

Direktinvestitionstheorie: Stand und Potenzial der Ursachenforschung

Christoph Reker

**Materialien des Wissenschaftsschwerpunktes
„Globalisierung der Weltwirtschaft“**

Band 26

Hrsg. von
Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth

Direktinvestitionstheorie: Stand und Potenzial der Ursachenforschung

Christoph Reker

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth (Hrsg.):

Materialien des Wissenschaftsschwerpunktes „Globalisierung der Weltwirtschaft“, Bd. 26, August 2003,
ISSN 0948-3837

(ehemals: Materialien des Universitätsschwerpunktes „Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Internationales Management“)

Bezug: **IWIM** - Institut für Weltwirtschaft
und Internationales Management
Universität Bremen
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Postfach 33 04 40
D- 28334 Bremen
Telefon: 04 21 / 2 18 - 34 29
Telefax: 04 21 / 2 18 - 45 50
E-mail: iwim@uni-bremen.de
Homepage: <http://www.iwm.uni-bremen.de>

Kurzfassung

Der Autor zeigt den Stand der Direktinvestitionstheorie und Herausforderungen an die künftige Ursachenforschung. Alle bisher erkannten Einflussfaktoren werden zusammengefasst und mit einer Darstellung der Kausalzusammenhänge hinterlegt. Wesentliche Forschungspotenziale liegen in einer bisher fehlenden adäquaten Erfassung der Dynamik unternehmerischer Entscheidungen sowie der Kosten grenzüberschreitender Unternehmensbeteiligungen. Doch auch nach deren Ausschöpfung erscheint die wirtschaftspolitische Verwendung von Direktinvestitionsdaten beliebig, da es keine eindeutigen Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen einerseits und ihren Markt- bzw. politisch-rechtlichen Bedingungen andererseits gibt.

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	i
Inhaltsverzeichnis	ii
Abbildungsverzeichnis	iii
Einleitung: Kernelemente der Direktinvestitionsforschung.....	4
Erstes Kernelement der Direktinvestitionsforschung: Kontrollmotiv	5
Zweites Kernelement der Direktinvestitionsforschung: Unternehmensspezifische Vorteile	7
Stand der Ursachenforschung: Politisch-rechtliche und Markt-Bedingungen	9
Politisch-rechtliche Bedingungen.....	10
Währungs- und geldpolitische Bedingungen.....	13
Handels- und fiskalpolitische Bedingungen	15
Marktbedingungen.....	18
Verhalten anderer Marktteilnehmer.....	18
Marktgröße	19
Faktor- und Gütereigenschaften	21
Interdependenz der Direktinvestitionsbedingungen	25
Auf der Suche nach einer umfassenden Direktinvestitionstheorie: zentrale Herausforderungen	28
Unterschätzung der Dynamik unternehmerischer Entscheidungen.....	28
Unterschätzung der Kosten der Direktinvestition	29
Ansatzpunkte für die weitere Ursachenforschung.....	30
Wirtschaftspolitische Implikationen: Direktinvestitionen und internationale Wettbewerbsfähigkeit	31
Literaturverzeichnis	33

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Der eklektische Ansatz von <i>Dunning</i>	8
Abbildung 2: Das Umfeld der Direktinvestition	26

Direktinvestitionstheorie: Stand und Potenzial der Ursachenforschung

Christoph Reker*

Einleitung: Kernelemente der Direktinvestitionsforschung

In der Debatte um die Folgen der Globalisierung und um den internationalen Standortwettbewerb wird immer mehr auf Direktinvestitionen und immer weniger auf den Außenhandel Bezug genommen. Dahinter steht die Befürchtung, dass Inlandsinvestitionen im Verhältnis zu Auslandsinvestitionen an Bedeutung verlieren könnten und dass die damit einhergehende Produktionsverlagerung ins Ausland auf Dauer zu Einbussen an Exporten, Forschung und Entwicklung, Wachstum sowie Beschäftigung im Inland führen müsse. Die Diskussion über potenzielle Wirkungen der Direktinvestitionen und ihre wirtschaftspolitische Beurteilung setzen allerdings eine genaue Kenntnis ihrer Ursachen voraus. In der Direktinvestitionstheorie gibt es dazu eine außerordentlich hohe Zahl von Erklärungsansätzen, die jedoch keine vollständige Erläuterung der Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen und ihren Bedingungen liefern.¹

Diese Lücke soll mit der vorliegenden Arbeit geschlossen werden. Dafür greift der Autor zwei grundlegenden Gedanken von *Hymer* (1960) auf, die die Forschung auf diesem Gebiet bis heute entscheidend beeinflusst haben.² Zum ersten betonte er, dass eine Theorie der Direktinvestition eine Antwort auf die Frage geben müsse, warum Unternehmer diese Form der Kapitalanlage anstelle einer Portfolioinvestition wählen. Er selbst sah den entscheidenden Unterschied darin, dass der Unternehmer über die erstgenannte Form einen wirksamen und dauerhaften Einfluss auf die Geschäftsführung und die Ertragsgestaltung eines Unternehmens gewinnen und erhalten könne (Kontrollmotiv) - ein Aspekt, der seitdem als ein wesentliches Definitionsmerkmal der Direktinvestitionen gilt.

Zum zweiten wies *Hymer* darauf hin, dass Unternehmer bei Direktinvestitionen gegenüber den im Ausland beheimateten Anbietern benachteiligt seien, da sie sprachliche, kulturelle, rechtliche, politische und wirtschaftliche Nachteile in Kauf zu nehmen hätten, deren Überwindung Kosten verursache.³ Wenn trotzdem im Ausland investiert wür-

* Anschrift des Autors: Dr. Christoph Reker, Pfaffenwiesbacher Str. 4, D-61273 Wehrheim, Tel.: 06081/586954; Fax: 06081/586956; E-mail: christoph.reker@dzbank.de.

¹ Für einen ersten Überblick siehe statt vieler *Agarwal* (1980: 739ff.), *Braun* (1988: 23ff.), *Casson* (1987: 31ff.), *Ethier* (1986: 805ff.), *Jahrreiss* (1984: 17ff.), *Moosy* (2002), *Randaccio* (1991: 151ff.), *Rayome/Baker* (1995: 3ff.), *Stehn* (1992: 1ff.), *Tesch* (1980: 261ff.) und *Zelgert* (1993: 1ff.).

² Vgl. *Hymer* (1976: 10ff. und 23). Zur Bedeutung von *Hymers* Dissertation vgl. *Dunning/ Rugman* (1985: 228ff.).

³ Vgl. *Hymer* 1976: 34ff. Dabei greift *Hymer* auf die von *Bain* formulierten Markteintrittsschran-

de, müssten diese Nachteile durch firmenspezifische Vorteile (über)kompensiert werden. Diese Vorteile wurden in der Folge in mehreren Studien konkretisiert und schließlich von *Dunning* (1977) in einer Weise zusammengefasst und gruppiert, die einen erheblichen Einfluss auf die weitere Forschung gewonnen hat.⁴ Auf diesen Grundlagen von *Hymer* und *Dunning* sowie auf der Basis eines umfassenden Literaturüberblicks wird in der Folge ein integrativer Ansatz entwickelt, der am Ende der Arbeit zum einen die zentralen Herausforderungen der weiteren Ursachenforschung offenbart und zum anderen eine Antwort auf die Frage erlaubt, inwieweit eine Direktinvestitionsanalyse Anhaltspunkte für wirtschaftspolitische Entscheidungen liefern kann.

Erstes Kernelement der Direktinvestitionsforschung: Kontrollmotiv

Das bereits erwähnte Kontrollmotiv des Investors wird regelmäßig verwendet, um Direktinvestitionen von zwei anderen Formen des privaten internationalen Kapitalverkehrs zu unterscheiden: den Exportkrediten und den Portfolioinvestitionen.⁵ Danach sollen Exportkredite vornehmlich der Stützung des eigenen Auslandsabsatzes dienen, während Käufe von Wertpapieren im Falle der Portfolioinvestitionen - anders als im Fall der Direktinvestitionen - vor allem zur Einkommenserzielung vorgenommen werden.

Dieser Gedanke kann allerdings nicht überzeugen: Denn auch beim internationalen Warenverkehr, bei der Gewährung von Exportkrediten und beim Erwerb von Effekten, die keine direkten Beteiligungspapiere darstellen, liegt es im Interesse des Unternehmers, Kontrolle über die transferierten Güter bzw. Ressourcen zu behalten. Er wird in allen Fällen danach trachten, diese Kontrolle entweder rechtlich abzusichern oder sich deren Verlust in Form einer Risikoprämie entgelten zu lassen.⁶ Damit wird zudem deutlich, dass von einem Mangel an *Kontrollmöglichkeiten* nicht auf einen fehlenden *Kontrollwillen* geschlossen werden kann.

Außerdem stellt sich die Frage, welchen Formen des unternehmerischen Auslandsengagements ein Kontrollmotiv unterstellt werden kann. Unter Direktinvestitionen werden neben der Beteiligung an schon existierenden Firmen und der Neugründung von Unternehmen im Ausland auch die Erweiterung von Produktionsstätten und die Errichtung von Zweigniederlassungen, Geschäftsstellen, Verkaufsbüros und ähnlichem im Ausland verstanden.⁷ Einfluss auf die Geschäftsführung lässt sich jedoch auch über andere vertragliche Abmachungen (z.B. Kooperations-, Handels-, Lizenz-, Technologietransfer-, Management-, Lohnveredelungs- und Franchising-Verträge sowie Joint Ventures) und über informelle - z.B. persönliche - Bindungen erzielen. Diese Aufzählung zeigt zugleich, dass mit einer Investition im Ausland nicht nur eine Übertragung von Geld-

ken zurück und erweitert diese um einige internationale Komponenten; vgl. ebd.: 47ff.

⁴ Vgl. *Dunning* (1977: 395ff.), ders. (1979: 269ff.) und ders. (1981a) sowie *Elgar* (2002).

⁵ Vgl. *Grubel* (1982: 1ff.), *Gutmann* (1956: 529f.), *Heidhues* (1969: 1ff.) und *Ohlin* (1931: 161ff.).

⁶ Vgl. *Eckert* (1978: 83f.). Als mögliche Vertragsformen seien in diesem Zusammenhang nur der Eigentumsvorbehalt oder Instrumente des so genannten Dokumentengeschäftes (Akkreditiv, Dokumenteninkasso) genannt.

⁷ Die Investition kann auch über eine Abdeckung von Verlustvorträgen sowie eine Erhöhung des Kapitals bzw. der Rücklagen des ausländischen Unternehmens erfolgen.

kapital, sondern auch von Sachkapital, Arbeit und/oder Wissen (z.B. in Form von Rechten) verbunden sein kann.⁸ Und da diese Produktionsfaktoren grundsätzlich auch im Ausland bezogen werden können, ist noch nicht einmal unbedingt deren grenzüberschreitender Transfer erforderlich, um dort zu investieren.

Unklar ist zudem, wie die verschiedenen Kontrollarten erfasst und (ggf. sektoral differenziert) bewertet werden sollen, ab welcher Intensität (z.B. ab welcher Beteiligungsquote) die Kontrolle über ausländische Unternehmen bzw. Betriebsstätten als wirksam gelten kann und ob dabei gegebenenfalls zusätzliche Anzeichen für eine - tatsächliche oder vermutete - Einflussnahme (auch weiterer Mitgesellschafter oder sonstiger Beteiligter) Berücksichtigung finden müssten.⁹ Die Analyse wird noch komplizierter, wenn abhängige Tochtergesellschaften ihrerseits Export-, Lizenz- oder Beteiligungsverträge mit Dritten abschließen.

Diese Feststellungen haben zur Folge, dass auch die Merkmale des privaten Ursprungs und der Langfristigkeit der Direktinvestitionen an Bedeutung verlieren, falls sie ausschließlich aus dem Kontrollzweck hergeleitet werden: So ist der Kapitalexport öffentlicher Stellen nicht allein mithilfe der Annahme aus der Analyse auszugrenzen, er erfolge nicht in der Absicht, auf ausländische Unternehmen Einfluss zu nehmen.¹⁰ Ebenso wenig können in diesem Zusammenhang kurzfristige grenzüberschreitende Kapitalbewegungen mit dem bloßen Hinweis darauf übergangen werden, dass eine Direktinvestition "durch ihren Zweck (der Kontrolle; Anmerkung des Verfassers) auf die Dauer berechnet ist".¹¹ Dafür liefern die so genannten „foreign portfolio equity investments“ ein Beispiel, bei denen Anteile an ausländischen Unternehmen eher aus kurzfristigem Gewinninteresse erworben werden, ohne sich zwischenzeitlich am Management beteiligen zu wollen.¹² Außerdem ist schwerlich zwischen der ursprünglich vom Investor gedachten und der tatsächlichen Laufzeit der Auslandsinvestition zu unterscheiden: So ist denkbar, dass der Investor ursprünglich kurzfristig (z.B. für bis zu einem Jahr) gedachte Finanzanlagen verlängert oder langfristig angelegte Investitionsobjekte vorzeitig und eventuell gar unter Verlust veräußert.

Mithin bringt die Konkretisierung dieses Definitionskriteriums für Direktinvestitionen bereits aus theoretischer Sicht erhebliche Probleme mit sich. In der Praxis der statistischen Erfassung kommen weitere Schwierigkeiten hinzu, die ihrerseits kaum lösbar sind.¹³ Die Definitionskriterien Kontrollmotiv, Langfristigkeit, Zwischenstaatlichkeit und Kapitalbewegung für Direktinvestitionen erscheinen insgesamt ausschließlich unter der Annahme akzeptabel, dass sie zusammen genommen eine befriedigende Annäherung an die eigentliche Besonderheit der Direktinvestitionen erlauben: Gemeint ist die Gebundenheit der Produktionsfaktoren in einem ausländischen Investitionsobjekt (Realkapital), die eine Auflösung der Investitionsbestände erheblich erschwert.

⁸ Vgl. *Bellak* (1999: 109), *Braun* (1988: 15ff.), *Eckert* (1978: 86ff.) sowie *Heidhues* (1969: 11). Zum Folgenden vgl. *Eckert* (1978: 90ff.) und *Tesch* (1980: 55).

⁹ Vgl. *Eckert* (1978: 107) und *Tesch* (1980: 53).

¹⁰ So geschehen bei *Groß* (1989: 1).

¹¹ Vgl. *Gutmann* (1956: 530). Ebenso *Hemberger* (1974: 21).

¹² Vgl. *Bellak* (1999: 115f.).

¹³ Siehe dazu ausführlich *Bellak* (1999: 117ff.), *Cantwell* (1992a: 86ff.), *Deutsche Bundesbank* (1997: 79ff.), *Jost* (1997: 11ff.), *Scharrer* (1972: 1ff.) sowie *Stephan/Pfaffmann* (1997).

Zweites Kernelement der Direktinvestitionsforschung: Unternehmensspezifische Vorteile

Ende der siebziger Jahre fasste *Dunning* die Direktinvestitionsursachen, die bis dahin erkannt wurden, in einer Tabelle zusammen.¹⁴ Dort ordnet er sie drei Kategorien zu, die er mit eigentümerspezifischen Vorteilen („ownership-specific advantages“), Internalisierungsvorteilen („internalisation incentive advantages“) und standortspezifischen Vorteilen („location-specific advantages“) überschreibt. Gemäß *Dunning* müssen unbedingt Vorteile aus allen drei Kategorien vorliegen, damit es zu Direktinvestitionen kommt: Die eigentümerspezifischen Vorteile bilden die Voraussetzung dafür, dass die Produkte oder Dienstleistungen inländischer Unternehmen im internationalen Wettbewerb gefragt sind; die Internalisierungsvorteile führen zur Bevorzugung von Direktinvestitionen gegenüber Warenexporten, Lizenzen oder anderen Vertragsformen; die standortspezifischen Vorteile entscheiden darüber, in welchem Land einzelne Produktionsschritte vorgenommen werden (siehe Abbildung 1).

¹⁴ Vgl. *Dunning* (1977: 395ff.), ders. (1979: 269ff.), ders. (1981a), ders. (1999) und *Elgar* (2002).

Abbildung 1: Der eklektische Ansatz von *Dunning*

- (1) Ownership-Specific Advantages (of enterprises of one nationality, or affiliates of same, over those of another)
- (a) Which need not arise due to multinationality:
- Those due mainly to size and established position, product or process diversification, ability to take advantage of division of labour and specialisation, monopoly power, better resource capacity and usage.
 - Proprietary technology, trade marks (protected by patent, etc., legislation).
 - Production management, organisational, marketing systems, R&D capacity, 'bank' of human capital and experience.
 - Exclusive/favoured access to inputs, e.g. labour, natural resources, finance, information.
 - Ability to obtain inputs on favoured terms (due e.g. to size or monopsonistic influence).
 - Exclusive/favoured access to product markets.
 - Government protection (e.g. control on market entry).
- (b) Which those branch plants of established enterprises may enjoy over de novo firms:
- Access to capacity (administrative, managerial, R&D, marketing, etc.) of parent company at favoured prices.
 - Economies of joint supply (not only in production, but in purchasing, marketing, finance etc., arrangements).
- (c) Which specifically arise because of multinationality:
- Multinationality enhances above advantages by offering wider opportunities.
 - More favoured access to and/or knowledge about information, inputs, markets.
 - Ability to take advantage of international differences in factor endowments, markets.
 - Ability to diversify risks, e.g. in different currency areas, and to exploit differences in capitalisation ratios.
- (2) Internalisation Incentive Advantages (i.e. to protect against or exploit market failure):
- Reduction of costs (search, negotiation, monitoring) associated with market transactions.
 - To avoid costs of enforcing property rights.
 - Buyer uncertainty (about nature and value of inputs, e.g. technology, being sold).
 - Where market does not permit price discrimination.
 - Need of seller to protect quality of products.
 - To capture economies of externalities and interdependent activities (see 1(b) above).
 - To compensate for absence of future markets.
 - To avoid or exploit government intervention (e.g. quotas, tariffs, price controls, tax differences, etc.).
 - To control supplies and conditions of sale of inputs (including technology).
 - To control market outlets (including those which might be used by competitors).
 - To be able to engage in practices, e.g. cross-subsidiation, predatory pricing, etc., as a competitive (or anti-competitive) strategy.
- (3) Location-Specific Advantages:
- Spatial distribution of inputs and markets.
 - Input prices, quality and productivity, e.g. labour, energy, materials, components, semi-finished goods.
 - Transport and communications costs.
 - Government intervention.
 - Control of imports (including tariff barriers), tax rates, incentives, climate for investment, political stability, etc.
 - Infrastructure (commercial, legal, transportation).

- Psychic distance (language, cultural, business, customs, etc. differences).
- Economies of R&D production and marketing (e.g. extent to which scale economies make for centralisation of production).

Quelle: *Dunning* (1981a: 80f.).

Bei *Dunnings* umfassendem Katalog möglicher Direktinvestitionsbedingungen handelt es sich allerdings um eine bloße Liste, deren Inhalt - also die konkreten Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen und ihren zahlreichen Einflussfaktoren - bisher an keiner Stelle ebenso umfangreich erläutert wurde. Um diese Lücke zu schließen, werden im folgenden die Erkenntnisse aus den überaus zahlreichen Erklärungsansätzen zu Direktinvestitionen zusammengetragen und nach politisch-rechtlichen und Markt-Bedingungen geordnet. Diese Kategorien sind zwar (ebenso wie die von *Dunning*)¹⁵ nicht trennscharf, ermöglichen jedoch eine komprimierte Darlegung der gesuchten Kausalzusammenhänge. Da sich die einzelnen von *Dunning* genannten Vorteile in den folgenden Ausführungen wiederfinden werden, erübrigt sich eine tiefergehende Erörterung der vorangegangenen Abbildung. Im folgenden wird auch ausgeführt, in welchem Umfang diese Bedingungen bisher in Modelle integriert werden konnten, die für sich in Anspruch nehmen, Direktinvestitionen umfassend erklären zu können.

Stand der Ursachenforschung: Politisch-rechtliche und Markt-Bedingungen

Grundsätzlich wird die Entscheidung zur erstmaligen Vornahme, Fortsetzung oder Rückführung von Direktinvestitionen unter *Unsicherheit und Risiko* gefällt.¹⁶ Unter Unsicherheit handelt der Direktinvestor dann, wenn ihm keine Informationen über die Eintrittswahrscheinlichkeit künftiger Ereignisse vorliegen, die seine Entscheidungskriterien betreffen. Zu diesen Entscheidungskriterien können alle folgenden Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen gehören. Doch auch wenn solche Eintrittswahrscheinlichkeiten aus (objektiv oder subjektiv) überprüfbar Berechnungen oder Beobachtungen abzuleiten sind, so bleibt die Direktinvestitionsentscheidung zumindest risikobehaftet. Der Einfluss von Unsicherheit und Risiko lässt sich zum Teil an den Informationskosten ablesen, die zu dessen Verringerung aufgewendet werden;¹⁷ weitere, insbesondere nicht direkt messbare Kosten, wie sie etwa bei der Überwindung einer gefühlsmäßigen Zurückhaltung gegenüber fremden Märkten anfallen können, kommen hinzu. Die Risikobereitschaft kann auch als stellvertretende Variable für andere Persönlichkeitsmerkmale des Unternehmers aufgefasst werden.¹⁸ Jedenfalls ist anzunehmen, dass

¹⁵ Vgl. *Dunning* (1981b: 35) und *Braun* (1988: 327ff.).

