ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Stehn, Jürgen

Book — Digitized Version

Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz

Kieler Studien, No. 245

Provided in Cooperation with:
Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Stehn, Jürgen (1992) : Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, Kieler Studien, No. 245, ISBN 3161459881, Mohr, Tübingen

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/470

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Kieler Studien

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

Herausgegeben von Horst Siebert

245

Jürgen Stehn

Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern

Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz

Ag 2764 / 92 Weltwirtschaft Kiel

J.C.B. MOHR (PAUL SIEBECK) TÜBINGEN

ISSN 0340-6989

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Stehn, Jürgen:
Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern : theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz / Jürgen Stehn. - Tübingen : Mohr, 1992
(Kieler Studien ; 245)
ISBN 3-16-145988-1 brosch.
ISBN 3-16-145989-X Gewebe
NE: GT

Schriftleitung: Hubertus Müller-Groeling

©

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen 1992
Alle Rechte vorbehalten
Ohne ausdrückliche Genehmigung des Verlages ist es auch nicht gestattet, den Band oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen
Printed in Germany
ISSN 0340-6989

Meinen Eltern und Birgit

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen und Übersichten VIII

Verzeichnis der Abkürzungen XI

Vorwort XIII

A. Einleitung 1

I. Problemstellung 1

II. Zur Definition ausländischer Direktinvestitionen 4

B. Direktinvestitionen in Industrieländern: Eine Bestandsaufnahme 6

I. Die regionale Struktur 6

II. Die sektorale Struktur 10

III. Multiple Internationalisierungsstrategien 13

C. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen: Eine Analyse traditioneller Theorieansätze 17

I. Länderspezifisch orientierte Ansätze 18

1. Die Renditenhypothese 18

2. Die Output- und die Marktvolumenhypothese 25

3. Die Produktzyklushypothese 29

4. Die Währungsraumhypothese 33

II. Firmenspezifisch orientierte Ansätze 36

1. Die Portfoliohypothese 36

2. Die Verhaltenshypothese der Unternehmung 39

3. Die oligopolistische Reaktionshypothese 41

4. Die Liquiditätshypothese 44

5. Ad-hoc-Ansätze 46

III. Außenhandelstheorie und Direktinvestitionen 47

1. Der Corden-Ansatz 49

2. Der Ansatz von Hirsch 51

D. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe: Ein komparativer Ansatz 54

I. Der Ausgangspunkt: Dunnings "eclectic approach" 55

1. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile 56

2. Standortspezifische Wettbewerbsvorteile 58

3. Internalisierungsvorteile 59

4. Differierende Internationalisierungsstrategien 61

II. Erweiterungen des "eclectic approach" 63

1. Firmenspezifische versus standortspezifische Wettbewerbsvorteile 63

a. Die Bedeutung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile 63

b. Die Interdependenz zwischen firmen- und standortspezifischen Wettbewerbsvorteilen 67

c. Ein erweiterter Modellansatz 69

2. Handelsschranken und Inputbestimmungen als exogene und endogene Variable 72

3. Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien 74

4. Multiple und reziproke Internationalisierungsstrategien 78

E. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe: Ein empirischer Test 85

I. Der Schätzansatz 85

1. Der methodische Ansatz 85

2. Endogene und exogene Variable 88

a. Die endogene Variable: Kumulierte jährliche Direktinvestitionen 88

b. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile 90

c. Standortspezifische Wettbewerbsvorteile 94

d. Tarifäre und nichttarifäre Handelsschranken 97

e. Transaktionskosten 99

II. Die Schätzergebnisse 100

1. Vereinigte Staaten 100

2. Japan 104

3. Vereinigtes Königreich 107

4. Frankreich 107

5. Bundesrepublik 112

F. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor 115

I. Die sektorale und regionale Struktur 115

II. Die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen als Erklärungsansatz 118

1. Besonderheiten des internationalen Transfers von Dienstleistungen 118

2. Eigentumsrechte, Transaktionskosten und staatliche Regulierungen 123

III. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen in einzelnen Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors 125

1. Der Banken- und Versicherungsbereich 125

a. Standortbedingungen und Handelshemmnisse im Bankenbereich 126

b. Standortbedingungen und Handelshemmnisse im Versicherungsbereich 132

c. Internationale Investitionsströme im Banken- und Versicherungsbereich 136

2. Der Handels- und Vertriebsbereich 139

G. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen 143

Literaturverzeichnis 147

Verzeichnis der Tabellen und Übersichten

Tabelle 1 - Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Investitionsländern 1985-1987 7

Tabelle 2 - Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Empfängerländern 1985-1987 8

Tabelle 3 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Investitionsländern 1985-1987 9

Tabelle 4 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Empfängerländern 1985-1987 10

Tabelle 5 - Sektorale Struktur der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern 1985-1987 11

Tabelle 6 - Intraindustrielle Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen 1985-1987 14

Tabelle 7 - Multiple Internationalisierungsstrategien in Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen 1985-1987 15

Tabelle 8 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Vereinigte Staaten 101

Tabelle 9 - Determinanten der US-amerikanischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1985-1987 - Regressionsschätzungen 102

Tabelle 10 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Japan 105

Tabelle 11- Determinanten der japanischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1983-1986 - Regressionsschätzungen 106

Tabelle 12 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Vereinigtes Königreich 108

Tabelle 13 - Determinanten der Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs in Industrieländern 1984-1986 - Regressionsschätzungen 109

Tabelle 14 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Frankreich 110

Tabelle 15 - Determinanten der französischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1985-1987 - Regressionsschätzungen 111

Tabelle 16 - Determinanten der Direktinvestitionen der Bundesrepublik in Industrieländern 1985-1987 - Regressionsschätzungen 113

Tabelle 17 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Bundesrepublik 114

Tabelle 18 - Sektorale Struktur der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern im Dienstleistungssektor 1985-1987 .. 116

Tabelle 19 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors 1985-1987 117

Tabelle 20 - Internationaler Handel mit Gütern und Dienstleistungen ausgewählter Industrieländer 1987 122

Tabelle 21 - Die Bedeutung internationaler Finanzzentren: Forderungen von Banken gegenüber dem Ausland Ende Juni 1986 131

Tabelle 22 - Nettoposition ausgewählter Industrieländer im Banken- und Versicherungsbereich 1985-1987 139

Tabelle 23 - Direktinvestitionen im Handelsbereich und Exporte des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Industrieländern 1985-1987 141

Tabelle 24 - Direktinvestitionen im Handelsbereich und Exporte des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Industrieländern 1985-1987 - Rangkorrelationen 142

Übersicht 1 - Determinanten internationaler Direktinvestitionen in traditionellen Theorieansätzen 18

Übersicht 2 - Entscheidungsmatrix des "eclectic approach" 62

Übersicht 3 - Modell 1: Entscheidungsmatrix 70

Übersicht 4 - Modell 2: Entscheidungsmatrix 75

Übersicht 5 - Modell 3: Entscheidungsmatrix 76

Übersicht 6 - Modell 4: Entscheidungsmatrix 81

Übersicht 7 - Reziproke Direktinvestitionen 82

Übersicht 8 - Reziproke Lizenzierungen 84

Übersicht 9 - Sektorale Disaggregation nach Investitionsländern: Verfügbare Datenbasis 90

Übersicht 10 - Regulierungsgrad auf Versicherungsmärkten im internationalen Vergleich 134

Verzeichnis der Abkürzungen

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSP	Bruttosozialprodukt
COM	Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Commission of the European Communities)
EFTA	Europäische Freihandelsassoziation (European Free Trade Association)
EG	Europäische Gemeinschaften
H-O-S	Heckscher-Ohlin-Samuelson (-Modell, -Theorie)
IMF	Internationaler Währungsfonds (International Monetary Fund)
MoF	Ministry of Finance
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Co-Operation and Development)
RCA	revealed comparative advantage
UN	Vereinte Nationen (United Nations)
UNCTC	Zentrum der Vereinten Nationen für transnationale Gesellschaften (United Nations Centre on Transnational Corporations)

Vorwort

Die Zuwachsraten ausländischer Direktinvestitionen in Industrieländern übertrafen in den achtziger Jahren die des internationalen Handels um ein Vielfaches. Während jedoch die Ansätze zur Erklärung des grenzüberschreitenden Handels durch die Theorie der intrasektoralen Arbeitsteilung und die kontroversen Diskussionen, die die Modelle der strategischen Handelspolitik auslösten, bedeutende neue Impulse erhielten, verlief die Weiterentwicklung der Theorie internationaler Direktinvestitionen weniger dynamisch. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Erklärung der wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen Industrieländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden. Hier weisen vor allem die traditionellen, auf länderspezifischen Faktoren basierenden Ansätze Erklärungsdefizite auf. Auch die Substitutions- bzw. Komplementaritätsbeziehungen zwischen dem internationalen Handel, der grenzüberschreitenden Vergabe von Lizenzen und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften sind bisher, mit wenigen Ausnahmen, nur am Rande untersucht worden. Die vorliegende Arbeit soll dazu beitragen, die Lücken in den traditionellen Theorien zu schließen und einen möglichst umfassenden Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern zu entwickeln.

Die Arbeiten an der Studie wurden in den Jahren 1989-1991 durchgeführt. Allen Kollegen im Institut für Weltwirtschaft, die mit Anregungen und Diskussionen zum Entstehen dieser Arbeit beigetragen haben, sei an dieser Stelle herzlich gedankt. Mein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Juergen B. Donges, der diese Arbeit auch nach seinem Wechsel an die Universität Köln unterstützt und gefördert hat, sowie meinem Kollegen Bernhard Heitger, der die Überwindung der hohen Anfangshürden durch wichtige Denkanstöße beschleunigt hat. Dank schulde

ich auch meinem Kollegen Hugo Dicke und Herrn Prof. Dr. Manfred Willms für die Durchsicht des Manuskripts, Frau Ingrid Feldhusen für die zuverlässige und unermüdliche Durchführung der Schreibarbeiten, Frau Christel Hartz für die Hilfe bei der Verwaltung und Aufbereitung des umfangreichen Datenmaterials sowie Frau Susanne Rademacher und Herrn Bernhard Klein, die das Manuskript redaktionell überarbeitet haben.

Kiel, im Mai 1992 Jürgen Stehn

A. Einleitung

I. Problemstellung

Die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften als Internationalisierungsstrategie hat in den achtziger Jahren für die Unternehmen der westlichen Industrieländer an Bedeutung gewonnen. So erhöhten sich die jährlichen ausländischen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten, Kanadas, Japans, des Vereinigten Königreichs, der Bundesrepublik und Frankreichs zwischen 1980 und 1987 insgesamt um 180 vH. Die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit zwischen Industrieländern hat sich im gleichen Zeitraum sogar mehr als verdreifacht. Auch die absoluten Beträge der durch ausländische Direktinvestitionen ausgelösten Kapitalbewegungen sind von wachsender Bedeutung. Die Investitionen US-amerikanischer Unternehmen im Ausland beliefen sich in den Jahren 1985-1987 auf etwa 17 vH des Exportwerts der Vereinigten Staaten. In Japan und dem Vereinigten Königreich betrugen die entsprechenden Anteile 11 bzw. 15 vH. Angesichts dieser rasanten Entwicklung stellt sich die Frage nach den Determinanten der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die Direktinvestitionen zwischen Industrieländern. Denn die Unternehmen der führenden Industrienationen tätigen zwischen 63 vH (Japan) und 96 vH (Kanada) ihrer gesamten Direktinvestitionen in Ländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden.

In den sechziger und siebziger Jahren sind zahlreiche theoretische Ansätze zur Erklärung der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit entwickelt worden.[1] Der überwiegende Teil dieser Erklärungsansätze entstand aufgrund der zunehmenden Aktivität US-amerikanischer Tochtergesellschaften auf den Märkten Lateinamerikas und Europas in den fünfziger und sechziger Jahren. Sie konzentrieren sich daher weitgehend auf die Erklärung der einseitigen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten im Ausland. In den siebziger und vor allem in den achtziger Jahren haben jedoch auch die Unternehmen in anderen Industrieländern ihre Präsenz auf den Auslandsmärkten verstärkt. Die durch Direktinvestitionen

[1] Eine ausführliche Darstellung und Diskussion verschiedener Erklärungsansätze folgt in Kapitel C.

ausgelösten Kapitalbewegungen verlaufen daher nicht mehr einseitig von den Vereinigten Staaten ins Ausland, sondern wechselseitig zwischen einer Vielzahl von Industrieländern.[1] Die Erklärung dieser wechselseitigen Kapitalströme stellt neue Anforderungen an eine Theorie internationaler Direktinvestitionen, die viele der traditionellen Theorieansätze nicht oder nur zum Teil erfüllen können.

Darüber hinaus analysieren die traditionellen Theorien, mit Ausnahme der Ansätze von Hirsch [1976] und Dunning [1977], die Determinanten internationaler Direktinvestitionen unabhängig von den Bestimmungsgründen konkurrierender Internationalisierungsstrategien wie der Exporttätigkeit und der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe. Direktinvestitionen dienen jedoch, ex definitione, dem Ziel, einen Einfluß auf die Geschäftstätigkeit ausländischer Unternehmen auszuüben. Dies hat zur Folge, daß mit Hilfe von Direktinvestitionen nicht nur Finanzkapital, sondern auch andere Produktionsfaktoren wie betriebswirtschaftliches und technisches Wissen, Marketingkenntnisse oder unternehmerische Fähigkeiten in der Erwartung relativ höherer Erträge im Ausland vom Stammland des Investors in das Gastland übertragen werden [Donges, 1981, S. 122]. Im Mittelpunkt der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit steht daher weniger der reine Kapitaltransfer als vielmehr die Verwertung verfügbaren produktiven geistigen Eigentums außerhalb des inländischen Marktes. Geistiges Eigentum kann jedoch auch durch die Produktion exportfähiger Güter und die grenzüberschreitende Vergabe von Lizenzen im Ausland verwertet werden. Diese beiden Internationalisierungsstrategien stehen somit untereinander sowie zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in Konkurrenz. Welche Strategie der Nutzung von Rechten an geistigem Eigentum vorteilhaft ist, läßt sich daher nur aus einem Vergleich der Kosten und Nutzen der Exporttätigkeit, der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe, also auf der Basis von Alternativkosten, bestimmen.

Die vorliegende Arbeit soll dazu beitragen, die bestehenden Lücken in den traditionellen Theorien zu schließen und einen möglichst umfassenden komparativen Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern zu entwickeln. Eine Konzentration auf die grenzüber-

---

[1] Vgl. hierzu auch die Bestandsaufnahme ausländischer Direktinvestitionen in Kapitel B.

schreitende Investitionstätigkeit zwischen Industrieländern erscheint angebracht, da vor allem die in den Austauschbeziehungen zwischen Industrieländern zu beobachtenden wechselseitigen Investitionsströme einer Erklärung bedürfen und der weitaus überwiegende Teil der internationalen Direktinvestitionen in höher entwickelte Länder fließt.

Die Untersuchung beginnt mit einer Definition des Begriffs der ausländischen Direktinvestition, der in der öffentlichen Diskussion, aber auch in der wissenschaftlichen Literatur häufig nur unklar vom Begriff der Portfolioinvestition getrennt wird. In Kapitel B erfolgt eine Bestandsaufnahme der internationalen Direktinvestitionen zwischen Industrieländern mit dem Ziel, die regionale und sektorale Struktur der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit darzustellen und hieraus Anforderungen an eine Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern abzuleiten.

In Kapitel C wird überprüft, inwieweit die traditionellen Theorieansätze zu einer Erklärung der empirisch zu beobachtenden Investitionsströme zwischen Industrieländern beitragen können. Es wird gezeigt, daß die differierenden Ansätze zum Teil erhebliche Erklärungsschwächen aufweisen und daher nur bedingt eine Antwort auf die Frage nach den Determinanten der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit geben.

In Kapitel D wird ein auf den Alternativkosten konkurrierender Internationalisierungsstrategien basierender Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen abgeleitet. Das Augenmerk gilt hier zunächst den Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe, da die Besonderheiten des internationalen Austauschs von Dienstleistungen vermuten lassen, daß die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit im Dienstleistungssektor zum Teil abweichenden Gesetzen unterliegt. Den Ausgangspunkt der Hypothesen bildet Dunnings [1977] "eclectic approach", dessen Aussagen kritisch überprüft und durch ergänzende Modellspezifikationen erweitert werden.

In Kapitel E wird der abgeleitete komparative Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen anhand der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit zwischen den Vereinigten Staaten, Japan, dem Vereinigten Königreich, Frankreich und der Bundesrepublik empirisch überprüft.

Kapitel F befaßt sich mit den Determinanten der internationalen Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor. Es wird geprüft, inwieweit der komparative Ansatz zu einer Erklärung der grenzüberschreitenden

Investitionstätigkeit in diesem Wirtschaftszweig beitragen kann und welche zusätzlichen Einflußfaktoren eine Rolle spielen.

In Kapitel G werden schließlich die Hauptargumente und die wesentlichen Ergebnisse zusammengefaßt und einige wirtschaftspolitische Schlußfolgerungen gezogen.

II. Zur Definition ausländischer Direktinvestitionen

Allgemein versteht man unter einer ausländischen Direktinvestition eine Vermögensanlage im Ausland durch natürliche oder juristische Personen des Inlands mit dem Ziel, eine Kontrolle über die erworbenen Aktiva auszuüben.[1] Im Bereich der multinationalen Unternehmung läßt sich der Begriff der ausländischen Direktinvestition einengen auf die Gründung und die Erweiterung ausländischer Tochterunternehmen mit dem Ziel, Einfluß auf die Geschäftstätigkeit der ausländischen Tochtergesellschaften zu nehmen. Gründungen und Erweiterungen ausländischer Tochtergesellschaften können sowohl durch den Aufbau neuer Produktionsanlagen oder Geschäftsräume als auch durch den vollständigen oder anteiligen Erwerb bereits bestehender Unternehmen im Ausland erfolgen.

Ausschlaggebend für die Abgrenzung der Direktinvestition von der Portfolioinvestition ist der Kontrollaspekt. Während die Portfolioinvestition der Beteiligung an den laufenden Erträgen ausländischer Unternehmen dient, steht hinter der Direktinvestition das Motiv, über die Kontrolle der Geschäftstätigkeit Einfluß auf die Ertragserzielung des Unternehmens auszuüben. Im Gegensatz zur Portfolioinvestition werden daher mit der Direktinvestition auch Rechte am geistigen Eigentum auf ausländische Tochtergesellschaften übertragen.

Im Rahmen einer empirischen Untersuchung ist es notwendig, eine statistische Trennung zwischen Portfolio- und Direktinvestitionen vorzunehmen. Denn es spricht vieles für die Vermutung, daß sich die Determinanten internationaler Portfolioinvestitionen von den Bestimmungsgrün-

---

[1] Vgl. stellvertretend für eine Vielzahl von Veröffentlichungen, die sich mit der Definition ausländischer Direktinvestitionen und insbesondere mit dem Kontrollaspekt befassen: Dymza [1972], Brooke und Remmers [1977; 1978], Robinson [1978], Buckley [1979] sowie Graham und Krugman [1989].

den ausländischer Direktinvestitionen unterscheiden. Da der Kontrollaspekt das wesentliche Unterscheidungsmerkmal beider Arten von Auslandsinvestitionen darstellt, müssen Kriterien festgelegt werden, die es erlauben, das Motiv eines (anteiligen) Erwerbs ausländischer Unternehmen zu identifizieren. Eine Mehrzahl der zuständigen statistischen Ämter in den Industrieländern unterstellt bei einer Beteiligungshöhe von mehr als 10 vH eine Kontrollabsicht des Investors. Es wird davon ausgegangen, daß eine Beteiligung in dieser Höhe den Anteilseigner in die Lage versetzt, wesentlichen Einfluß auf die Geschäftspolitik des betreffenden Unternehmens auszuüben. Es ist offensichtlich, daß jede Abgrenzung dieser Art mehr oder minder willkürlich bleibt. Selbst wenn eine zehnprozentige Beteiligung tatsächlich ausreicht, die Geschäftstätigkeit eines Unternehmens mitzubestimmen, so bleibt weiterhin die Frage offen, ob bei diesem relativ geringen Anteilserwerb tatsächlich eine Kontrollabsicht des Investors besteht. Eine Klassifizierung von Portfolioinvestitionen als Direktinvestitionen ist aufgrund der Zuordnungsproblematik daher nicht auszuschließen. Nimmt man die Finanzierungsstruktur ausländischer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten als Maßstab[1], so dürften Verzerrungen der empirischen Ergebnisse jedoch in einem tolerierbaren Rahmen bleiben. Denn Untersuchungen des United States Bureau of Economic Analysis [1987] zeigen, daß die ausländischen Muttergesellschaften durchschnittlich 80 vH des Gesellschaftsvermögens ihrer US-amerikanischen Tochtergesellschaften kontrollieren. Beteiligungen in dieser Höhe sind grundsätzlich durch eine Kontrollabsicht motiviert und können daher als Direktinvestitionen klassifiziert werden.

[1] Entsprechende Daten für andere Industrieländer sind nicht verfügbar.

B. Direktinvestitionen in Industrieländern: Eine Bestandsaufnahme

I. Die regionale Struktur

Die durch Direktinvestitionen ausgelösten internationalen Kapitalströme weisen, gemessen am Entwicklungsniveau der Investitions- und Empfängerländer, eine ähnliche regionale Struktur wie der internationale Handel mit Gütern und Dienstleistungen auf. Denn der überwiegende Teil der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit findet zwischen hochentwickelten Industrieländern statt. Tabelle 1 verdeutlicht, daß, mit der Ausnahme Italiens, in allen untersuchten Ländern der Teil der Direktinvestitionen, der in Industrieländer fließt, höher ausfällt als der Anteil an den gesamten Direktinvestitionen, den Entwicklungsländer für sich verbuchen können. Dies gilt insbesondere für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit kanadischer und westdeutscher Unternehmen, die im Zeitraum 1985-1987 über 90 vH ihrer Direktinvestitionen in Industrieländern vorgenommen haben. Auch Frankreich und das Vereinigte Königreich lenken über drei Viertel ihrer Direktinvestitionen in Länder, die sich auf einem ähnlich hohen Entwicklungsniveau befinden.

Auffallend ist, daß über 75 vH aller Direktinvestitionen in Industrieländern[1] von Unternehmen mit Sitz in den Vereinigten Staaten, Japan und dem Vereinigten Königreich getätigt werden (Tabelle 1). Alle anderen Industrieländer spielen als Investoren lediglich eine untergeordnete Rolle. Im Hinblick auf die bevorzugten Standorte für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ergibt sich ein leicht differierendes Bild (Tabelle 2). Zwar stehen auch hier die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich im Vordergrund, Japan ist jedoch als Gastland ausländischer Unternehmen von eher geringer Bedeutung. Ähnlich wie das japanische Import-Export-Verhältnis weist auch der Weltmarktanteil Japans an den empfangenen Direktinvestitionen darauf hin, daß es ausländischen Unternehmen bisher kaum gelungen ist, den japanischen Markt zu durchdringen. Dies wird auch an der Nettoposition[2] Japans deutlich

---

[1] Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten, Kanadas, Japans, der Bundesrepublik, Frankreichs, Italiens, der Niederlande, Spaniens und des Vereinigten Königreichs in Industrieländern.

[2] Anteil der empfangenen an den geleisteten Direktinvestitionen.

Tabelle 1 - Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Investitionsländern 1985-1987 (a)

	Investitionssumme(b)	Anteil an den gesamten Direktinvestitionen	Weltmarktanteil(c)
	Mill. US-$	vH	
Vereinigte Staaten	67228	69,1	35,8
Kanada	12153	96,4	6,4
Japan	42493	62,6	22,6
Bundesrepublik	5778	93,7	3,1
Frankreich	11797	80,8	6,3
Vereinigtes Königreich	34997	75,9	18,6
Italien	4291	39,1	2,3
Niederlande	8455	.	4,5
Spanien	829	53,5	0,4

(a) Summe der jährlichen Nettodirektinvestitionen 1985-1987. - (b) Umrechnung in US-$ mit Hilfe jahresdurchschnittlicher Kaufkraftparitäten. - (c) Anteil der Direktinvestitionen des jeweiligen Landes an den gesamten Direktinvestitionen aller Untersuchungsländer.

Quelle: Banque de France [lfd. Jgg.]; Business Statistics Office [a; b]; Deutsche Bundesbank [lfd. Jgg.]; Krägenau [versch. Ausgaben]; Ministry of Finance of Japan [a; b]; Nederlandsche Bank N.V. [lfd. Jgg.]; Research Institute of Overseas Investments [lfd. Jgg.]; Secretaria de Estado de Comercio del Ministério de Economía y Hacienda [lfd. Jgg.]; Statistics Canada [lfd. Jgg.]; United States Department of Commerce [lfd. Jgg.]; unveröffentlichtes Datenmaterial der Deutschen Bundesbank, des Ministry of Finance of Japan und des United States Department of Commerce; eigene Berechnungen.

(Tabelle 2). Etwas überraschend ist das im Zeitraum 1985-1987 ausgeglichene Verhältnis zwischen empfangenen und geleisteten Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten. Das hohe US-amerikanische Leistungsbilanzdefizit in diesen Jahren deutet eher auf einen Nettozustrom ausländischer Direktinvestitionen hin. Anscheinend wird das monetäre Gegengewicht zu den Nettogüterimporten der Vereinigten Staaten durch einen entsprechenden Zustrom von Portfolioinvestitionen gebildet. [1]

[1] Zu einer ähnlichen Schlußfolgerung gelangen Graham und Krugman [1989].

Tabelle 2 - Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Empfängerländern 1985-1987 (vH) (a)

	Weltmarktanteil(b)	Nettoposition(c)
Vereinigte Staaten	36,3	101,6
Kanada	7,8	82,7
Japan	4,0	17,6
Bundesrepublik	6,3	205,0
Frankreich	4,3	69,2
Vereinigtes Königreich	12,7	68,4
Belgien/Luxemburg	4,7	.
Italien	3,2	140,7
Niederlande	8,6	190,2
Spanien	2,4	538,0

(a) Summe der jährlichen Nettodirektinvestitionen 1985-1987. - (b) Anteil der empfangenen Direktinvestitionen des jeweiligen Gastlandes an den gesamten empfangenen Direktinvestitionen aller untersuchten Industrieländer. - (c) Anteil der empfangenen an den geleisteten Direktinvestitionen.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Die ausgeglichene Nettoposition und der jeweils hohe Weltmarktanteil an den geleisteten und empfangenen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten verdeutlicht, daß eine aussagekräftige Theorie internationaler Direktinvestitionen Hinweise darauf geben muß, warum Länder gleichzeitig als Investitions- und Empfängerland auftreten. Die regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern unterstreicht diese Notwendigkeit (Tabellen 3 und 4). Es wird deutlich, daß der Stellenwert der Vereinigten Staaten als Standort für ausländische Direktinvestitionen von den Unternehmen aller Untersuchungsländer, mit Ausnahme der Bundesrepublik, am höchsten eingeschätzt wird. Allerdings fällt das Gewicht der Vereinigten Staaten unterschiedlich hoch aus. So gehen 83 vH der kanadischen Direktinvestitionen in das Nachbarland, während die französischen Unternehmen mit 46 vH einen weitaus geringeren Anteil ihrer Direktinvestitionen auf den US-amerikanischen Markt lenken (Tabelle 3). Dagegen ist die Präsenz US-amerikanischer Unternehmen auf den Auslandsmärkten regional relativ breit gestreut. Alle untersuchten Industrieländer empfangen den überwiegenden Teil ihrer Direktinvestitionen aus den Vereinigten Staaten (Tabelle 4). Deutlich wird jedoch eine Präferenz US-amerikanischer Unternehmen für Standorte innerhalb der

Tabelle 3 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Investitionsländern 1985-1987 (vH) (a)

Empfängerländer	Investitionsländer					
	Vereinigte Staaten	Kanada	Japan	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich
Vereinigte Staaten	-	83,09	71,22	(b)	45,98	64,42
Kanada	15,10	-	2,42	(b)	2,66	9,18
Japan	9,42	0,20	-	9,64	0,45	1,49
Bundesrepublik	14,32	2,18	1,85	-	3,19	2,27
Frankreich	7,54	1,23	1,29	18,65	-	3,81
Vereinigtes Königreich	23,98	9,59	9,02	19,48	14,41	-
Belgien/Luxemburg	4,15	0,36	7,91	14,46	8,30	2,56
Dänemark	(b)	(b)	.	1,05	0,12	0,13
Griechenland	(b)	.	.	0,39	1,05	0,11
Irland	3,89	2,27	0,50	1,30	0,45	2,08
Italien	5,73	0,78	0,27	9,69	5,15	2,31
Niederlande	12,38	0,78	4,93	20,41	13,03	8,15
Portugal	0,26	.	.	1,05	(b)	1,14
Schweden	0,51	.	.	0,70	0,51	0,58
Spanien	2,82	(b)	1,08	15,56	4,95	1,77

(a) Anteil des jeweiligen Empfängerlandes an den gesamten kumulierten Direktinvestitionen des Investitionslandes im Zeitraum 1985-1987. - (b) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 negativ waren.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Europäischen Gemeinschaften (EG), die etwa 70 vH der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten attrahieren können.

Überraschend ist, daß die Bundesrepublik[1] als Investitionsstandort für ihre Partnerländer in der EG lediglich eine untergeordnete Rolle spielt. Über 80 vH aller Direktinvestitionen in der Bundesrepublik kommen aus den Vereinigten Staaten (Tabelle 4). Eine ähnliche regionale Konzentration der empfangenen Direktinvestitionen ist nur in Japan zu beobachten, das fast 85 vH aller Direktinvestitionen aus den Vereinigten Staaten empfängt.

[1] Die Untersuchung bezieht sich hier und im folgenden stets auf das Bundesgebiet einschließlich West-Berlins vor der Vereinigung der Bundesrepublik mit der Deutschen Demokratischen Republik.

Tabelle 4 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Empfängerländern 1985-1987 (vH) (a)

Empfängerländer	Investitionsländer					
	Vereinigte Staaten	Kanada	Japan	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich
Vereinigte Staaten	-	14,8	44,3	(b)	7,9	33,0
Kanada	69,0	-	7,0	(b)	2,1	21,9
Japan	84,6	.	-	7,4	0,7	7,0
Bundesrepublik	81,3	2,2	6,6	-	3,2	6,7
Frankreich	62,1	1,8	6,7	13,2	-	16,2
Vereinigtes Königreich	67,3	4,9	16,0	4,7	7,1	-

(a) Anteil des jeweiligen Investitionslandes an den gesamten empfangenen Direktinvestitionen des Gastlandes im Zeitraum 1985-1987. - (b) Die Nettodirektinvestitionen der Bundesrepublik in den Vereinigten Staaten und Kanada waren im Zeitraum 1985-1987 negativ.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

II. Die sektorale Struktur

Die regionale Struktur der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern weist darauf hin, daß eine Mehrzahl der untersuchten Länder gleichzeitig als Investitions- und Empfängerländer von Bedeutung sind. Eine Aufgliederung der Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen zeigt, daß diese wechselseitigen Investitionsströme zwischen zwei oder mehreren Ländern in erster Linie intersektoraler Art sind (Tabelle 5). Im Hinblick auf die japanischen und französischen Direktinvestitionen ist dies bereits aus der Allokation der geleisteten und empfangenen ausländischen Investitionen zwischen dem Verarbeitenden Gewerbe und dem Dienstleistungssektor ersichtlich. Während die Investoren beider Länder ihre Auslandsinvestitionen bevorzugt im Dienstleistungsbereich tätigen, überwiegt bei den empfangenen Direktinvestitionen in Japan und Frankreich das Verarbeitende Gewerbe.

Noch ausgeprägter ist die intersektorale Struktur der wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen des

Tabelle 5 - Sektorale Struktur der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern 1985-1987 (vH) (a)

	Vereinigte Staaten	Kanada	Japan (b)	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich (c)
	Geleistete Direktinvestitionen					
Verarbeitendes Gewerbe	55,3	58,0	22,9	79,1	38,4	43,4
davon:						
Chemische Industrie	18,9	27,6	9,4	60,3	26,1	34,5
Metallindustrie	1,2	9,2	13,3	(d)	(d)	0,6
Maschinenbauindustrie	26,0	.	13,6	4,8	1,0	6,6
Elektrotechnische Industrie	3,8	.	27,2	14,0	34,1	4,5
Fahrzeugbauindustrie	21,9	.	18,6	15,8	6,9	0,3
Dienstleistungen	38,3	31,1	49,5	19,5	43,6	36,9
davon:						
Handel	29,3	51,1	28,9	10,2	8,9	60,6
Banken und Versicherungen	58,2	17,6	58,7	63,5	73,3	25,1
	Empfangene Direktinvestitionen					
Verarbeitendes Gewerbe	45,3	47,4	57,3	69,2	80,8	48,6
davon:						
Chemische Industrie	32,5	6,9	30,8	15,7	27,3	16,5
Metallindustrie	4,9	3,4	4,6	3,2	(e)	2,2
Maschinenbauindustrie	10,9	7,8	13.3	33.9	36,0	23,4
Elektrotechnische Industrie	16,6	11,4	5,4	4,9	4,4	6,0
Fahrzeugbauindustrie	5,2	32,5	6,9	27,3	3,8	19,8
Dienstleistungen	39,7	39,5	39,1	28,1	16,3	38,2
davon:						
Handel	36,0	17,2	60,3	32,2	65,6	11,2
Banken und Versicherungen	37,6	58,5	29,7	49,6	12,9	76,4

(a) Summe der jährlichen Nettodirektinvestitionen 1985-1987. - (b) 1983-1986.- (c) 1984-1986. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die geleisteten Nettodirektinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 negativ waren. - (e) Ausweis nicht sinnvoll, da die empfangenen Nettodirektinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 negativ waren.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Verarbeitenden Gewerbes. So investieren US-amerikanische Unternehmen vor allem in der Maschinenbau- und der Fahrzeugbauindustrie des Auslands, während die Vereinigten Staaten als Standort insbesondere für Investoren aus der Chemischen und der Elektrotechnischen Industrie von Interesse sind. Japanische Investoren bevorzugen im Rahmen ihrer Standortverlagerungen die Elektrotechnische Industrie und die Fahrzeugbauindustrie. Dagegen werden ausländische Tochtergesellschaften in Japan vor allem im Bereich der Chemischen Industrie und der Maschinenbauindustrie gegründet. Die Bundesrepublik und das Vereinigte Königreich sind in der Chemischen Industrie auf den Auslandsmärkten präsent und als Standort insbesondere für Investoren aus der Maschinenbau- und der Fahrzeugbauindustrie attraktiv.

Ähnlich liegen die Verhältnisse in den Dienstleistungssektoren der untersuchten Industrieländer. Während Kanada und das Vereinigte Königreich ihre Auslandsinvestitionen auf den Handelsbereich konzentrieren und insbesondere Direktinvestitionen im Banken- und Versicherungssektor attrahieren, weist die sektorale Struktur der geleisteten und empfangenen Direktinvestitionen in Japan und Frankreich in die entgegengesetzte Richtung. Wie im Verarbeitenden Gewerbe scheinen auch im Dienstleistungssektor die intersektoralen Kapitalströme zwischen Industrieländern vorzuherrschen.

Eine regional disaggregierte Analyse verdeutlicht jedoch, daß in einigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes auch intraindustrielle Kapitalströme zwischen den jeweiligen Investitions- und Empfängerländern zu beobachten sind (Tabelle 6). Dieses mit dem intraindustriellen Güterhandel verwandte Phänomen der wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen zwei oder mehreren Ländern innerhalb eines Wirtschaftszweigs spielt vor allem in der Chemischen Industrie und der Maschinenbauindustrie eine Rolle. Im Bereich der Chemischen Industrie sind wechselseitige Direktinvestitionen vor allem zwischen den Vereinigten Staaten und Frankreich, den Vereinigten Staaten und dem Vereinigten Königreich sowie dem Vereinigten Königreich und der Bundesrepublik zu beobachten. In der Maschinenbauindustrie sind die reziproken Direktinvestitionen zwischen den Vereinigten Staaten und dem Vereinigten Königreich sowie dem Vereinigten Königreich und Japan besonders stark ausgeprägt. In der Elektrotechnischen Industrie spielen wechselseitige Direktinvestitionen vorrangig zwischen der Bundesrepublik und Frankreich sowie der

Bibliothek des Instituts
für Weltwirtschaft Kiel

Bundesrepublik und dem Vereinigten Königreich eine Rolle. In der Fahrzeugbauindustrie sind bedeutende intersektorale Investitionsströme lediglich zwischen der Bundesrepublik und Frankreich zu beobachten.

Insgesamt weist jedoch auch die regional disaggregierte Analyse der Tabelle 6 darauf hin, daß die wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen Industrieländern überwiegend intersektoraler Art sind. Eine Theorie internationaler Direktinvestitionen wird daher sowohl die Determinanten der intersektoralen Direktinvestitionsströme zwischen Industrieländern als auch die Bestimmungsgründe der in einigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zu beobachtenden intraindustriellen Struktur der wechselseitigen Direktinvestitionen identifizieren müssen.

III. Multiple Internationalisierungsstrategien

Auffallend ist, daß in den Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes, in denen bedeutende reziproke Investitionsströme zu beobachten sind, auch der intraindustrielle Güterhandel besonders ausgeprägt ist. Anscheinend nutzt eine Vielzahl von Unternehmen in diesen Branchen gleichzeitig Direktinvestitionen und Exporte, um ausländische Märkte in Industrieländern zu bedienen. Tabelle 7 belegt die Bedeutung dieser multiplen Internationalisierungsstrategien. Der jeweils hohe Anteil der Chemischen Industrie an den gesamten Direktinvestitionen und Exporten des Verarbeitenden Gewerbes weist darauf hin, daß insbesondere die Unternehmen in den Vereinigten Staaten, Frankreich, dem Vereinigten Königreich und etwas geringer ausgeprägt auch in der Bundesrepublik beide Strategien der Bedienung ausländischer Märkte in diesem Wirtschaftszweig nutzen. In der Maschinenbauindustrie wenden vor allem US-amerikanische sowie britische Unternehmen und in der Elektrotechnischen Industrie japanische und westdeutsche Unternehmen multiple Internationalisierungsstrategien an. Auch im Fahrzeugbau ist dieses Phänomen in den Austauschbeziehungen zwischen einigen Ländern zu beobachten.

Direktinvestitionen und Exporte werden anscheinend als alternative Strategien zur Bedienung ausländischer Märkte eingesetzt. Die Erschliessung von Märkten jenseits der inländischen Grenzen dürfte jedoch nicht der ausschließliche Zweck internationaler Direktinvestitionen in Industrie-

Tabelle 6 - Intraindustrielle Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen (a) 1985-1987 (vH)

Empfängerländer	Investitionsländer				
	Vereinigte Staaten	Japan(b)	Bundes-republik	Frank-reich	Vereinigtes Königreich (c)
			Chemische Industrie		
Vereinigte Staaten	-	10,58	49,34	37,80	37,69
Japan	27,79	-	58,01	56,48	21,22
Bundesrepublik	14,26	1,63	-	7,14	47,81
Frankreich	22,50	3,45	43,98	-	45,58
Vereinigtes Königreich	15,52	0,00	42,59	8,43	-
			Maschinenbauindustrie		
Vereinigte Staaten	-	15,00	19,39	0,85	8,65
Japan	15,56	-	3,07	1,00	8,98
Bundesrepublik	36,79	9,76	-	2,05	2,79
Frankreich	25,44	20,69	10,48	-	9,52
Vereinigtes Königreich	25,62	15,11	6,24	0,99	-
			Elektrotechnische Industrie		
Vereinigte Staaten	-	28,69	16,16	29,89	6,77
Japan	7,97	-	2,82	(d)	4,08
Bundesrepublik	2,81	49,59	-	33,63	17,53
Frankreich	1,69	20,69	13,81	-	7,26
Vereinigtes Königreich	4,98	35,05	15,38	13,63	-
			Fahrzeugbauindustrie		
Vereinigte Staaten	-	15,40	(d)	9,50	0,17
Japan	3,48	-	33,53	0,33	4,08
Bundesrepublik	28,42	7,32	-	12,80	19,52
Frankreich	1,60	2,96	16,26	-	4,54
Vereinigtes Königreich	20,54	30,87	4,32	17,91	-

(a) Anteil des Wirtschaftszweiges i an den gesamten kumulierten Direktinvestitionen des Verarbeitenden Gewerbes des Investitionslandes j im Empfängerland k im Zeitraum 1985-1987. - (b) 1983-1986. - (c) 1984-1986. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 negativ waren.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Tabelle 7 - Multiple Internationalisierungsstrategien in Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen (a) 1985-1987 (vH)

Empfängerland/ Importeur	Investitionsland/Exporteur									
	Vereinigte Staaten		Japan(b)		Bundesrepublik		Frankreich		Vereinigtes Königreich(c)	
	Direkt-investitionen	Exporte	Direkt-investitionen	Exporte	Direkt-investitionen	Exporte	Direkt-investitionen	Exporte	Direkt-investitionen	Exporte
					Chemische Industrie					
Vereinigte Staaten	-	-	10,58	2,16	49,34	7,90	37,80	15,75	37,69	11,14
Japan	27,79	25,85	-	-	58,01	29,50	56,48	38,17	21,22	26,81
Bundesrepublik	14,26	16,94	1,63	3,78	-	-	7,14	18,49	47,81	25,34
Frankreich	22,50	14,23	3,45	6,27	43,91	13,60	-	-	45,58	20,26
Vereinigtes Königreich	15,92	9,38	0,00	2,76	42,59	11,57	8,43	20,91	-	-
					Maschinenbauindustrie					
Vereinigte Staaten	-	-	15,00	5,35	19,39	10,41	6,85	14,96	8,65	14,46
Japan	15,56	9,51	-	-	3,07	5,48	1,00	3,05	8,98	9,42
Bundesrepublik	36,79	9,82	9,76	4,07	-	-	2,05	7,57	2,79	15,77
Frankreich	25,44	19,55	20,69	6,93	10,48	9,51	-	-	9,52	9,76
Vereinigtes Königreich	25,62	13,78	15,11	5,67	6,24	9,30	0,99	6,03	-	-
					Elektrotechnische Industrie					
Vereinigte Staaten	-	-	28,69	15,56	16,16	7,65	28,89	7,87	6,77	9,64
Japan	7,97	20,00	-	-	2,82	7,05	(d)	4,58	4,08	7,35
Bundesrepublik	2,81	30,31	49,59	26,72	-	-	33,63	11,65	17,53	26,34
Frankreich	1,69	30,45	20,69	22,11	13,81	12,23	-	-	7,26	21,92
Vereinigtes Königreich	4,98	28,71	35,05	25,88	15,38	10,41	13,63	14,15	-	-
					Fahrzeugbauindustrie					
Vereinigte Staaten	-	-	15,40	4,40	(d)	40,77	9,50	17,45	0,17	21,03
Japan	3,48	13,03	-	-	33,53	24,02	0,33	9,92	4,08	6,52
Bundesrepublik	28,42	12,73	7,32	21,01	-	-	12,80	1,01	19,52	25,00
Frankreich	1,60	9,90	2,96	17,82	16,26	21,00	-	-	4,54	12,71
Vereinigtes Königreich	20,54	8,04	30,87	23,74	4,32	27,68	17,91	18,70	-	-

(a) Anteil des Wirtschaftszweiges i an den gesamten kumulierten Direktinvestitionen/Exporten des Verarbeitenden Gewerbes im Investitionsland/Exportland j im Gastland/Importland k im Zeitraum 1985-1987. - (b) 1983-1986. - (c) 1984-1986. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 negativ waren.

Quelle: OECD [a]; vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

ländern sein. Standortverlagerungen können auch dem Ziel dienen, Standortvorteile im Ausland zu nutzen, um so den inländischen Markt kostengünstiger zu beliefern. Ein gemeinsames Merkmal der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit und des Exports von Gütern dürfte jedoch die Nutzung bestehender Rechte am geistigen Eigentum jenseits des inländischen Markts sein. Es ist daher im Rahmen einer Theorie internationaler Direktinvestitionen die Frage zu beantworten, aus welchen Grün-

den Unternehmen multiple Internationalisierungsstrategien anwenden und unter welchen Bedingungen die Gründung oder der Erwerb von Unternehmen im Ausland der Exporttätigkeit vorgezogen wird.

C. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen: Eine Analyse traditioneller Theorieansätze

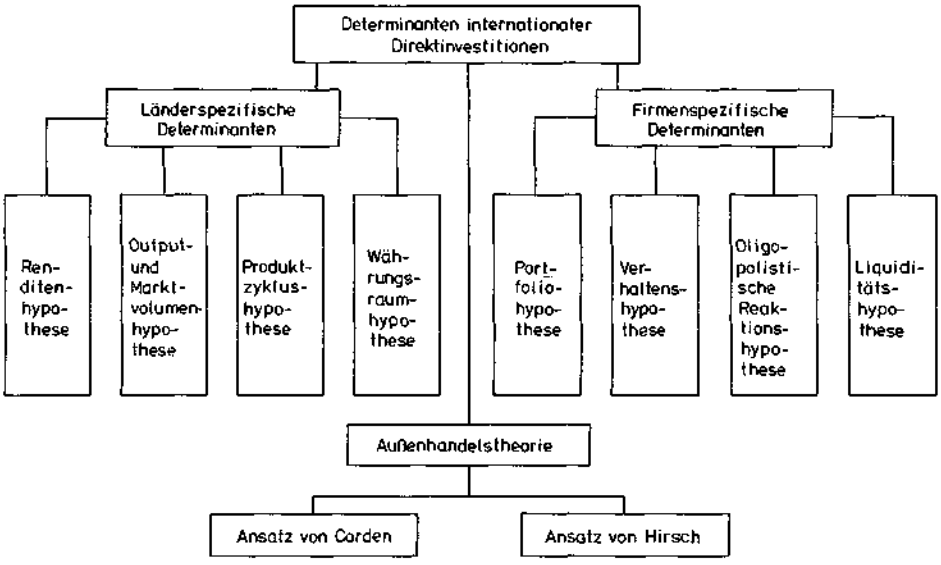
Eine Vielzahl der Hypothesen zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen entstand aufgrund der zunehmenden Aktivität US-amerikanischer Tochtergesellschaften auf den Märkten Europas und Lateinamerikas in den fünfziger und sechziger Jahren. Sie konzentrieren sich daher vor allem im Rahmen der empirischen Beweisführung weitgehend auf die Bestimmungsgründe US-amerikanischer Direktinvestitionen im Ausland. Einige dieser Hypothesen führen die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit in erster Linie auf differierende Standortbedingungen zwischen Stamm- und Gastland zurück und identifizieren Divergenzen in den Sachkapitalrenditen (Renditenhypothese), der Marktgröße (Output-und Marktvolumenhypothese), den Faktorkosten (Produktzyklushypothese) oder der Wechselkursentwicklung (Währungsraumhypothese) als vorrangige Determinanten internationaler Direktinvestitionen. Sie können daher als weitgehend länderspezifisch orientierte Ansätze definiert werden. Im Rahmen dieser Ansätze nimmt die Renditenhypothese eine Sonderstellung ein, denn unterschiedliche Renditen spiegeln letztendlich den Einfluß aller anderen realen Standortfaktoren wider (vgl. Übersicht 1). Andere Hypothesen erklären die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften mehr mit unternehmensinternen Faktoren, die in der Risikodiversifizierung (Portfoliohypothese), dem risikoscheuen Verhalten der Unternehmensmanager (Verhaltenshypothese), den Reaktionen auf die Auslandsaktivitäten konkurrierender Unternehmen (oligopolistische Reaktionshypothese) oder der Liquiditätsentwicklung innerhalb der Unternehmen (Liquiditätshypothese) zum Ausdruck kommen. Sie können daher als vorwiegend firmenspezifisch orientierte Ansätze bezeichnet werden.[1]

Abweichend von den länder- und firmenspezifischen Hypothesen streben die Ansätze von Corden [1974] und Hirsch [1976] an, internationale Direktinvestitionen im Rahmen eines modifizierten Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S)-Modells zu erklären. Sie werden daher gesondert dis-

---

[1] Vgl. hierzu auch die Literaturübersichten von Dunning [1973], Stevens [1974], Hufbauer [1975], Agarwal [1980] und Stehn [1990] sowie die in den Studien von Buckley und Casson [1976], Lall und Streeten [1977], Hood und Young [1979], Tesch [1980] und Jahrreiss [1984] enthaltenen Literaturanalysen.

Übersicht 1 - Determinanten internationaler Direktinvestitionen in traditionellen Theorieansätzen



kutiert. Nicht berücksichtigt werden in diesem Kapitel der "eclectic approach" von Dunning [1977], die auf firmenspezifischen (monopolistischen) Wettbewerbsvorteilen beruhenden Ansätze von Hymer [1976] und Kindleberger [1969] sowie die Internalisierungshypothese, die vor allem auf den Arbeiten von Buckley und Casson [1976] sowie Rugman [1981] basiert. Diese Ansätze bilden die Grundlage einer komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen und werden daher im Rahmen der Ableitung dieser Theorie in Kapitel D diskutiert.

I. Länderspezifisch orientierte Ansätze

1. Die Renditenhypothese

Die Renditenhypothese wurde aus der traditionellen Investitionstheorie abgeleitet, die unterstellt, daß das alleinige Ziel eines Unternehmens die Gewinnmaximierung darstellt. Ein Unternehmen wird demzufolge seine Investitionstätigkeit ausweiten, bis die erwartete Rendite einer zusätzlichen Investition den Grenzkosten des Investitionsprojekts entspricht.

Ausländische Direktinvestitionen sind dann eine Funktion internationaler Differenzen in den Kapitalrenditen. Im Rahmen dieser Ansätze werden die inländischen Renditen als Opportunitätskosten der Auslandsinvestitionen interpretiert und unterstellt, daß Kapitalströme von Ländern mit niedrigen Renditen in solche mit höheren erwarteten Renditen pro Kapitaleinheit fließen. Erweiterungen der Renditenhypothese gehen davon aus, daß die Allokation des Investitionsbestands zwischen In- und Ausland von den Differenzen im Niveau in- und ausländischer Renditen abhängt, während zusätzliche Kapitalanlagen wesentlich durch die Veränderung der relativen Renditen bestimmt werden [Branson, 1970; Floyd, 1969]. Eine Erhöhung der ausländischen Renditen im Vergleich zum Inland zieht so einen Bestands- und einen Stromeffekt nach sich. Der Investitionsbestand wird einmalig von inländischen Anlagen auf ausländische Investitionsobjekte verlagert, und zusätzliche Investitionen werden zunehmend im Ausland getätigt. Fällt der Stromeffekt gering aus, so ist lediglich in der Anpassungsphase eine höhere Zinselastizität der Kapitalbewegungen zu beobachten. Permanente Kapitalströme zwischen zwei oder mehreren Ländern werden somit nach diesen erweiterten Ansätzen lediglich bei einer ständigen Variation der relativen Renditen ausgelöst.

Die Renditenhypothese wird einerseits als Zinssatzhypothese und andererseits als Profitabilitätshypothese zur Erklärung internationaler Direktinvestitionen angewendet. Die Zinssatzhypothese leitet sich aus den Grundaussagen der Faktorproportionentheorie ab. Danach resultieren Zinsdifferenzen zwischen zwei oder mehreren Ländern unter der Bedingung gleicher relativer Nachfragestrukturen aus den differierenden relativen Kapitalausstattungen dieser Länder. Ein hoher Zinssatz ist dann ein Indikator für eine hohe Grenzleistungsfähigkeit des Faktors Kapital, und Direktinvestitionen sowie Portfolioinvestitionen fließen von relativ kapitalreichen Ländern in vergleichsweise kapitalarme Standorte, bis sich die internationalen Zinssatzdifferenzen aufgrund der durch die Kapitalströme ausgelösten Konvergenz der relativen Faktorausstattungen der Länder angleichen. Im Rahmen der Profitabilitätshypothese werden die Aussagen der Renditenhypothese auf die Unternehmensebene projiziert. Als Bestimmungsgrund für ausländische Direktinvestitionen wird hier eine spezifische, meist projektbezogene Kapitalverzinsung im Ausland angesehen, die höher ausfällt als die Profitabilität vergleichbarer inländischer Investitionen.

Der Renditenansatz wurde vor allem in den fünfziger Jahren als Erklärung des raschen Anstiegs US-amerikanischer Direktinvestitionen in Europa propagiert, denn vor allem im Verarbeitenden Gewerbe erzielten die amerikanischen Tochterunternehmen in Europa weitaus höhere Renditen als die Muttergesellschaften im Inland. Zu Beginn der sechziger Jahre verlor der Renditenansatz an Dominanz, da die US-amerikanischen Investitionsströme weiter in Richtung Europa flossen, obwohl sich die Entwicklung der Renditen jetzt zum Vorteil der Vereinigten Staaten wendete [Hufbauer, 1975].

Wie das Beispiel der Vereinigten Staaten der sechziger Jahre verdeutlicht, waren die Versuche, den Renditenansatz empirisch zu untermauern, von wechselndem Erfolg. Einen Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und internationalen Renditedifferenzen konnten die Studien von Blais [1975], Young [1988], Popkin [1965], Stevens [1969b] und Reuber et al. [1973] nachweisen. Während sich letztere Untersuchungen auf die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern konzentrieren, stellte Blais einen Einfluß der relativen Renditen auf den Bestand der Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs und Kanadas im Verarbeitenden Gewerbe der Vereinigten Staaten im Zeitraum 1950-1971 fest. Veränderungen der relativen Renditen wirkten sich mit zweijähriger bzw. einjähriger Verzögerung auf den Direktinvestitionsbestand Kanadas bzw. des Vereinigten Königsreichs aus. Young bestätigte die Renditenhypothese im Rahmen einer Untersuchung der Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten im Zeitraum 1956-1984. Er zeigte, daß die aus den Gewinnen der Tochtergesellschaften finanzierten Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen wesentlich durch die Renditeentwicklung in den Vereinigten Staaten bestimmt wird. Einen Zusammenhang zwischen den von den Muttergesellschaften finanzierten Direktinvestitionen und der Höhe der Renditen konnte er dagegen nicht feststellen.

Ähnlich wie Popkin wies Stevens einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen den Quotienten aus ausländischen und inländischen Investitionen sowie ausländischen und inländischen Gewinnen für Lateinamerika nach, der jedoch mit Ausnahme Brasiliens nur für die gesamte Region und nicht für einzelne Länder Gültigkeit hatte. Mit Hilfe einer einfachen Regressionsanalyse zeigten Reuber et al., daß US-amerikanische Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe Argentiniens, Brasi-

liens, Chiles, Indiens, Indonesiens, Mexikos und der Philippinen (1956-1969) mit einer Verzögerung von einem Jahr positiv mit den Renditen in den jeweiligen Gastländern korreliert waren. Allerdings war dieser Zusammenhang lediglich in zwei Fällen statistisch signifikant auf einem Niveau von 5 vH. Reuber et al. wiesen anhand von Unternehmensbefragungen darauf hin, daß Renditeunterschiede für die Erklärung der US-amerikanischen Auslandsinvestitionen dann von Bedeutung sind, wenn die Verzinsung des eingesetzten Kapitals über die gesamte Laufzeit des Projekts betrachtet wird. Kwack [1972] stellte einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Zinssätzen in den Gastländern und den US-amerikanischen Direktinvestitionen im Zeitraum 1960-1967 fest. Da er jedoch den Erklärungswert der neoklassischen Gewinnmaximierungshypothese für die Entwicklung der US-amerikanischen Direktinvestitionen untersuchen wollte, gewichtete er die Kapitalverzinsung mit dem Bruttosozialprodukt (BSP) der untersuchten Gastländer (Japan, Kanada, Vereinigtes Königreich, Bundesrepublik), so daß diese Analyse nur unter Vorbehalt als Bestätigung der Renditenhypothese angesehen werden kann. Ähnliches gilt für die Studie von Shapiro [1980], in der die Gewinnentwicklung inländischer Unternehmen und ausländischer Tochtergesellschaften in Kanada im Zeitraum 1968-1972 untersucht wird. Die Ergebnisse zeigen, daß die Tochtergesellschaften US-amerikanischer Unternehmen im Untersuchungszeitraum höhere Gewinne erwirtschafteten als entsprechende kanadische Unternehmen. Der Zusammenhang zwischen der Gewinnentwicklung bestehender Tochtergesellschaften und den Folgeinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen in Kanada wurde jedoch nicht untersucht und somit kein Zusammenhang zwischen der Profitabilität und der Höhe der Direktinvestitionen hergestellt.

Im Gegensatz zu den beschriebenen Studien führten andere empirische Untersuchungen zu einer Ablehnung der Renditenhypothese. So konnte Weintraub [1967] keinen Einfluß differierender Renditen auf die ausländische Investitionstätigkeit US-amerikanischer Unternehmen feststellen. Zu dem gleichen Ergebnis kamen Bandera und White [1968] im Rahmen einer Untersuchung der US-amerikanischen Direktinvestitionen in Europa im Zeitraum 1953-1962. Bandera und Lucken [1972] konnten keinen Zusammenhang zwischen den als Indikatoren für die Renditeunterschiede verwendeten durchschnittlichen Umsätzen auf den Märkten der EG und der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA) und der Alloka-

tion US-amerikanischer Direktinvestitionen zwischen den beiden Integrationsräumen nachweisen. Hufbauer [1975] verglich die jährlichen Wachstumsraten US-amerikanischer Investitionen im In- und Ausland mit der Differenz zwischen den jährlichen in- und ausländischen Renditen im Zeitraum 1955-1970 und konnte keinen Zusammenhang feststellen. Auch Walia [1976], der mehrere Indikatoren zur Renditemessung nutzte, fand keine Hinweise für die Annahme, daß US-amerikanische Unternehmen ausländische Direktinvestitionen aufgrund relativ höherer Auslandsrenditen tätigen. Ablin [1976] untersuchte den Einfluß der Kapitalverzinsung in den Vereinigten Staaten und in Europa auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen in den europäischen Gastländern. Er kam zu dem Ergebnis, daß sich die Kapitalverzinsung in beiden Regionen im Laufe der Zeit mehr und mehr anglich und folgerte daraus, daß die Bedeutung der Renditenhypothese zur Erklärung internationaler Direktinvestitionen eher als gering einzuschätzen ist.

Der relativ geringe Erklärungswert der Renditenhypothese kann sowohl auf statistische Probleme als auch auf Unzulänglichkeiten des theoretischen Ansatzes zurückgeführt werden. Statistische Probleme entstehen vor allem, da die Renditenhypothese auf die Gewinne während der gesamten Investitionsperiode Bezug nimmt, während sich die veröffentlichten Gewinne auf einen kürzeren Zeitraum von zumeist einem Jahr beziehen. Längerfristige Untersuchungen scheitern daher häufig an der benötigten Datenmenge. Darüber hinaus spielen zum Zeitpunkt der Investitionsentscheidung die für die Zukunft erwarteten Renditen eine wesentliche Rolle. Ex-post-Untersuchungen über das Investitionsverhalten müssen aber auf die tatsächlichen Renditen im Untersuchungszeitraum zurückgreifen und somit unterstellen, daß sich die Erwartungen der Investoren stets erfüllen. Auch stimmen die veröffentlichten Gewinne nicht immer mit den tatsächlichen Gewinnen überein. Dies wird vor allem dann der Fall sein, wenn Käufe und Verkäufe zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften mit internen Verrechnungspreisen bewertet werden, die von den Marktpreisen abweichen. Außerdem können die zu beobachtenden Renditedifferenzen auf entsprechenden Risikodifferenzen zwischen zwei oder mehreren Ländern basieren, so daß die Unterschiede in den in- und ausländischen Renditen weniger ein Signal zur Veränderung der Investitionsstrategie geben, als vielmehr eine Gleichgewichtssituation widerspiegeln.

Auch aus theoretischen Überlegungen wird deutlich, warum dem Renditenansatz ein so geringer Erklärungswert für ausländische Direktinvestitionen beizumessen ist. So wirft die Grundannahme der Zinssatzhypothese, ausländische Direktinvestitionen wären eine Folge der Unterschiede in der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals und damit der in- und ausländischen Renditen, erhebliche Zweifel auf. Denn im Gegensatz zu einer Portfolioinvestition ist das Motiv einer Direktinvestition nicht die Übertragung von Finanzkapital, sondern die Einflußnahme auf die Geschäftstätigkeit eines ausländischen Unternehmens. Als Anreize für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit spielen daher die im Ausland zu erzielenden Renditen für betriebswirtschaftliches und technisches Wissen, Vertriebstechniken und Managementkenntnisse eine hervorragende Rolle. Über die relativen Renditen dieser intangiblen Güter im In- und Ausland geben jedoch die zu beobachtenden Unterschiede in der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals keine Hinweise. Darüber hinaus muß ein lohnender Kapitaltransfer zwischen zwei Ländern nicht notwendigerweise über Unternehmen als Transfermedium abgewickelt werden. Internationale Finanzmärkte dürften einen solchen Kapitaltransfer zu geringeren Kosten ermöglichen können, da sie im Vergleich zum Unternehmensmanagement über einen wesentlichen Informationsvorsprung verfügen. Portfolioinvestitionen und nicht Direktinvestitionen stellen daher die zwangsläufige Folge internationaler Unterschiede in der Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals dar.

Auch die Profitabilitätshypothese gibt kaum Anhaltspunkte über die tatsächlichen Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen. Denn die erwartete Gewinnhöhe mag zwar auf Unternehmensebene ein wesentliches Entscheidungskriterium für die Standortwahl darstellen, im Rahmen einer ökonomischen Analyse der Determinanten ausländischer Direktinvestitionen ist sie jedoch nur ein Symptom, das auf andere ökonomische Ursachen zurückzuführen ist. So können Profitabilitätsdifferenzen zwischen Stamm- und Gastland auf der unterschiedlichen Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren oder auf differierenden staatlichen Rahmenbedingungen basieren. Ursächlich für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften sind dann länderspezifische Standortvorteile, die sich in höheren Profitabilitätserwartungen äußern. Die Anwendung der Profitabilitätshypothese zur Erklärung internationaler Direktinvestitionen setzt daher die Verwendung eines globalen Renditekonzepts voraus. Aber

auch in diesem Fall wird nicht deutlich, warum Unternehmen Direktinvestitionen den Portfolioinvestitionen vorziehen. Erzielen die Unternehmen des Auslands in einigen Wirtschaftszweigen einen höheren Gewinn als die inländischen, so können die heimischen Unternehmen durch einen reinen Kapitaltransfer ins Ausland in Form von Anteilskäufen an den höheren Gewinnen partizipieren, ohne intangible Eigentumsrechte zu übertragen. Will man im Rahmen dieses Ansatzes neben den Portfolioinvestitionen auch Direktinvestitionen erklären, so muß man von der Hypothese ausgehen, daß die Unternehmen in den potentiellen Gastländern aufgrund firmenspezifischer Nachteile nicht in der Lage sind, Direktinvestitionen in überdurchschnittlich rentablen Projekten zu tätigen. Neben Renditeunterschieden spielen in diesem Fall auch Differenzen in der Ausstattung der Unternehmen mit intangiblen Eigentumsrechten eine Rolle für die Standortentscheidung.

Weiterhin ist es fraglich, ob die Gewinnmaximierung tatsächlich das alleinige Ziel eines multinationalen Unternehmens darstellt. Gerade im Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen ist es vorstellbar, daß Unternehmen eine geringere Rendite akzeptieren, um höhere Skalenerträge auf dem Inlandsmarkt zu erzielen. Aus dem kurzfristigen Gewinnmaximierungsziel wird ein langfristiges, das nicht ausschließlich von den Renditen im Ausland bestimmt wird. In kurz- oder mittelfristiger Sicht kann auch die Absicht, Markteintrittsbarrieren für neue Wettbewerber zu errichten oder auf die Standortdiversifizierung eines Wettbewerbers, vor allem auf oligopolistischen Märkten, zu reagieren, das Ziel der (kurzfristigen) Gewinnmaximierung überlagern. Darüber hinaus kann das (eigennützige) Verhalten des Unternehmensmanagements dazu führen, daß das Umsatzmaximierungsziel an die Stelle des Gewinnmaximierungsziels tritt, wenn sich das Einkommen der Unternehmensmanager mehr nach dem Umsatz des Unternehmens als nach den ausgezahlten Dividenden richtet [Baumol, 1959]. Allerdings dürfte die Abweichung vom Gewinnziel nicht unbeschränkt sein, so daß auch multinationale Unternehmen einen Mindestgewinn und somit eine Mindestrendite bei Auslandsinvestitionen anstreben. Für diese Annahme sprechen auch die aus der Verhaltenstheorie der Unternehmung abgeleiteten Überlegungen, die darauf hindeuten, daß Unternehmen aufgrund von Informations- und Zeitbeschränkungen die verschiedenen Interessen von Managern, Anteilseignern und Arbeitnehmern dadurch in Einklang bringen, daß sie eher die Erzielung angemes-

sener Gewinne als die Gewinn- oder Umsatzmaximierung anstreben [Simon, 1959; Cyert, March, 1963].

Eine weitere Schwäche des Renditenansatzes besteht darin, daß er nicht alle Investitionsströme zwischen entwickelten Industrieländern erklären und somit keine allgemeine Theorie internationaler Direktinvestitionen bieten kann. So ist dieser Ansatz nicht in der Lage, wechselseitige Direktinvestitionen innerhalb einer Branche zwischen zwei oder mehreren Ländern zum gleichen Zeitpunkt zu erklären. Dieses dem Intra-Industrie-Handel verwandte Phänomen spielt aber vor allem in den Austauschbeziehungen zwischen Industrieländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden, eine Rolle (vgl. Kapitel B). Auch hier schränkt die ausschließliche Betrachtung der Kapitalrenditen und die Vernachlässigung der Renditen auf andere Produktionsfaktoren, die mit Hilfe von Direktinvestitionen übertragen werden, den Erklärungswert des Renditenansatzes ein. Auch einseitige Direktinvestitionen zwischen Industrieländern können nicht hinreichend erklärt werden, da die Ausstattung mit Produktionsfaktoren in diesen Ländern weitgehend ähnlich ist und somit auch die Grenzleistungsfähigkeit des Kapitals zwischen den verschiedenen Standorten kaum variiert. Die Profitabilitätshypothese erscheint in dieser Hinsicht aussagekräftiger als die Zinssatzhypothese. Die Annahme, daß Direktinvestitionen lediglich ein Mittel zum Transfer von Finanzkapital zwischen verschiedenen Standorten darstellen, verstellt jedoch im Rahmen dieses Ansatzes den Blick auf konkurrierende Internationalisierungsstrategien wie die Exporttätigkeit und die Lizenzvergabe. Der Renditenansatz kann daher auch keine Antwort auf die Frage nach der Effizienz differierender Strategien der Verwertung intangibler Eigentumsrechte geben.

2. Die Output- und die Marktvolumenhypothese

Die Output- und die Marktvolumenhypothese postulieren einen Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und der Produktion in den jeweiligen Gastländern. Während die Outputhypothese eine mikroökonomische Beziehung zwischen dem Niveau oder dem Wachstum des Outputs bzw. des Umsatzes von ausländischen Tochtergesellschaften inländischer Unternehmen und der Höhe der Direktinvestitionen der jewei-

ligen Muttergesellschaften unterstellt, ist die Marktvolumenhypothese makroökonomisch ausgerichtet und betont einen positiven Zusammenhang zwischen der Marktgröße des Auslands, gemessen am BSP oder Bruttoinlandsprodukt (BIP), und dem Ausmaß der ausländischen Direktinvestitionen. Die monokausale Erklärung internationaler Direktinvestitionen durch die Marktgröße des jeweiligen Gastlandes verdeutlicht, daß die Vertreter der Marktvolumenhypothese die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ausschließlich als Folge länderspezifischer Faktoren ansehen. Firmenspezifische Determinanten bleiben auch im Rahmen der Outputhypothese weitgehend außer Betracht. Allerdings wird der Umsatz eines multinationalen Unternehmens im Ausland indirekt auch durch firmenspezifische Faktoren wie betriebswirtschaftliches und technisches Know-how oder Vertriebs- und Managementtechniken beeinflußt.

Die theoretische Fundierung beider Hypothesen ist sehr unterschiedlich. Während die Outputhypothese auf der neoklassischen Investitionstheorie basiert und somit Bezug auf die Erklärungsansätze des inländischen Investitionsverhaltens, vor allem auf das Akzelleratormodell von Chenery [1952] und Koyck [1954] und dem daraus abgeleiteten Modell von Jorgenson [1963], nimmt, hat die Marktvolumenhypothese eher den Charakter einer Ad-hoc-Erklärung ohne besondere theoretische Fundierung. Zwar bieten die Akzelleratormodelle einen theoretischen Erklärungsansatz für den positiven Zusammenhang zwischen inländischen Investitionen und dem inländischen BSP, aber der Erweiterung dieser Beziehung auf ausländische Direktinvestitionen fehlt die theoretische Begründung.

Trotz ihres geringen theoretischen Gehaltes wurde die Marktvolumenhypothese in zahlreichen empirischen Studien als Erklärungsansatz für internationale Direktinvestitionen verwendet. So stellte Goldberg [1972] einen statistisch positiven Zusammenhang zwischen dem Wachstum des EG-Marktes und den US-amerikanischen Direktinvestitionen in der EG fest. Dagegen fanden Bandera und White [1968] sowie Scaperlanda und Mauer [1969] einen positiven Einfluß der Größe des Marktvolumens der EG auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen in den EG-Mitgliedsländern heraus. Im Hinblick auf die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern konnten Reuber et al. [1973] die Marktvolumenhypothese bestätigen. Leftwich [1973] sowie Hultman und McGee [1988] wiesen einen statistisch signifikanten Zusammenhang

zwischen dem BSP und den Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten im Zeitraum 1952-1971 bzw. 1970-1986 nach. Green und Cunningham [1975] untersuchten die Determinanten US-amerikanischer Direktinvestitionen in 25 Ländern in den Jahren 1965 und 1969. Sowohl für die gesamten Direktinvestitionen in diesen Ländern als auch im Hinblick auf die Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe der Gastländer erwies sich das BSP als die wichtigste Einflußgröße. Auch Takahashis [1975] neoklassisches Gewinnmaximierungsmodell erklärt die kurzfristigen Veränderungen der Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen im Ausland unter anderem mit der Höhe des BSP als Indikator für das Marktvolumen in den Gastländern. Buckley und Dunning [1976] stellten im Rahmen ihrer Untersuchung US-amerikanischer Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich fest, daß das Wachstum des britischen Marktes zwischen 1963 und 1970 einen wesentlichen Einfluß auf das Verhalten ausländischer Investoren ausübte. Auch die Studien von Kobrin [1976], Shapiro [1977], Moore [1978], Sachchamarga [1978], Quigley [1979], Davidson [1980] sowie Kravis und Lipsey [1982] wiesen für verschiedene Zeiträume einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen den US-amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland und dem Marktvolumen der Gastländer nach. Juhl [1979a] stellte dagegen eine enge Korrelation zwischen dem BSP und dem Bestand ausländischer Direktinvestitionen in lateinamerikanischen Ländern fest.

Die Outputhypothese wurde lediglich von Stevens [1969b] und Kwack [1972] empirisch getestet. Stevens wies eine statistisch signifikante Beziehung zwischen den US-amerikanischen Direktinvestitionen in Argentinien, Brasilien und Venezuela und den Umsätzen der amerikanischen Tochtergesellschaften im Verarbeitenden Gewerbe der Gastländer im Zeitraum 1957-1965 nach. Kwack wandte das Modell von Jorgenson auf die vierteljährlichen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten an und konnte zeigen, daß die Direktinvestitionen durch das Ausmaß der Produktion US-amerikanischer Tochtergesellschaften in den Gastländern, die Höhe ihrer ursprünglichen Direktinvestitionen, den "cash-flow" und den Zinssätzen auf den US-amerikanischen Kapitalmärkten bestimmt wurden.

Obwohl die Marktvolumen- und die Outputhypothese in mehreren empirischen Untersuchungen bestätigt wurden, muß ihre Aussagekraft aufgrund zahlreicher theoretischer Unzulänglichkeiten als eher gering eingeschätzt werden. Im Hinblick auf die Marktvolumenhypothese gilt,

daß die Marktgröße allein kein hinreichender Grund für eine Auslandsinvestition sein kann. Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften dürften zwar dann entstehen, wenn durch Direktinvestitionen Skalenerträge auf Auslandsmärkten erzielt werden können. Die ausländische Marktgröße ist jedoch hierfür kein hinreichender Indikator, da das Ausmaß der Nutzung von Betriebsgrößenvorteilen auch wesentlich von firmenspezifischen Faktoren bestimmt wird.

Darüber hinaus ist für die Investitionsentscheidung auch die Marktgröße des Inlands von Bedeutung. Trifft die Marktvolumenhypothese zu, so müßten die Länder mit den größten Inlandsmärkten die geringsten Auslandsinvestitionen tätigen. Diese Hypothese steht aber im Widerspruch zu der im internationalen Vergleich überdurchschnittlichen Präsenz US-amerikanischer Unternehmen auf den Auslandsmärkten. Auch aufgrund dieser Tatsache scheint die These von der Erzielung von Skalenerträgen durch Direktinvestitionen nicht ohne Widerspruch zu sein. Der in vielen Industrieländern ab einem bestimmten wirtschaftlichen Entwicklungsstand zu beobachtende Einsatz ausländischer Direktinvestitionen als alternative Internationalisierungsstrategie zum Export von Gütern spricht ebenfalls gegen die Marktvolumenhypothese. Denn gerade die Unternehmen in den Ländern, die, gemessen am BSP, einen relativ großen Inlandsmarkt aufweisen, zeigen ein überdurchschnittliches Engagement in der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften [Dunning, 1981a; 1986].

Selbst für den Fall, daß die Austauschbeziehungen wesentlich durch die relativen Marktgrößen mitbestimmt werden, kann die Marktvolumenhypothese keine hinreichende Erklärung für internationale Direktinvestitionen geben, da ein Unternehmen die Vorteile eines großen Auslandsmarktes auch über Exporte oder die Vergabe von Lizenzen nutzen kann. Um dem Anspruch einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen gerecht zu werden, müßte die Marktvolumenhypothese daher Hinweise auf die relative Vorteilhaftigkeit differierender Internationalisierungsstrategien geben, was aber nicht der Fall ist. Der im Widerspruch zu den theoretischen Schwächen in mehreren Studien nachgewiesene relativ hohe Erklärungswert der Marktvolumenhypothese dürfte darauf zurückzuführen sein, daß zwischen dem BSP eines Gastlandes und den dort vorgenommenen ausländischen Direktinvestitionen eine wechselseitige Abhängigkeit besteht, die sich in Regressionsanalysen in einem relativ hohen Bestimmtheitsmaß ausdrückt, aber keine Hinweise auf die Struktur

der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Marktgröße gibt. Darüber hinaus dürfte der tatsächliche Zusammenhang zwischen diesen Variablen, vor allem in den sechziger und siebziger Jahren, von einem zeitlichen Trend überlagert gewesen sein, der die Aussagekraft der auf Zeitreihenanalysen basierenden Untersuchungen erheblich einschränkt.

Obwohl die Outputhypothese theoretisch gründlicher fundiert ist als die Marktvolumenhypothese, weist auch sie einige Erklärungsschwächen auf. Bedingt durch die Orientierung an den neoklassischen Theorien inländischer Investitionen ist sie nicht in der Lage, Kriterien für die Entscheidung zwischen der inländischen und der ausländischen Investitionstätigkeit abzuleiten. Es wird lediglich postuliert, daß inländische Unternehmen in den Wirtschaftszweigen des Auslands investieren, in denen die Umsatzerwartungen überdurchschnittlich hoch ausfallen. Ein Vergleich zu den Märkten des Inlands wird nicht hergestellt. Darüber hinaus geht aus der Outputhypothese nicht hervor, aus welchen Gründen Unternehmen die Entscheidung zur Erstinvestition auf ausländischen Märkten fällen. Umsatzvergleiche sind in diesem Fall nicht möglich. Weiterhin wird nicht deutlich, ob die Outputhypothese ausschließlich auf Standortvorteilen des Gastlands basiert oder auch firmenspezifische Faktoren berücksichtigt. Im ersten Fall ist sie nicht in der Lage, wechselseitige Direktinvestitionen innerhalb einer Branche zwischen zwei oder mehreren Ländern zu erklären, da nur jeweils ein Land über relative Standortvorteile verfügen kann. Spiegeln die Umsätze der Unternehmen auf ausländischen Märkten auch firmenspezifische Wettbewerbsvorteile wider, so bietet die Outputhypothese keine eindeutige Antwort auf die Frage nach den Gründen für die Standortentscheidung, da dann die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen und weniger die Umsatzdifferenzen die Ursache der Investitionsentscheidung darstellen. Auch die Outputhypothese bietet daher keinen umfassenden Ansatz zur Erklärung internationaler Direktinvestitionen.

3. Die Produktzyklushypothese

Die Produktzyklushypothese Vernons [1966] sieht in ihrer ursprünglichen Version internationale Direktinvestitionen als eine von zwei möglichen Strategien der Bedienung ausländischer Märkte an. Technologische Inno-

vationen werden als Hauptdeterminante der Struktur des Welthandels und der Allokation der Produktion zwischen verschiedenen internationalen Standorten identifiziert. Die Länder mit den größten Marktvolumen und den höchsten Pro-Kopf-Einkommen (im Beispiel Vernons die Vereinigten Staaten) nehmen in diesem Ansatz die Rolle des technologischen Vorreiters in der Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren wahr. Vernon führt dies auf zwei Gründe zurück. Zum einen würden sich aufgrund des steigenden Pro-Kopf-Einkommens die Präferenzen der Konsumenten in Richtung höherwertiger Güter verändern und zum anderen gingen von der Knappheit des Faktors Arbeit in diesen Ländern Anreize zur technologischen Innovation aus.

In der ersten Phase des Lebenszyklus, in der das Produkt neu ist, wird es nach der Produktzyklushypothese ausschließlich im Inland produziert und konsumiert, da zunächst eine enge Koordination zwischen Forschungs- und Produktionsabteilungen bei der Markteinführung des Produkts erforderlich ist, eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Produkts einen engen Kontakt mit den Konsumenten bedingt und die neuen Produkte in ihrer Herstellung relativ humankapitalintensiv sind. In dieser Phase des Lebenszyklus ist die Nachfrage nach dem innovativen Gut relativ preisunelastisch. Nach erfolgreicher Markteinführung im Inland werden zunächst die Auslandsmärkte über Exporte vom Inland aus bedient. Die aufgrund steigender Pro-Kopf-Einkommen veränderten Konsumentenpräferenzen in den aufholenden Handelspartnerländern erhöhen die Nachfrage nach dem einstmals neuen Produkt, so daß die in der dritten Lebensphase eintretende Standardisierung des Produkts und seiner Produktionstechnik eine Standortverlagerung ins Ausland lohnend erscheinen läßt. Die Ausstattung der Gastländer mit immobilen Faktoren entspricht jetzt der standardisierten Produktionstechnik, so daß die Auslandsproduktion Kostenvorteile bietet und ausländische Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie genutzt werden.

Die Produktzyklushypothese ist von Vernon mehrfach erweitert worden [Vernon 1971; 1974a; 1974b] und umfaßt in ihrer weitestgehenden Version eine oligopolistische Verhaltenshypothese der Unternehmung, die dem Ansatz Knickerbockers [1973] ähnelt, auf den an anderer Stelle eingegangen wird. Einige wenige Untersuchungen zur Produktzyklushypothese befassen sich mit deren empirischer Evidenz. So stellten Gruber et al. [1967] einen engen Zusammenhang zwischen dem Quotienten aus aus-

ländischer Produktion und Exporten sowie den Ausgaben US-amerikanischer Unternehmen für Forschung und Entwicklung fest. Gruber et al. schließen aus diesem Ergebnis auf eine Substitution der Exporttätigkeit durch ausländische Direktinvestitionen in der Endphase eines Produktzyklus. Eine ähnliche Untersuchung führte Horst [1972b] für US-amerikanische Exporte und Direktinvestitionen in Kanada durch. Auch er konnte eine Substitutionsbeziehung zwischen Exporten und ausländischen Direktinvestitionen nachweisen. Als Entscheidungskriterium zwischen beiden Strategien identifizierte Horst die kanadische Zolltarifpolitik, da im Branchenquerschnitt die Umsätze US-amerikanischer Tochtergesellschaften in Kanada um so höher ausfielen, je stärker ein Wirtschaftszweig vor Importen aus den Vereinigten Staaten geschützt wurde. Wolf [1977] unterstützt diese Feststellung im Rahmen einer Studie der weltweiten Austauschbeziehungen der Vereinigten Staaten. Bestätigt wurde die Produktzyklushypothese auch in den Untersuchungen von Parry [1975] zum Investitionsverhalten der britischen pharmazeutischen Industrie und in der Studie von Juhl [1979b], in der die Gültigkeit der Produktzyklushypothese in Bezug auf die Direktinvestitionen der Bundesrepublik in Entwicklungsländern untersucht wurde. Tai und Mehta [1988] untersuchten das Export- und Investitionsverhalten im Verarbeitenden Gewerbe der Vereinigten Staaten und Japans und wiesen die Existenz eines Produktzyklus für mehrere Branchen des Verarbeitenden Gewerbes dieser Länder nach. Als wesentliche Bestimmungsfaktoren des Produktzyklus identifizierten sie die Forschungs- und Entwicklungsintensität der einzelnen Wirtschaftszweige und die Zolltarifpolitik des jeweiligen Handelspartners.

Schon aus der Tatsache, daß die Produktzyklushypothese Vernons in ihrer ursprünglichen Form aus den Erfahrungen der Vereinigten Staaten in der unmittelbaren Nachkriegszeit abgeleitet wurde, ergeben sich einige kritische Einwände. So wurde bereits in den siebziger Jahren, aber vor allem in den achtziger Jahren die Tendenz deutlich, auch nichtstandardisierte, humankapitalintensive Produktionen wie die Kraftfahrzeugherstellung oder die Produktion von Gütern aus dem elektrotechnischen Bereich ins Ausland zu verlegen. Fortschritte in der Produktentwicklung und -innovation haben darüber hinaus zur Folge, daß innovative Produkte nicht mehr lediglich für den inländischen Markt entwickelt und geplant werden, sondern bereits in der Einführungsphase auf mehreren ausländischen Märkten getestet werden [vgl. hierzu auch Buckley

und Casson, 1976, S. 76]. Hierzu haben auch die neueren Entwicklungen in den Kommunikationstechniken beigetragen, die einen engen Kontakt zu den Konsumenten während der Einführungsphase eines Produktes nicht mehr notwendig erscheinen lassen. Die einzelnen Phasen des Produktzyklus sind somit kaum mehr eindeutig bestimmbar, und die Produktinnovation wird zunehmend zu einem kontinuierlichen Prozeß.

Weiterhin kann die Produktzyklushypothese den Ansprüchen an eine allgemeine Theorie internationaler Direktinvestitionen nicht gerecht werden. So wird in diesem Ansatz die Möglichkeit der Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum nicht berücksichtigt. Die überlegenen Kenntnisse über die Standortbedingungen, über die die Unternehmen im potentiellen Gastland verfügen, die Kosten, die bei der Führung eines Unternehmens vom Ausland aus entstehen und die Risiken, die mit dem Besitz ausländischer Produktionsanlagen verbunden sind, können in vielen Fällen dazu führen, daß Unternehmen die Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften vorziehen. Im Produktzyklusansatz werden daher wichtige Einflußfaktoren der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit vernachlässigt. Er gibt zwar die Bedingungen an, unter denen eine Produktion im Ausland der Exporttätigkeit vorgezogen wird, nennt jedoch nicht die Determinanten, die die Eigentumsverhältnisse der ausländischen Unternehmen (Gründung von Tochtergesellschaften versus Lizenzvergabe) bestimmen.

Auch die Anwendung der Produktzyklushypothese auf die Direktinvestitionen zwischen entwickelten Industrieländern stößt auf Schwierigkeiten, da die Qualifikation der Arbeitskräfte und die Faktorkosten zwischen Ländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden, kaum variieren. Investitionen zwischen hochentwickelten Standorten können zwar mit Handelsbarrieren und Transportkosten begründet werden, diese Faktoren werden aber im Produktzyklusansatz nicht berücksichtigt. Aus ähnlichen Gründen gibt die Produktzyklushypothese auch keine Hinweise auf die Determinanten wechselseitiger Direktinvestitionen innerhalb einer Branche zwischen zwei oder mehreren Ländern. Schließlich beschränkt auch die strikte Phaseneinteilung die Aussagekraft dieses Ansatzes. Denn die Annahme eines Produktzyklus postuliert eine streng chronologische Abfolge der beiden Internationalisierungsstrategien, Exporttätigkeit und ausländische Direktinvestitionen, und steht somit im Widerspruch zu der Beobachtung, daß viele

Unternehmen gleichzeitig mehrere Strategien zur Bedienung ausländischer Märkte anwenden (vgl. Kapitel B). Der Produktzyklushypothese ist daher lediglich im Hinblick auf die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern eine größere Aussagekraft beizumessen.

4. Die Währungsraumhypothese

Im Rahmen seiner Währungsraumhypothese geht Aliber [1970; 1971] der Frage nach, aus welchen Gründen ausländische Investoren den Unternehmen im Gastland überlegen sind. Denn erst durch den Besitz von Wettbewerbsvorteilen gegenüber den Unternehmen im Gastland, so die Argumentation Alibers, entstehen Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Aliber geht davon aus, daß solche Wettbewerbsvorteile nicht firmenspezifisch sind, sondern auf der Zugehörigkeit zu einem speziellen Währungsraum basieren und Direktinvestitionen vor allem von Hartwährungs- in Weichwährungsländer fließen. Grundlegend für den Ansatz ist das Konzept der Währungsprämie. Es unterstellt, daß Investoren grundsätzlich risikoscheu sind und daher die Schuldzinsen in unterschiedlichen Währungsräumen differierende Prämien enthalten, die das Risiko einer Währungsabwertung widerspiegeln. Der Schuldner kompensiert so den Investor durch eine Währungsprämie für das von ihm eingegangene Wechselkursrisiko. Aliber argumentiert, daß Investoren von der Fiktion ausgehen, inländische Muttergesellschaften und ausländische Tochterunternehmen hätten ihren Standort im gleichen Währungsraum. Eine solche Fiktion hat zur Folge, daß das Wechselkursrisiko bei der Rückführung von Gewinnen zur Muttergesellschaft vernachlässigt wird. Ist nun der Zinszuschlag auf die inländische Währung geringer als der auf die ausländische, werden die Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen in die Lage versetzt, günstigere Finanzierungen vorzunehmen als die Unternehmen im Gastland. Dieser Wettbewerbsvorteil ausländischer Investoren wird um so größer, je höher der Kapitalanteil an der Wertschöpfung der Unternehmen und die Prämie auf die ausländische Währung ausfallen.

Die Währungsraumhypothese scheint durch den raschen Anstieg der US-amerikanischen Direktinvestitionen im Europa der sechziger Jahre und das japanische Engagement auf den Märkten Südostasiens zu Beginn der

siebziger Jahre bestätigt zu werden. Die Entwicklungen der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten und Japans bestätigen jedoch eher die den Währungsraumansatz vereinfachende Hypothese, daß eine Aufwertung der inländischen Währung die Investitionstätigkeit im Ausland fördert und eine Abwertung den Zustrom ausländischer Investitionen verstärkt. Ein Zusammenhang zwischen Wechselkursänderungen und internationalen Investitionen ist in mehreren Studien empirisch untersucht worden, sollte jedoch nicht mit der Währungsraumhypothese Alibers verwechselt werden. So stellten Alexander und Murphy [1975] einen negativen Zusammenhang zwischen der Abwertung der Währung eines Landes und den jährlichen Direktinvestitionen im Ausland und eine positive Beziehung zwischen der Abwertung und dem Zustrom ausländischer Direktinvestitionen fest. Zu dem gleichen Ergebnis gelangten Logue und Willet [1977] in einer Analyse der US-amerikanischen Direktinvestitionen im Zeitraum 1967-1973. Eine Untersuchung der Wechselkursanpassungen des Vereinigten Königreichs, Frankreichs und der Bundesrepublik in den sechziger Jahren zeigt, daß eine Währungsabwertung die inländische Produktion auf Kosten der ausländischen Produktion fördert und zu einer Erhöhung der ausländischen Direktinvestitionen im abwertenden Land beiträgt [Kohlhagen, 1977].

Einige empirische Untersuchungen kommen zu einem entgegengesetzten Ergebnis. So weist Scaperlandas [1974] Analyse der Investitionsströme zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada darauf hin, daß eine Abwertung des kanadischen Dollars gegenüber dem US-Dollar negative Auswirkungen auf die Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen in Kanada hatte, während Boatwright und Renton [1975] zeigten, daß eine Abwertung des britischen Pfunds zu einer Erhöhung der ausländischen Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich führte und gleichzeitig Anreize für britische Unternehmen gab, die Anzahl ihrer Tochtergesellschaften im Ausland zu erhöhen. Sachchamarga [1978] bestätigte dagegen im Rahmen einer Analyse der US-amerikanischen Direktinvestitionen in Kanada die These, daß eine Abwertung der inländischen Währung den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen erhöht und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften durch inländische Unternehmen bremst. Zu einem anderen Ergebnis kamen Hultman und McGee [1988], die neben dem BSP den Außenwert des US-Dollars als wesentliche Bestimmungsgröße ausländischer Direktinvestitionen in den Verei-

nigten Staaten identifizierten. Sie stellten im Zeitraum 1970-1986 eine positive Korrelation zwischen einer Aufwertung des US-Dollars und der Höhe ausländischer Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten fest.

Die skizzierten Untersuchungen geben keinen eindeutigen Hinweis auf den empirischen Erklärungswert der Währungsraumhypothese, da sie lediglich einen Zusammenhang zwischen der Auf- und Abwertung der Währung eines Landes und den Investitionsströmen zwischen In- und Ausland nachweisen und sich somit auf einen Teilaspekt der Währungsraumhypothese beschränken. Die theoretischen Annahmen Alibers sprechen bei näherer Betrachtung eher gegen eine große Aussagekraft der Währungsraumhypothese. So erscheint die Annahme, Portfolioinvestoren vernachlässigten das Wechselkursrisiko bei der Rückführung der Gewinne von den Tochterunternehmen zur Muttergesellschaft, zumindest für die siebziger und achtziger Jahre nicht zwingend. Diese These dürfte höchstens in bezug auf unerfahrene Gelegenheitsinvestoren Gültigkeit haben. Wiederholte Fehlentscheidungen werden vor allem die größeren institutionellen Anleger dazu veranlassen, eine Anpassung ihrer Investitionsstrategien vorzunehmen. Darüber hinaus ist der Erklärungswert der Währungsraumhypothese auf einseitige Direktinvestitionen beschränkt. Wechselseitige Direktinvestitionen zwischen zwei und mehreren Ländern zum gleichen Zeitpunkt werden in diesem Ansatz ebensowenig erfaßt wie länderspezifische Unterschiede in der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit. Auch ist der Ansatz nicht in der Lage zu erklären, warum Unternehmen die erheblichen Kosten der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften auf sich nehmen, obwohl sie die Möglichkeit haben, durch Portfolioinvestitionen von der vermeintlichen Fehleinschätzung der Kapitalanleger zu profitieren. Die Währungsraumhypothese stellt somit, wie viele andere Ansätze auch, keine allgemeine Theorie internationaler Direktinvestitionen dar. Die skizzierten empirischen Untersuchungen deuten darauf hin, daß sie sich letztendlich auf die Aussage reduzieren läßt, daß Wechselkursänderungen neben anderen Faktoren einen Einfluß auf die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit ausüben. Dabei dürften Wechselkursänderungen weniger einen Einfluß auf die Entscheidung zwischen konkurrierenden Internationalisierungsstrategien nehmen, als vielmehr den Zeitpunkt der Investitionen auf ausländischen Märkten mitbestimmen.

