

**Deutsche Direktinvestitionen in der Türkei
und deren Beitrag zum Wirtschaftswachstum**

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
(Dr. rer. pol.)
der Universität Siegen

vorgelegt von
Erkan Ilgün
Dipl.-Volkswirt (FH)
aus Pfullingen

Referent: Professor Dr. Koch
Koreferent: Professor Dr. Schlösser

18.11.2009

Vorwort

Ich möchte mich ganz herzlich bei Herrn Prof. Dr. Karl-Josef Koch für die Bereitschaft, als mein Doktorvater zu fungieren, bedanken und dafür, dass er mich bei der Entstehung der Arbeit intensiv betreute. Als Absolvent der Fachhochschule gab er mir sein Vertrauen und ermöglichte mir den Einstieg in die wissenschaftliche Forschung. Seine konstruktive und kritische Betreuung dieser Arbeit gab mir bei jedem Treffen neuere Einsichten. Obwohl ich die Dissertation als externer Doktorand schrieb, beschränkte er seine Unterstützung nicht nur auf fachliche Aspekte.

Professor Dr. Hans Jürgen Schlösser danke ich herzlich für seine freundliche Übernahme des Zweitgutachtens. Weiterhin geht mein Dank insbesondere an Assoc. Prof. Dr. Mehmet Orhan für wertvolle Anregungen und an Dr. med. Ferruh Artunc sowie Felix Wolfgang für die abschließende Durchsicht und Korrektur dieser Arbeit. Mein Dissertationsprojekt wäre ohne den Beistand meiner Familie nicht zu verwirklichen gewesen. Sie haben wesentlich zu seinem Gelingen beigetragen und alle Höhen und Tiefen mit mir durchlebt. Bedanken möchte ich mich auch bei ihnen.

Erkan Ilgün

Pfullingen, 18.11.2009

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	1
1.1 Problemstellung der Arbeit	1
1.2 Methodenauswahl und Zielsetzung der Arbeit.....	3
2. Erklärung des Marktverhaltens von Investoren in Auslandsmärkten	6
2.1 Ausländische Direktinvestitionen (ADI).....	6
2.1.1 Definition	6
2.1.2 Charakteristika von ausländischen Direktinvestitionen als Sachkapitalinvestitionen	11
2.2 Erklärungsgrundlagen für die Ansiedlung von multinationale Unternehmen	14
2.2.1 Transaktionskostentheorie bzw. Internalisierungstheorie	14
2.2.2 Ansatz einer integrativen Modellbildung: OLI – Paradigma	17
2.2.3 Prozessorientierter bzw. dynamischer Ansatz.....	35
2.2.4 New Economic Geography	37
2.3 Eine betriebswirtschaftliche Perspektive multinationaler Unternehmen	43
2.3.1 Begriffsbestimmung unter dem Aspekt der geographischer Orientierung.....	43
2.4 Auswirkungen ADI auf die Volkswirtschaft.....	53
2.4.1 ADI als eine wichtige Unterstützung zur Wirtschaftsentwicklung	53
2.4.2 Übertragungseffekte für den Gastgeberland	56
3. Erschließungsalternativen von Auslandsmärkten	69
3.1 Alternativbestimmungen unter Einfluss unterschiedlicher Faktoren	69
3.2 Eintrittsalternative in den Auslandsmarkt bei Auslandsproduktion.....	75
3.2.1 ADI: Operationsform mit Kapitalbeteiligung	75
3.2.2 Operationsform ohne Kapitalbeteiligung	84
3.3 Eintrittsoption in den ausländischen Zielmarkt bei Inlandsproduktion	93
3.3.1 Export als Erschließungsalternative von Auslandsmärkten	93
3.3.2 Direkter vs. Indirekter Export	96
4. Internationale Wirtschaftsbeziehungen	98
4.1 Bedeutung der Globalisierung.....	98
4.2 Wirtschaftliche Entwicklung der Türkei	101
4.3 Die Außenhandelsstruktur der Türkei: Ein Überblick	106
4.3.1 Export – und Importstruktur.....	106
4.3.2 Außenhandel nach Wirtschaftsaktivitäten.....	108
4.4 Beziehung zwischen der Türkei und der EU.....	109
4.4.1 Politische Beziehung	109
4.4.2 Wirtschaftliche Beziehung	118
4.5 Bilaterale Beziehungen zwischen Deutschland und der Türkei.....	120
4.5.1 Politische und Kulturelle Beziehungen	120
4.5.2 Deutsche Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei.....	121
5. (Historische) Entwicklung ADI in der Türkei	125
5.1 ADI zu Zeiten des Osmanischen Reichs	125
5.2 ADI nach dem Zerfall des Osmanischen Reiches.....	126
5.2.1 ADI in den ersten Jahren der Türkischen Republik (1923-1949)	126
5.2.2 ADI zwischen 1950 – 1960	128
5.2.3 ADI in Zeiten der Planwirtschaft zwischen 1961 – 1979	130
5.2.4 ADI ab den 80ern	132
5.2.5 Entwicklungen ab 2003	140
5.3 Überblick über die Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen	142
5.3.1 ADI gemäß ihrer Gründungsart.....	142
5.3.2 ADI unterteilt nach Sektoren.....	144

5.3.3 ADI gemäß Investitionsstandort.....	145
5.3.4 ADI nach Herkunftsländern	150
6. Ergebnisse der Befragung zu Standortbestimmung deutscher MNU in der Türkei. 153	
6.1 Aufbau und Vorgehensweise bei der Online-Befragungsaktion.....	153
6.1.1 Ziel der Befragung	154
6.1.2 Vorgehensweise	155
6.1.3 Der Onlinefragebogen	157
6.2 Literaturübersicht über ADI in der TR.....	168
6.3 Motivation für und Determinanten von deutschen ADI.....	170
6.3.1 Eigenschaften des Samples	170
6.3.2 Form des Engagements und deren Bedeutung für deutscher Investoren	171
6.3.3 Deutsch-Türkische Zusammenarbeit (JV) als Form des Engagements	174
6.3.4 Entscheidungsdeterminanten für den Eintritt in den türkischen Markt.....	179
6.3.5 Handelshemmnisse im Rahmen des Markteintrittes	189
6.3.6 Technologietransfer deutscher Unternehmer in die Türkei.....	194
6.3.7 Transfer von Humanressourcen in die Türkei.....	196
6.3.8 Persönliche Einschätzungen	198
6.4 Nichtparameterischer Test.....	199
7. Empirische Studie über die Beziehung zwischen deutsche Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum in der Türkei..... 204	
7.1 Wirtschaftswachstum in der Türkei	204
7.2 Bedeutung ADI für die Türkei	207
7.3 Empirische Studien über ADI und Wirtschaftswachstum.....	209
7.4 Methodik und Datenauswahl.....	217
7.5 Empirische Analyse und Ergebnisse	222
7.5.1 Das VAR (4)-Modell.....	222
7.5.2 Impulse-Response Analyse	222
7.5.3 Dekomposition der Prognosefehlervarianz	237
8. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	241
Literaturverzeichnis.....	248

II. ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AHK	Auslandshandelskammer
bspw.	beispielsweise
AKP	Gerechtigkeits- und Entwicklungs Partei
CHP	Republikanischen Volkspartei
CBIIE	Coordination Board for the Improvement the Investment Environment),
DIHK	Deutschen Industrie- und Handelskammertag
DIHT	Verband der deutschen Industrie- und Handelskammer unterzeichnet
DTKR	Deutsch-Türkischer Kooperationsrat
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EFTA	European Free Trade Area
ESVP	Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik
EU	Europäische Union
FDI	Foreign Direct Investment
FIAS	Foreign Investment Advisory Service
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GASP	Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik
IAC	Investment Advisory Council
IMF	International Monetary Fund
IPA	Investitionspromotionsagentur
M&As	Mergers&Acquisitions
MNE	Multinational Enterprises
MNU	Multinationale Unternehmen
NATO	North Atlantic Treaty Organization
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development)
SPO	State Planning Organization
TOBB	Union der türkischen Kammern für Handel, Industrie, Seehandel und Warenbörsen
TurkStat	Turkish Statistical Institute
TÜBITAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Arastirma Kurumu – The Scientific and Technological Research Council of Turkey
TÜSIAD	Türkiye Sanayiciler ve Is Adamlari Dernegi – Turkish Industrialists’ and Businessmen’s Association
UNCTAD	United Nations Conference for Trand and Development
WTO	World Trade Organization
YASED	International Investors Association of Turkey
z.B.	zum Beispiel

III. ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Entscheidungsmatrix der Markterschließungsmöglichkeiten in der Eklektischen Theorie	23
Abb. 2: Modelltheoretischer Handlungsrahmen für internationale Unternehmen	25
Abb. 3: “Locational Variables”	30
Abb. 4: Motivkatalog für die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit	32
Abb. 5: Der unilineare Internationalisierungspfad	36
Abb. 6: Pfade von Markteintrittsstrategien	37
Abb. 7: Ansatz der Unternehmenstypologisierung	44
Abb. 8: Strategische Variablen bei der Auswahl der Markteintrittsform im Ausland	71
Abb. 9: Typologie der Markteintrittsformen	74
Abb. 10: OLI-Paradigma und grenzüberschreitende M&As	84
Abb. 11: Kooperative Internationalisierungsformen	85
Abb. 12: Vor- und Nachteile direkter und indirekter Exporttätigkeit	96
Abb. 13: Prinzipien der direkten und indirekten Exportkanals	97
Abb. 14: Verhältnis von Handel zu Bruttoinlandsprodukt	100
Abb. 15: Exportanteile nach Wirtschaftsaktivitäten (%)	109
Abb. 16: Türkei’s Ranking	143
Abb. 17: Wettbewerbsstarke Regionen in der Türkei	146
Abb. 18: Zugangsform in den türkischen Markt	172
Abb. 19: Beteiligung deutscher Kapitalgesellschaften am JV-Partnerunternehmen	177
Abb. 20: Kooperationstyp bei Joint-Ventures	178
Abb. 21: Bedeutung von Ressourcen bzw. Fähigkeiten türkischer JV-Partner	179
Abb. 22: Beziehung zwischen standortspezifischen Vorteilen und Ländereigenschaften	183
Abb. 23: Handelsbarrieren	191
Abb. 24: Handelshemmnisse im Rahmen des Markteintritts	193
Abb. 25: Formen des Technologietransfers in die Türkei	198
Abb. 26: Geplottete Zeitreihenentwicklungen der Variablen GDP (Growth Rate %), LOGGERMANFFDI, BOP (Mio. \$ US), LOGGFI, Labor zwischen 1971 - 2007	221
Abb. 27: Impuls-Response Verhalten der einzelnen Variablen	235

IV. TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen der NEG	42
Tab. 2: Unterscheidungsmerkmale von Unternehmenstypologien	49
Tab. 3: Gegenüberstellung von (De-)Zentralisierung von Entscheidungskomponenten	51
Tab. 4: Planungs-, Kontroll- und Informationsengpässe.....	52
Tab. 5: Hauptformen von Markteintrittsstrategien.....	72
Tab. 6: Einteilung ausländischer Direktinvestitionen	76
Tab. 7: Vor- und Nachteile von Joint-Ventures	78
Tab. 8: Vor- und Nachteile des freien Handels.....	100
Tab. 9: Wichtige Außenhandelsindikatoren der Türkei zwischen 1962 - 2005	107
Tab. 10: Meilensteine der EU-Türkei Beziehung	115
Tab. 11: Mögliche Vorteile einer Vollmitgliedschaft der Türkei in die EU	117
Tab. 12: Handelsdaten zwischen Deutschland und der Türkei (Million US \$)	123
Tab. 13: Verteilung von ADI nach Sektoren und Ländern im Osmanischen Reich (1914) .	126
Tab. 14: Auslandskapital zwischen 1954-1979 in der Türkei (Mio. \$)	130
Tab. 15: Entwicklung von ADI in der Türkei ab 1980	139
Tab. 16: Anzahl der Unternehmen mit Auslandskapital gemäß ihrer Gründungsart	143
Tab. 17: Ausländische Direktinvestitionen unterteilt nach Sektoren.....	145
Tab. 18: NUTS1 Regionen in der Türkei	147
Tab. 19: ADI gemäß Investitionsstandort	150
Tab. 20: Anzahl ausländischer Direktinvestitionen in der Türkei nach Herkunftsland	151
Tab. 21: Charakteristikum des Samples.....	170
Tab. 22: Strategische Überlegungen bei unterschiedlichen Markteintrittsalternativen	172
Tab. 23: Kernpunkte der theoretischen Einteilung.....	180
Tab. 24: Firmenspezifische Vorteile deutscher MNU	182
Tab. 25: Bedeutung der markt- und absatzorientierte „L“-Faktoren für deutsche Kapitalgesellschaften in der Türkei.....	185
Tab. 26: Relevanz der Inputfaktoren in der Türkei.....	186
Tab. 27: Politische und wirtschaftliche Standortfaktoren	188
Tab. 28: Internalisierungsvorteile	189
Tab. 29: Hemmnis bei Direktinvestitionen	194
Tab. 30: Mann-Whitney-Test für O-Faktoren.....	200
Tab. 31: Mann-Whitney-Test für ausgewählte L-Faktoren	201
Tab. 32: Mann-Whitney-Test für I-Faktoren	203
Tab. 33: Strukturelle Veränderungen in der türkischen Wirtschaft	205
Tab. 34: Literaturüberblick über ADI-Wirtschaftswachstum Beziehungen	211
Tab. 35: Unit-Root Test: BOP.....	224
Tab. 36: Unit-Root Test: GDP	224
Tab. 37: Unit-Root Test: LABOR.....	225
Tab. 38: Unit-Root Test: LOGGERMANFDI	226
Tab. 39: Unit-Root Test: LOGGFI.....	227
Tab. 40: Auswahl der Laglänge	228
Tab. 41: Schätzergebnisse VAR(4)-Modell.....	229
Tab. 42: Impulse-Response-Verhalten von Variablen	233
Tab. 43: Varianzzerlegung der einzelnen Variablen.....	238

1. Einführung

1.1 Problemstellung der Arbeit

Die Geschäftsaktivitäten multinationaler Unternehmen (MNU)^{1 2} durch ausländische Direktinvestitionen (ADI) sind ein Indikator für die Intensität der Internationalisierung der Produktion. ADI nahmen weltweit, insbesondere nach den 80er Jahren, schneller zu als die globale Produktion und der globale Handel. Sogenannte „Emerging Markets“ waren Hauptempfänger von ADI. ADI spielen in zunehmendem Maße eine Schlüsselrolle im Rahmen der Entwicklungsstrategie dieser Länder.

Die Rolle von ADI im Wachstumsprozess ist lange ein Diskussionsthema in mehreren Ländern gewesen. Diese Diskussionen haben weitreichende Einblicke in die Beziehung zwischen ADI und dem Wachstum gewährt. Eine florierende Anzahl an empirischen Arbeiten wurde in diesem Zusammenhang, bezogen auf die Verhältnisse sowohl in Industrieländern als auch Entwicklungs- und Schwellenländern, veröffentlicht. Frühere Studien basierten auf einer „*one-way causality*“ zwischen ADI und dem Wirtschaftswachstum. Jedoch existieren mittlerweile auch Studien, die nicht nur den Einfluss von ADI auf das Wirtschaftswachstum („*FDI-led growth*“) analysieren, sondern auch anders herum, sprich den Einfluss des Wirtschaftswachstum auf ADI („*Growth-driven FDI*“). Als Beispiel wurden hier Choe 2003 und Chakraborty/Basu 2002 erwähnt. Es ist durchaus interessant anzunehmen, dass ein „*two-way causal link*“ zwischen ADI und dem Wirtschaftswachstum besteht. Während Länder mit hohen Wachstumsraten als attraktive Standorte für ausländische Investoren gelten, können eingehende ADI direkt sowie indirekt auf das Wirtschaftswachstum positiv wirken. ADI können den Wissens-, Kapital- und Humankapitalstock des weniger entwickelten Landes aktualisieren und zudem den Zufluss von „*nontangible assets*“ wie z. B. Handelsmarken, alternative Managementpraktiken, Patente, etc. ermöglichen. Empfänger der ADI hoffen damit Zugang zu den fortgeschrittenen Technologien und Sachkenntnissen zu gewinnen. Für die Türkei ist die langfristige Stabilität von ADI wichtig, um die mit dieser Investitionsform verbundenen Vorteile zu erreichen.

¹ Bei wissenschaftlichen Analysen wird dieser Begriff häufig mit ausländischen Direktinvestitionen oder transnationalen Unternehmen synonym verwendet.

² Um vorwegzunehmen: Die unterschiedliche Begriffsdifferenzierungen in globale, multinationale, transnationale Unternehmen in der Literatur, wird einfach halber in dieser Arbeit einheitlich der Begriff 'multinationale Unternehmen' (MNU) verwendet.

Die ökonomische Liberalisierungswelle in der Türkei in den frühen 80er Jahren mit ihren relativ verbesserten Handels- und Investitionsregimen erhöhten den Zugang von ausländischen Investoren und die kooperative Bereitschaft zwischen MNU und der lokalen privaten Unternehmen in der Türkei. Die Türkei machte einen tiefgreifenden politischen und wirtschaftlichen Übergang in das 21. Jahrhundert durch, bei dem brüchige und instabile Koalitionen regierten. Im Rahmen der Beitrittsverhandlungen mit der EU und weiterer wirtschaftlicher und institutioneller Verbesserungen versucht die Türkei nun ihre Position als Investitionsstandort für ausländisches Kapital zu stärken und ihren Anteil an globalen ADI-Bewegungen zu vergrößern.

Für die deutsche Industrie ist die Türkei ein Wachstumsmarkt mit großem strategischem Potential. Mit starker Kaufkraft ist die Bundesrepublik sowohl im Import als auch im Export traditionell der wichtigste Handelspartner der Türkei. Die geschäftlichen Beziehungen zwischen den Unternehmen, die eine wichtige Rolle in den Wirtschaftssystemen der zwei Länder spielen, sind ein nützliches Werkzeug für das Vergrößern und das Variieren der Türkisch-Deutschen Handelsströme. (vgl. Homepage des Auswärtigen Amtes, 14.02.2006, 23.12 Uhr)

In Bezug auf Fremdinvestitionen nehmen deutsche Unternehmen einen wichtigen Platz in der Türkei ein. Besonders nach 1980 haben deutsche Investoren ein großes Interesse für die Türkei gezeigt. Firmen wie Siemens, MAN und Mercedes Benz haben ihre Produktion in der Türkei Jahr um Jahr verstärkt. Türkische Firmen visieren Partnerschaften mit europäischen Firmen in technologisch anspruchsvolleren Industriezweigen an, um den wichtigen und notwendigen Anschluss beim Forschungs- und Technologieaustausch nicht zu verlieren und die Konkurrenzfähigkeit zu behalten.

Mit dem Standortverhalten der Unternehmen wird der Begriff der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaften bzw. der Regionen häufig gleichgestellt. Denn die Unternehmensentscheidungen in ausländische Zielmärkte haben Einfluss auf die Exportfähigkeit, Einkommen, Schaffung von Arbeitsplätzen etc. des Gastlandes. Spezifische Studien, die nur den Zufluss von ADI von einer Volkswirtschaft in die Türkei zum Gegenstand haben, sind nicht vorzufinden. Die Erfordernis zur Bestimmung der Markteintrittsstrategien deutscher Investoren in den türkischen Markt und ihre Vorzüge für diese Entscheidungen resultierte aus der mangelnden Erreichbarkeit, womöglich dem

Nichtvorhandensein wichtiger Daten bei Institutionen und Behörden sowohl in Deutschland als auch in der Türkei. Die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit war , diesbezüglich einen Fragebogen zu erstellen und die Ziele der bereits in der Türkei vorhandenen deutschen Direktinvestitionen und deren Vorteile, die sie durch ihre Investitionsentscheidungen in der Türkei zu erreichen gehofft haben, zu identifizieren.

1.2 Methodenauswahl und Zielsetzung der Arbeit

Ziel dieser Befragung ist es somit, Informationen über Markteintrittsstrategien, Human- und Technologietransfer der in die Türkei ansässigen deutschen Unternehmen durch Einschätzungs-, Bewertungs- und Einstellungsfragen einzuholen. Je nach Beitrag zum Forschungsziel wurden dem Probanden zur Beantwortung einfache und klare Fragen in offener und geschlossener Form im Rahmen einer Onlinebefragung vorgelegt. Bei den Fragestellungen mit Antwortvorgaben (geschlossene Fragestellungsform), deren Auswertung und Interpretation leichter ist, erstreckte sich der Umfang von zwei Antwortvorgaben bis zu Gewichtung- und Bewertungsskalen. Offene Fragen mit freier Antwortmöglichkeit des Probanden wurden ebenfalls geboten. Diese Informationen bilden eine wichtige Grundlage für die Beantwortung der zugrundegelegten Fragestellungen:

- Als außenhandelsabhängige Volkswirtschaft spielen ausländische Direktinvestitionen auch für Deutschland eine wichtige Rolle. Dunning's Theorie (OLI-Paradigma) gilt als weitbekannte Theorie hierfür und liefert die Begründung der Tätigkeit ausl. Direktinvestitionen. Welche der Ownership-Location-Internalisation-Determinanten sprechen für die Investitionen deutscher Unternehmen für die Türkei als günstigster Standort?
- Für welche Markteintrittsalternativen, insbesondere kapitalbeteiligter Investitionsart, entschieden sich deutsche Unternehmen und aus welchen Gründen?
- Die fortschreitende Internationalisierung der Wirtschaft und die zunehmenden deutschen Direktinvestitionen machten die Bundesrepublik zu einem Gläubigerland von Kapital, Technologie und Humankapital. Welche Effekte ergaben sich durch diese Investitionsart für die türkische Wirtschaft?
- Gibt es eine empirisch positive oder negative Beziehung zwischen deutschen Direktinvestitionen und dem Wirtschaftswachstum in der Türkei?

Die schriftliche Befragung weist genauso wie die mündliche Befragung Vor- und Nachteile auf. (Konrad 1999, S. 88 und 95). Zu den Vorteilen gehören insbesondere, dass

- die Bearbeitung allein vom Befragten erfolgt, also kein Einfluss des Interviewers,
- geringe Kosten und geringer Zeitaufwand der Porto- und Papierkosten,
- die Befragung geographisch verstreuter Personen per Post möglich ist
- der Befragte mehr Zeit zur Beantwortung hat.

Die Nachteile beziehen sich auf

- eine niedrige Rücklaufquote beim Postversand,
- präzise, neutral und einfach verständliche Fragestellungen notwendig,
- einzelne Fragen können ungewissenhaft, unvollständig oder überhaupt nicht ausgefüllt werden,
- die Gefahr der ‚Mehrdimensionalität‘ der Fragen
- die Antwortbereitschaft hängt von der Verständlichkeit des Fragebogens sowie der Geübtheit der Probanden und vom Thema ab.

Im Falle dass die Fragen, die für die Studie unerlässlich sind, unvollständig oder gar nicht beantwortet wurden, musste der Kontakt telefonisch und per Email hergestellt werden. Im Anschreiben wurde auch betont, dass es bei der Beantwortung der Fragen nicht darum geht, Fähigkeiten, Intelligenz oder dergleichen zu prüfen, sondern dass sie lediglich zu Forschungszwecken dient.

Vor dem Hintergrund der dargestellten Zielsetzung gliedern sich die nachfolgenden Ausführungen in sieben Kapitel. Kapitel zwei und drei liefern einen Grundrahmen. In Kapitel zwei wird die Theorie, die in dieser Arbeit zugrundegelegt wurde, weitgehend erörtert. Kapitel drei gibt eine Übersicht der Erschließungsalternativen von Auslandsmärkten während Kapitel vier die wirtschaftliche Entwicklung der Türkei sowie deren Beziehungen zur europäischen Union und zu Deutschland behandelt. Die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in der Türkei ist der Gegenstand von Kapitel fünf. Um einen Überblick darüber zu bekommen, wie deutsche Investoren den Standort Türkei bewerten, wurden sie unter dem Aspekt der Entscheidungsdeterminanten für den Eintritt in den türkischen Markt nach der relativen Bedeutung der aufgeführten firmenspezifischen Vorteile („*Ownership*“), Internalisierungsvorteile („*Internalization*“) und Standortvorteile („*Locational*“) befragt, wobei letztere in absatz-, kosten- und beschaffungsorientierte Faktoren untergliedert worden waren. Auch war es die Absicht, Informationen über Markteintrittsstrategien, Human- und

Technologietransfer der in die Türkei investierenden deutschen Unternehmen einzuholen. Kapitel sechs beinhaltet somit nach einer Literaturübersicht über die in der Türkei ausgeführten deutschen Direktinvestitionen sowie deren regionale wie auch sektorale Verteilung und die Ergebnisse der Befragung zu der Standortbestimmung deutscher multinationaler Unternehmen in der Türkei. Dabei werden Portfolioinvestitionen genauso wie Auslandsverschuldungen im Rahmen von Darlehen oder Ähnlichem außer Acht gelassen. Kapitel sieben stellt den empirischen Beweis für die Beziehung zwischen den deutschen Direktinvestitionen und dem Wirtschaftswachstum in der Türkei, nach einem umfassenden Literaturüberblick und einer Darstellung der empirischen Analyseverfahren, dar.

2. Erklärung des Marktverhaltens von Investoren in Auslandsmärkten

2.1 Ausländische Direktinvestitionen (ADI)

2.1.1 Definition

Neben dem freien Handel von Waren und der zunehmenden Dienstleistungen ist der Produktionsfaktor Kapital eine weitere Größe, die uneingeschränkt transferiert werden kann. Dies wird durch die Entwicklung in der Informationstechnologie positiv beeinflusst. Aufgrund mangelnder Kapitalanhäufung sowohl in Entwicklungs- wie auch in Schwellenländern ergeben sich strukturelle Engpässe bei der Finanzierung des Wirtschaftswachstums, was dazu führt, dass diese Länder auf den Zufluss von Kapital vom Ausland angewiesen sind. Ausländische Finanzierungsquellen für Entwicklungs- und Schwellenländer können dabei bspw. internationale Finanzinstitutionen wie die IMF, Weltbank, EBRD sein, oder aber auch in der Form von ausländische Direktinvestitionen (ADI) und Portfolioinvestitionen als alternative Finanzierungsquellen auftreten. Der Anteil von grenzüberschreitenden Kapitalflüssen bedingt durch ADI multinationaler Unternehmen ist in den letzten Jahren besonders in vielen Entwicklungs- und Schwellenländer angestiegen. Denn nach landläufiger Meinung leisten direkte Auslandsinvestitionen wichtige Unterstützung für die Wirtschaftsentwicklung von Emerging Markets (UNCTAD 2001). Für lokale Regierungen sind ADI ein wichtiger Stimulus für das Wirtschaftswachstum, weil dies einen Kanal für die Übertragung der Technologie und des Know-How aus den industrialisierten Ländern darstellt.

Internationale Investitionen lassen sich in Sach- und Finanzinvestitionen klar abgrenzen. Direktinvestitionen stellen im Ausland transferierte Finanzmittel, die für reale Investitionen aufgewendet werden können, dar. Von den Direktinvestitionen sind Investitionen ohne Kapitalbeteiligung wie z. B. Lizenzvergabe, Auftragsfertigungen, sonstige Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung etc. abzugrenzen. Die Unternehmensentscheidung erfolgt unter dem Abwägen („Trade-off“) der Kosten der Errichtung einer Tochtergesellschaft im Ausland und den Handels- bzw. Transportkosten. Die Logik der sog. MNU besteht im öffentlichen Charakter der transferierten Ressourcen innerhalb des Unternehmens. Marktunvollkommenheiten wie Staatsinterventionen, Steuern und Zolltarife sind von besonderer Relevanz in der Erklärung ADIen. Die Gründung selbst kann die Errichtung von eigenständigen Tochtergesellschaften im Ausland (*'Greenfield investments'*), Beteiligung an neuen oder bestehenden ausländischen Unternehmen (Gemeinschaftsunternehmen bzw. *'Joint-Ventures'*) und den Erwerb eines im Ausland vorhandenen Unternehmens (*'Cross-*

border mergers and acquisitions ') einschließen, auf die im weiteren Verlauf noch eingegangen wird. Empirische Studien haben gezeigt, dass ADI weniger volatil und im Laufe der Zeit persistenter sind als andere Kapitalformen. In Bezug auf die Wirtschaftsentwicklung eines Landes bauen eigenständige Tochtergesellschaften lokale Kapazitäten aus als Mergers&Acquisitions-Transaktionen (M&A) (Razin/Sadka 2007). Beispielsweise entscheiden sich Unternehmen mit hohem Forschungs- und Entwicklungsanteil (Andersson/Svensson 1994) oder hohen kulturellen Differenzierungen zum Gastland (Kogut/Singh 1988) mehr für *Greenfield investments*. Ebenso sind *Greenfield Investments* effizienter im Gegensatz zu grenzüberschreitenden Unternehmensaufkäufen (Nocke/Yeaple 2008). Große und diversifizierte Unternehmen präferieren M&A (Zejan 1990). Wettbewerbsintensität in dem bestimmten Auslandszielmarkt sowie die Marktstruktur sind wichtige Entscheidungsdeterminanten bezüglich der kapitalgebundenen Auslandsinvestition (vgl. Görg, 2000; Buckley/Casson 1998).

Kapitalflüsse können ebenso auch die Form von Finanzinvestitionen im Rahmen der Entwicklungshilfe von Industrieländern sowie von internationalen Organisationen annehmen. Reine Finanzanlagen, also Portfolioinvestitionen, sind eine weitere Form von Finanzinvestitionen, die mit keinerlei Absichten an der Beteiligung an der Unternehmensleitung in Verbindung gesetzt werden können und eher ein kurzfristiges Investitionsinstrument darstellen. Da internationale Finanzmärkte stärker integriert sind, werden im Rahmen von grenzüberschreitenden Kapitalflüssen noch die Darlehen durch Banken an ausländische Investoren und Regierungen erwähnt. Einer der großen Nachteile für Volkswirtschaften, die eine stärkere Bindung an die Weltwirtschaft anstreben, sind bei Portfolioinvestitionen die unerwarteten Höhen- und Tiefenlagen. Portfolioinvestitionen neigen dazu pro-zyklisch und volatil³ zu sein und haben eine stärkere Neigung entwicklungsbedürftige Länder in eine Krise zu verwickeln.

Definitionen ADI weisen allgemeine Eigenschaften auf, die ADI von den Portfolioinvestitionen und den anderen Investitionsarten unterscheiden. Entsprechend den OECD Regelungen können Direktinvestitionen wie folgt definiert werden:

³ Länder mit Finanzkrisen wie Argentinien, Brasilien und die Türkei erlitten beträchtliche Summen an Einbußen bezüglich Fremdkapitalabflüssen in 2000-2002. Denn ein plötzlicher Verlust des Zugangs zu internationalen Anleihenmärkten läuft auf einen Finanzierungsverlust hinaus und nimmt in Risikoprämien für Entwicklungsländer zu. (World Economic and Social Survey 2005, S. 88ff.)

“Foreign direct investment reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy (‘direct investor’) in an entity resident in an economy other than that of the investor (‘direct investment enterprise’). The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated” (OECD Benchmark, 1999, S. 7/8)

Den Weltinvestitionsbericht 2006 der Vereinten Nationen definiert ADI als:

„as an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor (FDI enterprise or affiliate enterprise or foreign affiliate). FDI implies that the investor exerts a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy. Such investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent transactions between them and among foreign affiliates, both incorporated and unincorporated. FDI may be undertaken by individuals as well as business entities.” (UNCTAD World Investment Report 2006, S. 293)

Folglich kann gesagt werden, dass das Hauptinteresse der Vermögensanlagen im Ausland neben dem Ertragsmotiv in der entscheidenden Einflussabsicht der Geschäftsführung bei der Gründung, dem Erwerb oder der Erweiterung eines Tochterunternehmens im Ausland (Kontrollmotiv) liegt. Die Beteiligungshöhe, ab der ein direkter Einfluss auf die Geschäftspolitik vollzogen werden kann, bewegt sich in Veröffentlichungen zwischen 10% und 25%⁴:

⁴ Der Schwellenwert in Höhe von 10% gilt auch ab dem Jahr 1999 für die deutsche Direktinvestitionsstatistik. Während noch vor dem Jahr 1990 diese Grenze in Deutschland bei 25% lag, wurde zwischen 1990-1998 diese Maßzahl auf 20% gesenkt. Neben der Schwellenwertgrenze vollzog sich für die Bundesrepublik Deutschland weitere Änderungen in der statistischen Erfassung der Direktinvestitionen. Dazu zählen seit 1996 auch kurzfristige Kredite; ab 2003 gilt die Meldefreigrenze für ausländische Mehrheitsbeteiligungen eines inländischen Investors 3 Mio. Euro, bei Minderheitsbeteiligungen wurde die Freigrenze von 5 Mio. Euro auf 3

„DI stehen im Gegensatz zu Portfolio-Investitionen, bei denen der Kapitalgeber lediglich am Gewinn und am Kapitalzuwachs interessiert ist, ansonsten aber im Hintergrund bleibt. Wer Kapital „direkt“ investiert, will an der Führung der mit diesem Kapital ausgestatteten Unternehmung mitwirken, will mitentscheiden, will das Management „kontrollieren“. Das Mitsprechen ist das Charakteristikum der DI, gleichgültig, ob die Beteiligungsquote bei 100 % oder nur bei 10% liegt. Umgekehrt sind auch Portfolio-Investitionen denkbar, bei denen der Kapitalgeber weit mehr als 10% des Gesamtkapitals besitzt. Wenn er nicht die Absicht der Mitsprache hat, verliert auch eine hohe Kapitalbeteiligung nicht den Charakter einer Portfolio-Investition.“ (Kulhavy 1981 S. 18)

Somit kann man im Allgemeinen für die Differenzierung ADI von den Portfolioinvestitionen den Aspekt `Grad des Einflusses` in der Unternehmensleitung heranziehen. Die Struktur über Eigentumsrechte ist besonders wichtig, wenn das multinationale Unternehmen wertvolles, immaterielles Vermögen oder hochwertige Produktionstechnologien besitzt.