¹⁶ Zum Folgenden vgl. grundlegend *Knight* (1965). In bezug auf Direktinvestitionen vgl. *Das* (1983: 420ff.), *Dixit* (1989: 620ff.), *Hartmann* (1979: 213ff.), *Mody* (2002), *Pindyck* (1991: 1110f. und 1141f.) sowie *Rivoli/Salorio* (1996: 335ff.).

¹⁷ In Anlehnung an *Coase* können diese Kosten danach unterschieden werden, ob sie bei der Anbahnung, beim Abschluss oder bei der Kontrolle und Durchsetzung von Verträgen anfallen; vgl. *Coase* (1937: 390ff.).

¹⁸ Vgl. dazu die Unternehmertypen bei *Schumpeter* (1964: 121ff.) und *Heuss* (1965: 105ff.) zum Folgenden *Arrow* (1962: 155ff.).

er über eine Direktinvestition stets nur im Vorhinein rational entscheidet, da er in der Entscheidungssituation nicht alle relevanten Informationen kennen und verarbeiten kann. Im Umkehrschluss führt dies dazu, dass der Informationsstand verschiedener Wirtschaftssubjekte nicht unbedingt gleich ist (asymmetrische Information) - selbst wenn diese derselben Branche angehören und über eine Direktinvestition im gleichen Zielsektor desselben Ziellandes entscheiden.

Unsicherheit und Risiko können im Auslandsgeschäft besonders an Bedeutung gewinnen, da den Marktteilnehmern die dort herrschenden Verhältnisse und die Bonität ihrer dort ansässigen Vertragspartner gegebenenfalls weniger bekannt sind als die im Inland.¹⁹ In diesem Sinne würden die entsprechenden Risiken eher abschreckend auf Investitionen im Ausland wirken. Andererseits sind Unternehmen, die mittels Direktinvestitionen in verschiedenen Ländern vertreten sind, unabhängiger von wirtschaftlichen und politischen Ereignissen, die bloß an einzelnen Produktionsstandorten relevant sind (Risikodiversifikation).²⁰

Da die Entscheidung zur Direktinvestition auf der Grundlage der Gegebenheiten gefällt wird, die für die Vergangenheit und Gegenwart, nicht aber für die Zukunft bekannt sein können, schlagen sich in dieser Kosten-Nutzen-Abwägung des Direktinvestors zugleich die *Erfahrungen und Erwartungen* nieder, die er bezüglich der Bedeutung und Veränderung der Entscheidungsvariablen hat.²¹ Dies bedeutet, dass jede der folgenden Bedingungen geplante und realisierte Direktinvestitionen nachhaltig beeinflussen kann, da sie nicht nur als aktueller, sondern auch als historischer Parameter in den Erfahrungs- und Erwartungsbildungsprozess eingeht. Der Umfang und die Intensität, mit der dies im Einzelfall geschieht, hängt von der subjektiven Betroffenheit der Unternehmer ab. Diese und die folgenden Ausführungen lassen sich ebenso auf den umgekehrten Fall anwenden, in dem Unternehmen im Ausland aufgelöst, Beteiligungen verkauft oder Zuschüsse und Kredite für Tochterunternehmen gekürzt werden. Deshalb bedarf es nach Ansicht des Verfassers auch keiner eigenständigen "foreign-divestment-theory", wie sie etwa von *Boddewyn* gefordert wird.²²

Politisch-rechtliche Bedingungen

Als langfristig angelegte wirtschaftliche Aktionen sind Direktinvestitionen im besonderen Maße von der *Beständigkeit* der Planungs- und Eigentumsordnungen und der *Zuverlässigkeit* staatlicher Institutionen in den beteiligten Ländern abhängig. Politische Unruhen können beide Bedingungen verschlechtern oder gar aufheben.²³ Scheint die Nut-

¹⁹ Vgl. auch *Knickerbocker* (1973: 22f.). Die Staatsgrenzen fallen nicht notwendigerweise mit sprachlichen, kulturellen, soziologischen, geographischen oder klimatischen Grenzen zusammen. Aus diesem Blickwinkel ergeben sich weitere Direktinvestitionsbedingungen, die die Wirkung der politisch-rechtlichen und der Marktbedingungen beeinflussen.

²⁰ Vgl. dazu etwa *Rugman* (1977: 485ff.).

²¹ Vgl. *Aharoni* (1966: 1ff.), *Braun* (1988: 82ff. und 113ff.), *Heidhues* (1969: 153ff.), *Hemberger* (1974: 7ff.) und *Maula* (1999).

²² Vgl. *Boddewyn* (1985: 60ff.) oder auch *Casson* (1987: 214ff.) und *Eckert* (1978: 60ff.).

²³ Vgl. statt vieler *Aizenman/Spiegel* (2002), *Balleis* (1984), *Chase/Kuhle/Walther* (1988: 31ff.), *Chen/Funke* (2003), *Ebenroth* (1987: 727ff.), *Pindyck* (1991: 1141ff.), *Svensson* (1998: 1317ff.), *Thomas/Worrall* (1990).

zung der mit der Direktinvestition verbundenen unternehmerischen Handlungsrechte dann nicht (mehr) rechtlich abgesichert oder durch eine staatliche Instanz eingeschränkt, können Direktinvestitionen gehemmt werden.

So sehr der in diesen Überlegungen geäußerte grundsätzlich negative Zusammenhang zwischen unzureichend gesicherten privaten Eigentumsrechten bzw. einer instabilen Planungsordnung auf der einen Seite und Direktinvestitionen auf der anderen Seite einleuchtet; eindeutig ist er nicht.²⁴ Beispielsweise kann gerade der Mangel an einer eindeutigen Beschreibung und Zuordnung von Eigentumsrechten Direktinvestitionen fördern. So ist die Nutzung des bei der Erfindung, Produktion und Markteinführung eines Produktes eingebrachten Wissens in fremden Rechtsgebieten oft nur schwer oder gar nicht auf den ursprünglichen Akteur zu beschränken („free-rider“-Problematik). Deshalb kann es sinnvoll sein, die Produktion und/oder den Vertrieb dieses Gutes auch im Ausland zu übernehmen, um das damit verbundene Wissen so lange wie möglich im eigenen Unternehmen zu halten. Mittels Direktinvestitionen können also nicht nur bestehende Eigentumsschutzrechte genutzt, sondern auch fehlende Eigentumsschutzrechte ersetzt werden. In diesem Fall sind Direktinvestitionen ein Mittel, um Mängel im internationalen Regelwerk zu beseitigen.

Der „Nicht-Ausschließbarkeit“ anderer Marktteilnehmer bei der grenzüberschreitenden Nutzung firmenspezifischen Wissens misst die Internalisierungstheorie eine besonders große Bedeutung zur Erklärung von Direktinvestitionen bei.²⁵ Multinationale Unternehmen entstehen demnach vor allem deshalb, weil die Nutzung des bei der Erfindung, Produktion und Markteinführung eines Produktes eingebrachten Wissens in fremden Rechtsgebieten oft nur schwer oder gar nicht auf den ursprünglichen Akteur zu beschränken ist. Und dass, obwohl der Marktwert des Wissens im Gespräch mit externen Verhandlungspartnern häufig erst abzuschätzen ist, nachdem es bereits (zumindest teilweise) offenbart wurde. Vor und nach Abschluss der Verhandlungen besteht somit die Gefahr, dass das Wissen nicht nur durch das Unternehmen und seine Vertragspartner, sondern auch durch nicht berechtigte Dritte genutzt wird. In diesem Fall kann sich das Unternehmen nicht mehr die gesamte Rendite seiner vorangegangenen Investitionen in die Wissensproduktion aneignen („appropriability problem“).²⁶ Deshalb ist das Wissen innerhalb des eigenen Unternehmens zu geringeren Verhandlungs-, Überwachungs- und Abwicklungskosten (Transaktionskosten) auszuschöpfen als über andersartige Markttransaktionen.

Die Konkretisierung der Transaktionskosten eines Leistungsaustausches über Märkte zeigte zahlreiche Variablen auf, die die Kosten von Lizenzverträgen und damit indirekt

Hier sei auch auf die Bedeutung der Stabilität der sozio-kulturellen Ordnung (z.B. Arbeitsfrieden, Bildungs- und Gesundheitssystem) hingewiesen; vgl. *Balleis* (1984: 101ff.), *Benito/Gripsrud* (1995: 45ff.), *Fatehi-Sedeh/Safizadeh* (1994: 65ff.) sowie *Hennart/Larimo* (1995).

²⁴ Zum Folgenden vgl. *Agarwal* (1980: 760f.), *Balleis* (1984: 191ff.), *Broll* (1993: 324ff.), *Hosseini* (1994: 61ff.), *Schneider/Frey* (1985: 161ff.), *Schnitzer* (1996), und *Seyoum* (1996: 50ff.).

²⁵ Vgl. *Buckley/Casson* (1978: 32ff.), *Buckley* (1983: 34ff.), *Carroll/Teece* (1999), *Casson* (1987: 11ff.), *Davidson/McFetridge* (1984: 253ff.), *Hennart* (1989: 211ff.), *Horstmann/Markusen* (1987b: 464ff.), *Kumar* (1987: 326ff.), *Magee* (1981: 123ff.), *Rugman* (1980: 365ff.) und *Teece* (1981: 81ff.). - Die Internalisierungstheorie zur Erklärung von Direktinvestitionen ist nicht zu verwechseln mit der gleichlautenden Theorie, die sich um eine kosten- bzw. preismäßige Berücksichtigung und damit Beseitigung so genannter externer Effekte bemüht.

²⁶ *Magee* hat diesen Gedanken zu einer eigenständigen Theorie der Direktinvestition ausgebaut; vgl. ders. (1981: 123ff.).

die Entscheidung zur Direktinvestition beeinflussen.²⁷ Genannt seien hier die Verhandlungsmacht des Lizenzgebers, Vertrauenswürdigkeit oder Marktführungsvorteile des Lizenznehmers, Begrenzung der Lizenzrechte (z.B. auf einen bestimmten Marktanteil), Bedeutung und Kontrollierbarkeit der Produktqualität, Berechnungsgrundlage und Zahlungsrhythmus für die Gebühren, Laufzeit des Lizenzvertrages und Diskontrate, Kosten der Vertragsverlängerung und des Vertragspartnerwechsels, Gefahr des vorzeitigen Ausfalls von Vertragspartnern, Kosten für die Suche und Einarbeitung neuer Mitarbeiter (als Lizenznehmer oder zur Verstärkung der heimischen Exportabteilung), Verfahren bei Lizenzversteigerung, Überwachungs-, Streitbeilegungs- und Sanktionsmechanismen.

Die vorangegangenen Überlegungen lassen sich in ähnlicher Weise auf den Kapitalmarkt übertragen: Interpretiert man diesen als einen Ort, an dem Eigentumsrechte über Güter getauscht werden, die in der Vergangenheit oder in der Zukunft in den Produktionsprozess eingingen bzw. eingehen, so entfällt mit einem nicht funktionsfähigen Kapitalmarkt auch die Möglichkeit zum Handel dieser Rechte.²⁸ Direktinvestitionen können dann dazu dienen, dem Mangel an dieser Form der Tauschbarkeit von Eigentumsrechten abzuhelfen, indem fehlende nationale Kapitalmärkte durch firmeninterne Finanzzuweisungen ersetzt werden.²⁹

Die fehlende oder mangelhafte Formulierung privater Eigentumsrechte (z.B. an der Umwelt) kann zudem ein Grund dafür sein, dass niemand für die Verletzung dieser Rechte (Umweltverschmutzung) haftbar gemacht werden kann. Auch dadurch können Direktinvestitionen (in diesem Beispiel zur Umgehung höherer Umweltauflagen im Heimatland des Investors) gefördert werden.³⁰ In solchen Fällen ist es also möglich, dass der Mangel an eindeutig definierten Eigentumsrechten von Direktinvestoren nicht beseitigt, sondern ausgenutzt wird.

In der Realität fällt die Schmälerung der an das ausländische Vermögen gekoppelten Eigentumsrechte unterschiedlich aus. So gelten Direktinvestitionen diesbezüglich in manchen Ländern in den Bereichen der Urproduktion und der Dienstleistungen, in anderen eher in der Industrie als besonders gefährdet - je nachdem, welchen Sektoren das politische Interesse gilt. Da die in bestimmten Sektoren getroffenen Regelungen grundsätzlich auf andere Branchen übergreifen können, kann das politische Risiko der rechtlichen und wirtschaftlichen Benachteiligung auch von dort tätigen Unternehmen unterschiedlich eingeschätzt werden. Ähnliches gilt für die Fälle, in denen die Einschränkung der Eigentumsrechte nur für bestimmte Orte, Personen und/oder Zeiträume gilt. Als letztes Beispiel für den ambivalenten Zusammenhang zwischen der Stabilität der Planungsordnung und Direktinvestitionen mag der Hinweis dienen, dass gerade in einer Gesellschaft, in der über einen längeren Zeitraum stabile Planungsbedingungen herrschen, Interessengruppen um den Aufbau von Eintrittsschranken für „ihre“ Güter-

²⁷ Vgl. *Buckley/Davies* (1979), *Caves* (1982: 81ff.), *Eckert* (1978: 80f.), *Ehrenfeld* (1985: 51ff.), *Hemberger* (1974: 36ff.), *Horstmann/Markusen* (1987b: 464ff.), dies. (1996: 1ff.).

²⁸ Also ist auch der Stand der Börsenkapitalisierung für Direktinvestitionen von Bedeutung; vgl. *Jost* (1997: 37ff.), mit weiteren Nachweisen.

²⁹ Vgl. *Agmon/Hirsch* (1979: 336ff.). Dies funktioniert allerdings nur solange, wie wenigstens in anderen Ländern ausreichend organisierte Kapitalmärkte zur Verfügung stehen, auf denen dieses Kapital (z.B. von der Muttergesellschaft) beschafft werden kann.

³⁰ Vgl. *Baladi/Frasca* (1996: 117ff.), *Motta/Thisse* (1994: 859ff.), *Rauscher* (2001), *Schneider/Wellisch* (1995) sowie *Straubhaar/Wyss* (1994: 98ff.).

und Faktormärkte bemüht sind.³¹ Haben sie damit Erfolg, können auch ausländische Investoren davon betroffen sein.

Die Unterlassung oder Rücknahme einer Direktinvestition ist nicht die einzige Möglichkeit, mit der private Unternehmer auf politische Unsicherheiten bzw. auf staatliche Beschränkungen ihrer Eigentumsrechte reagieren können. Selbst wenn diese Rechte nicht mehr einklagbar sind und auch nicht über ein internationales Schiedsgericht oder auf diplomatischem Wege durchzusetzen sein sollten, bleiben ihnen immer noch Verhandlungen mit staatlichen Institutionen („bargaining“), in denen z.B. die Enteignungsgefahr durch Erhöhung des Kapital- oder Gewinnanteils der dort beheimateten Anteilseigner abgewendet werden könnte.³²

Damit wird zugleich deutlich, dass Direktinvestitionen ihrerseits Auswirkungen auf die politisch-rechtlichen Bedingungen haben. Dies gilt nicht nur für das Zielland, sondern auch für das Ursprungsland der Direktinvestitionen: Dort kann bereits die bloße Androhung einer Unternehmensverlagerung ins Ausland ausreichen, um das Verhalten staatlicher Institutionen zu beeinflussen.³³ Dabei sind die im In- und Ausland geltenden Bedingungen stets im internationalen Vergleich zu sehen: Werden Investoren in einem potentiellen Zielland z.B. durch die dort herrschenden Umstände abgeschreckt, so bedeutet dies im Umkehrschluss, dass es für die dort ansässigen Unternehmer ebenfalls interessant sein kann, in einem anderen Land zu investieren.

Währungs- und geldpolitische Bedingungen

In dem Maße, in dem Direktinvestitionen einen grenzüberschreitenden Kapitalverkehr mit sich bringen, gewinnt die freie Umtauschbarkeit der nationalen Währungen (*Konvertibilität*) an Bedeutung.³⁴ Dies gilt unabhängig davon, ob die Übertragung der Finanzmittel ihrerseits eine Gegenleistung für unternehmensinterne Waren- und Dienstleistungsströme bzw. für Veränderungen von Forderungen oder Verbindlichkeiten (z.B. Kreditgewährung an oder Gewinntransfer von ausländischen Tochtergesellschaften) darstellt oder ob sie unentgeltlich erfolgt. Die Konvertibilität verliert zwar vorübergehend an Wichtigkeit, wenn Direktinvestitionen über den Kapitalmarkt des Ziellandes finanziert werden; doch ist sie eine unbedingte Voraussetzung für den (späteren) Gewinntransfer an die Muttergesellschaft. Werden die Möglichkeiten zur Verwendung von Fremdwährungsforderungen hingegen mittels Kapitalverkehrskontrollen eingeschränkt oder ist dies zu erwarten, können Auslandsinvestoren grundsätzlich abgeschreckt werden. Dies gilt erst recht im Falle der Devisenbewirtschaftung. Allerdings ist auch denkbar, dass der Währungstausch nicht von staatlicher Seite, sondern durch das direkt inve-

³¹ Vgl. etwa *Straubhaar* (1994: 539), mit weiteren Nachweisen.

³² Hierzu und zum Folgenden vgl. *Bond/Samualson* (1989: 77ff.), *Busse* (2003), *Große* (1996: 467ff.), *Loewndahl* (2001), *Weck-Hannemann/Schneider/Bruno* (1987: 243ff.).

³³ Die Verhandlungsmacht multinationaler Unternehmen ist nur schwer zu bestimmen und nicht allein an ihrem Investitionsvolumen zu messen; vgl. *Krosigk* (1978: 129f.). Der Einfluss eines Unternehmens im Zielland seiner Direktinvestition sinkt im Zeitablauf um so mehr, je kostenaufwendiger ein Abzug der Produktionsstätte ist; vgl. *Agmon/Hirsch* (1979: 341f.).

Zu möglichen Rückwirkungen der Direktinvestitionen auf die Arbeit von Interessengruppen vgl. *Peters* (2001), *Sinn* (1997) und *Straubhaar* (1996: 232ff.).

³⁴ Vgl. *Balleis* (1984: 95ff.) und *Jahrreiss* (1981: 175ff.).

stierende Unternehmen eingeschränkt wird, indem dieses etwa der Tochtergesellschaft die selbständige Verwendung von Fremdwährungsforderungen untersagt.

Die gleiche Wirkung kann in dem Fall eintreten, wenn ein sinkender Außenwert der Währung des Ziellandes der Direktinvestition erwartet wird (*Wechselkursrisiko*): Würde dadurch doch - gerechnet in der Währung der Muttergesellschaft - der Wert des Vermögens und der Einnahmen der ausländischen Tochtergesellschaft sinken.³⁵ Auch eine staatliche Fixierung des Wechselkurses wird diesen abschreckenden Effekt nur dann auffangen, wenn die Unternehmen spätere (dann vielleicht noch stärkere) Paritätsanpassungen für unwahrscheinlich halten.³⁶ Damit kann auch die konkrete *Ausgestaltung des Wechselkurssystems* Einfluss darauf nehmen, welche Bedeutung die Direktinvestoren dem Konvertibilitäts- und Wechselkursrisiko beimessen.

Das Wechselkursrisiko beeinflusst die Direktinvestitionsentscheidung aber nicht allein über die damit verbundenen Einkommens- und Vermögenstransfers, sondern auch über die daran gekoppelten grenzüberschreitenden Produktions- und Absatzbeziehungen.³⁷ So bringt eine Abwertung der Fremdwährung nicht nur einen Vermögensverlust im Ausland mit sich; sie bedeutet auch, dass die Produktionskosten im Ausland im Vergleich zu anderen Ländern sinken und dass die Importkonkurrenz für dort ansässige Tochterunternehmen abnimmt, während ihre eigenen Exportchancen steigen. Diesen für Direktinvestitionen günstigen Wirkungen ist allerdings die relative Verteuerung der importierten Vorprodukte gegenüberzustellen, die im ausländischen Produktionsprozess benötigt werden.

Somit hängt der Einfluss der währungspolitischen Maßnahmen auch von den grenzüberschreitenden Handelsbeziehungen ab. Außerdem können währungspolitische Maßnahmen auf bestimmte Zeiträume, Regionen, Sektoren oder Personen beschränkt bleiben (z.B. in Form der Ausländerkonvertibilität oder multipler Wechselkurse). Schließlich ist zu berücksichtigen, dass sich einzelne Unternehmen auf unterschiedliche Weise gegen solche Maßnahmen und gegen das Risiko einer Wechselkursveränderung absichern.³⁸

Das gleiche gilt für ein anhaltendes Steigen des Preisniveaus (*Inflation*):³⁹ Zwar wird dadurch das im Ausland gebundene Sachvermögen nicht entwertet; im Extremfall kann dies aber - insbesondere in Verbindung mit dem Umfang der Staatsverschuldung - von Unternehmen als Zeichen einer unsoliden Finanzpolitik gewertet werden, die sich über die Güter- und Faktormärkte auch auf die Wirtschaftslage der ausländischen Tochtergesellschaft auswirkt. Der Einfluss der Inflation auf Direktinvestitionen lässt sich mit dem

³⁵ Die Bedeutung des Wechselkurses für Direktinvestitionen wurde erstmals von *Aliber* (1970) hervorgehoben und war seitdem Gegenstand zahlreicher Untersuchungen; vgl. *Aizenman* (1992), *Batra/Hadar* (1979: 258ff.), *Broll/Wahl* (1992: 31ff.), *Broll/Zilcha* (1992: 815ff.), *Capel* (1990: 47ff.), *Cushman* (1985: 297ff.), *Dewenter* (1995: 405ff.), *Eckert* (1978: 52ff. und 237ff.), *Froot/Stein* (1991: 1191ff.), *Goldberg/Kolstad* (1995: 855ff.), *Itagaki* (1981: 276ff.), *Jahrreiss* (1984: 147ff. und 165ff.), *Kersch* (1987), *Nicolas* (1988), *Rich* (1980: 339ff.), *Schäfer* (1995), *Schmid* (1991), *Shapiro* (1975: 495ff.) sowie *Tesch* (1980: 284f. und 403ff.).