II. Firmenspezifisch orientierte Ansätze

1. Die Portfoliohypothese

Die Portfoliohypothese stellt eine Weiterentwicklung der Renditenhypothese dar. Sie unterstellt, daß nationale und internationale Kapitalbewegungen nicht nur durch differierende Renditeerwartungen, sondern auch durch den unterschiedlichen Risikograd der Anlagen bestimmt werden. Nach den aus den grundlegenden Überlegungen von Iversen [1935] abgeleiteten formalisierten Modellen von Tobin [1958] und Markowitz [1959] entspricht das Risiko einer Anlage der Varianz der Rendite eines Wertpapiers. Das Risiko eines gesamten Portfolios ist dann eine Funktion der Varianz der Renditen der jeweiligen Wertpapiere und der gegenseitigen Abhängigkeit der Renditen der im Portfolio enthaltenen Anlagen. Es ist daher für Investoren lohnend, auch solche Wertpapiere im Portfolio zu halten, die eine relativ geringe Rendite versprechen, aber das Gesamtrisiko des Depots verringern. Aufgrund ihrer Beobachtung, daß die Wertpapierrenditen innerhalb eines Landes kurz- und mittelfristig nicht vollkommen korreliert sind und lediglich langfristig eine Konvergenz der Renditen eintritt, kommen Tobin und Markowitz zu dem Ergebnis, daß eine Diversifizierung des Portfolios das Gesamtrisiko der Anlagen verringern kann. Dies gilt insbesondere für die Streuung der Anlagen über mehrere Länder, da die Wertpapierrenditen zwischen den Ländern geringer korreliert sind als innerhalb eines Landes [Markowitz, 1959]. Im Gegensatz zur Renditenhypothese kann daher im Rahmen der Portfoliohypothese auch ein Renditegefälle vom In- zum Ausland Anreize zu Auslandsinvestitionen geben, wenn durch die Auslandsanlage das Gesamtrisiko des Portfolios verringert wird.

Während sich die Portfoliohypothese in ihrer ursprünglichen Version auf die Erklärung der Allokation von Finanzanlagen (Portfolioinvestitionen) beschränkte, versuchte Ragazzi [1973] den Portfolioansatz zu einer Theorie internationaler Direktinvestitionen zu erweitern. Ausgangspunkt seiner Überlegungen war die Frage, warum Investoren, die bestrebt sind, ihre Portfolios zu diversifizieren, häufig Direktinvestitionen den Portfolioinvestitionen vorziehen. Er vermutete, daß Unvollkommenheiten auf den nationalen Kapitalmärkten Rendite- und Risikodifferenzen zwischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen zur Folge haben. Im

Extremfall, der häufig in Entwicklungsländern zu beobachten ist, existiert kein organisierter Kapitalmarkt, so daß ausländische Direktinvestitionen die einzige Möglichkeit zur Risikodiversifizierung darstellen. Auch auf weiter entwickelten Finanzmärkten besteht zwischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen nach Ragazzis Argumentation eine enge Substitutionsbeziehung. Dies ist vor allem dann der Fall, wenn die Kapitalnachfrage auf ausländischen Finanzmärkten relativ groß ist und die Fluktuationen der Renditen stärker ausfallen, als es durch die Gewinnsituation der Unternehmen gerechtfertigt erscheint. Für kleinere Investoren, die lediglich über einen Minoritätsanteil verfügen, erhöht sich dann das persönliche Risiko überproportional zum Unternehmensrisiko, so daß sie eine Beteiligung an den Muttergesellschaften ausländischer Tochterunternehmen vorziehen und auf diese Weise die Portfolioinvestition indirekt durch eine Direktinvestition substituieren.

Der Portfolioansatz zur Erklärung internationaler Direktinvestitionen wurde in empirischen Untersuchungen von Stevens [1969b], Prachowny [1972], Cohen [1975], Blais [1975] und Rugman [1979] getestet. Während Stevens den Markowitz-Tobin-Ansatz in bezug auf die aggregierten Direktinvestitionen in Lateinamerika bestätigte, zeigte Prachowny eine enge Beziehung zwischen den Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten bzw. den US-amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland und den Renditen und dem Anlagerisiko im jeweiligen Gastland auf. Cohen kam zu dem Ergebnis, daß Unternehmen in den Vereinigten Staaten, die einen relativ hohen Anteil ihrer Produktion ins Ausland verlagert haben, in den sechziger Jahren eine geringere Fluktuation der Gewinne und Umsätze zu verzeichnen hatten. Blais wandte den Portfolioansatz auf die Direktinvestitionen Kanadas und des Vereinigten Königreichs im Verarbeitenden Gewerbe der Vereinigten Staaten (1950-1971) an. Neben Indikatoren für die Renditen und Risiken ausländischer Anlagen berücksichtigte er auch das Marktvolumen, den Output, das Preisniveau, die Lohnsätze und einen Kapitalpreisindex als erklärende Variable in seiner Schätzgleichung und stellte einen signifikanten Einfluß der Risikovariablen auf die Direktinvestitionen kanadischer Unternehmen in den Vereinigten Staaten fest. Rugman testete die Portfoliohypothese anhand der gesamten ausländischen Aktivitäten US-amerikanischer Unternehmen, die sich in seiner Definition aus den Umsätzen ausländischer Tochtergesellschaften und den Exporten inländischer Unternehmen zusammensetzen,

und kam zu dem Ergebnis, daß die internationale Diversifizierung von Auslandsaktivitäten den Gewinn US-amerikanischer Unternehmen im Zeitverlauf stabilisierte.

Obwohl die Portfoliohypothese im Gegensatz zu einigen anderen Ansätzen auch in der Lage ist, wechselseitige Direktinvestitionen zwischen zwei oder mehreren Ländern zu erklären und die Determinanten der Entscheidung zwischen in- und ausländischen Investitionen zu identifizieren, sind doch erhebliche Zweifel an der Aussagekraft des Ansatzes angebracht. Zunächst gelten im Hinblick auf das für empirische Untersuchungen verfügbare Datenmaterial ähnliche Vorbehalte wie sie gegen die Renditenhypothese geltend gemacht wurden. Aus theoretischer Sicht wirft vor allem die Übertragung des Markowitz-Tobin-Modells auf ausländische Direktinvestitionen einige Fragen auf. So wird nicht deutlich, aus welchen Gründen die Anteilseigner multinationaler Unternehmen das Unternehmensmanagement veranlassen, eine Diversifizierung der Auslandsaktivitäten vorzunehmen, da sie eine optimale Risikostreuung durch Umstrukturierung ihres persönlichen Portfolios erreichen und auf diese Weise die Unabhängigkeit gegenüber Dritten wahren können. Lediglich in dem von Ragazzi [1973] beschriebenen Fall der Marktunvollkommenheiten mag eine solche Strategie plausibel erscheinen. Aber auch dann bleibt die Portfoliohypothese zumindest im Hinblick auf Direktinvestitionen in Industrieländern, die über einen entwickelten und effizienten Kapitalmarkt verfügen, eine unbefriedigende Erklärung internationaler Investitionsströme.

Weiterhin besteht ein wesentliches Element der Direktinvestition in der Kontrolle über ein bestehendes oder neu gegründetes Unternehmen im Ausland. Dies bedeutet aber, daß abgesehen von einigen Großunternehmen die Mehrzahl der multinationalen Unternehmen gar nicht in der Lage ist, eine Risikodiversifizierung mit Hilfe ausländischer Direktinvestitionen vorzunehmen. Außerdem bleibt ungeklärt, warum Unternehmen keine Risikostreuung über Exporte oder die Lizenzierung geistigen Eigentums anstreben. Die empirische Analyse von Rugman [1979] zeigt, daß US-amerikanische Unternehmen durchaus in der Lage sind, eine Verstetigung ihrer Gewinne mit Hilfe von Exporten zu erreichen. Ähnliches dürfte auch für die Lizenzvergabe gelten. Gleichwohl dürften das Risiko und die Rendite ausländischer Anlagen durchaus eine Rolle bei der Investitionsentscheidung von Unternehmen spielen, denn Kennziffern der

Renditen- und Risikoentwicklungen spiegeln letztendlich die Standortqualität des Gastlands wider. Aber die mit einer Direktinvestition verbundene Zielsetzung dürfte weniger in einer Risikodiversifizierung als vielmehr in der Verbuchung einer Standortarbitrage bestehen.

2. Die Verhaltenshypothese der Unternehmung

Ausgehend von der Verhaltenstheorie der Unternehmung von Cyert und March [1963] kam Aharoni [1966] zu dem Schluß, daß ausländische Direktinvestitionen überwiegend durch zufällige Anstöße ausgelöst werden, die sowohl von den Entscheidungsträgern innerhalb eines Unternehmens als auch von unternehmensexternen Entwicklungen ausgehen. Ausschlaggebend für den eher zufälligen Ablauf des anfänglichen Entscheidungsprozesses über die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ist nach Aharoni die Unsicherheit des Unternehmensmanagements über die Erfolgsaussichten und Konsequenzen ausländischer Direktinvestitionen. Die Manager eines Unternehmens tendieren daher dazu, das mit der Investitionsentscheidung verbundene Risiko zu überschätzen. Aufgrund dieser Risikoaversion der Entscheidungsträger bedarf es zusätzlicher interner oder externer Anstöße zur Aufnahme eines Entscheidungsprozesses. Interne Anregungen gehen vor allem von hochrangigen Unternehmensmitgliedern aus, die ein besonderes Interesse an der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften haben. Eine Erhöhung der Handelsbarrieren oder die Bereitstellung spezifischer Investitionsanreize durch die Regierung eines potentiellen Gastlands, ein Verlust ausländischer Marktanteile oder eine steigende Wettbewerbsintensität auf dem inländischen Markt stellen externe Anstöße zur Aufnahme eines internen Entscheidungsprozesses dar. Diese anfänglichen Anreize, in einen Entscheidungsprozeß über die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften einzutreten, können nach Aharoni durch weitere firmen- oder länderspezifische Faktoren verstärkt werden. Der entscheidende Einfluß geht jedoch von den anfänglichen Anstößen aus, denn diese werden die Unternehmensführung dazu veranlassen, relevante Informationen über mögliche ausländische Investitionsprojekte einzuholen. Im Laufe der Informationssammlung werden sich die Mitglieder der beauftragten Kommission mehr und mehr mit der Durchsetzung ausländischer Investitionsvorhaben identifizieren,

da sie bereits erhebliche Zeit und Mühe für die Entscheidungsvorbereitung aufgewendet haben. Sie werden daher versuchen, einen starken Druck auf das Unternehmensmanagement auszuüben, um so die auf der Risikoaversion beruhende Abneigung gegen ausländische Direktinvestitionen zu bekämpfen. Die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften hängt daher letztendlich von der Stärke und dem Durchsetzungsvermögen der konkurrierenden Interessengruppen innerhalb des Unternehmens ab.

Ein Nachteil der Verhaltenshypothese ist darin zu sehen, daß sie zu keinen empirisch testbaren Hypothesen führt. Aharonis Überlegungen basieren zwar auf einer Umfrage unter 38 US-amerikanischen Unternehmen, die Direktinvestitionen in Israel in Betracht zogen, bleiben aber letztendlich doch ohne empirische Verifizierung, da die gewählte Stichprobe kaum repräsentativ für multinationale Unternehmen in den Vereinigten Staaten sein dürfte und Umfrageergebnisse wesentlich mit der Fragestellung variieren. Der theoretische Erklärungswert der Verhaltenshypothese bleibt eingeschränkt, da dieser Ansatz lediglich Erstinvestitionen auf Auslandsmärkten erklären kann. Die von Aharoni beschriebenen Ineffizienzen im betrieblichen Entscheidungsprozeß beruhen wesentlich auf der fehlenden Routine des Unternehmensmanagements bei der Entscheidung über grenzüberschreitende Projekte. Die Unsicherheit dürfte aber mit wiederholten Entscheidungen abnehmen, so daß Folgeinvestitionen nicht durch die Risikoaversion der Unternehmensführung beeinflußt werden. Für diese These spricht, daß die von Aharoni zur Befragung ausgewählten Unternehmen kaum Erfahrungen mit Internationalisierungsstrategien aufweisen. Darüber hinaus gibt dieser Ansatz keine Erklärung für das branchen- und länderspezifisch unterschiedliche Ausmaß internationaler Direktinvestitionen. Denn das Ausmaß der Risikoaversion und der Ineffizienz der innerbetrieblichen Entscheidungsprozesse dürfte kaum branchen- oder standortabhängig sein. Auch länderspezifische Erklärungsfaktoren bleiben in der Verhaltenshypothese außer Betracht. Im Rahmen dieses Ansatzes wird zwar betont, daß zahlreiche, in diesem Fall innerbetriebliche, Hindernisse Kosten verursachen, die die Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft im Vergleich zur Exporttätigkeit zunächst als unterlegene Internationalisierungsstrategie erscheinen läßt, es wird jedoch nicht darauf hingewiesen, daß bestehende Standortvorteile des potentiellen Gastlands diese Kosten kompensieren können. Daher

kann auch die Verhaltenshypothese Aharonis lediglich als firmenspezifische Teilerklärung für internationale Direktinvestitionen gewertet werden.

3. Die oligopolistische Reaktionshypothese

Knickerbocker [1973] vertritt die These, daß ausländische Direktinvestitionen vornehmlich von Unternehmen getätigt werden, die auf einem oligopolistisch strukturierten Inlandsmarkt produzieren. Er unterstellt, daß die optimale Unternehmensstrategie auf einem oligopolistischen Markt darauf abzielt, den Schritten der Konkurrenten unmittelbar zu folgen, da die Gefahr des Verlustes von Marktanteilen in diesem Fall geringer ist als bei einem alternativen passiven Verhalten. Diese Strategie wird auch dann durchgeführt, wenn sich keine anderen Vorteile der Standortdiversifizierung ergeben, da das vorrangige Ziel des reagierenden Unternehmens darin besteht, den Verlust von Marktanteilen zu verhindern. Aus diesem unterstellten Verhalten auf oligopolistischen Märkten leitet Knickerbocker die Hypothese ab, daß erstmalige Direktinvestitionen vormals nationaler Unternehmen innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums gebündelt auftreten und die Bündelung um so stärker ausfällt, je oligopolistischer der Markt im Stammland der Unternehmen strukturiert ist.

Knickerbocker testete die oligopolistische Reaktionshypothese vor dem Hintergrund des Investitionsverhaltens von 187 US-amerikanischen Unternehmen im Zeitraum 1948-1967. Er stellte fest, daß 50 vH der Direktinvestitionen in den untersuchten Branchen des Verarbeitenden Gewerbes innerhalb von drei Jahren und 75 vH aller Direktinvestitionen innerhalb von sieben Jahren nach der ersten innovativen Auslandsinvestition getätigt wurden und interpretierte dieses Ergebnis als Ausdruck des Unternehmensverhaltens auf oligopolistischen Märkten, das von der Zielsetzung bestimmt wird, entstehende Wettbewerbsvorteile der Konkurrenten unverzüglich auszugleichen. Außerdem fand er eine positive Korrelation zwischen der zeitlichen Eintrittskonzentration und dem Konzentrationsgrad des inländischen Marktes und eine negative Beziehung zwischen der Eintrittskonzentration und dem Grad der Produktdifferenzierung der inländischen Unternehmen heraus. Knickerbocker schloß hieraus, daß das oligopolistische Reaktionsverhalten mit steigendem Konzen-

trationsgrad des inländischen Marktes zunimmt und daß Unternehmen mit einer breiten Produktpalette weniger Anreize verspüren, ihren Konkurrenten im Investitionsverhalten zu folgen.

Auch eine von Flowers [1975] durchgeführte empirische Untersuchung kanadischer und europäischer[1] Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten bestätigt die oligopolistische Reaktionshypothese. Flowers konnte eine signifikant positive Korrelation zwischen der zeitlichen Eintrittskonzentration der europäischen und kanadischen Direktinvestitionen in den Vereinigten Staaten und der Unternehmenskonzentration in den investierenden Ländern nachweisen, die darauf hindeutet, daß kanadische und europäische Unternehmen in oligopolistisch strukturierten Wirtschaftszweigen aktiver auf die Handlungen ihrer Konkurrenten reagieren als in Branchen, die durch einen relativ geringen Konzentrationsgrad gekennzeichnet sind. Darüber hinaus gelang es Flowers, wechselseitige Direktinvestitionen zwischen den Vereinigten Staaten einerseits sowie Kanada und Europa andererseits mit Hilfe der oligopolistischen Reaktionshypothese zu erklären, indem er zeigte, daß kanadische und europäische Investoren mit einer Verzögerung von ungefähr drei Jahren ihrerseits mit der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen reagierten. Minyard [1979] stellte eine positive Korrelation zwischen den US-amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland und dem Grad der Branchenkonzentration im Inland fest, die zumindest als Indiz für die Gültigkeit der oligopolistischen Verhaltenshypothese gewertet werden kann.

Obwohl der Erklärungswert der oligopolistischen Reaktionshypothese für Folgeinvestitionen auf ausländischen Märkten recht hoch zu sein scheint, bleibt ungeklärt, aus welchen Gründen Oligopolisten Erstinvestitionen im Ausland tätigen und somit Folgeinvestitionen anregen. Knickerbocker [1973] versuchte die Erstinvestitionen mit Hilfe der Produktzyklushypothese zu erklären und wies damit gleichzeitig indirekt auf die Schwäche seines Ansatzes hin, der länderspezifische Erklärungsfaktoren (Standortvorteile) zur Begründung internationaler Direktinvestitionen völlig vernachlässigt. Zweifel an der oligopolistischen Verhaltenshypothese ergeben sich auch, da dieser Ansatz keine Erklärung für die zu

[1] Berücksichtigt wurden die Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs, der Bundesrepublik, Frankreichs und der Niederlande.

beobachtenden Direktinvestitionen kleiner und mittlerer Unternehmen und für die Passivität, mit der einige Oligopolisten auf das Vorpreschen ihrer Konkurrenten reagieren, geben kann.

Diese Erklärungsdefizite der oligopolistischen Verhaltenshypothese unterstützen eine konkurrierende Hypothese, die im Einklang mit den empirischen Untersuchungen von Knickerbocker und Flowers steht. Unterstellt man, daß die Informationen über die Standortvorteile von Ländern zwischen Unternehmen zumindest kurzfristig ungleich verteilt sind, so wird das Unternehmen mit dem überlegenen Informationssystem zunächst die in einem Land verbesserten Standortbedingungen exklusiv durch eine Verlagerung der Produktion ausnutzen können. Schließen in der Folge konkurrierende Unternehmen aus der ausländischen Marktpräsenz des Vorreiters auf eine Verbesserung der Standortbedingungen im Gastland, so werden auch sie ihre Internationalisierungsstrategien verändern und mit Hilfe von Direktinvestitionen auf diesem Markt aktiv werden. Den Anstoß zu einer solchen Reaktion stellt in diesem Fall nicht die oligopolistische Struktur des Inlandsmarkts, sondern das Ziel der Gewinnmaximierung der nachfolgenden Unternehmen dar [Buckley, Casson, 1976, S. 79]. Das zu beobachtende gebündelte Auftreten von Direktinvestitionen innerhalb eines relativ kurzen Zeitraums kann daher auch auf eine Veränderung der Standortbedingungen in den jeweiligen Gastländern zurückgeführt werden.

Ein weiterer Widerspruch in Knickerbockers Ansatz ergibt sich dadurch, daß die aufgrund einer oligopolistischen Marktstruktur ausgelösten Direktinvestitionen die Wettbewerbsintensität auf den Märkten der neuen Standorte erhöhen und somit letztlich bei unterstellter Gültigkeit der oligopolistischen Verhaltenshypothese die Anreize für die Unternehmen in den Gastländern, selbst Direktinvestitionen zu tätigen, vermindern [Agarwal, 1980, S. 753]. Die zu beobachtenden wechselseitigen Investitionsströme zwischen Industrieländern sprechen jedoch eindeutig gegen diese Hypothese. So haben die US-amerikanischen Direktinvestitionen in Europa und Japan während der fünfziger und sechziger Jahre die Unternehmen an diesen Standorten, im Gegensatz zu den Aussagen der oligopolistischen Verhaltenshypothese, nicht davon abgehalten, selbst auf den Auslandsmärkten mit Hilfe von Tochtergesellschaften zu agieren. Im Gegenteil haben sowohl die europäischen und japanischen als auch die weltweiten Direktinvestitionen in den siebziger und achtziger Jahren er-

heblich zugenommen, so daß die Prognosefähigkeit der oligopolistischen Verhaltenshypothese eher als gering eingeschätzt werden muß.

4. Die Liquiditätshypothese

Ausgehend von der Liquiditätstheorie zur Erklärung der inländischen Investitionstätigkeit, die einen positiven Zusammenhang zwischen dem internen "cash flow" eines Unternehmens und dem Ausmaß seiner Investitionen unterstellt, versuchten erstmals Barlow und Wender [1955], Auslandsinvestitionen durch die verfügbaren Eigenfinanzierungsmittel eines Unternehmens zu erklären. Dieser Ansatz beruht wie auch die Liquiditätstheorie inländischer Investitionen auf der Annahme, daß potentielle Investoren die Kosten der Eigenfinanzierung geringer einschätzen als die der Fremdfinanzierung [Meyer, Kuh, 1957; Duesenberry, 1958]. Er unterstellt daher, daß Anreize zu zusätzlichen Direktinvestitionen insbesondere dann entstehen, wenn sie aus den Überschüssen ausländischer Tochtergesellschaften finanziert werden können. Der Auslandsinvestor verhält sich nach den Aussagen der Liquiditätshypothese internationaler Direktinvestitionen somit letztlich wie ein Spieler, der neu gewonnenen Finanzmitteln einen geringeren Wert beimißt als seinem Grundeinsatz und daher bereit ist, den zusätzlichen Betrag, d.h. die Rückflüsse aus der Erstinvestition in die ausländische Tochtergesellschaft, erneut einzusetzen, also zu reinvestieren. Die Liquiditätshypothese stellt somit in ihrer Grundaussage eine "gamblers earnings hypothesis" dar [Agarwal, 1980, S. 755].

Die Liquiditätstheorie internationaler Direktinvestitionen ist in mehreren empirischen Untersuchungen analysiert worden. Eine zumindest teilweise Bestätigung dieses Ansatzes findet sich in den Studien von Brash [1966], Safarian [1969], Kwack [1972] und Hoelscher [1975]. Brash stellte fest, daß die Mehrzahl der US-amerikanischen Direktinvestitionen in Australien durch Eigenfinanzierungsmittel, insbesondere nicht ausgeschüttete Gewinne und Abschreibungsgewinne, finanziert wurden; Safarian kam zu einem ähnlichen Ergebnis im Hinblick auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen in Kanada. Er zeigte, daß 60-80 vH der für Erweiterungsinvestitionen im Zeitraum 1957-1965 in kanadischen Tochtergesellschaften benötigten Mittel eigenfinanziert wurden. Allerdings

fiel die Reinvestitionsrate in kanadischen Tochterunternehmen höher aus als in anderen ausländischen Niederlassungen US-amerikanischer Unternehmen. Kwack stellte einen positiven Zusammenhang zwischen der ausländischen Investitionstätigkeit US-amerikanischer Unternehmen und dem "cash flow" der Muttergesellschaften in den Vereinigten Staaten fest, während Hoelscher zu einem ähnlichen Ergebnis im Hinblick auf die Liquidität US-amerikanischer Tochtergesellschaften kam.

Gegen die Liquiditätshypothese internationaler Direktinvestitionen sprechen die empirischen Untersuchungen von Stevens [1969a] und Severn [1972]. Stevens überprüfte die Gültigkeit der Hypothese für eine Stichprobe von 71 US-amerikanischen Tochtergesellschaften und fand keinen Hinweis darauf, daß die verfügbaren Eigenfinanzierungsmittel einen spürbaren Einfluß auf die Investitionstätigkeit dieser Unternehmen ausübten. Severn kam im Rahmen einer Branchenquerschnittsanalyse zu dem Ergebnis, daß die multinationalen Unternehmen der Vereinigten Staaten im Zeitraum 1961-1966 eine Aufteilung der zur Verfügung stehenden Eigenfinanzierungsmittel zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften vornahmen, um den Gesamtgewinn des Unternehmens zu maximieren.[1]

Zur Liquiditätshypothese ist zunächst kritisch anzumerken, daß ihre Grundannahme, potentielle Investoren schätzten die Kosten der Eigenfinanzierung geringer ein als die Kosten einer Fremdfinanzierung, nicht unumstritten ist. So kamen Modigliani und Miller [1958; 1963] zu der Erkenntnis, daß Investitionsentscheidungen auf nationaler Ebene unabhängig von der Art der Finanzierung gefällt werden. Gilt dies auch für Auslandsinvestitionen, so ist ein Einfluß der Liquiditätsentwicklung ausländischer Tochtergesellschaften auf die Höhe der Folgeinvestitionen auszuschließen. Darüber hinaus liefert die Liquiditätshypothese keine spezifische Erklärung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Denn die Hypothese, Tochtergesellschaften würden dann Folgeinvestitionen vornehmen, wenn sie genügend Eigenfinanzierungsmittel erwirtschaftet haben, ist keine ausreichende Begründung für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit, da die liquiden Mittel auch im Inland investiert werden können. Weiterhin fehlt, ähnlich wie bei der oligopolisti-

---

[1] Weitere Untersuchungen von Stobaugh [1970] und Reuber et al. [1973] zur Liquiditatshypothese basieren auf Umfragen innerhalb von Unternehmen und werden hier aufgrund ihrer eingeschränkten Aussagekraft nicht näher betrachtet.

schen Reaktionshypothese, eine Erklärung der erstmaligen Direktinvestition. Die Vertreter der Liquiditätshypothese unterstellen wahrscheinlich implizit, daß Erstinvestitionen durch die verfügbaren Eigenfinanzierungsmittel der Muttergesellschaften bestimmt werden. Auch in diesem Fall bleibt jedoch ungeklärt, warum diese Mittel nicht im Inland angelegt werden. Die relativ geringe Aussagekraft der Liquiditätshypothese ist weitgehend darauf zurückzuführen, daß sie länderspezifische Einflußfaktoren völlig vernachlässigt. Denn erst die Berücksichtigung der unterschiedlichen Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren ermöglicht Hinweise auf die relative Effizienz ausländischer gegenüber inländischen Investitionen.

5. Ad-hoc-Ansätze

Viele empirische Untersuchungen der Determinanten ausländischer Direktinvestitionen berücksichtigen eine oder mehrere erklärende Variable, deren theoretische Fundierung eher schwach ist, die aber aufgrund von Ad-hoc-Überlegungen als Bestimmungsfaktoren der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit angesehen werden. Dies gilt insbesondere für firmenspezifische Variable, denn eine Vielzahl empirischer Untersuchungen verfolgt das Ziel, die differierenden Charakteristika multinationaler und rein nationaler Unternehmen zu identifizieren [vgl. hierzu auch Agarwal, 1980]. So kam Vaupel [1971] auf der Basis einer Untersuchung von 491 US-amerikanischen Unternehmen zu dem Ergebnis, daß sich multinationale Unternehmen im Vergleich zu rein nationalen Unternehmen durch eine höhere Forschungs- und Entwicklungsintensität, größere Marketingaufwendungen, höhere Gewinne, überdurchschnittliche Umsätze, eine umfangreiche Produktdiversifizierung, eine intensivere Exporttätigkeit und überdurchschnittliche Lohn- und Gehaltszahlungen auszeichnen. Lall [1980] zeigte hingegen, daß eine überdurchschnittliche Forschungs- und Entwicklungsintensität sowie eine humankapitalintensive Produktion eher den Export von Gütern fördert, während durch eine intensive Produktdiversifizierung Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ausgelöst werden. Horst [1972a] identifizierte ähnliche Unterschiede zwischen multinationalen und rein nationalen Unternehmen in den Vereinigten Staaten wie vorher schon Vaupel [1971], kam aber zu dem

Schluß, daß letztendlich die Größe multinationaler Unternehmen für die differierenden Charakteristika verantwortlich ist. Bergsten et al. [1978] unterstützten die Hypothese von Horst. Sie zeigten, daß das Wachstum US-amerikanischer Unternehmen durch die Anti-trust-Gesetzgebung der Vereinigten Staaten begrenzt wird und daher die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ein Substitut für die nationale Expansion darstellt. Auch Vernon [1971] und Juhl [1979b] stellten einen Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und ausländischen Direktinvestitionen fest. Während sich Vernons Untersuchung auf die US-amerikanischen Direktinvestitionen bezog, wies Juhl diesen Zusammenhang in bezug auf die Investitionen westdeutscher Unternehmen in Entwicklungsländern nach. Einen entgegengesetzten Schluß zog Franko [1976] im Hinblick auf das Investitionsverhalten europäischer Unternehmen, da seiner Meinung nach eine Vielzahl kleinerer Unternehmen in Europa auf ausländischen Märkten aktiv ist. Die von ihm vorgenommenen Untersuchungen tragen aber nicht zur Unterstützung dieser Hypothese bei.

Die skizzierten firmenspezifischen Ad-hoc-Ansätze können keine eigenständige Erklärung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften geben. Denn sie basieren weniger auf einer theoretisch fundierten Ursache-Wirkung-Beziehung zwischen den unterstellten Einflußfaktoren und dem Ausmaß ausländischer Direktinvestitionen als vielmehr auf der Annahme, daß charakteristische Unterschiede zwischen multinationalen und rein nationalen Unternehmen bestehen. Diese Ansätze sind daher eher als Ergänzungen zu den bestehenden Theorien internationaler Direktinvestitionen und als Anregungen für die Entwicklung weitergehender Hypothesen über die Gründe für das Entstehen multinationaler Unternehmen anzusehen.

III. Außenhandelstheorie und Direktinvestitionen

In den klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorien wird jede Möglichkeit einer Erklärung internationaler Direktinvestitionen durch die Annahme der vollkommenen internationalen Immobilität der Produktionsfaktoren ausgeschlossen. Die fehlende Berücksichtigung grenzüberschreitender Produktionsverlagerungen mag darauf zurückzuführen sein, daß zum Zeitpunkt des Entstehens dieser Theorien ausländische Direktinvesti-

tionen nur eine untergeordnete Rolle spielten.[1] Klassische Ökonomen wie Smith und Ricardo beschäftigten sich vornehmlich mit den Gründen für den Handel zwischen Nationen. Vereinzelt zu beobachtende ausländische Direktinvestitionen wie die Gründung von Tochtergesellschaften in den Kronkolonien durch britische Unternehmen wurden auf nicht näher skizzierte Besonderheiten des Verhältnisses zwischen Mutterland und Kronkolonie zurückgeführt. Letztlich wurde argumentiert, daß im Falle der Mobilität von Produktionsfaktoren zwischen zwei oder mehreren Ländern der Handel zwischen diesen Ländern als inländischer und nicht als ausländischer Güteraustausch anzusehen ist. Ausländische Direktinvestitionen sind daher im Rahmen der klassischen Theorieansätze nicht von inländischen Investitionen zu unterscheiden.

Auch die Aufgabe der Faktorimmobilitätsannahme im Rahmen der Außenhandelstheorie in den dreißiger Jahren führte nicht zu einer eingehenden Beschäftigung mit ausländischen Direktinvestitionen. Die Analyse internationaler Kapitalbewegungen durch Ohlin [1933], Haberler [1956], Iversen [1935] und Nurkse [1935] beschränkte sich auf die Erklärung von grenzüberschreitenden Portfolioinvestitionen und richtete ihr Augenmerk insbesondere auf das durch die Reparationszahlungen nach dem Ersten Weltkrieg ausgelöste Transferproblem. Darüber hinaus kamen die internationalen Kapitalbewegungen während und nach der Weltwirtschaftskrise der Zwischenkriegszeit aufgrund von Devisenkontrollen, Finanzkrisen und des schwindenden gegenseitigen Vertrauens der nationalen Regierungen fast vollständig zum Erliegen, so daß die Annahme der internationalen Immobilität des Faktors Kapital annähernd Realität wurde [Nurkse, 1966, S. 121]. Die dann folgende keynesianische Revolution lenkte die Aufmerksamkeit der Ökonomen mehr auf die "kurze Frist" mit der Folge, daß die eher unter langfristigen Gesichtspunkten interessierende Frage nach den Bestimmungsgründen internationaler Direktinvestitionen in den Hintergrund gedrängt wurde.

Die in den sechziger Jahren im Rahmen der Neofaktorproportionenhypothese und der Theorie der technologischen Lücke vorgenommenen Erweiterungen der H-O-S-Theorie führten ebenfalls zu keiner expliziten Berücksichtigung internationaler Direktinvestitionen in der Außenhan-

---

[1] Vgl. hierzu und zur Berücksichtigung internationaler Direktinvestitionen in den klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorien auch Agarwal [1980].

delstheorie, obwohl aus den Arbeiten von Posner [1961] und Hufbauer [1966] Anstöße für die Produktzyklushypothese Vernons [1966] hervorgingen. Erst in den Modellen von Corden [1974] und Hirsch [1976] wurde erstmals versucht, Erklärungsansätze internationaler Direktinvestitionen in die Außenhandelstheorie zu integrieren.

1. Der Corden-Ansatz

Corden [1974] zeigte, daß durch eine sukzessive Aufhebung der Prämissen eines leicht modifizierten H-O-S-Modells die Standortentscheidung eines Unternehmens, das im Inland eine Vielzahl differierender Güter herstellt, für die auch alternative Produktionsmöglichkeiten im Ausland bestehen, erklärt werden kann. Der Ansatz basiert auf folgenden Annahmen:

(1) Für alle Länder gelten neoklassische Produktionsfunktionen. Produziert wird mit den Faktoren Arbeit, Sachkapital und Humankapital. Die Nachfragebedingungen sind in allen Ländern identisch.
(2) Sachkapital und Humankapital sind international vollkommen mobil.
(3) Der Faktor Arbeit ist an allen Standorten immobil.
(4) Die Produktionsfunktionen und die Faktorausstattungen bleiben im Zeitverlauf konstant.
(5) Die Produktionsfunktionen sind durch konstante Skalenerträge gekennzeichnet.
(6) Staatliche Restriktionen wie Zölle und Ertragssteuern treten nicht auf bzw. beeinflussen die Standortentscheidung der Unternehmen nicht.
(7) Es existieren keine Transportkosten.
(8) Die Produktionsfunktionen für die jeweiligen Güter sind an allen Standorten gleich.

Die Annahmen unterscheiden sich von denen der Faktorproportionenhypothese nur in zwei Punkten. Einerseits wird Humankapital als zusätzlicher Inputfaktor eingeführt und andererseits wird unterstellt, daß die Faktoren Sach- und Humankapital international vollkommen mobil sind. Diese Prämissen haben zur Folge, daß sich sowohl die Sachkapitalrenditen als auch die Grenzprodukte der Arbeit an allen Standorten angleichen und somit die Produktionskosten an allen Standorten identisch

sind. Hebt man die Annahme (3) auf, so ergeben sich die bekannten H-O-S-Implikationen in bezug auf drei mobile Faktoren.

Unterstellt man, daß die Produktionsfunktionen zwischen den Standorten variieren (Aufhebung der Prämisse (8)), so erhält man das aus der Standort- und Produktzyklustheorie bekannte Ergebnis, daß das Land mit der überlegenen Ausstattung mit immobilen Faktoren (Infrastruktur, politische Rahmenbedinungen, etc.) die international mobilen Ressourcen attrahiert. Die Existenz von Transportkosten (Aufhebung der Prämisse (7)) beeinflußt die Standortentscheidung in Richtung einer marktnahen Produktion. Ähnliches gilt, wenn der internationale Handel durch Importbeschränkungen behindert wird (Aufhebung der Annahme (6)). Auch internationale Unterschiede in den Ertragssteuern beeinflussen die Standortwahl. Sind die Produktionsfunktionen der Unternehmen durch steigende Skalenerträge gekennzeichnet (Aufhebung der Prämisse (5)), so werden die Unternehmen eine zentralisierte Produktion präferieren, da keine Handelsbeschränkungen und Transportkosten existieren. Die Gründung von Tochtergesellschaften wird zurückgedrängt. Die Aufhebung der Annahme (4) hat zur Folge, daß sich die Standortbedingungen im Laufe der Zeit verändern und somit eine stetige Anpassung der Standortentscheidungen erforderlich ist. Hebt man schließlich die Prämisse (2) auf und unterstellt, daß das Humankapital einer Unternehmung nur unter erheblichen Kosten auf ausländische Tochtergesellschaften übertragbar ist, so kann der Export von Gütern auch dann der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften vorgezogen werden, wenn die Ausstattung des Auslands mit immobilen Faktoren der des Inlands überlegen ist.

Das Verdienst Cordens ist es, eine Erklärung internationaler Direktinvestitionen mit der neoklassischen Außenhandelstheorie zu verbinden und so indirekt auf die Substitutionsbeziehung zwischen dem Export von Gütern und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften hinzuweisen. Durch die enge Anlehnung an das Faktorproportionentheorem bleibt die Begründung internationaler Direktinvestitionen zwar auf länderspezifische Standortfaktoren beschränkt, aber die explizite Berücksichtigung von Importbeschränkungen erlaubt auch eine Erklärung von Direktinvestitionen zwischen Ländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden. Allerdings können aus dem Modell keine Aussagen darüber abgeleitet werden, wann ein Unternehmen

die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften dem Export von Gütern vorziehen wird. Es werden lediglich tendenziell handelsbeschränkende und direktinvestitionsfördernde Faktoren genannt, ohne eindeutige Entscheidungskriterien abzuleiten. Darüber hinaus folgen aus den handelsbeschränkenden Faktoren nicht zwangsläufig Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, sondern ebenfalls Impulse zur grenzüberschreitenden Lizenzvergabe.

2. Der Ansatz von Hirsch

Durch eine Gegenüberstellung der Kosten der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften versuchte Hirsch [1976], Kriterien für die Entscheidung zwischen den beiden Internationalisierungsstrategien abzuleiten und so gleichzeitig die Determinanten internationaler Direktinvestitionen zu identifizieren. Ausgangspunkt des Ansatzes stellt ein neoklassisches H-O-S-Modell dar, das durch die Berücksichtigung von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen sowie Produktions-, Informations-, Kommunikations- und Transaktionskosten erweitert wird. Zu den Produktionskosten im Stammland A (P_a) und im potentiellen Gastland B (P_b) gehören sowohl Kapitalkosten als auch andere Faktorkosten. Darüber hinaus geben firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (K) wie überlegenes technologisches Wissen oder überlegene Marketingtechniken Anreize zum Export von Gütern und zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Sie resultieren im Rahmen dieses Ansatzes aus den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen sowie den Investitionen in Marketingtechniken und versetzen das betreffende Unternehmen in eine vorübergehende Monopolstellung gegenüber seinen Konkurrenten im In- und Ausland. Weiterhin berücksichtigt Hirsch die unterschiedlichen Vertriebskosten auf inländischen (M_d) und ausländischen (M_x) Märkten. Die Vertriebskostendifferenz ($M = M_x - M_d$) beruht vor allem auf den höheren Fracht-, Verpackungs- und Versicherungskosten, die beim Export von Gütern im Vergleich zur Bedienung inländischer Märkte anfallen. Sie wird aber auch durch relativ hohe Kommunikationskosten aufgrund von Sprachunterschieden ausgelöst. Schließlich sind die Kosten der Kontrolle inländischer (C_d) und ausländischer (C_x) Unternehmen und Tochtergesellschaften von Bedeutung.

Kostendifferenzen ($C = C_x - C_d$) entstehen hier unter anderem aufgrund der Entfernung zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften oder werden durch die staatlichen Rahmenbedingungen im Ausland ausgelöst, die für einen potentiellen Investor zunächst unbekannt sind.

Auf der Basis dieser Überlegungen leitet Hirsch Kriterien für die Entscheidung zwischen der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Direktinvestitionen ab. Nach seinem Ansatz exportiert ein Unternehmen im Land A Güter in Land B, wenn gilt:

[1] $P_a + M < P_b + K$

und

[2] $P_a + M < P_b + C$

Das Unternehmen im Land A wird hingegen eine Tochtergesellschaft im Land B gründen, wenn gilt:

[3] $P_b + C < P_b + K$

und

[4] $P_b + C < P_a + M.$

Die Befolgung dieser Entscheidungsregeln führt nach Hirsch zur Auswahl der kostenminimierenden Strategie. Die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften wird dann dem Export von Gütern vorgezogen, wenn die Kosten der Bedienung des ausländischen Marktes mit Hilfe von Direktinvestitionen ($P_b + C$) geringer ausfallen als die Kosten der Exporttätigkeit ($P_a + M$) und der potentielle Investor über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber seinen Konkurrenten im potentiellen Gastland verfügt ($P_b + C < P_b + K$).

Das Verdienst von Hirsch ist es, darauf hinzuweisen, daß eine Theorie internationaler Direktinvestitionen nur aus der vergleichenden Gegenüberstellung differierender Internationalisierungsstrategien abgeleitet werden kann. Darüber hinaus ist es ihm gelungen, eine Erklärung der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit in die H-O-S-Modellwelt

zu integrieren. Unterstellt man, daß die Variablen K, M und C gleich Null sind, so erfüllt sein Modell die relevanten Bedingungen der H-O-S-Theorie und der Produktionsstandort sowie die Richtung des Handels werden durch die relative Faktorausstattung der jeweiligen Länder bestimmt. Einschränkend auf die Aussagekraft des Modells wirkt die fehlende Berücksichtigung der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe als dritte mögliche Internationalisierungsstrategie. Die Ungleichungen [3] und [4] stellen daher lediglich notwendige, aber keine hinreichenden Bedingungen für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften dar. Weiterhin spielen tarifäre und nichttarifäre Handelsbeschränkungen eine wesentliche Rolle im Rahmen der Standortentscheidung. Ihre Vernachlässigung verzerrt die aus dem Modell ableitbaren Ergebnisse in Richtung auf eine Bevorzugung der Exporttätigkeit.[1] Schließlich ist zu bezweifeln, daß der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf den ausländischen Märkten eine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften darstellt, wie von Hirsch angenommen wird. Besteht das Ziel eines potentiellen Investors darin, den inländischen Markt vom Ausland aus zu bedienen, so wird er bereits dann eine Direktinvestition tätigen, wenn die Bedingung $P_b + C < P_a + M$ erfüllt ist, wenn er also Standortvorteile im Ausland erzielen kann. Ob er den Konkurrenten im Gastland überlegen ist, spielt in diesem Fall keine Rolle für die Investitionsentscheidung.[2]

---

[1] Hirsch [1976, S. 264] weist darauf hin, daß Exportbeschränkungen in das Modell integriert werden können, nimmt aber keine entsprechende Anpassung der Entscheidungsregeln vor.

[2] Vgl. hierzu auch die ausführliche Diskussion in Abschnitt D. II. 1.

D. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe: Ein komparativer Ansatz

Die Analyse der traditionellen Theorieansätze weist auf einige zum Teil erhebliche Schwächen im theoretischen und empirischen Erklärungsgehalt der konkurrierenden Hypothesen hin. So scheitern die standort- und firmenspezifisch orientierten Ansätze in der Mehrzahl an der Erklärung wechselseitiger Direktinvestitionen, die vor allem für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit zwischen Industrieländern charakteristisch sind. Dies gilt sowohl im Hinblick auf die dominierenden intersektoralen Investitionsströme als auch insbesondere für das dem Intra-Industrie-Handel verwandte Phänomen der reziproken Direktinvestitionen innerhalb einer Branche zwischen zwei oder mehreren Industrieländern. Die auf firmenspezifischen Determinanten basierenden Hypothesen sind darüber hinaus, mit Ausnahme des Portfolioansatzes, grundsätzlich nicht in der Lage, die Gründe für die Wahl des Unternehmensstandorts zu identifizieren. Sie geben lediglich in begrenztem Ausmaß Hinweise auf die Motive der Unternehmen, Standortverlagerungen und -diversifizierungen vorzunehmen, ohne die Richtung der hieraus resultierenden Investitionsströme erklären zu können.

Weiterhin vernachlässigen die meisten der traditionellen Theorieansätze, daß mit Hilfe von Direktinvestitionen nicht nur Finanzkapital, sondern auch andere Produktionsfaktoren wie betriebswirtschaftliches und technisches Wissen, Marketingkenntnisse oder Unternehmertum vom Stammland des Investors in das Gastland übertragen werden. Ziel einer Direktinvestition ist daher weniger der reine Kapitaltransfer als vielmehr die Verwertung verfügbarer Rechte am produktiven geistigen Eigentum jenseits des inländischen Marktes. In diesem Punkt unterscheiden sich Direktinvestitionen von den Portfolioinvestitionen. Rechte am geistigen Eigentum können jedoch auch durch den Export von Gütern und die grenzüberschreitende Vergabe von Lizenzen im Ausland wirtschaftlich genutzt werden. Diese beiden Internationalisierungsstrategien stehen somit untereinander und zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in Konkurrenz. Welche Strategie der Nutzung von Rechten am geistigen Eigentum vorteilhaft ist, bleibt zunächst unklar. Hieraus folgt, daß Erklärungen des grenzüberschreitenden Investitionsverhaltens auf der Basis von Alternativkosten erarbeitet werden müssen [vgl. hierzu auch

Stehn, 1989]. Solche Erklärungen sollten die Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen aus einer vergleichenden Gegenüberstellung aller drei möglichen Internationalisierungsstrategien ableiten.

Darüber hinaus zeigen die Schwächen der eher partialanalytisch ausgerichteten traditionellen Theorieansätze, daß ein solcher komparativer Erklärungsansatz sowohl standortspezifische als auch firmenspezifische Faktoren berücksichtigen muß. Auch die Transaktionskosten, die bei einem Transfer von intangiblen Eigentumsrechten ins Ausland entstehen, sind von Bedeutung. Während die Substitutionsbeziehungen zwischen dem Export von Gütern und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften wesentlich durch die relativen Standortvorteile der Empfängerländer bestimmt werden dürften, ist zu erwarten, daß die unternehmensinterne Entscheidung zwischen einer Lizenzvergabe und der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit vor allem davon abhängt, in welchem Maße die Rechte am geistigen Eigentum, über die ein Unternehmen verfügt, im Falle einer Verwertung jenseits der heimischen Grenzen gesichert werden können.

