

Stehn, Jürgen

Working Paper — Digitized Version

Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien:
Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen
in Industrieländern

Kiel Working Paper, No. 386

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Stehn, Jürgen (1989) : Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien: Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern, Kiel Working Paper, No. 386, Kiel Institute of World Economics (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/513>

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.

Kieler Arbeitspapiere Kiel Working Papers

Arbeitspapier Nr. 386

Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien - Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern

von

Jürgen Stehn

August 1989

Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

The Kiel Institute of World Economics

ISSN 0342 - 0787

Institut für Weltwirtschaft
Forschungsabteilung I
Düsternbrooker Weg 120
2300 Kiel

Arbeitspapier Nr. 386

Determinanten differierender Internatio-
nalisierungsstrategien - Ansätze einer
umfassenden Theorie internationaler
Direktinvestitionen in Industrie-
ländern

von

Jürgen Stehn

August 1989

Ag 3451/89 *MS*
Weltwirtschaft
Kiel

Für Inhalt und Verteilung der Kieler Arbeitspapiere ist der jeweilige Autor allein verantwortlich, nicht das Institut. Da es sich um Manuskripte in einer vorläufigen Fassung handelt, wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an den Autor zu wenden und etwaige Zitate vorher mit ihm abzustimmen.

Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien - Ansätze einer umfassenden Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern

<u>Inhalt</u>	Seite
I. Einleitung	1
II. Dunning's "eclectic approach"	3
II.1. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	3
II.2. Standortvorteile	6
II.3. Internalisierungsvorteile	7
II.4. Differierende Internationalisierungsstrategien	10
III. Kritik und Erweiterungen des "eclectic approach"	11
III.1. Firmenspezifische versus länderspezifische Wettbewerbsvorteile	11
III.2. Handelsschranken und Inputbestimmungen als exogene und endogene Variablen	19
III.3. Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien	24
III.4. Multiple und reziproke Internationalisierungsstrategien und Internationalisierungszyklen	27
IV. Zusammenfassung	32
Literaturverzeichnis	33

I. Einleitung

Die Frage nach den Bestimmungsgründen differierender Strategien der Bedienung ausländischer Märkte hat in den letzten Jahren zunehmend an Bedeutung gewonnen, da immer mehr Unternehmen in den westlichen Industrieländern ausländische Direktinvestitionen als Alternative zum Export von Gütern ausgeweitet haben. So haben sich die jährlichen Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten, Japans, Kanadas und Schwedens in der Europäischen Gemeinschaft zwischen 1983 und 1987 annähernd verdoppelt. Im gleichen Zeitraum sind die Direktinvestitionen europäischer Unternehmen in Drittländern ebenfalls kräftig gestiegen. Auch eine dritte Strategie zur Verwertung firmenspezifischen, produktiven Wissens jenseits der Grenzen des inländischen Marktes, die Lizenzvergabe, ist im Zuge dieser Entwicklung von zunehmender Bedeutung.

In der wissenschaftlichen Diskussion, die sich häufig auf die Erklärung der Investitionstätigkeit von Industrieländern in Entwicklungsländern beschränkt, sind - vielfach unabhängig voneinander - zahlreiche Ansätze zur Erklärung grenzüberschreitender Investitionen entstanden.¹ Mit Ausnahme des "eclectic approach" Dunning's (1977) und der auf Marktunvollkommenheiten basierenden Theorie von Hymer (1976) und Kindleberger (1969) werden in diesen Ansätzen die Determinanten internationaler Direktinvestitionen unabhängig von den Bestimmungsgründen konkurrierender Internationalisierungsstrategien analysiert. Die relative Vorteilhaftigkeit differierender Internationalisierungsstrategien bildet für Unternehmen jedoch die Entscheidungsgrundlage bei der Wahl zwischen der Exporttätigkeit, der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der Lizenzvergabe. Entsprechend müssen Erklärungen des grenzüberschreitenden Investitionsverhaltens auf der Basis von Opportunitätskosten erarbeitet werden. Erste Ansätze in diese Richtung stellen die Arbeiten

¹ Für einen Überblick vgl. Agarwal (1980).

von Hirsch (1976) und Dunning (1977) dar, die zu der heute weitgehend akzeptierten Erkenntnis führten, daß der Umfang und die Struktur internationaler Direktinvestitionen nur durch die Einbeziehung der Bestimmungsgründe alternativer Strategien der Bedienung ausländischer Märkte erklärt werden können.

Im folgenden wird - ausgehend von Dunning's "eclectic approach" - versucht, unter expliziter Berücksichtigung alternativer Internationalisierungsstrategien, Ansätze einer umfassenden und komparativen Theorie internationaler Direktinvestitionen zu entwickeln. Aufgrund der empirisch zu beobachtenden Investitionsströme zwischen entwickelten Industrieländern sollte eine solche Theorie in der Lage sein, Antworten auf die folgenden Fragen zu geben:

- (1) Warum produzieren Unternehmen im Ausland, anstatt zu exportieren, obwohl ihnen im Vergleich zu den Unternehmen im Gastland erhebliche Kosten aufgrund von Informationsdefiziten entstehen? (Kapitel II 1.-II 2. und III 1.)
- (2) Warum vergeben Unternehmen keine Lizenzen anstelle des Exports von Gütern und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften? (Kapitel II 3.)
- (3) Wie ist zu erklären, daß Unternehmen der gleichen Branche gleichzeitig mehrere Internationalisierungsstrategien auf gleichen Auslandsmärkten anwenden? (Kapitel III 2. - III 4.)
- (4) Wie ist zu erklären, daß es ein dem Intra-Industrie-Handel verwandtes Phänomen wie wechselseitige Direktinvestitionen innerhalb einer Branche zwischen zwei oder mehreren Industrieländern gibt? (Kapitel III 2. - III 4.)
- (5) Wie ist zu erklären, daß Industrieländer ab einem bestimmten Entwicklungsstand Direktinvestitionen und Lizenzierungen als zusätzliche Internationalisierungs-

strategie neben der Exporttätigkeit nutzen? (Internationalisierungszyklus) (Kapitel III 2. - III 4.)