³⁶ Vgl. *Jahrreiss* (1981: 185) und *Tesch* (1980: 400).

³⁷ Vgl. *Cushman* (1988: 322ff.), *Nicolas* (1988: 8f.) und *Tesch* (1980: 400ff.).

³⁸ Genannt seien hier nur die Möglichkeiten der Diskontierung von Fremdwährungswechseln, des Verkaufs von auf Fremdwährung lautenden Forderungen, des Finanzhedgings und der Termin- und Optionsgeschäfte; vgl. etwa *Fastrich* (1990).

³⁹ Zum Folgenden vgl. *Goldberg* (1993: 575ff.), *Schneider/Frey* (1985: 165) sowie *Tesch* (1980: 400f.).

des Wechselkurses zusammenfassen, indem man die vorangegangenen Überlegungen auf den realen Wechselkurs abstellt, also den nominalen Wechselkurs mit dem Verhältnis von Auslands- zu Inlandspreisen gewichtet.

Handels- und fiskalpolitische Bedingungen

Erwerb und Nutzung der bei Direktinvestitionen verwendeten Produktionsfaktoren sowie der Absatz der damit hergestellten Güter werden je nach staatlicher Interessenlage durch Vergünstigungen erleichtert, durch Auflagen erschwert oder durch Verbote gar völlig unterbunden. Der folgende Überblick über die zahlreichen - in Wirklichkeit verschiedenartig gebündelten und teilweise einander entgegenwirkenden - Maßnahmen gibt einen ersten Eindruck von der Schwierigkeit, deren Einfluss auf Direktinvestitionen abzuschätzen, so wie es theoretisch und empirisch wiederholt versucht wurde:⁴⁰

- *Vergünstigungen*: Steuer- oder Zollermäßigungen, Abschreibungserleichterungen, Übernahme von Altschulden oder Altlasten, Förderung der von der Tochtergesellschaft exportierten Güter, staatliche Investitionen in die mit dem privaten Investitionsobjekt verbundene Infrastruktur, Transportkostenzuschüsse, Bevorzugung bei öffentlichen Ausschreibungen, verbilligtes (oder kostenloses) Angebot von Produktionsfaktoren, Erleichterungen bezüglich der Arbeits- und Aufenthaltserlaubnis für Personal, Erleichterung von Unternehmenszusammenschlüssen, Patentschutz, Informationsprogramme, Delegationsreisen, bilaterale und multilaterale Investitionsschutzabkommen und entsprechende Garantiesysteme;⁴¹
- *Belastungen*: Unterlassung o.g. Vergünstigungen bzw. deren Umkehr zu Belastungen, weitere Auflagen in Form von Mindestanteilen heimischer Vorprodukte und/oder Produktionsfaktoren („local content“), Ursprungszeugnissen, Mindestlöhnen, Mindestgrößen des Investitionsobjektes, der Gewinnabführung, der Rücklagen oder der Reinvestitionen und F&E-Ausgaben, Rechtsformvorschriften, arbeits-, sozial- und umweltrechtliche Auflagen und Genehmigungsverfahren, Beschränkung der Anzahl von Ausländern in den Aufsichtsgremien des Tochterunternehmens, Beschränkungen des zulässigen Geschäftsbereiches, Höchstpreise oder Normen für von der Tochtergesellschaft produzierte Güter;
- *Verbote*: Verbot des Erwerbs der für die Auslandsproduktion notwendigen Produktionsfaktoren im In- und/oder Ausland, Verbot des Exports und/oder des Absatzes der von der Tochtergesellschaft produzierten Güter im In- und/oder Ausland und dergleichen mehr.

⁴⁰ Zum Folgenden vgl. *Adebahr* (1981: 24ff.), *Agarwal* (1980: 761f.), *Bartolini* (1995: 25ff.), *Blomström/Kokko* (2003), *Brandis* (1980: 143ff.), *Ebenroth* (1987: 56ff.), *Grossman/Helpman* (1994), *Hindley* (1990), *Horst* (1971: 1059ff.), *Hubert/Pain* (2002), *Huizinga* (1991: 710ff.), *Jahrreiss* (1981: 100ff.), *Juhl* (1981a: 89ff.), *Nicolaidis/Thomsen* (1991: 635ff.), *OECD* (1989), *Stehn* (1992: 72ff.), *Teece* (1981: 88ff.), *Tesch* (1980: 378ff.) und *UNCTD* (1996).

⁴¹ Zu für Direktinvestitionen relevanten multinationalen Abkommen siehe konkret *Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.* (1996: 21ff.), *Ebenroth* (1987: 31ff.), *Panetta* (2003) und *Seid* (2002).

Von diesen politischen Instrumenten galt das wirtschaftswissenschaftliche Interesse in bezug auf Direktinvestitionen bisher vor allem der Steuer- und der Zollpolitik. Bei einer etwas tiefergehenden Analyse werden die Schwierigkeiten, deren Einfluss auf Direktinvestitionen zu klären, offensichtlich. Dies liegt zum einen, wie das folgende Beispiel der Steuerpolitik zeigt, an den vielen Gestaltungsmöglichkeiten der damit verbundenen Maßnahmen. Zum anderen ist dies auf ihre uneindeutige Wirkungsweise zurückzuführen, was im Anschluss am Beispiel des Zolls verdeutlicht wird.

Bei einer Untersuchung des Einflusses der Steuersysteme auf Direktinvestitionen tritt das Problem auf, diese Systeme vergleichbar zu machen. Dies wird durch viele Unterschiede in der Definition und Berechnung der Bemessungsgrundlagen und in der Abzugsfähigkeit und Anrechenbarkeit verschiedener Ausgaben erheblich erschwert. Daneben gilt es, den Einfluss internationaler Doppelbesteuerungsabkommen zu berücksichtigen.⁴² Des Weiteren sind die Wahl der Rechtsform und des Geschäftssitzes, die Ausgestaltung des Investitionsobjektes und weitere Maßnahmen des Unternehmens, die die Steuerbemessungsgrundlage verändern, in die Analyse einzubeziehen. Als Beispiel sei hier nur auf die Möglichkeit der Gewinnverlagerung in Länder mit geringer Steuerbelastung genannt, wofür insbesondere firmeninterne Verrechnungspreise verwendet werden („transfer pricing“).⁴³ Außerdem ist die endgültige Steuerbelastung nicht nur eine Frage des Steuerrechtes, sondern auch der Steuerdurchsetzung durch die damit beauftragten Behörden. Schließlich ist zu berücksichtigen, dass ausländische Investoren Regulierungen jeder Art als Indikatoren für eine eher abneigende Haltung eines Landes gegenüber ihren Aktivitäten interpretieren und noch schwerwiegendere Beschränkungen für wahrscheinlich halten könnten.

Ähnliche Überlegungen lassen sich für jene handelspolitischen Maßnahmen anstellen, die bereits beim Grenzübertritt der mit der Direktinvestition verbundenen Lieferungen und Leistungen ansetzen. Dies gilt unabhängig davon, ob diese die Import- oder Exportseite betreffen und ob sie eher Zollcharakter haben oder nicht.⁴⁴ Doch auch die Wirkungsrichtung dieser staatlichen Eingriffe ist nicht eindeutig:⁴⁵ So kann der Aufbau von Produktionsstätten im Ausland vor allem dazu dienen, den Markt dort direkt zu beliefern, ohne dabei - wie die Exporte der Muttergesellschaft und ihrer Konkurrenten - der zwischenstaatlichen Zollbelastung zu unterliegen („tariff jumping“, „tariff factory“). Dieser Vorteil wiegt noch schwerer, wenn das Zielland der Direktinvestition Mitglied einer Zollunion ist, so dass in einem Zug nicht nur die Handelsbarrieren eines Landes,

⁴² Hierzu und zum Folgenden vgl. *Blonigen/Davis* (2002), *Büttner* (2002), *Clark* (2001), *Dasgupta/Sengupta* (1995: 215ff.), *Desai/Foley/Hines* (2002), *Feldstein/Hines/Hubbard* (1995), *Haufler/Wotan* (1999: 121ff.), *Itagaki* (1994: 858ff.), *Jahrreiss* (1981: 126ff.), *Jost* (1997: 34ff.), *Keen* (1990), *Kopits* (1976a: 624ff.), *Menck* (1998), *Mintz* (1989), *Mutti* (2002), *OECD* (1994), *Piltz* (1988), *Raff* (2002), *Schaden* (1991), *Sinn* (1993: 325ff.), *Tesch* (1980: 382ff.), *Wang/Pereira* (1994: 460ff.) sowie *Weichenrieder* (1995).

⁴³ Vgl. statt vieler *Booth/Jensen* (1977: 434ff.), *Ernst/Young* (2000), *Gabrielsen/Schjelderup* (1999: 673ff.), *Grubert/Mutti* (1991: 285ff.), *Hines* (1990), *Kant* (1988: 147ff.), *Kopitz* (1976b: 791ff.), *Rugman/Eden* (1985), *Samuelson* (1982: 365ff.) und *Saunders* (1989: 251ff.).

⁴⁴ Unter nichttarifäre Handelshemmnisse fallen insbesondere Kontingente, Verbote oder Selbstbeschränkungsabkommen.

⁴⁵ Zum Folgenden vgl. *Adebahr* (1974: 23), *Caves* (1982: 36ff.), *Großack* (1979: 117ff.), *Itagaki* (1994: 858ff.), *Jahrreiss* (1981: 111ff.), *Juhl* (1981b: 680), *Kindleberger* (1969: 25ff. und 192ff.), *MacIntyre* (1996: 435ff.), *Motta* (1992: 1557ff.), *Puga/Venables* (1997: 347ff.), *Rugman* (1980: 367) sowie *Tesch* (1980: 444ff.).

sondern gegebenenfalls die einer ganzen Ländergruppe überwunden werden können (Brückenkopf-Investitionen).⁴⁶ In diesem Sinne würden Direktinvestitionen durch Zölle also angeregt.

Allerdings kann eine Abgabe auf den grenzüberschreitenden Warenverkehr Exporte in der Vergangenheit auch behindert haben, so dass der Auslandsmarkt nur unzureichend für Direktinvestitionen erschlossen wurde. Sind dem Zoll zudem die Importe von Produktionsfaktoren und Vorleistungen unterworfen, die zum Aufbau oder Unterhalt des ausländischen Produktionsprozesses erforderlich sind, kann auch dies Direktinvestitionen behindern. Hinzu kommt, dass die Exporte aus dem Zielland in Drittländer Belastungen unterliegen könnten, von denen andere Länder ausgenommen sind. Dies ist im Einzelfall eine Frage der Abkommen, die auf Regierungsebene ausgehandelt werden. Jedenfalls sprechen diese Beispiele für eine negative Beziehung zwischen Zöllen und Direktinvestitionen. Dies gilt auch dann, wenn unternehmensinterne Auflagen für Tochtergesellschaften fehlende staatliche Handelsbeschränkungen ersetzen.⁴⁷

Die relative Bedeutung der politisch-rechtlichen und (z.B. verkehrs- und kommunikations-) technischen Infrastruktur gegenüber fiskalpolitischen Maßnahmen für die Wahl des Ziellandes einer Direktinvestition wird in der Standorttheorie anhand der Qualität immobiler Produktionsfaktoren verdeutlicht, die auch auf natürliche Bedingungen (z.B. Rohstoffvorkommen, Klima, Geographie), soziokulturelle und -ökonomische Bedingungen (z.B. Inlandsbindung einzelner Wirtschaftssubjekte) zurückgehen kann.⁴⁸ Der weit überwiegende Teil der standorttheoretischen Literatur untersucht am Beispiel einer Kapitalsteuererhöhung bzw. einer Subventionskürzung, wie innenpolitische Maßnahmen die Entscheidung zur Direktinvestition beeinflussen.

Dabei geht man von der Annahme aus, dass gewinnmaximierende Unternehmen einen Produktionsstandort wählen, an dem sie den höchsten Barwert der Investitionserträge erwarten. Dies ist dann gegeben, wenn die Grenzproduktivität des Kapitals den Kapitalkosten (Realzins plus Kapitalsteuer bzw. minus Subvention) pro Kapitaleinheit entspricht. Auf diese Weise stellt die Standorttheorie die Modelle von *Tiebout* und *Hirschman*, in denen Wirtschaftssubjekte „mit den Füßen abstimmen“ bzw. mit „Widerspruch und Abwanderung“ auf für sie negative wirtschaftspolitische Maßnahmen reagieren können,⁴⁹ in einen länderübergreifenden Zusammenhang: Sie macht deutlich, dass immobile Standortfaktoren im internationalen Wettbewerb um mobile („footloose“) Produktionsfaktoren und insbesondere um Unternehmen stehen, die aus verschiedenen Regionen den Produktionsstandort mit den für sie gewinnoptimalen Investitionsbedingungen auswählen.

⁴⁶ Allerdings können nach Überwindung des Zolls andere der weiter oben genannten handels- und fiskalpolitischen Belastungen bestehen bleiben. Zum Zusammenhang zwischen Zollunionen und Direktinvestitionen vgl. *Agarwal* (1996: 150ff.), *Baldwin/Forslid/Haaland* (1995), *Cantwell* (1992b: 193ff.), *Collie/Vandenbussche* (2001), *Eckert* (1978: 231ff.), *Ekhölen u.a.* (2003), *Jahrreiss* (1981: 116ff.), *Kaminski* (2001), *Motta/Norman* (1996: 757ff.) sowie *Neary* (2002).

⁴⁷ So können der Tochter- von der Mutterunternehmung z.B. ausgewählte Beschaffungs- und Absatzwege sowie die Gestaltung von Lizenz-, Know-how- oder Kooperationsverträgen vorgeschrieben werden.

⁴⁸ Zum Folgenden vgl. etwa *Sinn* (1989: 1ff.) und *Straubhaar* (1996: 217ff.).

⁴⁹ Vgl. *Hirschman* (1970) bzw. *Tiebout* (1956: 416ff.).

Marktbedingungen

Innerhalb von Wirtschaftsordnungen, die auf dezentralen Entscheidungen und Handlungen privater Wirtschaftssubjekte aufbauen, bildet der Markt den zentralen Ort, an dem Angebot und Nachfrage zusammentreffen. Die Wirtschaftssubjekte und damit auch die Direktinvestoren handeln dort innerhalb bestimmter Spielräume, die durch ihren Informationsstand in bezug auf das Marktgeschehen, also den Umfang der *Markttransparenz*, begrenzt sind. Die Durchschaubarkeit eines Marktes hängt ihrerseits wiederum von dem Verhalten der anderen Marktteilnehmer, der Marktgröße sowie den Eigenschaften der bei der Produktion verwendeten Faktoren (Arbeit, Kapital, Boden, Wissen) und der damit hergestellten Güter ab. Dabei sind die Handlungsspielräume der Direktinvestoren nicht unveränderlich, sondern unterliegen mit der Entwicklung des Marktes einem ständigen Wandel.

Verhalten anderer Marktteilnehmer

Das Marktverhalten der Wirtschaftssubjekte kann mit Hilfe des Prinzips der Aktion und Reaktion, also des Vorstoßes und Nachstoßes beschrieben werden.⁵⁰ Dieses grundlegende Handlungsmuster ist zeitlich, räumlich und sachlich zu verstehen und auch auf direktinvestierende Unternehmen zu übertragen: Denn mit ihren Direktinvestitionen stoßen sie - sei es als Erster oder als Nachzügler - in neue bzw. bekannte Räume vor, um dort Güter zu beschaffen, zu produzieren und/oder abzusetzen.

Nun existieren keine theoretisch und empirisch gehaltvollen Kriterien, die eine klare Unterscheidung aktiver und reaktiver Verhaltensweisen ermöglichen; der eigentliche Wert dieses Erklärungsmusters liegt aber in der Erkenntnis, dass das Verhalten eines Wirtschaftssubjektes grundsätzlich auch von dem Verhalten anderer Marktteilnehmer abhängt.⁵¹ Diese *Aktions-Reaktionsverbundenheit* ist insbesondere dann von Bedeutung, wenn ein Unternehmer die (Direkt-) Investitions-, Vertriebs-, Preis-, Produkt-, Werbe-, Forschungs- und Entwicklungspolitik seiner unmittelbaren Konkurrenten genau beobachten oder zumindest Vermutungen darüber anstellen kann, um sein eigenes Verhalten danach auszurichten.⁵² Auf den Fall der Direktinvestition angewandt bedeutet dies, dass sie beispielsweise die Antwort eines Unternehmers auf einen Versuch der Konkurrenz sein kann, dessen Bezugs- oder Absatzmöglichkeiten im Ausland zu behindern oder sogar zu blockieren (strategische Direktinvestition).⁵³

⁵⁰ Vgl. Heuss (1965: 6ff. und 105ff.).

⁵¹ Dass auch die eigenen, für den Direktinvestor typischen Verhaltensmuster seine Entscheidungsprozesse beeinflussen, wurde bereits am Beispiel seiner Risikoeinstellung verdeutlicht. Zum Lernprozess vgl. Benito/Gripsrud (1995: 47f.), Casson (1993), Maula (1999) und Wang (1996).

⁵² Im ersten Fall, d.h. bei sicherer Kenntnis des Verhaltens Anderer, spricht man von oligopolistischer, im zweiten Fall von konjekturaler Verhaltensweise. Bezogen auf Direktinvestitionen vgl. Cantwell/Randaccio (1992), Flowers (1976: 43ff.), Graham (1978: 82ff.), Heith u.a. (2002), Kindleberger (1969: 13ff.), Knickerbocker (1973), Zhao (1995: 1237ff.) und ders. (2003: 41ff.).

⁵³ Hierzu und zum folgenden Absatz vgl. Braun (1988: 62), Horstmann/Markusen (1987a: 109ff.), Jacquemin (1989: 495ff.), Jahrreiss (1984: 213f.), Pfaffermayr (1996: 96ff.), Rowthorn (1992: 402ff.) und Smith (1987: 89ff.).

Das Auslandsengagement der Konkurrenz muss dabei nicht unbedingt tatsächlich beobachtbar sein; vielmehr reicht die bloße *Vermutung* aus, andere Unternehmer könnten im Ausland investieren und so eventuell Vorteile gegenüber den Mitwettbewerbern erzielen, um dieser Entwicklung mit einer eigenen Direktinvestition vorzugreifen („first-mover-advantage“). Umgekehrt ist denkbar, dass ein Unternehmen das Ergebnis der Entscheidungsprozesse und eventuell sogar den Erfolg der Direktinvestition bei der Konkurrenz abwartet, bevor eine Entscheidung für oder gegen die Direktinvestition gefällt wird.⁵⁴

Doch auch ohne die aktuelle oder potentielle Bedrohung durch die inländischen Konkurrenten bleibt für einen Unternehmer, der im Ausland investieren will, das Verhalten anderer Wirtschaftssubjekte eine bedeutende Nebenbedingung: Gelingt es ihm z.B. als erster, ein Investitionsprojekt im Ausland zu verwirklichen und damit in einem auch für die Konkurrenz vergleichsweise schwierig zu durchschauenden Markt einzudringen, so bleibt immer noch offen, wie die im Zielland ansässigen, bisher womöglich nicht mit dem Direktinvestor in Konkurrenz stehenden Unternehmen darauf reagieren. Außerdem ist das Verhalten der (aktuellen und potentiellen) Nachfrageseite zu berücksichtigen, die letztlich über den Absatz der im Ausland produzierten Güter und damit über den Erfolg der Direktinvestition entscheiden.⁵⁵

Schließlich ist an das Verhalten der aktuellen und potentiellen Marktpartner auf der Beschaffungs-, Produktions- oder Absatzseite zu denken: So kann es zum Beispiel für Zuliefer- oder Dienstleistungsbetriebe sinnvoll sein, Direktinvestitionen ihrer Abnehmer mit eigenen Direktinvestitionen zu folgen, um bestehende oder beabsichtigte vertragliche Beziehungen zu erhalten („follow-up-FDI“).⁵⁶ Zweifel am künftigen vertragskonformen Verhalten der Marktpartner („Opportunismus“) beeinflussen nicht nur die inhaltliche Ausgestaltung der Verträge, sondern auch die grundsätzliche Wahl der Vertragsart (z.B. Beteiligungs-, Lizenz- oder Exportvertrag).⁵⁷

Marktgröße

Die Wahrscheinlichkeit, mit der das Verhalten der anderen Anbieter und der Konsumenten in die Entscheidung zur Direktinvestition eingeht, lässt sich in einer ersten Annäherung an der Zahl, der Produktion bzw. den Investitionen (einschließlich der Direktinvestitionen) der Konkurrenten und am Absatz ablesen, dem sich die Unternehmen im In- und Ausland gegenübersehen. Der Zusammenhang zwischen der daran gemessenen Marktgröße einerseits und den Direktinvestitionen andererseits ist jedoch nicht eindeutig:

So kann z.B. eine kleine Anzahl von Konkurrenten oder ein niedriges Produktions-, Investitions- oder Absatzvolumen im Zielland der Direktinvestition einerseits auf einen noch entwicklungsfähigen und konkurrenzarmen Markt hindeuten, andererseits aber

⁵⁴ Vgl. *Dixit* (1992: 108ff. und 118ff.) sowie *Pindyck* (1991: 1110ff.).