Die regionale und sektorale Struktur der Direktinvestitionen in Industrieländern verdeutlicht, daß nicht nur die Substitutionsprozesse zwischen den drei Internationalisierungsstrategien, sondern auch Komplementaritäten zwischen der Exporttätigkeit, der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften von Bedeutung sind (vgl. Kapitel B). Es ist insbesondere zu erklären, warum Unternehmen der gleichen Branche gleichzeitig mehrere Internationalisierungsstrategien auf gleichen Auslandsmärkten anwenden (multiple Internationalisierungsstrategien).

I. Der Ausgangspunkt: Dunnings "eclectic approach"

Einen ersten Versuch, die Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen aus den Alternativkosten konkurrierender Internationalisierungsstrategien abzuleiten, stellt Dunnings [1977] "eclectic approach" dar, der in mehreren Veröffentlichungen [Dunning, 1979; 1980; 1981b; 1988] verfeinert und erweitert wurde. Dieser Ansatz, der in seiner letzten Version auch Vorarbeiten von Hirsch [1976], Buckley und Casson [1976; 1985] sowie Rugman [1981] umfaßt und heute, trotz einiger Kri-

tikpunkte, häufig als "state of the art" angesehen wird [Strange 1988, S. 8], nennt drei jeweils notwendige und insgesamt hinreichende Bedingungen für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften:

(1) Der potentielle Investor verfügt über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten, zu denen die Unternehmen im Gastland keinen Zugang haben.
(2) Das Gastland verfügt über Standortvorteile gegenüber dem Stammland des investierenden Unternehmens.
(3) Aufgrund von Besonderheiten des internationalen Handels mit Rechten am geistigen Eigentum ist es für ein Unternehmen nicht lohnend, bestehende Eigentumsrechte durch die grenzüberschreitende Vergabe von Lizenzen zu nutzen.

1. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile

Auf die Bedeutung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile als Anreiz zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften hat vor allem Hymer [1976] in seiner Dissertation aus dem Jahre 1960 hingewiesen. Aufgrund des zunehmenden Engagements US-amerikanischer Unternehmen im Europa der fünfziger Jahre stellte sich ihm die Frage nach der Effizienz einer auf Direktinvestitionen basierenden Internationalisierungsstrategie. Zusammen mit Kindleberger [1969], der den Ansatz Hymers verfeinerte und zuerst veröffentlichte, wies er darauf hin, daß ausländische Investoren erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber inländischen Unternehmen zu überwinden haben. Diese Wettbewerbsnachteile basieren nach Hymer und Kindleberger auf den höheren Kosten der Informationsbeschaffung über die jeweils bestehenden institutionellen Rahmenbedingungen, die rechtlichen Regelungen, die Präferenzen von Arbeitnehmern und Konsumenten sowie die Marktstrukturen im Gastland. Auch ergäben sich durch die Leitung einer ausländischen Tochtergesellschaft vom Heimatland aus höhere Kommunikationskosten im Vergleich zur Exporttätigkeit. Darüber hinaus würden sich die ausländischen Investoren häufig einer erheblichen Diskriminierung bei der öffentlichen Auftragsvergabe gegenübersehen. Aufgrund der Kosten dieser Wettbewerbsnachteile gegenüber inländischen Anbietern stellte sich Hymer die Frage nach den Gründen für die Überlegenheit US-amerikanischer Unternehmen auf den Märkten Europas. Eine

solche Überlegenheit im Wettbewerb auf den Auslandsmärkten sah er als notwendige Bedingung für Standortverlagerungen an. Basierend auf Bain [1956] zeigt Hymer, daß die US-amerikanischen Unternehmen trotz erheblicher Informationskosten über Wettbewerbsvorteile auf den europäischen Märkten verfügten.

Diese Wettbewerbsvorteile basieren nach Hymer und Kindleberger auf dem Besitz von "intangible assets", wie patentierten oder nichtpatentierten Technologien, etablierten Markennamen oder überlegenen Vertriebstechniken. Sie können auch auf dem Zugang zu günstigen Finanzierungs- und Informationsquellen oder auf dem Vorhandensein von besonderen Managementfähigkeiten beruhen. Der monopolistische Charakter solcher Wettbewerbsvorteile versetzt die betreffenden Unternehmen nach diesem Ansatz in die Lage, ihren Konkurrenten im Ausland über einen längeren Zeitraum im Wettbewerb überlegen zu sein.

Ähnlich wie Hymer und Kindleberger erklärt der "eclectic approach" das Entstehen von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen mit dem temporären Besitz von Eigentumsrechten, die den entsprechenden Unternehmen einen vorübergehenden Wettbewerbsvorsprung gegenüber ihren Konkurrenten verschaffen. Diese firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile unterscheiden sich somit deutlich von den aus der klassischen und neoklassischen Handelstheorie abgeleiteten länderspezifischen Wettbewerbsvorteilen. Letztere basieren auf länderspezifischen Standortbedingungen wie die Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen (Ricardo) oder die Faktorausstattung (H-O-S), während erstere unabhängig vom Standort der Produktion bestehen und somit auch im Ausland in Kombination mit den dortigen immobilen Faktoren genutzt werden können.

Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten identifiziert der "eclectic approach" als notwendige Voraussetzung für alle drei möglichen Internationalisierungsstrategien. Sie geben daher in diesem Ansatz keine Hinweise auf die relative Vorteilhaftigkeit der einzelnen Strategien. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile geben lediglich eine Antwort auf die Frage, welche Unternehmen auf ausländischen Märkten aktiv werden, sei es durch Exporte, Direktinvestitionen oder die Vergabe von Lizenzen.

Dunnings Theorie weicht in diesem Punkt deutlich von der Hymers und Kindlebergers ab, die die Bedeutung firmenspezifischer (monopolistischer) Wettbewerbsvorteile explizit im Zusammenhang mit der Frage nach

der optimalen Internationalisierungsstrategie erörtern und zu dem Schluß gelangen, daß solche Wettbewerbsvorteile die Kosten der ursprünglichen Standortnachteile des Gastlands kompensieren können und so Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften geben. Im Rahmen des "eclectic approach" sind solche Anreize nicht ausreichend. Nach diesem Ansatz tätigen Unternehmen nur dann ausländische Direktinvestitionen, wenn zusätzlich auch Standortvorteile des Gastlands vorliegen.

2. Standortspezifische Wettbewerbsvorteile

Standortvorteile als notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften traten vor allem im Rahmen der Produktzyklushypothese Vernons [1966] in den Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. Im Gegensatz zur Produktzyklustheorie subsumiert der "eclectic approach" unter Standortvorteilen nicht nur Faktorkostenvorteile, sondern grundsätzlich alle aus der klassischen und neoklassischen Handelstheorie sowie der Neofaktorproportionenhypothese abgeleiteten Standortfaktoren. Darüber hinaus berücksichtigt dieser Ansatz auch die Entfernung zu den wichtigen Absatzmärkten sowie differierende wirtschaftspolitische Maßnahmen als relevante Standortbedingungen. Er ist damit in der Lage, auch Direktinvestitionen zwischen Industrieländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden und deren relative Faktorausstattung kaum variiert, zu erklären, denn unterschiedliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, wie sie unter anderem in einer differierenden Belastung mit direkten und indirekten Steuern, Unterschieden in der Ausgestaltung der Arbeitsmarktverfassung oder differierenden Regulierungsniveaus zum Ausdruck kommen, können unter sonst gleichen Bedingungen Anreize zu Standortverlagerungen auslösen. Auch tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse, die die Exporttätigkeit behindern, sowie Transportkosten zählen hier zu den Standortfaktoren im weiteren Sinne.

In Verbindung mit firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen lassen sich aus den skizzierten Standortvorteilen Bedingungen für die relative Effizienz der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ableiten. Unter der von Hymer und Kindleberger übernommenen Annahme, daß ausländische Investoren im Gastland zunächst erhebli-

che Wettbewerbsnachteile ("ursprüngliche" Standortnachteile) gegenüber inländischen Unternehmen zu überwinden haben, identifiziert der "eclectic approach" Direktinvestitionen dann als die im Vergleich zur Exporttätigkeit überlegene Internationalisierungsstrategie, wenn Unternehmen über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten verfügen und das jeweilige Gastland gleichzeitig Standortvorteile gegenüber dem Stammland des Investors aufweist. Im Gegensatz zum Ansatz von Hymer und Kindleberger werden hier ausländische Standortvorteile als notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften angesehen, da Dunning unterstellt, daß firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten Anreize zu allen drei Internationalisierungsstrategien auslösen. Die im Falle einer grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit auftretenden zusätzlichen Informationskosten können daher im Rahmen dieses Ansatzes nicht durch firmenspezifische Wettbewerbsvorteile kompensiert werden. Bietet sich dagegen den Unternehmen aufgrund der unterschiedlichen Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren die Möglichkeit, eine Standortarbitrage zu erzielen, so können die "ursprünglichen" Standortnachteile ausgeglichen werden. Verfügt das Ausland über keine Standortvorteile im Vergleich zum Inland, so stellen Exporte die geeignete Strategie der wirtschaftlichen Nutzung intangibler Eigentumsrechte dar, da sie geringere Informationskosten zur Folge haben als die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Aussagen über die relative Effizienz einer dritten möglichen Internationalisierungsstrategie, der Lizenzvergabe, können aus dem "eclectic approach" erst abgeleitet werden, wenn zusätzlich Internalisierungsvorteile berücksichtigt werden.

3. Internalisierungsvorteile

Die Entscheidung von Unternehmen, die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften der Lizenzvergabe vorzuziehen, wird in der einschlägigen Literatur häufig auf Ineffizienzen der nationalen und internationalen Patentsysteme zurückgeführt. Basierend auf den grundlegenden Überlegungen von Coase [1937] und Arrow [1962] zur Theorie des Marktversagens aufgrund asymmetrisch verteilter Informationen kommen McManus [1972], Buckley und Casson [1976], Magee [1977], Casson

[1979], Rugman [1981], Dunning [1981b], Teece [1981; 1983], Williamson [1981], Caves [1982] und Hennart [1982] zu dem Ergebnis, daß der unzureichende Schutz geistigen Eigentums den internationalen Handel mit Wissensgütern (intangiblen Gütern) behindert. Ausländische Direktinvestitionen werden unter diesen Bedingungen einer grenzüberschreitenden Lizenzvergabe vorgezogen, da hierdurch die Kosten eines unzureichenden Schutzes geistigen Eigentums vermieden werden [Casson, 1987; Rugman, 1986].

Die Kosten der Lizenzvergabe entstehen aufgrund der Besonderheiten des internationalen Handels mit intangiblen Gütern. Die vor allem durch Casson [1979] und Rugman [1981] geprägte "internalization theory" geht davon aus, daß lediglich bei einigen Arten von intangiblen Gütern ein hinreichender Eigentumsschutz durch nationale und internationale Patentsysteme gegeben ist. Besteht kein ausreichender Patentschutz, so ist ein Handel mit intangiblen Gütern weitgehend ausgeschlossen, da die Anbieter nicht in der Lage sind, die Eigenschaften des Gutes hinreichend zu dokumentieren, ohne ihren Wissensvorsprung bereits vor dem Vertragsabschluß zu verlieren. Aufgrund der hieraus resultierenden Asymmetrie im Informationsstand von Anbietern und Nachfragern bestehen bei den potentiellen Käufern eines intangiblen Gutes häufig Unsicherheiten über den Wert des angebotenen Eigentumsrechts. Auch das überlegene technologische Wissen des Anbieters intangibler Güter selbst behindert den internationalen Wissenstransfer, da es den Nachfragern aufgrund ihres Wissensrückstands häufig nicht möglich ist, das produktive Potential einer technologischen Entwicklung im Ausland einzuschätzen. Weiterhin bestehen bei vielen Arten intangibler Güter Probleme der Kodifizierung. Dies gilt insbesondere dann, wenn der Wissensvorsprung auf besonderen Fähigkeiten der Angestellten des anbietenden Unternehmens beruht. Schließlich nehmen viele Unternehmen vom Handel mit Rechten am geistigen Eigentum Abstand, da sie nicht sicherstellen können, daß ihr Produkt vom Lizenznehmer in der gleichen Qualität hergestellt wird. Dieses Problem tritt vor allem dann auf, wenn der Anbieter über etablierte Markennamen verfügt.

Diese Besonderheiten des internationalen Handels mit intangiblen Gütern und ein unzureichendes internationales Patentsystem haben gemäß der "internalization theory" zur Folge, daß die grenzüberschreitende Lizenzvergabe mit erheblichen Transaktionskosten verbunden ist. Um diese

Kosten zu vermeiden und Internalisierungsvorteile zu erzielen, streben viele Unternehmen an, Auslandsmärkte in eigener Regie zu erschließen, d.h., sie substituieren die firmenexternen Märkte durch firmeninterne und internalisieren so die Transaktion der intangiblen Güter.[1] Im Falle einer grenzüberschreitenden Internalisierung wird die Lizenzvergabe durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften substituiert und das investierende Unternehmen wird multinational. Die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit ähnelt unter diesen Bedingungen der horizontalen Unternehmensexpansion, denn die Internalisierung verringert die Zahl der Transaktionen und somit die Transaktionskosten.

Auch Dunning geht in seinem "eclectic approach" davon aus, daß eine grenzüberschreitende Lizenzvergabe nur dann eine überlegene Internationalisierungsstrategie darstellt, wenn die Eigenschaften der zu handelnden intangiblen Güter einen Patentschutz erlauben, der eine effiziente Preisbildung auf den externen Märkten für diese Güter ermöglicht. Dies ist vor allem bei standardisierten Prozeßtechnologien, die bereits in Produktionsverfahren umgesetzt worden sind, der Fall. Dagegen bieten sich Prozeßtechnologien, die auf dem Wissen und den Fähigkeiten der Arbeitnehmer basieren und weder kodifiziert noch in Kapitalgüter umgesetzt worden sind, nicht für eine Lizenzierung an, da die externen Transaktionskosten in diesem Fall ein erhebliches Ausmaß annehmen. Die Anreize, die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe vorzuziehen, dürften daher nach Wirtschaftszweigen variieren.

4. Differierende Internationalisierungsstrategien

Der skizzierte "eclectic approach" leitet im Gegensatz zu zahlreichen anderen theoretischen Ansätzen die Determinanten der Gründung ausländ-

---

[1] Der in diesem Zusammenhang in der wissenschaftlichen Literatur verwandte Begriff der Internalisierung unterscheidet sich von dem in der Wohlfahrtsökonomik gebräuchlichen. Internalisierung bezieht sich hier auf die Substitution des internationalen Handels mit Rechten am geistigen Eigentum, d.h. des externen Marktes, durch eine unternehmensinterne Koordination mit Hilfe der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, d.h. durch den internen Markt des dann multinationalen Unternehmens [vgl. hierzu auch Casson, 1987, S. 36].

discher Tochtergesellschaften aus einer Gegenüberstellung alternativer Internationalisierungsstrategien ab. Er beinhaltet daher nicht nur eine Theorie internationaler Direktinvestitionen, sondern nennt gleichzeitig die notwendigen und hinreichenden Bedingungen, unter denen die Exporttätigkeit und die grenzüberschreitende Lizenzvergabe der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften vorgezogen werden. Die jeweiligen Bedingungen lassen sich in einer Entscheidungsmatrix darstellen [vgl. auch Dunning, 1981a, S. 32] (Übersicht 2). Ausländische Direktinvestitionen werden nach diesem Ansatz dann den alternativen Internalisierungsstrategien vorgezogen, wenn der potentielle Investor über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf ausländischen Märkten verfügt, durch die Nutzung interner Märkte Internalisierungsvorteile erzielen kann und das Ausland überlegene Standortbedingungen im Vergleich zum Inland aufweist. Sind ausländische Standortvorteile nicht gegeben, so wird der Export von Gütern der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe vorgezogen. Können lediglich firmenspezifische Wettbewerbsvorteile realisiert werden, so stellt die internationale Vergabe von Lizenzen im Rahmen des "eclectic approach" die überlegene Internationalisierungsstrategie dar.

Übersicht 2 - Entscheidungsmatrix des "eclectic approach"

	Ausländische Direktinvestitionen	Exporte	Lizenzvergabe
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1
Internalisierungsvorteile	1	1	0
Ausländische Standortvorteile	1	0	0

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden

II. Erweiterungen des "eclectic approach"

Obwohl der "eclectic approach" Dunnings als Ausgangsbasis für einen komparativen Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen geeignet erscheint, weist er doch zwei erhebliche Schwächen auf. Erstens erscheint Dunnings These, der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten sei eine notwendige Voraussetzung für die Durchführung aller drei möglichen Internationalisierungsstrategien, in ihrer Ausschließlichkeit unzutreffend. Die von standortspezifischen Faktoren ausgehenden Anreize zum Export von Gütern, zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und zur grenzüberschreitenden Lizenzvergabe werden in diesem Ansatz unterschätzt. Zweitens ist der "eclectic approach" nicht in der Lage, reziproke und multiple Internationalisierungsstrategien zu erklären. Da im Rahmen dieses Ansatzes für jedes Unternehmen jeweils nur eine Strategie effizient sein kann, bleibt offen, aus welchen Gründen Unternehmen gleichzeitig mehrere Internationalisierungsstrategien auf gleichen Auslandsmärkten (multiple Internationalisierungsstrategien) anwenden. Reziproke Direktinvestitionen zwischen zwei oder mehreren Ländern bleiben ohne Erklärung, da im "eclectic approach" jeweils nur ein Land über standortspezifische Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu anderen Ländern verfügen kann und daher nach diesem Ansatz Direktinvestitionen lediglich in eine Richtung fließen können. Diese Erklärungsdefizite sollen im folgenden durch ergänzende Modellspezifikationen ausgeglichen werden.

1. Firmenspezifische versus standortspezifische Wettbewerbsvorteile

a. Die Bedeutung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile

Im "eclectic approach" werden explizit zwei Arten von Wettbewerbsvorteilen unterschieden. Einerseits wird betont, daß die aus der klassischen und neoklassischen Handelstheorie abgeleiteten standortspezifischen Wettbewerbsvorteile, die auf der relativen Ausstattung eines Landes mit natürlichen Ressourcen und Produktionsfaktoren beruhen, von großer Bedeutung für die Standortwahl multinationaler Unternehmen sind. Andererseits wird im Rahmen dieses Ansatzes davon ausgegangen, daß zu-

sätzlich firmenspezifische Wettbewerbsvorteile existieren, die ihren Besitzern einen zeitweiligen Wettbewerbsvorsprung auf den ausländischen Märkten ermöglichen. Solche temporären firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile mit Monopolcharakter werden im "eclectic approach" als notwendige Bedingung für alle drei Internationalisierungsstrategien angesehen.

Beide Arten von Wettbewerbsvorteilen können Anreize zum internationalen Handel auslösen. Dunning berücksichtigt jedoch nur die von firmenspezifischen Faktoren ausgelösten Impulse. Standortfaktoren werden dagegen lediglich als länderspezifische Vorteile der Gastländer in den "eclectic approach" integriert. Weist jedoch ein potentielles Investitionsland eine vergleichsweise überlegene Ausstattung mit natürlichen Ressourcen oder sonstigen Produktionsfaktoren auf, so entstehen für die Unternehmen dieses Landes gemäß der klassischen und neoklassischen Handelstheorie Anreize zum Export von Gütern. Die Existenz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile stellt daher keine notwendige Bedingung für die Exporttätigkeit dar.

Ähnliches gilt im Hinblick auf die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Verfügt ein potentielles Gastland über Standortvorteile im Vergleich zum Stammland des potentiellen Investors, so können diese Standortvorteile die zusätzlichen Informationskosten, die bei der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit entstehen, kompensieren. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile sind dann keine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochterunternehmen. Wohl besteht das Ziel einer ausländischen Direktinvestition ex definitione in der wirtschaftlichen Nutzung von Rechten am geistigen Eigentum. Der Besitz von Eigentumsrechten muß jedoch nicht zwangsläufig zu einer Überlegenheit der betreffenden Unternehmen im internationalen Wettbewerb führen, denn der Besitz geistigen Wissens dürfte regional und sektoral breit gestreut sein, so daß Vorteile in einem Bereich durch Nachteile in einem anderen ausgeglichen werden können. Auch der internationale Handel mit Lizenzen setzt aus diesen Gründen lediglich den Besitz von Rechten am geistigen Eigentum voraus.

Dunning scheint, ohne diesen Punkt explizit zu erwähnen, davon auszugehen, daß Unternehmen nur dann im Ausland investieren, wenn sie ihren ausländischen Konkurrenten im Wettbewerb auf den Auslandsmärkten überlegen sind. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den ausländischen Märkten wären dann tatsächlich eine notwendige Bedingung

für internationale Direktinvestitionen. Diese Annahme ist weit verbreitet, aber aus zwei Gründen in ihrer Ausschließlichkeit unzutreffend.

So kann das im Ausland investierende Unternehmen erstens das Ziel verfolgen, die Märkte seines Stammlands vom Gastland aus zu bedienen, anstatt für den Markt des neuen Standorts zu produzieren. Es ist dann in der Lage, seine mobilen Faktoren mit den im Vergleich zum Inland überlegenen immobilen Faktoren des Gastlands zu kombinieren und so länderspezifische Wettbewerbsvorteile (Standortvorteile) gegenüber den Konkurrenten im Stammland zu erzielen. Die relative Wettbewerbsfähigkeit des Investors auf den Märkten des neuen Standorts hat dann keine Auswirkung auf diese exportorientierte Investitionsentscheidung. Denn die von Hymer [1976] und Kindleberger [1969] hervorgehobenen ursprünglichen Wettbewerbsnachteile ausländischer Investoren gegenüber inländischen Unternehmen basieren auf den Kosten der Informationsbeschaffung über die Marktstrukturen im Ausland, die bei einer exportorientierten Investitionsentscheidung jedoch höchstens in geringem Ausmaß auftreten. Diese (geringen) Informationskosten können kompensiert werden, da das investierende Unternehmen bei der Bedienung der Märkte seines Stammlands einen Informationsvorsprung im Vergleich zu seinen Konkurrenten am neuen Standort aufweist. Der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf dem Inlandsmarkt und die Möglichkeit der Erzielung einer Standortarbitrage sind daher ausreichende Anreize für eine Investitionstätigkeit im Ausland. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten stellen in diesem Fall keine notwendige Bedingung für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit dar. Dies gilt zweitens auch, wenn das investierende Unternehmen auf Märkten tätig ist, auf denen im Gastland keine Konkurrenten präsent sind. In diesem in bezug auf entwickelte Industrieländer jedoch recht unrealistischen Fall kann das ausländische Unternehmen für den Markt des Gastlands produzieren, ohne im Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile zu sein. Diese Strategie ist immer dann der Exporttätigkeit überlegen, wenn das Ausland Standortvorteile im Vergleich zum Inland aufweist.

Auch im Rahmen der "internalization theory" wird der Schluß gezogen, daß der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten keine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochterunternehmen darstellt. Casson [1987, S. 34] begründet dies mit der überragenden Bedeutung von Internalisierungsvorteilen für

die Entscheidung über die geeignete Internationalisierungsstrategie. Die Substitution externer Märkte durch interne Transaktionen hat nach seiner Ansicht erhebliche Kosteneinsparungen zur Folge, die die zusätzlichen Informationskosten, die bei der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit entstehen, häufig mehr als ausgleichen. Auch für viele Unternehmen, die nicht über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten verfügen, stellt daher die Standortverlagerung nach diesem Ansatz die überlegene Internationalisierungsstrategie dar.

Die Begründung Cassons gilt jedoch nur im Hinblick auf den Vergleich der alternativen Strategien "Standortverlagerung" und "Lizenzvergabe". Denn die Erzielung von Internalisierungsvorteilen beruht auf der Existenz von Transaktionskosten im grenzüberschreitenden Handel mit Lizenzen. Die Realisierung dieser Transaktionskosten kann jedoch nicht nur durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, sondern auch durch den Export der mit Hilfe intangibler Eigentumsrechte produzierten Güter vermieden werden. Im Falle des Auftretens von Transaktionskosten sind daher diese beiden Internationalisierungsstrategien, unter sonst gleichen Bedingungen, als gleichwertig anzusehen. Kosten der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe sind somit keine hinreichende Bedingung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Dies gilt auch für firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, wie die bisherige Analyse gezeigt hat. Lediglich die Möglichkeit der Erzielung einer Standortarbitrage löst notwendigerweise Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften aus.

Es wird deutlich, daß der Einfluß firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit wesentlich von den Motiven der ausländischen Direktinvestitionen abhängt. Steht das Exportmotiv im Vordergrund, so spielt die relative Wettbewerbsfähigkeit eines potentiellen Investors auf den Auslandsmärkten keine Rolle für die Investitionsentscheidung. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile im Ausland sind dann keine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Vorrangiges Ziel multinationaler Unternehmen dürfte es jedoch sein, die im Gastland produzierten Güter auf den dortigen Märkten abzusetzen. In diesem Fall ist die relative Wettbewerbsposition des investierenden Unternehmens auf den ausländischen Märkten nicht ohne Bedeutung für die Investitionsentscheidung. Es ist daher zu vermuten, daß der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile im Aus-

land keine notwendige Bedingung für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit darstellt, aber unter den genannten Voraussetzungen sowohl Anreize zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften als auch zum Export von Gütern gibt.

b. Die Interdependenz zwischen firmen- und standortspezifischen Wettbewerbsvorteilen

Die hier vorgenommene strikte Trennung zwischen firmen- und standortspezifischen Wettbewerbsvorteilen steht im Gegensatz zu einem Teil der wissenschaftlichen Literatur über die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. Denn viele Autoren setzen die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes gleich mit der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der dort ansässigen Unternehmen auf den Weltmärkten.[1] Von anderer Seite werden Zweifel an diesem Standpunkt angemeldet und die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird eher an der Attraktivität der dortigen Standortbedingungen, d.h. an der Ausstattung eines Landes mit immobilen Produktionsfaktoren, gemessen.[2] Diese differierenden Interpretationen führen zum Teil zu gegensätzlichen Schlußfolgerungen. So gilt es im ersten Fall als Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Standorts, wenn sich die Leistungsbilanz dieses Landes aktiviert, also die dort ansässigen Unternehmen in einem Jahr netto mehr Waren gegen Schuldtitel ins Ausland exportieren als im Jahr zuvor. Die Interpretation, die auf die Attraktivität der Standortbedingungen abzielt, wertet das Gegenteil als Erfolg: Wenn innerhalb eines Jahres inländische Unternehmen netto mehr Waren aus dem Ausland gegen Schuldtitel importieren als im Vorjahr, sich also die Leistungsbilanz passiviert, so verbessert sich nach diesem Ansatz die Wettbewerbsfähigkeit des betreffenden Landes. Der Nettogüterstrom ins Inland, der im Leistungsbilanzdefi-

---

[1] Vgl. z. B. Horn [1983], Berg [1982], Schelbert-Syfrig und Inderbitzin [1982] sowie Glismann und Horn [1977]. So z.B. Horn [1983, S. 50]: "Wie der skizzierte Überblick über die Bestimmungsgründe der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zeigt, geht es im Kern immer um die Produktivität der einzelnen Unternehmen. In der Summe ergibt sich daraus die Wettbewerbsfähigkeit einer Industrie, einer Region oder einer Volkswirtschaft".

[2] Vgl. unter anderem Sinn [1989], Fels [1988], Suntum [1986], Vollmer [1986].

zit zum Ausdruck kommt, ist in diesem Fall das realwirtschaftliche Spiegelbild des Nettozustroms von Geldkapital aus dem Ausland, den der Kapitalbilanzüberschuß anzeigt.

Die Trennung von firmen- und standortspezifischen Wettbewerbsvorteilen impliziert eine Interpretation der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als Attraktivität der dort herrschenden Standortbedingungen. In dieser Sichtweise stellen Länder Standorte dar, an denen immobile Faktoren Güter produzieren und das Einkommen der immobilen Faktoren davon abhängt, in welchem Ausmaß sich mobile Ressourcen an ihrem Standort niederlassen. Die Standortwahl der mobilen Ressourcen wird durch die relative Attraktivität der an den Standorten ansässigen immobilen Faktoren bestimmt, die wiederum entscheidend von den bestehenden Rahmenbedingungen und Regulierungen beeinflußt wird [Giersch, 1989].

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, die auf dem Besitz von Rechten am geistigen Eigentum basiert und in patentierten und nichtpatentierten Technologien, überlegenen Vertriebstechniken, besonderen Managementfähigkeiten oder etablierten Markennamen zum Ausdruck kommt, ist nicht unabhängig von der Ausstattung des Unternehmensstandorts mit immobilen Faktoren. Nicht nur die Verfügbarkeit immobiler Produktionsfaktoren wie Boden, Sachkapital oder standortgebundene ausgebildete Arbeitskräfte, sondern vor allem auch die vom Staat geschaffenen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die ihren Ausdruck im Bildungssystem, in der Infrastruktur, im Steuersystem oder in der Regulierungsdichte finden, üben einen Einfluß auf die Konkurrenzfähigkeit der am Standort ansässigen Unternehmen auf den Weltmärkten aus. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes ergibt sich daher weniger aus der Produktivität der einzelnen Unternehmen; vielmehr wirken sich die Standortbedingungen eines Landes auf die Wettbewerbsfähigkeit der dort produzierenden Betriebe aus.

Es wäre allerdings nicht richtig, von der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes auf die Produktivität einzelner Unternehmen zu schließen. Denn Standortbedingungen verändern sich im Zeitablauf und setzen sich aus einer Vielzahl von Faktoren zusammen, so daß bei einer Momentaufnahme Divergenzen zwischen der standort- und der firmenspezifischen Wettbewerbsfähigkeit zu beobachten sind. Erhöht sich zum Beispiel die Regulierungsdichte eines Landes im Vergleich zu anderen Standorten, so dürfte

sich die Wettbewerbsfähigkeit dieses Landes verschlechtern. Dies schließt aber nicht aus, daß die dort ansässigen Unternehmen aufgrund der Akkumulation von Humankapital oder der Aneignung überlegener Vertriebstechniken in der Vergangenheit über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile im Vergleich zu ihren Konkurrenten im Ausland verfügen. Langfristig wird es jedoch zu einer Abwertung der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile infolge der verschlechterten Standortbedingungen kommen. Eine Kombination der intangiblen Güter mit den überlegenen Standortbedingungen im Ausland kann dann lohnend sein. Solche kurzfristigen Divergenzen zwischen der firmen- und der standortspezifischen Wettbewerbsfähigkeit stimulieren die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit, wie die bisherige Analyse gezeigt hat. Denn als Investitionsstandort sind insbesondere die Länder attraktiv, die international überlegene Standortbedingungen aufweisen, deren Unternehmen aber kaum firmenspezifische Wettbewerbsvorteile aufweisen. Umgekehrt gilt, daß vor allem die Unternehmen auf Auslandsmärkten investieren, die ihren Konkurrenten im Wettbewerb überlegen sind, aber am bisherigen Standort relativ ungünstige Investitionsbedingungen vorfinden.

c. *Ein erweiterter Modellansatz*

Die bisherigen Überlegungen lassen sich in einer Entscheidungsmatrix zusammenfassen (Übersicht 3). Die darin verwendeten Variablen werden wie folgt definiert:

- Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (FWV): Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile beruhen auf dem Besitz von Rechten am geistigen Eigentum und verschaffen den jeweiligen Unternehmen einen vorübergehenden Vorteil auf den ausländischen Märkten der gleichen Branche. Sie treten im Gegensatz zu den in den klassischen und neoklassischen Handelstheorien betonten standortspezifischen Wettbewerbsvorteilen auf Unternehmensebene auf und lassen sich somit zu branchenspezifischen Wettbewerbsvorteilen aggregieren. Es gilt: FWV $\geq$ 0.
- Transaktionskosten (TK): Transaktionskosten spiegeln die Kosten des internationalen Handels mit Rechten am geistigen Eigentum wider und entstehen aufgrund von Ineffizienzen der nationalen und internationalen Patentsysteme. Im Extremfall gehen die Transaktionsskosten gegen

Übersicht 3 - Modell 1: Entscheidungsmatrix

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1	0	0	0	1	0
Transaktionskosten	1	1	0	1	0	1	0	0
Ausländische Standortvorteile	1	0	1	1	1	0	0	0
	DI	EX	DI LIZ	DI	DI o. LIZ	EX	EX o.	EX

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden
DI = Ausländische Direktinvestitionen
EX = Exporte
LIZ = Lizenzvergabe

unendlich und schließen eine Lizenzierung völlig aus. Transaktionskosten treten firmen- oder branchenspezifisch auf. Es gilt: $TK \geq 0$.[1]

- Ausländische Standortvorteile (St): Sie umfassen die auf der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und Produktionsfaktoren basierenden (komparativen) Wettbewerbsvorteile der klassischen und neoklassischen Handelstheorien. Darüber hinaus werden in dieser Variablen auch die Auswirkungen unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen des Staates (institutionelle Regelungen, Ausgestaltung des Steuersystems, Regulierungsdichte, Handelsprotektion etc.) erfaßt. Auch Transportkosten zählen zu den Standortfaktoren im weiteren Sinne. Es gilt: $St \neq 0$. Der Fall $St < 0$ weist auf ausländische Standortnachteile hin. Diese entsprechen den relativen Standortvorteilen des Inlands und geben den inländischen Unternehmen Anreize zum Export von Gütern. Der Fall $St = 0$, d.h. eine vollkommen identische Ausstattung zweier

[1] Es wird hier abweichend von der "internalization theory" und dem "eclectic approach" der Begriff Transaktionskosten verwendet, da er im Gegensatz zur Bezeichnung Internalisierungsvorteile verdeutlicht, daß es sich hier um Kosten des internationalen Transfers von Rechten am geistigen Eigentum handelt und Verwechslungen mit dem aus der Wohlfahrtsökonomik bekannten Konzept der Internalisierung von externen Effekten vermeidet.

oder mehrerer Länder mit immobilen Faktoren, bleibt zur Vereinfachung der Argumentation zunächst außer Betracht.

Die auf diesen Definitionen und Überlegungen basierende Entscheidungsmatrix der Übersicht 3 weicht in mehreren Punkten von der des "eclectic approach" ab. Da firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten nach dem hier skizzierten Ansatz keine notwendige Bedingung für die Exporttätigkeit und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften darstellen, werden auch die Fälle betrachtet, in denen sich die inländischen Unternehmen nicht im Besitz solcher Wettbewerbsvorteile befinden (Fälle (4)-(6) und (8)).

Das skizzierte Modell weicht zunächst hinsichtlich der Entscheidung im Fall (7) vom "eclectic approach" ab. Dies ist darauf zurückzuführen, daß dieser Ansatz die positiven Anreize, die von inländischen Standortvorteilen (= ausländische Standortnachteile) auf die Exporttätigkeit ausgehen, vernachlässigt (vgl. Abschnitt D. II. 1. a). Im Fall des ausschließlichen Auftretens firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile hat die Lizenzvergabe als Internationalisierungsstrategie jedoch Alternativkosten in Form entgangener Standortvorteile des Inlands zur Folge, die bei einer Bedienung des Auslandsmarktes über Exporte nicht auftreten. Die Exporttätigkeit ist daher unter diesen Bedingungen die überlegene Strategie.

Im Fall (4) verfügt das Ausland über Standortvorteile im Vergleich zum Inland, so daß die Exporttätigkeit als mögliche Internationalisierungsstrategie ausscheidet, da Exporte Alternativkosten in Höhe der möglichen Standortarbitrage verursachen. Auch die Lizenzvergabe ist eine ineffiziente Strategie, da sie Transaktionskosten nach sich zieht.

Eine Erweiterung des "eclectic approach" stellen auch die Fälle (3) und (5) dar, in denen wiederum Exporte aufgrund der Alternativkosten in Höhe der möglichen Standortarbitrage als Internationalisierungsstrategie ausscheiden. Es wird unterstellt, daß sich ausländische Standortvorteile auch über eine Lizenzierung realisieren lassen. Diese Annahme erscheint plausibel, da ein Preiszusammenhang zwischen der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der Lizenzvergabe bestehen dürfte. Ein solcher Preiszusammenhang hat zur Folge, daß sich die Erträge aus der Lizenzvergabe um die im Falle einer Direktinvestition zu erwartende Standortarbitrage erhöhen und um die bei einer Direktinvestition zu erwartenden Kosten aufgrund "ursprünglicher" Standortnach-

teile vermindern. In den Fällen (3) und (5) werden daher inländische Unternehmen Direktinvestitionen und Lizenzierungen der Exporttätigkeit vorziehen und zwischen der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der Lizenzvergabe indifferent sein.

Die Entscheidungen (6) und (8) fallen zugunsten der Exporttätigkeit aus, denn es bestehen keine relativen Standortvorteile des Auslands, d.h., die Standortbedingungen des Inlands sind denen des Auslands überlegen. Es bestehen somit die aus der klassischen und neoklassischen Handelstheorie bekannten Anreize für inländische Unternehmen, die Bedienung ausländischer Märkte über Exporte vorzunehmen.

Im Gegensatz zu Dunnings "eclectic approach", der firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den ausländischen Märkten, Internalisierungsvorteile und ausländische Standortvorteile als jeweils notwendige und insgesamt hinreichende Bedingungen für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften identifiziert, stellen in diesem erweiterten Modell (relative) ausländische Standortvorteile die notwendige und, abgesehen von den Indifferenzfällen (3) und (5), gleichzeitig hinreichende Bedingung für die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit dar. Jedoch ist auch dieses erweiterte Modell nicht in der Lage, multiple und reziproke Internationalisierungsstrategien hinreichend zu erklären. Durch weitere Modellspezifikationen kann diese Lücke geschlossen werden.

2. Handelsschranken und Inputbestimmungen als exogene und endogene Variable

In der bisherigen Analyse sind tarifäre und nichttarifäre Handelsschranken sowie Inputbestimmungen ("local content"- Regelungen) mit anderen Standortfaktoren in einer Variablen zusammengefaßt worden. Es wurde unterstellt, daß diese staatlichen Regulierungen wie andere Standortbedingungen (Ausgestaltung des Steuersystems, Arbeitsmarktverfassung etc.) als exogene Variable die Art und das Ausmaß der Internationalisierungsstrategien bestimmen. Nicht berücksichtigt wurde bisher, daß Handelsbeschränkungen und Inputbestimmungen zugleich endogene Variable darstellen, da sie den inländischen Regierungen als Instrumente zur Beeinflussung der Internationalisierungsstrategien ausländischer Unterneh-

men dienen können. Sie müssen daher explizit in die Modellanalyse einbezogen werden.

In welcher Form und in welchem Ausmaß die Regierungen der Gastländer auf die Internationalisierungsstrategien ausländischer Unternehmen reagieren, hängt wesentlich von der internationalen Wettbewerbsposition der betroffenen inländischen Industrie ab. Je stärker die Entfaltungsmöglichkeiten der heimischen Unternehmen durch die Präsenz ausländischer Investoren, Exporteure oder Lizenzgeber eingeschränkt werden, um so lauter dürften die Stimmen werden, die nach Schutzmaßnahmen seitens der Regierung rufen.

Treten in den betroffenen Branchen keine inländischen Anbieter auf oder treffen die ausländischen Konkurrenten auf eine innovative und expandierende Industrie im Inland, so wird die Regierung des Gastlands den Internationalisierungsbemühungen ausländischer Unternehmen weitgehend passiv gegenüberstehen, da in diesen Fällen die Interessen inländischer Anbieter kaum gefährdet werden. Die ausländischen Unternehmen können dann auf der Basis der Standortbedingungen, der Wettbewerbsfähigkeit ihrer Betriebe und der relevanten Transaktionskosten frei zwischen der Exporttätigkeit, der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe wählen. Handelsbeschränkungen und Inputbestimmungen spielen dann weder als exogene noch als endogene Variable eine Rolle bei der Entscheidung über die Art der Internationalisierungsstrategie.

Befindet sich die inländische Industrie im Anfangsstadium ihrer Entwicklung und umfaßt lediglich einige wenige ineffiziente Anbieter oder haben die von den betroffenen Unternehmen im Inland produzierten Güter den Höhepunkt des Produktzyklus überschritten, so ist zu erwarten, daß die Regierung des Gastlands ausländische Exporte durch tarifäre oder nichttarifäre Handelshemmnisse einschränkt. In diesem Fall dürfte es ausländischen Unternehmen lohnend erscheinen, Exporte durch Direktinvestitionen zu substituieren und so die Handelsschranken zu umgehen. Als Gegenreaktion kann die inländische Regierung Inputbestimmungen erlassen, die die Standortarbitrage ausländischer Unternehmen minimiert oder völlig ausschließt. Die freie Wahl der Internationalisierungsstrategie ist dann soweit eingeschränkt, daß ausländische Unternehmen lediglich über die Lizenzierung ihrer Eigentumsrechte auf dem Markt des Gastlands operieren können. Handelsbarrieren und Inputbestimmungen

beeinflussen in diesem Fall nicht nur als exogene Variable die Wahl der Internationalisierungsstrategie, sondern sind in bezug auf die gewählte Strategie endogen, da sie der Regierung des Gastlands als Instrumente zur Steuerung ausländischer Internationalisierungsentscheidungen dienen.

In der Entscheidungsmatrix des Modells 2 (Übersicht 4) sind zunächst Handelsbeschränkungen als zusätzliche, eigenständige Variable berücksichtigt worden. Die Matrix umfaßt die Entscheidungsfälle, die ergänzend zu denen im Modell 1 auftreten. Es wird deutlich, daß im Vergleich zu Modell 1 Entscheidungen zugunsten der Exporttätigkeit nur unter der zusätzlichen Bedingung KSt > KHs gefällt werden. Die Bedingungen, unter denen Direktinvestitionen als überlegene Internationalisierungsstrategie angesehen werden, sind hingegen weniger restriktiv als im Modell 1. Als notwendige und mit Ausnahme der Indifferenzfälle auch hinreichende Bedingung für ausländische Direktinvestitionen gilt jetzt, daß die durch ausländische Standortnachteile ausgelösten Kosten geringer sein müssen als die durch Handelsschranken induzierten Kosten (KSt < KHs).

Führt man darüber hinaus Inputbestimmungen in das Modell ein, so ergeben sich zusätzliche Entscheidungsfälle, die in Übersicht 5 aufgezeigt werden. Zwei wesentliche Veränderungen sind von Bedeutung. Erstens wird in den Fällen, in denen Handelsbeschränkungen vorliegen, die Exporttätigkeit gegenüber der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften im Vergleich zum Modell 2 attraktiver. Zweitens stellt die Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum in diesem Modell eine kosteninduzierte Alternative zur Exporttätigkeit und zu ausländischen Direktinvestitionen dar und tritt nicht mehr lediglich in den Indifferenzfällen auf. Dies hat zur Folge, daß die notwendigen und hinreichenden Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen im Vergleich zum Modell 2 restriktiver ausfallen.

3. Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien

Aus den Modellen 1-3 lassen sich die notwendigen und hinreichenden Bedingungen und somit die Determinanten der jeweiligen Internationalisierungsstrategien ableiten. Für die Gründung ausländischer Tochtergesell-

Übersicht 4 - Modell 2: Entscheidungsmatrix

	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1	0	0	0	1	0
Transaktionskosten	1	1	0	1	0	1	0	0
Ausländische Standortvorteile	1	0	1	1	1	0	0	0
Kosten durch Handelsschranken	1	1	1	1	1	1	1	1

(9): Direktinvestitionen
(10): Exporte, wenn KSt > KHs; Direktinvestitionen, wenn KSt < KHs
(11): Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe (Indifferenzfall)
(12): Direktinvestitionen
(13): Direktinvestitionen oder Lizenvergabe (Indifferenzfall)
(14): Exporte, wenn KSt > KHs; Direktinvestitionen, wenn KSt < KHs
(15): Exporte, wenn KSt > KHs; Direktinvestitionen oder Lizenzierung, wenn KSt < KHs (Indifferenzfall)
(16): Exporte, wenn KSt > KHs; Direktinvestitionen oder Lizenzierung, wenn KSt < KHs (Indifferenzfall)

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden
KSt = Kosten durch ausländische Standortnachteile
KHs = Kosten durch ausländische Handelsschranken

schaften ergeben sich die folgenden jeweils notwendigen und insgesamt hinreichenden Bedingungen:

aus Modell 1:	St	>	0	(1)
aus Modell 2:	KSt	<	KHs	(2)
aus Modell 3:	KSt + KI	<	KHs	(3)
	KI	<	TK	(4)
	St	>	KI - KHs	(5)
	St	>	KI	(6)

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

KSt + KI	<	KHs	(7)
St	>	KI	(8)
KI	<	TK	(9)

Übersicht 5 - Modell 3: Entscheidungsmatrix

	(17)	(18)	(19)	(20)	(21)	(22)	(23)	(24)	(25)	(26)	(27)	(28)	(29)	(30)	(31)	(32)
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0
Transaktionskosten	1	1	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	0	1	0	0
Ausländische Standortvorteile	1	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0
Kosten durch Handelsschranken	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Kosten durch Inputbestimmungen	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

(17), (20): Direktinvestitionen, wenn St > KI - KHs und KI < TK; Lizenzvergabe, wenn St > TK - KHs und KI > TK; Exporte, wenn St < KI - KHs und St < TK - KHs

(18), (22): Exporte, wenn KSt + KI > KHs und KSt + TK > KHs; Direktinvestitionen, wenn KSt + KI < KHs und KI < TK; Lizenzvergabe, wenn KSt + TK < KHs und KI > TK

(19), (21), (27), (29): Lizenzvergabe

(23), (24): Exporte, wenn KSt > KHs; Lizenzvergabe, wenn KSt < KHs

(25), (28): Direktinvestitionen, wenn St > KI und KI < TK; Lizenzvergabe, wenn St > TK und KI > TK; Exporte, wenn St < KI und St < TK

(26), (30), (31), (32): Exporte

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden
St = Gewinne aus ausländischen Standortvorteilen
KSt = Kosten durch ausländische Standortnachteile
KHs = Kosten durch ausländische Handelsschranken
KI = Kosten durch ausländische Inputbestimmungen
TK = Transaktionskosten

Verfügt das Gastland über Standortvorteile gegenüber dem Stammland der potentiellen Investoren, so werden Direktinvestitionen als ausschließliche Internationalisierungsstrategie genutzt, wenn die Gewinne aus ausländischen Standortvorteilen die durch ausländische Inputbestimmungen ausgelösten Kosten übersteigen und gleichzeitig die Kosten der Inputbestimmungen geringer ausfallen als die Transaktionskosten. Weist das Gastland Standortnachteile gegenüber dem Stammland auf, so stellt die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften die einzig effiziente Internationalisierungsstrategie dar, wenn die durch ausländische Handelsschranken ausgelösten Kosten die Summe der Kosten aus Standortnachteilen und Inputbestimmungen überschreiten und die Transaktionskosten höher als die Kosten der Inputbestimmungen ausfallen.