Ein weiterer Unterschied zwischen beiden Investitionsformen im Ausland resultiert aus den unterschiedlichen Transaktionsformen bezüglich der Ressourcenübertragung. Während bei Portfolioinvestitionen die monetäre Form der Kapitalübertragung vollzogen wird, umfassen Direktinvestitionen neben dem monetären auch einen nicht-monetären bzw. realen Transfer oder eine Thesaurierung der im Ausland entstandenen Gewinne. (vgl. Perlitz 1995, S. 107) Da zudem ADI ein Kontrollmotiv aufweisen und häufig Eigentumsrechte des physischen Vermögens wie Maschinenausstattung, Gebäude und Immobilien implizieren, ist bei ersten Anzeichen von Schwierigkeiten ein schnellerer Ausstieg aus dem Geschäft bzw. Verkauf eher unwahrscheinlicher. Im Gegensatz zu ADI schließt eine Portfolioinvestition einen kleineren Anteil des Eigentumsrechts und einen kurzfristigen Zeithorizont ein. Diese Kapitalanleger nehmen gewöhnlich am Management der Investitionsgesellschaft nicht direkt teil und handeln in diesem Sinne passiv. Diese Investitionsart kann man auch als reine monetäre, grenzüberschreitende Finanzinvestition im Ausland mit alleinigen Rendite- und Sicherungsmotiven auffassen. (vgl. Krugman/Obstfeld 2003, S. 169ff.) Portfolioinvestoren

Mio. Euro gesenkt. Gemäß der Die Kapitalverflechtungsstatistik der Deutschen Bundesbank erfasst im Gegensatz zu den Stromgrößen der Zahlungsbilanzstatistik das Direktinvestitionsvermögen deutscher Investoren (vgl. Sachverständigenrat 2004, S. 365 - 367)

stellen ausländischen Unternehmen lediglich Kapital zur Verfügung, mit der Absicht, vom wirtschaftlichen Erfolg des ausländischen Unternehmens zu profitieren. Als eine Gegenleistung für die ausgeliehene Kapitalsumme erwartet er eine angemessene Verzinsung oder Dividende bzw. steigende Aktienkurse. Sie sind spekulativer bzw. risikoreicher als Direktinvestitionen. Reine Investitionsobjekte, die auf Renditeerzielung oder Handlungsalternativen zur Absicherung des angelegten Kapitals ausgerichtet sind, sind folglich keine Direktinvestitionen. (vgl. Borchert 2001, S. 385/386; Fuchs/Apfelthaler 2009, S. 71/72; Lukas 2003, S. 51f.)

Die allgemeinen Vor- und Nachteile von ADI lauten: (Müller/Kornmeier 2002, S. 116; Sohn, S. 139; Meffert 1991, S. 104; Oppenländer 2002, S. 365):

Vorteile:

- keine Besorgnis bzgl. Know-how Abfluss in der Produkt- und Prozesstechnologie;
- flexible Markteintrittsalternative, da Unternehmenskontrolle in eigener Regie;
- Kundennähe bei erklärungsbedürftigen Produkten;
- schnelle Anpassungsfähigkeit bzw. Reaktion auf lokalen Marktveränderungen;
- standortspezifische Vorteile;
- Überwindung von protektionistischen Maßnahmen des Ziellandes wie Handelsbarrieren sowie Einfuhrschränken.

Nachteile:

- Lokale Präsentation als Vorbedingung zur Erlangung von Staatsaufträgen;
- Mehrperiodige Betrachtungsweise;
- Aufbrechung von vorhandenen Lieferstrukturen im Markt des Gastlandes kann langwierig sein, um einen sicheren Lieferpartner zu gewinnen;
- strukturelle Differenzen hinsichtlich firmeninterner DV-Organisationen;
- Einsatz relativ unabhängiger Informations-, Planungs- und Kontrollsysteme zwischen den eigenständigen Tochtergesellschaften und Muttergesellschaft.

Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen bilden gemeinsam den Hauptteil des langfristigen Kapitalverkehrs in der Zahlungsbilanz eines Landes. Sie stellen für das Geberland eine Auslandsforderung (Kapitalexport) dar, während das Empfängerland diese langfristige internationale Kapitalbewegung als Auslandsverbindlichkeiten (Kapitalimport) verbuchen. Alle ADI werden in der Position „Direktinvestitionen“ der Kapitalbilanz als

Stromgrößen erfasst, die sich auf das periodische Transaktionsvolumen bzw. den -Wert beziehen.(vgl. Dieckheuer, 2001, S. 362)

2.1.2 Charakteristika von ausländischen Direktinvestitionen als Sachkapitalinvestitionen

Multinationale Unternehmen können durch horizontale oder durch vertikale, direkte Auslandsinvestition charakterisiert werden. Beide dieser Typen ADI werden gewöhnlich unter eigenständigen Annahmebedingungen analysiert. Eine umfangreiche Literatur untersucht die Verhältnismäßigkeit von vertikaler und horizontaler Theorien ADI, um Investition- und Handelsmotive zu erklären (s. Markusen 2002, Caves 1996). Markusen und Maskus (2001) geben einen Überblick über die Studien ausländischer Direktinvestitionen, wobei sie Gleichgewichtsmodelle aus handelstheoretischer Perspektive MNU analysieren. Sie stellen auch eine nützliche Übersicht eines Modells zur Verfügung, wo Unternehmen zwischen vertikalen und horizontalen Produktionsstrukturen wählen. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die Entscheidung zwischen horizontaler und vertikaler Produktionsstrukturen maßgeblich durch landesspezifische Merkmale wie relative Größe und relative Faktordifferenzen, Handels – und Investitionskosten beeinflusst wird. Studien weisen nach, dass horizontale ADI weit verbreiteter sind (s. Navaretti/Venables, 2004). Demgegenüber weisen Hanson/Mataloni/Slaughter (2001 und 2002) nach, dass der zunehmende Anstieg vertikaler ADI mit dem Abbau von Handelshemmnissen sowie der unterschiedlichen Faktorpreisen zu erklären ist.

Helpman (1984) und Helpman/Krugman (1985) entwickelten die theoretische Basis für die Erklärung horizontaler ADI. Horizontale ADI ist in erster Linie auf den Binnenmarkt des Gastlandes konzentriert („*market-seeking*“), bei dem die lokale Produktion im Gastland als die effizientere Markteintrittsstrategie im Gegensatz zu den Exporten dargestellt wird. An mehreren international verteilten Standorten werden Güter auf der gleichen Wertschöpfungsstufe wie im Inland hergestellt, bei denen ein Gleichlauf der Interessen bzw. des Zusammenwirkens („*Jointness*“) das Hauptmerkmal ist. Die Kriterien dabei sind Kaufkraft, Marktgröße etc. des entsprechenden Landes. Die allgemeine Idee ist, dass es wissensbasierte Tätigkeiten („*knowledge-base activities*“) wie Forschung und Entwicklung, Management, Marketing, und Finanzen gibt, die gemeinsame Eingänge („*joint inputs*“) bei regional verteilten Produktionsstätten darstellen. Mit diesen internalisierten immaterielle Aktiva können Erträge an zusätzlichen Produktionsstätten generiert werden, ohne an anderen,

bereits bestehenden Produktionsstandorten einbüßen zu müssen. Es vollzieht sich demnach eine Internalisierung von unternehmensspezifischem Wissen. (s. Markusen 2001/2002) Gründe für die Verlagerung eines bestimmten Teils der Produktion ins Ausland können die exportbehindernden Protektionsbarrieren sein, die strategische Rolle für ADI in einem bestimmten Land, der Gewinn von Marktanteilen im Ausland oder die Erzielung von „*first mover advantage*“ bei dem, im Gegensatz zur Konkurrenz frühzeitige Gründung von Produktionskapazitäten im Gegensatz zur Konkurrenz, der Markteintritt von Konkurrenzunternehmen zu erschweren beabsichtigt wird. (s. Vannini 1993)

Bei Gleichartigkeit in der Größe und Faktorausstattung der Länder sowie vorhandenen höheren Handelskosten im Vergleich zu den Investitionskosten (oder Kosten des Technologietransfers) wird der Auslandsmarkt eher durch horizontale Direktinvestitionen durchdrungen als mit Exporten. Diese Tochtergesellschaften im Ausland neigen dazu, die Tätigkeiten der Muttergesellschaft im Heimatland zu kopieren, wenn die Größe und Faktorausstattung der Länder ähnlich sind. (s. Markusen 2001/02) Bei Unähnlichkeit von Landesgröße und Faktorausstattung gibt es keine Gründungsanreize von horizontalen Direktinvestitionen. Die Gründe hierfür sind:

„First, if there are plant-level scale economies, then a large difference in country size will favor single-plant national firms that are headquartered and producing in the large country, and exporting to the small country instead of incurring the high fixed costs of a foreign plant. Second, if countries are of similar size but differ significantly in relative endowments, then single-plant firms headquartered in the skilled-labor abundant country will have an advantage unless trade costs are very high.“ (Markusen 2001/02)

Vertikale ADI werden theoretisch mit Hilfe eines erweiterten HOS-Modells⁵ erklärt. Es existieren keine ADI, wenn die Differenz der Faktorausstattungen nicht allzu hoch ist (vgl. Quaisser 2001, S. 38 f.), damit internationale Faktorpreise ausgeglichen werden können. Unterschiedliche Faktorausstattung und –Preise in den Ländern begünstigen die geografische Zerteilung von Unternehmensaktivitäten dahingehend, wo die intensiven Produktionsfaktoren

⁵ Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit, Sektor eins: Produktion unter vollständigem Wettbewerb von homogenen Gütern bei konstanten Skalenerträgen, Sektor zwei: Herstellung von differenzierten Gütern bei unvollständigem Wettbewerb und steigenden Skalenerträgen, keine Handelsbarrieren sowie keine Kosten der Produktionszersplittung.

am preiswertesten erscheinen. Relativ kapitalintensive (firmenspezifische) Inputs werden im relativ kapitalreichen Land hergestellt, während das Endprodukt in das relativ arbeitsreiche Land verlagert wird. Vertikale ausländische Direktinvestitionen richten sich im Allgemeinen von den kleineren Ländern, in denen Facharbeiter reichlich vorhanden sind, hin zu den größeren Ländern mit reichlich vorhandenen ungelerten Arbeitskräften. Die Wanderung von arbeitsintensiven Produktionsprozessen in Ländern mit niedrigeren Lohnkosten und der Bestehung kapitalintensiver Arbeitsschritte im Heimatland sind Kennzeichen von vertikalen Direktinvestitionen. (s. Markusen 2001/02) Folglich bezeichnet man vertikale ADI, wenn die im Ausland hergestellten Güter als Vorprodukte der Inlandsproduktion dienen (rückwärtsgerichtet; „*up stream*“, vom End- zum Vorprodukt) oder die in ihre Herstellung Endprodukte des Inlands als Inputgüter einbeziehen (vorwärtsintegrierte vertikale ADI („*down stream*“, vom Vor- zum Endprodukt)). Vertikale ADI ist eine kostenminimierende Investitionsart („*cost-minimizing investment*“) und eine Marktdurchdringungsalternative, bei dem ein MNU einzelne Stufen seines globalen Produktionsablaufs so lokalisiert, um globale Kosten zu minimieren. MNU verschieben somit Teile ihrer arbeitsintensiven Produktionsprozesse ins Ausland mit geringeren Löhnen und organisiert unterschiedliche Produktionsstadien in verschiedenen Ländern. Der lokale Markt im Gastland ist demnach als Absatzmarkt für die Unternehmung unbedeutend. Eine Trennung der Produktionsstufen erfolgt im Hinblick auf die unterschiedlichen, relativen Preise für Produktionsfaktoren und den Produktionsfaktorenintensitäten zwischen den beiden Ländern (s. Markusen 1984; Markusen and Venables 1998). In den letzten Jahrzehnten ist das Wachstum des gesamten Welthandels im großen Teil durch das schnelle Wachstum des Handels mit Zwischengütern innerhalb von multinationalen Unternehmen getrieben worden. Dies resultiert aus den Ausgliederungsaktivitäten MNU von Weiterverarbeitungsprozessen der Zwischenprodukte in den jeweiligen Tochtergesellschaften, das folglich globale Produktionsnetze schafft. Die Muttergesellschaft reimportiert das Produkt aus der Tochtergesellschaft bei der rückwärtsgerichteten vertikalen ADI. Für vertikale ADI stehen in der Literatur auch Synonyme wie beispielsweise „*slicing up the value chain*“ (s. Krugman 1996), „*fragmentation*“ (s. Jones/Kierzkowski 1990).

Infolge dieser beiden Differenzierungen kann somit erschlossen werden, dass bestimmte Standortfaktoren des jeweiligen Gastlandes, wie z. B. Marktgröße oder Handelsbarrieren verschiedene Effekte bezüglich der Motivation dieser beiden Investitionstypen haben können. Im Allgemeinen sind Kostendifferenzen der grenzüberschreitenden Leistungserstellung

zwischen Exporten, vertraglichen Kooperationen und ADI gegeneinander abzuwägen (vgl. Pfaffermayr 1995, S. 131-142). Das Verstehen der Determinanten von vertikalem und horizontalem FDI ist auch wichtig, da diese zwei Produktionsstrategien sehr verschiedene Auswirkungen sowohl innerhalb als auch zwischen den Ländern für die Einkommensverteilung haben können. Die vertikale ADI kann das „*skilled-nonskilled wage differential*“ zwischen den Ländern verdichten sowie die Einkommensverteilung innerhalb von Ländern ändern. Die horizontale ADI kann das Einkommen in jedem Land, mit geringen Verteilungseffekten, vergrößern. (s. Aizenman/Marion 2004)

Neuere Entwicklungen in der Weltwirtschaft führten zwangsläufig zu neueren Analysen, die die Änderungen in Handels- und Investitionsmotiven verständlicher machen. Obwohl die traditionelle Handelstheorie eine weitreichende Verständnisbasis wiedergibt, waren in anderen Bereichen neuere Erkenntnisse notwendig. Neuere Studien erklären die Handelsstrukturen und –motive im Rahmen von ADI in einem komplexeren Sachverhalt und identifizieren somit neue Ressourcen von komparativen Vorteilen (s. Helpman 2006). Die Rolle vom internationalen Handel als ein Katalysator für heterogene Firmen wird in einem Modell von Melitz erklärt (s. Melitz 2003).

Im Folgenden werden die Transaktionskostentheorie und die Eklektische Theorie in ihren Grundzügen erörtert, die das theoretische Fundament dieser Arbeit bilden.

2.2 Erklärungsgrundlagen für die Ansiedlung von multinationalen Unternehmen

2.2.1 Transaktionskostentheorie bzw. Internalisierungstheorie

Der Austausch von Gütern und Leistungen (Transaktion) verursacht Kosten, die Transaktionskosten⁶ genannt werden. Die Höhe der Transaktionskosten beeinflusst bspw. die Häufigkeit der Transaktion. Der Transaktionskostenansatz bzw. die -theorie untersucht die Frage, „*unter welchen Umständen Wertschöpfungsaktivitäten intern in multinationalen Unternehmen durchgeführt werden und in welchen Fällen eine getrennte Leistungserstellung von unabhängigen Marktpartnern und damit der internationale Handel vorzuziehen ist.*“ (Macharzina 1993, S. 693). Sie geht auf Coase (1937) zurück, der sich mit der Frage befasste, warum Unternehmen überhaupt bestehen.

⁶ Die Transaktionskosten umfassen die Anbahnungs-, Absicherungs- und Kontrollkosten der Transaktionen, die zur Erschließung eines Marktes notwendig ist.

Das Ziel ist, an die effizienteste Form der Abwicklung der Wertschöpfungsaktivitäten zu gelangen, in denen die kumulierten Transaktions- und Produktionskosten am niedrigsten sind. Dies wird durch die Untersuchung unterschiedlicher Arten von unternehmerischen Transaktionen und deren Vergleich von anfallenden Transaktionskosten sichergestellt. (vgl. Perridon/Steiner 2007, S. 522. f.; Präuer 2004, S. 254 f.) Demzufolge ist die Unternehmensaktivität in die eigene Hierarchie bei relativer Vorteilhaftigkeit zu internalisieren (Einfügung der Transaktion in die Organisation: Tochtergesellschaften, direkter Export über Generalvertretung, Repräsentanz). Anders formuliert bedeutet das, dass wenn die (standort-, sachkapital-, humankapital-) spezifischen Transaktionskosten die alternativen Abwicklungskosten der Transaktion im internen Leistungserstellungsprozess nicht übersteigen, eignet sich die Errichtung eines Unternehmens (vgl. Walter/Wünsche 2005, S. 324). Im entgegengesetzten Fall bieten sich indirekter Export, Lizenzvergabe, Joint-Ventures an. Da die Abwicklung auf dem Markt („*price mechanism*“) nach Coase ineffizienten Charakter aufweist, gilt die Einbettung der Transaktionen in das Unternehmen als sinnvoll, da zumal die Ressourcenallokation von unternehmerischen Koordinationsmechanismen abhängt, und nicht direkt mit dem Preismechanismus (Coase 1937). Direktinvestitionen können im Sinne der Transaktionskostentheorie im Ausland zu getätigt werden, wenn die Kosten der internen Leistungserstellung im Ausland niedriger sind als die Kosten des Transfers von überlegenen Faktoren. (vgl. Pfaffermayr 1996, S. 5). Die Transaktionstheorie besitzt eine beträchtliche Aussagekraft zur Erklärung des internen Wachstums des Unternehmens und somit die Verschiebung der Produktion ins Ausland. Folglich kann sich eine Internalisierung der „*non-pecuniary externalities*“ bei unvollkommenen Markt mittels landesgrenzenüberschreitender Expansion (MNU) deshalb bei hohen natürlichen Marktunvollkommenheiten als effizient darstellen, weil es das Entstehen von Direktinvestitionen auslöst, da Zwischenprodukte und immaterielle Ressourcen (bspw. Wissen) unternehmensintern auf internationaler Ebene kostengünstiger beschafft werden können als das Disponieren auf den Auslandsmärkten. Ermittlungen und Vergleiche der anfallenden Transaktionskosten bezüglich der Alternativen internen und externen Abwicklung von internationalen Geschäften ermöglichen diese Beurteilung. (vgl. Macharzina, K. 1993, S. 693)

Eine Weiterentwicklung zum Markt-Hierarchie-Paradigma erfährt das Coase'sche Grundmodell durch Williamson (Williamson 1975) als dann im Jahre 1976 Buckley/Casson den Transaktionskostenansatz (unabhängig von der Perspektive von Williamson) auf MNU

übertragen hat, die heute als die Theorie der Internalisierung in der Literatur zu finden ist. Buckley/Casson stützen sich auf die Erklärung der Generierung von MNU, was als das Ergebnis der Internalisierung von unvollkommenen Märkten vorzufinden ist. (vgl. Perlitz 1995). Zusammenfassend kann man sagen, dass mit der Internalisierungstheorie zu erklären versucht wird, warum MNU internationale Abhängigkeiten bzw. grenzüberschreitende Wechselbeziehungen organisieren. (vgl. Caves 1998). Im Allgemeinen, beurteilte man das Zustandekommen von MNUs sowie ADIs als eine Konsequenz der internalisierten immateriellen (Vermögens-)werte (*“intangible assets“*). Elemente des Marktversagens wie asymmetrische Information, moral hazard, Unsicherheit etc. liefern hierfür die Begründung, weil Marktteilnehmer beschränkt rational und opportunistisch handeln.

Durch Stützung auf den Transaktionskostenansatz versuchte Teece wichtige Standortfaktoren⁷ abzuleiten, die eine sichere Erkenntnis in der Begründung der Division der Produktion auf mehreren unterschiedlichen Auslandsmärkten bzw. die Wertschöpfungsaktivitäten in der Produktion im Ausland liefern (vgl. Teece 1981, S. 3 ff.; Teece 1983 S. 51 ff.; Teece 1986 S. 21ff.).

Im Rahmen einer Bewertung über den Transaktionsansatz kann gesagt werden, dass er in der internationalen Literatur, trotz seiner statischen Betrachtungsweise, eine weite Zustimmung erlangt hat und empirische Überprüfungen, die Kernaussagen dieses Ansatzes bestätigen. Eine weit verbreitete Verwendung ist sowohl in der Volkswirtschaftslehre als auch in der Betriebswirtschaftslehre zu beobachten. Als ein bewährtes Analyseinstrumentarium findet die Internalisierungstheorie konsequent ihre Anwendung auf der Basis des Transaktionskostenansatzes hinsichtlich der Erklärung von Direktinvestitionen und auch zur Untermauerung der Aussagekraft von Kooperationsformen. Auch in der neuen Institutionenökonomik ist der Wertgehalt der Transaktionstheorie nicht unbedeutend. Für die in der nachfolgend erklärenden Eklektischen Theorie nimmt die Internalisierungstheorie eine wichtige konzeptionelle Hilfestellung ein.

Zu den wichtigen Vertretern der Transaktionskostentheorie können Coase und Williamson gezählt werden, während Buckley (1988), Casson (1982), Rugman (1981, 1982) und Teece

⁷ Z. B. „Rohstoffverfügbarkeit“, weil es einen Vorteil im Hinblick auf das Leistungserstellungsprozess des Unternehmens darstellt, sprich Versorgungssicherheit. Niedrige Transaktionskosten fallen folglich bei einer Direktinvestition im Ausland aus dem Grund der vorhandenen Rohstoffe.

(1986) Befürwortern der transaktionskostentheoretisch basierten Internationalisierungstheorien angehören.

2.2.2 Ansatz einer integrativen Modellbildung: OLI – Paradigma

2.2.2.1 Dunning's Eclectic Paradigma

Als eine typische Ausgangssituation zur Forschung von MNU's dient die logische Prämisse, das Unternehmen mit grenzüberschreitenden Aktivitäten signifikante Kosten im Gegensatz zu lokalen Anbietern übernehmen und diesen Umstand durch unternehmensspezifische (Wettbewerbs-)Vorteile ausgleichen müssen. Ausländische Marktstrukturen, höhere Informationskosten und rechtliche sowie politische Reglementierungen zählen zu den Wettbewerbsnachteilen, die in einen ausländischen Markt eingetretenes Unternehmen gegenüber inländischen Konkurrenten verzeichnet (vgl. Kindleberger 1969, S. 11)

Für die empirischen Analysen über MNU und somit auch ADI gelten die Rahmenbedingungen von Dunning's entwickelten Eklektischen Paradigma der internationalen Produktion und ist das umfassendste und einflussreichste Denkmuster (z. B. Stoian/ Filippaios (2008). In jüngster Entwicklung wurde auch eine institutionelle Komponente mitaufgenommen, das einen vielversprechenden Weg, über das Verständnis der verschiedenen Formen der zeitgenössischen MNE bietet, indem formelle und informelle Institutionen in den bislang drei Komponenten OLI-Paradigma aufgenommen werden. (s. Dunning/Lundan 2008) Holsapple/Ozawa/Olienyk weiteten das OLI-Paradigma aus und wendeten es auf den Real Estate Sektor in den USA an (2006).

Das sogenannte Eclectic-Paradigm, formuliert erstmals in den 70er Jahren, kombiniert die zentralen Elemente der bis zu dieser Zeit entwickelten Gedankengerüst monokausaler Theorien über Standorttheorie (*location theory*) sowie Transaktionskostentheorie und entwickelte einen multikausalen Ansatz mit der Absicht, eine Koppelung differenzierter Theorieteile zu versuchen. (Dunning 1980, 1981, 1985) Dunning betont jedoch, dass das Eklektische Paradigma keine Theorie von MNU bzw. ADI per se darstellt, aber ein organisatorisches Bewertungsbezugsrahmen für die Aktivitäten im Ausland (Dunning 1993). Sie stellt ein sehr nützliches Bezugssystem zur Erfragung der Vorteile dar, in dem Dunning die „*ownership advantages*“ zu den „*location*“ und „*internalisation*“ Vorteile aufnahm, wobei die beiden letztgenannten zuvor durch die Theorie der Internalisierung bekannt waren.

Es schlägt vor, dass drei Bedingungen erfüllt werden müssen (O = Ownership, L= Locational, I = Internalisation), um zu klären, mit welchen der alternativen Markteintrittformen (Exporte, Lizenzen, Direktinvestitionen) der Auslandsmarkt von den Unternehmen bedient werden soll. (vgl. Perlitz 1995, S. 132) Erst nach der Erfüllung aller drei Erfordernisse ist die Gründung einer internationalen Produktionsstelle im Ausland vorteilhaft:

“The more a country’s enterprises possess ownership specific advantages, relative to enterprises of other nationalities, the greater the incentive they have to internalise rather than externalise the use, and the more they find it in their interest to exploit them from a foreign location, the more they (and the country as a whole) are likely to engage in international production.” (Dunning, 1981, p. 31)

Auf einen etwas formaleren Ansatz zur Analyse der ADI stößt man in der neuen Handelstheorie, mit der Schwerpunktlegung auf die „ownership and location advantages“. Diese Disziplin verwendet spieltheoretische Lösungsansätze, die sich mit der Erklärung von MNU bei Vorliegen von Economie of Scale und oligopolistischen Marktstrukturen befassen. (s. Horstmann/Markusen 1992, Brainard 1993) Aktivitäten von MNU unter Heranziehung von Variablen wie die Größe der Volkswirtschaft, die relative Faktorausstattung, Kosten auf Betriebs- und Unternehmensebene und Handelskosten sind ebenso in allgemeinen Gleichgewichtsmodellen endogen berücksichtigt worden. (Markusen/Venables 1998 und 2000; Kleinert 2001):

“...that an add-on dynamic component to the eclectic paradigm, an extension of its constituent parts to embrace asset-augmenting FDI and crossborder non-equity ventures, and a more explicit acknowledgement of increasing role of the access of ownership of resources and capabilities can do much to uphold its position as the dominant analytical framework for examining the determinants of MNE activity. (Dunning 2001, S. 187)

Es folgt im Einzelnen eine nähere Beschreibung der notwendigen und hinreichenden Bedingungen in Bezug auf das OLI-Paradigma, die zur Tätigkeit einer Direktinvestition im Ausland beitragen:

a) **Ownership:** Der Vorteil für MNU ist der Besitz eines firmenspezifischen Eigentums-Wettbewerbsvorteils (O-advantage)⁸ über die Konkurrenz im lokalen Auslandsmarkt, mit der das Unternehmen im ausländischen Markt eine starke Position erlangt, quasi als eine Grundvoraussetzung. Diese kann sich in der Form der neueren Produkt- und/oder Prozessestechnologie sowie Reputation, Markenzeichen, Management-Skills, finanzielle Fähigkeiten, Human Ressource Potential (Wissenschaftler, Facharbeiter) ergeben. Der Besitz von dieser Art der *'intangiblen Assets'* als firmenspezifische Wettbewerbsvorteile weisen monopolistischen Charakter auf (Dunning, 1998, S. 20 ff.). Viele dieser firmenspezifischen Vorteile sind nicht verbalisierte Erfahrungswissen, die sich schwer explizit messen bzw. systematisch schwer zu verarbeiten und übermitteln lassen, deren Verbreitung weitfolgende Nachteile für das Unternehmen ergibt. Es ist im Interesse des Unternehmens im Auslandsmarkt ein eigenständiges Unternehmen zu ergründen, um von diesem *'verborgenen Wissen'* in vollem Umfang zu profitieren. In seinem Beitrag aus dem Jahre 1980 wies Dunning darauf hin, dass die Aufgabe eines Unternehmens darin besteht, im Rahmen des Produktionsprozesses wertvollere Inputs zu noch wertvolleren Outputs zu transformieren. Der Handlungsrahmen ist, gleichgültig in welcher Nation, für ein Unternehmen weitgehend derselbe: Das Vorkommen von natürlichen Ressourcen, Arbeitskraft, Marktnähe und die wirtschaftlichen Bedingungen wie Marktstruktur und staatliche Regelungen und Gesetze. Um sich auf den Auslandsmarkt behaupten zu können, muss sich das Unternehmen, das ein Auslandsengagement in Erwägung zieht, einen zusätzlichen Vorteil (*'additional ownership advantage'*) aneignen. (s. Dunning 1980, S. 9 und 10) Markusen weist darauf hin, dass die MNU einer intensivierten Nutzung von *'knowledge capital'* ausgesetzt sind. Unter diesem Begriff stellt er sich das Humankapital der Angestellten, Patente, Blueprints, Prozesse, sowie weiteres geheimes bzw. geschütztes Wissen vor. Nach ihm kennzeichnet sich O-Advantages mit Merkmalen wie leichte Transportierbarkeit bzw. Transferierbarkeit in ausländische Produktionseinrichtungen und eine eigene Einsatz-/Verbindungsbeziehung zu den im Ausland verteilten Fertigungseinrichtungen. (s. Markusen 2000, S. 3 und 6; Markusen 1995, S. 173 f.)

⁸ "Dunning (1993) identifies two kinds of ownership advantages, asset advantages (*Oa*) and transaction cost minimizing advantages (*Ot*). The value *Oa* is the original version of firm-specific ownership advantages that arise from the possession of particular intangible assets The *Ot* advantages identify benefits deriving from the ability of a firm to coordinate multiple and geographically dispersed valueadded activities, for example, benefits stemming from economies of scale or exclusive or favored access to international markets." (s. Tatoglu/Glaister/Erdal 2003, S. 9/10)

Jedes dieser eigentümlichen Charaktereigenschaften kann zu Marktunvollkommenheiten führen, womit diese zum Vermögensvorteil des Unternehmens durch Direktinvestition weiter ausgenutzt werden können. Die Bedeutung der firmenspezifischen Vorteile für das internationale Engagement ergibt sich aus dem folgenden Zitat:

„The more the ownership-specific advantages possessed by an enterprise, the greater the inducement to internalize them; and the wider the attractions of a foreign rather than an home country production base, the greater the likelihood that an enterprise, given the incentive to do so, will engage in international production.” (Zitat aus: Dunning 1980, S. 9)

b) Lokale Vorteilhaftigkeit (Locational Advantage): Das Gastgeberland muss lokalspezifische Vorteile vorweisen können, die die Zumutbarkeit einer Produktion in ausländischem Umfeld ableiten lässt, insbesondere wenn Skaleneffekte auf Betriebsebene in Betrachtung gezogen werden:

„The possession of ownership advantages determines which firms will supply a particular foreign market, whereas the pattern of location endowments explains whether the firm will supply that market by exports (trade) or by local production (non-trade).” (Zitat aus Dunning 1980 S. 11)

Ländereigene Standortvorteile determinieren folglich die Attraktivität des Zielmarktes in einer Region, die entweder knapp im Inland vorhanden oder günstig im Ausland zu erwerben sind. Auch ist die Produktionsverlagerung unter dem Aspekt der Marktnähe sinnvoll, um Marktzugangsbeschränkungen zu überwinden, besseres Marktausschöpfungspotential zu erreichen. Die Auswahl des vorteilhafteren Standortes im Ausland wird mit dem Hintergrund der Vergrößerung oder die Ausnutzung ihrer bereits vorhandenen *ownerspecific advantages* getroffen. Die Auswahl der „*L-advantages*“ kann einen Aufschluss über die vom MNU beabsichtigten Hauptziel mit dieser Investition geben. Demnach können vier Hauptarten gekennzeichnet werden: *market-seeking, resource-seeking, efficiency seeking, and strategic-asset seeking* ADI. (s. Dunning 1980, 1988, 1993) Standortspezifische Vorteile zur Erklärung von ausländischen Direktinvestitionen können unter folgenden Aspekten subsumiert werden:

- die Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren wie Sach- und Humankapital sowie Vorteile in der Infrastruktur, politische Bedingungen etc.;
- günstigere Faktorkosten;
- wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, wie geringe bzw. minimale natürliche Handelsbarrieren (Transportkosten) und künstliche Handelsbarrieren (Tarife und Quoten), unterschiedliche Steuerbelastung.