⁵⁵ Zur Bedeutung der Nachfrage vgl. *Itagaki* (1991: 83ff.) und *Juhl* (1981b: 679).

⁵⁶ In diesem Zusammenhang spricht man auch vom „Kielwasser-Effekt“ der Direktinvestition; vgl. *Casson* (1987: 84ff.) und *Juhl* (1981c: 64ff.).

⁵⁷ Unter „Opportunismus“ versteht man in diesem Zusammenhang den Versuch eines Wirtschaftssubjekts, sich durch strategisches, arglistiges Verhalten Vorteile zu Lasten anderer zu verschaffen; vgl. *Williamson* (1975: 26ff.).

auch als Zeichen für einen "engen" Markt gewertet werden, auf dem wettbewerbsstarke Unternehmer tätig sind. Bei einem kleinen Ursprungsland könnten Direktinvestitionen einerseits einen Versuch darstellen, dem Wettbewerbsdruck weniger, aber starker Konkurrenten auszuweichen; andererseits können sie aber auch bei einem großen Inlandsmarkt in dem Wissen erfolgen, dass der Erfolg der eigenen Direktinvestition für die Mitwettbewerber kaum spürbar ist, was ein entsprechendes Nachziehen der Konkurrenz verzögern und den Wettbewerbsvorsprung im Ausland ausbauen kann.

Es kommt also offensichtlich nicht nur auf die Anzahl der Konkurrenten oder auf die Höhe der Produktion, der Investitionen bzw. des Absatzes zu einem bestimmten Zeitpunkt an, sondern auch auf die tatsächliche oder von den Unternehmern erwartete *Veränderung* dieser Größen *im Zeitablauf*.⁵⁸ Ebendiese Veränderung lässt sich näherungsweise in Verbindung mit der Entwicklung beschreiben, die ein Markt idealtypisch nimmt:⁵⁹ Demgemäss wachsen Nachfrage und Angebot und damit Absatz- bzw. Investitions- und Produktionsvolumen sowie die Zahl der Unternehmen in einem neu entstandenen Markt zunächst stark an, um im weiteren zeitlichen Verlauf immer geringere Zuwächse und schließlich sogar absolute Rückgänge zu verzeichnen. Mit anderen Worten: Die Entscheidung zur Direktinvestition wird auch davon beeinflusst, in welcher Entwicklungsphase der Unternehmer die für ihn relevanten Märkte vermutet.

Entsprechend den vorangestellten Überlegungen können Direktinvestitionen allerdings in jeder Marktphase sinnvoll sein, so dass auch diese Beziehung im konkreten nur schwer zu überprüfen ist. Wenn man an den Indikatoren der Marktgröße nicht die Ursachen, sondern die Wirkungen der Direktinvestitionen festmacht, sind die Zusammenhänge ebenfalls nicht eindeutig:⁶⁰

- So kann mit der Direktinvestition ein Kauf alteingesessener Unternehmen oder sogar die Stilllegung einzelner Betriebsteile verbunden sein. Dies würde - ebenso wie eine sich daran anschließende Verdrängung heimischer oder anderer ausländischer Unternehmer - eine Stagnation oder sogar Abnahme der Anzahl der Konkurrenten bzw. eine Verdrängung inländischer Investoren bedeuten. Diese Entwicklung wird noch verstärkt, wenn Unternehmen den Markteintritt des Direktinvestors zum Anlass nehmen, ihrerseits zu fusionieren.
- Es ist aber ebenso möglich, dass Direktinvestitionen zur Gründung neuer Unternehmen und Betriebsstätten führen („greenfield-FDI“) oder weitere Unternehmen aus dem In- und Ausland auf den Markt rufen, die z.B. das vom Direktinvestor hergestellte und vertriebene Produkt nachahmen (Demonstrationseffekt auf der Angebotsseite). In diesen Fällen würden Direktinvestitionen zu einer Zunahme der Anzahl der Konkurrenten bzw. Investoren führen.
- Spiegelbildlich zur Angebotsseite ist es möglich, dass Direktinvestitionen zu einer Veränderung der Anzahl der Nachfrager und damit des Absatzes führen.⁶¹

⁵⁸ Zum Einfluss der Marktgröße auf Direktinvestitionen vgl. *Agarwal* (1980: 746ff.), *Aliber* (1970: 24ff.), *Cushman* (1985: 297ff.), *Eckert* (1978: 196ff.), *Jahrreiss* (1981: 105ff.) und *Kindleberger* (1984: 14ff.).

⁵⁹ Vgl. *Heuss* (1965: 6ff.).

⁶⁰ Zum Folgenden vgl. *Backer und Slenwaegen* (2003: 67ff.), *Barry* (2001), *Belderbos* (1992: 543ff.), *Brandis* (1980: 56f.), *Caves* (1971: 11ff.), *Fishwick* (1982: 20ff.) sowie *Markusen/Venables* (1999: 335ff.).

⁶¹ Hierzu und zum Folgenden vgl. *Adebahr* (1981: 40f.), *Caves* (1971: 24ff.), *ders.* (1982: 131ff.),

So können ausländische Tochtergesellschaften mit ihrem Produktangebot einerseits die Nachfrage von anderen Unternehmen abziehen. Andererseits können Direktinvestitionen aber auch im In- und Ausland Nachfrage schaffen (Nachfragekreationseffekt), die sich ihrerseits selbst verstärken kann (Demonstrationseffekt auf der Nachfrageseite).

Markt- oder Unternehmensgröße können auch Maßstäbe für die potentiellen Größenvorteile sein („economies of scale“), die sich beim gleichzeitigen Betreiben mehrerer Produktionsbetriebe im In- und Ausland ergeben: Auf diesem Weg kann das bereits erworbene Wissen (zum Beispiel in den Bereichen Finanzierung, Forschung und Entwicklung, Marketing, Vertrieb oder Management) mehrfach genutzt werden.⁶² In diesem Zusammenhang wird auch von Lernkurveneffekten gesprochen, die durch die bessere Beherrschung einzelner Tätigkeiten im Zeitablauf Kosteneinsparungen bringen („dynamic scale economies“). Allerdings ist dann zu berücksichtigen, dass eine Unternehmensneugründung im Ausland im Vergleich zu einer Kapazitätserweiterung im Inland in anderen betrieblichen Teilbereichen (insbesondere in der Produktion) auch einen (vorübergehenden) Verzicht auf diese Vorteile bedeutet.

Die Bedeutung der Marktgröße ließe sich auch an der Anzahl der verfügbaren Produktionsfaktoren und der nachgefragten Produkte abschätzen.⁶³ Es lassen sich jedoch weitergehende Erkenntnisse gewinnen, wenn man den Blick nicht auf deren Quantität, sondern auf deren Qualität richtet.

Faktor- und Gütereigenschaften

Ein Merkmal offener Volkswirtschaften ist, dass Unternehmen die Produktionsfaktoren nicht allein aus dem Inland beziehen müssen und die mit ihnen produzierten Güter nicht nur im Inland absetzen können, sondern auch die Möglichkeit haben,

- im Inland bezogene Produktionsfaktoren (bzw. Güter im Inland produzierte Güter) im Ausland einzusetzen (bzw. zu verkaufen),
- Produktionsfaktoren (bzw. Güter) im Ausland zu beschaffen (bzw. zu produzieren), um sie im Inland zu verwenden (bzw. zu verkaufen), oder
- Produktionsfaktoren (bzw. Güter) im Ausland zu beziehen (bzw. zu produzieren), um sie im Ausland einzusetzen (bzw. zu verkaufen).

Damit stehen ihnen im Vergleich zu einer geschlossenen Volkswirtschaft auf der Beschaffungs- und auf der Absatzseite grundsätzlich je drei zusätzliche Alternativen zur Verfügung, die Herstellung und Verwertung ihrer Güter zu gestalten.⁶⁴ Diese Wahlmög-

Hymer (1976: 75), Jahrreiss (1984: 81ff.), Tesch (1980: 445ff.) und Williamson (1986: 359ff.).

⁶² Vgl. *Herberg/Kemp/Tawada (1983: 65ff.), Panagariva (1981: 221ff.) und Rivera-Batiz (1990: 287ff.).*

⁶³ Bei vielen Analysen wurde dafür das nationale Bruttosozialprodukt zum Maßstab genommen. Kritisch dazu vgl. *Agarwal (1980: 746ff.).*

⁶⁴ Bei Auslandsinvestitionen, die auf der Beschaffungs- oder Absatzseite getätigt werden, spricht man von (vor- bzw. nachgelagerten) vertikalen Direktinvestitionen, während horizontale Direktinvestitionen auf der gleichen Produktionsstufe vorgenommen werden; vgl. *Braconier/Norback/*

lichkeiten schließen sich nicht gegenseitig aus, sondern ergänzen einander. Ob und in welchem Umfang dazu die oben genannten Möglichkeiten genutzt und kombiniert werden, ist eine Frage der *Verfügbarkeit und Beweglichkeit* der Produktionsfaktoren und Produkte.⁶⁵ So ist zu klären, ob zur Finanzierung der Direktinvestitionen ausreichend Kapital vorhanden ist bzw. ob es aufgrund der Kreditwürdigkeit des Unternehmens besorgt werden kann. Auch ist daran zu denken, dass bestimmte Produktionsfaktoren nur im Inland oder im Ausland genutzt werden können (z.B. Boden). Die mangelnde Beweglichkeit der Produktionsfaktoren kann einen Unternehmer zudem davon abhalten, eine bereits getätigte Direktinvestition zurückzunehmen, wenn die in dem Investitionsobjekt gebundenen Produktionsfaktoren nur dort verwendbar und ansonsten uneinbringlich sind („sunk costs“).⁶⁶

Das Produktangebot kann ebenfalls fest an den ausländischen Markt gebunden sein: Beispielsweise werden einige Dienstleistungen nur am Ort und darüber hinaus auch nur zum Zeitpunkt ihrer Herstellung nachgefragt, so dass es z.B. für Filialbanken, Versicherungen, Hotels, Restaurants, Handels-, Reise- und Werbeunternehmen interessant sein kann, die im Ausland vorhandene oder vermutete Nachfrage dort direkt zu bedienen. In diesem Zusammenhang ist auch daran zu denken, dass die zunehmende Flexibilisierung der Produktion („just-in-time-production“) im Ausland eine kurzfristige Belieferung mit Vorprodukten erfordert.⁶⁷

Die Entscheidung zur Direktinvestition hängt in diesen Fällen u.a. davon ab, ob und unter welchem Kostenaufwand Anbieter und/oder Nachfrager Raum überwinden und Zeit aufbringen müssen, um zum Leistungsaustausch zusammenzutreffen. Ähnliches gilt für Güter, die zwar grundsätzlich handelsfähig sind, an die aber entweder bestimmte Dienstleistungen (z.B. Beratung, Schulung, Wartung und Reparatur) geknüpft sind oder deren Transport (z.B. wegen der Größe, des Gewichtes oder wegen der leichten Verderblichkeit der Ware) einen erheblichen, im Extremfall prohibitiv hohen Kostenaufwand bedeuten würde. In allen diesen Fällen können Direktinvestitionen einen Ersatz für die unzureichende Mobilität der Produktionsfaktoren oder Produkte bzw. ein Mittel zur Senkung der entsprechenden Transportkosten darstellen.

Diesen Überlegungen ist allerdings entgegenzuhalten, dass die Produktionsfaktoren und die (Vor-) Produkte, die von dem Direktinvestor selbst für die Tochtergesellschaft im Ausland zur Verfügung gestellt werden, eine hinreichende Mobilität aufweisen müssen. Anders formuliert bedeutet dies, dass mit dem Aufbau und Unterhalt ausländischer Produktionsstätten Transportkosten entstehen, Direktinvestitionen und Transportkosten also nicht unbedingt positiv korreliert sind. Ein weiteres wichtiges Beispiel dafür ist die Tatsache, dass der Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnik die Transportkosten des Produktionsfaktors Wissen gesenkt und gerade dadurch Direktinvestitionen erleichtert hat.⁶⁸

Urbank (2002), *Brandis* (1980: 65ff.), *Braun* (1988: 19f.), *Caves* (1971: 4ff.) und *Teece* (1983: 51ff.).

⁶⁵ Vgl. *Campbell* (1994: 185ff.) und *Krainer* (1967: 49ff.).

⁶⁶ Vgl. *Bellak* (1999:107f.), *Braunerhjelm* (1999: 657ff.) und *Pindyck* (1991: 1110ff.).

⁶⁷ Vgl. *Barry/Hannan* (2003), *Blind/Jungmittag* (2003), *Brooke/Remmers* (1978), *Juhl* (1981c: 64), *Sauvant/Zimny* (1987: 40f.) sowie *Tesch* (1980: 56f.). Zum Folgenden vgl. auch *Adebahr* (1981: 27), *Dunning* (1979: 270), *Jahrreiss* (1981: 519), *Juhl* (1981b: 677f.) und *Kindleberger* (1984: 14ff.).

⁶⁸ Dabei ist zu beachten, dass Transportkosten aufgrund infrastruktureller Gegebenheiten interna-

Neben der Verfügbarkeit und Beweglichkeit der Produktionsfaktoren und Produkte ist deren *Homogenität* eine weitere Eigenschaft, die regelmäßig zur Erklärung der Direktinvestitionen herangezogen wird: Demnach sollen Direktinvestitionen dazu dienen, die Qualität der genutzten Einsatzgüter und der damit hergestellten Produkte bzw. Dienstleistungen im Ausland auf einem bestimmten, z.B. auch im Inland angestrebten Niveau zu halten („one-standard-strategy“). In diesem Zusammenhang sei erneut an die „follow-up-FDI“ der Anbieter bestimmter Dienstleistungen, Zulieferteile, Lebens- oder Arzneimittel gedacht, die mittels Direktinvestitionen den Einsatz der Produktionsfaktoren sowie den Produktvertrieb selbst überwachen können.

Andererseits gibt es aber auch einen Anreiz, gerade international gegebene Qualitätsunterschiede zu nutzen, im Ausland also Produktionsfaktoren oder Produkte anderer Qualität als im Inland ein- bzw. abzusetzen: Auf diese Weise können sich multinational tätige Unternehmen von einer für sie nachteiligen länderspezifischen Entwicklung bestimmter Produktionsfaktoren (z.B. Angebotsrückgang) oder Produkte (z.B. Nachfragerückgang) unabhängiger machen.⁶⁹ In diesem Zusammenhang ist auch zu sehen, dass gerade die internationalen Unterschiede in den Kundenpräferenzen und Marktentwicklungen einen Anreiz bieten, im Ausland vor Ort tätig zu sein (Marktführungsvorteile). Denn unter Umständen sind die Eigenschaften der eigenen Produkte in ausländischen Forschungs- und Produktionsstätten besser an die Bedürfnisse des ausländischen Absatzmarktes anzupassen („locally-leveraged-innovations“). Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund immer kürzerer Innovations- und Produktzyklen zu sehen. Eine Beteiligung an ausländischen Unternehmen ermöglicht zudem die Nutzung von Verbundvorteilen aus deren Erfahrungen („economies of scope“).

Zu den Eigenschaften der Produktionsfaktoren bzw. Güter, die die Direktinvestitionsentscheidung beeinflussen, gehört auch die *Ausschließbarkeit* von sogenannten „Trittbrettfahrern“, die diese kostenlos zu nutzen suchen.⁷⁰ So kann der Aufbau eigener Produktions- und Vertriebsstätten im Ausland dem Zweck dienen, das in den „privaten“ Produktionsfaktoren oder Produkten enthaltene „öffentliche“ (auch von Dritten nutzbare) Wissen möglichst lange im Unternehmen zu halten und Nachahmungen zumindest zu verzögern.

In den vorangegangenen Ausführungen wurde bereits deutlich, dass die Eigenschaften der Produktionsfaktoren und Produkte ihrerseits über Direktinvestitionen verändert werden: Durch den Zugang zu internationalen Faktormärkten als auch durch die Nutzung und qualitative Verbesserung von Produktionsfaktoren (Ausbildung der Arbeitskräfte, Modernisierung des Sachkapitalbestandes) können multinationale Unternehmen die Menge und vor allem die Ergiebigkeit (Produktivität) der Produktionsfaktoren steigern („spillovers“).⁷¹ An diesen Gedanken knüpfen zahlreiche Untersuchungen zur in-

tional durchaus kleiner sein können als im Inland. Auch die Mobilität der Arbeitnehmer kann - z.B. in Grenzregionen oder in bestimmten Sektoren - international höher sein als innerhalb des Inlandes; vgl. *Helpman* (1984: 453) und *Juhl* (1981b: 677f.).

⁶⁹ Vgl. *Agarwal* (1980: 744ff.), *Caves* (1971: 271ff.), *Hitt/Hoskisson/Kim* (1997: 767ff.), *Johansson/Nebenzahl* (1986: 101ff.), *Krist* (1985: 65ff.), *Kumar* (1987: 329f.), *Mudambi* (1999), *Rugman* (1979) und *Wolf* (1977: 177ff.).

⁷⁰ Vgl. dazu grundlegend *Coase* (1937: 386ff.) und *Williamson* (1975). Zur Übertragung auf Direktinvestitionen vgl. *Buckley/Casson* (1978: 32ff.) sowie *Buckley* (1983: 34ff.), *Carroll/Teece* (1999), *Casson* (1987: 11ff.), *Davidson/McFetridge* (1984: 253ff.), *Horstmann/Markusen* (1987b: 464ff.), *Kumar* (1987: 326ff.), *Magee* (1981: 123ff.) und *Rugman* (1980: 365ff.).

⁷¹ Vgl. *Driffield/Love* (2002), *Girma* (2002), *Haskel/Pereira/Slaughter* (2002) sowie

ternationalen Verbreitung von Technologien,⁷² zu den Beschäftigungswirkungen der Direktinvestitionen⁷³ sowie zum Einfluss der Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum insgesamt an.⁷⁴ Daneben erhöhen multinationale Unternehmen durch ihre Tätigkeit die Beweglichkeit mancher Produktionsfaktoren, wofür ihr Beitrag zur Senkung der Informations- und Kommunikationskosten sowie die größere Mobilität der von ihnen ausgebildeten Arbeitskräfte („brain-drain“) ein Beispiel gibt.⁷⁵

Die Direktinvestitionsentscheidung erfordert nicht nur eine Einschätzung der Faktor- und Gütereigenschaften zu einem bestimmten Zeitpunkt, sondern auch im Zeitablauf. Außerdem müssen diesen Eigenschaften die dafür zu bezahlenden (bzw. erzielbaren) Preise gegenübergestellt werden. Insgesamt ist also ein Vergleich der zu verschiedenen Zeitpunkten auf den in- und ausländischen Beschaffungs- und Absatzmärkten herrschenden Preis-Leistungsverhältnisse angebracht. Das Ergebnis einer solchen Untersuchung kann Unternehmen dazu veranlassen,

- im Inland benötigte Rohstoffe oder Zwischengüter günstiger von eigenen Tochtergesellschaften im Ausland fördern, bearbeiten bzw. herstellen zu lassen („global sourcing“),
- eine qualitativ einfache Produktion standardisierter Produkte zur Einsparung von Lohnkosten ganz oder teilweise im Ausland vorzunehmen („blue-collar employment“, Veredelungshandel),⁷⁶
- eine qualitativ anspruchsvolle Produktion komplexer Produkte trotz höherer Kosten im Ausland vorzunehmen, z.B. über eine Verlagerung der F&E-Abteilung („white-collar employment“),⁷⁷ oder
- für im Ausland produzierte Güter im Zielland und im Ursprungsland der Direktinvestition bzw. in Drittländern unterschiedliche Preise durchzusetzen (agglomerative Preisdifferenzierung).⁷⁸

Smarzynksa (2002b).

⁷² Zur internationalen Verbreitung von Technologien durch Direktinvestitionen vgl. *Buckley (1983: 195ff.)*, *Campos/Kinoshita (2002)*, *Coe/Helpman (1995: 859ff.)*, *Findlay (2003)*, *Heinemann (1985: 93ff.)*, *Jungnickel (1990)*, *Katrak (1994: 47ff.)*, *Keller (2000)*, *Kinoshita (2001)*, *Müller (2003)* und *Pearce (1994: 15f.)*.

