
Direktinvestitionen und Multis

Rezension von: Imad A. Moosa, *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*, Palgrave Macmillan, New York u.a. 2002, 311 Seiten, £ 45.

„International trade theory and the study of international business have never had much to say to each other. It doesn't help that practitioners of these two disciplines generally reside in economics departments and business schools respectively. But that aside, there are fundamental differences in the types of questions, objectives, and tools of analysis in the two fields.“ Diese Aussage von Markusen (2001, S. 69) könnte das Motto für das vorliegende Buch geliefert haben. Das Buch besteht nämlich eigentlich aus drei Teilen: (1) Theorie der Direktinvestitionen; (2) empirische Evidenz – die sich vor allem auf die International Business-Literatur stützt; und (3) „Praxis“, wobei das Verhalten der multinationalen Unternehmen gemeint ist. Leider weisen die drei Teile wenig Verknüpfung auf.

Angesichts der – im Vergleich zu der International Business-Literatur – wenigen Bücher von Ökonomen zu Direktinvestitionen wird jedes neue Buch mit großer Spannung erwartet. Der Autor, Imad A. Moosa, ist sicher kein Spezialist, was die Thematik seines Buches angeht: Nachdem er bereits im Klappentext darauf hinweist, dass er über 100 Artikel in akademischen Fachzeitschriften veröffentlicht hat (was ein Blick auf seine Homepage auch bestätigt), fällt auf,

dass er nur einen davon, und gerade nicht zu Direktinvestitionen, in seinem Buch zitiert hat. Dagegen schlägt seine Spezialisierung auf den Bereich „Finance“ sehr stark durch: In großen Teilen des Buches werden Direktinvestitionen implizit auf Kapitalströme reduziert, die die Zahlungsbilanz beeinflussen, die mit Portfolioinvestitionen verglichen werden und die unternehmensintern durch Transferpreise, Risikobewertung und Steuerminimierung optimiert werden.

Der Vorteil einer solchen Sichtweise ist es, Direktinvestitionen und damit multinationale Unternehmen zu „entzaubern“. Auch Direktinvestitionen sind „nur“ Investitionen, auch multinationale Unternehmen sind „nur“ Unternehmen, die Profite maximieren. Diese Sicht ermöglicht also, Teile der ökonomischen Theorie, die bisher wenig mit multinationalen Unternehmen und Direktinvestitionen in Zusammenhang gebracht wurden, fruchtbar anzuwenden. Dies ist wohl der positivste Punkt, der hervorzuheben ist.

Das Buch gliedert sich in zehn Kapitel, wobei die ersten drei (Einleitung, Theorie der Direktinvestitionen, Effekte von Direktinvestitionen) vom Autor zum Themenblock „Ökonomie der Direktinvestitionen“ gezählt werden. Kapitel 4-7 behandeln den erwähnten „Finance“-Bereich (Evaluierung internationaler Projekte, Länderrisiko und politisches Risiko, Internationale Besteuerung, Kapitalkosten und Kapitalstruktur). Kapitel 8 und 9 (Transferpreissetzung, Kontrolle und Ergebnisbewertung in Multinationalen Unternehmen) sind schließlich betriebswirtschaftlichen Aspekten gewidmet.

Leider fehlt eine Reihe wichtiger Beiträge der älteren (Tiebout; Oates

und Schwab zum Standortwettbewerb) und der neueren Literatur (zum Beispiel: Pitelis und Sugdens „The Nature of the Transnational Firm“; Acocellas Artikel zum industrieökonomischen Ansatz der Erklärung von Multis, obwohl es ein eigenes Subkapitel dazu gibt; Cantwells empirische Analyse des Innovationsverhaltens von multinationalen Unternehmen; Internationalisierung von Forschung und Entwicklung von Pearce; Ekholms Untersuchungen zur Lohnreagibilität von internationalen Produktionsstätten). Stattdessen wird (zu) häufig auf den *Economist* zurückgegriffen, auch wenn es um die Darstellung wissenschaftlicher Ergebnisse geht, deren AutorInnen dann nicht einmal im Literaturverzeichnis zu finden sind. Etwa bei der Diskussion der wichtigen Frage nach dem Zusammenhang zwischen Entwicklung und Direktinvestitionen wird nicht auf das Entwicklungspfadmodell verwiesen, sondern stattdessen auf den *Economist*.