ADIn sind seitens der Bevölkerung im Ausland wünschenswerter als Exporte aus dem Inland, weil durch die Direktinvestitionen Arbeitsplätze geschaffen werden. Beim Fehlen von Standortvorteilen sind Exporte vorzunehmen. (s. Dunning 1980, 1988, 1993)

Eine konkrete Ausprägung dieser Standortvorteile wird für horizontale und vertikale MNU differenziert festgehalten, was die Quellen der Standortvorteile für diese beiden maßgeblich bestimmt. In beiden Fällen wird Skaleneffektenvorteile auf Betriebsebene angenommen. Dementsprechend resultieren Standortvorteile bezüglich der horizontalen MNU in der Existenz der Handelskosten zwischen dem Auslandsmarkt und dem Heimatland der MNU in der Form von Transportkosten, Tarifen und Quoten. Unter der getroffenen Annahme und Handelskosten von null konzentriert sich die Produktion auf den Standort, der bislang durch Exporte bedient worden war. Die zweite Quelle des Standortvorteils, bedingt wiederum durch die getroffene Annahme der Skalenvorteile auf Betriebsebene, ist die Größe des Auslandsmarktes. Bei nicht allzu vorhandener Marktgröße ist die Bedienung des Auslandsmarktes mittels der Exporte günstiger. Vertikale MNU dagegen profitieren von Standortvorteilen im Falle von geringen Handelskosten, wenn man bedenkt, dass ins ausländische Fertigungsstandort ein Teil des *'knowledge capitals'* exportiert wird, um von dort aus das fertige Produkt weiter ins Inland zu exportieren. Geringe Handelskosten können die Generierung von vertikalen Unternehmen verursachen. Genauso aber sind die differenzierten Faktorintensitäten in den unterschiedlichen Produktionsschritten und relativen Unterschiede in den Faktorausstattungen der Volkswirtschaften Ursachen von vertikalen MNU. (s. Markusen 2000, S.5/6)

Die Standorttheorie erkennt die Rolle von vorhandenen Ressourcen innerhalb eines Gebiets an, die nicht nur materielle Vermögenswerte wie Naturressourcen, Arbeitskräfte und Kapital, sondern auch immaterielles, nicht greifbares Vermögen oder Fähigkeiten wie Technologie und Information, sowie unternehmerische Sachkenntnisse, organisatorische Systeme und Zugang zu Zwischen- und Endprodukten einschließen. (s. Cleeve 2007, S. 184)

- c) **Internalization Advantage:** führt dazu, dass das Unternehmen lieber intern durch Gründung einer ausländischen Tochter die vorhandenen firmenspezifischen Vorteile am ausländischen Standort ausschöpft, als diese mit alternativen Markteintrittsstrategien zu erreichen.. Diese Vorgehensweise befähigt dazu, dass investierende Unternehmen Kosten und Unsicherheiten senken, in dem sie Geschäftsoperationen mit Lieferanten (Rückwärtsintegration) und/oder Distributoren (Vorwärtsintegration) durch Gründung eigenständiger Unternehmen bzw. Unternehmensaufkäufen im Ausland „*Greenfield Investment*“ bzw. „*Mergers and Acquisitions*“ integrieren. MNU bevorzugen somit Gewinne durch den eigenen Leistungserstellungsprozess zu erwirtschaften. Auch sind staatliche Interventionen Grund für die Internalisierung: Gesetzgebungen, die die Richtung der Produktion und Lizenzierung der Technologie, einschließlich des Patentsystems, regeln (s. Dunning S. 11). Die Frage, warum und wie Risiken von Expansionsabsichten MNU intern besser gelöst werden als bspw. die Lizenzvergabe, die es in diesem Zusammenhang zu beantworten gilt, richtet sich nach Markusen in dem Besitz von *'knowledge capital'*, das firmenspezifische Vorteile bildet. Grund hierfür ist der leichte und vor der Konkurrenz geschützte Transfer von wissensbasiertem Vermögen um den Wert des Vermögens zu erhöhen und einen Wertverlust zu verhindern. (s. Markusen 2000, S. 6) Man kann somit davon ausgehen, dass Internalisierung und folglich ADI auftreten, wenn der positive Nettoeffekt des gemeinsamen Besitzes über den Landesgrenzen hinaus den Nettonutzen übersteigt, das alternativ dazu mit dem Handel Externer zu erwarten wäre (s. Dunning 1993, S. 75). Bei näherer Betrachtung der geringen Faktorkosten im Ausland wird klar, dass diese sowohl lokalspezifisch ein Wettbewerbsvorteil darstellen, als auch eine Marktunvollkommenheit repräsentieren, aus denen Internalisierungsabsichten und folglich ADI bewertend abgeleitet werden können:

“Some of the internalization advantages suggested by Dunning (1993) are as follows: minimizing negotiation and transaction costs, ensuring adequate quality control, avoiding the risk of dissipation of knowledge, and avoiding property right enforcement costs. While these internalization advantages represent the motivations behind a firm’s decision to internalize its foreign markets, the firm has to find the right fit between the location-specific advantages and its ability to internalize operations in that overseas location.”
 (Tatoglu/Glaister/Erdal 2003, S. 10)

Die folgende Übersicht gibt eine zusammenfassende Darstellung. Es ist zu entnehmen, dass ausländische Direktinvestitionen den alternativen Markteintrittsformen vorzuziehen sind, da sie die drei (OLI) Vorteile aufweisen können. Sobald jedoch die Standortvorteile im Ausland nicht gegeben sind, sind Exporte der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften und der Lizenzvergabe vorzuziehen. Wenn auch Internalisierungsvorteile nicht realisiert werden können, so steht die internationale Lizenzvergabe im Mittelpunkt der Markteintrittsentscheidung.

Abb. 1 Entscheidungsmatrix der Markterschließungsmöglichkeiten in der Eklektischen Theorie

		Vorteile		
		Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile „O-Advantages“	Standortvorteile im Ausland „L-Advantages“	Internalisierungsvorteile „I-Advantages“
Form des Markteintritts	Ausländische Direktinvestitionen	+	+	+
	Exporte	+		+
	Lizenzvergabe	+		

Quelle: in Anlehnung an Dunning, J. H.: Explaining the International Direct Investment Position of Countries, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 117, 1981, S. 30-64, hier S. 32

Die mangelnde Erkenntnisgewinnung der Eklektischen Theorie (bspw. in der Erklärung der volumenmäßigen Entwicklungszunahme der gegenseitigen ADI in den Industrieländer nach dem Fall der Handelsschranken) forderte neuere empirischen Analysen (s. Markusen/Venables 1995 und 1996). Generell geht es darum, dass Determinanten der *‘ownership und locational advantages’* in allgemeine Gleichgewichtsmodelle eingesetzt und MNU endogenisiert wurden, um so den Handel und das Investitionsmuster in den Industrieländern erklären zu können. Demzufolge können multinationale (horizontale)

Aktivitäten durch gegenseitige Abstimmung der zusätzlich anstehenden Fixkosten im Falle einer Neugründung im Ausland und den Bedienungskosten des Auslandsmarktes im Falle des Exportes erklärt werden. Markusen und Venables (1996) entwickelten sogar für vertikale und horizontale MNU Aktivitäten im Hinblick auf die inter- und intraindustrieller Handelsebene ein Modell. Um die *'locational advantages'* näher zu identifizieren ist Porters *'diamond model'* in das OLI-Paradigma zu integrieren, das die wichtigen Wettbewerbsvariablen auf nationaler Ebene determiniert (s. Dunning 2003). Moon und Roehl modifizierten und erweiterten das OLI-Paradigma und erklärten die Motivationsgründe für ADI durch die Faktoren: *market-seeking, factor-seeking, oligopolistic reaction, risk diversification and country of origin*. (s. Moon/Roehl 2001⁹) Trotz der Weiterbefolgung zu einem optimalen Ansatz sind weitere Kritikpunkte vorzufinden, die auf unterschiedliche Aspekte hinweisen:

- Es besteht kein direkter Zusammenhang zwischen den Komponenten unterschiedlicher Analysenzwecke, und es wird hierfür kein Lösungsvorschlag für die Einführung von Bindeglieder vorgeschlagen; die Annahme Dunnings eines Marktteilnehmers, der seine Strategie auf der Basis rationaler Entscheidungen entwickelt (Homo Oeconomicus) ist nicht aufrechtzuerhalten, weil sie der Internationalisierung nicht genügt (s. Aharoni 1966) und ein Multifaktorenansatz die Strategieformulierung belastet. (Perlitz 1995, S. 133/134).
- Dunning's Basistheorie stellt auch keinen umfassenden Erklärungsansatz mit grob definierten Einflussfaktoren für grenzüberschreitende Investitionserwägungen dar (s. Ossadnik 2002, S. 996)
- Die primär volkswirtschaftlich orientierte Theorie ist aufgrund ihrer monokausalen Beschaffenheit nicht befriedigend. (s. Müller/Kornmeier 2002, S. 124)
- Eigentums- und Wettbewerbsvorteile sind ökonomisch nicht zu trennen (s. Itaki 1991).

Im Allgemeinen sind Theorien schwer zu entwickeln. Trotz geringer bis mittelmäßiger praktischer Relevanz, weisen sie gewisse Konkretisierungshilfen bzw.

Bedienungsmöglichkeiten bezüglich der zum Teil gegenseitig beeinflussenden Variablen und Wirkungszusammenhänge auf. Modelltheorien leisten somit im Rahmen des Internationalisierungsprozesses je nach der Unternehmens- und Umfeldsituation zwar keine

⁹ - Demand conditions: market seeking, country of origin;
 - Strategy, structure, rivalry: Oligopolistic reaction;
 - Related&supporting sectors: risk diversification;
 - Factor condition: factor seeking.

direkten Entscheidungshilfen, können aber hilfreiche Anhaltspunkte über den Erklärungswert geben.

Die folgende Abbildung zeigt eine Auflistung modelltheoretischer Herangehensweise der Internationalisierungsbestrebungen von Unternehmen in Bezug auf die relevanten strategischen Fragestellungen.

Abb. 2 Modelltheoretischer Handlungsrahmen für internationale Unternehmen

Frage	Theorien/Konzepte
Bestimmung von Erfolgspotentialen bzw. Wettbewerbsvorteilen	Theorie der komparativen Kosten Theorie der Faktorausstattung Theorie der technologischen Lücke Internationale Lernkurven-Theorie Theorie des intrasektoralen Handels Monopoltheorie Theorie der Überschusstechnologie Theorie der Internalisierung Eklektische Theorie Globalisierungsmodell Porter Diamant-Modell Ansoff-Matrix Produkt-Portfolio-Analyse
Geographische Struktur der internationalen Unternehmensaktivitäten	Internationale Produktlebenszyklus-Theorie Standorttheorie Theorie des oligopolistischen Parallelverhaltens Globalisierungsmodell Porter Triade Modell Theorie der Internalisierung
Bestimmung der Form der Markteintritts-/-bearbeitungsstrategie	Eklektische Theorie
Führungskonzept	Behavioristische Theorie EPRG-Modell
Betriebliche Teilpolitiken	Globalisierungsmodell Porter

Abbildung entnommen aus Perlitz (1995), "Zusammenfassung der Theorien und Konzepte der Internationalisierung von Unternehmen" Internationales Management, 2. Auflage, Stuttgart, Jena, UTB;1560 1995, S. 179

2.2.2.2 `Ownership Advantages` und `Intangible Assets` als Determinanten ADI

Eine Vielzahl von Theorien für die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit von Unternehmen ist in den späteren 50er Jahren entwickelt worden. Empirische Beweise belegten, dass unterschiedliche Treiber bzw. Ursachen für die Gründung von MNU verantwortlich sind und zu den Motiven der ADI-Aktivitäten gehören. Die entwickelten

theoretischen Erklärungsansätze internationaler Unternehmenstätigkeit bilden einen gedanklichen Ausgangspunkt und für die Unternehmen eine Art Hilfestellung für die Bildung der Unternehmensstrategie für den Auslandszielmarkt anhand der vorgeschlagenen Erklärungsvariablen.

Aufbauend auf die Pionierwerke von Stephen Hymer (1960, 1968, 1976), bekannt durch seinen „*market power approach theory*“, und Raymond Vernon (1966), „*product life cycle theory*“, herrscht eine ziemlich umfangreiche Menge an wissenschaftlichen Erklärungen bezüglich der Identifizierung von Motivationsfaktoren, die die Gründung von MNU bestimmen. Hymer's Perspektive bildete später die Grundlagen der „*market imperfections model*“ (Kindleberger 1969), das für die Gründung von MNU die Erfüllung von zwei Bedingungen vorsah: a) die MNU müssen firmenspezifische Vorteile (Wissensvorsprung, Distributionsnetzwerke, Economies of Scale, Produktdifferenzierungen) gegenüber der Konkurrenz im Auslandsmarkt aufweisen können und b) der Markt für diese Vorteile muss unvollkommen sein. Spätere Beiträge folgten von Knickerbocker (1973) über „*follow the leader theory*“ in oligopolistischen Märkten und Dunning's (1979, 1980, 1983, 1988, 1991) „*Eclectic paradigm*“.

In Anlehnung an Hymer wird die Begründung für die Investition in den ausländischen Zielmarkt durch die Existenz von unvollkommenem Wettbewerb im Heimatmarkt geliefert. Er betrachtete die Expandierung von MNU Operationen ins Ausland als ein strategisches Handlungserfordernis zur Eliminierung von Wettbewerbsnachteilen im Binnen- und Auslandsmarkt. Im Hinblick auf die Realisierung und Maximierung von Vorteilen bei Geschäftstätigkeiten im Ausland fungierten MNU nach Hymer's Erklärungsansatz als „*internalizers of pecuniary externalities*“ auf Grund struktureller Marktunvollkommenheiten¹⁰. Wie die traditionelle Literatur über Externalitäten zeigt, sind Märkte nicht tadellos leistungsfähig und leiden außerdem unter natürlichen Marktunvollkommenheiten (s. Dunning und Rugmann 1985). Eine notwendige Vorbedingung für eine Involvierung in den Auslandsmarkt ist demnach durch den Besitz von „*ownership-specific advantages*“ im technologischen, organisatorischen, finanziellem Bereich gewährleistet. Diese sollen die Nachteile im Auslandsmarkt gegenüber dem lokalen Anbieter kompensieren können. Mit Hymer's These ging der Schwerpunkt des bislang herrschenden

¹⁰ Resultieren aus hohen Transaktionskosten, mangelnde Verfügbarkeit von Informationen sowie hohe Beschaffungskosten von Informationen bezüglich zu vermarktete Produkte und Serviceleistungen. (Dunning S. 11)

Denkansatzes über die Theorie der ADI von den länderspezifischen auf die firmenspezifischen Größen über. Die letztgenannte bezieht sich dabei auf die Transaktionskostentheorie, wonach der Transfer von firmeneigenen Assets zwischen Unternehmen aufgrund Marktunvollkommenheiten beschränkt ist, und somit eine (auch grenzüberschreitende) Expansion von Unternehmen erfordern, bei dem dieser Transfer internalisiert wird. Die „*product life cycle theory*“ ging von den Bedingungen des Inlandsmarktes wie die Dynamik in Innovation und Nachfrage aus, die Gründe für das Produktleben und folglich die ADI-Flüsse darstellen.

Dunning war es, der später (1979 und 1981) sowohl die mikroökonomischen Einflussfaktoren („*ownership*“ und „*internalization advantages*“) als auch die makroökonomischen Variablen („*locational advantages*“) betrachtete. Diese beiden Elemente sah er als eine notwendige Bedingung für einen umfassenden Ansatz zur Erklärung der ADI Transaktionen. Er geht davon aus, dass sowohl ökonomische als auch nicht-ökonomische bzw. zum Teil nicht messbare Einflussvariablen wie zum Beispiel kulturelle und geschichtliche, die Unberechenbarkeit ausländischer Investitionen erhöhen. Seine Theorie fand als die „*eclectic approach*“ Eingang in die Literatur.

2.2.2.3 Neubewertung einzelner gastlandbestimmender Standortfaktoren

Weltwirtschaftliche Entwicklungen ziehen weitreichende Veränderungen durch das Zusammenspiel von globalen und regionalen Einflüssen mit sich. Abbau von Handelsschranken sowie die Diffusion technologischer Aktivitäten und die technologische Entwicklung verstärken die Tendenz der starken Verdichtung und Vernetzung von Verflechtungsbeziehungen des Außenhandels und die Bedeutung von Auslandsinvestitionen. Entwicklungen wie die New Economy, knowledge-based economy oder Informationsgesellschaft und Faktoren wie bspw. verringerte Geburtenraten, die alternde Gesellschaft etc., beeinflussen mit der Standortqualität die Produktivität und das Wachstum einer Volkswirtschaft. Mit diesen Entwicklungen haben sich die Standortanforderungen und in diesem Zusammenhang der relative Bedeutungsgehalt einzelner Standortfaktoren verändert. Demnach haben die Determinanten von Neugründungen bzw. Verlagerungen von betrieblichen Teilfunktionen in die jeweilige prosperierende Wirtschaftsregion im Ausland eine Veränderung in ihrem Bedeutungsgehalt erfahren.

Standortanforderungen für ein MNU können mit der angestrebten Standortnutzung unterschiedlich ausfallen. Während Unternehmenszentralen in attraktiven Zentren sich niederlassen, gehören Vertriebs- und Marketingabteilungen der nahen Umgebung der potentiellen Kundschaft. Sinkende Informations- und Kommunikationskosten öffneten neuere Kooperationsmodalitäten zur flexibleren Gestaltung von Produktions- und Vertriebsmöglichkeiten (*flexible specialization*)¹¹. In diesem Zusammenhang sind Schlagwörter wie z.B. der Übergang von der ersten zur zweiten industriellen Arbeitsteilung bzw. vom Fordismus zum Postfordismus (also von der Massenproduktion zur flexiblen Produktion) nicht unbekannt. Intra- und interregionale Verflechtungsstrukturen gewinnen in der Regionalforschung eine zunehmende Priorität, da die Vermutung nahe liegt, dass Art und Intensität dieser Beziehungen für die regionale Entwicklungsdynamik wichtige Beeinflussungsfaktoren enthalten. (vgl. Krätke 1995, S. 77f) Standortspezifische Faktoren, die nicht leicht imitier- und substituierbar sind, können zu nachhaltigen Wettbewerbsvorteilen der MNU führen (s. Barney 1991), die wiederum die Kernkompetenzen der MNU stärken. Die Sicherstellung von firmenspezifischen und standortgebundenen Faktoren stärken die Attraktivität und folglich die Wettbewerbsposition des Standortes (s. Rugman/Verbeke 1992; Blakely(2001). Grundsätzlich können die mit einer Direktinvestition in Einklang gebrachten definierten Ziele auf marktbedingte und kostenbasierte Faktoren zurückgeführt werden. Die Kombination der Motivbündel von „... *resource seeking, market seeking, efficiency seeking und asset seeking augmenting objectives...*“ (s. Dunning 2002, S. 6f.) und deren enge Korrelation zueinander definieren neben dem Geschäftsklima, ökonomische Anreizmechanismen und die Markteintrittsalternative den Antrieb und die Entscheidungsgrundlage für eine Auslandsinvestition. Jedoch ist ein Wandel hinsichtlich des Stellenwerts einzelner gastlandbestimmender Kriterien im Zeitablauf zu beobachten: Die Zunahme von M&A Aktivitäten (*market-seeking, ressource-seeking*), mit der die MNU Wettbewerbsstärke, Zugang zu neueren Märkten und eine Steigerung von Lieferungskapazitäten erhoffen, stellen das Geschäftsumfeld (z. B. Ausland als Steueroase) und die Regierungspolitik, insbesondere die Wettbewerbspolitik, in den Vordergrund. *Horizontal efficiency-seeking* ADI heben die Liberalisierungsbemühungen sowie die regionalen Integrationsbestrebungen der Volkswirtschaften hervor. Für *vertical efficiency-seeking* ADI, in dem Auslandsgesellschaften die Zwischen- und/oder Fertigprodukte in den

¹¹ Unternehmen, die diese Strategie führen, zeigen eine außerordentliche Reaktions- und Anpassungsfähigkeit auf veränderte Marktanforderungen mittels kontinuierlicher technologischer und organisatorischer Innovationsprozesse.

preiswertesten Standorten hauptsächlich für Exporte zu den dritten Märkten zu produzieren versuchen, gilt insbesondere der politische Rahmen als der kritische Faktor. In Zukunft werden Auswirkungen des Internets, als ein *market facilitating* Instrument, das innerbetriebliche Informationsasymmetrien sowie räumlich anfallende Verhandlungskosten, entlang der Wertkette und quer durch diese verringert, und die Beeinflussung regionaler Agglomeration der in Verbindung stehenden Tätigkeiten der MNU (Clustering unter Unternehmen mit ähnlichen Produktionsstrukturen) eine wesentliche Gewichtung bei der Standortwahl beibehält. Diese zwingen die MNU ihre Strategien zu überdenken und nationale bzw. regionale, staatliche Verwaltungseinheiten ihre Managementleistung auf Mikroebene neu zu beurteilen und neu zu entwerfen, um ihr Land für ADI attraktiv zu gestalten und diese zu behalten. Während die Prinzipien der komparativen Vorteile seit langem geholfen haben, den Aufbau der Produktion zwischen den Ländern zu erklären, wird jetzt erkannt, dass in den größeren Ökonomien der Welt diese Grundregeln nicht weniger relevant sind, wenn man die räumliche Verteilung einiger Arten von Tätigkeiten innerhalb der Volkswirtschaften erklärt. Es scheint, dass in zunehmendem Maße MNU zu solchen Clustern, wo Faktorausstattung (Arbeitskräfte, Infrastruktur, Kapital, Märkte) für die Ansiedlung von Industriebetrieben ausreichend war und Agglomerationsvorteile ausgenutzt werden können. Analysen über die Investitionsabsichten der Unternehmen bestätigen, dass in zunehmendem Maße die politische Stabilität, Qualität der Infrastruktur und regierungspolitische Richtlinien zu Privatunternehmen und zur Konkurrenz, Terroranschläge und andere entstabilisierende Merkmale in Verbindung mit dem ökonomischen Klima auf der Makroebene als die kritischen Variablen zur Entwicklung zukünftiger geographischer Ansiedlung von ADI zugeordnet werden können. Regierungen, die ADI anwerben wollen, leiten diese Art von Analysen an, ihre eigene Position zu rekonfigurieren. (s. Dunning, 2002, S. 6-13, Dunning 2000; EIU 2002)

Abb. 3: “Locational Variables”

	1970–80	1990–2000
<i>1. Industrial country-industrial country</i>		
Firms' motives and strategies	<ul style="list-style-type: none"> • Mainly market-seeking and horizontal efficiency-seeking FDI • Mixture of greenfield FDI (or expansion of same) and M&As 	<ul style="list-style-type: none"> • More asset-augmenting and horizontal efficiency-seeking FDI • More M&As and strategic alliances • Integrated MNE operations • Emphasis on business facilitating variables • Availability of creative assets • Agglomerative economies
Host country determinants	<ul style="list-style-type: none"> • Many domestic MNE operations • Predominantly FDI policy and economic determinants affecting market efficiency-seeking FDI 	
<i>2. Industrial country-developing country</i>		
Firms' motives and strategies	<ul style="list-style-type: none"> • Mainly market resource-seeking • Greenfield and joint ventures • Many domestic MNE operations • Predominantly FDI policy and economic determinants, especially regulation of incentives in relation to FDI 	<ul style="list-style-type: none"> • More vertical efficiency-seeking FDI and subcontracting
Host country determinants		<ul style="list-style-type: none"> • Emphasis switched to using FDI to upgrade domestic competitive advantages • More attention given to economic policies and business facilitation
<i>3. Developing country-industrial country</i>		
Firms' motives and strategies	<ul style="list-style-type: none"> • Little FDI • As for (1) above 	<ul style="list-style-type: none"> • Some market-seeking and asset-seeking FDI • Market size and growth • Availability of technology, organizational capacity
Host country determinants		<ul style="list-style-type: none"> • As for 1970–80, but an increasing amount of efficiency-seeking and some asset-augmenting FDI. • As for (2) above
<i>4. Developing country-developing country</i>		
Firms' motives and strategies	<ul style="list-style-type: none"> • Almost entirely market resource-seeking 	
Host country determinants	<ul style="list-style-type: none"> • Many domestic MNE operations • As for (2) above 	

Entnommen aus: Dunning, J. H., Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced Changes And the Role of FDI Policies, in: Annual World Bank Conference on Development Economics—Europe 2003, Toward Pro-Poor Policies Aid, Institutions, and Globalization, Edited by Bertil Tungodden, Nicholas Stern, and Ivar Kolstad, A copublication of the World Bank and Oxford University Press, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, S. 279 - 290, hier S. 284, Washington 2004

In dieser Schwerpunktverschiebung wird in erster Linie die Absicht verfolgt, die unternehmensrelevanten Prozesse der (internationalen) Wertschöpfungskette effizienter zu gestalten. Organisatorische und institutionelle Rationalisierungsmaßnahmen sowie innovative Produktionskonzepte können die (regionale) Zusammenarbeit stimulieren. Mit der regionalen Nähe ist eine effizientere Organisation der Fertigungsaufgaben und betriebsinterner- und externer bei flexibler Produktion möglich. (vgl. Schätzl 1998, S. 208). In einer Gesellschaft, in der Informationen, Wissen, Kenntnisse und Fertigkeiten eine zunehmende Bedeutung erlangen, verdrängen quasinatürliche und kulturelle Standortfaktoren die natürlichen, als Ressourcen für die Freizeit. Hierzu gehören naturnahe sowie erlebnisrational vorzufindende Einrichtungen für Freizeit- und erlebnisorientiertes Handeln. Auch trägt ein Bedeutungswandel von Entfernungen aufgrund sinkender Informations- und Kommunikationskosten dazu bei, dass traditionelle Standortfaktoren mehr in den Hintergrund gestellt werden (vgl. Kotkin 2000).

2.2.2.4 Auslöser länderübergreifender Ausweitung der Unternehmensaktivitäten

Die letzten Jahrzehnte der globalen Wirtschaftsentwicklung waren Zeugnis von Restrukturierungsprozessen. Unter dieser Konstellation forcierte der weltweite Wettbewerb prinzipiell alle Unternehmungen dazu, ihre Geschäftspolitik zu überdenken. Gründe der Expansionsbemühungen seitens der Unternehmen können durch starken Konkurrenzdruck im Inlandmarkt (vgl. Johansson 1997, S. 129), die Entwicklungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie, steigende internationale Kooperationsbemühungen oder aber auch durch die soziokulturellen (Sättigungserscheinungen auf nationalen Märkten) und wirtschaftlichen Wandlungen in der Internationalisierung festgehalten werden. Die Leistungsfähigkeit hängt zunehmend davon ab, in welcher Intensität externe und interne Einwirkungsfaktoren wie z. B. ausländische Kunden, gesättigter Heimatmarkt, Standortvorteile etc. durch das Management wahrgenommen werden. Damit das Unternehmen den dynamischen Bestimmungs- bzw. Strukturvariablen entgegenwirken kann, muss es zukunftsweisende Strategien entwickeln.

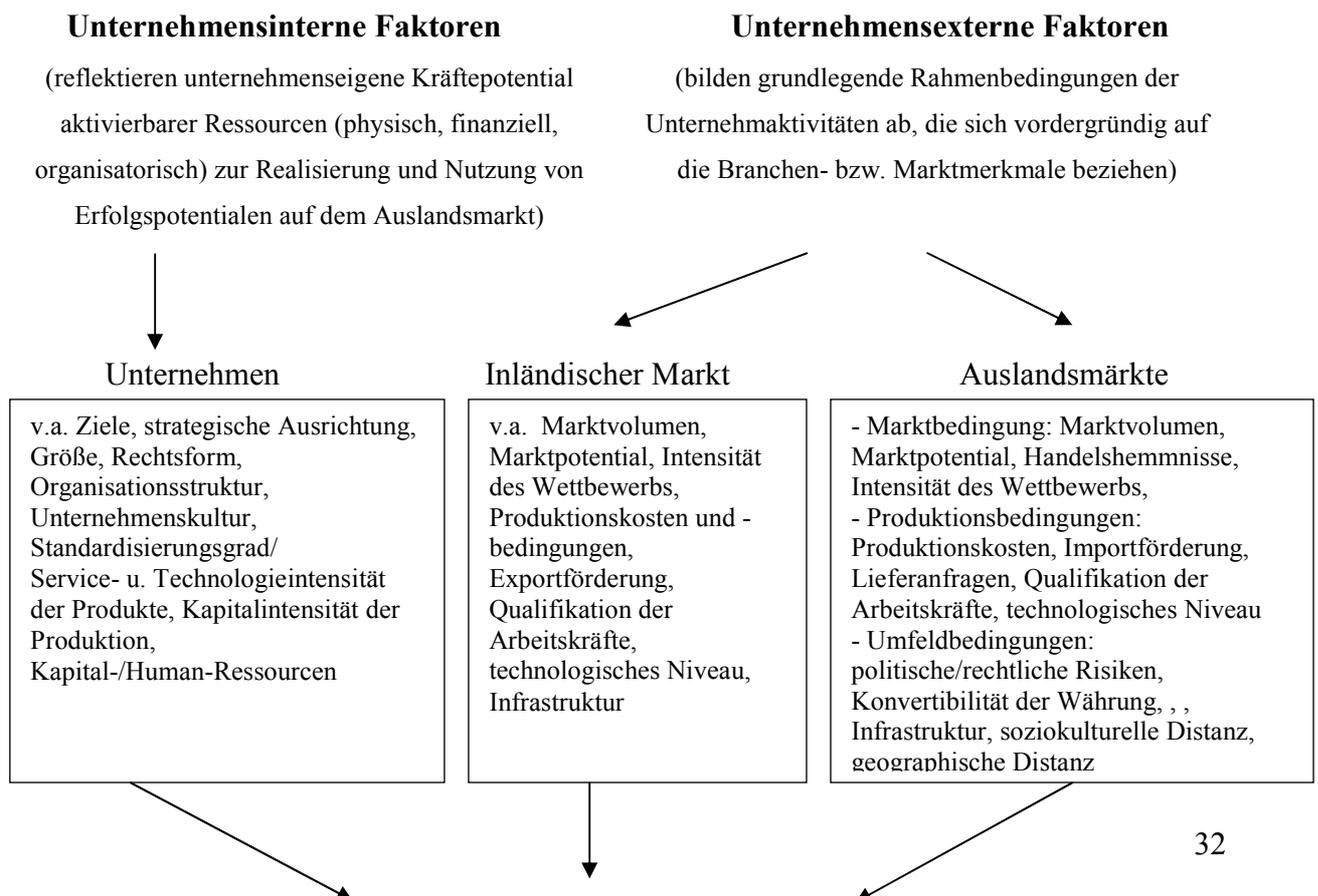
Bevor ein Unternehmen aus proaktiven (offensiv: Internationalisierungsabsichten aus Gründen wie Unternehmenswachstum) bzw. reaktiven (defensiv: Sicherung und Verteidigung der Unternehmensexistenz im Sinne von Risikominimierung) Gründen plant, sich strategisch-

international auf ein Auslandsmarkt zu konzentrieren, sind folgende Fragen zu beantworten wie „Wo und mit welchem Leistungsangebot sollen grenzüberschreitende Unternehmensaktivitäten erfolgen?“, „Wie hoch ist das Risiko?“ und „Welche Markteintrittsstrategien und Marktbearbeitungsstrategien können für das Engagement nützlich sein?“. Denn eine solide Analyse und Bestimmung des Zielmarktes ist eng mit einer stärkeren Wettbewerbsposition verbunden. Die Entscheidung zur Aufnahme von internationalen Geschäftstätigkeiten gilt als eine gut zu meisternde Herausforderung, die in sich neue Chancen und Risiken verbirgt, zu der es kaum eine allgemeingültige Unternehmensstrategie gibt. (vgl. Quelch/Hoff, S. 332)

Einen Überblick über die Einflussfaktoren und Motive des Internationalisierungsprozesses ist in der folgenden Abbildung gegeben. Demnach werden die in Angriff zu nehmenden Maßnahmenschritte zur Erschließung eines Auslandsmarktes durch den unternehmerischen Entscheidungsprozeß, die Struktur und Potential des Unternehmens sowie inländischen und ausländischen Markterfordernissen beeinflusst (vgl. Müller/Kornmeier, S. 109).

Erfolgsfaktoren, die auf den situativen Entscheidungsprozeß einwirken, werden in ihren Grundzügen im folgenden Unterpunkt erwähnt.