⁷³ Vgl. *Bailey (1993: 16ff.)*, *Blomström/Kokko (2002)*, *Bornmann u.a. (2003)*, *Driffield/Taylor (2002)*, *Gilroy (1999: 306ff.)*, *Kravis/Lipsey (1988: 1ff.)*, *Kreve/Heinrichs/Fröbel (1988)*, *OECD (1995)* sowie *Olle (1984)*.

⁷⁴ Zur Bedeutung der Direktinvestitionen in der so genannten neuen Wachstumstheorie vgl. *Aitken/Hanson/Harrison (1997: 103ff.)*, *Baldwin (1998)*, *Barry (2002)*, *Blomström/Kokko (1996)*, *Braconier/Sjöholm (1998: 638ff.)*, *Coe/Helpman (1995: 859ff.)*, *Griliches (1992: 29ff.)*, *Grossman/Helpman (1991: 162ff., 177ff. und 237ff.)*, *Kokko (1996: 517ff.)*, *Lee/Tcha (2002)*, *Munigurrria/Singh (1997: 405ff.)*, *Pfaffermayr (1999: 55ff.)*, *Pigliaru/Segnana (1992: 281ff.)* und *Ramachandran (1993: 664ff.)*.

⁷⁵ Vgl. auch *Sauvant/Mallampally/Economou (1993: 33ff.)* und *Sassen-Koob (1988)*.

⁷⁶ Zur Bedeutung der Lohnkosten für Direktinvestitionen vgl. *Cushman (1987: 174ff.)*, *Elson (1988: 352ff.)*, *Hatzius (1996: 117ff.)*, *Jahrreiss (1981: 121ff.)* sowie *Kravis/Lipsey (1982: 212ff.)*.

⁷⁷ Vgl. *Dörrenbacher/Wortmann (1991: 139ff.)*, *Eckert (1978: 191ff.)*, *Globerman (1997: 140ff.)*, *Huizinga (1995: 648ff.)*, *Reger/Beise/Belitz (1999)* sowie *Robinson (1988)*.

⁷⁸ Zur internationalen Preisdifferenzierung vgl. genauer *Fehl (1980: 160ff.)*, *Frenkel (1991: 685ff.)*

Die Bedeutung der Faktor- und Gütereigenschaften im besonderen und der Marktbedingungen im allgemeinen steht bei den Erklärungen im Mittelpunkt, die die neue Außenhandelstheorie zur Entstehung und Verteilung von Direktinvestitionen liefert.⁷⁹ Zwar gilt das Interesse dort überwiegend den möglichen Wirkungen der Direktinvestitionen auf die nationale und internationale Wohlfahrt. Doch lassen sich aus den dafür getroffenen Modellannahmen folgende, als wesentlich erachtete Direktinvestitionsursachen ableiten:

- Kosten der Wissens- im Vergleich zu denen der Güterproduktion,
- Produktqualität und -differenzierung bzw. Nachfragepräferenzen,
- Marktform bzw. unternehmerisches Marktverhalten.

Die Kosten der Wissensproduktion und die Produktqualität stehen stellvertretend für das unternehmensspezifische Wissen, das in den Modellen an einen Produktionsfaktor, ein Zwischengut, eine Dienstleistung oder an ein qualitativ hochwertiges Endprodukt gebunden und auf diesem Wege sichtbar gemacht wird. Der Rückgriff auf Erkenntnisse der Marktformen- und Marktverhaltenslehre in Kombination mit der Marktgröße erlaubt es in der Außenhandelstheorie, auch den möglichen Wettbewerbsvorsprung durch Direktinvestitionen zu beschreiben.⁸⁰ Transportkosten werden hier nicht nur als Kosten der Raumüberwindung, sondern stellvertretend auch als Preis für alle politischen, rechtlichen, sozialen, kulturellen und sprachlichen Vorteile der Kundennähe aufgefasst. Je ähnlicher Ausstattung und Preise der Faktoren international sind, desto stärker müssen die so definierten Transportkosten bei einer Direktinvestitionsentscheidung abgewogen werden mit den unternehmens- und betriebsspezifischen Größenvorteilen bei der Wissensproduktion und -nutzung bzw. mit den daraus resultierenden preispolitischen Spielräumen auf den Beschaffungs- und Gütermärkten.

Interdependenz der Direktinvestitionsbedingungen

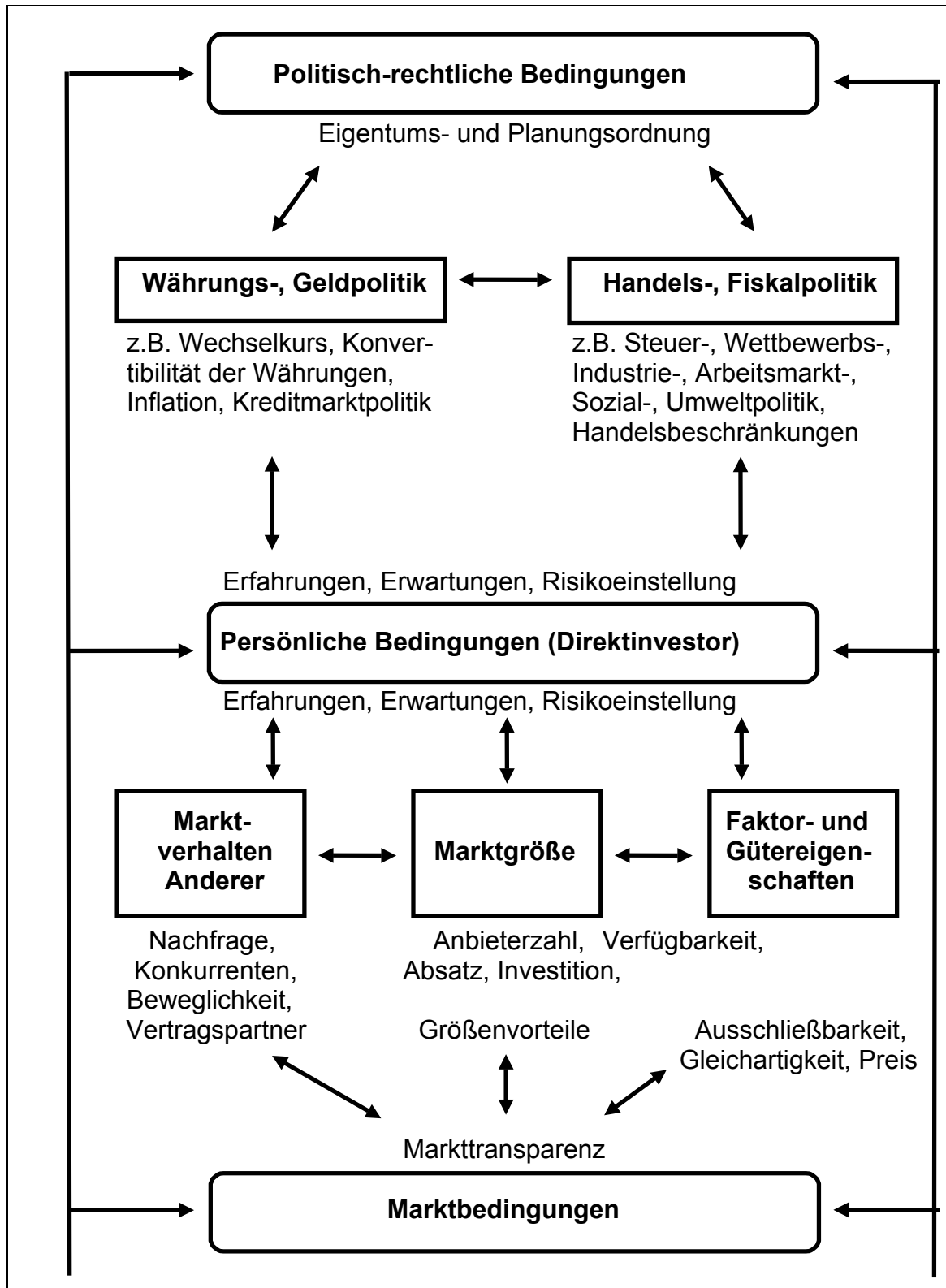
Alle oben genannten Bedingungen werden in den vielen theoretischen Erklärungsansätzen zu den Direktinvestitionen stillschweigend oder ausdrücklich erkannt, ganz oder teilweise berücksichtigt, unterschiedlich gewichtet und auf verschiedene Weise zusammengestellt. In dem Maße, wie dabei einzelne Faktoren in den Vordergrund rücken, geht allerdings der Blick dafür verloren, dass diese *Bedingungen stets* miteinander in Wechselwirkung treten und deshalb *als Einheit zu betrachten* sind (siehe Abbildung 2):

und Kim (1996: 1ff.).

⁷⁹ Zum Folgenden vgl. Brainard (1993a: 1ff.), Dinopoulos/Oehnke/Seegerstrom (1993: 49ff.), Ethier (1994: 3ff.), Geldner (1986: 95ff.), Gray (1982), Helpman (1984: 451ff.), Helpman/Krugman (1985: 227ff.), Horstmann/Markusen (1987: 109ff.), dies. (1992: 109ff.), Krugman (1983: 58ff.), Lyons (1984: 157ff.), Markusen (1984: 205ff.), ders. (1995: 169ff.), Pfaffermayr (1996: 19ff.), Randaccio (1991: 151ff.), Teufel (1991) sowie Vosgerau (1990).

⁸⁰ Vgl. ergänzend die Analyse für ein multinationales Angebotsmonopol von Horst (1971: 1059ff.) und für ein multinationales Nachfragemonopol von Krugman (1983: 58ff.) sowie Klodt (1996: 7f.).

Abbildung 2: Das Umfeld der Direktinvestition



Die grundlegende Eigentums- und Planungsordnung wirkt über die Ausgestaltung der Währungs- und Handelspolitik bzw. der Geld- und Fiskalpolitik auf die Märkte durch.

Die Wirkungen der wirtschaftspolitischen Maßnahmen hängen vom individuellen Kalkül der betroffenen Wirtschaftssubjekte, der Ausgestaltung und den Umgehungsmöglichkeiten der jeweiligen Instrumente sowie von den konkreten Beschaffungs-, Produktions- und Absatzbeziehungen der multinationalen Unternehmung ab. Jedenfalls müssen Unternehmen bei ihren Investitionsentscheidungen nicht nur das tatsächliche oder erwartete Verhalten anderer privater Wirtschaftssubjekte, sondern auch staatlicher Institutionen (im Ursprungs- und Zielland der Direktinvestition) berücksichtigen. Gleichzeitig spiegeln sich in ihrem Verhalten die marktstrukturellen Gegebenheiten (Marktgröße, Faktor- und Gütereigenschaften) wider.

Grundsätzlich können fast alle genannten Bedingungen sowohl direktinvestitionsfördernde als auch -hemmende Wirkungen entfalten. Zudem ist es möglich, dass sich positive und negative Wirkungen einzelner Bedingungen gegenseitig aufheben. Bei der Betrachtung einzelner Länder, Sektoren und/oder Unternehmen muss also geprüft werden, inwiefern eine zum Beispiel negative Wirkungshöhe und Wirkungsrichtung eines Bündels von Faktoren den schwachen oder positiven Einfluss darunter liegender Bestimmungsgründe überdeckt („trade-off“). Da nicht zu erwarten ist, dass alle Faktoren stets in die gleiche Richtung wirken, hängt ihr Einfluss letztendlich von der Gewichtung ab, die der Investor in bezug auf bestimmte Länder oder Branchen vornimmt. Gerade dieses Gewicht der einzelnen Bedingungen ist es, worin sich Auslands- und Inlandsinvestitionen unterscheiden. Diese Überlegungen führen zu einer Abwägung der relativen Preise in- und ausländischer Investitionsbedingungen, worunter sowohl die politisch-rechtlichen Bedingungen als auch die Marktbedingungen zu fassen sind.

Abbildung 2 berücksichtigt auch, dass sich die Direktinvestitionsbedingungen gegenseitig beeinflussen, so dass sie ihre Wirkung auch auf indirektem Wege entfalten können: Begünstigt beispielsweise das Steuersystem das Wirtschaftswachstum und/oder führt es zu einer Vergünstigung der Produktionsfaktoren im Inland, so verstärkt dies tendenziell ausländische Direktinvestitionen im Inland, ohne dass gezielte Steuervergünstigungen für Tochterunternehmen ausländischer Muttergesellschaften nötig wären. Daneben hat das Steuersystem Folgen für die unternehmerische Wahl der Organisations- und Rechtsform, die ihrerseits ausländische Beteiligungen (z.B. bei Aktiengesellschaften) erleichtern kann. Werden Direktinvestoren durch relativ hohe Unternehmenssteuern abgeschreckt, profitieren sie womöglich auf der anderen Seite von den damit finanzierten Maßnahmen (z.B. in der Verkehrs- oder Bildungspolitik). Auch ist vorstellbar, dass sich das Marktwachstum indirekt über eine Intensivierung des grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungsverkehrs, bei dem das Wissen über die ausländischen Märkte wächst, positiv auf Direktinvestitionen auswirkt. Andererseits können niedrige Lohnkosten im Zielland Direktinvestitionen zunächst begünstigen, aber auch die Gefahr erhöhen, dass Mitarbeiter aus der ausländischen Tochtergesellschaft in der Zukunft als imitierende Konkurrenten auftreten.⁸¹

An den oben genannten Faktoren lassen sich sowohl die Ursachen als auch die Wirkungen der Direktinvestitionen festmachen. So wie die Bedingungen gemeinsam auf die Direktinvestitionen Einfluss nehmen, so wirken die Auslandsinvestitionen ihrerseits auf die Einheit der politisch-rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen zurück. Allerdings sind weder die Wirkungen der einzelnen Bedingungen auf die Direktinvestitionen noch die Wirkungen der Direktinvestitionen auf diese Bedingungen deutlich auseinan-

⁸¹ Ethier/Markusen (1996: 1ff.).

der zu halten. Zeitverzögerungen („time-lags“) bei der Wirkung der Direktinvestitionsbedingungen bzw. der Direktinvestitionen erschweren die Analyse.

Hinzu kommt, dass Direktinvestitionen Folgen zeitigen, die über politische und wirtschaftliche Prozesse auf sie selbst zurückwirken. Mit anderen Worten: Politik- und Rechtsordnung sowie Marktprozesse können durch Direktinvestitionen verändert werden und - so gewandelt - erneut die Entscheidung zur Unterlassung, Vornahme oder Rücknahme einer Auslandsinvestition beeinflussen. Der Einfluss der im Ausland gebundenen Beständen an Investitionsobjekten auf die politisch-rechtlichen und Marktbedingungen kann auch dann noch anhalten, wenn die für die (Erst-) Investition ursächlichen Kräfte in der Zwischenzeit weggefallen sind („Hysterese“).⁸²

Auf der Suche nach einer umfassenden Direktinvestitionstheorie: zentrale Herausforderungen

In der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung gibt es kaum einen Zweig, der keine Aussagen zu Ursachen und Wirkungen der Direktinvestitionen macht: Genannt seien hier die Bereiche Kapital- bzw. Zinstheorie, der Außenhandels-, Standort-, Zahlungsbilanz-, Wechselkurs-, Beschäftigungs-, Konjunktur-, Entwicklungs-, Wachstums-, Wettbewerbs-, Markt- und Spieltheorie, der Wirtschaftsgeographie sowie des Industrial-Approach- oder des Transaktionskosten-Ansatzes. In Ermangelung einer in sich geschlossenen und allgemein anerkannten Theorie der Direktinvestition wird bei der theoretischen Fundierung empirischer Analysen in der Regel auf die Zusammenstellung der Direktinvestitionsbedingungen von *Dunning* oder auf die Internalisierungstheorie zurückgegriffen. Die Standorttheorie und vor allem die neue Außenhandelstheorie, die sich ebenfalls um eine umfassende Erklärung der Direktinvestitionsursachen bemühen, finden im Vergleich dazu in der empirischen Forschung wenig Beachtung. Alle vier Modelle weisen zwei Mängel auf, die die Entwicklung einer möglichst umfassenden Direktinvestitionstheorie erheblich erschweren: Sie unterschätzen bisher sowohl die Dynamik unternehmerischer Entscheidungen als auch die Kosten grenzüberschreitender Unternehmensbeteiligungen.

Unterschätzung der Dynamik unternehmerischer Entscheidungen

Die Aussagekraft aller Direktinvestitionsmodelle leidet darunter, dass sie vom Bild eines vollständig informierten, automatisch funktionierenden Unternehmens ausgehen und nicht von verschiedenen Typen an Direktinvestoren, die in jeder Entscheidungssituation nur ex ante rational handeln. Veränderungen der Direktinvestitionsbedingungen sind allein aufgrund exogener Datenänderungen möglich, auf die Unternehmen quasi automatisch reagieren. In der Realität treffen diese jedoch fortlaufend Entscheidungen und beeinflussen die Direktinvestitionsbedingungen aktiv. Hier sei nur daran erinnert, dass nicht alle Unternehmen gegebene (insbesondere politisch-rechtliche) Direktinvestitionsbedingungen hinnehmen sondern versuchen, diese zu ihren Gunsten zu verändern oder zu unterlaufen. Eine Integration der weiter oben genannten entscheidungstheoretischen

⁸² Zum Zusammenhang zwischen Hysterese und Direktinvestition vgl. *Dixit* (1992: 119ff.), *Kulatilaka/Kogut* (1996: 12ff.) sowie *Pindyck* (1991: 1133ff.).

schen Ansätze - zumindest aber der Unternehmertypen von *Schumpeter* - erscheint un-
abdingbar, um die Modelle auch nach individuell-dynamischen unternehmerischen Ver-
haltensweisen zu differenzieren.⁸³

Damit werden allerdings Art und Höhe der unternehmensspezifischen Wissens- (und
Verhaltens-) Vorteile, auf denen alle Erklärungsansätze zu den Direktinvestitionen auf-
bauen, immer unbestimmter. Die Entstehung und Veränderung des Wissens kann in die-
sen Modellen nicht vollständig erklärt werden, da es stets auch Ausdruck der mensch-
lichen Kreativität ist. Gerade bei Entscheidungen unter Unsicherheit und Risiko kommt
nicht nur objektivem Faktenwissen, sondern auch subjektiven Vermutungen eine we-
sentliche Bedeutung zu. Die Bedingungen, die für eine konkrete Entscheidung relevant
sind, müssen von den Wirtschaftssubjekten erst erkannt und bewertet werden. Unter-
schiede im Wissensstand und in der Handlungsweise beruhen dementsprechend auf
unterschiedlichen kognitiven Fähigkeiten der Akteure und insbesondere der Konkurren-
ten. Dies führt zur zweiten wesentlichen Hürde auf dem Weg zu einer umfassenden Di-
rektinvestitionstheorie.

Unterschätzung der Kosten der Direktinvestition

In allen Direktinvestitionsmodellen bleibt letztlich die Frage offen, warum die Größen-
vorteile der Wissensproduktion und -nutzung in unselbständigen ausländischen Tochter-
gesellschaften größer sein sollen als in rechtlich selbständigen Produktionsstätten. Die
Transaktionskosten- bzw. Internalisierungstheorie begründet dies bekanntlich mit dem
öffentlichen Charakter des Gutes Wissen - einem Aspekt, der auch erfolgreich in die
neue Außenhandelstheorie integriert wurde. Die Verknüpfung unternehmensspezifi-
scher Wissensvorteile mit der Realisierung betriebspezifischer Skalenerträge und dem
Merkmal der Produktdifferenzierung ist in der Direktinvestitionstheorie inzwischen
allgemein anerkannt. Allerdings ist nicht einsichtig, warum unternehmensinterne Koor-
dinationsprozesse - insbesondere wenn sie grenzüberschreitend sind - geringere Kosten
aufwerfen sollen als Verhandlungen unter Marktpartnern.

Zwar hat die Internalisierungstheorie am Beispiel der Lizenzverträge sehr hilfreiche
Hinweise auf die Bedeutung konkreter vertragsrechtlicher und verhandlungstaktischer
Überlegungen gegeben; doch bleibt unbeachtet, dass Beteiligungsverträge und -ver-
handlungen ganz ähnlichen Schwierigkeiten unterliegen. Kosten, die infolge der Inte-
gration fusionierter Unternehmen, nicht aber bei Lizenzverträgen entstehen, werden in
keinem der präsentierten Modelle berücksichtigt. Eine Erweiterung der Modelle um die
Kosten für Suche, Auswahl und Verarbeitung der Informationen zu den politisch-recht-
lichen und Markt-Bedingungen sowie um Aufwendungen zur Realisierung einer opti-
malen internationalen Aufteilung und Organisation einzelner Unternehmensbereiche bei
einem insgesamt begrenzten Investitionsbudgets scheint überfällig.

Also ist die (wohl eher historisch bedingte) einseitige Suche nach den Vorteilen, die
sich für Direktinvestoren aus ihrem Einfluss auf die ausländische Geschäftsführung er-
geben, um die Sichtweise der anderen beteiligten bzw. übernommenen Unternehmen zu
ergänzen: Dies dürfte insbesondere zu einer stärkeren Gewichtung der Organisations-
und Personalkosten - die z.B. bei der effizienten grenzüberschreitenden Nutzung von
vorhandenem Wissen anfallen - gegenüber den bislang im Vordergrund stehenden

⁸³ Vgl. nochmals *Schumpeter* (1964: 121ff.) und *Heuss* (1965: 105ff.).