Für die Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum ergeben sich entsprechend die folgenden jeweils notwendigen und insgesamt hinreichenden Bedingungen:

aus Modell 1:	TK	=	0	(1)
	St	>	0	(2)
aus Modell 2:	KSt	<	KHs	(3)
aus Modell 3:	KSt + TK	<	KHs	(4)
	KI	>	TK	(5)
	St	>	TK - KHs	(6)
	St	>	TK	(7)

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

	KSt + TK	<	KHs	(8)
	St	>	TK	(9)
	KI	>	TK	(10)

Verfügt das Ausland über Standortvorteile gegenüber dem Inland, so wird die Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum als ausschließliche Internationalisierungsstrategie eingesetzt, wenn die Gewinne aus ausländischen Standortvorteilen die Transaktionskosten übersteigen und gleichzeitig die Transaktionskosten geringer ausfallen als die Kosten der Inputbestimmungen. Weist das Ausland Standortnachteile gegenüber dem Inland auf, so stellt die Lizenzierung die einzig effiziente Internatio-

nalisierungsstrategie dar, wenn die Kosten ausländischer Handelshemmnisse die Summe aus den Kosten der Standortnachteile und den Transaktionskosten übersteigen und die Kosten der Inputbestimmungen höher als die Transaktionskosten ausfallen.

Für die Exporttätigkeit ergeben sich schließlich die folgenden jeweils notwendigen und insgesamt hinreichenden Bedingungen:

aus Modell 1:	St	<	0	(1)
aus Modell 2:	KSt	>	KHs	(2)
aus Modell 3:	KSt + KI	>	KHs	(3)
	KSt + TK	>	KHs	(4)
	St	<	KI - KHs	(5)
	St	<	TK - KHs	(6)
	St	<	KI	(7)
	St	<	TK	(8)

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

KSt	>	KHs	(9)
St	<	KI	(10)
St	<	TK	(11)

Verfügt das Ausland über Standortvorteile gegenüber dem Inland, so werden Exporte als ausschließliche Internationalisierungsstrategie eingesetzt, wenn die Gewinne aus Standortvorteilen jeweils geringer als die Kosten der Inputbestimmungen bzw. die Transaktionskosten ausfallen. Weist das Ausland Standortnachteile gegenüber dem Inland auf, so stellt die Exporttätigkeit die einzig effiziente Internationalisierungsstrategie dar, wenn die Kosten aus Standortnachteilen die Kosten der Handelsbeschränkungen überschreiten.

4. Multiple und reziproke Internationalisierungsstrategien

Die bisherige Analyse war darauf beschränkt, notwendige und hinreichende Bedingungen für die verschiedenen Internationalisierungsstrategien zu identifizieren. Nun läßt sich vor allem in den Austauschbezie-

hungen zwischen westlichen Industrieländern beobachten, daß Unternehmen gleichzeitig mehrere Internationalisierungsstrategien auf gleichen Auslandsmärkten nutzen (vgl. Kapitel B). Der "eclectic approach" Dunnings kann die Gründe für diese Diversifizierung nicht erklären, da er als Ergebnis in allen Entscheidungsfällen zu einer Entweder-Oder-Entscheidung kommt (vgl. Abschnitt D.I.4). Die hier abgeleiteten erweiterten Modelle bieten dagegen erste Ansätze einer Erklärung multipler Internationalisierungsstrategien, da sie zusätzliche Variable, Entscheidungsfälle und daraus abgeleitete Bedingungen für die differierenden Strategien berücksichtigen. So kann in den Fällen (15), (16), (17), (18), (20), (22), (25) und (28) das gleichzeitige Auftreten aller drei Internationalisierungsstrategien damit erklärt werden, daß die Kosten und Gewinne bei der Durchführung aller Strategien gleich sind.[1] Dies gilt in bezug auf die gleichzeitige Nutzung zweier Internationalisierungsstrategien auch für die Fälle (10), (14), (23) und (24). Entsprechen in den Fällen (10) und (14) zum Beispiel die durch Standortnachteile des Gastlands ausgelösten Kosten den Kosten der bestehenden Handelsbarrieren, so verhalten sich die inländischen Unternehmen indifferent bei der Wahl zwischen der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Multiple Internationalisierungsstrategien können auch unter den Bedingungen der Fälle (3), (5), (11) und (13) beobachtet werden, denn hier verhalten sich die inländischen Unternehmen stets indifferent bei der Entscheidung zwischen zwei Internationalisierungsstrategien.

In der bisherigen Modellanalyse wurde unterstellt, daß das Stammland und das Gastland unterschiedliche Standortbedingungen aufweisen. Der Fall gleicher Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren wurde ausgeschlossen. Da multiple Internationalisierungsstrategien aber in die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden, ist es sinnvoll, auch den Fall $St = 0$ bzw. $KSt = 0$ zuzulassen. Für die Entscheidungsmatrizen der Modelle 1-3 bedeutet dies, daß ausländische Standortvorteile (bzw. ausländische Standortnachteile) nicht mehr als exogene Variable berücksichtigt werden müssen. Die Auswirkungen dieser Veränderungen zeigt die Entscheidungsmatrix der Über-

---

[1] In diesem Fall tritt in den Bedingungen der Entscheidungsmatrizen der Modelle 2 und 3 das Gleichheitszeichen an die Stelle der Größer-Kleiner-Bedingung.

sicht 6, die jetzt alle Entscheidungsfälle der Modelle 1-3 für den Fall erster Linie in den Austauschbeziehungen zwischen Ländern auftreten, St = 0 bzw. KSt = 0 umfaßt. Es wird deutlich, daß die Indifferenzfälle an Bedeutung gewinnen und das Modell auch dann multiple Internationalisierungsstrategien erklären kann, wenn weder Handelsschranken noch Inputbestimmungen vorliegen (Fälle (1)-(4)). Der Sonderfall St = 0 bzw. KSt = 0, der keine grundsätzlichen Auswirkungen auf die abgeleiteten notwendigen und hinreichenden Bedingungen für die differierenden Internationalisierungsstrategien hat, kann in die Modelle 1-3 integriert werden, worauf aber aus Vereinfachungsgründen verzichtet wird.

Neben multiplen Strategien können bisherige theoretische Ansätze auch reziproke Internationalisierungsstrategien, d.h. gegenseitige Direktinvestitionen und Lizenzierungen innerhalb einer Branche[1] zwischen zwei oder mehreren Ländern, nicht hinreichend erklären. Die explizite Berücksichtigung von Handelsschranken und Inputbestimmungen in dem hier skizzierten Modell kann diese Lücke schließen. Zunächst sei von dem Fall einer unterschiedlichen Ausstattung zweier Länder mit immobilen Faktoren ausgegangen, so daß Land A gegenüber Land B Standortvorteile aufweist (Übersicht 7). Verfügt ein Unternehmen des Wirtschaftszweiges i im Land B über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten und gibt es Ineffizienzen im internationalen Patentsystem für intangible Güter, so wird nach Dunnings "eclectic approach" das Unternehmen mit Sitz im Land B Direktinvestitionen im Land A tätigen. Für Unternehmen des Wirtschaftszweiges i im Land A stellen Direktinvestitionen im Land B nach diesem Ansatz eine ineffiziente Internationalisierungsstrategie dar. Berücksichtigt man dagegen Handelsschranken als zusätzliche exogene Variable und unterstellt, daß Land B tarifäre oder nichttarifäre Handelshemmnisse im Wirtschaftszweig i errichtet hat, um Exportbemühungen von Land A einzuschränken, so kann auch für die Unternehmen des Wirtschaftszweigs i im Land A die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften eine effiziente Internationalisierungsstrategie darstellen. Dies wird dann der Fall sein, wenn die durch die Handelsschranken im Land B ausgelösten Kosten die Kosten der Standortnachteile im Land B übersteigen, wenn also gilt: KHs > KSt. Verfügen

---

[1] Intraindustrieller Handel kann durch neuere Theorieansätze erklärt werden [vgl. unter anderem Grubel und Lloyd, 1971, Aquino, 1978 sowie Helpman und Krugman, 1985].

Übersicht 6 - Modell 4: Entscheidungsmatrix

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0	1	1	0	0
Transaktionskosten	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0	1	0
Kosten durch Handelsschranken	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
Kosten durch Input-bestimmungen	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1

(1), (3): Exporte oder Direktinvestitionen (Indifferenzfall)
(2), (4): Exporte oder Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe (Indifferenzfall)
(5), (7): Direktinvestitionen
(6), (8): Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe (Indifferenzfall)
(9), (11): Exporte, wenn TK > KHs und KI > KHs; Direktinvestitionen, wenn KI < KHs und TK > KI; Lizenzvergabe, wenn TK < KHs und TK < KI
(10), (12): Lizenzierungen
(13), (15): Exporte
(14), (16): Exporte oder Lizenzvergabe (Indifferenzfall)

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden
KHs = Kosten durch Handelsschranken
KI = Kosten durch Inputbestimmungen
TK = Transaktionskosten

Übersicht 7 - Reziproke *Direktinvestitionen*

1. Unterschiedliche Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren

Land A	**Land B**
Standortvorteile gegenüber B	Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile in Branche i
Transaktionskosten in Branche i	Transaktionskosten in Branche i

Direktinvestitionen von Branche i aus Land B im Land A

←——————————————————

ausgeschlossen nach Dunning

——————————————————→

erweiterter Ansatz

Handelshemmnisse in Branche i

Direktinvestitionen von Branche i aus Land B im Land A

←——————————————————

Direktinvestitionen von Branche i aus Land A im Land B,

——————————————————→

wenn Kosten der Handelshemmnisse im Land B >
Kosten der Standortnachteile im Land B

2. Gleiche Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren

Land A	**Land B**
Transaktionskosten in Branche i	Transaktionskosten in Branche i
Handelshemmnisse in Branche i	Handelshemmnisse in Branche i

wechselseitige (reziproke) Direktinvestitionen

←——————————————————→

zwischen A und B in Branche i

die Länder A und B über eine vollkommen identische Ausstattung mit immobilen Faktoren (St = 0 bzw. KSt = 0), so kommt es unter anderem

dann zu gegenseitigen Direktinvestitionen im Wirtschaftszweig i, wenn beide Länder Importe in dieser Branche durch Handelshemmnisse einschränken und Ineffizienzen im internationalen Patentsystem[1] bestehen.

Auch das Auftreten gegenseitiger Lizenzierungen von Rechten am geistigen Eigentum kann in diesem Modellrahmen erklärt werden (Übersicht 8). Unterstellt man, daß Land A gegenüber Land B Standortvorteile aufweist und im Wirtschaftszweig i in beiden Ländern Inputbestimmungen existieren und nimmt man zusätzlich an, daß Unternehmen im Wirtschaftszweig i in beiden Ländern über differierende Rechte am geistigen Eigentum verfügen und keine Transaktionskosten auftreten, so werden die Unternehmen im Land B Lizenzen an die Unternehmen im Land A vergeben. Schützt sich das Land B mit Hilfe von Handelsschranken vor ausländischen Exporten und sind die hierdurch verursachten Kosten höher als die Kosten der Standortnachteile im Land B, so kommt es zu reziproken Lizenzierungen. Verfügen beide Länder über eine vollkommen identische Ausstattung mit immobilen Faktoren (St = 0 bzw. KSt = 0) und bestehen keine Transaktionskosten, so treten gegenseitige Lizenzierungen auf, wenn beide Länder ihre Unternehmen im Wirtschaftszweig i mit Hilfe von Handelsbeschränkungen und Inputbestimmungen vor ausländischer Konkurrenz schützen.[2]

---

[1] Dies ist keine notwendige Bedingung. Sie wird lediglich zur Vereinfachung der Argumentation eingeführt (vgl. Modell 4, Fälle (6) und (8)).

[2] Neben den genannten Voraussetzungen, unter denen wechselseitige Direktinvestitionen und reziproke Lizenzierungen auftreten, enthalten die skizzierten Modelle weitere Ausprägungen der erklärenden Variablen, die dieses dem Intra-Industrie-Handel ähnelnde Phänomen zur Folge haben.

Übersicht 8 - Reziproke Lizenzierungen

1. Unterschiedliche Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren

Land A	**Land B**
Standortvorteile gegenüber B	Handelsbeschränkungen in Branche i
Besitz von Rechten am geistigen Eigentum in Branche i (differierend von B)	Besitz von Rechten am geistigen Eigentum in Branche i (differierend von A)
Keine Transaktionskosten in Branche i	Keine Transaktionskosten in Branche i
Inputbestimmungen in Branche i	Inputbestimmungen in Branche i

Lizenzvergabe von Branche i aus Land B im Land A ←

Lizenzvergabe von Branche i aus Land A an Land B, →

wenn Kosten der Handelsbeschränkungen in Branche i > Kosten der Standortnachteile in Land B

2. Gleiche Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren

Land A	**Land B**
Besitz von Rechten am geistigen Eigentum (differierend von B)	Besitz von Rechten am geistigen Eigentum (differierend von A)
Keine Transaktionskosten in Branche i	Keine Transaktionskosten in Branche i
Handelsbeschränkungen in Branche i	Handelsbeschränkungen in Branche i
Inputbestimmungen in Branche i	Inputbestimmungen in Branche i

wechselseitige (reziproke) Direktinvestitionen ←→

zwischen A und B in Branche i

E. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe: Ein empirischer Test

I. Der Schätzansatz

1. Der methodische Ansatz

Die theoretischen Überlegungen haben verdeutlicht, daß die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften im Vergleich zur Exporttätigkeit und zur grenzüberschreitenden Lizenzvergabe dann eine überlegene Internationalisierungsstrategie darstellt, wenn das Ausland über Standortvorteile gegenüber dem Stammland des potentiellen Investors verfügt und der internationale Handel mit Rechten am geistigen Eigentum aufgrund hoher Transaktionskosten behindert wird. Diese Überlegenheit einer auf Direktinvestitionen basierenden Internationalisierungsstrategie erhöht sich noch, wenn das Ausland tarifäre oder nichttarifäre Handelsbarrieren errichtet hat, die den Zustrom ausländischer Exporte bremsen. Diese Standortfaktoren im weiteren Sinne sind allerdings, wie auch der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten, keine notwendige Bedingung für die Vorteilhaftigkeit internationaler Direktinvestitionen. Der abgeleitete theoretische Erklärungsansatz läßt aber den Schluß zu, daß die überwiegende Zahl der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern in die Standorte und Wirtschaftszweige fließen, in denen alle vier genannten Bedingungen zutreffen. In den dargestellten Entscheidungsmatrizen der einzelnen Modelle entspricht dieser Sachverhalt dem Fall (9) des Modells 2 (vgl. Übersicht 4). Dieser Entscheidungsfall soll daher im folgenden mit Hilfe einer Regressionsschätzung empirisch getestet werden. Ein solcher Test bietet sich auch deshalb an, da im Fall (9) ausländische Direktinvestitionen eindeutig den anderen Internationalisierungsstrategien überlegen sind und die Berücksichtigung von Handelsschranken auch eine Erklärung reziproker Direktinvestitionen und multipler Internationalisierungsstrategien ermöglicht. Die von "local content"-Regelungen ausgehenden hemmenden Wirkungen auf die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit werden allerdings in diesem Entscheidungsfall nicht erfaßt. Hierfür müßte der Fall (17) des Modells 3 (vgl. Übersicht 5) ökonometrisch getestet werden. Aufgrund des fehlen-

den Datenmaterials über Inputbestimmungen in den einzelnen Standorten und Wirtschaftszweigen kann jedoch eine solche Erweiterung des Schätzansatzes nicht vorgenommen werden.

Von den vier identifizierten exogenen Variablen, firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, Transaktionskosten, ausländische Standortvorteile sowie Kosten durch Handelsschranken, beziehen sich die ersten beiden auf das investierende Unternehmen, während die letzteren sowohl branchenspezifische als auch branchenübergreifende Charakteristika des Gastlands beschreiben. Es ist daher notwendig, in die Regressionsschätzung sowohl differierende Empfängerländer als auch unterschiedliche Branchen des Verarbeitenden Gewerbes aufzunehmen. Für diesen Zweck bietet sich eine über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse an. Ein solches Vorgehen hat den Vorteil, daß neben branchenspezifischen Charakteristika auch die differierende Ausstattung der Standorte mit immobilen Faktoren erfaßt werden können.

Als Investitions- und Empfängerländer werden die Vereinigten Staaten, Japan, das Vereinigte Königreich, Frankreich und die Bundesrepublik im Schätzansatz berücksichtigt. Auch Kanada ist mit einem Weltmarktanteil von 6,4 vH in den Jahren 1985-1987 als Investitionsland von Bedeutung (vgl. Tabelle 1). Eine sektorale Disaggregation der kanadischen Direktinvestitionen im Ausland liegt jedoch nur für die Investitionstätigkeit in den Vereinigten Staaten und im Vereinigten Königreich vor, so daß Kanada nicht als Investitionsland in der Schätzgleichung berücksichtigt werden kann. Da Kanada aber als Gastland für Unternehmen der Vereinigten Staaten von besonderer Bedeutung ist[1], wird es als zusätzliches Empfängerland in die Schätzgleichung aufgenommen. Diese regionale Abgrenzung des Untersuchungsraumes ermöglicht, daß in den Schätzansatz 86 vH aller innerhalb der Gruppe der Industrieländer geleisteten und 71 vH aller empfangenen Direktinvestitionen eingehen (vgl. Tabellen 1 und 4). Eine Erweiterung des Untersuchungsraums durch die Niederlande, die in den Jahren 1985-1987: 4,5 vH aller geleisteten und 8,6 vH aller empfangenen Direktinvestitionen in Industrieländern für sich verbuchte, könnte diese Quote noch erhöhen. Ein solches Vorhaben scheitert aber ähnlich wie im Fall Kanadas an dem

[1] 15,1 vH der US-amerikanischen Direktinvestitionen gingen in den Jahren 1985-1987 nach Kanada (vgl. Tabelle 3).

verfügbaren Datenmaterial über die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit der Niederlande. Auch die Entscheidung über die zu berücksichtigenden Wirtschaftszweige wird weitgehend durch die vorliegenden Informationen über die Direktinvestitionen in Industrieländern bestimmt (vgl. Abschnitt E. I. 2. a).

Die theoretischen Ableitungen haben gezeigt, daß Direktinvestitionen vor allem dann getätigt werden, wenn gleichzeitig firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, Transaktionskosten, ausländische Standortvorteile und Kosten durch Handelsschranken bestehen. Ist eine dieser Bedingungen nicht erfüllt, so ist zu erwarten, daß die Direktinvestitionsströme gering ausfallen. Die Schätzgleichung muß daher so formuliert werden, daß diese Hypothese angemessen berücksichtigt wird. Dies ist in den bisherigen empirischen Analysen des "eclectic approach" nicht befriedigend gelungen.[1] Sowohl im Hinblick auf den "eclectic approach" als auch im Rahmen des erweiterten komparativen Ansatzes läßt sich dieses Problem aber lösen, indem die im theoretischen Ansatz identifizierten Determinanten internationaler Direktinvestitionen nicht einzeln in die Regressionsgleichung eingesetzt werden, sondern durch Multiplikation zu einer Sammelvariablen zusammengefaßt werden.[2] Der Grund für diese Vorgehensweise ist leicht einzusehen: Weist eine der Determinanten einen geringen Wert auf oder ist gleich Null, so ist aufgrund der theoretischen Überlegungen zu erwarten, daß auch die Direktinvestitionen des betreffenden Landes gering ausfallen werden. Genau dieser Zusammenhang wird durch die Multiplikation der einzelnen Einflußfaktoren abgebildet. Nimmt eine Determinante den Wert Null an, so ist auch das gesamte Produkt gleich Null. Für die Direktinvestitionen eines jeden Investitionslandes wird somit die folgende funktionale Abhängigkeit unterstellt:

$$DI_{ij} = f\,(WV_{ij} * TK_{ij} * St_{ik} * KHs_{ik})$$

mit:

$$dDI/dWV > 0;\ dDI/dTK > 0;\ dDI/dSt > 0;\ dDI/dKHs > 0$$

---

[1] Vgl. unter anderem Dunning [1979; 1980], Clegg [1987] und Kumar [1987].

[2] Vgl. zu diesem Verfahren auch Heitger und Stehn [1990].

Mit $MULT = WV_{ij} * TK_{ij} * St_{ik} * KHs_{ik}$ gilt dann:
$DI_{ij} = f\ (MULT)$

Es bedeuten:

DI = Direktinvestitionen zum Zeitpunkt t
WV = Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile
TK = Transaktionskosten
St = Relative Standortbedingungen
KHs = Kosten durch Handelsschranken
MULT = Sammelvariable
i = Wirtschaftszweig des Investitions- und des Empfängerlands
j = Investitionsland
k = Empfängerland

Im folgenden soll ein nichtlinearer Zusammenhang zwischen den Direktinvestitionen eines Landes und der exogenen (Sammel-)Variablen unterstellt werden, der sich im Rahmen eines klassischen Regressionsmodells mit Hilfe der "Methode der kleinsten Quadrate" schätzen läßt. Das grundlegende Regressionsmodell für jedes Untersuchungsland lautet dann:

$$\ln DI_{ij} = a_o + a_1 * \ln MULT + u$$

2. Endogene und exogene Variable

a. Die endogene Variable: Kumulierte jährliche Direktinvestitionen

Die Direktinvestitionen in den jeweiligen Standorten und Wirtschaftszweigen können als endogene Variable einerseits als kumulierte Direktinvestitionen über einen vorgegebenen Zeitraum, also als Bestandsgröße oder andererseits als Stromgröße in Form jährlicher Direktinvestitionen definiert werden. Im ersten Fall tritt das Problem auf, daß aufgrund des Alterungsprozesses des in der Vergangenheit erstellten (Sach-)Kapitalstocks Bewertungsfehler entstehen, da in den offiziellen Statistiken über ausländische Direktinvestitionen der Kapitalbestand aus kumulierten

jährlichen Direktinvestitionen ermittelt wird, ohne daß Abschreibungen für Abnutzungen und technische Entwertungen vorgenommen werden. Darüber hinaus dürfte lediglich ein schwacher Zusammenhang zwischen dem Direktinvestitionsbestand zu einem Zeitpunkt und der Besitzverteilung intangibler Eigentumsrechte, den Standortbedingungen, den tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen sowie den Transaktionskosten zu diesem Zeitpunkt bestehen, da die Investitionsentscheidungen der Vergangenheit aufgrund der damaligen Rahmenbedingungen gefällt wurden und diese Rahmenbedingungen einer zeitlichen Veränderung unterliegen dürften. Im zweiten Fall kann es zu verzerrten Schätzergebnissen kommen, da die jährlichen Direktinvestitionen häufig erratisch schwanken und die in den einzelnen Wirtschaftszweigen zu beobachtenden Investitionsströme zwischen den jeweiligen Investitions- und Empfängerländern vielfach durch die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit einzelner (Groß-)Unternehmen ausgelöst werden. Außerdem ist zu erwarten, daß die Anpassungen an eine Veränderung der exogenen Variablen in längeren Fristen als einem Jahr vollzogen werden.

Um Verzerrungen dieser Art zumindest weitgehend zu vermeiden, wird im folgenden ein Mittelweg beschritten, indem die jährlichen Direktinvestitionen der Untersuchungsländer über einen kurzen Zeitraum, in der Regel von 1985 bis 1987, kumuliert werden. Das Jahr 1987 wurde als letztes Beobachtungsjahr gewählt, da für dieses Jahr Daten über die Investitionstätigkeit in annähernd allen Untersuchungsländern in ausreichender Disaggregation vorliegen. Lediglich für Japan und das Vereinigte Königreich müssen abweichende Untersuchungszeiträume gewählt werden, da die entsprechenden Daten letztmalig für das Jahr 1986 veröffentlicht wurden. Die japanischen Quellen veröffentlichen die ausländischen Direktinvestitionen jeweils als über zwei Jahre kumulierte Werte. Daher bieten sich die Jahre 1983-1986 als Untersuchungszeitraum an. Die Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs werden über die Jahre 1984-1986 kumuliert. Da die japanischen und die US-amerikanischen Direktinvestitionen lediglich als kumulierte Bestandsgrößen veröffentlicht werden, müssen die jährlichen Investitionsströme aus einer Subtraktion der kumulierten Werte bestimmt werden.

Auch die Auswahl der zu untersuchenden Wirtschaftszweige in den jeweiligen Standorten wird wesentlich durch das verfügbare Datenmaterial über ausländische Direktinvestitionen bestimmt. Lediglich für einige Wirt-

schaftszweige liegen einheitliche Daten für alle ausgewählten Investitionsländer vor. Das Ausmaß der sektoralen Disaggregation variiert daher zwischen den einzelnen Untersuchungsländern (Übersicht 9).

Übersicht 9 - Sektorale Disaggregation nach Investitionsländern: Verfügbare Datenbasis

	Vereinigte Staaten	Japan	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich
Textilindustrie	-	x	-	x	-
Lebensmittelindustrie	x	x	-	x	x
Chemische Industrie	x	x	x	x	x
Mineralölindustrie	x	-	x	x	x
Metallindustrie	x	x	x	x	x
Maschinenbauindustrie	x	x	x	x	x
Elektronikindustrie	x	x	x	x	x
Fahrzeugbauindustrie	x	x	x	x	x

Es bedeuten: x = Daten verfügbar
- = Daten nicht verfügbar

b. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile

Um die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen in den einzelnen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zu bestimmen, müssen geeignete Indikatoren identifiziert werden. Hierfür stehen zwei differierende Konzepte zur Verfügung. Einerseits kann die internationale Konkurrenzfähigkeit einzelner Wirtschaftszweige eines Landes mit Hilfe firmenspezifischer Charakteristika bestimmt werden. Die Kapitalintensität, mit der ein Unternehmen oder eine Branche produziert, das akkumulierte Humankapital der Arbeitnehmer und des Managements, die Forschungs- und Entwicklungsintensität, die Produktdifferenzierung, die Marketingaufwendungen oder der Zugang zu günstigen Finanzierungs- und Informationsquellen geben Aufschlüsse über die Wettbewerbsfähigkeit einzelner Wirtschaftszweige auf den Weltmärkten. Ein solches Konzept ist jedoch nicht ohne Probleme, denn diese Indikatoren spiegeln weitgehend den Besitz von Rechten am geistigen Eigentum wider. Diese Eigentumsrechte dürften regional und sektoral breit gestreut sein, so daß einzelne Branchen gleichzeitig Vorteile bei den einen und Nachteile bei den anderen

Charakteristika aufweisen werden. Die hieraus resultierenden firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile inländischer Investoren gegenüber den Unternehmen im Ausland bleiben daher im Rahmen dieses Ansatzes letztendlich unbestimmt.

Sieht man einmal von diesem Problem ab und unterstellt, daß die genannten firmenspezifischen Charakteristika geeignete Indikatoren für die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Sektoren darstellen, so entsteht im Rahmen einer multiplen Regressionsschätzung das Problem der Multikollinearität, da in diesem Fall die einzelnen Indikatoren als exogene Variable nicht unabhängig voneinander wären. Darüber hinaus stellen firmenspezifische Charakteristika keine relativen Wettbewerbsfaktoren dar. Sie geben zwar einen Anhaltspunkt über die Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige im investierenden Land, ermöglichen aber keinen Vergleich mit der Konkurrenzfähigkeit der Unternehmen im potentiellen Gastland. Benötigt wird jedoch ein Indikator, der die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der inländischen Unternehmen gegenüber den Unternehmen im Ausland mißt. Schließlich verlangt der komparative Erklärungsansatz eine Multiplikation der vier identifizierten Determinanten internationaler Direktinvestitionen. Dies bedingt eine Zusammenfassung der unterschiedlichen Indikatoren für die firmenspezifische Wettbewerbsfähigkeit in einer einzigen Kennziffer. Es bietet sich daher an, das Konzept des "revealed comparative advantage" (RCA) zur Bestimmung der internationalen Konkurrenzfähigkeit einzelner Wirtschaftszweige zu verwenden und so die skizzierten Probleme zu vermeiden.

Kennziffern des RCA messen die internationale Wettbewerbsfähigkeit einzelner Wirtschaftszweige anhand der relativen Exportfähigkeit inländischer gegenüber ausländischen Unternehmen in diesen Branchen.[1] Als übergreifendes Meßkonzept vermeiden sie die skizzierten Probleme firmenspezifischer Charakteristika. Die RCA-Kennziffern werden zwar neben firmenspezifischen auch durch standortspezifische Faktoren beeinflußt, da aber wichtige Standortfaktoren wie zum Beispiel die Arbeitsmarktverfassung, die allgemeinen rechtlichen Rahmenbedingungen oder die Effizienz des Bildungssystems in einer Volkswirtschaft auf alle Wirtschafts-

---

[1] Vgl. hierzu die grundlegenden Arbeiten von Liesner [1958] und Balassa [1965].

zweige eines Landes die gleichen oder zumindest ähnliche Wirkungen ausüben und so auf die hier interessierende Branchenstruktur der Wettbewerbsvorteile keinen Einfluß haben, stellen RCA-Kennziffern ein geeignetes Konzept dar. Problematisch ist jedoch die Ausrichtung dieses Ansatzes auf die Wettbewerbsfähigkeit von Branchen des Verarbeitenden Gewerbes. Die hier abgeleitete komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen nimmt dagegen, wie auch die traditionellen Theorieansätze, Bezug auf die relativen Wettbewerbsvorteile einzelner Unternehmen. Die Verwendung des Konzepts des RCA setzt daher die Annahme voraus, daß sich die Unternehmen eines Wirtschaftszweigs im Hinblick auf ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit kaum unterscheiden. Da aber weder Daten über firmenspezifische Charakteristika noch über internationale Direktinvestitionen auf Unternehmensebene verfügbar sind, ist diese Annahme unverzichtbar, um empirische Testverfahren durchführen zu können. Sie ist auch explizit oder implizit in allen empirischen Untersuchungen zu den Determinanten der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit zu finden.[1]

Eine häufig verwendete Version des RCA lautet:

$$RCA(1) = \ln \left[(X_i/M_i) \; / \; (\sum_i X_i / \sum_i M_i) \right],$$

wobei X und M sich auf Exporte und Importe und der Index i sich auf Industriezweige zu einem bestimmten Zeitpunkt beziehen. Berechnet man diese Export-Import-Anteile für den Güteraustausch zwischen zwei Handelspartnerländern, so läßt sich die komparative Wettbewerbsfähigkeit eines Wirtschaftszweigs i im Land A im Vergleich zur entsprechenden Branche im Handelspartnerland B bestimmen. Positive Werte der Meßziffer RCA(1) weisen dann auf einen komparativen Vorteil des untersuchten Wirtschaftszweigs im Land A bzw. auf einen komparativen Nachteil im Land B hin. Diese Version des RCA hat jedoch den Nachteil, daß differierende tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse in den jeweiligen Wirtschaftszweigen der Untersuchungsländer zu einer Verzerrung der Ergebnisse führen können [Balassa, 1965]. Fällt zum Beispiel der Importschutz im Wirtschaftszweig i im Land A höher aus als in der ent-

---

[1] Vgl. stellvertretend für eine Vielzahl von Ansätzen Clegg [1987], Kravis und Lipsey [1982], Dunning [1981b] sowie Buckley und Casson [1976].

sprechenden Branche im Land B, so weist der resultierende RCA-Wert auch auf eine höhere Wettbewerbsfähigkeit von i im Land A hin. In welchem Ausmaß diese Version des RCA durch die Außenhandelsprotektion beeinflußt wird, ist letztendlich eine empirische Frage. Um mögliche Verzerrungen zu vermeiden, wird im Schätzansatz neben den Export-Import-Anteilen alternativ auch eine ausschließlich auf Export-Anteilen basierende Version des RCA verwendet. Dies hat den Vorteil, daß die Auswirkungen differierender Handelsschranken auf die Kennziffern durch eine Sensitivitätsanalyse verdeutlicht werden können. Eine von Balassa [1977] vorgeschlagene alternative RCA-Version lautet:

$$RCA(2) = (X_{kl}/\sum_{j} X_{ij})/(\sum_{k} X_{kl}/\sum_{j}\sum_{i} X_{ij}),$$

wobei X die Exporte, der Index k die Wirtschaftszweige im Untersuchungsland, der Index l das Untersuchungsland, der Index i die Wirtschaftszweige aller Länder eines vorgegebenen Untersuchungsraums und der Index j die Länder des Untersuchungsraums angibt. In diesem Konzept wird nicht wie in der Version (1) der Güteraustausch zwischen zwei Ländern betrachtet, sondern der relative Marktanteil eines Wirtschaftszweigs des Untersuchungslands auf den Märkten einer vorgegebenen Gruppe von Ländern berechnet. Auf diese Weise wird der verzerrende Einfluß tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse weitgehend ausgeschlossen. Nur im Falle extrem hoher Handelsbarrieren oder bei einer Beschränkung des Untersuchungsraums auf eine sehr geringe Anzahl von Ländern können Protektionsmaßnahmen spürbare Auswirkungen auf diese RCA-Kennziffern ausüben. Im Rahmen der komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen wirft diese Version des RCA jedoch Probleme auf, da sie keine Hinweise auf die komparative Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen im Investitionsland gegenüber ihren Konkurrenten in den einzelnen Gastländern gibt. Es wird jeweils lediglich die Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zum gesamten Untersuchungsraum gemessen, so daß für ein Investitionsland jeweils die gleiche sektorale Struktur der RCA-Kennziffern in allen berücksichtigten Empfängerländern ausgewiesen wird. Die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen zielt jedoch auf einen Vergleich der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile zwischen einzelnen Investitions- und Empfängerländern ab, wie er in der RCA-Version (1) angestellt wird. Das Konzept (2) läßt

sich diesen Erfordernissen anpassen, indem die für die Wirtschaftszweige des Investitionslands ermittelten Kennziffern der Version (2) jeweils durch die entsprechenden Werte der anderen Untersuchungsländer dividiert werden. Auf diese Weise werden die relativen Marktanteile der Wirtschaftszweige des Investitionslands und des jeweiligen Empfängerlands miteinander verglichen. Neben dem Konzept (1) wird daher die folgende Version des RCA in den Schätzansatz integriert:

$$RCA(3) = \frac{(X_{kl}/\sum_j X_{ij}) \;/\; (\sum_k X_{kl}/\sum_j \sum_i X_{ij})}{(X_{mn}/\sum_j X_{ij}) \;/\; (\sum_m X_{mn}/\sum_j \sum_i X_{ij})}$$

Es bedeuten:

X = Exporte
l = Investitionsland
n = Empfängerland
k = Wirtschaftszweige des Investitionslands
m = Wirtschaftszweige des Empfängerlands
j = Länder eines vorgegebenen Untersuchungsraums
i = Wirtschaftszweige in den Untersuchungsländern

c. Standortspezifische Wettbewerbsvorteile

Interpretiert man die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes als Attraktivität der dort herrschenden Standortbedingungen, so wird die Standortwahl der international mobilen Ressourcen wesentlich durch die erzielbaren Einkommen in den konkurrierenden Volkswirtschaften bestimmt. Als allgemeiner Indikator der branchenübergreifenden Standortqualität kann daher das Wachstum des BIP in den einzelnen Standorten dienen [vgl. hierzu auch Sinn, 1989]. Allerdings schlagen sich im BIP auch konjunkturelle Einflüsse nieder, die in keinem Zusammenhang mit den Standortbedingungen im betreffenden Land stehen. Es bietet sich daher eher an, die branchenübergreifende Standortqualität am Wachstum des Produktionspotentials eines Landes zu messen. Der Internationale Währungsfonds (IMF) stellt entsprechende Daten aus eigenen Schätzungen bereit [IMF, c].

Während sich einige Standortfaktoren wie die Effizienz des Bildungssystems, der Ausbau der Infrastruktur oder die Ausgestaltung der Arbeitsmarktverfassung auf alle Sektoren einer Volkswirtschaft ähnlich auswirken, sind andere Standortfaktoren wie die Verfügbarkeit natürlicher Ressourcen, die Ausgestaltung des Steuersystems, der Grad des Korporativismus in einer Volkswirtschaft und vor allem die Regulierungsdichte für die einzelnen Wirtschaftszweige eines Landes von unterschiedlicher Bedeutung. Daher ist es im Rahmen einer sektoralen Querschnittsanalyse notwendig, daß neben der branchenübergreifenden auch die branchenspezifische Standortqualität berücksichtigt wird. Als Indikator dürfte hier das Investitionswachstum in den jeweiligen Wirtschaftszweigen eines Landes besonders geeignet sein, denn die Investitionstätigkeit stellt eine wichtige Determinante der Entwicklung des Einkommensniveaus dar.[1]

Um zu verhindern, daß sich branchenübergreifende Standortfaktoren in diesem Indikator niederschlagen, soll im folgenden nicht das absolute, sondern das relative Investitionswachstum eines Wirtschaftszweigs im Vergleich zum Investitionswachstum des Verarbeitenden Gewerbes verwendet werden. Da die Investitionsentscheidung eines Unternehmens sowohl von den allgemeinen als auch von den branchenspezifischen Standortbedingungen des Gastlands abhängt, werden beide Variablen in einer Kennziffer zusammengefaßt. Diese Vorgehensweise ist auch aufgrund der beabsichtigten Multiplikation der vier im theoretischen Modell identifizierten Determinanten internationaler Direktinvestitionen notwendig (vgl. hierzu auch Abschnitt E. I. 2. b). Die Verknüpfung der beiden Indikatoren erfolgt auf die folgende Weise: Zunächst wird aus allen Ländern des Untersuchungsraums[2] das Land mit dem höchsten jährlichen Wachstum

---

[1] Die neoklassische Wachstumstheorie impliziert, daß Investitionen nur vorübergehend einen Einfluß auf das Einkommenswachstum ausüben. Langfristig wird die Wachstumsrate der Einkommen lediglich durch Veränderungen der Qualität und der Höhe des Arbeitsangebotes sowie durch den technischen Forschritt beeinflußt. Die Investitionstätigkeit übt jedoch über eine Stimulierung des technischen Fortschritts einen indirekten Einfluß auf das wirtschaftliche Wachstum aus [Boskin, 1988, S. 76].

[2] Der Untersuchungsraum setzt sich hier und in der folgenden Analyse stets aus den Vereinigten Staaten, Japan, Kanada, dem Vereinigten Königreich, Frankreich und der Bundesrepublik zusammen.

des Produktionspotentials im Zeitraum 1982-1985 bestimmt. Dann werden die Investitionsanteile der einzelnen Wirtschaftszweige mit Hilfe des relativen Wachstums des Produktionspotentials eines jeden Untersuchungslands im Vergleich zu dem am stärksten wachsenden Land des Untersuchungsraums normiert. Die resultierende Standortkennziffer ergibt sich formal als:

$$STANDO = (\hat{I}_{ij} / \hat{I}_{vj}) * (\hat{PP}_j / \hat{PP}_f)$$

Dieser aus branchenübergreifenden und branchenspezifischen Standortfaktoren zusammengesetzte Indikator beschreibt die Standortbedingungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen eines jeden Untersuchungslands, stellt jedoch noch kein Maß für die relative Wettbewerbsfähigkeit eines gegebenen Investitionslands gegenüber den einzelnen Empfängerländern dar. Um eine relative Maßzahl zu erhalten, müssen die Standortkennziffern eines jeden Empfängerlands in Beziehung zu den entsprechenden Indikatoren des Investitionslands gesetzt werden. Sie ergibt sich formal als:

$$STANDO\ (relativ) = \frac{(\hat{I}_{il} / \hat{I}_{vl}) * (\hat{PP}_l / \hat{PP}_f)}{(\hat{I}_{ij} / \hat{I}_{vj}) * (\hat{PP}_j / \hat{PP}_f)}$$

Es bedeuten:

$\hat{I}$ = Investitionswachstum im Zeitraum 1982-1985
$\hat{PP}$ = Wachstum des Produktionspotentials im Zeitraum 1982-1985
i = Wirtschaftszweig des Verarbeitenden Gewerbes
j = Investitionsland
v = Verarbeitendes Gewerbe insgesamt
f = Standort mit dem höchsten Wachstum des Produktionspotentials aller Länder des Untersuchungsraums im Zeitraum 1982-1985
l = Empfängerland

Um die Interpretation der Ergebnisse zu erleichtern, kann die Variationsbreite der ermittelten Kennziffern auf 0 bis 100 beschränkt werden, indem aus den berechneten Maßzahlen ein Index geformt wird.

Hierfür wird die höchste relative Standortkennziffer aller Wirtschaftszweige der Untersuchungsländer bestimmt und der prozentuale Anteil aller anderen Branchen an diesem maximalen Wert berechnet:

$$\text{STANDO-Index} = \frac{[((\hat{I}_{i1}/\hat{I}_{v1})*(\hat{PP}_1/\hat{PP}_f)) \;/\; ((\hat{I}_{ij}/\hat{I}_{vj})*(\hat{PP}_j/\hat{PP}_f))] * 100}{\max_{ij1}\,[((\hat{I}_{i1}/\hat{I}_{v1})*(\hat{PP}_1/\hat{PP}_f))/((\hat{I}_{ij}/\hat{I}_{vj})*(\hat{PP}_j/\hat{PP}_f))]}$$

d. Tarifäre und nichttarifäre Handelsschranken

Die im Rahmen der Exporttätigkeit durch die bestehenden Handelsbarrieren ausgelösten Kosten lassen sich anhand der effektiven Protektionsraten in den einzelnen Wirtschaftszweigen der untersuchten Empfängerländer messen. Da für langfristige Investitionsentscheidungen jedoch die für die Zukunft erwartete tarifäre und nichttarifäre Außenhandelsprotektion eine stärkere Rolle spielen dürfte als die zum Zeitpunkt der Investition bestehende effektive Protektion, sollen die Kosten der Handelsschranken durch ein alternatives Konzept bestimmt werden, das Aussagen über zukünftige Protektionsmaßnahmen zuläßt.

In zahlreichen empirischen Ex-post-Untersuchungen zur politischen Ökonomie der Protektion wurde nachgewiesen, daß die Handelsbarrieren in den meisten westlichen Industrieländern auf den Einfluß wirtschaftlicher Interessengruppen zurückgeführt werden können.[1] Diese Ex-post-Ansätze zur politökonomischen Begründung des Entstehens internationaler Handelshemmnisse können auch als Basis eines Ex-ante-Modells zur Bestimmung der für die Zukunft erwarteten Protektion dienen. Denn der zukünftige Importschutz dürfte in den Wirtschaftszweigen und Standorten besonders hoch ausfallen, in denen sich die lautesten Stimmen für zu-

[1] Vgl. stellvertretend für eine Vielzahl empirischer Ex-post-Untersuchungen Anderson [1980], Tharakan [1980], Saunders [1980], Cable und Rebelo [1980], Baldwin [1982; 1986], Heitger und Stehn [1988], Riedel [1977], Glismann und Weiss [1980] sowie Weiss et al. [1988]. Zu den wichtigsten theoretischen Arbeiten zur politischen Ökonomie der Protektion gehören neben den grundlegenden Arbeiten von Downs [1957] und Olson [1965; 1982] die Beiträge von Kindleberger [1951], Krueger [1974], Brock und Magee [1975; 1978; 1980], Findlay und Wellisz [1982], Young und Magee [1984; 1986] sowie Magee und Young [1983; 1986].

sätzliche Handelsbarrieren regen. Da sich institutionelle Anpassungsprozesse lediglich in langen Zeiträumen vollziehen [vgl. Olson, 1987], dürften sich daher aus den bestehenden politökonomischen Strukturen in den jeweiligen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes Anhaltspunkte über die Nachfrage nach und das Angebot an Protektion in der Zukunft ableiten lassen.

Angesichts eines fehlenden methodologischen Ansatzes zur direkten Messung der politischen Macht einer Interessengruppe und deren Einfluß auf die Handelspolitik sind zahlreiche Hilfsvariable entwickelt worden, die auf den Charakteristika der einzelnen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes basieren.[1] Zu den wichtigsten gehören Veränderungen im Ausmaß der Durchdringung inländischer Märkte durch ausländische Unternehmen, die am Anteil der Importe an der inländischen Produktion gemessen werden kann, und Veränderungen des Produktionswachstums im Inland, etwa aufgrund sich verändernder Konsumentenpräferenzen. Denn erst spürbare Verschlechterungen in der Gewinnentwicklung geben in der Regel den Anstoß zu einer Harmonisierung der vielfältigen Gruppeninteressen und somit zu zusätzlichen Lobbyaktivitäten seitens der Nachfrager nach Protektion. Trittbrettfahrerprobleme erschweren in diesem Zusammenhang das Zustandekommen von Gruppenaktivitäten, denn der Anreiz für ein Gruppenmitglied, zu gemeinsamen Maßnahmen der Gruppe beizutragen, verringert sich, wenn es, unabhängig von seinem eigenen Beitrag, von den Leistungen profitieren kann [Olson, 1965]. Dieser Zusammenhang dürfte in mitgliederstarken Organisationen besonders stark ausgeprägt sein, so daß deren Aktivitätsniveau geringer ausfällt als das von kleinen Gruppen.