II. Dunning's "eclectic approach"

Einen ersten Versuch, die Vielzahl der bestehenden Erklärungsansätze internationaler Direktinvestitionen zu einer umfassenden Theorie zu verbinden, stellt Dunning (1977) "eclectic approach" dar, der in mehreren Veröffentlichungen (Dunning 1980, 1981, 1985) verfeinert und erweitert wurde. Dieser Ansatz, der heute - trotz einiger Kritikpunkte - weitgehend akzeptiert wird und häufig als "state of the art" angesehen wird (Strange 1988), nennt drei jeweils notwendige und insgesamt hinreichende Bedingungen für die Entstehung internationaler Direktinvestitionen:

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

1. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile

Auf die Bedeutung von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen als notwendige Bedingung für die Entstehung internationaler Direktinvestitionen hat vor allem Hymer in seiner Dissertation aus dem Jahre 1960 (Hymer 1976) hingewiesen. Aufgrund des zunehmenden Engagements U.S.-amerikanischer Unternehmen im Europa der fünfziger Jahre stellte sich für ihn

die Frage nach der Vorteilhaftigkeit 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 für Hymer die Frage nach den Gründen für die Überlegenheit U.S.-amerikanischer Unternehmen auf den Märkten Europas. Eine solche Überlegenheit im Wettbewerb sah er als notwendige Bedingung für Standortverlagerungen an. Basierend auf Bain (1956) zeigt Hymer, daß die U.S.-amerikanischen Unternehmen, die in Europa investierten, trotz erheblicher Informationskosten über Wettbewerbsvorteile gegenüber europäischen Unternehmen verfügten. Diese Wettbewerbsvorteile basieren nach Hymer und Kindleberger auf "intangible assets", wie patentierten oder nichtpatentierten Technologien, etablierten Markennamen und überlegenen Vertriebstechniken. Sie können auch auf dem Zugang zu günstigen Finanzierungsquellen 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 über natürliche Ressourcen (Ricardo) oder die Faktorausstattung (Heckscher/Ohlin/Samuelson), während erstere unabhängig vom Standort der Produktion bestehen und somit auch im Ausland in Kombination mit den dortigen immobilien Faktoren genutzt werden können.

Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile 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. Dunning's 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 relativen Vorteilhaftigkeit von Direktinvestitionen erörtern und zu dem Schluß gelangen, daß solche Wettbewerbsvorteile die Kosten der ursprünglichen Standortnachteile des Gastlandes (siehe oben) 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 Gastlandes vorliegen.

2. Standortvorteile

Standortvorteile als notwendige Bedingung für die Entstehung internationaler Direktinvestitionen traten vor allem im Rahmen der Produktzyklus-Hypothese Vernons (Vernon 1966) in den Mittelpunkt des wissenschaftlichen Interesses. In ihrer ursprünglichen Version unterteilt diese These den Lebenszyklus eines Produktes in drei Phasen. In der ersten Phase, wenn das Produkt neu ist, wird es ausschließlich im Inland produziert und konsumiert, da zunächst eine enge Koordination zwischen Forschungs- und Produktionsabteilungen bei der Markteinführung des neuen Produkts erforderlich ist. Gleichzeitig birgt der heimische Markt mit seinen bereits bekannten Marktstrukturen ein im Vergleich zu den Auslandsmärkten geringeres Risiko in sich. Nach erfolgreicher Markteinführung im Inland können die Auslandsmärkte solange vom Inland aus beliefert werden, bis das Produkt und seine Produktionstechnik weitgehend standardisiert sind. Dies hat zur Folge, daß auch Imitatoren in den Markt eindringen können. Der hieraus resultierende Preiswettbewerb zwingt schließlich in einer dritten Phase zur Produktionsverlagerung in kostengünstigere Standorte, d.h. in der Regel in Niedriglohnländer.

Im Gegensatz zur Produktzyklus-Theorie subsumiert der "eclectic approach" unter Standortvorteilen nicht nur Faktorkostenvorteile, sondern grundsätzlich alle aus der klassischen und neoklassischen Handelstheorie sowie der Neofaktorproportionen-Hypothese abgeleiteten länderspezifischen Standortbedingungen. Darüber hinaus berücksichtigt dieser Ansatz auch die Entfernung zu den wichtigen Absatzorten sowie differierende wirtschaftspolitische Maßnahmen als relevante Standortfaktoren. Er ist damit in der Lage, auch Direktinvestitionen zwischen Industrieländern, die sich auf einem ähnlichen Stand der Entwicklung befinden und deren relative Faktorausstattung kaum variiert, zu erklären, denn unterschiedliche wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, wie sie u.a. 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 zu den Standortfaktoren.

In Verbindung mit firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen lassen sich aus den skizzierten Standortvorteilen Bedingungen für die relative Vorteilhaftigkeit der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften ableiten. Unter der von Hymer und Kindleberger übernommenen Annahme, daß ausländische Investoren im Gastland zunächst erhebliche Wettbewerbsnachteile ("ursprüngliche" Standortnachteile) gegenüber inländischen Unternehmen zu überwinden haben (siehe oben), identifiziert der "eclectic approach" Direktinvestitionen dann als die im Vergleich zur Exporttätigkeit überlegene Internationalisierungsstrategie, wenn Unternehmen über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile verfügen und gleichzeitig das jeweilige Gastland Standortvorteile gegenüber dem Stammland aufweist. Verfügt das Ausland über keine Standortvorteile im Vergleich zum Inland, so stellen Exporte die geeignete Strategie zur Bedienung ausländischer Märkte dar. Aussagen über die relative Effizienz einer dritten möglichen Internationalisierungsstrategie, der Lizenzvergabe, können aus diesem Ansatz nicht abgeleitet werden.