Abb. 4: Motivkatalog für die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit



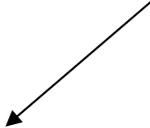
Entscheidungsprozeß Individuum/Gruppe



Markteintrittsstrategie



Erfolg durch Erreichung von



Ökonomische Gründe



Metaökonomische Gründe

<p>Markt- und absatzorientierte Ziele: Erhöhung der Marktpräsenz, Ausgleich saisonbedingter Nachfrageschwankungen auf dem Inlandsmarkt, Verringerung der Wettbewerbsvorteile der im Ausland investierenden Konkurrenten durch eigene Investitionen („Band-Wagon-Effekt“), Sicherung des Absatzes bei Verlagerung der Produktion wichtiger inländischer Partner („Kielwasser-Investition“ von Zulieferunternehmen), Langfristige Sicherung des Weltmarktanteils (z. B. weil Konkurrenten den Heimatmarkt bearbeiten („Cross Investment“), Nutzung von Phasenverschiebungen in Produktlebenszyklus, Stabilisierung des Umsatzes des Gesamtunternehmens durch Belieferung verschiedener Märkte mit unterschiedlichen Konjunkturzyklen, Überwindung von Sättigungserscheinungen auf dem heimischen Markt, Ausweichen auf Auslandsmärkte mit geringem Wettbewerbsdruck, Umgehen tarifärer (Einfuhrverbote, Zölle, Importquoten, Ausgleichsabgaben) und nicht-tarifärer Handelshemmnisse</p>	<p>Kosten- und ertragsorientierte Ziele: Risikostreuung, Auslastung vorhandener oder zu schaffender Kapazität, Kompensation von Wechselkursschwankungen, Ausgleich von Standortnachteilen, Nutzung von Kostenvorteilen durch Produktion im Ausland (z. B. niedrigere Lohn- bzw. Transportkosten), Verteilung der F&E-Ausgaben durch größere Stückzahlen, Kostensenkung durch Nutzung von Economies of scale, Verhinderung von Know-how- Abfluss, Nutzung staatlicher Förderprogramme: Vergünstigungen verschiedenster Art (Kredite, Steuererleichterungen, Garantien, Subventionen)</p>	<p>Beschaffungsorientierte Ziele: Nutzung des Arbeitskräftepotentials, Verbesserung der Chancen für alternative, später zu realisierende Markteintrittsformen (z. B. Gewinnung geeigneter Partner für ein Joint Venture), Erwerben/Nutzung von Know-how, Sicherung der Rohstoffversorgung</p>	<p>Nachahmung der Konkurrenz, Prestige, Investitionen in politisch stabilere Länder, Sympathie</p>
--	---	---	--

Abbildung basierend auf: „Vereinfachtes Modell der Markteintrittsentscheidung“ (S. 108, oberer Teil) und basierend auf „Ziele der Internationalisierung im Überblick“ unterer Teil S. 114 modifiziert entnommen aus Stefan Müller, Martin Kornmeier: Motive und Unternehmensziele als Einflussfaktoren der einzelwirtschaftlichen Internationalisierung, in: Handbuch Internationales Management, hrsg. von Macharzina/Oesterle S: 99-130, hier S. 108 und S. 114; Kulhavy 1981, S. 33

2.2.3 Prozessorientierter bzw. dynamischer Ansatz

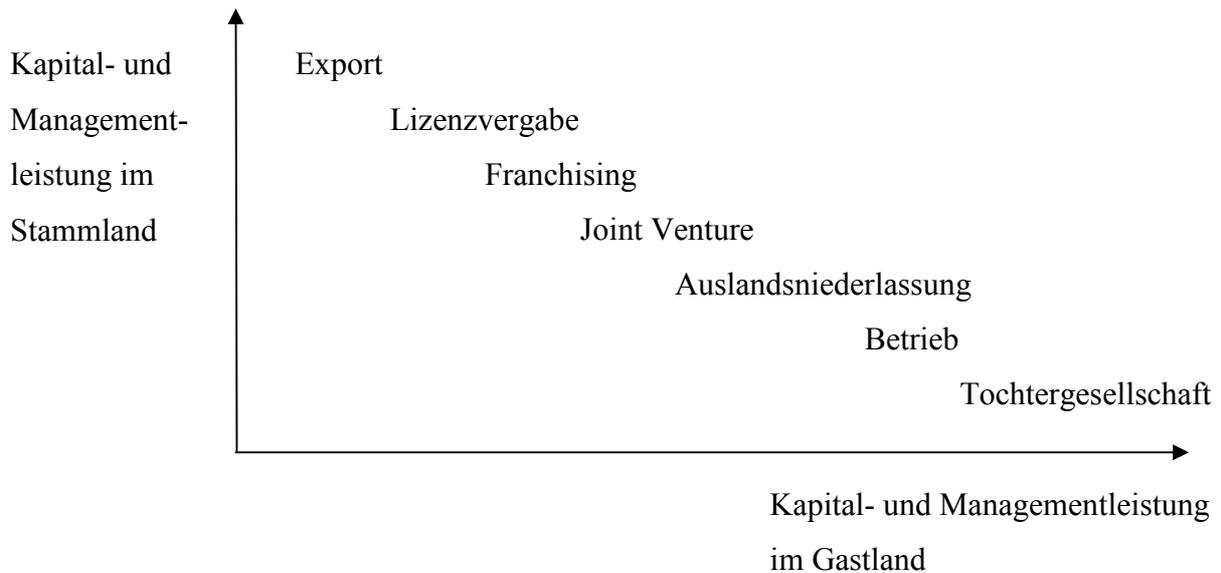
Ein wichtiger Kritikpunkt statischer Betrachtungsperspektiven ist die Nichtberücksichtigung von Veränderungen der Einflussfaktoren im Zeitverlauf. Um diesen Nachteil zu egalisieren, haben sich in der Literatur dynamische Modelle zur Erklärung von Aufnahme und Expansion grenzüberschreitender Aktivitäten eingefunden.

Tatsache ist, dass, wenn die Unternehmensführung sich für die Expansion in ausländische Märkte entscheidet, das Unternehmen unter sonst gleichen Bedingungen einen in mehreren, mehr oder weniger klar voneinander abgrenzbaren Phasen verlaufenden Internationalisierungsprozess durchläuft (vgl. Cavusgil 1984, S. 195-208; Kaynak 1985, S. 197-210; Kumar 1989, S. 915). Wenn *'Born Global Unternehmen'* außerhalb unseres Erklärungsrahmens gehalten werden, kann dieser sukzessive Eintritt in den Auslandsmarkt dadurch nahe gelegt werden, dass die Internationalisierung einer Art Lernprozesses unterworfen ist. Je nach Ausgangsprämissen und Zielvorstellungen unterscheidet sich dann der Internationalisierungsgrad und führt entsprechend zu differenzierteren Positionen in ausländischen Märkten.

Zur Erklärung zunehmender Erweiterung des geographischen Radius von Unternehmensaktivitäten kann das Internationalisierungsprozess-Modell nach Meissner/Gerber (1980 223 ff.) herangezogen werden¹². Demzufolge kann die Erschließung von psychologisch entfernteren Märkten durch sukzessivem Ressourcentransfer vom Stammland ins Zielland interpretiert werden. Das bedeutet, dass sie die zunehmend phasenweise verlaufende Internationalisierung durch ihrer Abhängigkeit von Kapital- und Managementleistungen im Stamm- und Gastland, also Ressourcenbeanspruchung, darstellen (s. folgende Abbildung 5). Es ist schwierig, einer Einteilung der einzelnen Phasen nach der Zeit oder nach Faktoren nachzugehen, die den Übergang zur nächsthöheren Stufe determinieren soll.

¹² Dem dynamischen Internationalisierungsansätzen gehören weitere Theorien an. Für einen Überblick siehe bspw. Perlitz 1995, S. 135 oder Macharzina/Engelhard 1991, S. 24 ff.

Abb. 5: Der unilineare Internationalisierungspfad



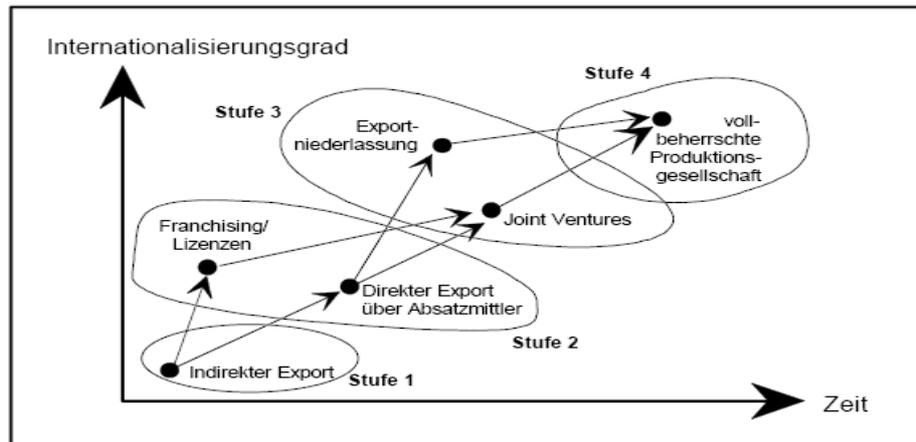
Quelle: Meissner, H.-G./Gerber S. Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 32. Jg., Nr. 8, 1980

Aufgrund der Unerfahrenheit und geringen Informationsbasis wird der erste Schritt ins nahegelegene Zielmarkt mittels indirektem Export aufgenommen, das dann später mit direktem Export fortgesetzt wird. Die Überwindung von anfänglichen Unsicherheiten, Erfahrungsmängeln und der zunehmende Kontakt mit ausländischen Kunden mit erweiterter Kenntnis der (Geschäfts-)Rahmenbedingungen im Ausland erleichtern die in der Zukunft zu treffenden Entscheidungen bezüglich fortschreitender Auslandsinvestitionen, die mit risikoreicheren und kapitalintensiveren Markteintrittsformen expandieren. Relative Einfachheit und die einseitige Orientierung an absatzpolitischen Anreizen kennzeichnen diese Darstellungsform. Die idealtypische Konzipierung reflektiert nicht zufriedenstellend die Realität, da vielfältige Umweltbedingungen keinen *unilinearen* Internationalisierungspfad ermöglichen. (vgl. Dülfer, 1992, S. 106/107 und Dülfer 1996, S. 112; Schmidt 1996, S. 10)

Im Gegensatz zum *unilinearen* Stufenmodell von Meissner/Gerber vertritt das Konzept von Root den sachlichen und zeitlichen Zusammenhang der unterschiedlichen Markteintrittsalternativen zueinander, die den prozessualen Charakter der wachsenden Internationalisierung in den Vordergrund stellt (s. Root 1987, S. 15 ff.) Es lässt sich schlussfolgern, dass es dabei möglich ist, anhand unterschiedlicher Ausgangspunkte der Internationalisierung im Zeitablauf verschiedene Pfade definieren zu lassen (s. folgende Abbildung 6). In der Praxis besitzen einige Unternehmen nicht nur eine, sondern zumeist gleichzeitig nebeneinander bestehende Markteintrittsformen, mit denen sie ins Ausland expandieren können. Auch ist eine Ergänzung der alten durch die Aufnahme einer neuen

Markteintrittsalternative vorstellbar. Die Grundprämisse ist immer dieselbe, dass intensiveres Auslandsengagement zunehmende Risiken nach sich ziehen. In diesem Zusammenhang erscheint es zweckdienlich, die einzelnen Markteintrittsformen in Kapitel 3 zu klassifizieren und zu beschreiben.

Abb 6: Pfade von Markteintrittsstrategien



2.2.4 New Economic Geography

2.2.4.1 Kernpunkte des theoretischen Rahmens

Zunehmende Handelsverflechtungen zwischen Industrieländern (Länder mit sehr ähnlichen Faktorausstattung) griffen die Theorie der komparativen Vorteile der Volkswirtschaften an, mit der der internationale Handel zwischen Ländern mit unterschiedlicher Faktorausstattung argumentiert worden ist und Entwicklungen aus der internationalen Integration resultierten. Entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit einer ganzen Volkswirtschaft sind nicht (nur) die verfügbaren Produktionsfaktoren maßgeblich, sondern die Wettbewerbssituation von Unternehmen, die in internationaler Konkurrenz stehen. Die Forschungsdisziplin, die auf dem theoretischen Fundament der Ökonomik steht und versucht ökonomische Mechanismen der Konzentration (Agglomeration) in einem generelleren Umfang zu erklären, nennt man „New Economic Geography“ (künftig NEG)¹³. Sie beantwortet somit die Frage, wieso lokale Konzentrationen in einer bestimmten Wirtschaftsregion existieren und zeigt die Bedeutung von positiven und negativen Externalitäten auf. Ebenso stellt sie einen Erklärungsversuch für die räumliche Verteilung von Industrien dar. Betriebliche Skalenerträge und

¹³ Einen guten Überblick der NEG-Modelle findet man bei Fujita, M.; Krugman, P.; Venables, .: The spatial economy: cities, regions and international trade, MIT Press, Cambridge MA, 1999.

entfernungsabhängige Transaktionskosten sind wesentliche Größen in dieser Theorie. Es gelang Krugman, die Relevanz von Regionen als wichtige Ebene in der Wettbewerbsfähigkeit von MNU im internationalen Kontext aus der mikroökonomischer Perspektive her zu begründen. Die Erklärung der räumlichen Verteilung der wirtschaftlichen Aktivitäten hat mit der von Krugman (1991) begründeten Neuen Ökonomischen Geografie bemerkenswerte Entwicklungen machen können (s. Krugman 1991; Krugman, 1995; Chakravorty/ Koo/ Lall 2003, Chakravorty/Lall. 2007). Die Neue Ökonomische Geografie konzentriert sich auf solche externe Effekte, die sich über Märkte (Bezugs-, Absatz- und Arbeitsmarkt) vermittelt lassen. Bei anderen Agglomerationstheorien kommen die nichtmarktlichen Interaktionseffekte, die auch in den Theorien endogenen Wachstums eine zentrale Rolle spielen, zum Ausdruck.

Koschatzky definiert die NEG wie folgt:

„Theoretische Betrachtung, empirische Analyse und politische Steuerung der ökonomischen, sozialen und technologischen Interaktionen von Wirtschaftssubjekten und der Wirkungen ihrer Interaktionen auf die Raumstruktur sowohl aus Makrosicht, d. h. auf internationaler und interregionaler Ebene, als auch auf der Mikroebene einzelner Akteure und Regionen, mit dem Ziel, zu einem besseren Verständnis über die Funktionsweisen von Lernprozessen, die sozio-kulturellen Einflussfaktoren auf die Technikentwicklung, die Generierung neuen Wissens und dessen technologisch-ökonomische Nutzung und über Interaktionsmechanismen und –hemmnisse zwischen Akteuren, ihrem räumlichen Umfeld sowie zwischen Regionen zu gelangen.“:

http://www.isi.fhg.de/r/hannover/neue_wirtschaftsgeographie/Neue_Wirtschaft_geographie.pdf, Zugriff 23.02.2008, 17.24 Uhr

Gegenstand der sogenannten NEG, als neue Forschungsrichtung, ist der Erklärungsversuch bezüglich der Konzentration einer großen Vielzahl ökonomischer Aktivitäten im geographischen Raum, in dem er vor den Augen hält, welche Faktoren die Ballung wirtschaftlicher Aktivitäten begünstigen und unter welchen Bedingungen sie erhalten bleiben, obwohl andere Wirtschaftsregionen durch eine unausgewogene Dichte gekennzeichnet sind. (s. Mikkelsen 2004) Die NEG kennzeichnet sich durch folgende vier Kernelementen:

- Aufstellung eines allgemeinen Gleichgewichtsmodells der Regionalökonomie, abgesehen von der traditionellen Standorttheorie und Wirtschaftsgeographie;
- *“increasing returns”* auf Betriebsebene, welches wesentlich für die Wirtschaft ist, nicht in den "Hinterhofkapitalismus" (*“backyard capitalism”*) zu degenerieren, wo jeder Haushalt oder jede kleine Gruppe die meisten Einzelteile für sich produziert. Zudem führen steigende Skalenerträge zu der Marktstruktur, die durch unvollkommenen Wettbewerb gekennzeichnet ist;
- Transportkosten und schließlich
- die örtliche Bewegung der produktiven Faktoren und der Verbraucher als eine Vorbedingung für die Agglomeration. (s. Fujita/Mori 2005)

Unternehmen, deren Aktivitäten sich auf Wissensintensive schwerpunktmäßig verlagern und überwiegend im internationalen Qualitätswettbewerb stehen, siedeln sich in Ballungsräumen an, vorausgesetzt, dass sie von lokalen Spillovers relativ stark profitieren. Im Gegensatz dazu erfolgt eine Verlagerung von standardisierten Fertigungsprozessen an kostengünstigere Standorte.

Klar abgegrenzt ist die NEG zur „Neuen Außenhandelstheorie“ durch die endogene Bestimmung der Standortwahl von Unternehmen und Produktionsfaktoren. Grundlegende Modellklassen der *Spatial Economy* sind die *„core-periphery model, regional and urban system models and international models“*, mit geringen Veränderungen der gleichen grundlegenden modellierenden Architektur. Das Untersuchungsziel in allen drei ist, wo und wieso ökonomische Transaktionen stattfinden. In den vergangenen Jahren wurde durch die Neue Wirtschaftsgeographie ein neues theoretisches Rüstzeug dahingehend entwickelt, um darzustellen, wie diese Interaktionen, unter den Bedingungen der Größenvorteile der Produktion auf Betriebsebene, welche die Unternehmen veranlassen, nur an einem Standort zu produzieren, Transportkosten und Faktormobilität, die Entstehung und Veränderung räumlicher Wirtschaftsstruktur erklären können. In diesem Zusammenhang gelang es den Pionieren der Neuen Wirtschaftsgeographie wie Krugman und Fujita durch eine Transmission der Ansätze aus der endogenen Wachstumstheorie auf den Raum, Fragestellungen des Agglomerationsprozesses, unter intensiver Betrachtung der Veränderungsprozesse regionaler Entwicklung, in die wissenschaftliche Debatte herbeizuführen. Obwohl dieser Erklärungsansatz räumlicher Verteilung ökonomischer Interaktionen keinen neuen

Analysegrund darstellt¹⁴, wird die zunehmende Rückkehr der räumlichen Anhäufung dadurch modelliert, indem sie eine Erläuterung über die zentripetalen Kräfte, die das Wirtschaftsleben zusammenziehen, und die Zentrifugalkräfte, die das Wirtschaftsleben auseinander drücken, erlaubt. Diese Kräfte sind aus der mikrotheoretischen Perspektive dargelegt und verdeutlichen in diesem Zusammenhang, wie die geographische Struktur einer Wirtschaft durch die Spannung zwischen diesen Kräften geformt wird. Im Unterschied zur älteren regionalökonomischen und wirtschaftsgeographischen Theoriebildung wurde ein stark mathematikorientiertes Modell entwickelt. Die Transportkosten spielen eine Schlüsselrolle für das Kräfteverhältnis zwischen den (negativen) Zentrifugal- und (positiven) Zentripetalkräften (s. Fujita/Krugman: 2004, hier S. 141 f.). Wenn die relativen Transportkosten steigen, tendieren die Unternehmen zum größten Teil dazu, die Produktion in der Nähe der Arbeitsmärkte aufzunehmen, während bei relativ sinkenden Transportkosten (entweder im Rahmen vom Abbau administrativer Handelshemmnisse oder durch den Ausbau interregionaler Verkehrsinfrastruktur oder leistungsfähigerer Verkehrs- und Kommunikationssysteme, technischer Fortschritt) die Absicht zur Konzentration von ökonomischen Aktivitäten besteht, um in den Genuss von den sogenannten positiven Effekten zu gelangen, auf die im weiteren Bezug genommen wird. Sinkende Transportkosten schwächen die Agglomerationskräfte, und ein Teil der Arbeitskräfte und damit Teile der Industrie verlagern ihren Standort aus dem industriellen Kern zurück in die Peripherie. Räume können aufgrund der Transportkosten gute Voraussetzungen zum Aufbau von räumlicher Marktmacht bilden. Anhäufung des Wirtschaftslebens tritt auf vielen geographischen Niveaus auf. (vgl. Ludema 1997) Neue Theorien beschäftigen sich mit der Interdependenz zwischen Produktions-, Konsum- und Standortentscheidungen der einzelnen Wirtschaftssubjekte, wobei vor den 50er Jahren die theoretisch optimale Produktions- und Konsumverteilung sowie der Faktorallokation im Vordergrund stand. Ab den 50er Jahren beschäftigt, unter realitätsnahen Umfeldbedingungen, die Ermittlung des tatsächengerechten, optimalen Standort der einzelnen Wirtschaftseinheit die Forschung. Den fruchtbaren und zukunftssträchtigen Nährboden für die allgemeinen Gleichgewichtmodelle in der räumlichen Wirtschaftsstruktur legte Krugman in seiner Veröffentlichung im Jahre 1991 nieder (s. Krugman 1991a). In diesem „Prototyp“ der Neuen Ökonomischen Geographie gelang Krugman ein allgemeines Gleichgewichtmodell herzuleiten, mit sehr spezifischen Annahmen

¹⁴ Analysen räumlicher Wirtschaftsstrukturen finden ihren Ursprung in den klassischen Standorttheorien von beispielsweise von *Thünen* (1826: Bestimmung der optimalen Produktionsstruktur im Raum), *Weber* (1909: Bestimmung des transportkostenminimalen Standortes), *Christaller* (1933: System zentraler Orte) und *Lösch* (1940: Entstehung städtisch-wirtschaftlicher Agglomerationen). (vgl.: Reichart(1999); Schätzl (1998)

an die Nutzen- und Produktionsfunktionen, das Zusammenspiel raumdifferenzierender Faktoren¹⁵ mit festen mikroökonomischen Grundlagen durch die Kombination von Elementen der neuen Außenhandelstheorie und Ideen der traditionellen Standortlehre zu formalisieren. Die Aussagefähigkeit dieses Ansatzes spiegelt die Erklärungsstärke für die Bildung von ökonomischen Kern-Peripherie-Strukturen wider. Insbesondere zeigt die NEG, neben den zentripetalen und zentrifugalen Kräften, auf die noch im weiteren Verlauf Bezug genommen wird, die Berücksichtigung steigender Skalenerträge und die (interregionalen) Transportkosten sowie auf der Seite der Beschaffungs- als auch der Absatzmärkte. Die Unterstellung steigender Skalenerträge auf Firmenebene unterbindet die vollständige Konkurrenz, was zur Theorie führte, die Wettbewerbsform der monopolistischen Konkurrenz (Dixit-Stiglitz Modell 1977) als Ausgangssituation anzunehmen. Die Nichtberücksichtigung eines Transportsektors lässt die Transaktionskosten als Eisbergkosten erklären, von denen man ausgeht, dass lediglich ein Teil einer Gutseinheit seinen Zielort erreicht, während der Rest auf dem Transport „schmilzt“. Mit der Betonung des Raumes und der Transportkosten als Determinante der unternehmerischen Standortwahl und des Konsumverhaltens wird dargestellt, wie pekuniäre Externalitäten in den Sektoren entstehen, die durch relevante Handelskosten, steigende Skalenerträge und monopolistische Konkurrenz gekennzeichnet werden. (s. Lammers/Stiller 2000, S. 7-9; Melitz//Ottaviano (2005) leiteten einen Modellrahmen her, der zu der Analyse von Handel und regionalen Politikenszenarien mit heterogenen Firmen passt.

¹⁵ Zu den raumdifferenzierenden Faktoren gehören die Agglomerationsfaktoren (interne und externe Ersparnisse), die Transportkosten als Mobilitätsfaktor und die Abhängigkeit der Wirtschaft vom Produktionsfaktor Boden, die sich nach Standortbedarf/-anforderungen der Branchen richten. Die Standortstruktur lässt sich aus dem Zusammenwirken dieser raumdifferenzierenden Faktoren ableiten. (Bogorinsky./Geber 2004)

Tab. 1: Gegenüberstellung von Vor- und Nachteilen der NEG

Stärken	Schwächen
<ul style="list-style-type: none"> - Betonung der Raumdimension ökonomischen Handelns - Formale Modellierbarkeit räumlicher Prozesse - Deutliche Verbesserung des Realitätsgehalts der Modelle - vergleichbare Schlussfolgerungen über räumlich ungleichgewichtiges Wachstum wie Polarisierungstheorie 	<ul style="list-style-type: none"> - oberflächliches Verständnis vom technischen Fortschritt - kein Rückgriff auf den Erkenntnisstand der Innovationsökonomik - Relevanz von Interaktionen und sozialen Prozessen im Innovationsprozess werden nicht aufgegriffen - rudimentäres Raumverständnis der Modelle - Neuheitsgrad über Raumrelevanz ökonomischen Handelns bezieht sich vorwiegend auf die Wirtschaftswissenschaften

Eigene Darstellung in Anlehnung an: Koschatzky, K.: Stärken und Schwächen der „new economic geography“, Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, 2003

http://www.isi.fhg.de/r/hannover/neue_wirtschaftsgeographie/Neue_Wirtschaftsgeographie.pdf

25.09.2004, 15.43 Uhr

2.2.4.2 Empirische Bedeutung

Die Konzentration ökonomischer Aktivitäten in einer Region gibt wichtige Erkenntnisse bezüglich des Wettbewerbs auf mikroökonomischem Niveau und deckt die Rolle der Location im Kontext von Wettbewerbsvorteilen auf (Porter 2000). Verlässliche Politikempfehlungen aus den entwickelten Theorien kommen erst zur Geltung, wenn sie einer empirischen Überprüfung unterzogen werden. In diesem Zusammenhang müssen empirisch analysierte Phänomene einen bedeutenden Erklärungsbeitrag leisten. Empirische Studien zur NEG lassen erkennen,

„ dass sich viele Phänomene in der realen Ökonomie mit diesen Modellen erklären lassen, deren Besonderheit die explizite Berücksichtigung von Raumüberwindungskosten, Skaleneffekten und Agglomerationsvor- und nachteilen ist. ... Die Relevanz dieser Theorierichtung ist insbesondere in einer Welt groß, in der sich die Kosten der Raumüberwindung durch regionale und weltweite Integrationen sowie technische Entwicklungen weiter schnell und nachhaltig verändern. Die Neue Ökonomische Geographie ist ein zeitgemäßes Forschungsfeld, in dem noch zahlreiche Fragen für theoretische und empirische Analysen offen sind. Für die politische Gestaltung von Integrationsprozessen sowie die Möglichkeiten der Wirtschaftspolitik, auf räumliche Entwicklungen Einfluss zu nehmen, liefern diese Arbeiten wichtige Entscheidungsgrundlagen.“ Stiller/Lammers (2004), S. 6

http://www.hwwa.de/Publikationen/HWWA_Info/2004/hwwainfo-04-09.pdf

04.03.2005, 09.13 Uhr

Reales Einkommen ist in Volkswirtschaften mit einer Konzentration von wirtschaftlichen Aktivitäten in einer Region höher im Gegensatz zu Ländern ohne Ballung von Unternehmensaktivitäten, was dazu zu einer aktiveren Industriepolitik führt (Norman/Venables 2004). Empirische Arbeiten, die die grundlegenden Zusammenhänge sowie Triebkraft („*driving forces*“) zum Vorschein bringen, haben demnach bei der öffentlichen Verwaltung einen zunehmenden Stellenwert (s. Hafner 2008).

2.3 Eine betriebswirtschaftliche Perspektive multinationaler Unternehmen

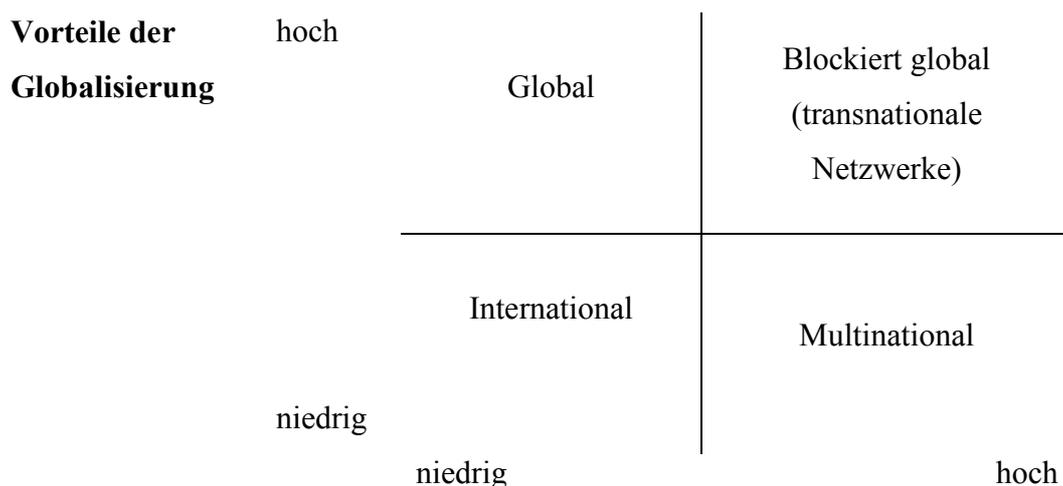
2.3.1 Begriffsbestimmung unter dem Aspekt der geographischen Orientierung

2.3.1.1 Konzeptionelle Erkenntnisse der Unternehmensformen

Unternehmerische Internationalisierung widerfährt unter den Grundsätzen des internationalen Marketings mit dem Ziel Kosten- und Qualitätsvorteile zu generieren. Obwohl häufig Internationalisierung mit Export gleichgesetzt wird, hat sie nicht die gleiche Aufgabe wie der Export, einfach Produkte oder Dienstleistungen auf dem ausländischen Markt anzubieten. Die Anzahl der bearbeiteten Auslandszielmärkte oder aber auch die relativen Auslandsanteile von Umsatz bzw. Absatzzahlen geben Aufschluss über den Internationalisierungsgrad eines Unternehmens. Gewöhnlich gilt, dass steigende Internationalität eines Unternehmens positiv mit intensiveren, grenzüberschreitenden Marktengagements verbunden ist und mit weitreichender Kontrollabsicht korreliert. Kutschker beurteilt den Internationalisierungsgrad anhand der Größen Integration, Wertschöpfung und Geographisch-kulturellen Distanz. Er

zeigt auf, dass allein Vertriebsaktivitäten in verschiedenen Volkswirtschaften einen minimalen Integrationsgrad aufweisen. Für MNU ist die „Anzahl und geographisch-kulturelle Distanz der Länder“ und „Umfang der Wertschöpfung“ charakteristisch und wenig das Argument der Integration, obwohl die Struktur der Wertschöpfungsketten in diesen Ländern stark ähneln. Globale und transnationale Unternehmen sind durch eine „Merkmalskombination gekennzeichnet, die sich vor allem durch eine starke Integration auszeichnet, wobei die globale Unternehmung eine starke Konzentration der marktfernen Wertschöpfungsstufen auf wenige Länder besäße, während die transnationale Unternehmung eine recht heterogene Verteilung ihrer Wertschöpfung auf die einzelnen Länder vornähme“ (s. Kutschker 1989, S. 45). Unternehmen erhoffen sich durch den Eintritt in den Auslandsmarkt eine Verminderung des Marktrisikos, indem der Gang ins Ausland die konjunkturelle Entwicklung geographisch teilt und eine führende Kosten-, Qualität- oder Technologieführerschaft ermöglichen lässt. Mit der geographischen Ausweitung der Geschäftstätigkeit gelingt es dem Unternehmen die Produktionskapazitäten effizienter auszulasten und trägt positiv zum Gewinn- und Einkommenssteigerungen bei (vgl. Kulhavy 1981, S. 31). Hierbei ist die folgende Internationalisierungsmatrix eine weitreichende Hilfestellung, die „zunächst als anschauliches Modell zur theoretischen Beschreibung der Koordinationsintensität von Internationalisierungsstrategien herangezogen“ werden kann (Macharzina/Oesterle 2002, S. 727).

Abb. 7: Ansatz der Unternehmenstypologisierung



Quelle: Macharzina, K./Oesterle, M.-J.: Bestimmungsgrößen und Mechanismen der Koordination von Auslandsgesellschaften, in Hrsg.: Macharzina, K.; Oesterle, M.-J.: Handbuch Internationales Management, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002, S. 729

Man unterscheidet diesbezüglich folgende Unternehmensformen:

- international grenzüberschreitende Aktivitäten eines Unternehmens, deren Zentrale im Heimatland beibehalten wird und somit die Aufrechterhaltung der nationalen Identität impliziert (Meissner 1988, S. 66).¹⁶
- Multinationale Geschäftsbeziehungen (autonome Unternehmenseinheiten): markant an dieser Organisationsform ist die systematische Bearbeitung weltweiter Auslandsmärkte durch eine Aufbauorganisation, die lokale Entscheidungen unter optimalen Standortfaktoren, durch Überwindung der Staatsgrenzen, trifft. MNUs operieren mit wirtschaftlich und rechtlich selbständig organisierten Tochtergesellschaften mit der Logik der regionalen Adaption. Folglich heißt das, dass *„a company’s management tries to operate effectively across a series of worldwide positions with diverse product requirements, growth rates, competitive environments and political risks. The company prefers that local managers do whatever is necessary to succeed in R&D, production, marketing, and distributions, but holds them responsible for results.”* (s. Hout/Porter/Rudden 1982, S. 103) Verglichen mit nationalen Unternehmungen heben sich multinationale auf Grund ihrer überdurchschnittlichen Umsatz- und Gewinnentwicklungen sowie intensiverer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten und des hohen Differenzierungsgrad bei den Produkten, dem qualitativem Personal und der neuen bzw. technologisch komplexen Produkten, ab. In der Literatur ist sie mit ausländischen Direktinvestitionen gleichgesetzt. Bei globalgeführten Unternehmen ist das Unterscheidungsmerkmal in der Beanspruchung der ‘globalen Neukonfiguration der Wertkette’ zu sehen, deren Absicht die Erzielung von Economies of Scale und Scope¹⁷ Vorteilen ist. Multinationale Unternehmen interessieren sich für die lokale Marketing- und Produktpassungen im Gastland und gestalten somit die

¹⁶ Die Unterteilung von globalen und multinationalen Unternehmen erfolgt für Meissner (1988) unter dem Oberbegriff internationale Unternehmen

¹⁷ ‘Economies of Scale’: seinen Vorteil ziehen aus den Mengeneffekten bzw. Spezialisierung zielt auf eine führende Kostenstellung im Wettbewerb ab; ‘Economies of Scope’ bauen Unternehmens-know-how durch Lerneffekte und Ressourcenzusammensetzung aus, die weltumfassende technologieorientierter und kundenspezifischer Qualitätsvorteile in sich birgt.

diversen Stufen der Wertkette. (vgl. Hinterhuber S. 350, Kotler/Bliemel 1999, S. 631-636, Markusen 1995, S. 172) Mit ihren ausländischen Direktinvestitionen stellen diese Unternehmen eine Art Verbindungslinie dar, die insbesondere für die Entwicklungsländer, über die Landesgrenzen hinweg den Transfer vom physischen und technologischen Kapital sowie Management Know-how ermöglichen.