F&E-Aufwendungen (und damit der Produktion neuen Wissens) führen.⁸⁴ Gegebenenfalls ließe sich damit erklären, warum die Direktinvestitionen der Unternehmen aus vielen Industrieländern (z.B. aus Deutschland) nur einen Bruchteil ihrer Inlandsinvestitionen ausmachen.

Ansatzpunkte für die weitere Ursachenforschung

In der Standorttheorie wird die Vielzahl und Komplexität der Direktinvestitionsbedingungen und insbesondere der Marktbedingungen durch die Konzentration auf die Attraktivität immobiler Produktionsfaktoren bisher nicht hinreichend berücksichtigt. Zwar existieren umfangreiche Kataloge an Standortfaktoren, die sich auch in der hiesigen Arbeit als Direktinvestitionsbedingungen wiederfinden; entsprechend ausgearbeitete standorttheoretische Modelle, die neben den politisch-rechtlichen auch Markt-Bedingungen der Direktinvestitionen erfassen, wurden bisher jedoch nicht präsentiert. Dabei läge der Standorttheorie zumindest die modellendogene Betrachtung immobiler Produkte und Dienstleistungen nahe, wodurch nicht nur kosten- sondern auch absatzorientierte Direktinvestitionen besser zu erklären wären.

Der umfassende Erklärungsanspruch der Internalisierungstheorie basiert auf der Feststellung, dass alle Einflussfaktoren letztlich die Transaktionskosten in Märkten und Unternehmen beeinflussen und damit in die Direktinvestitionsentscheidung eingehen. Dieser Hinweis bedarf einer weiteren Konkretisierung und Differenzierung: In der Internalisierungstheorie sind Außenhandels- und standorttheoretische Erklärungsmuster und damit weitere Markt- und politisch-rechtliche Bedingungen unbedingt zu integrieren. Die Ausführungen zu den bisher unterschätzten Kosten grenzüberschreitender Unternehmensbeteiligungen zeigen allerdings auch, dass die grundsätzliche Unterscheidung der Koordinationsformen „Unternehmung oder Markt“ bei der Erklärung von Direktinvestitionen verfehlt ist.⁸⁵ Diese Kritik trifft ebenso *Dunning's* eklektischen Ansatz, in dem die „internalisation incentive advantages“ eine von drei notwendigen Bedingungen für Direktinvestitionen darstellen.

Im Vergleich dazu haben Vertreter der neuen Außenhandelstheorie bei der modellmäßigen Integration von Erkenntnissen aus der Internalisierungstheorie,⁸⁶ der Markttheorie und - mit Hilfe einer weiten Definition von Transportkosten – der Standorttheorie deutliche Fortschritte gemacht. Allerdings vernachlässigen auch sie jene Rückkoppelungseffekte grenzüberschreitender Unternehmensbeteiligungen auf die Direktinvestitionsbedingungen, die ihrerseits künftige Investitionsentscheidungen beeinflussen.

⁸⁴ Einen ersten Ansatz in diese Richtung liefern *Ethier/Horn* (1990: 25ff.).

⁸⁵ Vgl. dazu weiterführend *Oberender/Väth* (1989: 6ff.).

⁸⁶ Vgl. *Horstmann/Markusen* (1987b: 464ff.) und *Wright* (1993: 47ff.).

Wirtschaftspolitische Implikationen: Direktinvestitionen und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Analog zu den Erklärungsansätzen in der Internalisierungs-, Außenhandels- und Standorttheorie werden multinationale Unternehmen in den Konzepten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der strategischen Handelspolitik als homogene Gebilde aufgefasst, in denen die Kosten der (selbst grenzüberschreitenden) Wissensverbreitung im Vergleich zu den Kosten der Wissensproduktion zu vernachlässigen sind.⁸⁷ Aufgrund der Beteiligungsverhältnisse gelten ausländische Tochterunternehmen als bloße Instrumente der inländischen Muttergesellschaft, mit deren Hilfe Produktionskosten gesenkt bzw. der Warenabsatz („ability to sell“) und der Gewinn („ability to earn“) erhöht werden.

Eine Wirtschaftspolitik, die sich mit dem Ziel inländischer Nettowohlfahrtssteigerungen auf die Förderung marktmächtiger Firmen in technologieintensiven („high-tech“) Sektoren konzentriert, greift unter Berücksichtigung grenzüberschreitender Beteiligungen aus drei Gründen zu kurz: Erstens ist die Direktinvestitionsverflechtung gerade in diesen Branchen so groß, dass die tatsächliche konzerninterne Verwendung der Fördermittel nur schwer auf inländische Produktionsstätten zu begrenzen ist. Zweitens ist gerade in diesen Branchen die internationale Konkurrenz mit weiteren multinationalen Unternehmen aus den Industrieländern so groß, dass Gegenmaßnahmen anderer Regierungen sehr wahrscheinlich sind. Drittens übergeht eine solche Politik viele Sektoren, die gemessen an ihrem Direktinvestitionswachstum sehr bedeutsam sind; das bekannte Problem der Identifikation erfolgsversprechender Industrien bekommt durch die vorangegangene empirische Analyse also eine zusätzliche Facette. Dem Urteil von *Bletschacher/Klodt* (1992) folgend ist es insgesamt „... fraglich, ob bei Existenz multinationaler Unternehmen überhaupt eine effiziente Handels- und Industriepolitik mit dem Ziel inländischer Nettowohlfahrtsverbesserungen betrieben werden kann“.⁸⁸ Die Opportunitätskosten entsprechender wirtschaftspolitischer Maßnahmen nehmen jedenfalls zu.

Das wirtschaftspolitische Urteil über Direktinvestitionen und ihre Bedeutung für die internationalen Wettbewerbsfähigkeit ist zweideutig: Einerseits können (z.B. im Vergleich zum Wachstum der Inlandsinvestitionen oder zu den ausländischen Direktinvestitionen im Inland) hohe Direktinvestitionen heimischer Unternehmer ein Zeichen für deren Wettbewerbsstärke und für die Vorteilhaftigkeit inländischer Investitionsbedingungen sein, die ihrerseits erst die Voraussetzungen für erfolgreiche Direktinvestitionen darstellen. Andererseits können sie aber auch auf eine größere Attraktivität ausländischer Investitionsbedingungen („ability to attract“) hinweisen und damit Zeichen einer „Kapitalflucht“ und Standortentscheidung gegen das Inland sein.

Jedenfalls ist es sehr problematisch, Maßnahmen im politisch-rechtlichen Bereich im Zusammenhang mit Direktinvestitionen unter dem Gesichtspunkt der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zu bewerten: Denn ein solches Urteil ist nur in wettbewerblich

⁸⁷ Zum Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und internationaler Wettbewerbsfähigkeit vgl. statt vieler *Horstmann* (1992: 472ff.) und *Kromphardt/Bathe* (1997: 363ff.).

Zum Einfluss multinationaler Unternehmen auf das Konzept der strategischen Handelspolitik vgl. kontrovers *Baldwin/Ottaviano* (1998), *Blonigen/Ohno* (1998: 205ff.), *Bond/Gresik* (1996: 33ff.), *Dick* (1993: 227ff.), *Ellingson/Wärneryd* (1992), *Konishi/Saggi/Weber* (1999: 289ff.), *Lahiri/Ono* (1998: 262ff.), *Levinsohn* (1989: 129ff.) und *Sanna-Randaccio* (1996: 29ff.).

⁸⁸ Siehe *Bletschacher/Klodt* (1992: 43).

organisierten Märkten mit einem umfassenden Eigentumsrechts- und Haftungssystem sinnvoll. Damit sind aber nur jene wirtschaftspolitischen Maßnahmen an diesem Kriterium zu messen, die ihrerseits keinen Eingriff in wettbewerbliche Marktprozesse bedeuten. Selbst wenn Direktinvestitionen also Aufschluss über die Güte der politisch-rechtlichen Bedingungen gäben, müsste ihre Beurteilung mit weiteren Kriterien (z.B. der allokativen Effizienz) und verschiedenen Leitbildern der Wirtschaftspolitik abgewogen werden.⁸⁹ Beispielhaft sei darauf hingewiesen, dass ausländische Direktinvestitionen sowohl durch stärkere Regulierungen (z.B. Subventionen, Einfuhrzölle („tariff-jumping“), „local-content“-Auflagen) als auch durch deregulierenden Maßnahmen (z.B. niedrigere Steuern, geringere arbeits-, verbraucher- oder umweltschutzrechtliche Auflagen) angezogen werden.

An der Intensität, mit der über die Verlagerung von Produktionsstätten - und dies bereits im Fall ihrer bloßen Androhung durch einzelne Unternehmen - berichtet wird, ist die Symbolkraft zu erkennen, die den Direktinvestitionen in der Diskussion um die heimischen Investitionsbedingungen oder über das sogenannte Sozial-, Lohn- oder Öko-Dumping zukommt. In der wirtschaftspolitischen Rhetorik reicht inzwischen der bloße Verweis auf die Direktinvestitionen und die durch sie verstärkte Globalisierung der Märkte, um eine Vielzahl politisch-rechtlicher Eingriffe in das Marktgeschehen zu rechtfertigen. Im Hinblick auf die hier veranschaulichte Komplexität der Direktinvestitionsursachen stellen Direktinvestitionen jedoch keinen geeigneten Ansatzpunkt für die Entwicklung und Beurteilung wirtschaftspolitischer Leitprogramme dar.

Es wurde gezeigt, dass fast jede Markt- oder politisch-rechtliche Bedingung Direktinvestitionen sowohl positiv als auch negativ beeinflussen kann. Dies gilt erst recht für bestimmte Bündel dieser Bedingungen. Da aber keine eindeutigen Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen einerseits und politisch-rechtlichen Investitionsbedingungen andererseits herzuleiten sind, erscheinen die wirtschaftspolitischen Schlussfolgerungen beliebig. An diesem wenig befriedigenden Fazit können weder die vorgeschlagene Verfeinerung der Modelle, die Wachstum und Struktur der Direktinvestitionen erklären sollen, noch Verbesserungen der Direktinvestitionsstatistiken etwas ändern. Doch sollten die vorangegangenen Ausführungen allen Anlass geben, bei der Begründung wirtschaftspolitischer Maßnahmen sehr behutsam mit Verweisen auf die Bedeutung von bzw. für Direktinvestitionen umzugehen.

⁸⁹ Vgl. auch *Bellak* (1999: 117).

Literaturverzeichnis

- Adebahr, H.* (1981), Direktinvestitionen. Eine Problemskizze, Volkswirtschaftliche Schriften, Nr. 306, Berlin.
- Agarwal, J.P.* (1980), Determinants of foreign direct investment. A survey, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 116, Nr. 4, S. 739-773.
- Agarwal, J.P.* (1996), Impact of „Europe agreements“ on FDI in developing countries, in: International journal of social economy, Bd.23, Nr. 10/11, S. 150-163.
- Agmon, T. und S. Hirsch* (1979), Multinational corporations and the developing economies: potential gains in a world of imperfect markets and uncertainty, in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Bd. 41, S. 333-344.
- Aharoni, Y.* (1966), The F.D.I. decision process, Boston.
- Aitken, B., G.H. Hanson und A.E. Harrison* (1997), Spillovers, foreign investment, and export behaviour, in : Journal of international economics, Bd. 43, S. 103-132.
- Aizenman, J.* (1992), Exchange rate flexibility, volatility, and the patterns of domestic and foreign direct investment, Working paper series, Nr. 3953, Cambridge.
- Aizenman, J. und M.M. Spiegel* (2002), Institutional efficiency, monitoring costs and the investment share of FDI, NBER working paper series, Nr. 9324, Cambridge.
- Aliber, R.Z.* (1970), A theory of direct foreign investment, in: C. Kindleberger (Hg.), The international corporation, 3. Aufl., Cambridge, S. 17-34.
- Arrow, K.J.* (1962), The economic implication of learning by doing, in: Review of economics and statistics, S. 155-173.
- Backer, K. de und L. Slenwaegen* (2003), Does foreign direct investment crowd out domestic entrepreneurship?, in : Review of industrial organization, Bd. 22, Nr. 1, S. 67-84, Dordrecht u.a.
- Bailey, P.J., A. Parisotto und G. Renshaw* (1993), Multinationals and employment, Genf.
- Baladi, H. und R. Frasca* (1996), Regional pollution and multinational firms, in: Ecological economics, Bd. 17, Nr. 2, S. 117-126.
- Baldwin, R.E., R. Forslid und J. Haaland* (1995), Investment creation an investment diversion: simulation analysis of the single market programme, Centre for Economic Policy Research, Nr. 1308, London.
- Baldwin, R.E.* (1998), Agglomeration and endogenous capital, National bureau of economic research, Working paper series, Nr. 6549, Cambridge.
- Baldwin, R.E. und G.I. Ottaviano* (1998), Multiproduct multinationals and reciprocal dumping, Centre for Economic Policy Research, Discussion paper, Nr. 1851, London.
- Balleis, S. M.* (1984), Die Bedeutung politischer Risiken für ausländische Direktinvestitionen unter besonderer Berücksichtigung politischer Stabilität, Nürnberg.
- Barry, F.* (2001), Foreign direct investment, agglomerations and demonstration effects, research paper series Nr. 25, Nottingham.
- Barry, F.* (2002), FDI, infrastructure and the welfare effects of labour migration, CEPR discussion paper series Nr. 3380, London.

- Barry, F. und A. Hannan* (2003), Product characteristics and the growth of FDI, University College Dublin, Centre for economic research, Working paper Nr. 03/08, Dublin.
- Bartolini, L.* (1995), Foreign investment quotas and rent extraction under uncertainty, in: *Journal of international economics*, Bd. 38, Nr. 1/2, S. 25-49.
- Batra, R.N. und J. Hadar* (1979), Theory of the multinational firm: fixed versus floating exchange rates, in: *Oxford economic papers*, Bd. 31, Nr. 2, S. 258-269.
- Belderbos, R.A.* (1992), Large multinational enterprises based in a small economy: effects on domestic investment, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 128, S. 543-557.
- Bellak, C.J.* (1999), Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten, in: R. Döhrn und G. Heiduk, *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, RWI-Schriftenreihe, Nr. 65, Berlin, S. 103-128.
- Benito, G.R. und G. Gripsrud* (1995), The internationalization process approach to the location of foreign direct investment: an empirical analysis, in: M.B. Green und R.B. McNaughton (Hg.), *The location of foreign direct investment*, Aldershot u.a., S. 43-58.
- Bletschacher, G. und H. Klodt* (1992), *Strategische Handels- und Industriepolitik*, Kieler Studien, Nr. 244, Tübingen.
- Blind, K. und A. Jungmittag* (2003), *Ausländische Direktinvestitionen, Importe und Innovationen im Dienstleistungsgewerbe*, Universität Potsdam, Diskussionsbeitrag des Europäischen Instituts für internationale Wirtschaftsbeziehungen, Nr. 102, Potsdam.
- Blomström, M. und A. Kokko* (1996), *Multinational corporations and spillovers*, Universität Stockholm, Economic research institut, Working paper series in economics and finance, Nr. 99, Stockholm.
- Blomström, M. und A. Kokko* (2002), *FDI and human capital: a research agenda*, OECD technical papers Nr. 195, New York.
- Blomström, M. und A. Kokko* (2003), *The economics of foreign direct investment incentives*, NBER working paper series Nr. 9489, Cambridge.
- Blonigen, B.A. und R.B. Davies* (2002), *Do bilateral tax treaties promote foreign direct investment?*, National Bureau of Economic Research, NBER working paper series, Nr. 8834, Cambridge.
- Blonigen, B.A. und Y. Ohno* (1999), Endogeneous protection, foreign direct investment and protection-building trade, in: *Journal of international economics*, Bd. 46, Nr. 2, S. 205-227.
- Bond, E.W. und L. Samuelson* (1989), Bargaining with commitment, choice of techniques and direct foreign investment, in: *Journal of international economics*, Bd. 26, S. 77-97.
- Bond, E.W. und T.A. Gresik* (1996), Regulation of multinational firms with two active governments: a common agency approach, in: *Journal of public economics*, Bd. 59, S. 33-53.
- Boodewyn, J.J.* (1985), Theories of foreign direct investment and divestment: a classification note, in: *Management international review*, Bd. 25, S. 57-65.
- Booth, E.J. und O.W. Jensen* (1977), Transfer prices in the global corporation and internal and external constraints, in: *Canadian journal of economics*, Bd. 10, S. 434-446.
- Bornmann, C. (Hg.) u.a.* (2003), *Auslandskontrollierte Unternehmen – ein Gewinn für den nationalen Arbeitsmarkt?*, Baden-Baden.
- Braconier, H., P.-J. Norback und D. Urbank* (2002), *Vertical FDI revisited*, Development studies working papers, Turin.

- Braconier, H., K. Ekholm u.a.* (2001), Does FDI work as a channel for F&E spillovers?, Research institute of industrial economics, Nr. 553, Stockholm.
- Braconier, H. und F. Sjöholm* (1998), National and international spillovers from R&D: Comparing a neoclassical and an endogenous growth approach, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 134, Nr. 4, S. 638-663.
- Brainard, S.L.* (1993a), A simple theory of multinational corporations and trade with a trade-off between proximity and concentration, NBER working paper, Nr. 4269, Cambridge.
- Brainard, S.L.* (1993b), An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales, NBER working paper, Nr. 4583, Cambridge.
- Brandis, D.* (1980), *Typologie von Einflußfaktoren für private Direktinvestitionen im Ausland*, Frankfurt a.M..
- Braun, G.* (1988), *Die Theorie der Direktinvestition, Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik*, Nr. 75, Köln.
- Brauerhjelm, P.* (1999), Sunk costs, firm size, and internationalization, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 135, Nr. 4, S. 657-674.
- Broll, U.* (1993), Foreign investment, political risk and insurance, in: *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, Bd. 211, Nr. 3-4, S. 324-330.
- Broll, U. und J.E. Wahl* (1992), Multinationale Unternehmung, Wechselkursunsicherheit und Hedging, in: *Jahrbücher für Sozialwissenschaften*, Bd. 43, S. 394-401.
- Broll, U. und I. Zilcha* (1992), Exchange rate uncertainty, future markets and the multinational firm, in: *European economic review*, Bd. 36, S. 815-826.
- Buckley, P.J.* (1983), New theories of international business: Some unrevolved issues, in: Casson, M.C. (Hg.), *The growth of international business*, London, S. 34-50.
- Buckley, P.J. und H. Davies* (1979), The place of licensing in the theory and practise of foreign operation, in: University of Reading, *Discussion papers in international investment and business studies*, Nr. 47, Reading.
- Buckley, P.J. und M. Casson* (1978), *The future of the multinational enterprise*, 2. Aufl., London.
- Büttner, T.* (2002), The impact of taxes and public spending on FDI, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Discussion paper, Nr. 2217, Mannheim.
- Bundesverband der Deutschen Industrie e.V.* (1996), *Investitionen in globalen Märkten*, BDI-Symposium vom 11.06.1996, Köln.
- Busse, M.* (2003), Democracy and FDI, HWWA discussion paper Nr. 220, Hamburg.
- Campbell, D.C.* (1994), Foreign investment, labour immobility and the quality of employment, in: *International labour review*, Bd. 133, Nr. 2, S. 185-204.
- Campos, N.F. und Y. Kinoshita* (2002), Foreign direct investment as technology transferred, CEPR discussion paper, Nr. 3417, London.
- Cantwell, J.A.* (1992b), The effects of integration on the structure of multinational corporation activity in the EC, in: M.W. Klein u.a. (Hg.), *Multinationals in the new Europe and global trade*, Berlin u.a., S. 193-235.
- Cantwell, J.A.* (1992a), The methodological problems raised by the collection of foreign direct investment data, in *Scandinavian international business review*, Bd. 1, Nr. 1.