3. Internalisierungsvorteile

Die Entscheidung von Unternehmen, die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften der Lizenzvergabe vorzuziehen, wird von zahlreichen Autoren 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, Casson (1976), Magee (1977), Casson (1979), Rugman (1981), Dunning (1981), Teece (1981 und 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.

Die Kosten der Lizenzvergabe entstehen aufgrund zahlreicher Besonderheiten des internationalen Handels mit intangiblen Gütern. Besteht kein ausreichender nationaler und internationaler Patentschutz, so entstehen Ineffizienzen, da intangible Güter wie technologisches Wissen den Charakter eines öffentlichen Gutes haben. In diesem Fall sind die Grenzkosten der Nutzung durch Dritte annähernd Null, und es bildet sich kein Marktpreis für das intangible Gut. Asymmetrien im Informationsstand von Anbietern und Nachfragern entstehen, da die Verkäufer nicht in der Lage sind, die Eigenschaften des Gutes hinreichend zu dokumentieren, ohne ihren Wissensvorsprung ohne Gegenleistung zu verlieren. Aus ähnlichen Gründen entstehen bei den potentiellen Käufern eines intangiblen Gutes häufig Unsicherheiten über den Wert des Gutes. Auch das überlegene technologische Wissen des Anbieters intangibler Güter selbst hat Ineffizienzen zur Folge, da es den Nachfragern aufgrund ihres Wissensrückstandes häufig nicht möglich ist, das produktive Potential einer technologischen Entwicklung im Ausland einzuschätzen. Darüber hinaus entstehen bei einigen 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 im internationalen Handel mit intangiblen Gütern und ein unzureichendes internationales Patentsystem haben 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. Direktinvestitionen stellen dann einen Spezialfall der horizontalen Unternehmensexpansion dar, denn die Internalisierung verringert die Zahl der Transaktionen und somit die Transaktionskosten.

Eine grenzüberschreitende Lizenzvergabe stellt daher nur dann eine überlegene Internationalisierungsstrategie dar, wenn die Eigenschaften der zu handelnden intangiblen Güter einen Patentschutz erlauben, der eine effiziente Preisbildung auf den externen Märkten für diese Güter ermöglicht.

¹ Der in diesem Zusammenhang in der wissenschaftlichen Literatur verwendete 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).

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", der als theoretische Grundlage in neueren empirischen Untersuchungen über die Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen verwendet wurde¹, leitet im Gegensatz zu zahlreichen anderen theoretischen Ansätzen die Determinanten der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften aus einer Gegenüberstellung alternativer Internationalisierungsstrategien ab. Er beinhaltet daher nicht nur eine Theorie internationaler Direktinvestitionen, sondern nennt gleichzeitig die notwendigen und hinreichenden Bedingungen für die Vorteilhaftigkeit der differierenden Strategien der Bedienung ausländischer Märkte. Die jeweiligen Bedingungen lassen sich durch eine Entscheidungsmatrix wiedergeben (Tabelle 1). Es wird deutlich, daß das Bestehen von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen in diesem Ansatz als notwendige Bedingung für alle drei möglichen Internationalisierungsstrategien gilt; im Falle der Lizenzierung ist dies auch die hinreichende Bedingung. Die Bedienung ausländischer Märkte mit Hilfe von Exporten ist der Lizenzvergabe überlegen, wenn aufgrund hoher Transaktionskosten auf den externen Märkten für intangible Güter

¹ Vgl. z.B. Kumar (1987).

Tabelle 1 - Entscheidungsmatrix des "eclectic approach"

	Ausländische Direktin- vestitionen	Exporte	Lizenzvergabe
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1
Internalisierungs- vorteile	1	1	0
Ausländische Stand- ortvorteile	1	0	0

Es bedeuten: 1 = vorhanden
0 = nicht vorhanden

eine Internalisierung der Transaktion von Rechten am geistigen Eigentum lohnend erscheint, also Internalisierungsvorteile erzielt werden können. Direktinvestitionen werden von Unternehmen dann als überlegene Internationalisierungsstrategie angesehen, wenn sie über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile verfügen, Internalisierungsvorteile erzielen und durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften Standortvorteile im Gastland nutzen können.

III. Kritik und Erweiterungen des "eclectic approach"

1. Firmenspezifische versus länderspezifische Wettbewerbsvorteile

Im "eclectic approach" werden explizit zwei Arten von Wettbewerbsvorteilen unterschieden. Einerseits wird betont, daß von den in der klassischen und neoklassischen Handelstheorie postulierten länderspezifischen Wettbewerbsvorteilen, wie der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und Produktionsfaktoren, Anreize zur Internationalisierung für die Unter-

nehmen des jeweiligen Landes ausgelöst werden. Diese Wettbewerbsvorteile werden, soweit sie das Ausland betreffen, zu den ausländischen Standortvorteilen gezählt. Andererseits wird im Rahmen dieses Ansatzes davon ausgegangen, daß zusätzlich firmenspezifische Wettbewerbsvorteile existieren, die den entsprechenden Unternehmen einen zeitweiligen Wettbewerbsvorsprung vor ihren Konkurrenten im Ausland ermöglichen. Solche temporären firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile mit Monopolcharakter werden im "eclectic approach" als notwendige Bedingung für alle drei Internationalisierungsstrategien angesehen.