Darüber hinaus ist es für große Interessengruppen in der Regel kaum möglich, eine Umverteilung für ihre Klientel zu erreichen, denn ihre Mitglieder hätten einen Großteil der entstehenden sozialen Kosten selbst zu tragen [Olson, 1982]. Dementsprechend dürfte die Nachfrage nach Protektion, unter sonst gleichbleibenden Bedingungen, um so größer sein, je geringer die Anzahl der Unternehmen des betreffenden Wirtschaftszweigs ist. Im Hinblick auf das Angebot an Protektion ist zu erwarten, daß die von den politischen und bürokratischen Instanzen ge-

---

[1] Eine ausführliche Diskussion einer Vielzahl von Hilfsvariablen ist in Anderson und Baldwin [1981] zu finden.

währte zusätzliche Protektion um so größer ist, je höher die Gesamtbeschäftigung im jeweiligen Wirtschaftszweig ausfällt. Auf diese Weise ist es für die verantwortlichen Politiker möglich, Wählerstimmen zu maximieren.

Mit Hilfe der vier Indikatoren, Anteile der Importe an der inländischen Produktion 1986, Produktionswachstum 1984-1986, Anzahl der Unternehmen 1986 und Anzahl der Beschäftigten 1986, soll das Ausmaß der zukünftigen Protektion in den einzelnen Wirtschaftszweigen bestimmt werden. Hierfür werden zunächst aus den Grunddaten Indizes für jeden Indikator und jedes Untersuchungsland nach der im vorherigen Abschnitt erläuterten Methode berechnet. Dann werden die hieraus resultierenden Werte der vier Indikatoren für jeden Wirtschaftszweig des Untersuchungsraums aufsummiert und schließlich ein Gesamtindex über alle Branchen und Untersuchungsländer gebildet, der als Teil der exogenen Variablen in den Schätzansatz eingeht.

e. Transaktionskosten

Wie die Diskussion der Besonderheiten des Handels mit Rechten am geistigen Eigentum verdeutlicht hat, eignen sich insbesondere standardisierte Prozeßtechnologien, die bereits in Kapitalgüter umgesetzt worden sind, für eine grenzüberschreitende Lizenzierung, da in diesem Fall die Transaktionskosten gering ausfallen. Die Intensität, mit der Sachkapital im Produktionsprozeß eingesetzt wird, dürfte ein Indikator für das Ausmaß des technologischen Wissens sein, das in diesen Kapitalgütern inkorporiert ist. Es wird daher im folgenden ein negativer Zusammenhang zwischen dem in einem Wirtschaftszweig für die Produktion eingesetzten Sachkapital und den Transaktionskosten unterstellt. Da im internationalen Querschnitt keine Daten über den in der Produktion eingesetzten Kapitalstock verfügbar sind, wird das Bruttoanlagevermögen der jeweiligen Wirtschaftszweige im Jahr 1985 näherungsweise durch die kumulierten Bruttoanlageinvestitionen im Zeitraum 1960-1984 bestimmt. Entsprechende Daten stellen die Vereinten Nationen (UN) bereit [UN, lfd. Jgg.]. Um die Abschreibungen für Abnutzung und Entwertung zu berücksichtigen, wird für Anlagen und Ausrüstungen eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 20 Jahren und für Bauten eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 25 Jahren unterstellt.

Der Transfer von Wissen, das auf den Fähigkeiten der Arbeitnehmer eines Unternehmens beruht, und weder kodifiziert noch in Kapitalgüter umgesetzt worden ist, beinhaltet dagegen im Rahmen einer grenzüberschreitenden Lizenzierung hohe Transaktionskosten. Die Organisations- und die Managementfähigkeiten der Arbeitnehmer eines Unternehmens werden häufig als Anteil der nicht in der Produktion beschäftigten Arbeitnehmer an der Gesamtzahl der Beschäftigten eines Unternehmens (NPA) gemessen [Caves, 1974; Lall, Siddharthan, 1982]. Da die NPA-Kennziffer auf dem numerischen Gewicht des Managements eines Unternehmens basiert, gibt sie jedoch keine Hinweise auf die Qualifikation der Unternehmensmanager. Um sowohl quantitative als auch qualitative Merkmale der Unternehmensführung zu erfassen, soll daher der Anteil der Gehälter der nicht in der Produktion beschäftigten Arbeitnehmer an den gesamten Lohn- und Gehaltszahlungen eines Unternehmens als Indikator verwendet werden. Unterstellt wird ein positiver Zusammenhang zwischen dieser Kennziffer und der Höhe der Transaktionskosten.

Die beiden Indikatoren der Transaktionskosten werden mit Hilfe des bei den anderen exogenen Variablen des theoretischen Modells praktizierten Verfahrens zu einem Gesamtindex zusammengefaßt. Da sich die Transaktionskosten aus den Unternehmenscharakteristika der jeweiligen (potentiellen) Investoren ergeben, sind sie unabhängig von den Charakteristika der Unternehmen in den Empfängerländern und weisen somit für jedes Gastland die gleiche Struktur auf.

II. Die Schätzergebnisse

1. Vereinigte Staaten

Die berechneten Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes sowie die Schätzergebnisse für die Vereinigten Staaten werden in den Tabellen 8 und 9 ausgewiesen. Es sind mehrere Regressionsschätzungen durchgeführt worden.[1] Die Spalte (1) der Tabelle 9 enthält die Schätzergebnisse für den Fall (9) des Modells 2, also für die grundlegende

[1] Die Regressionsschätzungen für die Vereinigten Staaten und die anderen Untersuchungsländer wurden mit Hilfe des TIME SERIES PROCESSOR-Programmpakets in der Version 4.0J durchgeführt.

Tabelle 8 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes (a) nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Vereinigte Staaten

		Transaktions-kostenindex	Protektions-index	Standort-index
Lebensmittelindustrie	(KAN)	156,97	36,47	15,61
Chemische Industrie	(KAN)	100,00	44,02	1,04
Mineralölindustrie	(KAN)	119,67	64,84	9,26
Metallindustrie	(KAN)	153,93	37,76	60,13
Maschinenbauindustrie	(KAN)	186,33	44,56	16,63
Elektronikindustrie	(KAN)	194,57	59,54	13,37
Fahrzeugbauindustrie	(KAN)	170,34	57,28	45,56
Lebensmittelindustrie	(JAP)	156,97	28,39	6,81
Chemische Industrie	(JAP)	100,00	44,23	3,61
Mineralölindustrie	(JAP)	119,67	44,23	100,00
Metallindustrie	(JAP)	153,93	36,43	22,77
Maschinenbauindustrie	(JAP)	186,33	35,69	35,29
Elektronikindustrie	(JAP)	194,57	59,57	25,32
Fahrzeugbauindustrie	(JAP)	170,34	64,44	7,74
Lebensmittelindustrie	(BRD)	156,97	35,18	9,33
Chemische Industrie	(BRD)	100,00	50,27	5,90
Mineralölindustrie	(BRD)	119,67	57,22	11,76
Metallindustrie	(BRD)	153,93	35,66	23,02
Maschinenbauindustrie	(BRD)	186,33	35,82	16,56
Elektronikindustrie	(BRD)	194,57	40,66	9,07
Fahrzeugbauindustrie	(BRD)	170,34	52,20	13,93
Lebensmittelindustrie	(FRA)	156,97	74,12	8,93
Chemische Industrie	(FRA)	100,00	60,72	8,58
Mineralölindustrie	(FRA)	119,67	54,10	92,94
Metallindustrie	(FRA)	153,93	52,95	11,75
Maschinenbauindustrie	(FRA)	186,33	56,64	13,62
Elektronikindustrie	(FRA)	194,57	51,79	10,89
Fahrzeugbauindustrie	(FRA)	170,34	100,00	6,44
Lebensmittelindustrie	(VK)	156,97	48,40	5,73
Chemische Industrie	(VK)	100,00	52,50	2,72
Mineralölindustrie	(VK)	119,67	84,59	75,53
Metallindustrie	(VK)	153,93	41,13	8,88
Maschinenbauindustrie	(VK)	186,33	35,56	12,13
Elektronikindustrie	(VK)	194,57	54,05	6,42
Fahrzeugbauindustrie	(VK)	170,34	54,16	10,00

(a) Zur Erläuterung vgl. Abschnitt E.I.

Quelle: IMF [b; c]; OECD, [a; b; c]; UN [lfd. Jgg.]; eigene Berechnungen.

Hypothese des komparativen Erklärungsansatzes internationaler Direktinvestitionen. Die komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes der Vereinigen Staaten wurde in dieser

Tabelle 9 - Determinanten der US-amerikanischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1985-1987 (a) - Regressionsschätzungen

	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	2,06	1,60	0,06	1,37
	(2,30**)	(1,66)	(0,05)	(0,92)
PROT * STANDO *	0,43	-	-	-
TK * RCA(1)	(4,18**)	-	-	-
PROT * STANDO *	-	0,41	-	-
TK * RCA(3)	-	(4,33**)	-	-
PROT * TK *	-	-	0,56	-
RCA(3)	-	-	(4,14**)	-
STANDO * TK *	-	-	-	0,50
RCA(3)	-	-	-	(2,83**)
$\tilde{R}^2$	0,33	0,34	0,32	0,17
F	17,51**	18,76**	17,13**	7,98**
N	35	35	35	35

t-Werte in Klammern. - *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Es bedeuten:

PROT = Protektionsindex in Branche i des Empfängerlands j
STANDO = Standortindex
TK = Transaktionskostenindex der jeweiligen Wirtschaftszweige in den Vereinigten Staaten
RCA(1) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in den Vereinigten Staaten gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Export-Import-Methode)
RCA(3) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in den Vereinigten Staaten gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Exportanteil-Methode)

(a) Über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse; endogene Variable: Summe der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in den jeweiligen Branchen und Empfängerländern 1985-1987; Empfängerländer: Bundesrepublik, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Japan und Kanada.

Quelle: Vgl. Tabellen 1 und 8; eigene Berechnungen.

Schätzgleichung nach dem auf relativen Export-Import-Anteilen basierenden RCA-Konzept (RCA(1)) bestimmt.

Es wird deutlich, daß die als Produkt aus der erwarteten Protektion, den standort- und firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen sowie den Transaktionskosten definierte exogene Variable PROT * STANDO * TK * RCA(1) das erwartete positive Vorzeichen aufweist und bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH einen statistisch signifikanten Einfluß auf die Struktur der US-amerikanischen Direktinvestitionen im Zeitraum 1985-1987 ausübt. Die Schätzgleichung kann insgesamt 33 vH der Variation der endogenen Variablen erklären.

Es ist zu vermuten, daß die als Indikator für die firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der Unternehmen einer Branche verwendeten Export-Import-Anteile (RCA(1)) von den tarifären und nichttarifären Handelsschranken des jeweiligen Untersuchungslands beeinflußt werden (vgl. Abschnitt E. I. 2. b). Daher wurden in der Schätzgleichung (2) der Tabelle 9 an Stelle der Export-Import-Anteile relative Exportanteile (RCA(3)) als Indikator für die komparativen Wettbewerbsvorteile eines Wirtschaftszweigs verwendet. Die Schätzergebnisse weichen nur geringfügig von denen der Gleichung (1) ab, was darauf hindeutet, daß die Außenhandelsprotektion der Vereinigten Staaten die internationale Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen kaum beeinflußt. Trotz dieser nur geringen Unterschiede wurde in den weiteren Regressionen das RCA(3)-Konzept verwendet, da für die Standortentscheidung eines Unternehmens lediglich die tatsächliche internationale Wettbewerbsfähigkeit von Bedeutung ist.

Im Rahmen des komparativen Erklärungsansatzes der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit spielt die Außenhandelsprotektion der Empfängerländer, vor allem im Hinblick auf die Bestimmungsgründe reziproker Direktinvestitionen und multipler Internationalisierungsstrategien, eine besondere Rolle. Tarifäre und nichttarifäre Handelsschranken stellen hier Standortfaktoren im weiteren Sinne dar, die neben den im Standortindex erfaßten relativen Standortbedingungen die Wahl der Internationalisierungsstrategie beeinflussen. Die jeweilige Wirkung dieser beiden Standortvariablen auf die Struktur der US-amerikanischen Direktinvestitionen ist daher von besonderem Interesse. Um die differierenden Einflüsse zu bestimmen, wurde in der Schätzgleichung (3) der Tabelle 9 der Standortindex und in der Schätzgleichung (4) der Protektionsindex aus der exogenen (Sammel-)Variablen herausgenommen. Die Ergebnisse verdeutlichen, daß die für die Zukunft im Ausland erwartete Protektion eine

weitaus größere Rolle für die Standortentscheidung US-amerikanischer Unternehmen spielt als die relativen Standortbedingungen im engeren Sinne. Dies kann einerseits als Indikator dafür interpretiert werden, daß sich die Standortbedingungen in den hochentwickelten westlichen Industrieländern weitgehend angeglichen haben; andererseits kann dieses Ergebnis jedoch auch als ein Anzeichen für die relative Überlegenheit des Standorts Vereinigte Staaten angesehen werden.

2. Japan

Die berechneten Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes sowie die Schätzergebnisse für Japan werden in den Tabellen 10 und 11 ausgewiesen. Ein Vergleich der Regressionsschätzungen (1) und (2) zeigt, daß eine Verwendung des RCA(3)-Konzepts zur Bestimmung der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile japanischer Unternehmen den Erklärungswert des Schätzansatzes gegenüber der Gleichung (1), in der relative Export-Import-Anteile verwendet wurden, leicht erhöht. Die Schätzgleichung kann in dieser Spezifikation 48 vH der sektoralen Variation japanischer Direktinvestitionen im Ausland erklären. Die lediglich geringfügigen Unterschiede in den Bestimmtheitsmaßen der Gleichungen (1) und (2) deuten darauf hin, daß die inländische Protektion die internationale Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Unternehmen im sektoralen Querschnitt kaum beeinflußt. Dieses Ergebnis steht im Einklang mit einschlägigen Untersuchungen der japanischen Handels- und Industriepolitik [vgl. Heitger, Stehn, 1988; Saxonhouse, 1983].

Für die Standortentscheidung japanischer Unternehmen spielt die zukünftige tarifäre und nichttarifäre Außenhandelsprotektion der potentiellen Gastländer eine im Vergleich zu den sonstigen Standortfaktoren überragende Rolle (Gleichungen (3) und (4)). Dieses Ergebnis deutet, wie im Falle der Vereinigten Staaten, einerseits auf eine Konvergenz der Standortbedingungen in den westlichen Industrieländern hin; es kann jedoch auch auf relativ überlegene Standortbedingungen in Japan zurückgeführt werden. Unabhängig hiervon wird deutlich, daß die Exporttätigkeit und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften von japani-

Tabelle 10 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes (a) nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Japan

		Transaktions-kostenindex	Protektions-index	Standort-index
Textilindustrie	(USA)	123,58	46,05	98,63
Lebensmittelindustrie	(USA)	149,28	50,16	47,29
Chemische Industrie	(USA)	92,71	58,35	89,09
Metallindustrie	(USA)	158,11	48,42	14,14
Maschinenbauindustrie	(USA)	184,31	50,21	9,12
Elektronikindustrie	(USA)	194,17	80,12	12,71
Fahrzeugbauindustrie	(USA)	167,57	70,01	41,59
Textilindustrie	(KAN)	123,58	35,82	100,00
Lebensmittelindustrie	(KAN)	149,28	36,47	31,38
Chemische Industrie	(KAN)	92,71	44,22	3,94
Metallindustrie	(KAN)	158,11	37,76	36,13
Maschinenbauindustrie	(KAN)	184,31	44,56	6,45
Elektronikindustrie	(KAN)	194,17	59,54	7,22
Fahrzeugbauindustrie	(KAN)	167,57	57,28	80,53
Textilindustrie	(BRD)	123,58	55,78	95,49
Lebensmittelindustrie	(BRD)	149,28	35,18	18,76
Chemische Industrie	(BRD)	190,20	50,27	22,35
Metallindustrie	(BRD)	162,95	35,66	13,83
Maschinenbauindustrie	(BRD)	187,57	35,82	6,42
Elektronikindustrie	(BRD)	196,51	40,66	4,90
Fahrzeugbauindustrie	(BRD)	173,66	52,20	24,62
Textilindustrie	(FRA)	123,58	55,85	89,19
Lebensmittelindustrie	(FRA)	149,28	74,12	17,94
Chemische Industrie	(FRA)	92,71	60,27	32,47
Metallindustrie	(FRA)	158,11	52,95	7,06
Maschinenbauindustrie	(FRA)	184,31	56,64	4,22
Elektronikindustrie	(FRA)	194,17	51,79	3,48
Fahrzeugbauindustrie	(FRA)	167,57	100,00	24,08
Textilindustrie	(VK)	123,58	41,52	87,96
Lebensmittelindustrie	(VK)	149,28	48,40	11,52
Chemische Industrie	(VK)	92,71	52,50	10,31
Metallindustrie	(VK)	158,11	41,13	5,34
Maschinenbauindustrie	(VK)	184,31	35,56	4,70
Elektronikindustrie	(VK)	194,17	54,05	3,47
Fahrzeugbauindustrie	(VK)	167,57	54,16	17,67

(a) Zur Erläuterung vgl. Abschnitt E.I.

Quelle: Vgl. Tabelle 8; eigene Berechnungen.

schen Unternehmen zumindest dann als substitutive Internationalisierungsstrategien angesehen werden, wenn zusätzliche Protektionsmaßnahmen im Ausland erwartet werden.

Tabelle 11 - Determinanten der japanischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1983-1986 (a) - Regressionsschätzungen

	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	-8,63	-6,79	-8,68	-4,05
	(-3,78**)	(-4,00**)	(-4,02**)	(-1,87*)
PROT * STANDO *	0,88	-	-	-
TK * RCA(1)	(4,99**)	-	-	-
PROT * STANDO *	-	1,00	-	-
TK * RCA(3)	-	(5,66**)	-	-
PROT * TK *	-	-	0,90	-
RCA(3)	-	-	(5,30**)	-
STANDO * TK *	-	-	-	0,68
RCA(3)	-	-	-	(3,14**)
$\bar{R}^2$	0,41	0,48	0,44	0,21
F	24,91**	31,98**	28,09**	9,84**
N	35	35	35	35

t-Werte in Klammern. - *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Es bedeuten:

PROT = Protektionsindex in Branche i des Empfängerlands j
STANDO = Standortindex
TK = Transaktionskostenindex der jeweiligen Wirtschaftszweige in Japan
RCA(1) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in Japan gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Export-Import-Methode)
RCA(3) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in Japan gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Exportanteil-Methode)

(a) Über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse; endogene Variable: Summe der Direktinvestitionen Japans in den jeweiligen Branchen und Empfängerländern 1983-1986; Empfängerländer: Bundesrepublik, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Vereinigte Staaten und Kanada.

Quelle: Vgl. Tabellen 1 und 8; eigene Berechnungen.

3. Vereinigtes Königreich

Die Ergebnisse der Regressionsschätzungen für die Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs ähneln weitgehend denen der Vereinigten Staaten und Japans (Tabelle 13).[1] Das Bestimmtheitsmaß fällt in allen Schätzgleichungen für das Vereinigte Königreich jedoch geringer aus als in den Schätzungen für Japan. Anscheinend ist der Erklärungswert der komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen hier weniger hoch als im Hinblick auf die Direktinvestitionen japanischer Unternehmen im Ausland.

4. Frankreich

Die für die Bestimmung der exogenen Variablen verwendeten Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes sowie die Schätzergebnisse für Frankreich verdeutlichen die Tabellen 14 und 15. Es zeigt sich, daß auch hier, wie schon im Vereinigten Königreich, die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen einen relativ geringen Erklärungswert aufweist und die beste Schätzgleichung lediglich 29 vH der Variation der endogenen Variablen erklären kann (Tabelle 15, Gleichung (2)). Allerdings sind die Schätzergebnisse aller Regressionen signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH. Abweichend von den Regressionsschätzungen für die Vereinigten Staaten, Japan und das Vereinigte Königreich weisen die Gleichungen (3) und (4) einen im Vergleich zur erwarteten Protektion höheren Erklärungsbeitrag der länderspezifischen Standortvorteile aus. Dies deutet darauf hin, daß die Standortbedingungen Frankreichs im internationalen Vergleich ungünstiger ausfallen als die der anderen Untersuchungsländer und daher die französischen Unternehmen die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften eher als ein Mittel zur Erzielung einer Standortarbitrage und weniger als Defensivstrategie zur Umgehung ausländischer Handelsschranken ansehen.

---

[1] Die zur Bestimmung der exogenen Variablen verwendeten Transaktions-, Protektions- und Standortindizes werden in Tabelle 12 ausgewiesen.

Tabelle 12 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes (a) nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Vereinigtes Königreich

		Transaktions-kostenindex	Protektions-index	Standort-index
Lebensmittelindustrie	(USA)	144,41	50,16	47,50
Chemische Industrie	(USA)	105,03	58,35	100,00
Mineralölindustrie	(USA)	126,55	63,23	3,80
Metallindustrie	(USA)	161,94	48,42	30,67
Maschinenbauindustrie	(USA)	189,39	50,21	22,44
Elektronikindustrie	(USA)	196,19	80,12	42,42
Fahrzeugbauindustrie	(USA)	175,24	70,01	27,24
Lebensmittelindustrie	(KAN)	144,41	36,47	31,51
Chemische Industrie	(KAN)	105,03	44,02	4,42
Mineralölindustrie	(KAN)	126,55	64,84	1,50
Metallindustrie	(KAN)	161,94	37,76	78,37
Maschinenbauindustrie	(KAN)	189,39	44,56	15,86
Elektronikindustrie	(KAN)	196,19	59,54	24,10
Fahrzeugbauindustrie	(KAN)	175,24	57,28	52,75
Lebensmittelindustrie	(JAP)	144,41	28,39	13,74
Chemische Industrie	(JAP)	105,03	44,23	15,36
Mineralölindustrie	(JAP)	126,55	56,69	58,91
Metallindustrie	(JAP)	161,94	36,43	29,68
Maschinenbauindustrie	(JAP)	189,39	35,69	33,67
Elektronikindustrie	(JAP)	196,19	59,57	45,66
Fahrzeugbauindustrie	(JAP)	175,24	64,44	8,96
Lebensmittelindustrie	(BRD)	144,41	35,18	18,84
Chemische Industrie	(BRD)	105,03	50,27	25,11
Mineralölindustrie	(BRD)	126,55	57,22	1,90
Metallindustrie	(BRD)	161,94	35,66	30,01
Maschinenbauindustrie	(BRD)	189,39	35,82	15,79
Elektronikindustrie	(BRD)	196,19	40,66	16,36
Fahrzeugbauindustrie	(BRD)	175,24	52,20	16,13
Lebensmittelindustrie	(FRA)	144,41	74,12	18,02
Chemische Industrie	(FRA)	105,03	60,27	36,47
Mineralölindustrie	(FRA)	126,55	54,10	39,98
Metallindustrie	(FRA)	161,94	52,95	15,32
Maschinenbauindustrie	(FRA)	189,39	56,64	15,77
Elektronikindustrie	(FRA)	196,19	51,79	10,39
Fahrzeugbauindustrie	(FRA)	175,24	100,00	11,60

(a) Zur Erläuterung vgl. Abschnitt E.I.

Quelle: Vgl. Tabelle 8; eigene Berechnungen.

Tabelle 13 - Determinanten der Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs in Industrieländern (a) 1984-1986 - Regressionsschätzungen

	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	0,86	0,77	2,85	1,45
	(1,17)	(1,15)	(10,42**)	(1,80*)
PROT * STANDO *	0,42	-	-	-
TK * RCA(1)	(3,92**)	-	-	-
PROT * STANDO *	-	0,42	-	-
TK * RCA(3)	-	(4,46**)	-	-
PROT * TK *	-	-	0,44	-
RCA(3)	-	-	(4,42**)	-
STANDO * TK *	-	-	-	0,39
RCA(3)	-	-	-	(2,82**)
$\bar{R}^2$	0,30	0,36	0,35	0,17
F	15,34**	19,85**	19,58**	7,97**
N	35	35	35	35

t-Werte in Klammern. - *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Es bedeuten:

PROT = Protektionsindex in Branche i des Empfängerlands j
STANDO = Standortindex
TK = Transaktionskostenindex der jeweiligen Wirtschaftszweige im Vereinigten Königreich
RCA(1) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige im Vereinigten Königreich gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Export-Import-Methode)
RCA(3) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige im Vereinigten Königreich gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Exportanteil-Methode)

(a) Über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse; endogene Variable: Summe der Direktinvestitionen des Vereinigten Königreichs in den jeweiligen Branchen und Empfängerländern 1984-1986; Empfängerländer: Bundesrepublik, Frankreich, Japan, Vereinigte Staaten und Kanada.

Quelle: Vgl. Tabellen 1 und 8; eigene Berechnungen.

Tabelle 14 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes (a) nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Frankreich

		Transaktions-kostenindex	Protektions-index	Standort-index
Textilindustrie	(USA)	141,74	46,05	31,98
Lebensmittelindustrie	(USA)	146,57	50,16	51,49
Chemische Industrie	(USA)	102,11	58,35	53,58
Mineralölindustrie	(USA)	146,29	63,23	1,86
Metallindustrie	(USA)	156,26	48,42	39,10
Maschinenbauindustrie	(USA)	186,97	50,21	42,19
Elektronikindustrie	(USA)	200,00	80,12	71,40
Fahrzeugbauindustrie	(USA)	169,36	70,01	33,74
Textilindustrie	(KAN)	141,74	35,82	33,49
Lebensmittelindustrie	(KAN)	146,57	36,47	34,16
Chemische Industrie	(KAN)	102,11	44,02	2,37
Mineralölindustrie	(KAN)	146,29	64,84	0,73
Metallindustrie	(KAN)	156,26	37,76	100,00
Maschinenbauindustrie	(KAN)	186,97	44,56	29,82
Elektronikindustrie	(KAN)	200,00	59,54	40,57
Fahrzeugbauindustrie	(KAN)	169,36	57,28	65,33
Textilindustrie	(JAP)	141,74	28,76	0,28
Lebensmittelindustrie	(JAP)	146,57	28,39	14,89
Chemische Industrie	(JAP)	102,11	44,23	8,23
Mineralölindustrie	(JAP)	146,29	56,69	96,66
Metallindustrie	(JAP)	156,26	36,43	37,84
Maschinenbauindustrie	(JAP)	186,97	35,69	63,28
Elektronikindustrie	(JAP)	200,00	59,57	76,84
Fahrzeugbauindustrie	(JAP)	169,36	64,44	11,10
Textilindustrie	(BRD)	141,74	55,78	29,01
Lebensmittelindustrie	(BRD)	146,57	35,18	20,43
Chemische Industrie	(BRD)	102,11	50,27	13,45
Mineralölindustrie	(BRD)	146,29	57,22	0,93
Metallindustrie	(BRD)	156,26	35,66	38,26
Maschinenbauindustrie	(BRD)	186,97	35,82	29,69
Elektronikindustrie	(BRD)	200,00	40,66	27,54
Fahrzeugbauindustrie	(BRD)	169,36	52,20	19,98
Textilindustrie	(VK)	141,74	41,52	23,04
Lebensmittelindustrie	(VK)	146,57	48,40	12,55
Chemische Industrie	(VK)	102,11	52,50	6,20
Mineralölindustrie	(VK)	146,29	84,59	5,65
Metallindustrie	(VK)	156,26	41,13	14,76
Maschinenbauindustrie	(VK)	186,97	35,56	21,75
Elektronikindustrie	(VK)	200,00	54,05	19,48
Fahrzeugbauindustrie	(VK)	169,36	54,16	14,33

(a) Zur Erläuterung vgl. Abschnitt E.I.

Quelle: Vgl. Tabelle 8; eigene Berechnungen.

Tabelle 15 - Determinanten der französischen Direktinvestitionen in Industrieländern 1985-1987 (a) - Regressionsschätzungen

	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	4,52	4,37	5,30	5,20
	(8,15**)	(7,91**)	(11,11**)	(13,01**)
PROT * STANDO *	0,18	-	-	-
TK * RCA(1)	(3,83**)	-	-	-
PROT * STANDO *	-	0,20	-	-
TK * RCA(3)	-	(4,12**)	-	-
PROT * TK *	-	-	0,16	-
RCA(3)	-	-	(2,82**)	-
STANDO * TK *	-	-	-	0,18
RCA(3)	-	-	-	(3,64**)
$\bar{R}^2$	0,26	0,29	0,15	0,24
F	14,71**	16,97**	7,97**	13,28**
N	40	40	40	40

t-Werte in Klammern. - *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Es bedeuten:

PROT = Protektionsindex in Branche i des Empfängerlands j
STANDO = Standortindex
TK = Transaktionskostenindex der jeweiligen Wirtschaftszweige in Frankreich
RCA(1) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in Frankreich gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Export-Import-Methode)
RCA(3) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in Frankreich gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Exportanteil-Methode)

(a) Über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse; endogene Variable: Summe der Direktinvestitionen Frankreichs in den jeweiligen Branchen und Empfängerländern 1985-1987; Empfängerländer: Bundesrepublik, Vereinigtes Königreich, Japan, Vereinigte Staaten und Kanada.

Quelle: Vgl. Tabellen 1 und 8; eigene Berechnungen.

5. Bundesrepublik

Die Regressionsschätzungen für die Bundesrepublik weisen einen im Vergleich zu den anderen untersuchten Industrieländern überdurchschnittlich hohen Erklärungsgehalt der komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen nach (Tabelle 16).[1] Die Grundgleichung (Gleichung (2)) kann 52 vH der Variation in der Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen erklären. Da die Nettodirektinvestitionen der Bundesrepublik in mehreren Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes der Vereinigten Staaten und Kanadas im Zeitraum 1985-1987 negativ waren, also von westdeutschen Unternehmen mehr Unternehmen oder Unternehmensanteile liquidiert als erworben wurden, ist dieser relativ hohe Erklärungswert des Schätzansatzes ein Indiz dafür, daß der komparative Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen auch die Determinanten der internationalen Disinvestition umfaßt. Die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften sowie der Kauf und Verkauf ausländischer Unternehmen und Unternehmensanteile werden anscheinend durch die gleichen firmen- und standortspezifischen Faktoren bestimmt.

Nimmt man die erwartete Protektion oder den Standortindex aus der Berechnung der exogenen Variablen heraus, so verringert sich, entsprechend der theoretischen Erwartungen, das Bestimmtheitsmaß der Regressionsschätzungen beträchtlich. Eine Gegenüberstellung der Gleichungen (3) und (4) zeigt, daß die Standortbedingungen im engeren Sinne von größerer Bedeutung für die Investitionsentscheidungen westdeutscher Unternehmen sind als die erwartete Protektion im Ausland. Die im Hinblick auf die Struktur der französischen Direktinvestitionen gezogene Schlußfolgerung gilt daher in abgeschwächter Form auch für die Bundesrepublik.

---

[1] Die Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes für die Bundesrepublik enthält Tabelle 17.

Bibliothek des Instituts
für Weltwirtschaft Kiel

Tabelle 16 - Determinanten der Direktinvestitionen der Bundesrepublik in Industrieländern 1985-1987 (a) - Regressionsschätzungen

	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	3,03	2,29	3,97	1,06
	(4,43**)	(2,78**)	(5,41**)	(0,82)
PROT * STANDO *	0,42	-	-	-
TK * RCA(1)	(5,83**)	-	-	-
PROT * STANDO *	-	0,49	-	-
TK * RCA(3)	-	(5,73**)	-	-
PROT * TK *	-	-	0,50	-
RCA(3)	-	-	(4,16**)	-
STANDO * TK *	-	-	-	0,63
RCA(3)	-	-	-	(4,62**)
$\bar{R}^2$	0,53	0,52	0,36	0,41
F	33,99**	32,85**	17,31**	21,34**
N	30	30	30	30

t-Werte in Klammern. - *Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - **Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.

Es bedeuten:

PROT = Protektionsindex in Branche i des Empfängerlands j
STANDO = Standortindex
TK = Transaktionskostenindex der jeweiligen Wirtschaftszweige in der Bundesrepublik
RCA(1) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in der Bundesrepublik gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Export-Import-Methode)
RCA(3) = Komparative Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaftszweige in der Bundesrepublik gegenüber den entsprechenden Branchen in den Empfängerländern (Exportanteil-Methode)

(a) Über Empfängerländer gepoolte Branchenquerschnittsanalyse; endogene Variable: Summe der Direktinvestitionen der Bundesrepublik in den jeweiligen Branchen und Empfängerländern 1985-1987; Empfängerländer: Frankreich, Vereinigtes Königreich, Japan, Vereinigte Staaten und Kanada.

Quelle: Vgl. Tabellen 1 und 8; eigene Berechnungen.

Tabelle 17 - Transaktionskosten-, Protektions- und Standortindizes (a) nach Empfängerländern und Wirtschaftszweigen, Bundesrepublik

		Transaktionskostenindex	Protektionsindex	Standortindex
Chemische Industrie	(USA)	97,58	58,35	92,25
Mineralölindustrie	(USA)	150,65	62,23	46,30
Metallindustrie	(USA)	150,21	48,42	23,66
Maschinenbauindustrie	(USA)	176,26	50,21	32,89
Elektronikindustrie	(USA)	182,24	80,12	60,02
Fahrzeugbauindustrie	(USA)	149,11	70,01	39,09
Chemische Industrie	(KAN)	97,58	44,02	4,08
Mineralölindustrie	(KAN)	150,65	64,84	18,22
Metallindustrie	(KAN)	150,21	37,76	60,46
Maschinenbauindustrie	(KAN)	176,26	44,56	23,25
Elektronikindustrie	(KAN)	182,24	59,54	34,11
Fahrzeugbauindustrie	(KAN)	149,11	57,28	75,70
Chemische Industrie	(JAP)	97,58	44,23	14,17
Mineralölindustrie	(JAP)	150,65	56,69	95,37
Metallindustrie	(JAP)	150,21	36,43	22,89
Maschinenbauindustrie	(JAP)	176,26	35,69	49,34
Elektronikindustrie	(JAP)	182,24	59,57	64,60
Fahrzeugbauindustrie	(JAP)	149,11	64,44	12,86
Chemische Industrie	(FRA)	97,58	60,27	33,63
Mineralölindustrie	(FRA)	150,65	54,10	100,00
Metallindustrie	(FRA)	150,21	52,95	11,82
Maschinenbauindustrie	(FRA)	176,26	56,64	15,23
Elektronikindustrie	(FRA)	182,24	51,79	16,42
Fahrzeugbauindustrie	(FRA)	149,11	100,00	22,63
Chemische Industrie	(UK)	97,58	52,50	10,67
Mineralölindustrie	(UK)	150,65	84,59	81,48
Metallindustrie	(UK)	150,21	41,13	8,93
Maschinenbauindustrie	(UK)	176,26	35,56	16,96
Elektronikindustrie	(UK)	182,24	54,05	16,38
Fahrzeugbauindustrie	(UK)	149,11	54,16	16,61

(a) Zur Erläuterung vgl. Abschnitt E.I.

Quelle: Vgl. Tabelle 8; eigene Berechnungen.

F. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor

I. Die sektorale und regionale Struktur

Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor sind, gemessen an ihrem Anteil an den gesamten Direktinvestitionen zwischen Industrieländern, von geringerer Bedeutung als die Gründung und die Erweiterung ausländischer Tochtergesellschaften durch Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes (Tabelle 5). Allerdings variieren die Anteile des Dienstleistungsbereiches je nach Investitionsland zwischen knapp 20 vH in der Bundesrepublik und annähernd 50 vH in Japan. Innerhalb des Dienstleistungssektors bestimmen in den Vereinigten Staaten, Japan, der Bundesrepublik und Frankreich die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen mit einem Anteil von deutlich über 50 vH die sektorale Struktur (Tabelle 18). In Kanada und dem Vereinigten Königreich sind dagegen die Aktivitäten des Handelsbereichs, also vor allem des Groß- und Einzelhandels, auf den ausländischen Märkten besonders ausgeprägt. Insgesamt entfallen in den untersuchten Industrieländern über 70 vH aller Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors auf die Finanz- und Versicherungsdienstleistungen sowie den Vertriebsbereich. Alle anderen Dienstleistungen, wie die Transportdienstleistungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe und die persönlichen Dienstleistungen, spielen hingegen lediglich eine untergeordnete Rolle. Eine Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern muß daher vor allem die Bestimmungsgründe der internationalen Investitionsströme im Finanz-, Versicherungs- und Handelsbereich identifizieren.

Innerhalb dieser herausragenden Wirtschaftszweige des Dienstleistungssektors variieren die Investitionsströme zwischen den einzelnen Investitions- und Empfängerländern beträchtlich (Tabelle 19). Es fällt auf, daß die dominierende Rolle der Vereinigten Staaten als Empfänger ausländischer Direktinvestitionen, die im Hinblick auf die gesamten Direktinvestitionen in Industrieländern zu beobachten ist (Tabelle 3), im Banken- und Versicherungsbereich weniger ausgeprägt ist. Die Vereinigten Staaten sind zwar für japanische und britische Unternehmen dieses Wirtschaftszweigs ein überdurchschnittlich attraktiver Standort, westdeutsche und französische Unternehmen bevorzugen jedoch das Vereinigte König-

Tabelle 18 - Sektorale Struktur der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern im Dienstleistungssektor 1985-1987 (vH) (a)

	Vereinigte Staaten	Kanada (b)(c)	Japan (d)	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich (c)
Handel	29,3	51,1	28,9	10,2	8,9	60,6
Banken und Finanzleistungen	8,2(e)	17,6(g)	58,7(g)	63,5(g)	42,7	25,1(g)
Versicherungen	50,0(f)	.	.	.	30,6	.
Transport	.	.	0,6	.	5,1	0,2
Hotels und Gaststätten	.	.	.	.	3,0	.
Persönliche Dienstleistungen	5,7	.	7,6	.	.	.
Sonstige Dienstleistungen	6,8	31,3	4,2	26,3	9,7	14,1

(a) Summe der jährlichen Nettodirektinvestitionen 1985-1987. - (b) Die offiziellen Statistiken weisen die sektorale Struktur der kanadischen Direktinvestitionen lediglich für die Investitionstätigkeit in den Vereinigten Staaten und dem Vereinigten Königreich sowie für die gesamten ausländischen Direktinvestitionen (einschließlich Entwicklungsländer) aus. Da über 92 vH der kanadischen Direktinvestitionen in Industrieländern in die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich fließen, wird hier die sektorale Struktur dieser Investitionsströme als Indikator für die branchenmäßige Verteilung der kanadischen Direktinvestitionen in Industrieländern verwendet. - (c) 1984-1986. - (d) 1983-1986. - (e) Banken ohne sonstige Finanzdienstleistungen. - (f) Einschließlich sonstiger Finanzdienstleistungen. - (g) Einschließlich Versicherungen.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

reich, Luxemburg[1] und die Niederlande im Rahmen ihrer Standortdiversifizierung. Auch auf die US-amerikanischen Unternehmen üben diese Standorte neben Kanada, der Bundesrepublik und Irland eine besondere

---

1 Die offiziellen Statistiken enthalten grundsätzlich nur zusammengefaßte Direktinvestitionsdaten für Belgien und Luxemburg. Aufgrund der attraktiven staatlichen Rahmenbedingungen Luxemburgs im Finanz- und Versicherungsbereich ist aber anzunehmen, daß der größte Teil der

Tabelle 19 - Regionale Verteilung der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern nach ausgewählten Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors 1985-1987 (vH) (a)

Empfängerländer	Investitionsländer				
	Vereinigte Staaten	Japan (b)	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich (c)
	Banken und Versicherungsdienstleistungen				
Vereinigte Staaten	-	49,9	8,6	13,9	67,7
Kanada	18,9	1,9	(d)	0,9	10,7
Japan	5,2	-	5,5	0,1	2,0
Bundesrepublik	9,6	0,2	-	1,3	4,5
Frankreich	(d)	0,1	6,4	-	4,1
Vereinigtes Königreich	28,4	11,5	39,9	32,6	-
Belgien/Luxemburg	8,6	22,5	31,1	21,2	4,7
Irland	9,4	0,0	0,0	1,4	2,3
Italien	1,1	0,0	0,0	4,2	0,3
Niederlande	17,7	13,9	7,3	16,1	(d)
Spanien	1,3	0,0	2,6	2,9	1,5
	Dienstleistungen im Handelsbereich				
Vereinigte Staaten	-	68,6	(e)	29,8	77,0
Kanada	9,9	1,6	(e)	1,6	3,4
Japan	23,3	-	(e)	0,1	0,6
Bundesrepublik	6,1	8,8	-	11,9	3,5
Frankreich	7,7	2,7	(e)	-	2,6
Vereinigtes Königreich	7,9	6,6	(e)	19,1	-
Belgien/Luxemburg	9,6	1,1	(e)	6,2	1,5
Irland	0,7	0,0	(e)	(d)	4,2
Italien	8,3	0,5	(e)	4,2	1,2
Niederlande	18,0	9,1	(e)	20,7	0,3
Spanien	4,8	0,9	(e)	5,4	3,0

(a) Anteil des jeweiligen Empfängerlandes an den gesamten kumulierten Direktinvestitionen des Investitionslandes im Zeitraum 1985-1987. - (b) 1983-1986. (c) 1984-1986. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen im Untersuchungszeitraum negativ waren. - (e) Ausweis nicht sinnvoll, da im Handelsbereich die Nettodirektinvestitionen der Bundesrepublik in Industrieländern im Zeitraum 1985-1987 insgesamt negativ waren. Nennenswerte positive Nettodirektinvestitionen wurden lediglich in Frankreich und den Niederlanden getätigt.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

ausgewiesenen Direktinvestitionen in diesen Standort fließt.

Anziehungskraft aus. Im regionalen Querschnitt aller Industrieländer weisen vor allem das Vereinigte Königreich und Luxemburg einen überdurchschnittlich hohen Stellenwert als Standorte für Direktinvestitionen im Finanz- und Versicherungsbereich auf. Es wird daher im folgenden insbesondere die Frage zu beantworten sein, ob die relativ liberalen staatlichen Rahmenbedingungen im Finanz- und Versicherungssektor in diesen Ländern für den zu beobachtenden Zustrom ausländischer Direktinvestitionen verantwortlich sind.

Im Handelsbereich sind dagegen die Vereinigten Staaten für die Unternehmen aller untersuchten Industrieländer, mit Ausnahme der Investoren mit Sitz in der Bundesrepublik, der am meisten bevorzugte Standort für ausländische Tochtergesellschaften. Einen hohen Stellenwert im internationalen Standortwettbewerb haben in diesem Wirtschaftszweig ebenfalls die Bundesrepublik, das Vereinigte Königreich und die Niederlande sowie für die US-amerikanischen Unternehmen auch Japan, Kanada, Belgien bzw. Luxemburg und Italien.

II. Die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen als Erklärungsansatz

1. Besonderheiten des internationalen Transfers von Dienstleistungen

Die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern basiert auf einem Effizienzvergleich alternativer Strategien der grenzüberschreitenden Verwertung bestehender Rechte am geistigen Eigentum. Sie ist daher nur dann ein geeigneter Erklärungsansatz der internationalen Investitionstätigkeit, wenn die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, die grenzüberschreitende Lizenzvergabe und die Exporttätigkeit in gewissem Ausmaß substitutive Internationalisierungsstrategien darstellen. Nun sind einige Arten von Dienstleistungen wie Einzelhandels- und sonstige Vertriebsdienstleistungen international kaum handelbar. Exporte und Direktinvestitionen sind somit im Hinblick auf diese Dienstleistungen keine substitutiven Internationalisierungsstrategien. Um den Erklärungswert der komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor abschätzen zu können, ist daher die Frage zu beantworten, welche Bedeutung diesen nichthandel-

baren Dienstleistungen zukommt und in welchem Ausmaß branchenspezifische Charakteristika den internationalen Handel mit Dienstleistungen einschränken.

Dienstleistungen können nach einer in der einschlägigen Literatur weitgehend akzeptierten Definition von Hill [1977, S. 318] als "a change in the condition of a person, or a good belonging to some economic unit, which is brought about as a result of the activity of some other economic unit" angesehen werden. Zwar sind Dienstleistungen gemäß dieser Definition zwischen Wirtschaftsakteuren auch über nationale Grenzen hinweg transferierbar, der Transfer setzt jedoch einen Kontakt zwischen dem Produzenten und dem Nutzer oder Konsumenten der Dienstleistung voraus. Eine solche Kontaktaufnahme ist mit erheblichen Transaktionskosten verbunden, die den grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen einschränken [Rugman, 1987]. Das Ausmaß dieser Transaktionskosten wird wesentlich von der Produktionstechnik bestimmt und dürfte daher nach Wirtschaftszweigen variieren. Im Hinblick auf die differierenden Produktionstechniken läßt sich der Dienstleistungssektor in drei Gruppen einteilen [Bhagwati, 1987]. Die Dienstleistungen der ersten Gruppe sind dadurch charakterisiert, daß der Kontakt zwischen Produzent und Konsument am Standort des Produzenten stattfindet. Der Konsument ist unter diesen Bedingungen gezwungen, den Produzenten aufzusuchen, um die angebotene Dienstleistung zu erhalten. Dies ist vor allem bei persönlichen Dienstleistungen und im Einzel- und Großhandel der Fall. Insbesondere im Transportsektor (zweite Gruppe) hat dagegen der Produzent die räumliche Entfernung zum Konsumenten zu überwinden und die hiermit verbundenen Kosten zu tragen, um seine Dienstleistung anbieten zu können. Eine dritte Gruppe von Dienstleistungen zeichnet sich dadurch aus, daß kein persönlicher Kontakt zwischen Konsument und Produzent für den Leistungsaustausch erforderlich ist. Die physische Überwindung der Entfernung zwischen Anbieter und Nachfrager wird bei diesen Dienstleistungen durch die grenzüberschreitende Daten- und Informationstransmission substituiert. Vor allem im Finanzdienstleistungsbereich und im Versicherungssektor werden auf diese Weise die Transaktionskosten erheblich reduziert.