- Globale Geschäftsbeziehungen erfordern die Sichtweise der Welt als einen einzigen Markt, die mit großen Kooperations- und Integrationsanstrengungen verbunden sind und eine globale Rationalisierung mit standardisierten Etablierungsbemühungen mit einem weltumspannenden Konzept verfolgen. (vgl. Douglas/Craig, S. 20/21, Meissner 1988, S. 66, Perlitz 1995, S. 12) Der Wettbewerb in globalen Branchen (z.B. Unterhaltungselektronik) erfordert für die *Globalunternehmen* eine Standardisierung des globalen Geschäftes, die zu Kostenersparnissen, starker Produktmarke und Unternehmensimage zu führen vermag und für die preisbewussten Endverbraucher gute Qualität zu niedrigeren Preisen anbietet (Konzept der globalen Rationalisierung). Hier ist die Welt als ein einziger Markt zu sehen (im Vergleich zur erstgenannten Unternehmensform, in der die Welt in Teilmärkte klassifiziert wird), deren Begründung in der weltweit konvergierenden Konsumnachfrage (vgl. Levitt 1983) und der kapitalintensiven Produktion liegt. Es ist fast das identische Produkt, das auf dem Weltmarkt seitens der globalen Unternehmen zur Zufriedenstellung der universalen Bedürfnisse angeboten wird, man sucht nach Gemeinsamkeiten – unabhängig davon, wo die Konsumenten leben – und setzt energisch die standardisierten Produkte und Dienstleistungen durch. Ferner ist eine weitreichende Liefer- und Leistungsbeziehung festzustellen. Es ist nicht jedem international agierendem Unternehmen eine Selbstverständlichkeit, Globalstrategien zu entwickeln, da es mit vielen Risiken verbunden ist (vgl. Hout/Porter/Rudden 1982). Über die Entwicklungsschritte von einem nationalen zu einem globalen Unternehmen kann bei Meissner (vgl. 1988, S. 155 – 157) nachgeschlagen werden. Neben der Erhaltung und Sicherung einer globalen Wettbewerbsposition (Weltmarktanteil) soll die Absicht bei der Entwicklung und Implementierung einer globalen Strategie ein

angeglichenes Verhältnis zwischen der regionalen Verteilung des eigenen Geschäfts und des Weltmarktes und auch die Präsenz in global-strategisch bedeutenden Märkten sein: „ *To have a global level of market participation requires significant global market share, a reasonable balance between the business's geographic spread and the market's spread, and presence in globally strategic country markets*“ (s. Yip 1995, S. 59). Auch wenn Buzzell die globale Phase mit ihren Vorteilen der Standardisierung in seinem im Jahre 1968 veröffentlichten Beitrag bekannt gab, erkannte man jedoch die Bedeutung der Produktstandardisierung und die Integration der Aktivitäten über die Landesgrenzen erst durch die Veröffentlichung von Theodore Levitt (1983), in dem er damit das Argument des homogenen Zusammenwachsens der Weltmärkte aufstellte. Mit ausgebildetem Personal und qualitativer Produktausrichtung bedeutete dies für ein Unternehmen eine neue Erklärung der Befriedigung der Kundenbedürfnisse im intensiven Wettbewerb. 'Konvergierende Märkte', so Levitt, führen, aufgrund technologischen Fortschritts, Massenkommunikation und verstärkte Reiseinteressen, dazu, dass sich die Kundenpräferenzen auf der ganzen Welt sich ähneln. Der Erfolg dieser Vorgehensweise liegt in der Ausnutzung von Skalenvorteilen mit der Standardisierung und somit einer schnelleren Amortisation der Investitionsausgaben, insbesondere Forschung und Entwicklung, über mehrere Märkte. Hohe Qualität wird zu niedrigen Preisen, trotz fehlender spezifischer Adaption der Produkte auf die lokalen Bedürfnisse im jeweiligen Land, angeboten. (vgl. Kux/Rall, S. 78-82,; Meissner, S. 96/97; Douglas/Wind 1995 S. 30 f.). Diese Entwicklung der „*Globalization of production*“, wie sie Anwar bezeichnet, bedeutet also, dass die Globalisierung der Produktion sich an den effizientesten Standort richtet. Hier bilden der günstige Erwerb von Produktionsfaktoren und die funktionale Arbeitsteilung die Grundlage zur Senkung der Produktionskosten (Größenvorteilen) und schließlich zu Preissenkungen. Eine weltumspannende Diffusion modernerer Technologien erlauben zudem den grenzüberschreitenden Unternehmen Produktdifferenzierungen, Vertiefung bestehender organisatorischer Anordnungen und Produktivitätsgewinne. Die so erworbene höhere Machtstellung,

hauptsächlich in den Entwicklungsländern, erlaubt, die Wirtschaftspolitik dieser Volkswirtschaften zu beeinflussen, das soweit gehen kann, dass eine marktbeherrschende Stellung eintreten kann (vgl. Anwar 2002, S. 411/412) . Damit ein Unternehmen eine Globalstrategie anwenden kann, muss es das Globalisierungspotential der Branche, in dem es (pro-)aktiv handeln will, mittels der „*Globalisierungstreiber*“ (Yip, G. 1996) ermitteln, auf deren Basis die strategisch-standardisierte Vorgehensweise (Vereinheitlichungsgrad der Unternehmensstrategie) bestimmt wird. Die Branchenglobalisierungstreiber (s. Yip, G. 1995 S. 26 ff. und Hinterhuber/Matzler/Pechlaner 2002, S. 336-342) „*sind die jeder Branche zugrunde liegende Bedingungen, die das Potential für eine globale Strategie schaffen* (Yip, G. 1996, S. 47)“

- *Transnationale Geschäftsbeziehungen*: Simultanes anvisieren von „*globaler Effizienz, differenziertem Marketing und der Fähigkeit zur weltweiten Entwicklung und Nutzung von Wissen*“ (s. Bartlett/Ghoshal 1990, S. 81 ff.) Ein weiterer Konsens der wissenschaftlichen Auseinandersetzung ist die Strategieart, die als „*blockiert global bzw. integrierte Netzwerke*“ bezeichnet wird. Die Kennzeichnung dieser Unternehmensform ergibt sich in dem ausgewogenen Mix zwischen der Integration (i. S. der Standardisierung) und der Lokalisierung (Adaption). Hierbei sind Zentralelemente des Marketingprogramms standardisiert und der Rest den lokalen Gegebenheiten angepasst. Die Schaffung eines harmonischen Verhältnisses, die eine gegensätzliche Vorgehensweise darstellt, hat zur Folge, dass Handlungsentscheidungen aus universeller Perspektive mit untermauerten Lokalinformationen getroffen werden, gelegentlich da, wo die Marktnähe bei Produktentwicklungen und Marketingentscheidungen notwendig ist. Häufig kommt diese Organisationsstrategie in der Telekommunikationsbranche vor. (vgl. Levitt 1983, Bartlett/Ghoshal 1988, Bartlett/Ghoshal 1990, Hout/Porter/Rudden S. 19/20 Macharzina/Oesterle 2002, S. 727-730)

Die folgende Abbildung liefert die kennzeichnenden Unterscheidungsmerkmale in einer Gesamtübersicht:

Tab. 2: Unterscheidungsmerkmale von Unternehmenstypologien

Organisatorische Charakteristika	International	Multinational	Global	Transnational
Konfiguration von Werten und Fähigkeiten	Kernkompetenzen zentralisiert, andere Kompetenzen dezentralisiert	Dezentralisiert und im nationalen Rahmen unabhängig	Zentralisiert und weltmarktorientiert	Weitgestreut, interdependent und spezialisiert
Rolle der Auslandsniederlassungen	Anpassung und Anwendung von Kompetenzen der Zentrale	Erkennen und Nutzung lokaler Marktchancen	Umsetzung von Strategien der Zentrale	Differenzierte Beiträge der nationalen Einheiten zu integrierten weltweiten Aktivitäten
Entwicklung und Diffusion von Wissen	Erwerb von Wissen in der Zentrale und Transfer in Auslandsniederlassungen	Erwerb und Sicherung von Wissen in jeder Einheit	Erwerb und Sicherung von Wissen in der Zentrale	Gemeinsame Entwicklung und Nutzung von Wissen

Tab. entnommen aus: Bartlett, C. A./Goshal, S.: Internationale Unternehmensführung: Innovation, globale Effizienz, differenziertes Marketing, aus dem Englischen von K. Dürr und R. Pfeleiderer, Campus Verlag Frankfurt/New York, 1990, S. 92

Um sich bewähren zu können argumentieren Engelhard u. Dähn (Engelhard/Dähn 2002, S. 23-44) in ihrem Aufsatz „*nicht mehr, dem Manager bestimmte, aus unternehmensexternen Konstellationen abgeleitete Strategien anzuempfehlen* (S. 32)“ stattdessen aber „*bestimmte Fähigkeiten bzw. Eigenschaften innerhalb der Unternehmung aufzubauen und zu pflegen, die die Manager in die Lage versetzen sollen, mit dieser Komplexität umzugehen.*“ (S. 33). Der Erfolg dieser Ausrichtungen lässt sich dadurch bewerkstelligen, in wieweit Glaubenssätze (Verständnis über die Wettbewerbsdynamik), Strategie (Schaffung von Wettbewerbsvorteilen) und Maßnahmen (Umsetzung der Strategie) koordiniert in den Organisationen konform abgebildet werden (vgl. Zakon 1997, S. 65/66)

2.3.1.2 Optimales Ressourcenmanagement: Zentrale vs. Dezentrale Steuerung

Für viele Unternehmer ist der Eintritt in ausländische Märkte, die ein langfristiges Ausschöpfungspotential versprechen, unabdingbar. Ein Unternehmen muss einen spezifischen strategischen Vorteil im internationalen Kontext suchen, analysieren und finden, um eine verbesserte Weiterentwicklung gegenüber seinen Konkurrenten vorweisen zu können, um

somit einen Anspruch auf eine langfristige Existenzberechtigung zu erlangen. Die Schaffung und Verteidigung von Wettbewerbsvorteilen müssen darauf basieren, sich gegen die etablierten Konkurrenz durchzusetzen und gegen ausländischen Wettbewerbsdruck aussichtsreich seine Marktanteile zu halten. Mit zunehmendem Wirkungskreis steigt der Koordinations- und Kommunikationsaufwand (vgl. Levitt 1986, S. 58).

Eine der vielgeführten Debatten ist die Integration der Konzernführung in den Entscheidungsprozess lokal selbständiger Unternehmenseinheiten. Die *zentrale (formale)* Steuerung bedingt eine strenge Kontrolle der Anstrengungen von lokalansässigen Unternehmenseinheiten, die als anweisungsbefolgende Ausführungsorgane dargestellt werden können. Als Beispiele hierzu können der Entscheidungsprozess, die Finanz- und Budgetplanung, regelmäßige Besuche vom 'Headquarter' zu 'subsidiaries' aufgezählt werden. Diese Kontroll- und Koordinationsmethode hat den Vorteil der besseren Koordination der Unternehmensentscheidungen und -aktivitäten im In- und Ausland. Informationen über die Konkurrenz, Kunden und Technologieentwicklungen muss die Zentrale in der Position eines strategischen (Früh)aufklärers einholen, analysieren und beurteilen, um für regional angesiedelte Unternehmenssparten den zeitlichen Informationsaufwand weitgehend zu minimieren. Im Gegensatz dazu kann in der Kategorie des Nachteils der mangelnde Wissensstand der Unternehmensleitung im Heimatland über die lokalen Bedingungen im Ausland erwähnt werden, bei dem mögliche Fehlinterpretationen der Sachlage möglich sind, die eine mit schwerwiegenden Folgen verbundene Entscheidungspolitik führen, was wiederum bedeutet, dass kontraproduktive, demotivierende Einflussfaktoren auf die Auslandsmitarbeiter einwirken. Die Folge wäre unklare Rollenverständnisse und Zuständigkeiten. Bei der *dezentralen* Steuerung von Unternehmensaktivitäten handelt es sich um die Festlegung der Regeln und Ziele seitens der Muttergesellschaft, während die Planung und Durchführung der Zielerreichung der Entscheidungskompetenz der Tochtergesellschaft obliegt. Schwierigkeiten ergeben sich im Allgemeinen aus der unzureichenden Zusammenarbeit, die durch Zielkonflikte zwischen der Hauptgesellschaft und der Auslandsorganisation und/oder die Unabhängigkeitsinteressen der Tochtergesellschaften ausgelöst werden. Zudem ist mangelnde Koordination der einheitlichen Zielstrategien und unzureichender Informationsfluss für das Entstehen von Ineffizienzen, die mit Kostenerhöhungen und Zeitverlusten, als wesentlichen Wettbewerbsfaktoren, verbunden sind, verantwortlich. Die Nützlichkeit dieses Konzeptes erweist sich in der flexiblen Ausgestaltung der Aktivitäten auf die lokalen Anforderungen sowie in dem Motivationsschub für

ausländisches Managementpersonal mit einsichtigerer Abstimmungsprozesse auf die Umfeldbedingungen. In ihrer absoluten Gestaltungsform sind die beiden Strukturierungsvorgänge in der Praxis kaum begebar, die durch Mischformen häufig ersetzt werden (vgl. Bestmann et al. 1997, S. 109/110, Furrer/Krug/Sudharshan/Thomas 2004 S. 7 f., Stahr 1979 Band II, S. 206 f.; aus finanzwirtschaftlicher Perspektive s. Hooper 1996) .

Mit Hilfe der folgenden Tabellenübersicht gelangt man zu dem Resultat, dass die Art sowie der Ausmaß von Entscheidungs determinanten, die sich in einem Kontinuum bewegen und interdependente Vorteilhaftigkeitswirkungen aufweisen, situationsspezifisch bewertet werden müssen, um zu einem erfolgsversprechendem Ergebnis gelangen zu können.

Tab. 3: Gegenüberstellung von (De-)Zentralisierung von Entscheidungskompetenzen

Tendenz zur	
Zentralisierung von Entscheidungskompetenzen	Dezentralisierung von Entscheidungskompetenzen
<ul style="list-style-type: none"> - Auslandsgeschäft wird lediglich als Zusatzgeschäft angesehen - hohe Gefahr unerwünschter Parallel bzw. Reimporte - länderübergreifend stark ähnliche Marktstrukturen - Standardisierung als internationales Strategiekonzept - straffe Unternehmensorganisation mit Weisungsbefugnis gegenüber ausländischen Niederlassungen bzw. Tochtergesellschaften - starkes Gefälle der Mitarbeiterqualifikation und – Motivation zwischen In- und Ausland - erwarteter hoher Koordinationsaufwand bei Dezentralisierung preispolitischer 	<ul style="list-style-type: none"> - große Bedeutung des Auslandsgeschäfts für das Unternehmen - Gewinnverantwortung ausländischer Niederlassungen bzw. Tochtergesellschaften - große Auslandsniederlassung bzw. Tochtergesellschaft mit Einflusspotential auf Muttergesellschaft - hohe Marktdynamik im Ausland - keine hinreichende Auslandsmarktkenntnisse der Muttergesellschaft - große räumliche Entfernungen zu ausländischen Zielmärkten - Differenzierung als internationales Strategiekonzept

Entscheidungen - Auslandsgeschäft unterliegt einer neugegründeten Gesellschaft	- intensive Konkurrenz auf Auslandsmärkten - Auslandsgeschäft wird lediglich von Beteiligungsgesellschaften wahrgenommen (z B. Joint Ventures) - Auslandsgeschäft erfolgt über aufgekaufte erfolgreiche Unternehmenseinheit
---	---

Quelle: Sander, M.: Internationales Preismanagement. Eine Analyse preispolitischer Handlungsalternativen im internationalen Marketing unter besonderer Berücksichtigung der Preisfindung bei Marktinterdependenzen, Heidelberg 1997, S.64

2.3.1.3 Kontrollschwierigkeiten grenzüberschreitender Unternehmensinteressen

Um den Erfolg im Ausland langfristig zu erhalten, sind logische, aufeinander abgestimmte Handlungsprinzipien einzuleiten und einzuhalten. Wichtig ist hierbei das vorhandene „*knowledge capital*“ (Markusen 1995, S. 172), das die unternehmensspezifische Wettbewerbsressourcen wie Image, Marke, Produktionsprozesse bzw. -technik beinhaltet, so zu nutzen, dass mit der Anpassungsfähigkeit der Organisation auf die erforderlichen Marktentwicklungen der Anschluss nicht verfehlt wird (vgl. Vermeulen 2001).

Die Kontrolle von in- und ausländischen Aktivitäten findet in den multinationalen Unternehmen nicht reibungslos statt. Ziener (1985), der zwar nicht näher auf die Bedeutungsrelevanz dieser Problemerkennnisse eingegangen ist, erläutert dennoch das Ausmaß des Schwierigkeitsgrades. Eine Auflistung möglicher Planungs-, Kontroll- und Informationsengpässe ist aus der folgend angeführten Tabelle zu entnehmen.

Tab. 4: Planungs-, Kontroll- und Informationsengpässe

Planungs- und kontrollsystembezogene Probleme	Informationssystembezogene Probleme
<ul style="list-style-type: none"> - strategische Planung nur auf die Zentrale beschränkt - strategische Planung erfährt zu geringe Unterstützung durch das Top-Management - strategische Kontrolle nur gering entwickelt - kurzfristige Perspektive der Planungsträger - Anwendung ungeeigneter Kontrollmaßstäbe 	<ul style="list-style-type: none"> - Beschaffung externer Daten in unterentwickelten Ländern - Datenunsicherheit - unsystematische Umweltanalyse - unvollständige Nutzung externer Informationsquellen - geringer Einsatz von Prognosetechniken

<p>für Tochtergesellschaften</p> <ul style="list-style-type: none"> - Übertragung inländischer Planungs- und Kontrollsysteme auf ausländische Töchter - Inkonsistenz zwischen Planungsvorgaben und Kontrollmaßstäben - Mangelhafte Integration von operativer und strategischer Planung - Überlastung der Tochtergesellschaften mit Planungsanforderungen - Fehlendes Planungs-Know-how in Tochtergesellschaften - Kulturell bedingte Planungswiderstände - Koordinationsprobleme der Planungs- und Kontroll-Aktivitäten - Erhöhter Zeitaufwand für die Planung - Einhaltung der Zeitpläne für den Planungsprozeß 	<ul style="list-style-type: none"> - Unternehmenszielstrategische Inhalte werden im Unternehmen nur unzureichend kommuniziert - Auffassungsunterschiede zwischen Planungsträgern bedingt durch unterschiedliche Bezugsrahmen - Informationsüberlastung in der Zentrale führt zu unzureichender Datenauswertung - geringe Betrachtung von schriftlichen Berichten - mangelnde Rechtzeitigkeit der Berichte - einseitig vergangenheitsorientierte Perspektive der Berichte - hohes Übergewicht des Zahlenwerkes in den Berichten
--	---

Tabelle entnommen aus: Ziener, M.: Controlling in multinationalen Unternehmen, Landsberg a. L. 1985, S. 121

2.4 Auswirkungen ADI auf die Volkswirtschaft

2.4.1 ADI als eine wichtige Unterstützung zur Wirtschaftsentwicklung

Für ein in die Weltwirtschaft integriertes Land haben Ausrichtung und Volumen von Kapitalbewegungen positive und negative Effekte. Insbesondere sind Bankkredite und Portfolioinvestitionen mit unerwarteten Höhen- und Tiefen gekennzeichnet, während ausländische Direktinvestitionen einen stabilen Aufwärtstrend zeigen. Portfolioinvestitionen neigen dazu pro-zyklisch sowie volatil zu sein¹⁸. Da Portfolioinvestitionen sehr leicht eine Volkswirtschaft in die Krise verwickeln lassen, präferieren Länder ausländische Investitionen mit mehr Stabilität. Empirische Studien haben gezeigt, dass ADI weniger volatil und im Laufe der Zeit persistenter als andere Kapitalformen ist.

Der Fokus in den globalen Strategien von vielen multinationalen Unternehmen liegt in Emerging Markets mit ehrgeizigen Wachstumszielen. So haben MNU und lokale

¹⁸ Netto Portfolio-Kapitalflüsse waren Anfang der 1990er Jahre zu beobachten. Der Grund dieser Kapitalbewegungen kann auf die Finanzkrisen zurückgeführt werden, die in Ostasien 1997 angingen. In 2000-2002 erfuhr Länder mit Finanzkrisen, zu denen Länder wie Argentinien, Brasilien und die Türkei zählen, scharfe Einbußen in (Netto) Fremdkapitalabflüssen. Denn ein plötzlicher Verlust des Zugangs zu internationalen Anleihenmärkten läuft auf einen Finanzierungsverlust hinaus. (World Economic and Social Survey 2005, S. 88ff.)

Regierungen ein allgemeines Interesse an direkten Auslandsinvestitionen. Der Anteil von grenzüberschreitenden Kapitalflüssen bedingt durch ADI von MNU¹⁹ hat sich in den letzten Jahren besonders für viele Entwicklungs- und Schwellenländer erhoben, für die ADI jetzt der größte Typ des Kapitalzuflusses ist. (vgl. Butkiewicz/Yanikkaya 2008) In der heutigen Wirtschaftsumgebung versuchen diese Länder, ein nachhaltiges Wachstum zu erreichen. Da Entwicklungs- und Schwellenländer weniger im Vergleich zu Industrieländern an Kapital aufweisen, benötigen diese mehr ausländische Finanzierungsmittel, um ihre Produktionskapazität zu erhöhen und ein nachhaltiges Wachstum aufrechtzuerhalten (z. B. De Mello 1999). Jedoch rufen ADI auch gewisse Nachteile hervor und sind nicht der alleinige beitragende Faktor für das Wirtschaftswachstum und die Armutsbekämpfung. Gegner jedoch sagen negative Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz durch die Übertragung von Gewinnanteilen ins Ausland, Benachteiligung heimischer Industrie durch internationale Konkurrenz sowie die Kontrolle strategischer Industrien durch ausländische Investoren und technologische Abhängigkeit vom Ausland, nach.

Für ein aufstrebendes Land kann Auslandskapital durch Portfolioinvestitionen die wirtschaftliche Entwicklung positiv beeinflussen. Portfolioinvestitionen sind volatiler im Gegensatz zu ADI. Änderungen in den Investitionsbedingungen eines Landes können zu dramatischen Schwankungen in den Portfolioinvestitionen führen. Weil Kapitalflüsse auch den Wechselkurs einer Währung einer Nation betreffen können, kann ein schneller Abzug des Investitionskapitals zum Kaufkraftverlust einer Währung, schnell steigende Preise (Inflation) und zu Angstkäufen führen, um noch höhere Preise zu vermeiden. Große Summen an Kapitalbewegungen, die das Land verlassen (Kapitalflucht), können weitreichende Konsequenzen für die Weltwirtschaft mit sich ziehen. Investitionen im Produktivvermögen weisen im Gegensatz zu Portfoliokapital geringere Mobilität auf, deren Beweggründe eher das ausländische Marktpotential, Umsatzsteigerungen und dauerhafte wirtschaftliche und politische Stabilität sind. Aber auch die zunehmenden Direktinvestitionstätigkeiten üben Druck auf die unterschiedlichen Unternehmenssteuergrundlagen der einzelnen Länder aus, die sich bei dem Wettbewerb um den Sachkapital ergeben und für die Investitionsabsichten aus dem Ausland spezifische zum Teil diskriminierende Steuervorteile anbieten (vgl. Gundlach/Nunnenkamp 1996). Für die Entwicklungs- und Schwellenländer, die im Rahmen ihrer Integrationsbemühungen in die Weltwirtschaft bzw. zur Erreichung langfristigen Wirtschaftswachstums ADI anwerben, ist die langfristige Stabilität von ADI wichtig. Da ADI

¹⁹ In der Theorie wird der Begriff häufig mit dem Begriff der Direktinvestitionen synonym verwendet.

ein Kontrollmotiv aufweisen und häufig Eigentumsrechte des physischen Vermögens wie Maschinenausstattung, Gebäude und Immobilien implizieren, ist bei ersten Anzeichen von Schwierigkeiten ein schnellerer Ausstieg aus dem Geschäft bzw. Verkauf eher unwahrscheinlicher bzw. die eine Auflösung der Investitionsbestände ungemein erschwert. Das anhaltende Interesse impliziert eine langfristige Beziehung zwischen dem Kapitalanleger und dem Investitionsunternehmen und gibt gewöhnlich dem Kapitalanleger eine Stimmberechtigung im Management des Investitionsunternehmens (s. Loungani//Razin 2001)

Man geht davon aus, dass direkte Auslandsinvestitionen einen wichtigen Beitrag zur Wirtschaftsentwicklung von Emerging Markets leisten (UNCTAD 2001). Bei direkten Auslandsinvestitionen handelt es sich somit um einen Kanal für die Übertragung der Technologie und des Know-How aus den industrialisierten Ländern. ADI können den Wissens-, Kapital- und Humankapitalstock des weniger entwickelten Landes „*updaten*“ und zudem den Zufluss von „*nontangible assets*“ wie z. B. Handelsmarken, alternative Managementpraktiken, Patente etc. ermöglichen. Empfänger ADI hoffen damit Zugang zu fortgeschrittenen Technologien und Sachkenntnissen zu gewinnen. Dabei scheinen eigenständige Tochtergesellschaften mehr begrüßt zu werden als Mergers&Acquisitions-Transaktionen (M&A), die zu den „Strategien“ der Direktinvestitionen zählen und auf die die Wirtschaftsentwicklung eines Landes wenige lokale Kapazitäten ausbaut. ADI tragen zur Binnenwirtschaft sowohl durch die Erhöhung der Wettbewerbsintensität unter den Unternehmen in der Binnenwirtschaft als auch durch das Übertragen der Technologie und/oder des Know-How zu diesen Unternehmen durch „*backward and forward linkages*“ bei. Sie können Einfluss auf die Wirtschaftsentwicklung, Umweltschutz, Arbeitsstandards und Wirtschaftsstabilität haben. Für die Entwicklungs- und Schwellenländer, die im Rahmen ihrer Integrationsbemühungen in die Weltwirtschaft bzw. zur Erreichung langfristigen Wirtschaftswachstums ADI anwerben, ist die langfristige Stabilität von ADI wichtig, um mit dem maximalsten Genuss die mit dieser Investitionsform verbundenen Vorteile zu erreichen.

2.4.2 Übertragungseffekte für das Gastgeberland

Die Mehrdimensionalität der Direktinvestitionen reflektiert sich nicht nur in ihren vielfältigen Determinanten sondern auch in ihren umfangreichen Wirkungen. Zu den direkten Vorteilen, die in der Literatur genannt werden, gehört der Transfer fortgeschrittener Technologien, neben dem Know-How des Managements, Erhöhung des Wettbewerbsdrucks im Gastland und Humankapitaltransfer²⁰. Indirekte Vorteile ergeben sich durch die Produktivitätserhöhung der Unternehmen im Gastland aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks im Gastland, die Aus- und Weiterbildung der Mitarbeiter sowie lokale Lieferanten. Diese positiven Externalitäten sind als „Spillovers“ (Überläufe) allgemein bekannt. Im Allgemeinen finden Produktivitätsüberläufe statt, wenn die Anwesenheit von ausländischen Tochtergesellschaften zu Produktivitätsvorteilen in den lokalen Unternehmen des Gastlandes führen und die MNU nicht im Stande sind, den vollen Wert dieser Vorteile zu internalisieren:

„The fact that knowledge can spill over from one country, industry or firm to another is due to the public good nature of knowledge, as first recognized by Arrow (1962) and later extensively discussed by e.g. Romer (1990), Keller (2001) and Blomström and Kokko (2003). The non-rivalry and non-exclusivity of knowledge invoke free-riding behavior, i.e. parties other than the innovator may be able to costlessly benefit from the innovation, so that the actual innovator may not be able to fully appropriate all the rents originating from his innovation. Yet it is also exactly this characteristic of knowledge that is often used to validate government intervention, as it implies that the social returns of innovation may be higher than the private returns.“ Smeets, R./ de Vaal, A. : “Knowledge Spillovers from FDI: Toward a General Framework”, presentation at CESifo Workshop ‘Recent developments in international trade: Globalisation and the multinational enterprise’, Venice, 18-19 July 2005, S. 4

Die Quelle und die Auswirkungen dieser Externalitäten sind in der theoretischen Literatur (Romer (1990), Aghion und Howitt (1992), Grossman und Helpman (1991)) analysiert

²⁰ Weitere Bereiche, die der ADI beeinflusst: das Bruttosozialprodukt aufgrund der Wertschöpfung der ausländischen Unternehmen; das Einkommen, weil die Löhne und Gehälter direkt den Beschäftigten als Kaufkraft zu fließt sowie durch Steuerzahlungen der Unternehmen der Staatshaushalt finanziert wird (zu erwähnen sind auch Sozialleistungen, Altersvorsorge etc.); die Zahlungsbilanz und die qualitative und quantitative Beschäftigung, wobei eine einheitliche Beurteilung dieses Problemkreises aufgrund der Komplexität nicht festgehalten werden kann.

worden. Liu (2008) kam in seiner Studie zu dem Ergebnis, dass eine Erhöhung der ADI die langfristige Produktivitätsrate inländischer Unternehmen in der selben Industrie herbeigeführt werden kann. Ebenso kam er zu dem Entschluss, dass spillovers durch "*backward and forward linkages*" zwischen Industrien ähnliche Effekte auf die Produktivität der inländischen Firmen generiert sowie dass backward linkages statistisch den grössten Anteil bei der Generierung von Spillovers ausmacht (s. Liu 2008) .

Eine liberale Einstellung der Volkswirtschaften nach außen, sowie Lernprozesse tragen zur Verbreitung von Wissen und Technologien bei. Eine Zunahme von ADI sichert die soziale und wirtschaftliche Entwicklung in der Zukunft, und stellt einen Schlüsselfaktor zum Fortschritt der Länder, wie auch in der Türkei, dar. Da ADI Auswirkungen auf die Kapitalausstattung haben, ist für ein Schwellenland wie die Türkei nahezu jede zusätzliche Investition ein positiver Schritt zur Entwicklung des Landes, weil sie vor allem in den moderneren Wirtschaftszweigen getätigt werden und mehr kapitalintensiv sind. Im weiteren Verlauf der Arbeit wird schwerpunktmäßig auf den Technologie- und Humankapitaltransfer eingegangen.

2.4.2.1 Technologietransfer und Wissensdiffusion

ADI ist ein potenziell wichtiger Kanal für die internationale Verbreitung der Technologien im Zielland, der positive externe Effekte erzeugen kann. Aus der Wachstums- und Handelstheorie ist bekannt, dass Kapitalzuflüsse das BIP pro Kopf im kapitalimportierten Land vergrößern können. Zustrome des physischen Kapitals, das sich aus ADI ergibt, konnten auch die Rate des Wirtschaftswachstums vergrößern. Des weiteren ist der Zugang zur besseren Technologie die einzige Quelle des anhaltenden Wachstums. Die neue theoretische und empirische Literatur zeigt, dass die Innovation (Entwicklung von neuen Produkten, Prozessen und Organisationen) der Motor des Wachstums ist (Romer 1990). In der neoklassischen Wachstumstheorie ist Wachstum nur durch technischen Fortschritt, d.h. durch Zunahme des Wissens möglich. Neoklassische Modelle des Wirtschaftswachstums erlauben ADI, eine Niveau-Wirkung ("*level effect*") auf das Wachstum wegen der Verminderung des Umsatzes zum Kapital („*diminishing returns to capital*") (vgl. Jones 1998) . Jedoch stellt die endogene Wachstumstheorie die Rahmenbedingungen zur Verfügung, um die Verbindung zwischen ADI und Wirtschaftswachstum zu studieren. Für Länder mit knappen Ressourcen, die auf die neue Technologie angewiesen sind, ist die Verbreitung von technologischen Neuerungen der wichtigste Teil des Wachstumsprozesses (Deme/Graddy 2006). Die

endogene Wachstumstheorie unterstreicht die Bedeutung von neuem technischen Wissen, insbesondere positive, externe Effekte technologischen Ursprungs, für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die jenseits der klassischen Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital wachstumssteigernde Wirkungen aufweisen (vgl. Acemoglu 2009, S. 611 ff.) . Aktivitäten MNU im Gastland können Technologie-Spillover generieren, wodurch Unternehmen des Gastlandes diese höhere Technologie annehmen, die ihnen ermöglicht, ihre Produktivität zu verbessern. Diese Spillover-Effekte (Überschwappungs- bzw. Übertragungseffekte) sorgen durch die Diffusion von Wissen und neuen Technologien in anderen Wirtschaftsbereichen für positive Wachstumsimpulse. Wissens-Spillovers treten auf verschiedenen Ebenen (Unternehmen, Branchen) und Bereichen (Regionen) der Volkswirtschaft auf. Zur Analyse von Spillovereffekten der Wissensproduktion werden in empirischen Untersuchungen diverse Indikatoren herangezogen (vgl. Acemoglu 2009, S. 663 ff.) . Die verschiedenen Ergebnisse in der Literatur bezüglich der Existenz und der Richtung von Spillovers von ADI sind auf die Verwendung von aggregierten vs. firm-level Daten, Cross-section vs. Paneledatan Analyse sowie unterschiedliche Industrieentwicklungen zurückzuführen (vgl. Görg and Strobl, 2001).

