



Munich Personal RePEc Archive

**Book review: direct investments and  
multinational enterprises: introduction  
to a foreign trade-theoretic analysis**

Gilroy, Bernard Michael

1990

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/21603/>  
MPRA Paper No. 21603, posted 29 Mar 2010 13:25 UTC

## Buchbesprechungen - Book Reviews

**Broll, Udo**

Direktinvestitionen und Multinationale Unternehmen : Einführung in eine außenhandelstheoretische Analyse, Verlag Peter Lang GmbH, Frankfurt am Main, 1990, 169 S., sFR.

Der Verfasser hat sich einem Thema zugewandt, das sowohl theoretisch wie auch praktisch von grosser Bedeutung ist. Im Zentrum der Arbeit von Broll werden einige ausgewählte theoretische Aspekte von Direktinvestitionen und Multinationalen Unternehmen und ihre Einbettung in die moderne Aussenhandelstheorie erörtert. Für den englischen Sprachraum lässt sich in den letzten zehn Jahre ein hohes Interesse an aussenwirtschaftlichen Fragestellungen verzeichnen. Im deutschsprachigen Raum dagegen ist die Verbreitung der neueren theoretischen Erkenntnisse noch nicht so stark vorangekommen. Das Buch von Broll füllt also eine wichtige Lücke auf dem deutschsprachigen Lehrbuchmarkt.

Jüngste empirische und theoretische Erkenntnisse über Welthandels- und Weltinvestitionsmuster haben zu einer Überprüfung der konventionellen Modelle komparativer Vorteile geführt. Die Brauchbarkeit der traditionellen «Heckscher-Ohlin-Handelstheorie» wird vor allem durch zwei Beobachtungen in Frage gestellt: 1) etwa die Hälfte des Welthandels findet unter Industrienationen mit ähnlichen Faktorausstattungen statt, und 2) etwa die Hälfte dieses Welthandels unter Industrienationen kann als intra-sektoraler Handel bezeichnet werden, d.h. als Handel innerhalb gleicher Sektoren und zunehmend als Intra-Firmen-Handel von Multinationalen Unternehmen aufgrund ihrer Direktinvestitionen.

Weltwirtschaftliche Anpassungsprozesse sind zu einem grossen Teil das Resultat einer fortschreitenden «neuen internationalen Arbeitsteilung» zugunsten einer Spezialisierung auf Branchen, die eine Produkt- und Prozessinnovationen fördernde volkswirtschaftliche Modernisierungsstrategie auf Firmenebene verfolgen. Der Bestand ausländischer Direktinvestitionen hat sich seit 1950 etwa verzwanzigfacht und damit real sogar das Wachstum des Welthandels übertroffen. Unternehmen sind in ihren internationalen Investitionsentscheidungen zunehmend konfrontiert mit drei verschiedenen Alternativen: 1) reine Exportstrategie, 2) Anwendung gewisser Vertragsstrategien (z.B. Joint Ventures, Management Contracts, Turnkey Projects u.s.w.) und 3) Auslandsdirektinvestitionen.

Brolls Arbeit zeichnet die neueren theoretischen Entwicklungen der letzten zehn Jahren in der Aussenwirtschaftstheorie bezüglich Auslandsinvestitionen und Multinationalen Unternehmen nach und kann somit als ein Versuch betrachtet werden, die Bemühungen der Unternehmen um eine optimale Strategiezusammensetzung in einem Einführungslehrbuch zu belegen. Ziel der Arbeit (S.123) ist es, "...die Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen und Multinationaler Unternehmen darzustellen und die Rückwirkungen auf die internationale Arbeitsteilung zu erklären....(Dies)....kann zufriedenstellend eigentlich nur erreicht werden, wenn die Bereiche Theorie des Internationalen Handels, Theorie der Unternehmung, Internationales Finanzmanagement und Internationales Vertragsrecht simultan zur Analyse herangezogen werden." Broll hat sich damit keine leichte Aufgabe gestellt.