Es wird deutlich, daß das Ausmaß der Transaktionskosten im internationalen Handel mit Dienstleistungen wesentlich von der durch die Produktionstechnik bestimmten Art der Kontaktaufnahme zwischen Anbietern

und Nachfragern abhängt. Bei den Dienstleistungen, die den ersten beiden skizzierten Gruppen zuzuordnen sind, fallen die Kosten der räumlichen Entfernung relativ hoch aus, da jeweils ein persönlicher Kontakt zwischen Konsument und Produzent für den Leistungsaustausch erforderlich ist.[1] In der Gruppe der "disembodied services" [Bhagwati, 1984] wird die Höhe der Transaktionskosten hingegen wesentlich von der Verfügbarkeit moderner Informations- und Kommunikationssysteme bestimmt. Aufgrund des raschen technischen Fortschritts in der Mikroelektronik dürften die Transaktionskosten bei dieser Art von Dienstleistungen relativ gering ausfallen und häufig sogar unter den Transaktionskosten im Güterhandel liegen. Darüber hinaus haben die verringerten Kosten der Informations- und Kommunikationssysteme eine ständige Veränderung der Produktionsprozesse im Dienstleistungsbereich zur Folge [Klodt, 1988, S. 1]. Dieser "disembodiment process" [Bhagwati, 1984] führt dazu, daß immer weniger Dienstleistungen einen direkten Kontakt zwischen Anbietern und Konsumenten voraussetzen und daher die Transaktionskosten im internationalen Handel mit Dienstleistungen ständig sinken dürften.

Die bestehenden Kosten der grenzüberschreitenden Transaktion von Dienstleistungen stellen trotz ihrer abnehmenden Tendenz ein wesentliches Hemmnis für den internationalen Dienstleistungshandel dar. Dies wird vor allem daran deutlich, daß der Dienstleistungssektor in den westlichen Industrieländern in den achtziger Jahren einerseits über 60 vH der gesamten Produktion für sich verbuchen konnte, aber andererseits nur etwa 20 vH der Exporte dieser Länder auf den Dienstleistungssektor entfallen [IMF, a; World Bank, 1987; eigene Berechnungen]. Die skizzierte Klassifizierung des Dienstleistungsbereichs weist jedoch darauf hin, daß die durch das Bestehen von Transaktionskosten ausgelösten Handelshemmnisse zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen variieren. So ist zu vermuten, daß der internationale Handel im Bereich des Groß- und Einzelhandels, im Rahmen der persönlichen Dienstleistungen und im Hotel- und Gaststättenbereich sehr gering ausfällt. Ähnliches dürfte auch für Reparaturdienstleistungen sowie für die meisten Arten der öffentlichen Dienstleistungen (Bibliotheken, Bildungseinrichtungen, Gesundheitsdienste) gelten. Ein relativ intensiver internationaler Handel dürfte dagegen mit den Dienstleistungen betrieben werden, die auf kodi-

[1] Vgl. hierzu auch die ausführliche Diskussion in Hirsch [1989].

fizierten Informationen und Technologien basieren. Hierzu gehören der Bankenbereich, mit Ausnahme der Geschäftsbanken, der Versicherungssektor, verschiedene Formen der Marketingdienstleistungen sowie wirtschaftsberatende Dienstleistungen.[1] Auch Transportdienstleistungen können mit Abstrichen zu dieser Kategorie gezählt werden. Denn im Transportsektor können durch eine kapitalintensive Produktionstechnik Skalenerträge erzielt werden, die die bestehenden Transaktionskosten erheblich reduzieren [Klodt, 1988, S. 50].

Eine detaillierte empirische Überprüfung dieser Hypothesen scheitert an dem verfügbaren Datenmaterial über den internationalen Handel mit Dienstleistungen. Die vom IMF bereitgestellten Daten bestätigen die geäußerten Vermutungen jedoch in groben Zügen (Tabelle 20). In der Tat können die "disembodied services", die in der Abgrenzung des IMF unter den "sonstigen privaten Dienstleistungen" zusammengefaßt sind[2], in allen untersuchten Industrieländern annähernd 50 vH des gesamten Handels mit Dienstleistungen für sich verbuchen. Auch der Transportsektor spielt im internationalen Dienstleistungsverkehr eine überdurchschnittlich große Rolle.

Die Besonderheiten des internationalen Handels mit Dienstleistungen verdeutlichen, daß die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen lediglich in einigen Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors zu einer Erklärung der grenzüberschreitenden Investitionsströme beitragen kann. In den Branchen, in denen relativ hohe Transaktionskosten den internationalen Handel mit Dienstleistungen weitgehend ausschließen, stellt die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften neben der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe die einzig mögliche Internationalisierungsstrategie dar. Hieraus folgt, daß in diesen Wirtschaftszweigen ausländische Standortvor- und -nachteile für die Entscheidungen der Unternehmen über die optimale Strategie der Verwertung intangibler Eigentumsrechte keine Rolle spielen. Allerdings ist das Ausmaß der Direktinvestitionen zwischen Industrieländern in den durch hohe Transaktionskosten gekennzeichneten Branchen des Dienstleistungssektors, mit Ausnahme des Groß- und Einzelhandelsbereichs, relativ gering (Tabelle 18).

---

[1] Vgl. hierzu auch die Klassifizierungen bei Grubel [1987] und UNCTC [1988].

[2] Vgl. hierzu und zu einer Definition der einzelnen Dienstleistungskategorien IMF [1977].

Tabelle 20 - Internationaler Handel mit Gütern und Dienstleistungen ausgewählter Industrieländer 1987 (vH)

	Vereinigte Staaten	Kanada	Japan	Bundesrepublik	Vereinigtes Königreich	Niederlande
Güter	84,0	84,6	80,9	74,0	77,0	78,3
Dienstleistungen	16,0	15,4	19,1	26,0	23,0	21,7
davon:						
Reisen	28,1	34,5	15,4	26,5	26,7	19,6
Transport	28,0	21,7	38,5	20,7	29,4	38,0
Sonstige private Dienstleistungen	43,9	43,8	46,1	52,8	43,9	42,4

Quelle: IMF [a, 1988]; eigene Berechnungen.

Der überwiegende Teil der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit entfällt auf die "disembodied services" wie Finanz- und Versicherungsdienstleistungen und kann daher im Rahmen der komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen analysiert werden.

Daneben sind jedoch auch Direktinvestitionen im Vertriebsbereich, in dem der Handel mit Dienstleistungen fast völlig ausgeschlossen ist, von besonderer Bedeutung. Untersuchungen der Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in diesem Wirtschaftszweig verdeutlichen, daß über 80 vH der US-amerikanischen Investitionen im Ausland von Muttergesellschaften aus dem Verarbeitenden Gewerbe getätigt werden [UNCTC, 1988]. Diese intensive intersektorale Verflechtung weist auf eine ausgeprägte Komplementarität zwischen der Exporttätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe und Direktinvestitionen im Vertriebsbereich hin.[1] Eine solche Komplementarität erscheint plausibel, da der Aufbau eigener oder aus dem Inland bekannter Vertriebssysteme im Ausland die Exportfähigkeit von Unternehmen wesentlich erhöhen kann [Saelens, 1986]. So zeigen unter anderem Untersuchungen der japanischen Handels- und Industriepolitik, daß Zugangsbarrieren zu inländischen Vertriebssystemen ein er-

[1] Im Hinblick auf die Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe ist eine solche intersektorale Verflechtung nicht festzustellen. Ungefähr 90 vH aller US-amerikanischen Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe werden durch Unternehmen mit Schwerpunkt in diesem Sektor getätigt [UNCTC, 1988].

hebliches Handelshemmnis darstellen [Heitger, Stehn, 1988]. Um den differierenden Einflußfaktoren Rechnung zu tragen, ist es daher erforderlich, die Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen im Finanz- und Versicherungsbereich einerseits sowie im Vertriebsbereich andererseits getrennt zu analysieren.

2. Eigentumsrechte, Transaktionskosten und staatliche Regulierungen

Die überwiegende Zahl der Untersuchungen, die sich mit den Determinanten der internationalen Arbeitsteilung im Dienstleistungsbereich befassen, weisen darauf hin, daß auch im Dienstleistungssektor komparative Kostenvorteile das Spezialisierungsmuster in den internationalen Austauschbeziehungen bestimmen.[1] Neben den länderspezifischen Standortbedingungen dürfte daher auch die regionale und sektorale Verteilung der Rechte am geistigen Eigentum einen wesentlichen Einfluß auf die internationale Arbeitsteilung im Dienstleistungssektor ausüben [Dunning, 1989, S. 117]. Denn der Besitz intangibler Güter wie patentierte oder nichtpatentierte Technologien, überlegene Vertriebstechniken, etablierte Markennamen, Kenntnisse über den Zugang zu günstigen Finanzierungs- und Informationsquellen oder besondere Managementfähigkeiten löst nicht nur im Verarbeitenden Gewerbe, sondern ebenfalls im Dienstleistungsbereich Anreize zur Internationalisierung aus. Auch in den Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors, in denen die Transaktionskosten des internationalen Handels relativ gering ausfallen, ist die Wahl der geeigneten Strategie zur Verwertung der bestehenden Eigentumsrechte jenseits der Grenzen des inländischen Marktes daher zunächst offen.

Die grenzüberschreitende Lizenzvergabe dürfte jedoch als Internationalisierungsstrategie im Dienstleistungssektor eine weitaus geringere Rolle spielen als im Verarbeitenden Gewerbe. Denn vor allem im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen beruhen die verfügbaren Eigentumsrechte überwiegend auf den Fähigkeiten und Kenntnissen des Unternehmensmanagements und der Mitarbeiter. Diese intangiblen Güter sind kaum kodifizierbar, so daß ein internationaler Handel mit Eigentums-

---

[1] Vgl. unter anderem Deardorff [1985], Krommenacker [1984] und Stern [1984]. Eine abweichende Position vertritt Gray [1989].

rechten aufgrund der hohen Transaktionskosten weitgehend ausgeschlossen sein dürfte. Der hohe Anteil der Anbieter von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen an den gesamten Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors in Industrieländern belegt diese Vermutung (Tabelle 18). Auch im Vertriebsbereich, der ebenfalls einen hohen Anteil an den gesamten Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors aufweist, treten im Handel mit intangiblen Gütern relativ hohe Transaktionskosten auf. Sie basieren vor allem auf der Unsicherheit des Lizenzgebers über den Qualitätsstandard der von den potentiellen Lizenznehmern erstellten Dienstleistungen. Der von vielen US-amerikanischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes vorgezogene Aufbau eigener Vertriebssysteme im Ausland belegt, daß diese Qualitätsrisiken eine bedeutende Rolle spielen. Auch im Bereich des Groß- und Einzelhandels dürfte daher die grenzüberschreitende Lizenzvergabe als Internationalisierungsstrategie von untergeordneter Bedeutung sein.

Es wird deutlich, daß sich die ausländische Präsenz von Unternehmen des Vertriebsbereichs weitgehend auf die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften beschränken dürfte. Dagegen ist zu erwarten, daß vor allem im Bereich der Finanz- und Versicherungsdienstleistungen die Exporttätigkeit und die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit alternative Internationalisierungsstragien darstellen. In diesen Wirtschaftszweigen bestimmen daher die relativen Standortbedingungen im potentiellen Gastland und bestehende tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse die Wahl der Internationalisierungsstrategie. Noch mehr als im Verarbeitenden Gewerbe dürften hier staatliche Regulierungen die Standortentscheidung beeinflussen, denn das Versicherungswesen und der Bankenbereich gehören zu den in Industrieländern am stärksten von staatlichen Normen, Standards und Regelungen betroffenen Wirtschaftszweigen [Dunning, 1989, S. 128]. Zwei Arten von staatlichen Regulierungen stehen hier im Vordergrund. Einerseits zielen die ergriffenen Maßnahmen darauf ab, das Risiko der Insolvenz zu reduzieren und die Effektivität der nationalen Zentralbankpolitik zu sichern. Das Ausmaß dieser Regulierungen, die ursprünglich zum Schutz der Konsumenten eingeführt wurden, aber heute oft Produktionsbeschränkungen darstellen, variiert zwischen Industrieländern und bestimmt daher wesentlich die Attraktivität der einzelnen Standorte. Andere staatliche Regelungen im Finanz- und Versicherungsbereich dienen dagegen mehr oder weniger dem Schutz der

inländischen Anbieter vor ausländischer Konkurrenz [Findlay, 1984]. Als Importhemmnisse fördern sie die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in den geschützten Standorten. Es ist daher zu erwarten, daß Direktinvestitionen im Banken- und Versicherungsbereich vor allem in den Standorten getätigt werden, in denen inländische Anbieter überdurchschnittlich stark vor Auslandskonkurrenz geschützt werden und gleichzeitig die Produktionsbeschränkungen relativ gering ausfallen. Anreize zur Verlagerung oder Diversifizierung des Firmensitzes dürften dagegen vor allem für Unternehmen in Standorten mit relativ hohen Produktionsbeschränkungen gegeben sein.

III. Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen in einzelnen Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors

1. Der Banken- und Versicherungsbereich

Der Export von Dienstleistungen und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften stellen im Banken- und Versicherungsbereich alternative Internationalisierungsstrategien dar. Es ist daher zu vermuten, daß die Standortbedingungen in den einzelnen Industrieländern und die im Banken- und Versicherungsbereich bestehenden Beschränkungen des internationalen Handels die unternehmensinterne Entscheidung über die geeignete Strategie der wirtschaftlichen Nutzung bestehender Rechte am geistigen Eigentum wesentlich beeinflussen. Im Hinblick auf die Attraktivität der Standorte dürfte insbesondere das Regulierungsniveau eine dominierende Rolle spielen (vgl. Abschnitt F.II). Ein Vergleich der staatlichen Aufsichtssysteme und Handelsbeschränkungen im Banken- und Versicherungssektor der wichtigsten Investitions- und Empfängerländer[1] kann daher Aufschlüsse über die zu erwartende Richtung der internationalen Investitionsströme geben.

---

[1] Vereinigte Staaten, Japan, Bundesrepublik, Frankreich, Vereinigtes Königreich und Belgien bzw. Luxemburg (vgl. Tabellen 1 und 19).

a. Standortbedingungen und Handelshemmnisse im Bankenbereich

Die Standortbedingungen im Bankenbereich der wichtigsten Industrieländer werden vor allem durch staatliche Regulierungen der Markteintrittsbedingungen, der Solvenz- und Liquiditätsanforderungen, des zulässigen Geschäftsbereichs und der Darlehenskonzentration auf einzelne Schuldner beeinflußt. [1]

Die Markteintrittsbedingungen beinhalten in allen Untersuchungsländern Anforderungen an die Qualifikation und die Reputation des Bankmanagements sowie Untergrenzen für die Höhe des gezeichneten Stammkapitals. Im internationalen Vergleich relativ hoch fallen die Eigenkapitalanforderungen in Luxemburg aus. Anscheinend wird hier angestrebt, lediglich Großbanken einen Eintritt in den Markt zu gewähren. Über diese Regelungen hinaus wird in den Vereinigten Staaten, Japan und Frankreich vor der Marktzulassung eine Überprüfung der ökonomischen Notwendigkeit und Rechtfertigung zusätzlicher Bankdienstleistungen vorgenommen. Zusätzlich spielen in den Vereinigten Staaten auch die zukünftigen Erfolgsaussichten des Unternehmens eine Rolle für die Entscheidung über die Marktzulassung. In Belgien stellt die Wahl der Rechtsform einer société commerciale eine notwendige Bedingung für den Markteintritt dar. Die genannten Regulierungen gelten in allen Untersuchungsländern grundsätzlich sowohl für inländische Kreditinstitute als auch für ausländische Banken, die eine Tochtergesellschaft im jeweiligen Gastland gründen wollen. Eine Besonderheit weist jedoch das britische Regulierungssystem auf. Banken mit Hauptsitz außerhalb des Vereinigten Königreichs können die relevanten Zulassungsbedingungen für die Gründung einer Tochtergesellschaft bereits durch die Vorlage einer Unbedenklichkeitsbescheinigung ihrer nationalen Aufsichtsbehörde erfüllen. Durch diese Regelung werden die Markteintrittsbedingungen anderer Länder faktisch anerkannt und die Transaktionskosten der Standortdiversifizierung reduziert. Spezielle Bestimmungen bestehen in den meisten Untersuchungsländern für Beteiligungen an inländischen Banken. Sie gelten einheitlich für ausländische und inländische Unternehmen. In Japan müssen alle Beteiligungen, die 5 vH des Stammkapitals überschreiten, der

[1] Vgl. zur Struktur und zum Ausmaß der einzelnen Regelungen in Industrieländern COM [1988], OECD [1984] und Dale [1982].

Aufsichtsbehörde angezeigt und von ihr genehmigt werden. Im Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten gelten ähnliche Bestimmungen für Beteiligungen über 15 bzw. 25 vH; in Belgien und Frankreich sind lediglich Mehrheitsbeteiligungen genehmigungspflichtig. In Luxemburg und der Bundesrepublik existieren keine meldepflichtigen Beteiligungsgrenzen.

Neben den Bestimmungen über die Mindesthöhe des Stammkapitals werden in allen Untersuchungsländern auch Anforderungen an die Solvenz in- und ausländischer Banken gestellt. Grundsätzlich wird ein "angemessenes" Verhältnis zwischen dem Eigen- und Fremdkapital eines Kreditinstituts einerseits und den gesamten Aktiva, den mit Risiko behafteten Aktiva oder den Verbindlichkeiten andererseits gefordert. Sowohl die Definitionen des Kapitalbegriffs als auch die Methoden zur Bestimmung des Insolvenzrisikos differieren zwischen den einzelnen Ländern beträchtlich, so daß ein direkter internationaler Vergleich der Regelungen ausgeschlossen ist [Dale, 1982, S. 9]. Die komplexen Solvenzanforderungen erschweren letztendlich aufgrund ihrer Intransparenz den Markteintritt potentieller Konkurrenten. Dies gilt insbesondere für das japanische Aufsichtssystem, das im Gegensatz zu den Regelungen in anderen Ländern keine verbindlichen Kapitalquoten vorgibt, sondern die Solvenzanforderungen auf informellem Weg im Rahmen einer individuellen Kontaktaufnahme mit den jeweiligen Geschäftsführungen regelt. Diese Art der "administrative guidance" wird in Japan durch die relativ geringe Anzahl in- und ausländischer Geschäftsbanken ermöglicht. Obwohl mit dem Bankengesetz aus dem Jahr 1982 ein mehr formales Aufsichtssystem angestrebt wurde, behielt das Ministry of Finance (MoF) faktisch die Rolle einer informellen Aufsichtsbehörde mit weitreichenden Befugnissen, so daß in Japan weiterhin keine Transparenz über die tatsächlichen Solvenzanforderungen besteht. Als relativ liberal sind die Solvenzbestimmungen im Vereinigten Königreich anzusehen, da dort lediglich einige Kapitalquoten als Orientierungsgrößen ohne bindenden Charakter vorgegeben werden.

Ähnlich wie die Solvenzbestimmungen sind auch die Liquiditätsanforderungen an Banken international kaum vergleichbar. Grundsätzlich werden bestimmte Quoten für das Verhältnis zwischen Aktiva und Verbindlichkeiten mit variierenden Laufzeiten festgelegt. Ausnahmen bestehen lediglich in Belgien, Luxemburg und dem Vereinigten Königreich. In die-

sen Ländern werden keine Liquiditätsanforderungen gestellt und somit die Flexibilität der Geschäftsbanken bei der Vergabe von Krediten mit unterschiedlichen Fristigkeiten erhöht. In Japan unterliegt die Liquiditäts- wie die Solvenzaufsicht der "administrative guidance".

Im Hinblick auf die internationale Attraktivität differierender Standorte kommt der Regulierung des zulässigen Geschäftsbereichs für Banken besondere Bedeutung zu. Neben Luxemburg und dem Vereinigten Königreich überläßt auch die Bundesrepublik seit Mai 1985 inländischen und ausländischen Kreditinstituten die freie Wahl der Geschäftstätigkeit im Banken- und Nichtbankenbereich. Davor war es Tochtergesellschaften ausländischer Banken untersagt, die Konsortialführerschaft für D-Mark-Anleihen in der Bundesrepublik zu übernehmen. In Frankreich, den Vereinigten Staaten und Japan sind dagegen die Aktivitäten der Geschäftsbanken im Nichtbankenbereich begrenzt. In Frankreich ist es den in- und ausländischen Banken untersagt, Kapitalbeteiligungen von mehr als 20 vH an Unternehmen des Nichtbankenbereichs zu halten. Der Gesamtbetrag aller Beteiligungen außerhalb des Bankensektors darf darüber hinaus das Eigen- und Fremdkapital der investierenden Bank nicht überschreiten. Weiterhin entspricht es in Frankreich "guter Sitte", daß die Konsortialführerschaft für Franc-Anleihen von Mitgliedern des Comité des Emission übernommen wird und so lediglich einem kleinen Kreis von Banken vorbehalten bleibt. Das Regulierungssystem der Vereinigten Staaten ist durch eine strikte Aufgabenteilung zwischen Commercial-, Savings- und Investment-Banken gekennzeichnet. Aufgrund dieser Arbeitsteilung im Finanzbereich ist es den Geschäftsbanken untersagt, Wertpapiere zu zeichnen oder andere Wertpapiergeschäfte wahrzunehmen. Weitere Restriktionen betreffen unter anderem die Beleihung von Grundstücken und das Halten von Unternehmensaktien. Darüber hinaus ist den Geschäftsbanken jede Aktivität im Nichtbankenbereich untersagt. Auch in Japan existiert eine Trennung zwischen Geschäfts- und Investitionsbanken, die allerdings in den letzten Jahren an Bedeutung verloren hat. Es ist den Geschäftsbanken jedoch weiterhin untersagt, Wertpapiere zu zeichnen. Ausnahmen gelten lediglich im Bereich der öffentlichen Anleihen. Ein Engagement außerhalb des Bankenbereichs ist weder den Geschäfts- noch den Investitionsbanken erlaubt.

Auch die im Länderquerschnitt differierende Festlegung der Höchstgrenzen für Kredite an einzelne Schuldner übt einen Einfluß auf die At-

traktivität der konkurrierenden Standorte aus. Während Luxemburg, das Vereinigte Königreich und die Vereinigten Staaten von einer Regulierung der Kreditgrenzen Abstand nehmen, wird von den Aufsichtsbehörden in den anderen Untersuchungsländern in die Kreditvergabe eingegriffen. In Belgien existieren keine vorgegebenen Richtlinien. In mehreren Fällen haben jedoch die Aufsichtsbehörden eingegriffen, wenn Banken Kredite an einzelne Schuldner in Höhe von mehr als 50 vH des Eigen- und Fremdkapitals vergeben haben. In Frankreich gilt in der Regel eine Kreditgrenze für einzelne Schuldner von 75 vH des Eigen- und Fremdkapitals der Gläubigerbank. Abhängig von der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung eines Kreditinstituts können jedoch Ausnahmen erlassen werden. In der Bundesrepublik ist jede Kreditvergabe, die 15 vH des Eigen- und Fremdkapitals der Gläubigerbank überschreitet, meldepflichtig. Individuelle Kredite, die die 75-vH-Quote übersteigen, sind nicht zugelassen. Darüber hinaus dürfen die fünf größten Kredite einer jeden Bank höchstens das dreifache des Eigen- und Fremdkapitals betragen. Einen sehr engen Kreditrahmen für einzelne Schuldner haben die japanischen Aufsichtsbehörden gezogen. Sie lassen lediglich Kredite bis zu einer Höhe von 20 vH des Eigen- und Fremdkapitals der Gläubigerbank zu.

Die größtenteils recht komplexen und auf unterschiedlichen Konzepten basierenden Regulierungssysteme in den Untersuchungsländern erschweren eine zusammenfassende Beurteilung der aus den staatlichen Maßnahmen resultierenden Standortbedingungen. Aus dem Gesamtbild ragen jedoch Luxemburg und das Vereinigte Königreich in positiver Hinsicht sowie Japan und Frankreich in negativer Hinsicht heraus. Für die Attraktivität der Standortbedingungen in Luxemburg und im Vereinigten Königreich spricht vor allem das Fehlen von Liquiditätsanforderungen, Aktivitätsbegrenzungen und Kredithöchstgrenzen. In Japan stellt insbesondere das undurchsichtige System der "administrative guidance" ein Hemmnis für ausländische Investoren dar, während in Frankreich die Vielzahl spezieller Regelungen und Normen den Marktzutritt erschweren. Die Vereinigten Staaten, die Bundesrepublik und Belgien nehmen insgesamt betrachtet eine mittlere Position ein.

Auf die Attraktivität einzelner Länder im internationalen Standortwettbewerb wirkt sich nicht nur das Ausmaß und die Struktur der im Bankenbereich existierenden Regulierungssysteme, sondern auch die Ausgestaltung der internationalen Finanzplätze im weiteren Sinne aus.

Länder, die sich die Stellung eines Weltfinanzzentrums erarbeitet haben, dürften aufgrund der Größe des inländischen Marktes eine besondere Anziehungskraft auf ausländische Investoren aus dem Bankenbereich ausüben. Die Bedeutung internationaler Finanzzentren läßt sich anhand der Forderungen der dort ansässigen Banken gegenüber dem Ausland messen [Weichert, 1987, S. 3]. Tabelle 21 verdeutlicht, daß im hier relevanten Untersuchungszeitraum 1985-1987 vor allem die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich den Rang eines Weltfinanzzentrums einnahmen. Auch Luxemburg spielte als internationaler Finanzplatz eine herausragende Rolle. Neben anderen Faktoren dürfte hierzu vor allem die steuerrechtliche Ausnahmeregelung für Holding-Gesellschaften in Luxemburg beigetragen haben. Nach luxemburgischen Steuerrecht sind Holding-Gesellschaften, die weder Erwerbs- noch Handelsgeschäfte betreiben, von der staatlichen und kommunalen Einkommenssteuer befreit. Da es Geschäftsbanken erlaubt ist, Beteiligungen an Holding-Gesellschaften zu halten, die es ihnen ermöglichen, als Intermediäre auf den Kapitalmärkten tätig zu werden, entstehen durch diese Ausnahmeregelung auch Anreize für ausländische Banken, Tochtergesellschaften in Luxemburg zu gründen.

Die Attraktivität des Vereinigten Königreichs für ausländische Investoren dürfte sich nach dem "big bang" im britischen Wertpapierhandel vom 27. Oktober 1986 noch erhöht haben. Mit dem "big bang" wurden an der Londoner Wertpapierbörse eine Reihe von Wettbewerbsbeschränkungen aufgehoben.[1] So können die Provisionen der Broker (Makler), die für die Anleger Wertpapiere kaufen und verkaufen, seit diesem Zeitpunkt frei ausgehandelt werden. Gleichzeitig wurde die Funktionentrennung zwischen den Brokern und den Jobbern (Händlern), die im Börsensaal Wertpapiere von den Brokern kauften oder verkauften, aufgehoben. Beide Funktionen werden jetzt von den sogenannten "market makers" gleichzeitig wahrgenommen. Darüber hinaus ist der Markt für britische Staatspapiere einer größeren Anzahl von Händlern geöffnet worden und den in- und ausländischen Banken der Zugang zum Börsenhandel ermöglicht worden.

Auch die Höhe der Außenhandelsprotektion im Bankenbereich beeinflußt die Standortentscheidung der Kreditinstitute. Beschränkungen des

---

[1] Vgl. zu den einzelnen Maßnahmen Thomas [1986] und Weichert [1987].

Tabelle 21 - Die Bedeutung internationaler Finanzzentren: Forderungen von Banken gegenüber dem Ausland Ende Juni 1986

	Mrd. US-$	vH
Vereinigte Staaten	464,1	17,2
Japan	115,4	4,3
Bundesrepublik	99,3	3,7
Frankreich	90,5	3,3
Vereinigtes Königreich	390,5	14,4
Bahamas	104,7	3,9
Belgien/Luxemburg	125,2	4,6
Cayman Islands	90,4	3,3
Hong Kong	94,2	3,5
Schweiz	233,6	8,6
Übrige Welt	897,3	33,2
Insgesamt	2.705,2	100,0

Quelle: Bank for International Settlements, OECD [1987].

internationalen Handels mit Bankdienstleistungen können zu einer Substitution des Exports von Dienstleistungen durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften führen und so ähnlich wie im internationalen Vergleich attraktive Standortbedingungen Anreize zur Standortverlagerung oder -diversifizierung auslösen. Die Handelshemmnisse im Bankenbereich der Untersuchungsländer sind in dieser Hinsicht jedoch weitgehend ohne Bedeutung. Belgien, Luxemburg, die Bundesrepublik, das Vereingte Königreich, die Vereinigten Staaten und Japan errichten keine Hürden für den internationalen Handel mit Bankdienstleistungen. Lediglich Frankreich bildet hier eine Ausnahme. So war es Personen mit Wohnsitz in Frankreich im Untersuchungszeitraum 1985-1987 in der Regel untersagt, Guthaben bei ausländischen Banken zu halten. Diese Bestimmung ist mittlerweile gelockert worden. Darüber hinaus unterliegt die Darlehensvergabe ausländischer Banken an Personen mit Wohnsitz in Frankreich der Kapitalverkehrskontrolle. Es erscheint jedoch eher unwahrscheinlich, daß diese Handelshemmnisse einen spürbaren Einfluß auf das Investitionsverhalten ausländischer Banken ausüben.

b. Standortbedingungen und Handelshemmnisse im Versicherungsbereich

Die internationalen Versicherungsmärkte unterliegen einer umfangreichen staatlichen Regulierung. Abhängig vom Regulierungsgrad in den einzelnen Industrieländern gehören die Solvenzkontrolle, die Qualitätsüberwachung, die Bedingungsregulierung und die Prämienregulierung zu den wichtigsten Instrumenten der staatlichen Aufsicht im Versicherungssektor.[1] Ein Mindestmaß an staatlicher Kontrolle des Versicherungswesens besteht in allen für diese Untersuchung relevanten Industrieländern. Zu diesen grundlegenden Regulierungen zählen Regeln der soliden Geschäftsführung, Mindestanforderungen an die Eigenkapitalausstattung und eine ständige Überprüfung des Reservekapitals im Rahmen der Solvenzkontrolle. Darüber hinaus existieren in allen Untersuchungsländern Minimalanforderungen an die Lauterkeit und Fairneß der Vertragsbedingungen.

Das Ausmaß der Bedingungsregulierung variiert hingegen im internationalen Vergleich beträchtlich. Regelungen, die in die Vertragsfreiheit eingreifen, können grundsätzlich durch ein spezielles Vertragsrecht, durch die staatliche Versicherungsaufsicht oder durch die geltende Rechtsprechung festgelegt werden. Neben anderen für diese Untersuchung nicht relevanten Ländern haben die Bundesrepublik und Frankreich ein Versicherungsvertragsgesetz mit zwingenden Normen über die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien erlassen. Dagegen ist von den staatlichen Aufsichtsbehörden im Vereinigten Königreich bisher auf ein spezielles Vertragsrecht zugunsten einer Selbstregulierung verzichtet worden. Das Insurance Ombudsman Bureau übernimmt dort freiwillige Aufsichtspflichten. Regeln werden lediglich durch das allgemeine Vertragsrecht des Common Law vorgegeben. Ähnliches gilt auch für die Bedingungsregulierung in den meisten Bundesstaaten der Vereinigten Staaten.

In Frankreich und der Bundesrepublik wird über das spezielle Vertragsrecht hinaus auch durch eine Vorlage- und Genehmigungspflicht

---

[1] Internationale Vergleiche der Regulierungsinstrumente im Versicherungssektor finden sich bei Finsinger [1985] sowie Finsinger et al. [1985]. Darstellungen der Regulierungen in einzelnen Industrieländern bieten Tapp [1986], Pauly et al. [1986], Finsinger [1986], Outreville [1986] sowie die Deregulierungskommission [1990].

für zusätzliche und geänderte Vertragsbedingungen in die Vertragsfreiheit eingegriffen. Für die Lebens-, Kranken- und Unfallversicherung gilt dies auch in den meisten US-Bundesstaaten. Die Wirkung dieser zusätzlichen Kontrollen auf die Vertragsfreiheit hängt wesentlich davon ab, ob durch die Bedingungsaufsicht lediglich eine unmittelbare Durchsetzung des geltenden Vertragsrechts erreicht werden soll (Legalitätsprüfung) oder ob die zuständige Aufsichtsbehörde darüber hinaus eigene Prüfungskriterien anwendet. Letzteres ist lediglich in der Bundesrepublik der Fall, in der das Aufsichtsamt für das Versicherungswesen faktisch Einheitspolicen für die meisten Versicherungszweige erläßt. Dieses Verfahren ist nicht nur wettbewerbs- und innovationshemmend, sondern führt auch zu erheblichen Verzögerungen der Bedingungsprüfung, die bei den in Frankreich und den Vereinigten Staaten praktizierten Regelungen vermieden werden. In Frankreich können zusätzliche oder geänderte Vertragsbedingungen ohne Prüfungsvermerk der Aufsichtsbehörde in Kraft treten. Das Aufsichtssystem sieht lediglich eine dreimonatige Einspruchsfrist gegen die Vertragsänderungen vor [Hansmeyer, 1975]. In den Vereinigten Staaten finden die sogenannten "deemer"-Regelungen Anwendung. Ist nach Ablauf einer vorgegebenen Wartefrist eine Genehmigung nicht erteilt worden, erfolgt eine automatische Freigabe der beantragten Vertragsbedingungen [Eggerstedt, 1987, S. 178].

Ein weiteres wichtiges Instrument der Versicherungsaufsicht stellt die Prämienregulierung dar. Während im Vereinigten Königreich von Eingriffen in die Preisfreiheit Abstand genommen wird, regulieren alle anderen Untersuchungsländer die Preise für Versicherungsdienstleistungen. Im Gegensatz zum Aufsichtssystem in der Bundesrepublik, das eine Genehmigungspflicht für Versicherungsprämien und somit eine vollständige Preisregulierung vorsieht, werden in den Vereinigten Staaten und Frankreich lediglich Mindest- und Höchstpreise durch die Aufsichtsbehörden festgesetzt.

Unter Berücksichtigung aller Regulierungsinstrumente weist der Versicherungssektor im Vereinigten Königreich den geringsten Regulierungsgrad auf (Übersicht 10). Auch die Versicherungsmärkte in den Vereinigten Staaten sind aufgrund des Verzichts auf ein spezielles Versicherungsvertragsgesetz und eine vollständige Preisregulierung im internationalen Vergleich relativ frei von staatlichen Eingriffen. Ein entgegengesetztes Bild bietet sich in Frankreich, wo das Aufsichtssystem ein ex-

Übersicht 10 - Regulierungsgrad auf Versicherungsmärkten im internationalen Vergleich

Regulierungsgrad	Regulierungsinstrumente	Untersuchungsländer
I	Öffentliche Bereitstellung von Informationen über die Solvenz der Unternehmen und die vertraglichen Leistungen (Publizitätssystem)	
II	Festlegung von Minimalbedingungen an die Qualität des Versicherungsproduktes - Aufsicht und Kontrolle über die Versicherungsbedingungen - Kontrolle der Solvenz und Aufsicht über den Marktzutritt - Aufsicht über die Anlage des Reservekapitals	Vereinigtes Königreich
III	Festlegung von Mindest- und Höchstpreisen	Vereinigte Staaten
IV	Bedingungskontrolle durch ein Versicherungsvertragsgesetz	Frankreich
V	Volle Preisregulierung durch Genehmigungspflicht der Prämien	Bundesrepublik

Quelle: Eigene Zusammenstellung in Anlehnung an Finsinger [1985].

plizites Versicherungsvertragsgesetz vorsieht, und vor allem in der Bundesrepublik, in er die Versicherungsmärkte sowohl durch ein Versiche-

rungsvertragsgesetz als auch durch eine vollständige Preisregulierung überdurchschnittlich stark eingeengt werden.

Im Gegensatz zum Bankenbereich spielen im Versicherungssektor auch Beschränkungen des internationalen Handels mit Dienstleistungen in mehreren Untersuchungsländern eine bedeutende Rolle.[1] Generell ausgenommen von Protektionsmaßnahmen sind lediglich die Transport- und Rückversicherungen. Im Rahmen der Direktversicherung beschränken die Regulierungen die Freiheit der Versicherungsnehmer, mit im Inland weder niedergelassenen noch zugelassenen Versicherungsunternehmen direkt (Fall 1) oder indirekt über einen Versicherungsmakler (Fall 2) Versicherungsverträge abzuschließen. Während beide Arten von Direktversicherungen im Vereinigten Königreich und den Vereinigten Staaten zugelassen sind, gelten in anderen Untersuchungsländern wesentliche Einschränkungen. In Belgien, Luxemburg und der Bundesrepublik ist der Fall 1 unter der Bedingung zugelassen, daß der Versicherungsnehmer den Vertrag im Ausland oder über die briefliche Kontaktaufnahme abschließt. Diese Ausnahmen vom generellen Verbot dürften jedoch kaum von praktischer Bedeutung sein, da die Hemmschwelle für die potentiellen Versicherungsnehmer, einen Vertrag ohne persönliche Kontaktaufnahme oder unter Inkaufnahme erheblicher Reisekosten abzuschließen, sehr hoch sein dürfte. Bei Großrisiken, also typischen Industrierisiken, gibt es in Belgien Ausnahmen von den genannten Beschränkungen, wenn der Versicherer eine Lizenz in einem anderen EG-Mitgliedsland besitzt. In Frankreich und Japan ist der unter den Bedingungen des Falles 1 bereits wesentlich eingeschränkte Handel mit Versicherungsdienstleistungen generell untersagt. Vertragsabschlüsse über einen Versicherungsintermediär (Fall 2) sind in Luxemburg, der Bundesrepublik, Frankreich und Japan nicht zugelassen. In Belgien gilt wiederum eine Ausnahme für Großrisiken.

Das weitgehende Verbot des Handels mit Versicherungsdienstleistungen in den meisten Untersuchungsländern dürfte beträchtliche Anreize zur Exportsubstitution durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften auslösen. Allerdings wird häufig argumentiert, daß kaum ein Bedarf an direkten grenzüberschreitenden Dienstleistungen besteht, da

---

[1] Zu Art und Umfang des Versicherungsprotektionismus in Industrieländern vgl. OECD [1983].

nur ein kundennah niedergelassenes Versicherungsunternehmen die mit dem Risikogeschäft verbundenen Serviceleistungen und die erforderlichen Schadensregulierungen durchführen könne [Angerer, 1982, S. 175]. In diesem Fall würden auch kaum Substitutionsanreize entstehen. Es ist aber zu bedenken, daß sich internationale Dienstleistungsmärkte mehr und mehr zu Maklermärkten entwickelt haben. Makler können die Funktionen der Niederlassungen übernehmen und die entsprechenden Serviceleistungen erbringen. Auch der im Versicherungshandel zur Vertrauensbildung beitragende persönliche Kontakt zu einem Vertreter des Versicherungsunternehmens ist auf diese Weise gegeben.

c. *Internationale Investitionsströme im Banken- und Versicherungsbereich*

Die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen im Banken- und Versicherungsbereich unterstellt, daß Direktinvestitionen vor allem in den Standorten getätigt werden, in denen die Dienstleistungsfreiheit in relativ geringem Ausmaß durch staatliche Regulierungsmaßnahmen eingeschränkt wird oder die inländischen Anbieter mit Hilfe von Handelsbeschränkungen überdurchschnittlich stark vor Auslandskonkurrenz geschützt werden (vgl. hierzu die Abschnitte F.II.1 und F.II.2). Die staatlichen Regulierungen im Banken- und Versicherungssektor dürften mehr als andere Standortfaktoren die Standortwahl beeinflussen. Hypothesen über die aufgrund der Regulierungen zu erwartenden Investitionsströme zwischen der Bundesrepublik, Frankreich, dem Vereinigten Königreich, Belgien, Luxemburg, den Vereinigten Staaten und Japan werden jedoch durch die vielfältigen Instrumente der Aufsichtssysteme in diesen Ländern erschwert. Auch angesichts der fehlenden Informationen über die staatliche Regulierung der Versicherungsmärkte in Belgien, Luxemburg und Japan sowie der wenig aussagekräftigen Statistiken über Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor, die grundsätzlich nur zusammengefaßte Angaben für den Banken- und Versicherungsbereich enthalten[1], muß eine Analyse der Bestimmungsgründe der zu beobachtenden internationalen Investitionsströme recht rudimentär bleiben.

---

[1] Die offiziellen Statistiken enthalten darüber hinaus keine Angaben über die Direktinvestitionen Belgiens und Luxemburgs im Banken- und Versicherungssektor des Auslands.

Faßt man die durch die staatlichen Eingriffe gegebenen Standortbedingungen im Banken- und Versicherungsbereich zusammen, so wird deutlich, daß das Vereinigte Königreich insgesamt als der am meisten attraktive Standort aller Untersuchungsländer anzusehen ist. Angesichts der im Vergleich zum Vereinigten Königreich stärker ausgeprägten Regulierung im Bankenbereich nehmen die Vereinigten Staaten auf der Rangskala die zweite Position ein. Die Standortqualität Luxemburgs ist vor allem aufgrund der liberalen Ausgestaltung der Finanzmärkte ähnlich hoch einzuschätzen wie die des Vereinigten Königreichs. Die fehlenden Informationen über das Regulierungssystem Luxemburgs im Versicherungssektor verhindert jedoch eine endgültige Einordnung. Es ist jedoch zu erwarten, daß die drei bisher genannten Länder im Vergleich zu den anderen Untersuchungsländern Nettoempfänger von Direktinvestitionen im zusammengefaßten Banken- und Versicherungssektor sind. Die Einschätzung der Standortbedingungen Belgiens bleibt aufgrund der fehlenden Informationen über den Regulierungsgrad auf den Versicherungsmärkten unbestimmt. Ähnliches gilt generell auch für Japan. Das im Bankenbereich ausgeprägte System der "administrative guidance" läßt jedoch erwarten, daß Japan vor allem im Vergleich zum Vereinigten Königreich, den Vereinigten Staaten und Luxemburg eher die Rolle eines Nettoinvestitionslandes einnimmt. In der Bundesrepublik differiert die Standortqualität zwischen dem Banken- und dem Versicherungssektor erheblich. Während die Bundesrepublik im Versicherungssektor die am wenigsten attraktiven Standortbedingungen aller Untersuchungsländer aufweist, nimmt sie, gemessen am Regulierungsgrad, im Bankenbereich eine mittlere Position ein. Die Attraktivität der Bundesrepublik für Investoren aus dem Finanzbereich dürfte jedoch angesichts der im internationalen Vergleich starken und wertstabilen Währung höher ausfallen, als es der Regulierungsgrad anzeigt. Es ist daher anzunehmen, daß sie gegenüber dem Vereinigten Königreich, den Vereinigten Staaten und Luxemburg die Stellung eines Nettoinvestitionslands und gegenüber Japan und Frankreich die Stellung eines Nettoempfängerlands einnimmt. Eindeutig ist die Einordnung Frankreichs, das im Rahmen dieses internationalen Vergleichs die am wenigsten attraktiven Standortbedingungen im zusammengefaßten Banken- und Versicherungssektor aufweist.

Auch die Beschränkung der internationalen Dienstleistungsfreiheit durch Handelshemmnisse kann erhebliche Anreize zur Standortverlage-

rung auslösen. Im Bankensektor weist nur Frankreich nennenswerte Importhürden auf. Angesichts der im internationalen Vergleich relativ unattraktiven Finanzmärkte Frankreichs dürften diese Handelsbeschränkungen jedoch kaum Anstöße zu einer Exportsubstitution durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften geben. Ähnliches gilt auch für die Handelsbarrieren im Versicherungssektor. Denn dort weisen mit Frankreich und der Bundesrepublik die Länder den höchsten Importschutz auf, deren Standortbedingungen international als relativ unattraktiv anzusehen sind. Die bestehende Handelsprotektion dürfte daher unter diesen Bedingungen ohne Einfluß auf die internationalen Investitionsströme im Banken- und Versicherungssektor bleiben.

Die empirisch zu beobachtenden Investitionsströme zwischen den Untersuchungsländern bestätigen weitgehend die Hypothesen (Tabelle 22). Das Vereinigte Königreich ist im direkten Vergleich mit allen Untersuchungsländern, für die entsprechende Daten verfügbar sind, ein Nettoempfängerland von Direktinvestitionen. Besonders ausgeprägt ist die Nettoposition[1] des Vereinigten Königreichs gegenüber Japan und Frankreich. Den Erwartungen entspricht auch die ausgeprägte Stellung der Vereinigten Staaten als Nettoempfängerland im direkten Vergleich mit Japan und Frankreich. Überraschend ist der Nettozustrom US-amerikanischer Direktinvestitionen in der Bundesrepublik. Anscheinend gibt hier die relative Währungsstabilität in der Bundesrepublik angesichts der weitgehend identischen institutionellen Rahmenbedingungen im Bankensektor beider Länder den Ausschlag für die zu beobachtende Richtung der Kapitalströme. Daten über die ausländischen Direktinvestitionen Belgiens und Luxemburgs im Banken- und Versicherungsbereich liegen nicht vor. Entsprechende Nettopositionen können daher nicht ausgewiesen werden. Tabelle 19 verdeutlicht aber, daß im Banken- und Versicherungssektor ein erheblicher Anteil der Direktinvestitionen der Untersuchungsländer nach Belgien und Luxemburg fließt. Besonders ausgeprägt sind diese Anteile in der Bundesrepublik, Japan und Frankreich, also in den Ländern, in denen der Finanzbereich im Vergleich mit Luxemburg relativ ungünstige institutionelle Rahmenbedingungen aufweist.

---

[1] Anteil der empfangenen an den geleisteten Direktinvestitionen.