Übertragungseffekte sind nicht zwangsläufig. Man darf nicht vergessen, dass die jeweiligen Standortbedingungen hinsichtlich der Wachstumseffekte eine große Rolle spielen. Gastländer mit unterschiedlichen Standortbedingungen in der Industrie und im politischen System (vgl. Blomström and Kokko 1998) erleben auch unterschiedliche Wachstumseffekte. Ob und wie weit multinationale Unternehmen solche positiven Spillovereffekte bewirken, ist je nach Umfeld und Sektor sehr unterschiedlich. Außerdem sind positive Wirkungen sehr davon abhängig, inwieweit die Technologie auch an das jeweilige Land angepasst ist. In der Literatur wird betont, dass Spillovereffekte erst dann erfolgreich werden können, wenn bestimmte Eigenschaften der Umgebung im Gastland vorhanden sind. Diese Eigenschaften bestimmen zusammen die Absorptionskapazität von Technologieüberläufen des Gastlandes. So kann ADI nur zum Wirtschaftswachstum aufgrund von Spillovers beitragen, wenn es eine ausreichende Aufnahmefähigkeit im Gastland gibt²¹. „*Absorptive capacity*“, ist hier die Bezeichnung in der Literatur, d. h. dass das Empfängerland die Fähigkeit besitzen muss, das Wissen aufzunehmen. Ebenso wichtig ist der technologische Entwicklungsstand des

²¹Positive (Produktivitäts-) Effekte durch Spillovers auf Unternehmensebene sind gefunden worden für z. B. Uruguay (Kokko et al., 1996), während keine Spillover-Effekte in der Studie über Venezuela (Aitken and Harrison, 1999) bzw. Marokko (Haddad/Harrison 1993) gefunden wurden.

jeweiligen Wirtschaftszweigs im Zielland. Empirische Untersuchungen kamen zu dem Ergebnis, dass das Empfängerland Voraussetzungen erfüllen muss, um von Direktinvestitionen profitieren zu können. Während beispielhaft Borenstein et al. (1995) ein bestimmtes Maß an Humanressourcen erwähnen, führen Alfaro et al. 2004 ein entwickeltes Finanzsystem an, um positive Wachstums- und technologische Übertragungseffekte zu generieren. Effizienz- bzw. kostenorientierte Direktinvestitionen können bei entwickelten Institutionen einen positiven Wachstumsbeitrag in Entwicklungsländern liefern. Rohstoff- bzw. beschaffungsorientierte Direktinvestitionen haben bei wenig entwickelten Institutionen einen geringen Beitrag zum Wirtschaftswachstum (vgl. Balasubramanyam 2001, S. 195 ; Nunnenkamp 2004, Blomström and Kokko 1998) .

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird von der Technologie und den Neuerungen immer abhängiger. Das Verständnis über die wirksamen Kanäle der Technologieverbreitung über Ländergrenzen hinweg ist für Unternehmen und politische Entscheidungsträger angesichts der zunehmenden Globalisierung dringend erforderlich.

2.4.2.2 Übertragungskanäle der Technologie

Wenn MNU produktive Einrichtungen im Ausland errichten, betreiben sie Technologietransfer durch die Einführung neuerer Technologie, Ersetzung und Verbesserung lokaler Herstellungsprozesse von Gastländern. Außerdem liefern sie Kapital, Forschung und Entwicklung, technologische Sachkenntnisse, Management, Know-How (United Nations, 1995). Grenzüberschreitende Technologieübertragung findet durch eine Vielfalt von Formen und Übertragungskanälen statt. ADI sind alternative Methoden des Technologietransfers über die eigenen Landesgrenzen hinweg und beruhen darauf, dass ein internationales Unternehmen fortgeschrittene Technologien und effiziente Handlungspraktiken besitzt, die es an das jeweilige Land weitergeben kann. Eine weitere Form des Technologietransfers zwischen Ländern stellt der internationale Handel dar, wie z. B. neue Varianten von Produkten. Eine dritte Möglichkeit ergibt sich in der Form vertraglicher Vereinbarungen wie z. B. Lizenzierung. Je komplizierter die Technologie MNU ist und ein nichtkodifiziertes Wissen darstellt, desto wahrscheinlicher ist es, dieses implizite Wissen in eine eigene Tochtergesellschaft oder Niederlassung zu transferieren. (vgl. Zhu/Jeon 2007; Knaese 2004, S. 20 f.; Sell 2003, S. 190 f.) Die Technologieübertragung kann unterteilt werden in „*embodied*“ wie z. B. Maschinen, Ausrüstung) und „*disembodied*“ (Know-How, Lizenzen). Die Übertragung der „*disembodied*“ Technologie ist relativ schwerfällig, weil es die

Absorptionskapazität der lokalen Unternehmen verlangt. Auf der anderen Seite ist sie risikoreich. Grund hierfür ist, dass die Mitarbeiter mit der Zeit Wissen ansammeln, und sie später dann die Möglichkeit besitzen, dieses kontext- und beziehungspezifische Wissen an die Konkurrenz weiterzugeben (s. Sinani/Meyer 2004, Campos/Kinoshita 2002) .

Die neue Wachstumstheorie hebt insbesondere die Bedeutung neuen technischen Wissens und der damit verbundenen Spill-Over Effekte hervor. Der Transfer und die Verbreitung von Technologien erfolgt auf den vier unten dargestellten Wegen (vgl. Sinani/Meyer 2004, OECD 2002, S. 98 f.). Nicht zu übersehen ist, dass sofern die Technologien direkt mit dem Produktionsgeheimnis eines Unternehmens verknüpft sind, wird die Bereitschaft zur Weitergabe dieser Informationen verhältnismäßig gering sein wird.

- Horizontale Beziehungen zu konkurrierenden und komplementären Unternehmen derselben Branche: fließen zwischen Unternehmen, die in derselben Industrie angesiedelt sind oder sich auf der gleichen Produktionsstufe befinden. Sie entstehen infolge der Imitation („*demonstration effect*“, „*reverse engineering*“) oder in ausländischen Unternehmen ausgeübtem Wettbewerbsdruck. Durch die Beobachtung geschäftlicher Operationen der MNU sowie der von MNU eingeführten fortschrittlichen Technologien (z. B. Produkterneuerung, neue Organisationsformen) steigern lokale Unternehmen ihre Produktivität durch deren Nachahmung. Die Auseinandersetzung mit neuen Produkt- und Prozesstechnologien ermöglicht lokalen Unternehmen Erfahrungen über diese zu gewinnen um sie zu kopieren. Der Eintritt MNU kann auch die Marktstruktur des Gastlandes ändern und die Konkurrenz auf dem Arbeits- und Produktmärkten intensivieren. Negativ wirkt sich der starke Wettbewerb auf die inländischen Unternehmen aus, wenn diese eine niedrigere Produktivität oder eine geringere Qualität des Produktes aufweisen. Zu positiven Ergebnissen führt der starke Wettbewerb, wenn die heimischen Unternehmen die Drohung von MNUs antizipieren und ihre Produktionsstruktur und Organisation entsprechend anpassen können. (vgl. Sinani/Meyer 2004, OECD 2002, S. 100; Meyer 2005, S. 10)
- Vertikale Beziehungen zu Lieferanten oder Käufern in den Zielländern: MNU überträgt ihre Technologie durch geschäftliche Transaktionen mit lokalen Unternehmen, die MNU mit Zwischenwaren beliefern („*backward link*“,

- rückwärtsgerichtet Verbindungen*) oder Käufer von Endprodukten sind, die MNU im Gastland erzeugt haben (*"forward link"*, *vorwärtsgerichtete Verknüpfungen*). Durch technischen Rat und Weiterbildungsmaßnahmen von MNU kann die Produktivität und Effizienz von Lieferanten gesteigert werden, um somit produktqualitative Anforderungen zu verbessern oder effizientere Arbeitsweisen zu gestalten, sprich die Produkt- und/oder Prozessänderungen ermöglichen. Sie unterstützen lokale Unternehmen bei der Modernisierung und Verbesserung ihrer Produktionsanlagen. Jedoch können anspruchsvolle Käufer Lieferanten auch wertvolle technologische Auskunft geben, und können sie zwingen, sich technologisch zu verbessern. Im Gegensatz zu Imitationen, wo MNU als Eigentümer der neuen Technologie einen Ansporn haben, den Verlust von Know-How bei Imitation zu verhindern und seine "monopolistischen" Vorteile gegenüber ihren lokalen Mitbewerbern zu schützen, zeigen ausländische Partner bei vorwärts- und rückwärtsgerichteten Beziehungen häufig Interesse an der Erhöhung der Produktivität seiner lokalen Lieferanten und/oder Verteiler. In diesen Fällen unterstützen sie direkt ihre lokalen Partner bei der Gründung und Verbesserung der Produktionsanlagen, Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter sowie Unterstützung im Management und in der Organisation. (s. Torlak 2004, S.5, OECD 2002, S. 99)
- Migration qualifizierter Arbeitskräfte: Arbeitskräfte, die seitens MNU ausgebildet wurden oder zuvor bei MNU arbeiteten, transferieren dadurch ihre Kenntnisse an lokale Unternehmen, indem sie für lokale Unternehmen arbeiten und das erlernte Know-how nun in eine lokale Firma einbringen oder sich mit dem erworbenen Wissen selbstständig machen. Die Qualifikation der Mitarbeiter wird durch Schulungen und Ausbildung am Arbeitsplatz verbessert. Es ist ein wichtiger Mechanismus für Spillovers besonders dann, wenn das technologische Wissen personengebunden ist (*„Embodied knowledge“*), so dass es schwierig ist, imitiert und durch andere Mittel übertragen zu werden. In Industrien, wo Wissen zwischen Unternehmen leicht transferierbar ist, ist ein großer Zufluss von Mitarbeitern zwischen den Unternehmen zu erwarten (s. Combes/Duranton 2006, S. 26)
 - Internationalisierung von Forschung und Entwicklung. Wenn Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten im Ausland ansiedeln, kann es das lokale Know-How erhöhen. Länder mit technologischen Lücken sind an Ansiedlungen von

solchen Forschungseinrichtungen MNU interessiert. Fortschritte in der Wissenschaft zeigen die Komplexität von Technologien, die in verschiedenen Produkten und Prozessen verwendet werden können. Die Entwicklung der Informationstechnologie spielt eine bedeutende Rolle im Rahmen der internationalen R&D spillovers und Produktivitätswachstum. (s. Zhu/Jeon 2007)

Die eingesetzten Technologien werden immer komplizierter. Dabei steigen die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Für Unternehmen mit unzureichender Ressourcen bilden strategische Allianzen, als eine zweckrationale Form der Zusammenarbeit, ein großes Hilfsinstrument an den Technologien entwickelter Volkswirtschaften kostengünstig und mit weniger Risiken daran zu partizipieren. Dies erfordert eine enge Zusammenarbeit mit einem Partner als Grundvoraussetzung, damit das komplexe, spezifische Wissen bzw. Know-How gehandelt und zwischen den strategischen Partnern transferiert werden kann. Die beteiligten Unternehmen können folglich ihre Aktionsräume erweitern und Synergien ausschöpfen, um sich so im internationalen Wettbewerb zu behaupten. In diesem Sinne sind ausländische Direktinvestitionen bedeutend, um die technologische Lücke zwischen industrialisierten und entwickelnden Ländern zu schließen.

2.4.2.3 Auswirkungen auf das Humankapital

Es wurde etwas oben erwähnt, dass durch technologische Spillovers externe Effekte generiert werden, die eine positive Wirkung auf das Wirtschaftswachstum im Gastland haben. ADI können neben dem eigentlichen Technologietransfer auch einen Zustrom des physischen und Humankapitals zum Gastland erzeugen. Humankapital kann als die Zusammensetzung von wirtschaftlich produktiven Fähigkeiten, also die Fähigkeit von „zu sein“ („*capabilities*„) und „zu tun“ („*functionings*“) ²² definiert werden.

Mit der Entwicklung der endogenen Wachstumstheorie in den 80er Jahren hat der Beitrag des Humankapitals zum Wirtschaftswachstum eine neue Ära geöffnet. In der Literatur wird darauf hingewiesen, dass qualifizierte Arbeitskräfte durch Produktivitätszunahmen zum Wirtschaftswachstum beitragen können. Lucas (1988) entwickelte ein Modell, das demonstriert, dass die Investition im menschlichen Kapital nicht nur die Produktivität des

²² Diese können durch diverse Typen der vermehrt werden: Formale Ausbildung, Training on the job und individuelles Lernen (Crawford, 1991)

Individuums sondern auch die der Gesellschaft insgesamt erhöht. Angestellte in einem Unternehmen erfahren von älteren Angestellten; Kinder erfahren von ihren Eltern, Betriebsleiter in einem Unternehmen können von denjenigen von anderen Unternehmen erfahren (vgl. Acemoglu 1996). Aus diesem Grund bezeichnet Lucas die Anhäufung des Humankapitals als die Quelle sowohl des langfristigen technologischen Wachstums als auch der Wirtschaftsentwicklung (Lucas 1988, S. 39; Acemoglu 1996). Die Bedeutung des Humankapitals ist im Laufe der Zeit zunehmend größer geworden. Für die nachhaltige Entwicklung eines Landes wird oft eine hochgebildete Bevölkerung genannt. Das Humankapitalniveau des jeweiligen Landes bestimmt seine Kapazität, fortgeschrittene Technologie zu absorbieren Benhabib/Spiegel (1994). Der Arbeitsmarkt ist insbesondere eines der Hauptkanäle, auf dem ausländische Unternehmen ihre technologischen Vorteile in die Wirtschaft des Gastlandes verbreiten.

De Mello (1997) erklärt, dass die Verbesserung des Humankapitals ein wichtiger Kanal ist, durch den das Wirtschaftswachstum über ADI erfolgt. Der Grund hierfür liegt insbesondere in den potenziellen externen Effekten, die durch ADI generiert werden. Das Niveau des Humankapitals in einem Gastland ist eine kritische Komponente, um Know-How aus dem Ausland zu absorbieren und eine wichtige Determinante, um die Übertragungseffekte von MNU nutzen zu können. Denn MNUs besitzen technologisch anspruchsvollere Produktionsverfahren. Die Anwendung von fortgeschrittenen Technologien bei ADI verlangt einen Mindestbildungsstand im Gastland. Das bedeutet, dass die Arbeitsnachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften steigt. Regierungen müssen sich demnach durch eine entsprechende Bildungspolitik bemühen, ein freundliches Umfeld für ADI über den Faktor Humankapital zu steigern (vgl. OECD 2002, S. 110; Dutt 1997, S. 1925). Das Bildungsniveau einer Gesellschaft dient als ein Messindikator für die Entwicklung des Humankapitals. Eine Zunahme im Bildungsniveau hat eine positive Wirkung auf das Wirtschaftswachstum. Zweifellos variiert die erforderliche Qualifizierung der Arbeitskräfte zwischen den Sektoren. Der Effekt, der von Direktinvestitionen auf das Humankapital im Empfängerland ausgeht, ist eher indirekt und hängt eng mit dem zuvor beschriebenen Technologietransfer zusammen. Darüber hinaus spielte die Fortbildung der Arbeitskräfte eine wesentliche Rolle bei der Steigerung der Arbeitsproduktivität. (vgl. Czernomoriez 2009)

Humankapital dient zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit sowohl der Länder als auch der Unternehmen. In zahlreichen empirischen Studien wird eine höhere

Qualifizierung der Beschäftigten im Zuge des technischen Wandels in den letzten Jahren belegt (bspw. Suedekum 2006). Mit zunehmender Wissens- und Forschungsintensität beschäftigen technologisch fortschrittliche Firmen immer mehr qualifiziertes Personal. Der Faktor Humankapital ist eine entscheidende Voraussetzung für das auf technischem Fortschritt basierende Wachstum. Die Türkei verfügt über ein junges und gut ausgebildetes Arbeitskräftepotenzial. Schon während der 30er und der 40er Jahre modernisierte die Türkei seinen höheren Bildungssektor nach deutschem Vorbild, indem es fliehende Professoren aus Deutschland und Österreich aufnahm. Arbeitskräfte leisten einen wichtigen Beitrag zur wettbewerbsfähigen Stellung der Türkei auf dem Weltmarkt. In Bezug auf die Verfügbarkeit von Facharbeitskräften leistet die Türkei mehr. Immer mehr Studenten präferieren einen Abschluss im Ausland (USA, England, Australien). Die Zahl der privaten Universitäten und technische Fachschulen, in denen Englisch die Pflichtsprache ist, hat in den letzten Jahren zugenommen. Die Türkei besitzt eine relativ junge Generation. Die Dauer der elementaren Grundausbildung wurde 1997 von 5 auf 8 Jahren erhoben. Um auf die sich ändernde Wirtschaftsumgebung schnell zu reagieren, verabschiedete das Parlament eine neue Gesetzgebung, die mehr Flexibilität für Unternehmen erlaubt. Obwohl der private Sektor der Türkei die Führungsrolle in der sich verbessernden Produktivität hat, haben umstrukturierende Maßnahmen auch die Arbeitsproduktivität im öffentlichen Sektor erhöht.

In internationalen Geschäftsbeziehungen hat der Personaleinsatz ebenso an Bedeutung gewonnen. Zunehmender Wettbewerb und technologische Entwicklung führte dazu, dass die Anforderungen an die produktive Arbeitsgestaltung neben dem Einsatz, Führung und Fortbildung qualitativer Arbeitskräfte in den Vordergrund stellt. Es soll hier keine Auseinandersetzung mit dieser betrieblichen Teildisziplin in ihren umfassenderen Themenbereichen Personalplanung, -beschaffung, -einsatz, -entwicklung, -kosten, -abbau und -führung zur Folge haben. Im Rahmen der betrieblichen Zielvorgaben ist dafür Sorge zu leisten, dass die Unternehmen auf den ausländischen Märkten zu den erforderlichen Mitarbeitern gelangen.

2.4.2.4 ADI vs. Wirtschaftswachstum

In einem marktorientierten Denkansatz²³ besitzen Investitionen einen hohen Stellenwert in der wirtschaftlichen Entwicklung einer Volkswirtschaft. ADI und Handel werden öfters als stimulierende Mechanismen für das Wirtschaftswachstum angesehen. Der internationale Handel erleichtert die effizientere Produktion in Ländern, die einen komparativen Vorteil vorweisen. Für ein wirtschaftlich zurückgebliebenes Land ist es daher ratsam, eine Wirtschaftsumgebung so zu schaffen, dass die technologische Differenz und Wissenslücke zu den Industriestaaten aufgeholt werden kann (Romer 1993). Die Rolle von ADI im Wachstumsprozess ist lange ein Diskussionsthema in mehreren Ländern gewesen. Diese Diskussionen haben reiche Einblicke in die Beziehung zwischen ADI und Wachstum gewährt. Eine florierende Anzahl an empirischen Arbeiten wurde in diesem Zusammenhang, bezogen sowohl auf die Verhältnisse in Industrieländern als auch Entwicklungs- und Schwellenländern, veröffentlicht. Frühere Studien basierten auf einer „*one-way causality*“ zwischen ADI und Wirtschaftswachstum. Jedoch bestehen mittlerweile auch Studien, die nicht nur den Einfluss von ADI auf das Wirtschaftswachstum („*FDI-led growth*“) analysierten, sondern auch die Gegenbeziehung, sprich der Einfluss vom Wirtschaftswachstum auf ADI („*Growth-driven FDI*“). Beispielhaft seien hier Choe 2003 und Chakraborty/Basu 2002 erwähnt. Es ist durchaus interessant anzunehmen, dass ein „two-way causal link“ zwischen ADI und Wirtschaftswachstum besteht. Während Länder mit hohen Wachstumsraten als attraktive Standorte für ausländische Investoren gelten, können sich eingehende ADI direkt und indirekt auf das Wirtschaftswachstum positiv auswirken.

Die internationale Handelstheorie versucht zu erklären, weshalb ADI und internationaler Handel überhaupt stattfinden und welche MNU eine Auswahl zwischen den Eintrittsstrategien in den Auslandsmarkt (Export, ADI und Lizenz) treffen. Die endogene Wachstumstheorie betrachtet ADI als eine wichtige Quelle der Humankapitalbildung, technologischen Änderung und grenzüberschreitende Spillovers von Ideen. Die Forschung über das Wirtschaftswachstum ist seit Mitte der 1990er Jahre gewachsen, die auf dem endogenen technischen Fortschritt, als eine wichtige treibende Kraft des Wachstums, beruht. Endogene Wirtschaftswachstumsmodelle²⁴ stellen die Basis für die meisten der empirischen Arbeiten

²³ Das Wachstum vom BIP reflektiert die Marktgröße in einem Land und stellt ein wichtiger Faktor für den Zufluss von ADI dar. In der Literatur kommt dies öfters durch die beiden Ausdrücke „*the market-size hypothesis*“ bzw. „*the growth-driven FDI hypothesis*“ (Caves 1996; Zhang 1999, 2001) zum Ausdruck

²⁴ Den Nährboden für endogenes Wirtschaftswachstum legte Romer im Jahre 1986. Neuere Beiträge innerhalb dieses Forschungsgebietes beziehen sich auf unterschiedliche Mechanismen, endogenes Wachstum zu erklären.

hinsichtlich des Zusammenhangs ADI und Wirtschaftswachstums. Dabei wurden positive wie auch negative Korrelationen bestätigt. Gründe für die unterschiedlichen Ergebnisse, könnten z. B. unterschiedliches Datenmaterial, methodische Fehler oder aber auch charakteristische Merkmale der jeweiligen Ländern sein. Auch die Auswahl der ‘*core explanatory variables*’²⁵ für die Gleichung können Einfluss auf das Ergebnis ausüben. Neuere Entwicklungen in den ökonometrischen Analyseinstrumenten wie die Zeitreihenanalyse verbesserten die Qualität der Studien weitgehend.

Gemäß der neoklassischen (exogenen) Wachstumstheorie ergibt sich der Wirtschaftswachstum allgemein aus der Faktorakkumulation sowie im Wachstum der Gesamtfaktorproduktivität (TFP) (vg. Felipe 1997). ADI können das Wirtschaftswachstum entsprechend der Grundgedanken von Solow’s Wachstumsmodell stimulieren, weil durch die Kapitalakkumulation im Gastland mittels ADI diese die gleiche Wirkung wie inländische Investitionen zeigten (Chenery and Stout 1966). Aus der bahnbrechenden Arbeit von Solow (1956) kann der Einfluss von ADI auf die Wachstumsrate durch abnehmende Grenzerträge erzwungen werden. Die neoklassische Wachstumstheorie nimmt an, dass die technologische Entwicklung exogen ist. Der Schwerpunkt bei der Erklärung des Wirtschaftswachstums liegt hier vermehrt auf der unterschiedlichen Faktorausstattung der Volkswirtschaften als in den Technologie- und Produktivitätsdifferenzen. Bei einer langfristigen Bewertung jedoch, ist diese Theorie nicht realitätsnah, weil dieser konzeptionelle Rahmen darauf zurückführt ist, dass sich nur ein ‘*level effect*’ auf das Pro-Kopf –Wachstum ergibt aber kein ‘*rate effect*’. Mit anderen Worten heißt das, dass es nicht möglich ist, das Wachstum der Produktion im langen Lauf zu verändern. Langfristiges Wachstum kann in diesem Modelltyp lediglich durch die exogene technologische Entwicklung bzw. das Bevölkerungswachstum erreicht werden. Dies bedeutet, dass ADI wachstumswirkende Effekte nur dadurch zur Geltung bringen kann, wenn diese auch technologische Neuerungen in sich birgt. (vgl. Helpman 2004, Bretschger 2004, S. 25 f.; Hemmer / Lorenz 2004; Novales, A./Fernández, E./Ruiz 2009, S. 53 f.) Der unzureichende Erklärungsbeitrag der neoklassischen Wachstumstheorie im Hinblick auf die hohen Differenzen in den Einkommensniveaus zwischen den Ländern war Auslöser späterer Studien der endogenen (neuen) Wirtschaftswachstumstheorie. Die neue Wachstumstheorie

Als beispielhafte Erklärungsbeiträge hinsichtlich dieser Mechanismen gehören die technologische Entwicklung (Romer 1986), Humankapital (Lucas, 1988), öffentliche Infrastruktur (Barro, 1990), Investitionsanreize (Romer, 1990), konstante Skalenerträge in der Produktionsfunktion (Rebelo, 1991) und technologische Verbreitung (Barro und Sala-i-Martin , 1997)

²⁵ z. B. politische Instabilität, Humankapitalstock, Bruttoinlandsprodukt , Bruttoinvestitionen, Schwarzmarktpremie

entwickelte die Einsicht der Generierung und Diffusion von Technologie als Grundlage für die Erklärung internationaler Einkommens- und Produktivitätsunterschiede (*“as an engine of growth”*). (Mankiw/Phelps/Romer, 1995 S. 281 ff.) ADI können demnach Wirtschaftswachstum endogen generieren, wenn sie diese steigende Skalenerträge hervorrufen können. Auf der Basis endogener Erklärungsversuche wurde bewiesen, dass ADI die Wachstumsrate des Pro-Kopf-Einkommens im Gastland nicht nur durch Kapitalbildung und Technologietransfer, also die Einführung von neueren Produkten, Produktionstechnologien und -prozessen, (Blomström et al., 1996; Borensztein et al., 1995, Borensztein et al. 1998) sondern auch durch die Erhöhung des Know-how Niveaus mit Verbesserung des Humankapitalstocks, Aufnahme von Managementpraktiken (s. de Mello 1997, 1999) erhöhen kann. In traditioneller Sichtweise (Markusen 1995) sind ADI einer der Hauptkanäle des internationalen Technologietransfers, die die weniger entwickelten Länder mit dem Zugang zu fortgeschrittenen Technologien „versorgen“. In dieser Annäherung spielt technologische Änderung eine Angelrolle im Wirtschaftswachstum. De Mello/Sinclair (1995) und De Mello (1997) führen zwei Hauptkanäle an, in der ADI wachstumsfördernd wirken können. Zum einen handelt es sich dabei um die Aufnahme neuer Technologien in den Produktionsprozess durch positive Spillovers, zum anderen weist er auf das Know-How Transfer wie *„labour training“* und *„skill acquisition“* hin sowie durch die Einführung alternativer Managementpraktiken und besseren organisatorischen Regelungen.

ADI trägt zur positiven Entwicklung in der Binnenwirtschaft sowohl durch die Erhöhung der Konkurrenz unter den Unternehmen als auch durch das Übertragen der Technologie durch rückwärts- und vorwärtsgerichtete Verbindungen bei. Eine entscheidende Determinante in der neuen Wirtschaftswachstumstheorie ist der technologische Wandel und somit auch der Zugang zu neueren Technologien (vgl. Grossman and Helpman, 1991 Barro and Sala-i-Martin, 1995). Viele Studien kamen zu dem Ergebnis, dass technologische Entwicklungen dazu tendieren, nur in bestimmten Regionen aufzutreten, weil in anderen Ländern das notwendige Kapital, die Grundausstattung und das Know-how für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten nicht vorhanden ist. Einige modernere Technologien können nur durch MNU mittels ADI in das Gastland transferiert werden. Coe/Helpman (1995) sowie Coe/Helpman/Hoffmaister weisen darauf hin, dass die Quelle neuerer Technologie das Ausland ist. Eine Möglichkeit an dem Prozess grenzüberschreitender Technologiediffusion teilzunehmen, sind ausländische Direktinvestitionen von Industrie- nach Entwicklungs- bzw. Schwellenländern. Romer (1993) plädiert für den Zufluss von ADI in die weniger

entwickelten Länder, weil dadurch der Transfer für die jeweiligen Länder mit neuerer Technologie verwirklicht werden kann. Somit haben lokale Unternehmen im Gastland die Möglichkeit unternehmenseigene Prozesse durch die Interaktion mit ausländischen Firmen effizienter zu gestalten, die Qualität des heimischen Humankapitalstocks zu verbessern sowie das Niveau von Sachkenntnissen und Managementfähigkeiten zu erhöhen. Die Rolle ADI als Verbreiter von Technologie wurde durch die Studien von Easterly und Levine 2001 und Caselli (2004) empirisch dargelegt, in denen nachgewiesen wird, dass langfristiges Wirtschaftswachstum durch die technologische Entwicklung und nicht Faktorvermehrung erreicht wird, ähnlich wie es Romer (1986, 1990) zuvor bestätigte.

3. Erschließungsalternativen von Auslandsmärkten

3.1 Alternativbestimmungen unter Einfluss unterschiedlicher Faktoren

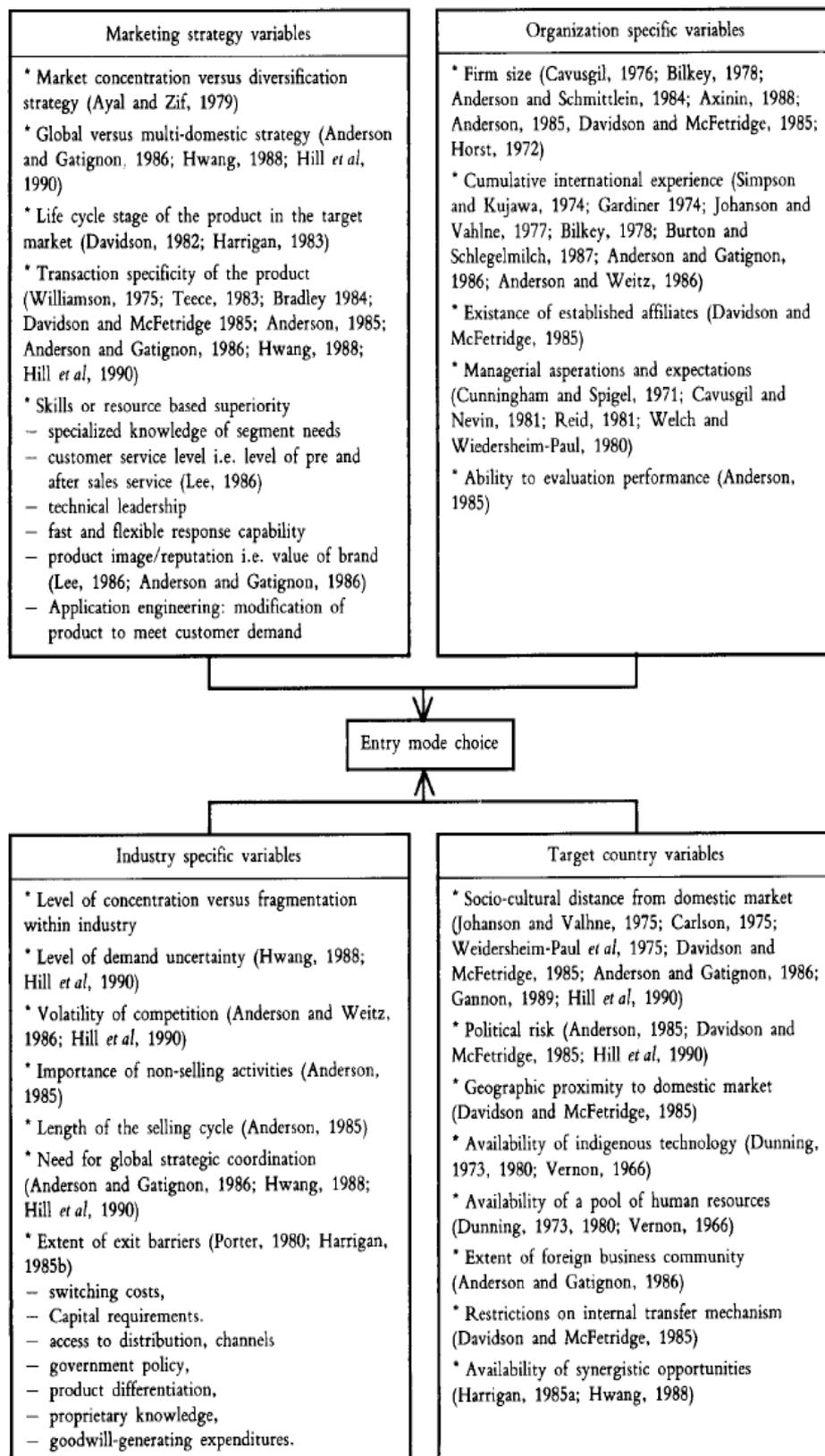
Im ersten Kapitel wurden im Rahmen der dynamischen Internationalisierungsstrategien die Markteintrittsalternativen in einem Schaubild abgebildet. In diesem Abschnitt wird versucht, die gängigen Erscheinungsformen für die Erschließung von Auslandsmärkten mit ihren wesentlichen Vor- und Nachteilen herauszuarbeiten.