Die Arbeit umfasst fünf Kapitel, einen Anhang und ein kleines Glossarium. Einleitend wird eine kurze klare Übersicht über die allgemeine Problemstellung der Internationalisierung der Märkte gegeben. Als Referenzpunkt der Arbeit wird aus der heutigen Sicht der Literatur die sogenannte « Internalisierungshypothese » der Multinationalisierung von Firmen eingeführt. An die Stelle von externen (spot)-Märkten treten die unternehmensinternen Märkte. Im Sinne von COASE (1937) internalisieren Multinationale Unternehmen international wirksame Leistungstransaktionen, um Transaktionskosten der externen Marktbenutzung einzusparen. Dies impliziert, dass die Internalisierung des internationalen Ressourcentransfers innerhalb der Unternehmen effizienter ist als die rein marktliche, dezentrale Koordination. Ferner sollen Direktinvestitionen im allgemeinen mehr Freiheitsgrade als die externe Marktbenutzung bieten.

Dieser Internalisierungshypothese hat sich mittlerweile zum "common sense" in der MNU-Literatur entwickelt. Divergierende kritische Meinungen erfreuen sich leider noch keiner grösseren Verbreitung. Diese sollten aber nicht ausser acht gelassen werden. Stellvertretend sei an dieser Stelle folgendes wichtiges Argument von HENNART'S [1986, S. 793] als kritische Anmerkung beigefügt.

"Does internalization consist in the substitution of internal for external prices? Is the distinguishing characteristic of firms the use of internal prices? Although the concept of "internal markets" accounts for some features observed in firms, my view is that it fails to capture their most specific characteristic. The productive activity of the overwhelming majority of employees is not directed by prices, but by directives, either formalized through company rules, directly voiced by superiors, or internalized through indoctrination. Most employees are not rewarded on the basis of their output, measured at market prices, but according to their obedience to rules, orders or traditions. At the division level, internal prices also play a limited role. Firms which are functionally organized do not make use of internal prices. Even in multidivisional firms the use of internal shadow prices is seriously limited by interdependencies and measurement problems.

Furthermore, the description of internalization as setting up an internal market does not seem to adequately describe business behavior. A firm that integrates vertically forward or backward does not use "internal markets" to coordinate upstream and downstream activities. Setting up such a market would mean, in this context, using transfer prices to guide, measure, and reward the performance of the managers of its upstream and downstream divisions. A firm that integrates vertically does not make use of this coordination mechanism, for to do so would recreate the bargaining situation it has sought to avoid by taking over its supplier or customer. ....

Although firms do sometimes rely on internal prices as a method of organization, the use of such prices is not their distinguishing mark. The firm does not displace the market because it is better at doing what the market does, but because, as we will see, it uses a completely different method of organization. **To describe internalization as the replacement of an imperfect external market by a more efficient internal market seems therefore to obscure what is distinctive about internalization.**"

Als Bestimmungsgründe der Internationalisierung der Unternehmen werden Marktnähe, Verstärkung der internationalen Arbeitsteilung, Lockerung der Standortbindung der Produktion, Protektionismus und Präsenz auf strategisch wichtigen Märkten diskutiert. Als allgemeinen Erklärungsrahmen für sein weiteres Vorgehen wendet Broll Dunning's (1979) «OLI-Theorie der Direktinvestition» an. Nach diesem eklektischen Ansatz erklären drei Konstellationen die Multinationalisierung: (1) ownership advantages; das im Ausland direkt investierende Unternehmen muss über unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile verfügen; (2) locational considerations; das Gastland muss über komparative Kostenvorteile verfügen oder es müssen Handelshemmnisse vorliegen, damit es zu einer Auslandsproduktion kommt, und (3) internalization; die unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile bzw. die komparativen Kostenvorteile werden nicht über (externe) Märkte, sondern intern, in eigener Regie der Unternehmen verwertet.

Kapitel 2 untersucht die internationale Kapitalverflechtung von deutschen Unternehmen. Diskutiert werden Umfang, der Regional- und der Sektoralstruktur von deutschen Direktinvestitionen.