- Cantwell, J.A. und F.S. Randaccio* (1992), Intra-industry direct investment in the European Community: oligopolistic rivalry and technological competition, University of Reading, Discussion papers in international business review, Series B, Nr. 160, Reading.
- Capel, J.J.* (1990), The exchange rate impact on foreign direct investment: A classification and assessment of the literature, in: Tinbergen Institute Rotterdam, Research Bulletin, Nr. 2, 1, S. 47-63.
- Carroll, G.R. und D.J. Teece* (1999), Firms, markets, hierarchies: the transaction cost economics perspective, New York.
- Casal, C.* (1989), Die Problematik mittelfristiger Wechselkursschwankungen für international tätige Unternehmen, Zürich.
- Casson, M.C.* (1993), Internationalization as a learning process: a model of corporate growth and geographical diversification, University of Reading, Discussion papers, Series B, Vol. 6, Nr. 173, Reading.
- Caves, R.E.* (1971), International corporations. The industrial economics of foreign investment, in: *Economica*, Bd. 38, Nr. 149, S. 1-27.
- Caves, R.E.* (1982), Multinational enterprise and economic analysis, Cambridge.
- Chase, C.D., J.L. Kuhle und C.H. Walther* (1988), The relevance of political risk in direct foreign investment, in: *Management international review*, Bd. 28, S. 31-38.
- Chen, Y.-F. und M. Funke* (2003), Option value, policy uncertainty and the foreign direct investment decision, *Dundee discussion papers in economics*, Nr. 139,.
- Clark, W.S.* (2001), Corporate tax incentives for foreign direct investment, *OECD tax policy studies*, Nr. 4, Paris.
- Coase, R.H.* (1965), The nature of the firm, in: *Economica*, Bd. 33, S. 685-760.
- Coe, D.T. und E. Helmlan* (1995), International R&D spillovers, in: *European economic review*, Bd. 39, S. 859-887.
- Collie, D. und H. Vandenbussche* (2001), Trade, FDI and unions, *CEPR discussion paper series*, Nr. 2772, London.
- Culem, C.G.* (1988), The locational determinants of direct investments among industrialized countries, in: *European economic review*, Bd. 32, Nr. 4, S. 885-904.
- Cushman, D.O.* (1985), Real exchange rate risk, expectations and the level of direct investment, in: *The review of economics and statistics*, Bd. 67, S. 297-308.
- Cushman, D.O.* (1987), The effects of real wages and labour productivity on foreign direct investment, in: *Southern economic journal*, S. 174-185.
- Cushman, D.O.* (1988), Exchange rate uncertainty and foreign direct investment in the US, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 124, S. 322-336.
- Das, S.P.* (1983), Multinational enterprise under uncertainty, in: *Canadian journal of economics*, Bd. 16, S. 420-428.
- Dasgupta, S. und K. Sengupta* (1995), Optimal regulation of MNEs and government revenues, in: *Journal of public economics*, Bd. 58, S. 215-234.
- Davidson, W.H. und D.G. McFetridge* (1984), International technology transactions and the theory of the firm, in: *Journal of industrial economics*, Bd. 32, S. 253-264.
- Desai, M.A., C.F. Foley und J.R. Hines* (2002), Chains of ownership, regional tax competition and foreign direct investment, *NBER working paper series*, Nr. 9224, Cambridge.

- Deutsche Bundesbank* (1997), Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen, in: dies., Monatsbericht Mai 1997, Bd. 49, Nr. 5, S. 79-86.
- Dewenter, K.L.* (1995), Do exchange rate changes drive foreign direct investment?, in: *The journal of business*, Bd. 68, Nr. 3, S. 405-434.
- Dick, A.R.* (1993), Strategic trade policy and welfare. The empirical consequences of cross-ownership, in: *Journal of international economics*, Bd. 35, S. 227-249.
- Dinopoulos, E., J.F. Oehnke und P.S. Segerstrom* (1993), High-technology-industry trade and investment, in: *Journal of international economics*, Bd. 34, S. 49-71.
- Dixit, A.* (1989), Entry and exit decisions under uncertainty, in: *Journal of political economy*, Bd. 97, S. 620-638.
- Dixit, A.* (1992), Investment and hysteresis, in: *Journal of economic perspectives*, Bd. 6, Nr. 1, S. 107-132.
- Dörrenbacher, C. und M. Wortmann* (1991), The internalization of corporate research and development, in: *Intereconomics*, Bd. 26, Nr. 3, S. 139-144.
- Driffield, N. und J.H. Love* (2002), Does the motivation for foreign direct investment affect productivity spillovers to the domestic sector?, *Aston Business School Research Institute, Research Paper Series Nr. 2, Aston.*
- Driffield, N. und K. Tayler* (2002), Spillovers from FDI and skill structures of host-country firms, *University of Leceister, discussion papers in economics, Nr. 4, Leceister.*
- Dunning, J.H.* (1977), Trade location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach, in: B. Ohlin, P.-O. Hesselborn und P.M. Wijkman (Hg.), *The international allocation of economic activity*, London, S. 395-418.
- Dunning, J.H.* (1979), Explaining changing patterns of international production: in defense of the eclectic theory, in: *Oxford bulletin of economics and statistics*, Bd. 41, S. 269-295.
- Dunning, J.H.* (1981a), *International production and the multinational enterprise*, London u.a..
- Dunning, J.H.* (1981b), Explaining the international direct investment position of countries, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 117, S. 30-64.
- Dunning, J.H.* (1999), The eclectic paradigm as an envelope for economics and business theories of MNE activity, *University of Reading, Discussion papers in international investment and business studies, Nr. 263, Reading.*
- Eckert, Gerhard* (1978), Eine Überprüfung von Ansätzen zur Erklärung von Direktinvestitionen, *Dissertation Mannheim.*
- Ehrenfeld, H.* (1985), *Außenhandel, Direktinvestitionen und Lizenzen: eine theoretische Analyse auf Unternehmensebene*, Europäische Hochschulschriften, Reihe V, Bd. 577, Frankfurt a.M. u.a..
- Ekholen, K. u.a.* (2003), *Export-platform foreign direct investment*, NBER working paper series Nr. 9517, Cambridge.
- Elgar, E.* (2002), *The selected essays of John H. Dunning*, Cheltenham.
- Elson, D.* (1988), *Transnational corporations in the new international division of labour*, *Manchester papers on development, Nr. IV, S. 352-376.*
- Ernst und Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG* (2000), *Transfer pricing – 1999 global survey*, Stuttgart.

- Ethier, W.J.* (1986), The multinational firm, in: Quarterly journal of economics, Bd. 101, Nr. 1, S. 805-833.
- Ethier, W.J. und H. Horn* (1990), Managerial control of international firms and patterns of direct investment, in: Journal of international economics, Bd. 28, S. 25-45.
- Ethier, W.J.* (1994), Multinational firm in the theory of international trade, in: E.L. Bacha, Development, trade and the environment, Basingstoke, S. 3-33.
- Fastrich, H.* (1990), Strategisches Währungsmanagement international tätiger Unternehmen, Dissertation St. Gallen.
- Fatehi-Sedeh, K. und M.H. Safizadeh* (1994), The effect of sociopolitical instability on the flow of different types of foreign direct investment, in: Journal of business research, Bd. 31, Nr. 1, S. 65-73.
- Fehl, U.* (1980), Preisdifferenzierung, in: Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften, Bd. 10, S. 160-172.
- Feldstein, M.S., J.R. Hines und R.G. Hubbard (Hrsg.)* (1995), The effects of taxation on multinational corporations, Chicago.
- Findlay, R.* (2003), Relative backwardness, direct foreign investment and transfer of technology, in: Joint Ventures, international investment and technology transfer, Neu Delhi u.a..
- Fishwick, F.* (1982), Multinational companies and economic concentration in Europe, Aldershot.
- Flowers, E.B.* (1976), Oligopolistic reactions in European and Canadian direct investment in the United States, in: Journal of international business studies, Bd. 7, Nr. 2, S. 43-55.
- Fosfuri, A. und M. Motta* (1999), Multinationals without advantages, in: Scandinavian journal of economics, Bd. 101, Nr. 4, S. 617-630.
- Frenkel, M.* (1991), Internationale Preisdiskriminierung, in: WISU, Nr. 10, S. 685-689.
- Froot, K.A. und J.C. Stein* (1991), Exchange rates and foreign direct investment: An imperfect capital markets approach, in: Quarterly journal of economics, Bd. 105, S. 1191-1218.
- Gabrielsen, T.S. und G. Schjelderup* (1999), Transfer pricing and ownership structure, in: Scandinavian journal of economics, Bd. 101, Nr. 4, S. 673-688.
- Geldner, M.* (1986), Integrating the theories of international trade and foreign direct investment, in: Research of international business and finance, Bd. 5, S. 95-107.
- Gilroy, B.M.* (1999), Beschäftigungswirkungen multinationaler Unternehmungen, in: W. Brandes und P. Weise (Hg.), Unternehmungsverhalten und Arbeitslosigkeit, Frankfurt a.M. u.a., S. 306-332.
- Girma, S.* (2002), Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI, University of Nottingham, Research paper series, Nr. 8, Nottingham.
- Globerman, S.* (1997), Decentralization of research and development by multinational companies: determinants and future prospects, in: J. Fagerberg u.a. (Hg.), Technology and international trade, Cheltenham und Brookfield, S. 140-157.
- Goldberg, L.S.* (1993), Exchange rates and investment in United States industry. Sources of fluctuations in relative prices: Evidence from high inflation countries, in: The Review of economics and statistics, Bd. 75, November, S. 575-588.
- Goldberg, L.S. und C.D. Kolstad* (1995), Foreign direct investment, exchange rate variability and demand uncertainty, in: International Economic Review, Bd. 36, Nr. 4, S. 855-873.

- Graham, E.M.* (1978), Transnational investment by multinational firms: a rivalistic phenomenon?, in: *Journal of post keynesian economics*, Herbst, Nr. 1, S. 82-99.
- Gray, H.P.* (1982), Towards a unified theory of international trade, international production, and foreign direct investment, in: *J. Black und J.H. Dunning (Hg.), International capital movements*, London und Basingstoke, S. 58-83.
- Griliches, Z.* (1992), The search of R&D spillovers, in: *Scandinavian journal of economics*, Bd. 94, S. 29-47.
- Groß, W.* (1989), Direktinvestitionen und Europäische Integration, dargestellt am Beispiel der Bundesrepublik Deutschland, *Konstanzer Schriften zur Rechtswissenschaft*, Bd. 16, Dissertation Konstanz.
- Grossack, I.M.* (1979), *The international economy and the national interest*, London.
- Grosse, R.E.* (1996), The bargaining relationship between foreign MNEs and host government in Latin America, in: *The international trade journal*, Bd. 10, Nr. 4, S. 467-499.
- Grossman, G.M. und E. Helpman* (1994), Foreign investment with endogenous protection, *National bureau of economic research, Working paper series*, Nr. 4876, Cambridge.
- Grossman, G.M. und E. Helpman* (1991), *Innovation and growth in the global economy*, Cambridge und London.
- Grubel, H.G.* (1982), The theory of international capital movements, in: *J. Black und J.H. Dunning (Hg.), International capital movements: London und Basingstoke*, S. 1-21.
- Grubert, H. und J. Mutti* (1991), Taxes, tariffs and transfer pricing in multinational corporate decision making, in: *The review of economics and statistics*, Bd. 73, März, S. 285-293.
- Gutmann, F.* (1956), Kapitalverkehr, internationaler, in: *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften*, Bd. 5, S. 526-540.
- Hartmann, D.G.* (1979), Foreign investment and finance with risk, in: *Quarterly journal of economics*, Bd. 93, S. 213-232.
- Haskel, J., S. Pereira und M. Slaughter* (2002), Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?, *CEPR discussion paper*, Nr. 3384, London.
- Hatzius, J.* (2000), Foreign direct investment and factor demand elasticities, in: *European economic review*, Bd. 44, Nr. 1, S. 117-143.
- Hauffler, A. und I. Wotan* (1999), Country size and tax competition for foreign direct investment, in: *Journal of public economics*, Bd. 71, Nr. 1, S. 121-139.
- Heidhues, F.* (1969), *Zur Theorie internationaler Kapitalbewegungen: Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen*, *Schriften zur angewandten Mittelstandsforschung*, Nr. 23, Tübingen.
- Heinemann, H.-J.* (1985), Zum Zusammenwirken von Direktinvestitionen und Technologietransfer, in: *IFO-Studien*, Bd. 31, Nr. 2, S. 93-107.
- Heith, K. u.a.* (2002), Revisiting oligopolistic reaction: are FDI decisions strategic complements?, *CEPR working paper series* Nr. 3327, London.
- Helpman, E.* (1984), A simple theory of international trade with multinational corporations, in: *Journal of political economy*, Bd. 92, Nr. 3, S. 451-471.
- Helpman, E. und P.R. Krugman* (1985), *Market structure and foreign trade*, Brighton.
- Hemberger, H.* (1974), *Direkte Auslandsinvestitionen: Elemente des Entscheidungsprozesses und Erklärungsansätze*, Frankfurt a.M. und Zürich.

- Hennart, J.-F.* (1989), Can the new form of investment substitute for the old form? A transaction costs perspective, in: *Journal of international business studies*, Bd. 20, S. 211-234.
- Hennart, J.-F. und Jorma Larimo* (1995), The impact of culture on the strategy of multinational enterprises, *Proceedings of the university of Vaasa*, Nr. 185, Vaasa.
- Herberg, H., M.C. Kemp und M. Tawada* (1983), Further implications of variable returns to scale, in: *Journal of international economics*, Bd. 13, S. 65-84.
- Heuss, E.* (1965), *Allgemeine Markttheorie*, Tübingen.
- Hindley, B.* (1990), *Foreign direct investment: the effects of rules of origin*, London.
- Hines, J.R.* (1990), The transfer pricing problem: where the profits are, *NBER Working Paper Series*, Nr. 3538, Cambridge.
- Hirshman, A.O.* (1970), *Exit, voice and loyalty*, Cambridge.
- Hitt, M.A., R.E. Hoskisson und H. Kim* (1997), International diversification, in: *Academy of management journal*, Bd. 40, Nr. 4, S. 767-798.
- Horst, T.* (1971), The theory of the multinational firm: optimal behaviour under different tariff and tax rates, in: *Journal of political economy*, Bd. 79, S. 1059-1072.
- Horstman, I.J. und J.R. Markusen* (1987a), Strategic investments and the development of multinationals, in: *International economic review*, Bd. 28, Nr. 1, S. 109-121.
- Horstman, I.J. und J.R. Markusen* (1987b), Licensing versus direct investment, in: *Canadian journal of economics*, Bd. 20, Nr. 3, S. 464-481.
- Horstman, I.J. und J.R. Markusen* (1992), Endogenous market structures in international trade (natura facit saltum), in: *Journal of international economics*, Bd. 32, S. 109-129.
- Horstman, I.J. und J.R. Markusen* (1996), Exploring new markets: direct investment, contracted relations and the multinational enterprise, in: *International economic review*, Bd. 37, Nr. 1, S. 1-19.
- Horstmann, W.* (1992), Direktinvestitionen - Ein Indikator für die internationale Standort-Wettbewerbsfähigkeit?, in: *Wirtschaftsdienst*, Bd. 72, Nr. 11, S. 472-476.
- Hosseini, H.* (1994), Foreign direct investment decision, transaction-cost economics and political uncertainty, in: *Humanomics*, Bd. 10, Nr. 1, S. 61-82.
- Hubert, F. und N. Pain* (2002), Fiscal incentives, European integration and the location of foreign direct investment, *National Institute discussion paper*, Nr. 192.
- Huizinga, H.P.* (1991), Foreign investment incentives and international cross-hauling of capital, in: *The Canadian journal of economics*, Bd. 24, Nr. 3, S. 710-716.
- Huizinga, H.P.* (1995), Taxation and the transfer of technology by multinational firms, in: *Canadian journal of economics*, Bd. 28, Nr. 3, S. 648-655.
- Hymer, S.H.* (1976), *The industrial operation of national firms: a study of direct foreign investment*, MIT-Monographs in Economics, Nr. 14, Cambridge (Diss. Cambridge 1960).
- Itagaki, T.* (1981), The theory of the multinational firm under exchange rate uncertainty, in: *The Canadian journal of economics*, Bd. 14, S. 276-297.
- Itagaki, T.* (1991), A two-stop decision model of the multinational enterprise under foreign demand uncertainty, in: *Journal of international economics*, Bd. 20, S. 83-98.
- Itagaki, T.* (1994), Optimal tariffs and income taxes under imperfect and uncertain foreign investment, in: *Southern economic journal*, Bd. 60, Nr. 4, S. 858-868.

- Jacquemin, A.* (1989), International and multinational strategic behaviour, in: *Kyklos*, Bd. 42, S. 495-513.
- Jahrreiss, Wolfgang* (1984), Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland, *Volkswirtschaftliche Schriften*, H. 337 (Diss. Köln 1984).
- Johansson, J.K. und I.D. Nebenzahl* (1986), Multinational production: effect on brand value, in: *Journal of international business studies*, Bd. 17, Nr. 3, S. 101-126.
- Jost, T.* (1997), Direktinvestitionen und Standort Deutschland, *Volkswirtschaftliche Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank, Diskussionspapier*, Nr. 2/97, Frankfurt a.M.
- Juhl, Paulgeorg* (1981a), Die Bedeutung von Investitionsschutzabkommen für Direktinvestitionen und den Technologietransfer in Entwicklungsländern, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, Bd. 33, Nr. 2, S. 77-92.
- Juhl, P.* (1981b), Ansatzpunkte einer allgemeinen Theorie der absatzmarktorientierten Auslandsinvestition, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, Bd. 51, Nr. 7, S. 672-691.
- Juhl, P.* (1981c), Forward linkages and follow-up investment abroad: an input-output-analytical approach, in: *Management international review*, Bd. 21, Nr. 1, S. 64-74.
- Jungnickel, R.* (1990), *Neue Technologien und Produktionsverlagerung*, Hamburg.
- Kaminski, B.* (2001), How access to the European Union has affected external trade and foreign direct investment in central European economies, *World Bank policy research working paper* Nr. 2578, Washington.
- Kant, C.* (1988), Endogenous transfer pricing and the effects of uncertain regulation, in: *Journal of international economics*, Bd. 24, S. 147-158.
- Katrak, H.* (1994), R&D activities of multinational enterprises and host country welfare, in: V.N. Balabramanyam und D. Sapsford (Hg.), *The economics of international investment*, Aldershot und Brookfield, S. 47-64.
- Keen, M.* (1990), Corporation tax, foreign direct investment and the single market, *CORE discussion paper*, Nr. 367, Essex.
- Keller, W.* (2000), Geographic localization of international technology diffusion, *NBER working paper*, Nr. W7509, Cambridge.
- Kersch, A.* (1987), *Wechselkursrisiken, internationaler Handel und Direktinvestitionen*, Hamburg.
- Kim, W.C.* (1993), P. Hwang und W.P. Burgers, Multinationals' diversification and the risk/return trade-off, in: *Strategic management journal*, Bd. 14, S. 275-286.
- Kindleberger, C.P.* (1969), *American business abroad: six lectures on direct investment*, New Haven.
- Kinoshita, Y.* (2001), R&D and technology spillovers through FDI, *CEPR discussion paper series*, Nr. 2775, London.
- Klodt, H. und R. Maurer* (1996), *Internationale Direktinvestitionen*, Kieler Diskussionsbeiträge des Institutes für Weltwirtschaft, Nr. 284, Kiel.
- Knickerbocker, F.T.* (1973), *Oligopolistic reaction and multinational enterprise*, Boston.
- Knight, F.M.* (1965), *Risk, uncertainty and profit*, New York.
- Kokko, A.* (1996), Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates, in: *Journal of international development*, Bd. 8., Nr. 4, S. 517-530.

- Kondo, E.K.* (1995), The effect of patent protection on foreign direct investment, in: *Journal of world trade*, Bd. 29, Nr. 6, S. 97-122.
- Konishi, H., K. Saggi und S. Weber* (1999), Endogenous trade policy under foreign direct investment, in: *Journal of international economics*, Bd. 49, Nr. 2, S. 289-308.
- Kopitz, G.F.* (1976b), Intra firm royalties crossing frontiers and transfer-pricing behaviour, in: *Economic journal*, Bd. 86, S. 791-805.
- Kopitz, G.F.* (1976a), Taxation and multinational firm behaviour: A critical survey, in: *IMF-Staff Papers*, Bd. 23, S. 624-673.
- Krainer, R.E.* (1967), Ressource endowment and the structure of foreign investment, in: *The journal of finance*, Bd. 22, H. 1, S. 49-57.
- Kravis, I. und R.E. Lipsey* (1988), The effects of multinational firms' foreign operations on their domestic employment, NBER working Paper, Nr. 2760,.
- Kreve, O., J. Heinrichs und F. Fröbel* (1988), Multinational enterprises and employment, Working paper, Nr. 55, Genf.
- Krist, H.* (1985), *Bestimmungsgründe industrieller Direktinvestitionen*, Berlin.
- Kromphardt, J. und O. Bathe* (1997), Direktinvestitionen - ein Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit?, in: *Beiträge zur angewandten Wirtschaftsforschung*, Berlin, S. 363-379.
- Krosigk, F. von* (1978), *Multinationale Unternehmen und die Krise in Europa*, Sozialwissenschaftliches Forum, Bd. 4, Königstein i. Ts..
- Krugman, P.R.* (1983), The „new theories“ of international trade and the multinational enterprise, in: D.B. Audretsch und C. Kindleberger (Hg.), *The multinational corporations in the 1980s*, Cambridge, S. 58-66.
- Kulatilaka, N., B. Kogut* (1996), Direct investment, hysteresis, and real exchange rate volatility, in: *Journal of the Japanese and international economics*, Bd. 10, Nr. 1, S. 12-36.
- Kumar, N.* (1987), Intangible assest, internalisation and foreign production, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 123, S. 325-345.
- Lahiri, S. und Y. Ono* (1998), Tax policy on foreign direct investment in the presence of cross-hauling, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 134, Nr. 2, S. 262-279.
- Lee, M. und M. Tcha* (2002), The color of money: the effects of foreign direct investment on economic growth in transition economics, University of Western Australia, discussion paper Nr. 16.
- Letchumanan, R. und F. Kodama* (2000), Reconciling the conflict between the ‚pollution-haven‘ hypothesis and an emerging trajectory of international technology transfer, in: *Research policy*, Bd. 29, Nr. 1, S. 59-79.
- Levinsohn, J.A.* (1989), Strategic trade policy when firms can invest abroad, in: *Journal of international economics*, Bd. 27, S. 129-146.
- Loewndahl, H.B.* (2001), *Bargaining with multinationals*, Basingstoke.
- Lyons, B.R.* (1984), The pattern of international trade in differentiated products: an incentive for the existence of multinational firms, in: H. Kierzkowski (Hg.), *Monopolistic competition and international trade*, Oxford, S. 157-179.
- MacIntyre, J.R., R. Narula und L.J. Trevino* (1996), The role of export processing zones for host countries and multinationals: a mutually beneficial relationship?, in: *The international trade journal*, Bd. 10, Nr. 4, S. 435-466.