Tabelle 22 - Nettoposition (a) ausgewählter Industrieländer im Banken- und Versicherungsbereich 1985-1987 (vH)

	Nettoposition				
	Vereinigte Staaten	Japan(b)	Bundesrepublik	Frankreich	Vereinigtes Königreich(c)
Vereinigte Staaten	-	16,9	2778,2	(d)	173,2
Japan	592,7	-	66,7	200,0	1430,1
Bundesrepublik	3,6	150,0	-	86,4	147,5
Frankreich	(d)	50,0	115,8	-	758,8
Vereinigtes Königreich	57,7	7,0	67,8	13,2	-

(a) Anteil der empfangenen an den geleisteten Direktinvestitionen. - (b) 1983-1986. - (c) 1984-1986. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen der Vereinigen Staaten in Frankreich im Untersuchungszeitraum negativ waren. Frankreich tätigte im Zeitraum 1985-1987 Direktinvestitionen in Höhe von 478 Mill. US-$ in den Vereinigten Staaten, während US-amerikanische Unternehmen ihre bestehenden Direktinvestitionen in Frankreich um 24 Mill. US-$ verringerten. Die Vereinigten Staaten sind im direkten Vergleich mit Frankreich also ein Nettoempfängerland.

Quelle: Vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

2. Der Handels- und Vertriebsbereich

Die Diskussion der Besonderheiten des internationalen Handels mit Dienstleistungen hat verdeutlicht, daß die komparative Theorie internationaler Direktinvestitionen lediglich in einigen Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektor zu einer Erklärung der grenzüberschreitenden Investitionsströme beitragen kann. In Branchen wie dem Handels- und Vertriebsbereich, in denen relativ hohe Transaktionskosten den internationalen Handel mit Dienstleistungen weitgehend ausschließen und auch der Handel mit intangiblen Gütern durch die Unsicherheit der Lizenzgeber über den Qualitätsstandard der von den potentiellen Lizenznehmern erstellten Dienstleistungen behindert wird, sind die Unternehmen gezwungen, eine Präsenz auf den ausländischen Märkten vorrangig über die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften anzustreben. Hieraus folgt, daß im Handels- und Vertriebsbereich ausländische Standortvor-

und -nachteile für die Standortwahl von geringerer Bedeutung sind, als es im Verarbeitenden Gewerbe oder im Rahmen der Banken- und Versicherungsdienstleistungen der Fall ist. Denn die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften dürfte in diesem Wirtschaftszweig weniger der Erzielung einer Standortarbitrage dienen, als vielmehr ein Instrument zum Export von Handels- und Vertriebsdienstleistungen sein.

Da der Aufbau eigener oder aus dem Inland bekannter Vertriebssysteme im Ausland die Exportfähigkeit von Unternehmen wesentlich erhöhen kann, liegt die Vermutung nahe, daß die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit vorrangig dem Ziel dient, die Exporttätigkeit der Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes zu unterstützen. Die Tatsache, daß 80 vH der US-amerikanischen Direktinvestitionen im Handels- und Vertriebsbereich von Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes getätigt werden (vgl. Abschnitt F.II.1), weist sogar auf eine ausgeprägte Komplementarität zwischen der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften im Handels- und Vertriebsbereich und der Exporttätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes hin. Tabelle 23 verdeutlicht, daß die Unternehmen der wichtigsten Industrieländer in der Tat ihre Direktinvestitionen im Handels- und Vertriebsbereich in die Standorte lenken, die einen relativ hohen Anteil der Exporte des Verarbeitenden Gewerbes auf sich verbuchen können. Die Komplementarität zwischen der Exporttätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe und den Direktinvestitionen im Handels- und Vertriebsbereich drückt sich auch in der relativ hohen Korrelation zwischen diesen beiden Internationalisierungsstrategien aus, die in den meisten Industrieländern zu beobachten ist (Tabelle 24). Lediglich im Vereinigten Königreich scheint dieser Zusammenhang weniger eng auszufallen. Insgesamt bestätigt sich jedoch die Vermutung, daß ausländische Direktinvestitionen im Handels- und Vertriebsbereich vornehmlich zur Förderung der Exportfähigkeit des Verarbeitenden Gewerbes eingesetzt werden und daß differierende Standortvorteile im Ausland kaum einen Einfluß auf die regionale Verteilung dieser Direktinvestitionen ausüben.

Tabelle 23 - Direktinvestitionen im Handelsbereich und Exporte des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Industrieländern 1985-1987 (vH)

Empfängerländer/ Importeure	Investitionsländer/Exporteure			
	Vereinigte Staaten	Japan(a)	Frankreich	Vereinigtes Königreich(b)
	Direktinvestitionen im Handelsbereich(c)			
Vereinigte Staaten	-	68,6	29,8	77,0
Kanada	9,9	1,6	1,6	3,4
Japan	23,3	-	0,1	0,6
Bundesrepublik	6,1	8,8	11,9	3,5
Frankreich	7,7	2,7	-	2,6
Vereinigtes Königreich	7,9	6,6	19,1	-
Belgien/Luxemburg	9,6	1,1	6,2	1,5
Irland	0,7	0,0	(d)	4,2
Italien	8,3	0,5	4,2	1,2
Niederlande	18,0	9,1	20,7	0,3
Spanien	4,8	0,9	5,4	3,0
	Exporte des Verarbeitenden Gewerbes(e)			
Vereinigte Staaten	-	70,2	13,1	27,1
Kanada	38,3	4,8	1,6	3,7
Japan	15,8	-	2,3	3,1
Bundesrepublik	10,3	9,1	25,8	13,4
Frankreich	9,0	2,7	-	12,2
Vereinigtes Königreich	11,6	5,8	14,0	-
Belgien/Luxemburg	4,0	1,9	13,3	10,0
Irland	1,4	0,3	1,9	7,8
Italien	3,3	1,5	6,3	8,2
Niederlande	5,0	2,8	7,9	10,3
Spanien	1,4	1,1	3,0	3,9

(a) 1983-1986. - (b) 1984-1986. - (c) Anteil des jeweiligen Empfängerlandes an den gesamten kumulierten Direktinvestitionen des Investitionslandes im Zeitraum 1985-1987. - (d) Ausweis nicht sinnvoll, da die Nettodirektinvestitionen im Handelsbereich im Untersuchungszeitraum negativ waren. - (e) Anteil des jeweiligen Importeurs an den gesamten Exporten des Exporteurs in den Untersuchungsraum im Zeitraum 1985-1987.

Quelle: OECD [a]; vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

Tabelle 24 - Direktinvestitionen im Handelsbereich und Exporte des Verarbeitenden Gewerbes in ausgewählten Industrieländern 1985-1987 - Rangkorrelationen (a)

	Vereinigte Staaten	Japan(b)	Frank-reich	Vereinigtes Königreich(c)
Korrelationskoeffizient	0,58*	0,89*	0,76*	0,31

*Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 5 vH. - (a) Spearman-Rangkorrelationen auf der Basis der Daten in Tabelle 23. - (b) 1983-1986. - (c) 1984-1986.

Quelle: OECD [a]; vgl. Tabelle 1; eigene Berechnungen.

G. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Anders als in den fünfziger und sechziger Jahren fließen die durch Direktinvestitionen ausgelösten Kapitalströme zwischen Industrieländern in den achtziger Jahren nicht mehr weitgehend einseitig von den Vereinigten Staaten ins Ausland, sondern verlaufen wechselseitig zwischen einer Vielzahl von hochentwickelten Ländern. Die zu beobachtenden reziproken Direktinvestitionsströme zwischen zwei oder mehreren Ländern sind überwiegend intersektoraler Art; in einigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes wie der Chemischen Industrie und der Maschinenbauindustrie spielen jedoch auch intrasektorale Kapitalströme zwischen den jeweiligen Investitions- und Empfängerländern eine Rolle. Dieses wechselseitige Engagement multinationaler Unternehmen auf den internationalen Märkten stellt besondere Anforderungen an eine Theorie internationaler Direktinvestitionen. Die traditionellen Erklärungsansätze werden diesen Anforderungen nur zum Teil gerecht, da sie, mit wenigen Ausnahmen, die Determinanten internationaler Direktinvestitionen unabhängig von den Bestimmungsgründen konkurrierender Strategien der grenzüberschreitenden Verwertung intangibler Eigentumsrechte analysieren.

Ein komparativer Erklärungsansatz internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern, der die Bestimmungsgründe der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit aus den Alternativkosten konkurrierender Internationalisierungsstrategien wie der Exporttätigkeit und der grenzüberschreitenden Lizenzvergabe ableitet, weist dagegen einen höheren Erklärungsgehalt auf. Dieser Ansatz verdeutlicht, daß die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften im Vergleich zur Exporttätigkeit und zur grenzüberschreitenden Lizenzvergabe dann eine überlegene Internationalisierungsstrategie darstellt, wenn das Ausland über Standortvorteile gegenüber dem Stammland des potentiellen Investors verfügt und der internationale Handel mit Rechten am geistigen Eigentum aufgrund hoher Transaktionskosten behindert wird. Diese Überlegenheit einer auf Direktinvestitionen beruhenden Internationalisierungsstrategie erhöht sich noch, wenn das Ausland tarifäre oder nichttarifäre Handelsbarrieren errichtet hat, die den Zustrom ausländischer Exporte bremsen. Im Gegensatz zu den Aussagen einiger traditioneller Erklärungsansätze geben firmenspezifische Wettbewerbsvorteile auf den Auslandsmärkten keine spezifischen Anreize, grenzüberschreitende Investitionen vorzunehmen, da

Unternehmen des Inlands eine Überlegenheit im Wettbewerb mit ausländischen Unternehmen auch durch die Produktion exportfähiger Güter nutzen können.

Wesentlich für die unternehmensinterne Entscheidung zwischen dem Export von Gütern und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften sind die relativen Standortbedingungen in den jeweiligen Investitions- und Empfängerländern sowie die tarifären und nichttarifären Hemmnisse im internationalen Güterhandel. Eine im Vergleich zum Inland überlegene Ausstattung des Auslands mit immobilen Produktionsfaktoren wie Boden, Sachkapital oder standortgebundene qualifizierte Arbeitskräfte und vor allem überlegene staatliche Rahmenbedingungen jenseits der inländischen Grenzen, die ihren Ausdruck im Bildungssystem, in der Infrastruktur, im Steuersystem oder im Regulierungsgrad finden, üben Anreize zu einer Standortverlagerung aus, da die inländischen Unternehmen unter diesen Bedingungen eine Standortarbitrage erzielen können und daher die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften der Exporttätigkeit vorziehen werden. Von besonderer Bedeutung für die Erklärung der Investitionsströme zwischen Industrieländern ist die bestehende und für die Zukunft erwartete Außenhandelsprotektion. Die (erwarteten) Kosten protektionistischer Maßnahmen veranlassen viele Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes, Exporte durch Direktinvestitionen zu substituieren. Sie erklären auch die in einigen Wirtschaftszweigen des Verarbeitenden Gewerbes zu beobachtenden wechselseitigen Investitionsströme zwischen zwei oder mehreren Industrieländern. Denn die Beschränkung des internationalen Handels durch Importbarrieren gibt Anreize, auch in Standorten zu investieren, deren Ausstattung mit immobilen Faktoren der des Stammlands des Investors unterlegen ist.

Eine weitere konkurrierende Internationalisierungsstrategie zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften stellt die grenzüberschreitende Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum dar, die ebenfalls in den meisten traditionellen Erklärungsansätzen internationaler Direktinvestitionen vernachlässigt wird. Die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit wird vor allem dann der Lizenzvergabe vorgezogen, wenn der internationale Handel mit Wissensgütern aufgrund eines unzureichenden Schutzes geistigen Eigentums behindert wird. Ein ausreichender nationaler und internationaler Patentschutz, der eine effiziente Preisbildung auf den Märkten für intangible Güter ermöglicht, ist insbesondere bei Pro-

zeßtechnologien, die auf dem Wissen und den Fähigkeiten der Arbeitnehmer eines Unternehmens basieren und weder kodifiziert noch in Kapitalgüter umgesetzt worden sind, nur eingeschränkt gewährleistet, so daß diese Wissensgüter vorrangig durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften wirtschaftlich genutzt werden.

Der Vergleich der Alternativkosten konkurrierender Strategien der wirtschaftlichen Nutzung von Rechten am geistigen Eigentum verdeutlicht, daß ein beträchtlicher Teil der grenzüberschreitenden Investitionstätigkeit zwischen Industrieländern durch staatliche Eingriffe in den Wirtschaftsprozeß ausgelöst wird. Vor allem im Verarbeitenden Gewerbe geben die bestehenden staatlichen Beschränkungen des internationalen Handels und die für die Zukunft erwartete tarifäre und nichttarifäre Außenhandelsprotektion Anreize, die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften der Exporttätigkeit vorzuziehen. In einigen Industrieländern wie den Vereinigten Staaten, Japan und dem Vereinigten Königreich übt die Außenhandelsprotektion der Handelspartnerländer sogar einen größeren Einfluß auf die grenzüberschreitende Investitionstätigkeit der Unternehmen aus als die Ausstattung der Standorte mit immobilen Produktionsfaktoren.

Darüber hinaus werden auch die zwischen den Industrieländern bestehenden Differenzen in den Standortbedingungen wesentlich durch die staatlichen Rahmenbedingungen determiniert, da die Ausstattung der Standorte mit immobilen Produktionsfaktoren wie Boden, Sachkapital oder ortsgebundene qualifizierte Arbeitskräfte zwischen Ländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden, kaum variiert. Dies hat zur Folge, daß nicht nur im Verarbeitenden Gewerbe, sondern auch in wichtigen Wirtschaftszweigen des Dienstleistungssektors wie dem Banken- und Versicherungsbereich der Grad der Marktregulierung einen bedeutenden Einfluß auf die Standortentscheidung der Unternehmen ausübt. Die Direktinvestitionsströme zwischen Industrieländern spiegeln daher nicht zuletzt die Kosten staatlicher Eingriffe in das Marktgeschehen wider. Dies gilt nicht nur für die Standortverlagerungen und -diversifizierungen, die der Erzielung einer Standortarbitrage dienen, sondern auch für die protektionsbedingten Direktinvestitionen in Industrieländern. Denn der Aufbau ausländischer Tochtergesellschaften birgt nicht nur ein höheres Risiko als die Exporttätigkeit, sondern verursacht auch relativ höhere Kosten der Informationsbeschaffung über die

bestehenden institutionellen Rahmenbedingungen, die rechtlichen Regelungen, die Präferenzen von Arbeitnehmern und Konsumenten sowie die Marktstrukturen im Ausland. Die Kosten dieses Substitutionsprozesses haben letztendlich die Konsumenten in den Handelspartnerländern des Investors zu tragen.

Literaturverzeichnis

Aufsätze und Bücher

ABLIN, Richard, "The Maturity Effect, Rates of Return and the Course of U.S. Foreign Investment". Journal of International Economics, Vol. 6, 1976, S. 1-20.

AGARWAL, Jamuna P., "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 116, 1980, S. 739-773.

AHARONI, Yair, The Foreign Investment Decision Process. Boston 1966.

ALEXANDER, Susan, J. Carter MURPHY, Exchange Rates and Direct International Investment. Southern Methodist University, Department of Economics, Working Papers, 7, Dallas, Februar 1975.

ALIBER, Robert Z., "A Theory of Direct Foreign Investment". In: Charles P. KINDLEBERGER (Ed.), The International Corporation. Cambridge, Mass., 1970, S. 17-34.

--, "The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World". In: John H. DUNNING (Ed.), The Multinational Enterprise. London 1971, S. 49-56.

ANDERSON, Kym, "The Political Market for Government Assistance to Australian Manufacturing Industries". The Economic Record, Vol. 56, 1980, S. 132-144.

--, Robert E. BALDWIN, The Political Market for Protection in Industrial Countries: Empirical Evidence. World Bank Staff Working Papers, 492, Washington, Oktober 1981.

ANGERER, August, "Perspektiven der Versicherungsaufsicht in Deutschland". In: Michael MÜTH (Hrsg.), Mit Sicherheit gewinnen. Karlsruhe 1982, S. 171-183.

AQUINO, Antonio, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 114, 1978, S. 275-296.

ARROW, Kenneth J., "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention". In: NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH (Ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors. Princeton 1962, S. 609-625.

BAIN, Joe S., Barriers to New Competition. Cambridge, Mass., 1956.

BALASSA, Bela, "Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage". The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, 1965, S. 99-123.

BALASSA, Bela, "'Revealed' Comparative Advantage Revisited. An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971". The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 45, 1977, S. 327-344.

BALDWIN, Robert E., "The Political Economy of Protectionism". In: Jagdish N. BHAGWATI (Ed.), Import Competition and Response. Chicago 1982, S. 263-286.

--, The Political Economy of U.S. Import Policy. Cambridge, Mass., 1986.

BANDERA, Vladimir N., Jack A. LUCKEN, "Has U.S. Capital Differentiated between EEC and EFTA?". Kyklos, Vol. 25, 1972, S. 306-314.

--, Joseph T. WHITE, "U.S. Direct Investments and Domestic Markets in Europe". Economia Internazionale, Vol. 21, 1968, S. 117-133.

BARLOW, E. Robert, Ira T. WENDER, Foreign Investment and Taxation. Englewood Cliffs 1955.

BAUMOL, William, Business Behaviour, Value and Growth. New York 1959.

BERG, Hartmut, "Internationale Wettbewerbsfähigkeit und nationale Wirtschaftspolitik". In: Hans BESTERS (Hrsg.), Internationale Wettbewerbsfähigkeit bei verschiedenen Sozialordnungen - USA, Japan, Bundesrepublik Deutschland. Gespräche der List-Gesellschaft e.V., N.F., Bd. 7, Baden-Baden 1982, S. 14-31.

BERGSTEN, C. Fred, Thomas HORST, Theodore H. MORAN, American Multinationals and American Interests. The Brookings Institution, Washington 1978.

BHAGWATI, Jagdish N., "Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations". The World Economy, Vol. 7, 1984, S. 133-143.

--, "Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations". The World Bank Economies Review, Vol. 1., 1987, S. 549-569.

BLAIS, Jeffrey P., A Theoretical and Empirical Investigation of Canadian and British Direct Foreign Investment in Manufacturing in the United States. Diss., University of Pittsburgh, 1975, unveröff. Manuskript.

BOATWRIGHT, B. D., G.A. RENTON, "Analysis of United Kingdom Inflows and Outflows of Direct Foreign Investment". The Review of Economics and Statistics, Vol. 57, 1975, S. 478-486.

BOSKIN, Michael J., "Tax Policy and Economic Growth". The Journal of Economic Perspectives, Vol. 2, 1988, S. 71-97.

BRANSON, William H., "Monetary Policy and the New View of International Capital Movements". Brooking Papers on Economic Activity, 1970, No. 2, S. 235-262.

BRASH, Donald T., American Investment in Australian Industry. Canberra 1966.

BROCK, William A., Stephen P. MAGEE, The Economics of Pork-Barrel Politics. University of Chicago, Center for Mathematical Studies in Business and Economics, Reports, 7511, Chicago 1975.

--, --, "The Economics of Special-Interest Policies: The Case of the Tariff". The American Economic Review, Vol. 68, 1978, S. 246-250.

--,--, "Tariff Formation in a Democracy". In: John BLACK, Brian HINDLEY (Eds.), Current Issues in Commercial Policy and Diplomacy. New York 1980, S. 1-9.

BROOKE, Michael Z., H. Lee REMMERS, The International Firm. London 1977.

--,--, The Strategy of the Multinational Enterprise. London 1978.

BUCKLEY, Peter J., "The Foreign Investment Decision". Management Bibliographies and Reviews, Vol. 5, 1979, S. 186-202.

--, Marc C. CASSON, The Future of the Multinational Enterprise. London 1976.

--,--, The Economic Theory of the Multinational Enterprise. London 1985.

--, John H. DUNNING, "The Industrial Structure of U.S. Direct Investment in the U.K.". Journal of International Business Studies, Vol. 7, 1976, No. 2, S. 5-13.

CABLE, Vincent, Ivona REBELO, Britain's Pattern of Specialisation in Manufactured Goods with Developing Countries and Trade Protection. World Bank Staff Working Papers, 425, Washington, Oktober 1980.

CASSON, Marc C., Alternatives to the Multinational Enterprise. London 1979.

--, The Firm and the Market. Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm. Oxford 1987.

CAVES, Richard E., "Causes of Direct Investment: Foreign Firms' Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries". The Review of Economics and Statistics, Vol. 56, 1974, S. 279-293.

--, Multinational Enterprises and Economic Analysis. Cambridge, Mass., 1982.

CHENERY, Hollis B., "Overcapacity and the Acceleration Principle". Econometrica, Vol. 20, 1952, S. 1-28.

CLEGG, Jeremy, Multinational Enterprise and World Competition. A Comparative Study of the USA, Japan, the UK, Sweden and West Germany. Houndmills 1987.

COASE, Ronald H., "The Nature of the Firm". Economica, Vol. 4, 1937, S. 386-405.

COHEN, Benjamin, Multinational Firms and Asian Exports. New Haven 1975.

COMMISSION OF THE EUROPEAN COUMMUNITIES (COM), The 'Costs of Non-Europe' in Financial Services. Research on the 'Costs of Non-Europe'. Basic Findings, Vol. 9, Brüssel 1988.

CORDEN, W. Max, "The Theory of International Trade". In: John H. DUNNING (Ed.), Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London 1974, S. 209-232.

CYERT, Richard M., James G. MARCH, A Behavioral Theory of the Firm. Englewood Cliffs 1963.

DALE, Richard, Bank Supervision around the World. Group of Thirty, New York 1982.

DAVIDSON, William H., "The Location for Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects". Journal of International Business Studies, Vol. 11, 1980, No. 2, S. 9-22.

DEARDORFF Alan, "Comparative Advantage and International Trade and Investment in Services". In: Robert STERN (Ed.), Trade and Investment in Services: Canada/US Perspectives. Toronto 1985, S. 39-71.

DEREGULIERUNGSKOMMISSION, Marktöffnung und Wettbewerb. Erster Bericht. Bonn 1990.

DONGES, Juergen B., Außenwirtschafts- und Entwicklungspolitik. Berlin 1981.

DOWNS, Anthony, An Economic Theory of Democracy. New York 1957.

DUESENBERRY, James S., Business Cycles and Economic Growth. Economic Handbook Series, New York 1958.

DUNNING, John H., "The Determinants of International Production". Oxford Economic Papers, N.S., Vol. 25, 1973, S. 289-336.

--, "Trade, Location of Economic Activity, and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach". In: Bertil OHLIN, Per Ove HASSELBORN, Per Magnus WIJKMAN (Eds.), The International Allocation of Economic Activity. London 1977, S. 395-418.

--, "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory". Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, 1979, S. 269-295.

--, "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests". Journal of International Business Studies, Vol. 11, 1980, No. 1, S. 9-31.

DUNNING, John H. [1981a], "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 117, 1981, S. 30-64.

--, [1981b], International Production and the Multinational Enterprise. London 1981.

--, "The Investment Development Cycle Revisited". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 122, 1986, S. 667-675.

--, "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions". Journal of International Business Studies, Vol. 19, 1988, No. 1, S. 1-31.

--, "Trade and Foreign-Owned Production in Services: Some Conceptual and Theoretical Issues". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Services in World Economic Growth. Symposium 1988, Tübingen 1989, S. 108-150.

DYMZA, William A., Multinational Business Strategy. New York 1972.

EGGERSTEDT, Harald, Produktwettbewerb und Dienstleistungsfreiheit auf Versicherungsmärkten. Berlin 1987.

FELS, Gerhard, "Zum Konzept der internationalen Wettbewerbsfähigkeit". Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Vol. 39, 1988, S. 135-144.

FINDLAY, Christopher C., The Persistence and Pervasiveness of the Regulation of International Trade in Civil Aviation Services. University of Adelaide, Department of Economics, Juli 1984.

FINDLAY, Ronald, Stanley WELLISZ, "Endogenous Tariffs, the Political Economy of Trade Restrictions, and Welfare". In: Jagdish N. BHAGWATI (Ed.), Import Competition and Response. Chicago 1982, S. 223-238.

FINSINGER, Jörg, Versicherungsmärkte in sieben Ländern: Wettbewerb oder staatliche Lenkung? Wissenschaftszentrum Berlin, Internationales Institut für Management und Verwaltung, Discussion Papers, IIMIIP 85-9, Mai 1985.

--, "A State Controlled Market: The German Case". In: Jörg FINSINGER, Mark V. PAULY (Eds.), The Economics of Insurance Regulation. A Cross-National Study. Basingstoke 1986, S. 111-160.

--, Elisabeth HAMMOND, Julian TAPP, Insurance: Competition or Regulation?: A Comparative Study of the Insurance Markets in the United Kingdom and the Federal Republic of Germany. Institute for Fiscal Studies, Report Series, 19, London 1985.

FLOWERS, Edward B., Oligopolistic Reaction in European Direct Investment in the United States. Diss., Georgia State University, 1975, unveröff. Manuskript.

FLOYD, John E., "International Capital Movements and Monetary Equilibrium". The American Economic Review, Vol. 59, 1969, S. 472-492.

FRANKO, Lawrence G., The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business. London 1976.

GIERSCH, Herbert, "Anmerkungen zum weltwirtschaftlichen Denkansatz". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 125, 1989, S. 1-16.

GLISMANN, Hans H., Ernst-Jürgen HORN, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. Diagnose - Prognose. Stuttgart 1977.

--, Frank D. WEISS, Evidence on the Political Economy of Protection in Germany. World Bank Staff Working Papers, 427, Washington, Oktober 1980.

GOLDBERG, Michael A., "Determinants of U.S. Direct Investment in the EEC: Comment". The American Economic Review, Vol. 62, 1972, S. 692-699.

GRAHAM, Edward M., Paul R. KRUGMAN, Foreign Direct Investment in the United States. Washington 1989.

GRAY, Peter H., "Services and Comparative Advantage Theory". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Services in World Economic Growth. Symposium 1988, Tübingen 1989, S. 85-103.

GREEN, Robert T., William H. CUNNINGHAM, "The Determinants of U.S. Foreign Investment: An Empirical Examination". Management International Review, Vol. 15, 1975, S. 113-120.

GRUBEL, Herbert, "Traded Services Are Embodied in Materials or People". The World Economy, Vol. 10, 1987, S. 319-330.

--, Peter J. LLOYD, "The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade". The Economic Record, Vol. 47, 1971, S. 494-517.

GRUBER, William, Dileep MEHTA, Raymond VERNON, "The R&D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries". The Journal of Political Economy, Vol. 75, 1967, S. 20-37.

HABERLER, Gottfried von, The Theory of International Trade with Its Applications to Commercial Policy. Translation from the German by Alfred Stonier and Frederic Benham, 6. Aufl., London 1956.

HANSMEYER, Herbert, "Ausländische Lösungen des AVB-Problems". Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, Vol. 22, 1975, S. 85-96.

HEITGER, Bernhard, Jürgen STEHN, "Protektion in Japan - Interessendruck oder gezielte Industriepolitik?". Die Weltwirtschaft, 1988, H. 1, S. 123-137.

--, --, "Japanese Direct Investments in the EC - Response to the Internal Market 1993?". Journal of Common Market Studies, Vol. 29, 1990, S. 1-15.

HELPMAN, Elhanan, Paul R. KRUGMAN, Market Structure and Foreign Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. Cambridge, Mass., 1985.

HENNART, Jean-François, A Theory of Multinational Enterprise. Ann Arbor 1982.

HILL, T.P., "On Goods and Services". Review of Income and Wealth, Vol. 23, 1977, S. 315-338.

HIRSCH, Seev, "An International Trade and Investment Theory of the Firm". Oxford Economic Papers, Vol. 28, 1976, S. 258-270.

--, "International Transactions Involving Interactions: A Conceptual Framework Combining Goods and Services". In: Herbert GIERSCH (Ed.), Services in World Economic Growth. Symposium 1988, Tübingen 1989, S. 63-84.

HOELSCHER, David H., Investment and Capital Structure in the International Firm: Theoretical and Empirical Analysis. Diss., University of Pittsburgh, 1975, unveröff. Manuskript.

HOOD, Neil, Stephen YOUNG, The Economics of Multinational Enterprise. London 1979.

HORN, Ernst-Jürgen, "Bestimmungsgründe der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Industrien, Regionen und Volkswirtschaften". Beihefte der Konjunkturpolitik, 1983, H. 29, S. 35-53.

HORST, Thomas [1972a], "Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study". The Review of Economics and Statistics, Vol. 54, 1972, S. 258-266.

-- [1972b], "The Industrial Composition of U.S. Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market". The American Economic Review, Vol. 62, 1972, S. 37-45.

HUFBAUER, Gary C., Synthetic Materials and the Theory of International Trade. London 1966.

--, "The Multinational Corporation and Direct Investment". In: Peter B. KENEN (Ed.), International Trade and Finance. Cambridge, Mass., 1975, S. 253-319.

HULTMAN, Charles W., L. Randolph McGEE, "Factors Influencing Foreign Investment in the U.S., 1970-1986". Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Vol. 35, 1988, S. 1061-1066.

HYMER, Stephen H., The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, Mass., 1976.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF), Balance of Payments Manual. 4. Aufl., Washington 1977.

IVERSEN, Carl, Aspects of the Theory of International Capital Movements. Kopenhagen 1935.

JAHRREISS, Wolfgang, Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland. Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze. Berlin 1984.

JORGENSON, Dale W., "Capital Theory and Investment Behavior". The American Economic Review, Vol. 53, 1963, S. 247-259.

JUHL, Paulgeorg [1979a], Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika. Kieler Studien, 160, Tübingen 1979.

-- [1979b], "On the Sectoral Patterns of West German Manufacturing Investment in Less Developed Countries: The Impact of Firm Size, Factor Intensities and Protection". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 115, 1979, S. 508-521.

KINDLEBERGER, Charles P., "Group Behaviour and International Trade". Journal of Political Economy, Vol. 59, 1951, S. 30-46.

--, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven 1969.

KLODT, Henning, "International Trade, Direct Investment and Regulation in Services". World Competition, Vol. 2, 1988, S. 49-67.

KNICKERBOCKER, Frederick T., Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. Boston 1973.

KOBRIN, Stephen J., "The Environmental Determinants of Foreign Direct Manufacturing Investment: An Ex Post Empirical Analysis". Journal of International Business Studies, Vol. 7, 1976, No. 2, S. 29-42.

KOHLHAGEN, Steven W., "Exchange Rate Changes, Profitability, and Direct Foreign Investment". The Southern Economic Journal, Vol. 44, 1977, S. 43-52.

KOYCK, Leendert M., Distributed Lags and Investment Analysis. Amsterdam 1954.

KRAVIS, Irving B., Robert F. LIPSEY, "The Location of Overseas Production and Production for Export by U.S. Multinational Firms". Journal of International Economics, Vol. 12, 1982, S. 201-223.

KROMMENACKER, Raymond F., World-Traded Services: The Challenge of the Eighties. Dedham 1984.

KRUEGER, Anne O., "The Political Economy of the Rent-Seeking Society". The American Economic Review, Vol. 64, 1974, S. 291-303.

KUMAR, Nagesh, "Intangible Assets, Internalisation and Foreign Production: Direct Investments and Licensing in Indian Manufacturing". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 123, 1987, S. 325-345.

KWACK, Sung Y., "A Model of U.S. Direct Investment Abroad: A Neoclassical Approach". Western Economic Journal, Vol. 10, 1972, S. 373-383.

LALL, Sanjaya, "Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by U.S. Manufacturing Industry". Oxford Economic Papers, N.S., Vol. 32, 1980, S. 102-122.

--, Natteri S. SIDDHARTHAN, "The Monopolistic Advantages of Multinationals: Lessons from Foreign Investment in the U.S.". The Economic Journal, Vol. 92, 1982, S. 668-683.

--, Paul STREETEN, Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries. London 1977.

LEFTWICH, Robert B., "Foreign Direct Investments in the United States, 1962-71". Survey of Current Business, Vol. 53, 1973, S. 29-40.

LIESNER, H.H., "The European Common Market and British Industry". The Economic Journal, Vol. 68, 1958, S. 302-316.

LOGUE, Dennis E., Thomas D. WILLET, "The Effects of Exchange Rate Adjustment on International Investment". In: Peter B. CLARK, Dennis E. LOGUE, Richard J. SWEENEY (Eds.), The Effect of Exchange Rate Adjustments. Washington 1977, S. 137-150.

MAGEE, Stephen P., "Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment". In: Jagdish N. BHAGWATI (Ed.), The New International Economic Order. Cambridge, Mass., 1977, S. 317-340.

--, Leslie YOUNG, "Multinationals, Tariffs, and Capital Flows with Endogenous Politicians". In: Charles P. KINDLEBERGER, David B. AUDRETSCH (Eds.), The Multinational Corporation in the 1980s. Cambridge, Mass., 1983, S. 21-37.

--, --, "Endogenous Protection in the U.S., 1900-1984". In: Alan DEARDORFF, Robert M. STERN (Eds.), U.S. Trade Policies in a Changing World Economy. Cambridge, Mass., 1986, S. 145-195.

McMANUS, John C., "The Theory of the International Firm". In: Gilles PACQUET (Ed.), The Multinational Firm and the Nation State. Don Milles 1972, S. 66-93.

MARKOWITZ, Harry M., Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments. New York 1959.

MEYER, John R., Edwin KUH, The Investment Decision. An Empirical Study. Cambridge, Mass., 1957.

MINYARD, Rosemary E., Industry and Host-Country Incentives for Foreign Investment: U.S. Multinational Corporations. Diss., Princeton University, 1979, unveröff. Manuskript.

MODIGLIANI, Franco, Merton H. MILLER, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment". The American Economic Review, Vol. 48, 1958, S. 261-297.

--,--, "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction". The American Economic Review, Vol. 53, 1963, S. 433-443.

MOORE, George G., Development of a Model for Analyzing the International Location of U.S. Foreign Direct Investment. Diss., George Washington University, Washington 1978, unveröff. Manuskript.

NURKSE, Ragnar, Internationale Kapitalbewegungen. Wien 1935.

--, Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. 10. Aufl., Oxford 1966.

OHLIN, Bertil, Interregional and International Trade. Cambridge, Mass., 1933.

OLSON, Mancur, The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups. Cambridge, Mass., 1965.

--, "Stagflation and the Political Economy of the Decline in Productivity". The American Economic Review, Vol. 72, 1982, S. 143-148.

--, "Economic Nationalism and Economic Progress". The World Economy, Vol. 10, 1987, S. 241-264.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), International Trade in Services: Insurance. Identification and Analysis of Obstacles. Paris 1983.

--, International Trade in Services: Banking. Identification and Analysis of Obstacles. Paris 1984.

OUTREVILLE, Jean-François, "The French Insurance Market". In: Jörg FINSINGER, Mark V. PAULY (Eds.), The Economics of Insurance Regulation. A Cross-National Study. Basingstoke 1986, S. 230-253.

PARRY, Thomas G., "The Product Cycle and International Production: U.K. Pharmaceuticals". The Journal of Industrial Economics, Vol. 24, 1975, S. 21-28.

PAULY Mark V., Honard KUNREUTHER, Paul KLEINDORFER, "Regulation and Quality Competition in the US Insurance Industry". In: Jörg FINSINGER, Mark V. PAULY (Eds.), The Economics of Insurance Regulation. A Cross-National Study. Basingstoke 1986, S. 65-110.

POPKIN, Joel, Interfirm Differences in Direct Investment Behaviour of U.S. Manufactures. Diss., University of Pennsylvania, 1965, unveröff. Manuskript.

POSNER, Michael V., "International Trade and Technical Change". Oxford Economic Papers, N.S., Vol. 13, 1961, S. 323-341.

PRACHOWNY, Martin F., "Direct Investment and the Balance of Payments of the United States: A Portfolio Approach". In: Fritz MACHLUP, Walter S. SALANT, Lori TARSHIS (Eds.), International Mobility and Movements of Capital. New York 1972, S. 443-464.

QUIGLEY, Charles J., An Evaluation of the Relationship between United States Private Foreign Direct Investment and Environmental Criteria of Recipient Nations. Diss., Pensylvania State University, 1979, unveröff. Manuskript.

RAGAZZI, Giorgio, "Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment". International Monetary Fund Staff Papers, Vol. 20, 1973, S. 471-498.

REUBER, Grant L., H. CROOKELL, M. EMERSON, G. GALLAIS-HAMONNO, Private Foreign Investment in Development. Oxford 1973.

RIEDEL, James, "Tariff Concessions in the Kennedy Round and the Structure of Protection in West Germany". Journal of International Economics, Vol. 7, 1977, S. 133-143.

ROBINSON, Richard D., International Business Management. A Guide to Decision Making. 2. Aufl., Hinsdale, Ill., 1978.

RUGMAN, Alan M., International Diversification and the Multinational Enterprise. Lexington 1979.

--, Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. London 1981.

--, "New Theories of the Multinational Enterprise: An Assessment of Internalization Theory". Bulletin of Economic Research, Vol. 38, 1986, S. 101-118.

--, "Multinationals and Trade in Services: A Transaction Cost Approach". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 123, 1987, S. 651-667.

SACHCHAMARGA, Sukrita, The Effect of Exchange Rate Changes on Direct International Investment. Diss., Southern Methodist University, Dallas 1978, unveröff. Manuskript.

SAELENS, Freddy H., "Japanese Foreign Direct Investment in Western Europe". In: Michèle SCHMIEGELOW (Ed.), Japan's Response to Crisis and Challenge in the World Economy. Armonk, N.Y., 1986, S. 85-103.

SAFARIAN, Albert E., The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada. Canadian-American Committee sponsored by National Planning Association, U.S.A., and Private Planning Association of Canada, Montreal 1969.

SAUNDERS, Ronald, "The Political Economy of Effective Protection in Canada's Manufacturing Sector". Canadian Journal of Economics, Vol. 13, 1980, S. 340-348.

SAXONHOUSE, Gary R., "What Is All This about 'Industrial Targeting' in Japan?". The World Economy, Vol. 6, 1983, S. 253-274.

SCAPERLANDA, Anthony E., Trends, Composition and Determinants of United States Direct Investment in Canada. U.S. Department of Commerce, Office of Foreign Direct Investments, Washington 1974.

--, Lawrence J. MAUER, "The Determinants of U.S. Direct Investment in the EEC". The American Economic Review, Vol. 59, 1969, S. 558-568.

SCHELBERT-SYFRIG, Heidi, Werner INDERBITZIN (Hrsg.), Internationale Wettbewerbsfähigkeit. Diessenhofen 1982.

SEVERN, Alan K., "Investment and Financial Behavior of American Direct Investors in Manufacturing". In: Fritz MACHLUP, Walter S. SALANT, Lori TARSHIS (Eds.), International Mobility and Movement of Capital. New York 1972, S. 368-396.

SHAPIRO, Daniel M., "A Migration Model of U.S. Direct Investment Flows". Economia Internazionale, Vol. 30, 1977, S. 295-304.

--, Foreign and Domestic Firms in Canada. A Comparative Study of Financial Structure and Performance. Toronto 1980.

SIMON, Herbert A., "Theories of Decision-Making in Economics and Behavioural Science". The American Economic Review, Vol. 49, 1959, S. 243-283.

SINN, Stefan, Internationale Wettbewerbsfähigkeit von immobilen Faktoren im Standortwettbewerb. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 361, März 1989.

STEHN, Jürgen, Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien - Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 386, August 1989.

--, Determinanten internationaler Direktinvestitionen - Eine kritische Analyse traditioneller Theorieansätze. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 412, März 1990.

STERN, Robert, Global Dimensions and Determinants of International Trade and Investments in Services. University of Michigan, Seminar Discussion Papers, 138, Ann Arbor 1984.

STEVENS, Guy V. [1969a], "Fixed Investment Expenditure of Foreign Manufacturing Affiliates of U.S. Firms: Theoretical Models and Empirical Evidence". Yale Economic Essays, Vol. 9, 1969, S. 137-200.

-- [1969b], U.S. Direct Manufacturing Investment to Latin America: Some Economic and Political Determinants. Washington 1969.

--, "The Determinants of Investment". In: John H. DUNNING (Ed.), Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London 1974, S. 47-88.

STOBAUGH, Robert B., "Financing Foreign Subsidiaries of U.S.-Controlled Multinational Enterprises". Journal of International Business Studies, Vol. 1, 1970, S. 43-64.

STRANGE, Robert, "Towards a Theory of Inward Direct Investment". Osaka University, Institute of Social and Economic Research, Discussion Papers, 168, Mai 1988.

SUNTUM, Ulrich van, "Internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Ein sinnvolles wirtschaftspolitisches Ziel?". Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Vol. 106, 1986, S. 495-507.

TAI, Lawrence S., Dileep R. MEHTA, "Trade and Investment Behaviour in U.S. and Japanese Manufacturing Industries: 1962-1981". Hitotsubashi Journal of Economics, Vol. 29, 1988, S. 59-71.

TAKAHASHI, Akira, Some Short-Run Aspects of Direct Foreign Investment. Diss., University of Pittsburgh, 1975, unveröff. Manuskript.

TEECE, David J., "The Market for Know-How and Efficient International Transfer of Technology". Annals of the American Academy of Political and Social Sciences, Vol. 458, 1981, S. 81-96.

--, "Technological and Organisational Factors in the Theory of the Multinational Enterprise". In: Mark C. CASSON (Ed.), The Growth of International Business. London 1983, S. 51-62.

TESCH, Peter, Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition. Berlin 1980.

THARAKAN, P.K. Mathew, Political Economy of Protection in Belgium. World Bank Staff Working Papers, 431, Washington, Oktober 1980.

THOMAS, W.A., The Big Bang. Oxford 1986.

TOBIN, James, "Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk". Review of Economic Studies, Vol. 25, 1958, S. 65-86.

UNITED NATIONS CENTRE ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS (UNCTC), Transnational Corporations in World Development. New York 1988.

VAUPEL, James W., Characteristics and Motivations of the U.S. Corporations which Manufacture Abroad. Paper presented to the Meeting of Participating Members of the Atlantic Institute. Paris, Juni 1971.

VERNON, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, 1966, S. 190-207.

--, Sovereignity at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises. New York 1971.

-- [1974a], "Competition Policy Toward Multinational Corporations". The American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 64, 1974, S. 276-282.

VERNON, Raymond [1974b], "The Location of Economic Activity". In: John H. DUNNING (Ed.), Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London 1974, S. 89-114.

VOLLMER, Rainer, "Die internationale Wettbewerbsfähigkeit - Kritische Analyse eines vielverwendeten Begriffs". In: Helmut KUHN (Hrsg.), Probleme der Stabilitätspolitik. Festgabe zum 60. Geburtstag von Norbert Kloten. Göttingen 1986, S. 199-215.

WALIA, Tirlochan S., An Empirical Evaluation of Selected Theories of Foreign Direct Investment by U.S. Based Multinational Corporations. Diss., New York University, Graduate School of Business Administration, 1976, unveröff. Manuskript.

WEICHERT, Ronald, Der Big Bang in London und seine Konsequenzen für den deutschen Wertpapierhandel. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 133, Mai 1987.

WEINTRAUB, Robert, "Studio empirico sulle relazioni di lungo andare tra movimenti di capitali e rendimenti differenziali". Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali, Vol. 14, 1967, S. 401-415.

WEISS, Frank D., Bernhard HEITGER, Karl H. JÜTTEMEIER, Grant KIRKPATRICK, Gernot KLEPPER, Trade Policy in West Germany. Kieler Studien, 217, Tübingen 1988.

WILLIAMSON, Oliver H., "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes". Journal of Economic Literature, Vol. 19, 1981, S. 1537-1568.

WOLF, Bernhard M., "Industrial Diversification and Internationalization: Some Empirical Evidence". The Journal of Industrial Economics, Vol. 26, 1977, S. 177-191.

WORLD BANK, World Development Report. New York 1987.

YOUNG, Kan H., "The Effects of Taxes and Rates of Return to Foreign Direct Investment in the United States". National Tax Journal, Vol. 41, 1988, S. 109-121.

YOUNG, Leslie, Stephen P. MAGEE, A Prisoners' Dilemma Theory of Endogenous Tariffs. Paper presented at the Conference on Rational Actor Models in Political Economy at Stanford University. April 1984, mimeo.

--, --, "Endogenous Protection, Factor Returns and Resource Allocation". Review of Economic Studies, Vol. 53, 1986, S. 407-419.

Statistische Quellen

BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS, ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD), Statistics in External Indebtedness: Bank and Trade-Related Non-Bank External Claims in Individual Borrowing Countries and Territories at End-June 1986. Basel 1987.

BANQUE DE FRANCE, La Balance des Paiements de la France. Paris, lfd. Jgg.

BUSINESS STATISTICS OFFICE [a], Business Monitor, Census of Overseas Assets. London, lfd. Jgg.

-- [b], Business Monitor, Overseas Transactions. London, lfd. Jgg.

DEUTSCHE BUNDESBANK, Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland nach Ländern und Wirtschaftszweigen. Frankfurt, lfd. Jgg.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) [a], Balance of Payments Statistics. Washington, lfd. Jgg.

-- [b], International Financial Statistics. Washington, lfd. Jgg.

-- [c], Staff Studies for the World Economic Outlook. Washington, August 1987.

KRÄGENAU, Henry, Internationale Direktinvestitionen. Hamburg, versch. Ausgaben.

MINISTRY OF FINANCE OF JAPAN [a], Financial Statistics of Japan. Tokio, lfd. Jgg.

-- [b], Monthly Finance Review. Tokio, lfd. Jgg.

NEDERLANDSCHE BANK N.V., Quarterly Bulletin. Amsterdam, lfd. Jgg.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) [a], Foreign Trade by Commodities. Vol. I, Exports. Paris, lfd. Jgg.

-- [b], Foreign Trade by Commodities. Vol. II, Imports. Paris, lfd. Jgg.

-- [c], National Accounts, Main Aggregates 1960-1987. Vol. I. Paris 1989.

RESEARCH INSTITUTE OF OVERSEAS INVESTMENTS, Exim Review. Tokio, lfd. Jgg.

SECRETARIA DE ESTADO DE COMERCIO DEL MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA, Boletín Económico de Información Comercial Española. Madrid, lfd. Jgg.

STATISTICS CANADA, Canada's International Investment Position. Ottawa, lfd. Jgg.

UNITED NATIONS (UN), Industrial Statistics Yearbook, Vol. I, General Industrial Statistics. New York, lfd. Jgg.

UNITED STATES BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, Foreign Direct Investment in the United States: Operations of U.S. Affiliates of Foreign Companies. Washington 1987.

UNITED STATES DEPARTMENT OF COMMERCE, Survey of Current Business. Washington, lfd. Jgg.