Theoretische Erklärungsansätze werden in Kapitel 3 vorgestellt und ihre Implikationen für die internationale Arbeitsteilung erörtert. Insgesamt handelt es sich um ein sehr interessantes Kapitel. Es gibt den Stand der Literatur gut wieder, arbeitet die zentrale Variable aus partial theoretischer Betrachtungsweise heraus und endet in einer allgemeinen Gleichgewichtsbetrachtungsweise. Zuerst werden die Unterschiede der horizontalen und vertikalen Integration als ökonomische Bestimmungsgrundlage einer Multinationalisierung dargelegt. Dann werden «Internationalisierungsstrategien» ("New Forms of Internationalization") entscheidungstheoretisch behandelt. Aufgrund von Kostenunterschieden in der internationalen Leistungserstellung wird es zu Exporten, zu einer vertraglichen Kooperation

oder zu einer Direktinvestition kommen. Die Relevanz von Wechselkursrisiko und Protektionismus für Direktinvestitionen wird im Detail vorgestellt. Das Kapitel schliesst mit einer vergleichenden Analyse der Internalisierungstheorie aus der Sicht der HELPMAN - [1984], HELPMAN/KRUGMAN - [1985] und ETHIER - [1986] Ansätze. Im Mittelpunkt der Analyse von ETHIER steht das Problem der Internalisierung durch Integration bei unvollständiger Information. Die Vorteile der Internalisierung ergeben sich aus der Vermeidung der Formulierung von zustandsabhängigen Verträgen, die im allgemeinen Gleichgewichtserklärungsansatz von ETHIER zu hohen Transaktionskosten verursachen. Im HELPMAN/KRUGMAN - Ansatz dagegen wird die Existenz multinationaler Unternehmen begründet durch internationale Kostenunterschiede (die sich aus Unterschieden in der relativen Faktorausstattung ergeben) und dass sich bestimmte, unternehmensspezifische Produktionsfaktoren effizienter innerhalb von Unternehmen international einsetzen lassen als etwa über externe Märkte. In einem allgemeinen Gleichgewichtsansatz werden Marktunvollkommenheiten der Faktor- und Gütermärkte herangezogen, um die Expansion der multinationalen Unternehmen und des Intra-Unternehmenshandels zu erklären. Die beiden Ansätze liefern unterschiedliche Aussagen. Im Erklärungsansatz von ETHIER werden Informationsasymmetrien internalisiert. Im HELPMAN/KRUGMAN - Modell werden unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile international internalisiert, weil es hierfür keine vollkommenen Märkte gibt.

Was sind die wirtschaftspolitischen Folgerungen, die sich aus der Multinationalisierung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen ergeben? Dieser Fragestellung wird im Kapitel 4 nachgegangen. Zuerst werden anhand des Standardansatzes der Aussenhandels Theorie die wohlfahrtstheoretische Implikationen internationaler Kapitalbewegungen aufgezeigt. Dann wird die Frage diskutiert, ob Auslandsinvestitionen inländischer Investoren zu einem Rückgang der Beschäftigung im Inland führen bzw. ob Auslandsinvestitionen zu einer Reduzierung inländischer Exporte und gleichzeitig zu einem Anstieg der Importe führen. Das Kapitel analysiert abschliessend die wirtschaftspolitischen Aspekte der institutionellen Rahmenbedingungen, wie z.B. Besteuerung und handelspolitischen Massnahmen (sogenannte strategische Handelspolitik).

Nach einer kurzen kritischen Zusammenfassung der zentralen Ergebnisse im Kapitel 5 findet der interessierte Leser einen brauchbaren Anhang, in dem das Principal-Agent Problem, der anreizkompatible Vertrag und «Self-Enforcing» Verträge kurz geschildert sind.

Die Arbeit von Broll spricht einen grossen Kreis potentieller Interessenten an - Ökonomen, Juristen, Praktiker und Politiker gleichermaßen. Das leicht verständlich geschriebene Buch kann als ausgezeichnete Einführung in die gesamte Problematik der Direktinvestitionen und multinationalen Unternehmen empfohlen werden.

### Ergänzende Literatur

Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm, in: *Economica*, S. 386 - 405.

Dunning, J.H. (1979), Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory, in: *Oxford Bulletin of economics and Statistics*, Special Issue: The Multinational Corporation, Vol. 41, No. 4, November, S. 255 - 267.

Ethier, W. (1986), The Multinational Firm, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 101, S. 805 - 833.

Helpman, E. (1984), A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: *Journal of Political Economy*, Vol. 92, No. 3, S. 451 - 471.

Helpman, E., Krugman, P.R. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, The MIT Press, Cambridge, Mass.

Hennart, J.F. (1986), What is Internalization?, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 122, S. 791-804.

*Bernard Michael Gilroy*