Nun kann die Variable "ausländische Standortvorteile" aber auch negative Werte annehmen. In diesem Fall, der im "eclectic approach" nicht berücksichtigt wird, beschreibt sie die Standortvorteile des Inlands. Da diese Standortvorteile des Inlands die (komparativen) Wettbewerbsvorteile der klassischen und neoklassischen Handelstheorie beinhalten, lösen sie Anreize zum internationalen Handel aus. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile sind dann keine notwendige Bedingung für die Exporttätigkeit. Ähnliches gilt im Hinblick auf die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften. Hymer und Kindleberger sehen Direktinvestitionen als die im Vergleich zur Exporttätigkeit unterlegene Internationalisierungsstrategie an, da ausländische Unternehmen im Gastland erhebliche Wettbewerbsnachteile zu überwinden haben, die - nach ihrem Ansatz - nur durch den Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile kompensiert werden können. Obwohl Dunning auf die Bedeutung ausländischer Standortvorteile für die Entscheidung zwischen Exporttätigkeit und Direktinvestitionen hinweist, übernimmt er die Argumentation Hymers und Kindlebergers in seinem "eclectic approach". Er übersieht, daß Standortvorteile des Gastlandes die von Hymer und Kindleberger beschriebenen Kosten internationaler Direktinvestitionen kompensieren können und der Besitz firmenspezi-

fischer Wettbewerbsvorteile daher keine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochterunternehmen darstellt. Dunning scheint - ohne diesen Punkt explizit zu erwähnen - davon auszugehen, daß Unternehmen nur dann im Ausland investieren, wenn sie ihren ausländischen Konkurrenten im Wettbewerb überlegen sind. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile mit temporärem Monopolcharakter 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 das Ziel verfolgen, die Märkte seines Stammlandes vom Gastland aus zu bedienen, anstatt für den Markt seines neuen Standortes zu produzieren. Es ist dann in der Lage, seine mobilen Faktoren mit den - im Vergleich zum Inland - überlegenen immobilien Faktoren des Gastlandes zu kombinieren und so länderspezifische Wettbewerbsvorteile (Standortvorteile) gegenüber den Konkurrenten im Stammland zu erzielen. Die relative Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Anbietern am neuen Standort hat dann keine Auswirkung auf die Investitionsentscheidung, da die von Hymer und Kindleberger postulierten ursprünglichen Wettbewerbsvorteile ausländischer gegenüber inländischen Unternehmen nicht oder lediglich in geringem Ausmaß auftreten und das investierende Unternehmen bei der Bedienung der Märkte seines Stammlandes einen Informationsvorsprung im Vergleich zu seinen Konkurrenten am neuen Standort aufweisen kann. Darüber hinaus stellt der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile auch dann keine notwendige Bedingung für internationale Direktinvestitionen dar, wenn das investierende Unternehmen auf Märkten tätig ist, auf denen im Gastland keine Konkurrenten präsent sind. In diesem Fall kann das ausländische Unternehmen auch für den Markt des Gastlandes produzieren, ohne im Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile zu sein. Diese Strategie ist immer dann der

Exporttätigkeit überlegen, wenn das Ausland länderspezifische Standortvorteile im Vergleich zum Inland aufweist und diese Standortvorteile die ursprünglichen Wettbewerbsnachteile des Investors mehr als kompensieren. Wohl kann der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile unter bestimmten Bedingungen die Gründung ausländischer Tochterunternehmen fördern. Er stellt aber keine notwendige Bedingung für internationale Direktinvestitionen dar.

Auch Casson (1987) kommt zu dem Schluß, daß der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile mit Monopolcharakter keine notwendige Bedingung für die Gründung ausländischer Tochterunternehmen darstellt. Er 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 ursprünglichen Nachteile ausländischer Direktinvestitionen häufig mehr als ausgleichen. Für viele Unternehmen, die sich nicht im Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile befinden, 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". Dies wird deutlich, wenn anstelle der Internalisierungsvorteile die Kosten des internationalen Handels mit Rechten an geistigem Eigentum (Externalisierungskosten) betrachtet werden. Externalisierungskosten werden sowohl durch die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften als auch durch die Bedienung ausländischer Märkte über Exporte vermieden. Durch das Auftreten von Externalisierungskosten (Internalisierungsvorteilen) können daher die (ursprünglichen) Nachteile internationaler Direktinvestitionen gegenüber der Exporttätigkeit nicht kompensiert werden. Eine Entscheidungsmatrix (Tabelle 2) verdeutlicht diese Zusammenhänge. Die darin verwendeten Variablen werden wie folgt definiert:

Tabelle 2 - Modell 1: Entscheidungsmatrix

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

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

- Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (FWV): Sie entstehen aufgrund des Besitzes von Rechten am geistigen Eigentum und verschaffen den jeweiligen Unternehmen einen vorübergehenden Vorteil gegenüber ausländischen und inländischen Anbietern der gleichen Branche; d.h. sie sind nicht "monopolistisch" im von Hymer und Kindleberger geprägten Sinne, sondern haben lediglich einen temporären Monopolcharakter. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile treten im Gegensatz zu den länderspezifischen Wettbewerbsvorteilen der klassischen und neoklassischen Handelstheorie auf Unternehmensebene auf und lassen sich somit zu branchenspezifischen Wettbewerbsvorteilen aggregieren. Es gilt: $FWV \geq 0$.

- Externalisierungskosten (EK): Sie entsprechen den Kosten des internationalen Handels mit Rechten am geistigen Eigentum und entstehen aufgrund von Ineffizienzen der nationalen und internationalen Patentsysteme. Im Extremfall gehen die Externalisierungskosten gegen unendlich und schließen eine Lizenzierung völlig aus. Sie treten firmen- oder branchenspezifisch auf. Es gilt: $EK \geq 0$.

- Ausländische Standortvorteile (St): Sie umfassen u.a. die auf der Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und Produktionsfaktoren basierenden (komparativen) Wettbewerbsvorteile der klassischen und neoklassischen Handelstheorie. Darüber hinaus werden in diesen 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. Ausländische Standortvorteile sind eine relative Größe, d.h. sie werden im Vergleich zum Stammland des potentiellen Investors gemessen. Sie werden als "Nettostandortvorteile" definiert, d.h. die im Hinblick auf Direktinvestitionen bestehenden "ursprünglichen" Standortnachteile im Sinne Hymers und Kindlebergers werden von den ausländischen Standortvorteilen subtrahiert. Es

gilt: $0 > St > 0$. Im Fall $St < 0$ werden sie als Kosten der ausländischen Standortnachteile (KSt) definiert und entsprechen dann den relativen Standortvorteilen des Inlands, die Anreize zur Exporttätigkeit für inländische Unternehmen auslösen werden. Der Fall $St = 0$, bzw. $KSt = 0$, d.h. vollkommen identische Standortbedingungen in Stamm- und Gastland, bleibt zur Vereinfachung der Argumentation zunächst außer Betracht.