Das zweite Manko des Buches bezieht sich auf die Darstellung und Interpretation der Ergebnisse: Einerseits verbleibt der Autor überraschend neutral, d. h. er bezieht nicht Stellung, sondern überlässt es dem/der Leser/in, sich für eine der von ihm – letzten Endes doch wieder subjektiv ausgewählten – Theorien zu entscheiden. Dies gilt auch für die Diskussion der Argumente für und gegen multinationale Unternehmen im abschließenden Kapitel 10 trotz des vielversprechenden Titels „The verdict“.

Andererseits wird oft – und dies ist für einen Literaturüberblick erst recht problematisch – nur auf Studien verwiesen, ohne dass deren Inhalte erklärt werden. Etwa auf Seite 179: „Haaparanta (1996) analyses the

effects of tax competition between two countries on the allocation of an exogenously given amount of FDI by an MNC. Dickescheid (1999) examines tax competition between two countries that indulge in mutual FDI via subsidiaries of the domestic industry. Schnitzer (1999) uses a dynamic model of FDI to present a rationale for tax holidays. Haufler and Wooton (1999) analyse tax competition between two countries ...“ usw. usf. Eine Lektüre dieser Literatur kann man sich wohl nicht ersparen.

Problematischer noch ist die Interpretation empirischer Ergebnisse durch den Autor, da jeweils weitestgehend Angaben zu den empirischen Studien, wie etwa Zeitraum, Größe der Stichprobe, methodische Vorgangsweise etc. fehlen. Beispielsweise wird eine Studie von Lipsey (S. 29) kausal interpretiert, obwohl sich der Autor selbst gegen eine solche Interpretation seiner – deskriptiven – Ergebnisse ausspricht.

Manche Themen und Bereiche der Literatur bleiben (begründet?) ausgepart, andere sind unvollständig. Etwa, wenn es um die für Volkswirtschaften so bedeutende Frage nach Beschäftigungseffekten der Direktinvestitionen geht, wird zwar auf die Bedeutung des konterfaktischen Szenarios verwiesen, aber nicht einmal erwähnt, dass es auch möglich ist, sich die tatsächlichen Beschäftigungseffekte anzusehen und diese kausal mit dem Außenhandel bzw. den Direktinvestitionen zu verknüpfen.

Anhand solcher Beispiele wird deutlich, wie vielschichtig das Phänomen der Direktinvestitionen und der multinationalen Unternehmen ist und welche Probleme in der Erfassung und systematischen Diskussion auftreten

können. Zwar war dies wohl nicht die Absicht des Autors, aber indirekt ist es doch ein Hinweis darauf, wie steinig der Weg zu einer öffentlichen Diskussion zwischen Globalisierungsgegnern und -befürwortern ist, der nicht – wie derzeit – darin besteht, einen Teil der Gegner als Chaoten zu bezeichnen und den anderen Teil der Gegner zu vereinnahmen. Bis dahin wird wohl der „Protest der Straße“ vor allem die multinationalen Unternehmen treffen (wie dies Ray Vernon in seinem Buch „Im Auge des Hurricans“ treffend prognostizierte), aber auf solche Themen lässt sich der Autor erst gar nicht ein.

Fazit: Das Buch scheint im ökonomischen Teil stark an den Klassiker von Caves angelehnt, erreicht ihn aber bei weitem nicht.

Christian Bellak

Literatur

- Caves, Richard, *Multinational Enterprise and Economic Analysis* (2. Auflage, Cambridge 1982).
- Markusen, James R., *International Trade Theory and International Business*, in: Rugman, A.M.; Brewer, Th.L., *The Oxford Handbook of International Business* (Oxford 2001) 69-87.