Studien über Markteintrittsmethoden, im theoretischen wie auch methodologischen Sinne, haben sich in den letzten Jahrzehnten deutlich erhöht (vgl. Canabal/White III 2008). Neben der Analyse der anvisierten Ziele mit Hinblick auf die Umweltgegebenheiten hat der Entscheidungsträger Rechnung für die Wahlentscheidung bezüglich der optionalen Markteintrittsform zu tragen, das „*makes possible the entry of a company's products, technology, human skills, management or other resources into a foreign country*“ (Root 1994, S. 24). Die je nach unternehmensspezifischen Gegebenheiten und ländereigenen Umweltfaktoren ausgewählte Eintrittsform kann den Markterfolg wesentlich beeinflussen. Der Eintritt in Auslandsmärkte ist für ein multinationales Unternehmen in Erwägung zu ziehen, wenn es einen spezifischen Wettbewerbsvorteil in der Technologie oder Kosten besitzt, die die Zugangsbeschränkungen wie die Kommunikations- und Transportkosten, Hindernisse bei den heimischen Kunden, Behandlung bei lokalen Konkurrenten und der Regierung als Ausländer sowie Sprachbarrieren und Personalaufwendungen bei Auslandseinsätzen überkompensieren²⁶. (vgl. Markusen 1995, S. 173) Diese müssen unter dem Aspekt der dynamischen Entwicklung des Zielmarktes und der Wettbewerbsumgebung bewertet werden. Bei der Bewertung der Faktoren ist auch zu beachten, ob eine Wachstums- oder Rationalisierungsstrategie anvisiert wird. Während sich Wachstumsstrategien auf eine Strategie der räumlichen Diversifizierung, eine Strategie der räumlichen Verdichtung sowie eine Strategie der Erweiterung vorhandener Produktions- und Dienstleistungsstätten („*on-site-expansion*“) beziehen, ist eine Rationalisierungsstrategie als Bereinigungsstrategie, Konzentrationsstrategie und Strategie zur Teilstillegung vorhandener Produktionsstätten zu verstehen („*on-site-contraction*“, Meissner 1988, S. 85/86). Chancen und Risiken der Auslandsinvestitionen müssen demnach gut durchdacht werden, denn „*mistakes made in initial entry can damage a firm's reputation and be difficult to surmount. Careful formulation of initial entry strategy is thus crucial in shaping the patterns of international market*

²⁶ Barrieren, die den Eintritt erschweren, werden im weiteren Verlauf näher erläutert.

evolution” (s. Douglas/Craig 1995 s. 34-36). Vorhandene Risiken im Zielland können einige Formen von Eintrittsformen im Voraus ausschließen und die Möglichkeiten der auszuwählenden Eintrittsalternativen reduzieren. Da eine Vielzahl von Faktoren die Entscheidungssituation unter Unsicherheit beeinflussen, ist die Struktur des Entscheidungsprozesses in der internationalen Strategieformulierung mehrdimensional (s. Abbildung „Strategische Variablen). Der Mix aus vorhandenen firmenspezifischen Vorteilen, Standort- und Internalisierungsvorteilen führt zu einer Entscheidungsmatrix, aus der die angemessene Auswahl der optimalsten Eintrittsform resultiert. Um kein zweifelhaftes Aufkommen über die Erfolgsabsichten aufkommen zu lassen, dürfen dabei die unmittelbaren Effekte der einzelnen Markteintrittsstrategien nicht außer Acht gelassen werden (s. Buckley/Casson 1998, S. 22). Die wichtigsten strategischen Variablen bei der Auswahl der Markteintrittsform im Ausland sind in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abb. 8: Strategische Variablen bei der Auswahl der Markteintrittsform im Ausland



Quelle: Entnommen aus: Gannon, M.: Towards a composite theory of foreign market entry mode choice: the role of marketing strategy variables, in: Journal of Strategic Marketing, 1, S. 41 – 54, 1993, hier: S. 48

Angesichts der Tatsache, dass die Theorie in der Praxis modifiziert zur Anwendung kommt, werden primär drei Hauptformen, nämlich die exportorientierte, vertrags- und investitionsorientierte Markteintrittsstrategie gegeneinander abgewägt. (Root 1994, S. 6)

Tabelle 5 gibt eine Übersicht über die gängigsten Markteintrittsstrategien.

Tab. 5: Hauptformen von Markteintrittsstrategien

Entry Modes		
Export	Contractual	Investment
Indirect	Licensing	Sole Venture: new establishment
Direct Agent/Distributor	Franchising	Sole Venture: Acquisition
Direct branch/subsidiary	Technical agreements	Joint Venture: new establishment/acquisition
Other	Service contracts	Other
	Management contracts	
	Construction/Turnkey contracts	
	Contract manufacture	
	Cooperation agreements	
	Other	

Quelle: In Anlehnung an: Root, F. R.: Entry Strategies for International Markets, Lexington, Mass: Lexington Book, 1994, S. 6

Eine weitere Differenzierung kann zwischen der ‚*nonequitybased*‘ (z. B. Export, Lizenz, Franchising) und ‚*equitybased*‘ (Minority Joint Venture, Majority Owned Joint Venture, Wholly Owned Foreign Agency, Mergers&Acquisition), also ausländische Direktinvestitionen, klassifiziert werden. Die kapitalgebundene (*equitybased*) Eintrittsmethode zeigt, dass in der Festlegung der Besitzstruktur der im Ausland befindlichen und der Muttergesellschaft angeschlossenen Unternehmen entweder im vollkommenen Besitz der Zentrale liegt (100%-ige Tochtergesellschaft) oder lediglich einen anteiligen Besitzanspruch (Joint Venture) rechtfertigt. Da der Eintritt und die Bearbeitung des Auslandsmarktes spezifisches Wissen benötigt, erwartet man eher eine Joint Venture zu beschließen, um das notwendige Wissen zu erwerben. Im Gegensatz dazu ziehen erfahrene Manager, die mit der lokalen Umgebung vertraut sind, die 100%-ige Tochtergesellschaft vor. Unter dem Aspekt der Ressourcentransfer zeigen ‚*equitybased*‘ Markteintrittsformen im Verhältnis zu ‚*nonequitybased*‘ Investitionsformen neben ‚*Ownership*‘ Vorteilen, die bei Export, Lizenzvereinbarung, Franchising, vorkommen, zusätzlich ‚*Location*‘ und ‚*Internalisation*‘ Vorteile auf. Die Gründung einer kapitalgebundenen Investition ist durch

eine verhältnismäßig große Anzahl von unternehmens-, industrie- und gastlandspezifischen Variablen gekennzeichnet.(Dunning 1980 (b), 1988 (b) und (c), 1993), U.N. 2005; (s. Padmanabhan/Kang 1996; Razin/Sadka 2007, S. 6)

Die Klassifizierung der entsprechenden Markteintrittsformen, die zur Erschließung bzw. zum Ausbau des Auslandsmarktes dienen, können anhand einiger Merkmale vorgenommen werden. Müller-Stewens/Lechner (Müller-Stewens/Lechner , S. 385/386) weisen auf eine Liste folgender Kriterien hin:

- Leistungserstellung im In- und Ausland,
- Höhe der Kapital- und Managementleistungen,
- Ausmaß der Ressourcenbeanspruchung,
- Kontrollfähigkeit,
- Ort der Produktion (In- oder Ausland),
- Leistungsträger im Zielland,
- Höhe des Eigentumsanteils und Intensität der funktionellen und institutionellen Internationalisierung.

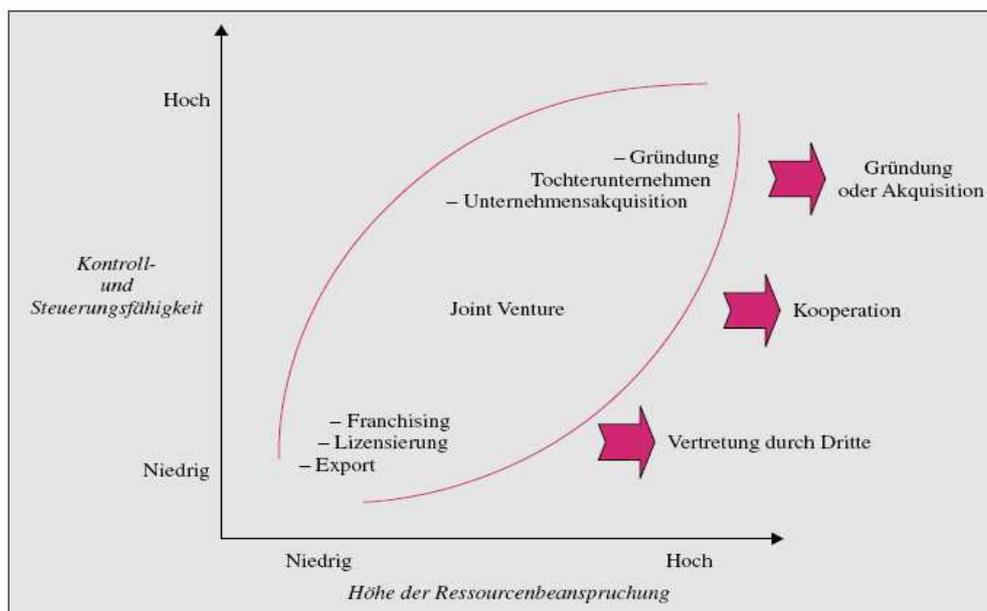
Meissner konzentriert sich dabei auf die Höhe der Mittelbildung, den Autonomiegrad der Organisationseinheit im Ausland sowie Art und Form des Ressourcentransfers und schlussfolgert mit zunehmender Übertragung von Managementleistungen in das im Ausland befindliche Zielmarkt verschiedene Auslandsaktivitäten: *„freier Mitarbeiter, Resident, Vertriebs- und Beschaffungsgesellschaft, Servicestützpunkt, Montagewerk, Teilefertigung, Konfektionierung und Formulierung, Lohnfertigung (passiver Veredelungsverkehr), Produktionsbetrieb, eigenständiges Unternehmen“*(s. Meissner 1988. S. 4748).

Young/Hamill/Wheeler/Davies ordnen die Markteintrittsalternativen anhand des Ressourceneinsatzes, der Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten, des Transfers an Ressourcen bzw. Wissen sowie ihres Beitrages zur Realisierung bestimmter Ziele und Motive. Dazu zählen sie bspw. die Schnelligkeit des Markteintritts, das Risiko oder die Größendegressionserzielung. (vgl. Young/Hamill/Wheeler/ Davies 1989)

Unter der Zugrundelegung der in deutscher Literatur weitverbreitenden Einteilungskriterien *Ressourcen- und Marktbindung im Ausland und Grad der Interaktion im Ausland bzw. Managementleistungen* ergibt sich eine 'Typologie der Markteintrittsformen', die aus der folgenden Abbildung ersichtlich ist. Die Anordnung nach der Größenordnung der

Managementleistungen impliziert „die Zahl und Häufigkeit der Kontakte, die ein Unternehmen im Ausland (im Vergleich zum Inland) mit verschiedenen lokalen Interessengruppen (Kunden, Zulieferern, Banken, Staat usw.) pflegen muß“ (s. Kumar/Eppler S. 269), während die Dimension der Ressourcen- und Marktbindung „das Ausmaß der Kapitaleleistungen und Wertschöpfung im Ausland“ (Kumar/Eppler S. 270) impliziert. Mit steigender Unternehmensgröße erhöht sich das Ausmaß internationaler Tätigkeiten. Die zunehmende Ressourcenanbindung wirkt sich direkt auf die Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit aus, das wiederum die Opportunitätskosten bei unerlässlichen Situationsveränderungen beeinflusst (Müller-Stewens/Lechner 1997, S. 387). Die Kombination der verschiedenen Alternativen in der Praxis lässt häufig Mischformen entstehen.

Abb. 9: Typologie der Markteintrittsformen



Quelle: Darstellung in Anlehnung an Günter Müller-Stewens/Christoph Lechner, Unternehmensindividuelle und gastlandbezogene Einflussfaktoren der Markteintrittsform, in: Klaus Macharzina/Michael-Jörg Österle (Hrsg.), Handbuch Internationales Management, Wiesbaden 1997, S. 381-402, hier: S. 387.

In der Tat sind grenzüberschreitende Aktivitäten nicht gemäß nach der traditionellen Stufentheorie²⁷ zu verstehen. In der Betriebswirtschaftslehre sieht die idealtypische Entwicklung vor, dass der Export (direkt oder indirekt) als Ausgangspunkt definiert wird und dass über verschiedene Zwischenformen der Kooperation die eigene Tochtergesellschaft die

²⁷ Internationale Auslandsengagements als ein prozessuale, Step-by-Step Handlungsaktivität, beginnend mit Exporten und mit ausländischen Tochtergesellschaften endend.

Endphase bildet. Während Kaufmann (1995, S. 211 f.) diesen Prozess als *das „Hereinwachsen“ in die internationale Unternehmenstätigkeit ausweist*, bezeichnet Root dies als *„Evolution of a Manufacture’s Decision on Entry Mode“* (Root, 1994, S. 38f).

Macharzina geht von der Bezeichnung einer *„stufenweise, inkrementale Entwicklung von Markteintrittsstrategien“* aus (Macharzina 1995, S. 741f). Folglich kann man sagen, dass es zwei Extremitäten internationaler Produktionspartizipation gibt: vom vollständigen Exportleistung mit Sitz im Inland bis hin zur 100%igen Tochtergesellschaft im Ausland.

Das Ausmaß der Risikoübernahme entscheidet letztlich über die Auswahl der Investition. Mit steigendem Risiko erhöht sich die Beteiligungsintensität der MNU. Ausländische Direktinvestitionen sind im Ausland ortsbestimmt und eigenständig gesteuert.

Im folgenden werden die verschiedenen Markteintrittsformen näher erläutert.

3.2 Eintrittsalternative in den Auslandsmarkt bei Auslandsproduktion

3.2.1 ADI: Operationsform mit Kapitalbeteiligung

3.2.1.1 Kooperative Markterschließung: JV

Mit dem internationalen Wettbewerb erhöht sich der Druck auf die Unternehmen, sich auf ihre Kernkompetenzen zu spezialisieren. Aktivitäten, die sich nicht auf die Kerngeschäfte beziehen, werden ausgelagert. Die Kooperation ist ein Phänomen, das verhältnismäßig breite Aufmerksamkeit in der Literatur empfangen hat. Studien bezüglich Partnerschaften stehen in unterschiedlichen Kontexten. Dabei wurden unterschiedliche Aspekte wie Gründe, Erfolgsfaktoren und Nutzen von Teilhaberschaften sowie Partnerauswahlkriterien erörtert. (z. B. Lorange/ Roos/Bronn 1992; Ellram 1995; Mohr/Sepkman 1994; Fram 1995). Die Literatur über (strategische) Allianzen legt nahe, dass kapitalgebundene und kapitalungebundene Formen der Kooperation unterschiedliche Auswirkungen auf Leistung, Organisation, und Management des Partnerunternehmens haben (Hagedorn 1993).

Tab. 6: Einteilung ausländischer Direktinvestitionen

Merkmale	Ausprägungen	
Leistungserstellung	Errichtung eigener Verkaufsniederlassung	Auslandsproduktion (Montage/Fertigung)
Eigentumsverhältnis	Joint-Venture (internationale Gemeinschaftsunternehmen)	100%-ige Tochtergesellschaft (vollbeherrschte Auslandsniederlassung)
Markterschließung	Aufkauf eines bestehenden Unternehmens (Erwerbs des vorhandenen Vermögens)	Neugründung (Bildung neuen Vermögens)

Quelle: Kumar, B.: Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit, in: Macharzina, K./Welge, M. (Hrsg.), Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung, Stuttgart 1989, S. 914 - 926, hier: S. 924

Joint Ventures (JV) sind Gemeinschaftsunternehmen, die durch wirtschaftlich und rechtlich selbständige Unternehmen neu gegründet werden und sind eine komplizierte Form der internationalen Zusammenarbeit mit besonderen Anforderungen an die Beteiligten. Es werden generell die Unternehmen bevorzugt, die präsenzstark im Gastland sind und den Markteintritt für das ausländische Unternehmen erleichtern. Potentielle Nutzen und interdependente Einflussfaktoren müssen je nach Situation im Falle einer JV-Kooperation analysiert werden (vgl. Gabler Wirtschaftlexikon, Müller-Daupert 2005, S. 102-106). Eigene Stärken, Schwächen und Ziele sind mit deren möglicher Partner zu vergleichen. JV ist eine Form des Überlebens sowie eine Methode für anhaltendes Wachstums angesichts der lokalen Marktreife und erhöhte weltweite Konkurrenz auf ausländischen Märkten (s. Glaister/Buckley 1994) und sind die ausgeprägteste Unternehmensform für multinationale Unternehmen in Entwicklungsländern (s. Beamish 1987). JV lassen sich in „*Contractual-Joint-Ventures*“ (ohne Kapitalbeteiligung) und „*Equity-Joint-Ventures*“ (mit Kapitalbeteiligung) unterteilen. Je nach Beteiligungsart und -höhe erfolgen Risiko- und Gewinnverteilung sowie Einflussrecht und -möglichkeit auf die Partnernehmer. Mit vertraglicher Vereinbarung führen beide Unternehmen Ressourcen, Know-how, Erfahrungen etc. ein. Sie können in jeder Stufe der Wertschöpfungskette sowie in allen Branchen vorkommen. Unternehmen nutzen am wahrscheinlichsten Joint Ventures, wenn das Unternehmen darauf abzielt, neue Fähigkeiten oder Risiken oder Ressourcen zu teilen. Auch wenn ihr Primärbeitrag zum Gemeinschaftsunternehmen auf Sachanlagevermögen (*tangible assets*) basiert und wenn ihre gesamte Zielsetzung für die Bildung einer JV ist, um Zutritt zu immateriellen Vermögenswerten des Partners zu erhalten (s. Furrer/Krug/Sudharshan/Thomas 2004, S. 12/13). Auf Grund der veränderten externen Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns besitzen Unternehmen, insbesondere in den Märkten mit vielen Konkurrenten und in den Märkten, die sich im Entwicklungsstadium befinden, höhere Neigung an Bündnissen

teilzunehmen. Gulati (1998) und Burgers/Hill/Kim (1993) argumentieren, dass Allianzen ein Mittel zur Verringerung von Umweltungewissheiten beitragen. Als eine populäre Strategie in sich schnell ändernden Umweltbedingungen gewinnen internationale Gemeinschaftsunternehmen eine zunehmende Bedeutung in der langfristigen Orientierungsweise der Unternehmung zur Sicherstellung bzw. Ausbau der internationalen Marktposition und zum Zugang zu neuester Technologien (s. Yoshino/Rangan 1995). Gegen Vertragsauslauf neigen Partnerunternehmer dazu, das internationale Gemeinschaftsunternehmen aufzulösen oder sie einigen sich über den vollen Erwerb durch einen der Partner (s. Hagedoorn/Sadowski 1999). Ein *Joint-Venture* ist für Unternehmen attraktiv, wenn Regierungen gegen eine komplette Unternehmensübernahme durch Ausländer sind oder Unsicherheiten im Gastland relativ groß sind.

Der Auswahl der richtigen Partner ist als eine der entscheidendsten Aufgaben in der Einrichtung JV betont worden (vgl. Buono 1997). Um ein besseres Verständnis des Partnerauswahlverfahrens zur Verfügung zu stellen, werden zwei Kriterien für die Partnerauswahl angewendet. Dabei handelt es sich um die aufgabenspezifischen und die partnerspezifischen Auswahlkriterien. Mit der Aufgabe in Verbindung stehende Variablen sind operationale Fähigkeiten und Ressourcen (wie z. B. Patente, technisches Know-how, erfahrenes Management, Zugang zu Vertriebskanälen, Arbeitskräfte, Kapital, lokale Erlaubnisse) gemeint, die einen schnellen Markteintritt ermöglichen und für einen erfolgreichen JV notwendig sind. Beispielhafte Variablen des partnerspezifischen Auswahlkriteriums können die Landes- und Unternehmenskultur, Größe, Unternehmensstruktur, Marktkenntnisse des Partners, Kompatibilität der Führungsebene (vgl. Geringer/Hebert 1991; Glaister 1996; Glaister/Buckley 1997) sein. In Emerging Markets kann der richtige Partner die Anpassungsfähigkeit des JVs erhöhen und Unsicherheiten mildern (vgl. Luo 1997).

Durch das Eingehen von Kooperationen können eigene Schwächen wie z. B. geringe Marktkenntnisse, Kostengründe, Technologieunterlegenheit etc. ausgeglichen und ergänzende Fähigkeiten sowie Ressourcen hinzugewonnen werden, die eine erforderliche Flexibilität im Bezug auf die dynamischen Umfeldbedingungen ermöglichen. Durch den Aufbau einer lokalen Insider-Position mit einem ortsansässigen Unternehmen, können auch neoprotektionistische Handlungsweisen, in Form von nicht-tarifären Handelshemmnissen (Subventionen für einheimische Unternehmen, Local-Content –Vorschriften), umgangen

werden und den Marktzugang erleichtern. Jedoch kann es vorkommen, dass die Erwartungshaltung des Managements bei JV durch gesetzliche oder vertragliche Restriktionen eingeschränkt wird. Klassisch unterteilt man drei Beteiligungsarten: die Minoritäts-, Paritäts- und Majoritätsbeteiligung, deren Beteiligungsverhältnisse durch Vorschriften in den einzelnen Ländern definiert sind. Eine Minderheitsbeteiligung (Minoritätsbeteiligung) ist nicht unbedingt zu raten, da zukünftige Entwicklungen das Verhalten des ausländischen Partners verändern können. Eine 50:50 Beteiligung (Gleichbeteiligung) ergibt sich generell unter gleich starken Partnern, deren unternehmenspolitische Ziele im Gleichklang sind. Das Potential von Machtkämpfen können jedoch nicht ausgeschlossen werden. (vgl. Kulhavy 1981, S. 25 f.) Bei Minderheitsbeteiligungen kommt dem Gesellschaftsvertrag eine größere Bedeutung für den zukünftigen Erfolg zu. Zielsetzung, Gewinnerwartung, Personalpolitik und Controllinginstrumente müssen im Vertrag klar und deutlich festgelegt sein, um Konfliktpotentiale so gering wie möglich zu halten. Generell führen Mehrheitsbeteiligungen schließlich zu einer 100%igen Tochtergesellschaft im Ausland (vgl. Perlitz, S. 546 f.).

Tab. 7: Vor- und Nachteile von Joint-Ventures

	Joint-Venture
Vorteile	<ul style="list-style-type: none"> - Reduzierung von benötigtem Kapital und anderen Ressourcen - Risikoverteilung (Hoffnung auf Risikominimierung) - Lokale Erleichterungen und Vergünstigungen - Zugang zu besseren Markt- und Landeskenntnissen und Kontakte in lokalen Märkten - Geringe Informationssuchkosten - Schnellerer Imageaufbau und Bekanntheitsgrad - Kompensierung von Wettbewerbsnachteilen
Limitationen	<ul style="list-style-type: none"> - Potentielle (institutionell, strukturell) Schwierigkeiten und Konflikte zwischen Partner - Kommunikations- und Managementprobleme aufgrund der Unterschiede in der Mentalität und Denkstrukturen (z. B. verschiedene Absichten hinsichtlich Gewinnverwendung etc.) - Autoritätsverlust aufgrund geteilter Führungskontrolle bzw. Entscheidungsbefugnis (Einschränkung der Handlungsfreiheit) - Fehleinschätzung des Partners

Quelle: Eigene Darstellung,, Douglas, S. P./ Craig, C. S.: Global Marketing Strategy, McGraw-Hill international editions, 1995, S. 163

3.2.1.2 Nicht-kooperative Markterschließung

3.2.1.2.1 100%ige Tochtergesellschaft

Die Antriebskraft des Wirtschaftswachstums war lange Zeit durch den Außenhandel bestimmt. Jedoch kann die Marktstellung auf dem ausländischen Zielmarkt alternativ durch kapitalbindende Investitionen (100%ige Tochtergesellschaft bzw. ‚*greenfield investment*‘) verteidigt werden, die die Beherrschung des im Ausland gegründeten Unternehmens im Vordergrund hält. Vollbeherrschte Auslandsniederlassungen (‚*greenfield investments*‘, 100%ige Tochtergesellschaft, Neugründung) sind eine Form kapitalbindender Auslandsinvestitionen, mit intensivem Kapital- und Managementeinsetz und gelten als die höchste Form des Auslandsengagements. 100%ige Tochtergesellschaften unterscheiden sich wesentlich hinsichtlich des Umfangs der Ressourcentransfer, Risikoart und –höhe im Unterschied zu anderen Markteintrittsformen. Der Hauptgrund dieser Investitionsform ist in dem weitgehend unbeschränkten Kontroll- und Beeinflussungsaspekt zu sehen, um somit den Abfluss von firmenspezifischem Wissen an nichtvollbeherrschte Auslandsniederlassungen zu verhindern. Die Bedeutung der Eigentumsstrukturen ist insbesondere dann entscheidend, wenn das MNU Verfügungsrechte über international wertvolle und nicht handelbare Ressourcen verfügt. Diese ‚*intangible assets*‘ oder Produktionstechnologien sollen durch die Expansion des Unternehmens ausländische Märkte internalisieren, also die Märkte im Rahmen der Handlungsmöglichkeiten der Unternehmen bearbeitbar machen. *Greenfield investments* werden von Kapitalanlegern bevorzugt, die mit Ressourcen (Management- und Finanzressourcen) konkurrieren und als Kernkompetenzen der neuen Geschäftseinheit eingesetzt werden können (s. Meyer/Estrin o. Jahresangabe, S. 16 f.). Vollbeherrschte Auslandsniederlassungen werden als ein wichtiger Kanal für die Übertragung der Technologie und des Know-hows sowie als Quelle für die Diffusion im Auslandsmarkt der Technologie gesehen. Der Transfer von diesen ‚*Knowledge assets*‘ in Form mit der Gründung einer 100%igen Tochtergesellschaft im Ausland ermöglicht dem investierenden Unternehmen die Ausweitung ihrer monopolistischen Vorteile im Auslandsmarkt und im Zielmarkt effektiver auszuschöpfen. Eine geringe Distanz zum Lieferanten ermöglicht eine schnellere Lieferung, senkt die Kosten und steigert die Verfügbarkeit von Ressourcen. Über die Profitabilität dieser Art von Auslandsinvestition erfordert man eine gute Kennung des Investitionsklimas im Zielmarkt mit ihren marktbestimmenden Faktoren und Erfahrungen, die bspw. durch Export zuvor gewonnen wurden (vgl. Root 1994, S. 124/125)

3.2.1.2.2 Mergers & Acquisitions

Eine weitere Wahlmöglichkeit kapitalbindender Auslandsinvestition stellen Unternehmenszusammenschlüsse und –übernahmen (Mergers&Acquisition, M&A) von bestehendem Unternehmen in einem Gastland (das Land des Zielunternehmens, dessen Vermögen erworben wird) dar. Im Kern der Definition ist die Annahme, dass sich das zu investierende Unternehmen bemüht, in einen (Ausland-)Markt einzugehen, um intern sein eigenes, firmenspezifisches Eigentumsvermögen (Ownership-Advantages) auszunutzen:

“Mergers are taken to involve firms of roughly similar size and capacity that jointly internalize their “ownership” advantages to gain economies of synergy, size and scope. Acquisitions are taken to involve larger, more powerful or better capitalized firms taking over smaller or weaker ones, and using this to gain speedy access to the latter’s “ownership” and “locational” assets. The OLI factors can be considered separately for.. the M&As.”(UNCTAD World Investment Report 2000, S.141)

Auch hier stellt sich das Motiv der Entscheidungsbefugnis in den Vordergrund, bei dem die Kontrolle des ausländischen Unternehmens durch die Übertragung des vorhandenen Vermögens von lokalen Unternehmen stattfindet. Einen Unterschied kann man zwischen der grenzüberschreitenden Fusion (*“crossborder mergers“*) und dem grenzüberschreitenden Kauf (*“crossborder acquisitions“*) machen. Die erstgenannte kommt vor, wenn das Vermögen und die Operation von Unternehmen aus verschiedenen Ländern verbunden werden, um eine neue „gesetzliche Einheit“ zu gründen, während im zweiten Fall die Vermögenskontrolle von einem lokalen Unternehmen zu einem Auslandsunternehmen transferiert wird. M&As bringen zusätzliche Ressourcen zusammen, die effektiv in das bestehende Unternehmen integriert werden müssen. Im Falle eines Kaufs von Unternehmen beeinflussen strategische, kulturelle und technologische Faktoren die Kosten des Umstrukturierens und der Integration von erworbenen Unternehmen. M&As erleichtern den schnellen und unmittelbaren Zugang zu lokalen Mitteln, einschließlich des Zugangs zu lokalen Netzen und Geschäftslizenzen, die dem Kapitalanleger helfen, Transaktionskosten zu reduzieren (vgl. Meyer/Estrin, o. Jahresangabe, S. 16 f.). Weltweite M&A Transaktionen zeigten, dass

- Unternehmen mit geringerer R&D-Intensität mit größerer Wahrscheinlichkeit technologische Fähigkeiten auswärts durch M&A-Transaktionen kaufen

- werden, während diejenigen mit starken technologischen Vorteilen dazu neigen, *Greenfield Investitionen* in einem größeren Ausmaß zu bevorzugen,
- größere Unternehmen traditionell anfälliger sind M&A Transaktionen zu betätigen als kleinere,
 - die meisten M&As sich im entwickelten Heimatland und den Gastländern auf ähnliche kulturelle und geschäftliche Hintergründe konzentrieren,
 - Unternehmen, die bereits eine Tochtergesellschaft in einem Gastland haben, mit größerer Wahrscheinlichkeit Übernahmen als ein Weg der Expandierung in demselben Land bevorzugen werden, um zusätzliche lokale Produktionskapazität und Konkurrenz zu vermeiden,
 - die Vorteilhaftigkeit mit M&As in Entwicklungsländern mehr im schnellen Marktzugang, lokalen Marktkenntnissen, bestehenden Distributionssystemen und Kontakten mit der Regierung, den Lieferanten oder den Kunden liegen (World Investment Report 2000, S.145).

Investitionen durch M&A werden größtenteils gemacht, um in den Auslandszielmarkt zum ersten Mal einzudringen und/oder die Wettbewerbsposition der Tochtergesellschaft zu stärken. Da das Ziel bei jeder Strategie die Wertssteigerung ist, versucht die Unternehmensleitung den wettbewerblichen Vorteil des Auslandsgeschäftes zu vergrößern. Der strategische Aufbau von Wertsteigerungspotentialen durch M&As erfordert organisatorisches Feingefühl, um die neue Einheit in den verschiedenen Phasen so zu leiten, dass Abstimmungs- und Rückkopplungsoperationen mit der Muttergesellschaft reibungslos ablaufen(vgl. Boston Consulting Group 1997, S. 284ff.). Das akquirierende Unternehmen versucht wertsteigernde Unternehmensoperationen zu gewinnen, bei dem Unternehmensstrukturen konfiguriert werden müssen. Dies bedeutet einen internen Prozess aus vielen einzelnen Verkettungen und Verkürzungen von Betriebsabläufen. Im Gegensatz zu *'greenfield investments'* sind M&As vorzuziehen, wenn lokale Unternehmen spezifisches Vermögen besitzen, das schwierig zu kopieren. Zum Beispiel sind M&As ein wirksames Mittel, Zugang zur Reputation, bekannten Marke, Lieferantenbeziehungen eines lokalen Unternehmens zu bekommen. Auch unter absatzpolitischen Gesichtspunkten kann die Marktdurchdringung durch diese Investitionsart kostspielige Marketinginvestitionen sowie langfristige Anlaufphasen verkürzen (vgl.Furrer/Krug/Sudharshan/Thomas 2004, S. 12 f.).

Die häufigsten Motive bei Übernahmen und Zusammenschlüssen sind Marktanteilerweiterungen, Umstrukturierungen, Kapazitätserweiterungen, geographische Diversifikation und Synergiepotenziale (hauptsächlich im Kostenbereich). UNCTAD definiert die Motivationen grenzüberschreitender M&A als „Access strategic proprietary assets; Gain market power and market dominance; Achieve synergy gains; Become larger; Diversify and spread risks; Exploit financial opportunities; Reap personal benefits”, die als *“strategic responses by firms to defend and enhance their competitive positions in a changing environment”* zu verstehen sind (UNCTAD World Investment Report 2000, S. 154). Zu den (strategischen) Vorteilen gehören ebenso der Erwerb eines funktionsfähigen, auf den Zielmarkt ausgerichteten Objekts; schnellerer Marktzugang sowie „payback“; Kaufpreis beinhaltet neben dem Gebäude in physischer Form auch zielmarktgerichtete Marketing- und Distributionsorganisationen, Marktkenntnisse- und –kontakte, und ein erfahrener Personalstamm; Internalisierungsvorteil, Synergieeffekte; konfliktbeladene Abstimmungsprozesse mit dem JV-Partner entfallen; Erwerb von neuen Produktionslinien (vgl. Root 1994 S. 143/144; Hibbert S. 158/159; Boston Consulting Group 1997, S. 284ff). Desweiteren können im Rahmen einer M&A Entscheidung als driving-forces aufgezählt werden: *„to buy out (i.e. eliminate) a competitor who, as a local supplier, has been taking out substantial business in an overseas market which it would otherwise be impossible for the acquiring company to obtain; ...to benefit from the goodwill, trade contacts, local expertise and promotional investment already available in a suitable, acquired firm, rather than incur high initial costs of market development and heavy use of communications/media”*. (Hibbert, S. 160/161)

Diese Vorteile können schnell in Nachteile umschlagen, wenn der Investor keine große Erfahrungen besitzt. Nachteile von M&A-Transaktionen können sein (Root 1994 S. 145/146, Hibbert S. 157, v. Oettinger 1997, S. 284ff; Haussmann 2002, S. 912):

- Standortwahl und Evaluierung von potenziellen Kandidaten bzw. Aufkaufobjekten für Akquisition sind häufig zeitraubende Prozesse und Verhandlungen können sich im Laufe langer Perioden ausstrecken;
- Unentschlossenheit bei zu sanierenden Objekten;
- Unterschiedliche politische Verhältnisse/Bestimmungen im Heimat- und Zielland hinsichtlich Eigentumsregelungen;
- Hohe Risiken im Rahmen der Integration des erworbenen Objektes in dem Gesamtunternehmenverbund;

- Unvorhergesehene Kostenpositionen bei z. B. Unterschätzung unterschiedlicher Kulturen oder weil das übernehmende Unternehmen sich überlegen fühlt und das zu übernehmende Unternehmen ohne größere Anpassung einzuverleiben versucht;
- Gefahr von Meinungsverschiedenheiten mit der Zeit, die die erwarteten Kostenvorteile in der Größendegression überkompensieren;
- Systematische Vorgehensweise der einzelnen Schritte zwingend notwendig;
- Besorgnisse seitens des aufgekauften Unternehmenspersonals bei Akzeptanz einer neuen Unternehmensleitung.