Die auf diesen Definitionen und Überlegungen basierende Entscheidungsmatrix der Tabelle 2 weicht in mehreren Punkten von der des "eclectic approach" ab. Es wird - wie implizit auch im "eclectic approach" - unterstellt, daß die Entscheidung für ein Engagement auf ausländischen Märkten durch die jeweiligen Unternehmen bereits gefällt wurde. Da firmenspezifische Wettbewerbsvorteile nach dem hier skizzierten Ansatz keine notwendige Bedingung für die Exporttätigkeit und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften darstellen, werden hier auch die Fälle betrachtet, in denen sich die inländischen Unternehmen nicht im Besitz solcher Wettbewerbsvorteile befinden (Fälle 4-6 und 8). In allen diesen Fällen ist lediglich eine Entscheidung zwischen der Bedienung des ausländischen Marktes über Exporte oder die Gründung von Tochtergesellschaften zu fällen, da eine Lizenzierung aufgrund der fehlenden Rechte am geistigen Eigentum nicht möglich ist. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile stellen daher eine notwendige Bedingung für die internationale Vergabe von Lizenzen dar. In den Fällen (4) und (5) verfügt das Ausland über Standortvorteile im Vergleich zum Inland, so daß auch die Exporttätigkeit als mögliche Internationalisierungsstrategie ausscheidet, da Exporte Alternativkosten in Höhe der möglichen Standortarbitrage verursachen. 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 An-

reize für inländische Unternehmen, die Bedienung ausländischer Märkte über Exporte vorzunehmen. Eine Erweiterung des "eclectic approach" stellt auch der Fall (3) dar, in dem wiederum Exporte aufgrund der Alternativkosten in Höhe der möglichen Standortarbitrage als Internationalisierungsstrategie ausscheiden. Dabei wird unterstellt, daß sich ausländische Standortvorteile auch über eine Lizenzierung realisieren lassen. Diese Annahme erscheint plausibel, da ein Preiszusammenhang zwischen der Etablierung 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 erwartenden Standortarbitrage erhöhen und um die bei einer Direktinvestition zu erwartenden Kosten aufgrund "ursprünglicher" Standortnachteile vermindern. Im Fall (3) werden daher inländische Unternehmen Direktinvestitionen und Lizenzierungen der Exporttätigkeit vorziehen und zwischen der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der Lizenzvergabe indifferent sein.

Das skizzierte Modell weicht auch 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, obwohl er die länderspezifischen Wettbewerbsvorteile der klassischen und neoklassischen Theorie in der Variablen "ausländische Standortvorteile" erfaßt und explizit die Unterschiede zwischen firmenspezifischen und länderspezifischen Wettbewerbsvorteilen betont. 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.

Ausländische Standortvorteile in der hier definierten Art stellen in dieser Modellwelt die ausschließlichen Determinanten internationaler Direktinvestitionen dar. Im Gegensatz zu Dunning's "eclectic approach", der firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, Internalisierungsvorteile (= Externalisierungskosten) und ausländische Standortvorteile als jeweils notwendige und insgesamt hinreichende Bedingungen für die Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften identifiziert, stellen in diesem erweiterten Modell (relative) ausländische Standortvorteile die notwendige und - abgesehen vom Indifferenzfall (3) - gleichzeitig hinreichende Bedingung für die Aufnahme internationaler Direktinvestitionen dar. Jedoch ist auch dies erweiterte Modell lediglich in der Lage, die ersten zwei der eingangs gestellten fünf Fragen zu beantworten. Durch ergänzende Modellspezifikationen lassen sich jedoch die Bestimmungsgründe multipler und reziproker Internationalisierungsstrategien und die Determinanten des Internationalisierungszyklus identifizieren.

2. Handelsschranken und Inputbestimmungen als exogene und endogene Variablen

In der bisherigen Analyse sind tarifäre und nichttarifäre Handelsschranken sowie Inputbestimmungen (local content Regelungen) neben anderen Standortfaktoren in einer Variablen zusammengefaßt worden. Es wurde unterstellt, daß diese staatlichen Regulierungen wie andere Standortbedingungen (Ausgestaltung des Steuersystems, Arbeitsmarktverfassung ect.) als exogene Variable die Art und das Ausmaß der Internationalisierungsstrategien bestimmen. Nicht berücksichtigt wurde bisher, daß Handelsbeschränkungen und Inputbestimmungen zugleich endogene Variablen darstellen, da sie den inländischen Regierungen als Instrumente zur Beeinflussung der Internationalisierungsstrategien ausländischer Unternehmen dienen können. Sie müssen daher explizit in die Modellanalyse einbezogen werden. Die folgenden vier Fälle sind zu unterscheiden:

- (1) Es treten in den jeweiligen Branchen keine inländischen Anbieter auf;
- (2) Im Inland besteht eine sich in der Entwicklungsphase befindende Industrie, die einige wenige ineffiziente inländische Produzenten umfaßt;
- (3) Im Inland tritt eine innovative und expandierende Industrie auf;
- (4) Die inländische Industrie hat den Höhepunkt im Produktionszyklus überschritten und produziert standardisierte Güter.