- Magee, S.P.* (1981), The appropriability theory of multinational enterprises, in: *Annals of the American academy of political and social science*, Nr. 458, S. 123-135.
- Markusen, J.R.* (1984), Multinationals, multi-plant economics and the gains from trade, in: *Journal of international economics*, Bd. 16, S. 205-226.
- Markusen, J.R.* (1995), The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, in: *Journal of economic perspectives*, Bd. 9, S. 169-189.
- Markusen, J.R. und A.J. Venables* (1999), Foreign direct investment as a catalyst for industrial development, in: *European economic review*, Bd. 43, Nr. 2, S. 335-356.
- Maula, M.* (1999), *Multinational companies as learning and evolving systems*, Helsinki.
- Menck, K.W.* (1998), *Steuern und ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern*, HWWA-Report, Nr. 183, Hamburg.
- Mintz, J.M.* (1989), *Tax holidays and investment*, World Bank, policy, planning, and research working papers, Nr. 178, Washington.
- Mody, A.* (2002), *The role of information in driving FDI*, CEPR discussion paper series Nr. 3619, London.
- Moosy, I.A.* (2002), *Foreign direct investment: theory, evidence and practice*, Houndmills, Basingstoke u.a..
- Motta, M.* (1992), Multinational firms and the tariff-jumping argument: a game theoretic analysis with some unconventional conclusions, in: *European economic review*, Bd. 36, Nr. 8, S. 1557-1571.
- Motta, M. und J.-F. Thisse* (1995), Does environmental dumping lead to delocation?, in: *European economic review*, Bd. 39, S. 859-887.
- Motta, M. und G. Norman* (1996), Does economic integration cause foreign direct investment?, *International economic review*, Bd. 37, Nr. 4, S. 757-783.
- Mudambi, R. und S. McDowell* (1999), *Diversification and market entry choices in the context of foreign direct investment*, John Carroll University, Working paper.
- Müller, T.* (2003), *The multinational enterprise: foreign market entry, transfer of technology and technology spillovers*, München.
- Muniagurria, M.E. und N. Singh* (1997), Foreign technology, spillovers, and R&D policy, in: *International economic review*, Bd. 38, S. 405-429.
- Mutti, J.H.* (2002), *Foreign direct investment, taxes and tax competition*, Washington.
- Neary, P.* (2002), *Foreign direct investment and the single market*, CEPR discussion paper, London.
- Nicolaidis, P., und S. Thomsen* (1991), Can protectionism explain direct investment?, in: *Journal of Common Market Studies*, Bd. 29, 1990/91, Nr. 6, S. 635-643.
- Oberender, P. und Andreas Väth* (1986), Markttransparenz und Verhaltensweise, in: *Wirtschaftsstudium*, Nr. 4, S. 191-196.
- Ohlin, Bertil* (1931), Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationaler Bewegung von Kapital und Arbeit, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 2, S. 161-199.
- OECD, Organization for Economic Co-operation and Development* (1989), *Investment incentives and disincentives: Effects on international direct investment*, Paris.
- OECD* (1994), *Taxation and investment flows*, Paris.

- OECD* (1995), The effects of trade and foreign direct investment on employment and relative wages, OECD working papers, Nr. 3.32, Paris.
- Olle, W.* (1984), Employment restructuring and job exports by multinationals, Genf.
- Panagariya, A.* (1981), Variable returns to scale and patterns of specialization, in: American economic review, Bd. 71, S. 221-230.
- Panetta, F.* (2003), Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung, Heidelberg.
- Pearce, R.D. und S. Singh* (1990), The internationalisation of research and development by multinational enterprises: a firm-level analysis of determinants, University of Reading, Discussion Papers in International and Business Studies, Nr. B 145,.
- Pearce, R.D.* (1994), The internationalisation of research and development by multinational enterprises and the transfer sciences, in: Empirica, Bd. 21, S. 15-32.
- Peters, R.-H.* (2001), Auslandsinvestitionen als strategische Option in Lohnverhandlungen, Baden-Baden (zugleich Dissertation Universität Dortmund 2000).
- Pfaffermayr, M.* (1996), Direktinvestitionen im Ausland, Heidelberg.
- Pigliaru, F. und L. Segnana* (1992), Spillovers, localized learning, and comparative advantage, in: O. Clauser (Hg.), Technological innovation, competitiveness, and economic growth, Volkswirtschaftliche Schriften, Nr. 427, Berlin, S. 281-303.
- Piltz, D.J.* (1988), Währungsschwankungen und die Methoden zur Vermeidung der internationalen Doppelbesteuerung, Schriftenreihe des Instituts „Finanzen und Steuern“, Nr. 125, Bonn.
- Pindyck, R.S.* (1991), Irreversibility, uncertainty, and investment, in: Journal of economic literature, Bd. 29, Nr. 3, S. 1110-1148.
- Plasschaert, S.* (1979), Transfer pricing and multinational corporations: an overview of concepts, mechanism and regulations, Westmead u.a..
- Puga, D. und A.J. Venables* (1997), Preferential trading arrangements and industrial location, in: Journal of international economics, Bd. 43, S. 347-368.
- Raemdonck, D.C. van* (1991), The political economy of the competition for foreign direct investment: an evaluation of investment incentives, Dissertation Georgia.
- Raff, H.* (2002), Preferential trade agreements and tax competition for foreign direct investment, Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, Working paper series Nr. 763, München.
- Ramachandran, V.* (1993), Technology transfer, firm ownership, and investment in human capital, in: The Review of economics and statistics, Bd. 75, Nr. 3, S. 664-670.
- Randaccio, F.S.* (1991), Main developments in the theory of the multinational enterprise: a critical view, in: Rivista internazionale die scienze economiche e commerciali, Bd. 38, Nr. 2, S. 151-168.
- Rauscher, M.* (2001), International trade, foreign direct investment, and the environment, Rostock.
- Rayome, D. und J.C. Baker* (1995), Foreign direct investment: a review and analysis of the literature, in: The international trade journal, Bd. 9, S. 3-37.
- Reger, G., M. Beise und H. Belitz* (1999), Innovationsstandorte multinationaler Unternehmen, Berlin.
- Rich, G.* (1980), Direktinvestitionen und Wechselkurs, in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, Bd. 116, Nr. 3, S. 339-356.

- Rivera-Batiz, F.L. und L.A. Rivera-Batiz* (1990), The effects of direct foreign investment in the presence of increasing returns due to specialization, in: *Journal of development economics*, Bd. 34, Nr. 1/2, S. 287-307.
- Rivoli, P. und E.M. Salorio* (1996), Foreign direct investment and investment under uncertainty, in: *Journal of international business studies*, Bd. 27, Nr. 2, S. 335-357.
- Robinson, R. D.* (1988), *The international transfer of technology : theory, issues and practice*, Cambridge.
- Rowthorne, R.E.* (1992), Intra-industry trade and investment under oligopoly: the role of market size, in: *The economic journal*, Bd. 102, S. 402-414.
- Rugman, A.M.* (1977), Risk, direct investment and international diversification, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 113, S. 485-500.
- Rugman, A.M.* (1979), *International diversification and the multinational enterprise*, Lexington.
- Rugman, A.M.* (1980), Internalization as a general theory of foreign direct investment. A re-appraisal of the literature, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 116, Nr. 2, S. 365-379.
- Rugman, A.M.* (1985), Internalization is still a general theory of foreign direct investment, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, S. 570-575.
- Rugman, A.M. und L. Eden (Hg.)* (1985), *Multinationals and transfer pricing*, New York.
- Samuelson, L.* (1982), The multinational firm with arm's length transfer price limits, in: *Journal of international economics*, Bd. 13, S. 365-374.
- Sanna-Randaccio, F.* (1996), New protectionism and multinational companies, in: *Journal of international economics*, Bd. 41, S. 29-51.
- Sassen-Koob, S.* (1988), *The mobility of labor and capital. A study in international investment and labor flow*, Cambridge.
- Saunders, R.* (1989), Transfer pricing and the multinational enterprise, in: *European taxation*, Bd. 29, Nr. 8, S. 251-262.
- Sauvant, K.P., P. Mallampally und P. Economou* (1993), Foreign direct investment and international migration, in: *Transnational corporations*, Bd. 2, Nr. 1, S. 33-69.
- Sauvant, K.P., und Z. Zimny* (1987), Foreign direct investment in services: the neglected dimension in international service negotiations, in: *World competition*, Bd. 10, Nr. 31, S. 27-55.
- Schaden, B.* (1991), *Die internationale Besteuerung und das Investitionsverhalten einer internationalen Unternehmung*, Diskussionsbeiträge des Sonderforschungsbereiches 178 der Universität Konstanz, Serie 2, Nr. 135, Konstanz.
- Schäfer, T.* (1995), *Auslandsinvestitionen und Währungsrisiken*, Wiesbaden.
- Scharrer, H.E.* (1972), *Direktinvestitionen im Ausland*, in: ders. (Hg.), *Förderung privater Direktinvestitionen*, Hamburg, S. 1-87.
- Schmid, F.A.* (1991), Zu den Wirkungen von Wechselkursvolatilität auf den Außenhandel und die internationale Produktion, *Volkswirtschaftliche Forschung und Praxis*, Nr. 68, München (zugleich Diss. München 1991).
- Schneider, F. und B.S. Frey* (1985), Economic and political determinants of foreign direct investment, in: *World development*, Bd. 13, Nr. 2, S. 161-175.
- Schneider, K. und D. Wellisch* (1995), *Eco-dumping, capital mobility, and international trade*, *Dresdner Beiträge zur Volkswirtschaftslehre*, Nr. 25, Dresden.

- Schnitzer, M.* (1996), Expropriation and control rights: a dynamic model of foreign direct investment, Sonderforschungsbereich 303, Universität Bonn.
- Schnitzer, M.* (1999), Expropriation and control rights: a dynamic model of foreign direct investment, in: *International journal of industrial organization*, Bd. 17, Nr. 8, S. 1113-1137.
- Schüning, H.* (1991), Der Einfluß wirtschaftspolitischer Rahmenbedingungen auf das Investitionsverhalten multinationaler Unternehmen, *Ökonomische Studien*, Bd. 40, Stuttgart.
- Schumpeter, J.A.* (1964), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, 6. Auflage, Berlin.
- Seid, S.H.* (2002), *Global regulation for foreign direct investment*, Aldershot u.a..
- Seyoum, B.* (1996), The impact of intellectual property rights on foreign direct investment, in: *Columbia journal of world business*, Bd. 31, Nr. 1, S. 50-59.
- Shapiro, A.C.* (1975), Exchange rate changes, inflation and the value of the Multinational corporation, in: *Journal of Finance*, Bd. 30, Nr. 2, S. 485-502.
- Sinn, H.-W.* (1997), Deutschland im Steuerwettbewerb, CES working paper, Nr. 103, München.
- Sinn, H.-W.* (1993), Taxation and the birth of foreign subsidiaries, in: H. Herberg und N. van Long (Hg.), *Trade welfare and economic policies*, Ann Arbor, S. 325-352.
- Sinn, H.-W.* (1989), Internationale Wettbewerbsfähigkeit von immobilien Faktoren im Standortwettbewerb, *Kieler Arbeitspapiere*, Nr. 361, Kiel.
- Smarzynksa, B.K.* (2002), Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms?, World Bank, Policy research paper, Nr. 2923, Washington.
- Smith, A.* (1987), Strategic investment, multinational corporations and trade policy, in: *European economic review*, Nr. 31, S. 89-96.
- Stehn, J.* (1992), Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, *Kieler Studien* Nr. 245, Tübingen.
- Stephan, M. und E. Pfaffmann* (1997), How reliable are data on FDI as an indicator of business activities of transnational corporations?, Universität Stuttgart-Hohenheim, Discussion paper Nr. 97/03, Stuttgart.
- Straubhaar, T.* (1994), Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft - was ist das?, in *Wirtschaftsdienst*, Nr. 10, S. 534-540.
- Straubhaar, T. und M. Wyss* (1994), Ökologisch bedingte Standortarbitrage?, in: *Zeitschrift für Umweltpolitik & Umweltrecht*, 17. Jg., Nr. 1, S. 98-121.
- Straubhaar, T.* (1996), Standortbedingungen im globalen Wettbewerb, in: R. Biskup (Hg.), *Globalisierung und Wettbewerb*, Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Nr. 63, Bern u.a., S. 217-239.
- Svensson, J.* (1998), Investment, property rights and political instability: theory and evidence, in: *European economic review*, Bd. 42, S. 1317-1341.
- Teece, D.J.* (1981), The market for know-how and efficient international transfer of technology, in: *Annals of the American academy of political and social sciences*, Bd. 458, S. 81-96.
- Teece, D.J.* (1983), Technological and organisational factors in the theory of the multinational enterprise, in: M.C. Casson (Hg.), *The growth of international production*, London, S. 51-62.

- Tesch, P.* (1980), Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen, Volkswirtschaftliche Schriften, Nr. 301, Berlin.
- Teufel, H.* (1991), Multinationale Unternehmen und Außenhandelstheorie, Empirische Wirtschafts- und Sozialforschung, Bd. 7, Pfaffenweiler (zugleich Diss. Freiburg i.Br. 1990).
- Thomas, J. und T. Worrall* (1990), Foreign direct investment and the risk of expropriation, Kieler Arbeitspapiere Nr. 411, Kiel.
- Tiebout, C.M.* (1956), A pure theory of local expenditures, in: Journal of political economy, Bd. 64, S. 416-424.
- UNCTD, United Nations Conference on Trade and Development* (1996), International investment instruments: a compendium, Bd. I-III, New York und Genf.
- Vosgerau, H.-J.* (1990), Multinationalisierung und Demultinationalisierung der Produktion, Diskussionsbeiträge des Sonderforschungsbereiches 178, Serie II, Nr. 101, Konstanz.
- Wang, L.* (1996), Growth with foreign investment, learning and spillovers, Oslo.
- Weck-Hannemann, H., F. Schneider und S. Bruno* (1987), Zur politischen Ökonomie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen: der Fall der Direktinvestitionen, in: Jahrbuch für neue politische Ökonomie, Bd. 6, S. 243-268.
- Weichenrieder, A.J.* (1995), Besteuerung und Direktinvestitionen, Schriften zur angewandten Wirtschaftsforschung, Tübingen.
- Williamson, O.P.* (1975), Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications, New York und London.
- Williamson, P.J.* (1986), Multinational enterprise behaviour and domestic industrial adjustment under import threat, in: The review of economics and statistics, Bd. 68, S. 359-368.
- Wolf, B.M.* (1977), Industrial diversification and internationalization: Some empirical evidence, in: The Journal of industrial economics, Bd. 26, Nr. 2, S. 177-191.
- Wright, D.J.* (1993), International technology transfer with an information asymmetry and endogenous research and development, in: Journal of international economics, Bd. 35, S. 47-67.
- Zelgert, J.E.* (1993), Internationale Direktinvestitionen, Wissenschaftliche Schriften im Wissenschaftlichen Verlag Dr. Schulz-Kirchner, Reihe 4, Nr. 142, Idstein.
- Zhao, Laixun* (1995), Cross-hauling direct foreign investment and unionized oligopoly, in: European economic review, Bd. 39, Nr. 6, S. 1237-1253.
- Zhao, J.H. u.a.* (2003), The impact of competition and transparency on foreign direct investment, in: Management international review, Bd. 43, S. 41-62, Wiesbaden.

Materialien des Wissenschaftsschwerpunktes „Globalisierung der Weltwirtschaft“

(ehemals: Materialien des Universitätsschwerpunktes „Internationale Wirtschaftsbeziehungen und Internationales Management »)

Bd. 1

Heise, Arne:

Die Internationalisierung der Bremer Wirtschaft, 1991. 85 S.

Bd. 2 (vergriffen)

Rimkus, Holger:

Außenhandel über die Bremer und Hamburger Häfen nach der Wiedervereinigung, 1993, 101 S.

Bd. 3 (vergriffen)

Göbl, Manfred M.:

Der Europäische Wirtschaftsraum (EWR): Politökonomische Begründung und inhaltliche Analyse eines pragmatischen Konzepts für die gesamteuropäische Wirtschaftsintegration, 1995. 84 S.

Bd. 4 (vergriffen)

Fischer, Jürgen:

Dynamische Märkte in der Weltwirtschaft und internationale Unternehmenstätigkeit, 1995. 199 S.

Bd. 5

Meyer, Ralf/Kottisch, Andreas:

Das „Unternehmen Stadt“ im Wettbewerb: Zur Notwendigkeit einer konsistenten City Identity am Beispiel der Stadt Vegesack, 1995. 48 S.

Bd. 6:

Ryzhenkow, Alexander V.:

Technology Policy for a future-oriented Social Market Economy in Russia, 1995. 69 S.

Bd. 7

Kottisch, Andreas/Meyer, Ralf:

Das Unternehmen als soziales System: Zur Notwendigkeit einer ganzheitlichen Betrachtungsweise, 1995. 52 S.

Bd. 8

Göbl, Manfred M./Lemper, Alfons:

Geschäftspartner VR China: Chancen und Risiken für den Handels- und Investitionserfolg der deutschen Industrie - Extrakt der IV. Jahreswirtschaftstagung des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Management, 1995. 52 S.

Bd. 9

Sell, Axel:

Investition und Finanzierung unter besonderer Berücksichtigung der Planung und Bewertung von Projekten (*in Russisch*), 1996. 186 S.

Bd. 10

Meyer, Ralf/Vosding, Henriette:

Die Analyse der touristischen Nachfrage für Bremen (Stadt), 1997. 76 S.

Bd. 11

Wiegand, Maren/Wohlmuth, Karl:

Bremen im nationalen und internationalen Standortwettbewerb - Bestandsaufnahme und Perspektiven - Zentrale Thesen der Referenten bei der V. Jahreswirtschaftstagung des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Management, 1998. 55 S.

Bd. 12

Bass, Hans-Heinrich:

J. A. Schumpeter. Eine Einführung, (Gastvorlesungen an der Aichi-Universität, Toyohashi / Japan), 1998. 58 S.

Bd. 13

Sell, Axel:

Formen der Internationalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten, 1998. 116 S.

Bd. 14

Ermentraut, Petra:

Standortmarketing als Element einer ganzheitlichen Stadtmarketing-Konzeption - Eine Bewertung des Wirtschaftsstandortes Bremen durch ansässige Unternehmen, 1998. 78 S.

Bd. 15

Wauschkuhn, Markus:

Strukturwandel und standortpolitischer Handlungsbedarf im Land Bremen, 1998. 38 S.

Bd. 16

Stehli, Henning:

Das Außenwirtschaftskonzept der Freien Hansestadt Bremen. Zielsetzungen und Wirkungszusammenhänge der Außenwirtschaftsförderung. Mit einem Vorwort von Karl Wohlmuth und Anmerkungen von Alfons Lemper, 1999. 39 S.

Bd. 17

Gutowski, Achim:

Innovation als Schlüsselfaktor eines erfolgreichen Wirtschaftsstandortes – nationale und regionale Innovationssysteme im globalen Wettbewerb, 1999. 105 S.

Bd. 18

Feldmann, Alfred:

Die Wohlfahrtsökonomie von Amartya Sen und ihr Einfluß auf die Messung von Entwicklung, 2000. 83 S.

Bd. 19

Gutowski, Achim:

"Der Drei-Schluchten-Staudamm in der VR China - Hintergründe, Kosten-Nutzen-Analyse und Durchführbarkeitsstudie eines grossen Projektes unter Berücksichtigung der Entwicklungszusammenarbeit", 2000, 122 S.

Bd. 20

Sell, Axel/Birkemeyer, Holger/Ignatov, Andrej/Schauf, Tobias:

Modernisation of Enterprises - A Literature Review, 2000, 81 S.

Bd. 21

Meyer-Ramien, Arne:

Die Entwicklung des Telekommunikationsclusters im nationalen Innovationssystem Finnlands, 2001, 76 S.

Bd. 22

Knorr, Andreas/Arndt, Andreas:

Successful Entry Strategies on the Deregulated US Domestic Market – the Case of Southwest Airlines, 2002, 33 S.

Bd. 23

Knorr, Andreas/Arndt, Andreas:

'Noise wars': The EU's 'Hushkit Regulation' Environmental Protection or 'Eco'-protectionism?, 2002, 24 S.

Bd. 24

Knorr, Andreas/Arndt, Andreas:

Why did *Wal-Mart* fail in Germany?, 2003, 28 S.

Bd. 25

Knorr, Andreas/Arndt, Andreas:

Wal-Mart in Deutschland – eine verfehlte Internationalisierungsstrategie, 2003, 30 S.

Bd. 26

Reker, Christoph:

Direktinvestitionstheorie: Stand und Potenzial der Ursachenforschung, 2003,
47 S.