Im ersten Fall wird die Regierung des Gastlandes den Internationalisierungsbemühungen ausländischer Unternehmen weitgehend passiv gegenüberstehen, da keine Interessen inländischer Anbieter gefährdet werden. Die ausländischen Unternehmen können dann auf der Basis der Standortbedingungen frei zwischen der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften 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, so dürfte sie aufgrund des technologischen Rückstandes kaum in der Lage sein, mit ausländischen Exporteuren zu konkurrieren. Es ist daher zu erwarten, daß sich die Regierung des Gastlandes das Erziehungszollargument zunutze macht und 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 technologischen Wettbewerbsvorteile auf dem Markt des Gastlandes

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 Gastlandes als Instrumente zur Steuerung ausländischer Internationalisierungsentscheidungen dienen. In den Fällen (3) und (4) dürften die Reaktionen der inländischen Regierung mit denen der Fälle (1) und (2) vergleichbar sein.

In der Entscheidungsmatrix des Modells 2 (Tabelle 3) sind zunächst Handelbeschränkungen als zusätzliche, eigenständige Variable berücksichtigt worden. Die Matrix umfaßt die Entscheidungsfälle, die zusätzlich 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 dagegen weniger restriktiv als im Modell 1. Als notwendige und mit Ausnahme der Indifferenzfälle (3), (11) und (15) 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 Tabelle 4 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 (3), (11) und (15) auf. Dies hat zur Folge, daß die notwendigen und hinreichenden Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen im Vergleich zum Modell 2 restriktiver sind.

Tabelle 3 - Modell 2: Entscheidungsmatrix

	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)
Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	1	1	1	0	0	0	1	0
Externalisierungskosten	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
(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, wenn $KSt < KHs$.

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

Tabelle 4 - 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
Externalisierungskosten	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) Direktinvestitionen, wenn $St > KI - KHS$ und $KI < KE$; Lizenzvergabe, wenn $St > KE - KHS$ und $KI > KE$; Exporte, wenn $St < KI - KHS$ und $St < KE - KHS$

(18) Exporte, wenn $KSt + KI > KHS$ und $KSt + KE > KHS$; Direktinvestitionen, wenn $KSt + KI < KHS$ und $KI < KE$; Lizenzvergabe, wenn $KSt + KE < KHS$ und $KI > KE$

(19), (27) Lizenzvergabe

(20), (21) Direktinvestitionen, wenn $St > KI - KHS$; Exporte, wenn $St < KI - KHS$

(22), (24) Exporte, wenn $KSt + KI > KHS$; Direktinvestitionen, wenn $KSt + KI < KHS$

(23) Exporte, wenn $KSt > KHS$; Lizenzvergabe, wenn $KSt < KHS$

(25) Direktinvestitionen, wenn $St > KI$ und $KI < KE$; Lizenzvergabe, wenn $St > KE$ und $KI > KE$; Exporte, wenn $St < KI$ und $St < KE$

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

(28), (29) Direktinvestitionen, wenn $St > KI$; Exporte, wenn $St < KI$

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

KE = Externalisierungskosten

3. Determinanten differierender Internationalisierungsstrategien

Aus den Modellen 1 - 3 lassen sich notwendige und hinreichende Bedingungen und somit die Determinanten der jeweiligen Internationalisierungsstrategien ableiten. Für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften 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)
- $KI < KE$ (4)
- $St > KI - KHs$ (5)
- $St > KI$ (6).

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

- $KSt + KI < KHs$ (7)
- $St > KI$ (8)
- $KI < KE$ (9).

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 Externalisierungskosten. Weist das Gastland Standortnachteile gegenüber dem Stammland auf, so stellt die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften die einzig effiziente Internationalisierungsstrategie dar, wenn die Kosten durch ausländische Handelsschranken die Summe der Kosten aus Standortnachteilen und Inputbestimmungen überschreiten und die Externalisierungskosten höher als die Kosten durch Inputbestimmungen ausfallen.

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

- aus Modell 1: $FWV > 0$ (1)
 $KE = 0$ (2)
 $St > 0$ (3)
aus Modell 2: $KSt < KHs$ (4)
aus Modell 3: $KSt + KE < KHs$ (5)
 $KI > KE$ (6)
 $St > KE - KHs$ (7)
 $St > KE$ (8).

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

- $FWV > 0$ (9)
 $KSt + KE < KHs$ (10)
 $St > KE$ (11)
 $KI > KE$ (12).

Der Besitz firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile durch inländische Unternehmen stellt stets eine notwendige Bedingung für die Lizenzvergabe dar. 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 Externalisierungskosten übersteigen und gleichzeitig die Externalisierungskosten geringer ausfallen als die Kosten durch Inputbestimmungen. Weist das Ausland Standortnachteile gegenüber dem Inland auf, so stellt die Lizenzierung die einzig effiziente Internationalisierungsstrategie dar, wenn die Kosten ausländischer Handelshemmnisse die Summe der Kosten aus Standortnachteilen und Externalisierung übersteigen und die Kosten durch Inputbestimmungen höher als die Externalisierungskosten 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)
	LSDt + KE	> KHs	(4)
	St	< KI-KHs	(5)
	St	< KE-KHs	(6)
	St	< KI	(7)
	ST	< KE	(8).

Nach Vereinfachung und Zusammenfassung ergibt sich:

KSt	>	KHs	(9)
St	<	KI	(10)
St	<	KE	(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 Externalisierungskosten 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 und Internationalisierungszyklen

Die bisherige Analyse war darauf beschränkt, notwendige und hinreichende Bedingungen für die verschiedenen Internationalisierungsstrategien zu identifizieren. Nun läßt sich vor allem in den Austauschbeziehungen zwischen westlichen Industrieländern beobachten, daß Unternehmen gleichzeitig meh-

rere Internationalisierungsstrategien auf gleichen Auslandsmärkten nutzen. Der "eclectic approach" Dunning's kann die Gründe für diese Diversifizierung nicht erklären, da er als Ergebnis in allen Entscheidungsfällen zu einer Entweder-Oder-Entscheidung kommt. Die hier abgeleiteten erweiterten Modelle bieten dagegen erste Ansätze einer Erklärung multippler Internationalisierungsstrategien, da sie zusätzliche Variablen, Entscheidungsfälle und daraus abgeleitete Bedingungen für die differierenden Strategien berücksichtigen. So kann in den Fällen (15), (17), (18) und (25) das gleichzeitige Auftreten aller drei Internationalisierungsstrategien damit erklärt werden, daß die Kosten und Gewinne bei der Verfolgung aller Strategien gleich sind.¹ Dies gilt in Bezug auf die gleichzeitige Nutzung zweier Internationalisierungsstrategien auch für die Fälle (3), (10), (14), (16), (20) - (24), (28) und (29). Entsprechen in den Fällen (28) und (29) zum Beispiel die Gewinne aus ausländischen Standortvorteilen den Kosten durch ausländische Inputbestimmungen, so verhalten sich die inländischen Unternehmen indifferent bei der Wahl zwischen der Exporttätigkeit und der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften.

In der bisherigen Modellanalyse wurde unterstellt, daß das Stammland und das Gastland jeweils unterschiedliche Standortbedingungen aufweisen, d.h. daß das Gastland für einen potentiellen Investor entweder Standortvor- oder Standortnachteile aufweist. Der Fall gleicher Ausstattung der Standorte mit immobilien Faktoren wurde ausgeschlossen. Da multiple Internationalisierungsstrategien aber in erster Linie bei den Austauschbeziehungen zwischen westlichen Industrieländern auftreten, die sich auf einem ähnlichen Stand der wirtschaftlichen Entwicklung befinden, ist es sinnvoll, auch

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

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 Tabelle 5, die jetzt alle Entscheidungsfälle der Modelle 1 - 3 für den Fall $St = 0$ bzw. $KSt = 0$ umfaßt. Es wird deutlich, daß jetzt 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 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 Branche¹ 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 immobilien Faktoren ausgegangen, so daß Land A gegenüber Land B Standortvorteile aufweist. Verfügt ein Unternehmen des Wirtschaftszweiges i in Land B über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile und gibt es Ineffizienzen im internationalen Patentsystem für intangible Güter, so wird nach Dunning's "eclectic approach" das Unternehmen mit Sitz im Land B Direktinvestitionen in Land A tätigen. Für Unternehmen des Wirtschaftszweiges i in Land A stellen Direktinvestitionen in B nach diesem Ansatz eine ineffiziente Inter-

¹ Intra-industrieller Handel kann durch neuere Theorieansätze erklärt werden.

Tabelle 5 - 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
Externalisierungskosten	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 Inputbestimmungen	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1

(1), (3), (4): Exporte oder Direktinvestitionen

(2): Exporte oder Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe

(5), (7), (8): Direktinvestitionen

(6): Direktinvestitionen oder Lizenzvergabe

(9): Exporte, wenn $KE > KHs$ und $KI > KHs$; Direktinvestitionen, wenn $KI < KHs$ und $KE > KI$; Lizenzvergabe, wenn $KE < KHs$ und $KE < KI$

10): Lizensierungen

(11), (12): Exporte, wenn $KI > KHs$; Direktinvestitionen, wenn $KI < KHs$

(13), (15), (16): Exporte

(14): Exporte oder Lizenzvergabe

Es bedeuten: 1 = vorhanden

0 = nicht vorhanden

KHs = Kosten durch Handelsschranken

KI = Kosten durch Inputbestimmungen

KE = Externalisierungskosten

nationalisierungsstrategie 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 Wirtschaftszweiges i in Land A die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften eine effiziente Internationalisierungsstrategie darstellen. Dies wird dann der Fall sein, wenn die durch die Handelsschranken in B ausgelösten Kosten die Kosten der Standortnachteile in B übersteigen, wenn also gilt: $KHs > KSt$. Verfügen die Länder A und B über eine vollkommen identische Ausstattung mit immobilien Faktoren ($St = 0$ bzw. $KSt = 0$), so kommt es zu gegenseitigen Direktinvestitionen im Wirtschaftszweig i , wenn beide Länder Importe in dieser Branche durch Handelshemmnisse einschränken und Ineffizienzen im internationalen Patentsystem¹ bestehen.

Auch das Auftreten gegenseitiger Lizenzierungen von Rechten am geistigen Eigentum kann in diesem Modellrahmen erklärt werden. Unterstellt man wieder, daß Land A gegenüber Land B Standortvorteile aufweist und nimmt zusätzlich an, daß Unternehmen im Wirtschaftszweig i in beiden Ländern über differierende firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile verfügen und keine Externalisierungskosten auftreten, so werden die Unternehmen in Land B sowohl Direktinvestitionen in Land A tätigen als auch Lizenzen an die Unternehmen in A vergeben (Indifferenzfall). Schützt sich das Land B mit Hilfe von Inputbestimmungen vor ausländischen Direktinvestitionen² und

¹ Dies ist keine notwendige Bedingung. Sie wird lediglich zur Vereinfachung der Argumentation eingeführt. Vgl. Modell 4, Fall (8).

² Dies ist dann wahrscheinlich, wenn B gegenüber Drittländern Standortvorteile aufweist.

sind die hierdurch verursachten Kosten höher als die Kosten der Standortnachteile in B, so kommt es zu reziproken Lizenzierungen. Verfügen beide Länder über eine vollkommen identische Ausstattung mit immobilien Faktoren ($St = 0$ bzw. $KSt = 0$), so treten gegenseitige Lizenzierungen auf, wenn sowohl Land A als auch Land B seine Unternehmen im Wirtschaftszweig i mit Hilfe von Handelsbeschränkungen und Inputbestimmungen vor ausländischer Konkurrenz schützt.

Das skizzierte Modell gibt darüber hinaus auch eine Antwort auf die Frage, warum in Industrieländern ab einem bestimmten Entwicklungsgrad Direktinvestitionen und Lizenzierungen verstärkt als Internationalisierungsstrategien neben der Exporttätigkeit verwendet werden. Reagieren die Handelspartner auf den Exportboom eines aufholenden Industrielandes mit tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen (Handelsbeschränkungen als endogene Variable), so überschreiten die Kosten der Handelsbarrieren mit zunehmender Protektion die Kosten der Standortnachteile in den Ländern der Handelspartner. Diese Entwicklung wird noch beschleunigt, wenn sich die Standortbedingungen im aufholenden Land und den "etablierten" Industrieländern durch den fortschreitenden Aufholprozeß mehr und mehr angleichen. Die Substitution von Exporten durch Direktinvestitionen stellt dann für die Unternehmen im aufholenden Land eine effiziente Internationalisierungsstrategie dar. Reagieren darauf die Regierungen der "etablierten" Industrieländer mit restriktiven Inputbestimmungen (local content Regelungen als endogene Variable), so wird die Lizenzierung von Rechten am geistigen Eigentum schließlich zur einzig effizienten Internationalisierungsstrategie. Es entsteht somit ein von der Wettbewerbsfähigkeit eines Landes und seiner Unternehmen bestimmter Internationalisie-

rungszyklus.¹

IV. Zusammenfassung

Die vorstehenden Überlegungen haben verdeutlicht, daß eine umfassende Theorie internationaler Direktinvestitionen in Industrieländern nur unter expliziter Berücksichtigung konkurrierender Internationalisierungsstrategien abgeleitet werden kann. Dabei kommt vor allem ausländischen Standortvorteilen als Hauptdeterminante internationaler Direktinvestitionen eine besondere Bedeutung zu. Darüber hinaus zeigen die hier entwickelten Modelle, daß Handelsbarrieren und Inputbestimmungen einen wesentlichen Einfluß auf die Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen ausüben. Ihre Berücksichtigung als exogene und endogene Variable ermöglicht eine Erklärung der empirisch zu beobachtenden multiplen und reziproken Internationalisierungsstrategien multinationaler Unternehmen in Industrieländern und schließt somit eine wesentliche Lücke in den bisherigen Theorieansätzen.

¹ Ein Beispiel für einen solchen Internationalisierungszyklus stellen die japanischen Erfahrungen dar. Der Exportboom der japanischen Wirtschaft hatte zunächst die amerikanischen und schließlich auch die europäischen Handelspartner dazu veranlaßt, mit Hilfe von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen den Zustrom japanischer Güter zu bremsen. Infolge dieser Entwicklung überstieg das Protektionsniveau in mehreren Branchen des Verarbeitenden Gewerbes den kritischen Wert, bei dem es den betroffenen japanischen Unternehmen lohnend erscheint, Export durch Direktinvestitionen zu substituieren. Greifen die europäischen Handelspartner als Gegenreaktion zu restriktiven Inputbestimmungen, wie es in einigen EG-Mitgliedsländern bereits geschehen ist, so werden japanische Unternehmen mehr und mehr die Lizenzierung als Internationalisierungsstrategie vorziehen. Vgl. hierzu auch Heitger, Stehn (1989).

Literaturverzeichnis

- Agarwal, Jamuna P., "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, 1980, S. 739-773.
- Arrow, Kenneth J., "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention". In: National Bureau of Economic Research (Hrsg.), *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.
- Buckley, Peter J., Marc Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*. London 1976.
- Casson, Marc C., *Alternatives to the Multinational Enterprise*. London 1976.
- , *The Firm and the Market. Studies on Multinational Enterprise and the Scope of the Firm*. Oxford 1987.
- Caves, Richard E., *Multinational Enterprises and Economic Analysis*. Cambridge 1982.
- Coase, Ronald H., "The Nature of the Firm". *Economica*, Vol. 4, 1937, S. 386-405.
- Dunning, John H., "Trade, Location of Economic Activity, and the Multinational Enterprise: a Search for an Eclectic Approach". In: Bertil Ohlin, Per Ove Hasselborn, Per Magnus Wijkman (Hrsg.), *The International Allocation of Economic Activity*, London 1977. S. 395-418.
- , "Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests". *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, 1980, No. 1, S. 9-31.
- , *International Production and the Multinational Enterprise*. London 1981.
- , "The Investment Development Cycle Revisited". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 121, 1985, S. 667-675.
- Heitger, Bernhard, Jürgen Stehn, "Japanische Direktinvestitionen in der EG - ein trojanisches Pferd für 1993?". *Die Weltwirtschaft*, 1989, H. 1, S. 124-136.
- Hennart, Jean-François, *A Theory of Multinational Enterprise*. Ann Arbor 1982.

- Hirsch, Seev, "An International Trade and Investment Theory of the Firm". Oxford Economic Papers, Vol. 28, 1976, S. 258-270.
- Hymer, Stephen H., The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge, Mass., 1976.
- Kindleberger, Charles P., American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven 1969.
- Kumar, Nagesh, "Intangible Assets, Internalisation and Foreign Production: Direct Investments and Licensing in Indian Manufacturing". Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 123, 1987, S. 325-345.
- MacManus, John C., "The Theory of the International Firm". In: Gilles Paquet (Hrsg.). The Multinational Firm and the Nation State, Don Milles 1972, S. 66-93.
- Magee, Stephen P., "Information and Multinational Corporations: An Appropriability Theory of Direct Foreign Investment". In: Jagdish N. Bhagwati (Hrsg.), The New International Economic Order, Cambridge, Mass. 1977, S. 317-340.
- Rugman, Alan M., Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. London 1981.
- Strange, Robert, Towards a Theory of Inward Direct Investment. Institute of Social and Economic Research. Osaka University, Discussion Paper No. 168, 1988.
- 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 (Hrsg.), The Growth of International Business, London 1983, S. 51-62.
- Vernon, Raymond, "International Investment and International Trade in the Product Cycle". The Quarterly Journal of Economics, Vol. 80, 1966, S. 190-207.
- Williamson, Oliver H., "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes". Journal of Economic Literature, Vol. 19, 1981, S. 1537-1568.