Eine Analyse weltweiter M&As anhand der traditionellen OLI-Paradigma ist aus der folgenden Abbildung zu ersehen.

Abb. 10: OLI-Paradigma und grenzüberschreitende M&As

Form	Horizontal	Vertical	Conglomerate
Mergers	<p>O: Both firms have O advantages complementing each other in scale, synergy, finance or market power.</p> <p>L: Standard location factors are not relevant where two TNCs merge their global production systems.</p> <p>I: Both firms seek to gain economies of scale by internalizing joint advantages. Joint internalization differs from “internalization” in usual OLI terms, but determinants (transaction costs in some sense) are similar. Mergers provide a much faster way of exploiting each other’s advantages.</p>	<p>O: Both firms have O advantages that complement each other in different processes of the production chain.</p> <p>L: As with greenfield FDI, but also see horizontal mergers.</p> <p>I: Merging firms both seek to gain security, information, finance or market power, and to reduce transaction costs.</p>	<p>O: Both firms have O advantages in unrelated activities that may have economies of scope, but not technological complementarity. A merger is thus not based on O advantages in the usual sense; it may just involve access to finance.</p> <p>L: Mainly market size/ growth or prospects of capital appreciation, not location advantages in the OLI sense.</p> <p>I: Merging firms seek a larger capital base or economies of scope, but are not internalizing their O assets to save on transaction costs.</p>
Acquisitions	<p>O: Acquiring firms tend to have greater O advantages than acquired firms, or seek specific new O advantages (technology, contacts, etc.).</p> <p>L: As with greenfield FDI, except that many L advantages are “embodied” in the acquired firm.</p> <p>I: As with greenfield FDI, acquiring firms strengthen their competitive positions by internalization.</p>	<p>O: Acquiring firms have a stronger financial or managerial base that allows them to acquire vertically linked firms abroad.</p> <p>L: As with horizontal acquisitions.</p> <p>I: As with greenfield FDI, acquiring firms strengthen their competitive positions by internalization.</p>	<p>O: Acquiring firms have greater financial and/or managerial resources, but no O advantages in the usual sense.</p> <p>L: Mainly market size and growth and prospects of capital appreciation, not location advantages.</p> <p>I: Acquiring firms seek diversification or economies of scope, but are not internalizing in an OLI sense.</p>

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, United Nations New York and Geneva, 2000, S.142)

3.2.2 Operationsform ohne Kapitalbeteiligung

3.2.2.1 Kooperative Internationalisierungsformen

Die kooperative Internationalisierungsform lässt sich als Vertragsvereinbarungen vornehmen, bei dem kein neuer eigenständiger Unternehmen gebildet wird. Als eine Organisationsform bei grenzüberschreitenden Produktionsprozessen zielt diese Alternative auf die

Zusammenarbeit von rechtlich selbständigen Partnerunternehmen für einen gemeinsamen Zweck ab. Mit gegenseitigen Verhaltensabstimmungen können sich diese auf kooperierende Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Produktion, Marketing, Beschaffung oder Vertrieb beziehen, die zu optimaleren Ressourceneinsatz führen sowie vorhandene Risiken minimieren kann. Die Kooperationsvereinbarung basiert auf Verträgen und erstreckt sich über einen längeren Zeitraum zur Stärkung der Wettbewerbsposition der teilnehmenden Unternehmen. Genauso können strategische Allianzen eine Zwischenform einnehmen, bei der sie auf vertraglicher Basis beruhen oder zur Neugründung von Gemeinschaftsunternehmen führen. (vgl. Perlitz 2002, S. 535 f.)

Zunehmendes Risiko und kostenintensiver Einsatz automatisierter Produktionsanlagen sind Gründe der Kooperation. Eintrittsalternativen mit vertraglicher Basis schließen eine Vielzahl von Formen ein (folgende Abbildung). All diese Ausprägungen finden im Allgemeinen statt, wenn die Unternehmen, die zwar einen oder mehrere Wettbewerbsvorteile besitzen, es aber schwer haben, diesen Vorteil auf Grund von Unannehmlichkeiten im betrieblichen Ablaufprozess wie z. B. Ressourcenbegrenzungen, erhöhter Wettbewerbsdruck, auszunutzen. Auch sind Mischformen in der betrieblichen Praxis vorzufinden, bei denen Elemente von kapitalbindenden und vertraglichen Kooperationen zur Geltung kommen. Die Vorteile in der Kooperation sind die Ressourcenbündelung, Zeitersparnis, Erhöhung der Versorgungs- und Absatzsicherheit, Risikobegrenzung, Kapazitätserweiterung (vgl. Perlitz 2002, S. 548)

Abb. 11: Kooperative Internationalisierungsformen

<i>Kooperative Internalisierungsformen</i>						
<i>Internationale Kooperationen aufgrund von Verträgen</i>			<i>Sowohl Vertragskooperationen als auch in Form von Partnerunternehmen</i>	<i>Internationale Gemeinschaftsunternehmen</i>		
Absatz- und Lieferverträge	Technologie-Verträge	Projektorientierte Verträge	Strategische Allianzen	Minderheitsbeteiligung	50%-50% Joint Ventures	Mehrheitsbeteiligung
- Indirekter Export	- Lizenzverträge	- Zusammenarbeitsverträge	- Horizontale strategische Allianzen			
- Kompensationsverträge	- Know-how-Verträge	- Internationales Projektmanagement	- Vertikale strategische Allianzen			
- Internationale Leasing-Verträge	- Technische Hilfsverträge		- Konglomerate strategische Allianzen			
- Franchising-Verträge	- Beratungsverträge					

Quelle: modifiziert entnommen aus Manfred Perlitz: Spektrum kooperativer Internationalisierungsformen s. 533 – 549 , in: Handbuch Internationales Management, Hrsg.: Klaus Macharzina, Michael-Jörg Oesterle, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002, hier S. 537

In diesem Unterabschnitt werden die Markterschließungsstrategien, Lizenzabkommen, Auftragsfertigung (*contract manufacturing*), Franchising und Managementverträge (*management contracts*), die auf der Basis vertraglicher Vereinbarungen entstehen, näher erläutert. Eine Gemeinsamkeit dieser Markteintrittsalternativen besteht darin, dass diese Formen auf eine Kapitalbindung verzichten.

3.2.2.1.1 Lizenzvergabe: unselbständiger Markteintritt

Aufgrund der mit der Globalisierung einhergegangenen Zunahme der kapital- und technologieintensiven Märkte und Techniken sowie der Veränderung der Produktstruktur müssen Entwicklungs- und Fertigungszeiten minimiert werden, um eine Optimierung der Wertschöpfungskette zu erreichen. Durch die ständige Weiter- und Fortentwicklung von Basistechnologien bei immer kürzer werdenden Innovations- und Produktionszyklen können ausländische Zielmärkte durch Lizenzvergabe erschlossen werden. Die Fertigung und der Vertrieb von Produkten mit gewerblichen Schutzrechten wie bspw. Patenten erfolgt im Falle eines Abschlusses von Lizenzverträgen im Ausland durch den Lizenznehmer. Diese Vorgehensweise eignet sich insbesondere für Unternehmen mit stark patentgeschätzten Standardprodukten. (s. James/Weidenbau 1993, S. 34) Ein „... *international licensing includes a variety of contractual arrangements whereby domestic companies (licensors) make available their intangible assets (patents, trade secrets, know-how, trade marks, and company name) to foreign companies (licensees) in return for royalties and/or other forms of payment*“. (Root 1994, S. 85) und kann als eine Weiterentwicklung von Exporttätigkeiten und eine Art Vorstufe von kapitalmäßigen Auslandsengagements verstanden werden. In der Literatur sind Synonyme wie länderübergreifende bzw. internationale Technologieverträge zu finden. Ein Lizenzvertrag beinhaltet die Benutzung eines Schutzrechtes, während ein Know-how-Vertrag die Benutzung von technischen oder betriebswirtschaftlichen Kenntnissen und Erfahrungen zum Inhalt hat, die dem Know-how-Nehmer die Produktion und/oder den Vertrieb von Gegenständen gestattet oder ermöglicht. Ein Schutzrecht wie bei einem Lizenzvertrag für das gewährte Know-how, existiert nicht (vgl. Perlitz 1995, S. 123). Die Lizenzvereinbarung räumt dem Lizenzgeber das Recht ein, für einen bestimmten Zeitraum im Auslandsmarkt operieren zu dürfen. Eine Option der Risikoverhinderung bzw. -minimierung durch den Lizenzgeber ist durch die Aufnahme einer Klausel im Vertrag möglich, die einen langwierigen, kostspieligen Rechtsstreit verhindert. Um die Gefahr zu vermeiden, ist auch ein Lizenzabkommen für einen gegenseitigen Technologieaustausch („*Cross-Licence*“) denkbar, das eine Art Gegenleistung durch den Lizenznehmer darstellt. Der gegenseitige Know-how-

Austausch bildet die Grundlage für eine Weiterentwicklung der Lizenzprodukte. (Keegan 1984, S. 243) Die vergleichsweise geringe finanzielle und personelle Ressourcenbeanspruchung führt zum Erkenntnisgewinn, in der Zukunft ein eigenes Tochterunternehmen zu gründen bzw. mit dem Lizenzpartner ein Gemeinschaftsunternehmen zu bilden. Auch ist eine andere überlegenere Markteintrittsalternative denkbar. Sie ist im Falle einer intensiven Wettbewerbssituation sowie zunehmender ablehnender Haltung der Bevölkerung bei Akquisitionsbemühungen im Auslandsmarkt eine häufig angewendete Alternative, um erfolgreich in den Markt einzutreten. Die Lizenzvergabe wird jedoch eher dem bisherigen Exportgeschäft hinzugefügt, und nicht unbedingt als eine eigenständige Markteintrittsform hingedeutet. Bei entsprechender Ressourcenausstattung schlägt Cateora vor, doch eher auf die Lizenzvergabe auf Grund der geringen Gewinnerwartung und der unzureichenden Kontrollmöglichkeit bzw. Einflussnahme auf die Lizenzvergabe als eigenständige Eintrittsalternative zu verzichten. Anstatt dieser solle man doch lieber eine eigene Beteiligung präferieren (s. Cateora 1993, S. 340). Die Lizenzvergabe kann auch „*nonequity joint venture*“ genannt werden, „*that combines the strength of the two parties in the pursuit of common goals*“. (Root 1994, S. 107) Vielfach in der Praxis miteinander verkoppelt sind Vertragsformen folgender Form zu finden (s. Seidel, 1977, S. 114f.):

- Patentlizenzen, die für eine vertraglich festgelegte Periode Produktions- und Verkaufsrechte gewähren;
- Know-how-Lizenzen, für den Transfer von nicht geschütztem, technischem und wirtschaftlich-organisatorischem (Spezial-) Wissen;
- Warenzeichenabkommen (Trademarks) sowie Copyright-Kontrakte, Franchise-Lizenzen.

Vorteile dieser Art der Markteintrittsoption können sein (Root 1994, S. 86; Hibbert 1989, S. 131):

- Importbarrieren, die Kosten (Tarife) oder die Quantität (Quoten) von Exporten erhöhen bzw. mindern, können umgangen werden. Folglich werden durch Lizenzvergabe anstatt Produkte Eigentumsrechte überführt;
- Profitmöglichkeit vom Marktwissen des ausländischen Partners;
- Lizenzvergabe eignet sich insbesondere, wenn das Exportgeschäft auf Grund der Konkurrenzsituation Gewinneinbußen erwarten lässt, bei Wechselkursabwertung des Auslandes, bei hohen Transportkosten;

- Wettbewerbseindämmung durch Lizenzvereinbarung mit dem Konkurrenten (Wettbewerbsabsprachen);
- Lizenzvereinbarung bei geringen und/oder unsicheren Absatzpotential im ausländischen Zielmarkt eingesetzt werden;
- für viele Länder eine Möglichkeit des Transfers von neuer Technologie;
- für den Lizenznehmer: Zugang zu neuer Technologie zur Stärkung der Wettbewerbsposition sowie fortlaufende Unterstützung und Ratschläge durch den Lizenzgeber in Qualitätskontrolle, Verkaufsförderung und Produktentwicklung.

Auch wenn die Vorteile der Lizenzvergabe einen eigenständigen Markteintritt stimuliert, sind Nachteile dieser Operationsform nicht zu übersehen (Root 1994, S. 87/88; Berekhoven 1985, S. 44):

- Verlust der Kontrolle über Marketingaktivitäten sowie Produktions- und Absatzbereichen in Auslandszielmärkten;
- keine Möglichkeit aktiv in den laufenden Geschäft des Lizenznehmers einzugreifen;
- geringe Lizenzgebühren aufgrund geringem Ausschöpfungspotential des Zielmarktes;
- Lizenznehmer entwickelt sich zum potentiellen Konkurrenten auf Nischen- bzw. Drittmärkten;
- Konkurrenzlauf bei geringer Marktdeckung/-befriedigung;
- Exklusivität der Anwendung der Herstellermarken, -technologie durch den Lizenznehmer stellt für den Lizenzgeber eine Gefahr dar, dass diese über die Vertragslaufzeit die einzige Eintrittsstrategie darstellen könnte, d. h., keine Änderungsmöglichkeit der Strategie;
- denkbar ist ein Imageschaden hinsichtlich mangelnder Qualität der lizenzierten Produkte, Geheimhaltungsschwierigkeiten, Abflussgefahr der Technologie

Eine Lizenzvergabe ist erst erstrebenswert, wenn auch der Lizenzgeber sich des Schutz seiner Eigentumsrechte im Ausland sicher ist. Daneben ist es für den Lizenzgeber von Interesse, den Wettbewerbsvorteil auf Dauer weiter auszubauen, um vom Lizenznehmer nicht überholt zu werden und folglich nicht aus dem Markt gedrängt zu werden. Wichtige Vertragsgegenstände sind Art, Umfang (evtl. Unterlizenzen), Dauer, Zahlungsmodalitäten der Lizenzgebühr und

Konditionen der Lizenzvereinbarung. Die Verfügungsbefugnis über das Schutzrecht muss eindeutig im Vertrag festgelegt worden sein. Lizenzen sind nicht als bloße Markteintrittsstrategien zu bewerten, wenn man nicht exportieren kann. Die Evaluierung des Lizenznehmers und der Aufbau eines Kontrollsystems hinsichtlich Effektivität, „*technical back-up and support*“ sind wichtig für den Lizenzgeber, um Gewinne aus dieser Markteintrittsmethode zu erwirtschaften und den nötigen Standard und die Qualität in der Auslandsproduktion durch die Lizenzvereinbarung aufrechtzuerhalten. (Hibbert 1989, S. 129/130) Beispielhafte Einnahmen aus einem Lizenzgeschäft sind die eigentlichen Lizenzgebühren, Aufpreis bei technischer Unterstützung, Aufbau der Maschinenanlagen im Ausland, etc. Dem gegenüber fallen die Ausgaben wie folgt aus:

- Opportunitätskosten: Verlust der gegenwärtigen und künftigen Einnahmen bei der Aufgabe alternativer Eintrittsstrategie sowie beim Auftritt des Lizenznehmers als Konkurrenten auf anderen Märkten;
- Startup-Kosten: alle Transferkosten, die im Rahmen der Anbahnung der Lizenzvereinbarung anfallen;
- laufende Kosten: Managementunterstützung, periodische Trainingsmaßnahmen, Lizenzupdating, Inspektion etc. (s. Root 1994, S. 94 ff) werden unterteilt.

Die Lizenzvereinbarung ist ein wichtiger Vereinbarungsgegenstand für den Technologietransfer, um den Anschluss an verwertbare Technologie nicht zu verlieren. Wer sein Patent nicht selber nutzen will oder kann, verwendet häufig die Lizenzvergabe für die Verwertung der Technologie.

3.2.2.1.2 Internationale Franchising-Verträge

Franchising ist:

“... a method of distributing products or services. At least two levels of people are involved in a franchise system: (1) the franchisor, who lends his trademark or trade name and a business system; and (2) the franchisee, who pays a royalty and often an initial fee for the right to do business under the franchisor's name and system. Technically, the contract binding the two parties is the “franchise,” but that term is often used to mean the actual business that the franchisee operates.” (o. V., Answers To The 20 Most Frequently Asked

Questions About Franchising, International Franchise Association, 2001,
Revised 2005, S. 1

Franchising ist eine Form der Lizenzierung. Jedoch „*Franchising differs from ordinary licensing mainly in a greater emphasis on control over the franchisee's operations. The franchise contract usually stipulates that the franchisor can terminate the contract after a one – or two- year trial period and later for the franchisee's failure to perform to agreed standards and sales volume.*” (Root 1994, S. 111) Gewöhnlich stellen Unternehmer ein neues Franchisesystem her, weil sie eine überlegene Geschäftsidee entwickelt haben, die besser als die ihrer Konkurrenten ist. Wenn ein Unternehmen bessere „*outlet – operations*“ errichtet hat, können hohe Profite erworben werden. Franchising gehört zu der schnell entwickelten Form der Lizenzvergabe. Auf vertraglicher Basis geht es hier um die Überlassung von Nutzungsrechten von kompletten Produktserien, Geschäfts- und Unternehmenssystemen sowie industriellen Eigentumsrechten wie Markenname oder Markenzeichen durch den Franchisegeber an den Franchisenehmer gegen Entgelt. Diese kooperative Operationsform hat ihre häufige Anwendung in den Bereichen Marketing und Finanzierung (vgl. Stahr 1991, S. 58). Unter strikter Befolgung von unternehmenseinheitlichen Management- und Marketingsystemen des Franchisegebers erwirbt der Franchisenehmer Exklusivrechte wie bspw. Gebietsschutz.

Franchising bietet die breitesten, möglichen, unternehmerischen Gelegenheiten für jeden. Franchisenehmer kombinieren Wissen und Betriebsmittel mit unternehmerischem Antrieb und Geist, um ein Geschäftsverhältnis zu bilden. Der Franchisegeber schreibt für den Franchisenehmer einen kompletten Plan oder Format, für das ‚*managing*‘ und ‚*operating*‘ der Geschäfte. Dieser Plan stellt eine schrittweise Führung des Geschäfts dar und nimmt die meisten Managementprobleme vorweg. Das Franchisesystem ist in vielen Industriesektoren vorzufinden. Der Erfolg eines Franchise-Systems hängt von Faktoren wie Geschäftstyp, Lokalisierung, Geschäftsumfeld, Erfahrung und der Fähigkeit des Franchisegebers und –nehmers. Als Vorrechtinhaber müssen Sie in die verschiedenen Kontrollen und die Verfahren einwilligen, die vom Franchisegeber gestellt werden. (s. o. V. 2005, S. 1 ff.) Der Franchisenehmer ist in logistischer Weise (Zurverfügungstellung von physischen Inputs wie z. B. Promotionsmaterial etc.) abhängig. Auch muss der Franchisegeber den –nehmer durch Trainingmaßnahmen unterstützen, um einen gewünschten Performancelevel des Franchisenehmers zu erreichen. Zu den Vorteilen gehören bspw. die schnelle Ausdehnung in

einen ausländischen Markt mit geringem Kapitalbedarf sowie hochmotivierte Franchisenehmer. Nachteile können die Teilung des Profits, geringe der vollen Geschäftstätigkeit des Franchisenehmers, mögliche Konkurrenzbildung. (vgl. Root 1994, S. 112/113) Franchise-Konzepte eignen sich im Gegensatz zu Lizenzvereinbarung als ein eigenständiges Absatzsystem, das die Übernahme von einheitlichen Reorganisations-, Werbe- und Marketingkonzepten des Franchise-Nehmers vom Franchise-Geber gewährleistet. (vgl. Berndt/Sander 2002, S. 603)

Vorteile für den Franchise - Nehmer: Verminderung wirtschaftlicher bzw. technischer Gefahren durch Know-how-Zufuhr, Gebietsschutz durch Franchise-Geber (somit „Regionalmacht“), Hilfestellungen durch Franchise-Nehmer in Bezug auf Weiterbildung-, Marketing-, Betriebsführungsaktivitäten (Kapital-, Personal und Warenbeschaffung). Zu den Vorteilen des Franchise-Gebers gehören: Eingang einer Franchise-Gebühr, als eine Art Gegenleistung zu den Anfangsinvestitionen, Geschäftsexpansion mit relativ vertretbar geringen Kosten, Überwälzung des Wirtschaftsrisikos auf den Franchise-Nehmer.(vgl. Perlitz 2002, hier S. 540)

3.2.2.1.3 Auftragsfertigung

Die Auftragsfertigung bzw. *contract manufacturing* hat das Hauptmerkmal, dass eine heimische Unternehmung auf vertraglicher Basis im Auftrag der auslandsorientierten Unternehmung deren Erzeugnisse bei vorhandener Produktionskapazität mit den erforderlichen Qualitäts- und Quantitätsansprüchen produziert. Ihre Anwendung ergibt sich häufig bei nichtlizenzfähigen Produkten sowie wenn die Errichtung einer eigenen Tochtergesellschaft nicht in Aussicht ist bzw. unmöglich erscheint. (vgl. Backhaus 1995, S. 227). Bei Lizenzvereinbarung erfolgt die Übertragung sowohl der Produktion als auch des Vertriebs an den Lizenznehmer, also auf den einheimischen Partner. Bei dieser Markterschließungsform besitzt die Unternehmung eine umfassendere Kontrollmöglichkeit der Geschäftstätigkeit. Die Vertriebs- und Marketingaktivitäten der vom einheimischen Vertragspartner produzierten Produkte erfolgen durch das auslandsorientierte Unternehmen in eigener Regie.

Mit Auftragsfertigung können durch die Errichtung einer eigenen Produktionsstätte auftretenden Investitionskosten vermieden werden. Sie ist bei geänderten

Umweltbedingungen flexibel, und mit ihr kann ein schnellerer Marktzugang erreicht werden. Sie eignet sich folglich bei Marktsicherungsüberlegungen und für zeitlich befristete Markteintrittsalternativen (vgl. Seidel 1977, S. 119) sowie insbesondere bei arbeitsintensiven Sektoren um billige Arbeitsleistung auszunutzen (Terpstra/Sarathy 1991, S. 383). Schwierig erscheint das Auffinden eines geeigneten ausländischen Partners mit den gewünschten Voraussetzungen. Eventuell kann die Produktqualität darunter leiden. Der Transfer von Personal, Know-how sowie Maschinen zur Fertigungssteuerung und Qualitätskontrolle erhöht das Risiko der Bildung eines künftigen Konkurrenten. Der Gesamtgewinn schmälert sich für den Vertragsgeber durch die Abführung eines Teils an den Auftragsnehmer. Nichtsdestotrotz sind Vertragsfertigungen bei Importbeschränkungen, kleinen Marktvolumina sowie bei Kapitalknappheit eine gangbare Methode (s. James/Weidenbaum 1993, S. 113).

3.2.2.1.4 Management-Verträge

Management-Verträge sind eine weitere Markteintrittsmöglichkeit, die auf vertraglicher Basis beruht:

„An international management contract gives a company the right to manage the day-to-day operations of an enterprise in foreign target country. Ordinarily such contracts do not give a company the authority to make new capital investments, assume long term debt, decide on dividend policy, initiate basic management or policy changes, or alter ownership arrangements. Management control, therefore, is limited to ongoing operations. ... Management contracts are used mainly to supplement an actual or intended joint-venture agreement or a turnkey project. In this way, an international company can obtain management control over a nonequity foreign venture.”
(Root 1994, S. 114/115)

Im Mittelpunkt dieser Kooperationsform mit Kapitalgebern des Gastlandes steht das Konzept der Übersendung von Führungskräften durch die auslandsorientierte Unternehmung während der Aufbau- und/oder Anlaufphase an den ausländischen Vertragspartner gegen festgelegte Vergütung. Das qualifizierte Management hat den Vorteil Kontakte zu ausländischen Märkten aufnehmen, ohne dabei ein hohes Risiko von Investitionsausgaben einzugehen. Verglichen mit Lizenzvereinbarung und Auftragsfertigung hat diese Operationsform den Vorteil, die laufende Geschäftstätigkeit umfangreich zu beeinflussen. Außerdem trägt es durch Ausbildung von qualifiziertem Management zur wirtschaftlichen Entwicklung bei. Das

auslandsorientierte Unternehmen kann durch die Teilung des Gewinns sowie das Risiko des Konkurrentenzulaufs auf Grund der befristeten Verträge beeinträchtigt werden. Als Ursachen dieser Art von kooperativen Verträgen können Outsourcing, intensiver Wettbewerb und die komplizierten und zahlreichen Teilhaberschaften zugeschrieben werden. Unklare Vertragsgegenstände und ineffizientes Management können bedeutende Auswirkungen auf das Unternehmensziel auslösen, und diese wiederum Fluktuationen bei der Preiskalkulation und Abweichungen in der Qualität herbeirufen.

Diese Form der Auslandsaktivität lässt sich als Randerscheinung in der Praxis ermöglichen, also bei technisch und administrativ einfach strukturierten Betrieben wie Verkehrsbetrieben, Hotels etc. Für Unternehmen, die schnell reagieren müssen aufgrund von Veränderungen in der Technologie bzw. in den Absatzmärkten, eignet sich diese Form nicht besonders. (vgl. Sieber, S. 424)

3.3 Eintrittsoption in den ausländischen Zielmarkt bei Inlandsproduktion

3.3.1 Export als Erschließungsalternative von Auslandsmärkten

Mit Expansionsstrategien in Auslandsmärkte erhoffen sich MNU Umsatzsteigerungen. Die Aufnahme von Exportgeschäften ist die einfachste Möglichkeit, in einem Auslandsmarkt Geschäftsbeziehungen zu beginnen und aufrechtzuerhalten, wenn das Know-how fehlt und begrenzte Unternehmensressourcen herrschen. Ein Unternehmen beginnt überzeugend in Nachbarländern oder Länder mit ähnlichen Nachfragstrukturen zu exportieren. Mit den ersten Exporttätigkeiten versucht sich das Unternehmen graduell dem Auslandsmarkt anzupassen. Auch dienen diese anfänglichen Handlungen als Maßstab für deren Wettbewerbsfähigkeit in diesen Auslandsmärkten. Exportgeschäfte haben somit den Charakter eines sich entwickelnden bzw. evolutionären Prozesses, weil sich die Performancedeterminanten mit zunehmendem Kenntnisstand verändern. Da das Unternehmen dadurch Erfahrung und Informationen über diese Auslandsmärkte erwirbt, wird es, mit zunehmender Lernerfahrung, größere Risiken und höhere Mittelbindungen mit immer komplizierteren Eintrittsoptionen in den internationalen Märkten eintreten (s. Root 1994, S. 53) Wichtige Voraussetzungen für die aktive Handlungsaufnahme von Exportgeschäften sind das Vorhandensein etablierter Distributionskanäle. Mit dem Export als Markteintrittsoption produziert das Unternehmen im Inland oder in einem Drittland und versucht das Produkt direkt oder indirekt ins Ausland zu transferieren. Der Exporterfolg wird von externen und internen Variablen beeinflusst. Zu den erstgenannten gehören makroökonomische, politische sowie kulturelle Aspekte, die

komplexer Natur sind und schwer antizipiert werden können. Faktoren wie Kapazität, Organisation etc. beziehen sich auf die internen Einflussdeterminanten, die unter der Kompetenz der Unternehmensleitung liegen. Die Datengewinnung über neue, erschließbare Zielmärkte und deren effiziente Nutzung erbringen dem auslandsorientierten Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil (vgl. Rangan/Lawrence 1999).

Die traditionelle Exporttätigkeit ist nach wie vor von großem Stellenwert. Unabhängig von ‚Born Global‘- Unternehmen, bildet das Exportgeschäft die erste in Betracht kommende Markteintrittsalternative. Als eine traditionelle Internationalisierungsform hat sie sich für die Schaffung, den Erhalt sowie die Stärkung von Wettbewerbsvorteilen bewährt. Häufig spielen hierbei Überlegungen zur Beschäftigungssicherung im Inland oder aber auch ein hohes Produktivitätsniveau eine Rolle. Dies gelingt durch die Kapazitätsauslastung, die zur Kostendegression je Gütereinheit führt. Bernard und Jensen zeigen in ihrer Arbeit auf, dass nicht die Förderung der Exporte zu leistungsfähigeren Unternehmen führt, sondern Exporte Folge von Produktivitätssteigerungen im Unternehmen sind. Folglich sind die meisten produktiven Unternehmen auch die Exporteure (s. Bernard/Jensen 1997, 1998, 1999; Bernard/Wagner 1998).

Exporte eignen sich nicht nur für auslandsorientierte Unternehmen oder Industrien. Auch die Volkswirtschaften, die auf exportorientierte Wachstumsstrategie umsetzten, profitieren durch die Integration in dem internationalen Handel. Dazu gehört auch die Türkei mit der Ersetzung der importsubstituierenden Handelspolitik auf die Wirtschaftspolitik durch Export. Die nach 1980 in der Türkei betriebene Wirtschaftspolitik öffnete die Wirtschaft zum Weltmarkt. Die strukturellen Justierungen und gesetzlichen Regelungen mit den „24. Januar – Entscheidungen“ begannen die Transformation in eine freie Marktwirtschaft durch exportorientiertes Wirtschaftswachstum, Reduzierung des Staatsanteils im Wirtschaftsprozess und Privatisierungen. Das so angenommene Wirtschaftsprogramm hat sich positiv auf den internationalen Handel ausgewirkt.

Volkswirtschaften mit chronischem Handelsbilanzdefizit erhoffen sich durch die Steigerung der Exporte und Senkung der Importe eine positive Bilanz. Aus makroökonomischer²⁸ Perspektive ermöglichen Exportgeschäfte Steigerungen der Währungsreserven, Schaffung von Beschäftigung, Bildung von vor- und nachgelagerten Industrien und können zu einem

²⁸ Ausgewählte (alte) Handelstheorien, die sich mit der Erklärung von internationalen Handel beschäftigen sind die des absoluten Vorteils (Smith 1776), des komparativen Vorteils (Ricardo 1817), der Faktorausstattung (Ohlin 1933, Heckscher 1950) und des Produktlebenszyklus (Vernon 1966, Wells 1968).

hohen Lebensstandard führen (s. Czinkota/Rivoli/Ronkainen 1992). Vorteile aus mikroökonomischer Sichtweise resultieren aus der Schaffung und Erhaltung der Wettbewerbsvorteile, Verbesserung der finanziellen Stellung, Kapazitätserweiterung sowie der Erhöhung des technologischen Standards (s. Trepstra/Sarathy 1994)

Zu den Vorteilen der Exporttätigkeit zählen insbesondere (Perlitz 1995, S. 54/55, 65; Müller/Kornmeier S. 118; Root 1994, S. 3):

- auch bei geringer Auslanderfahrung durchführbar;
- Risikominimierung mit maximaler Kontrolle über die internationale Aktivität
- kein Transfer von Kapital-, Management und Personal notwendig
- als Folge hiervon: Erzielung von Kostenvorteilen durch Erfahrungskurveneffekte;
- flexible Reaktionsmöglichkeit bei geänderten Umweltbedingungen;
- schnellere Nutzung von Erfahrungskurveneffekten durch Exporte als bei rein nationaler Marktausrichtung (Kostenführerschaftsstrategie);
- eignet sich sehr gut bei geringer geographischer Entfernung und Importförderungen des Auslandes;
- bei geringer Auslandsnachfrage gut geeignet;
- Umsetzung der im heimischen Markt durch Erfahrungskurven-Vorteile erreichten Preisvorteile im Auslandsmarkt.

Ungeeignet ist diese Auslandstätigkeit bei

- tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen;
- bei stark schwankendem Wechselkurs;
- hohem Zahlungsrisiko des Geschäftspartners;
- schlecht transportierbaren Gütern;
- bei einer Devaluation (Währungsabwertung) sowie
- relative steigenden Transportkosten.

Seit Mitte der 90er Jahre haben Forscher festgestellt, dass die exportierenden Unternehmen sich erheblich von Unternehmen unterscheiden, die ausschließlich für den inländischen Markt produzieren, indem die erstgenannten größer, produktiver und kapitalintensiv sind sowie mehr ausgebildetes Personal besitzen. Diese Unterschiede haben erhebliche Folgen für die Bewertung der Gewinne aus dem Handel und ihre Verteilung auf die Produktionsfaktoren. Die neue empirische Forschung ändert die traditionellen Modelle des internationalen Handels

und als ein Ergebnis liegt der Schwerpunkt im Bereich des internationalen Handels mehr in den beiden Bereichen Unternehmen und Produkten als bisher in den Ländern und Branchen. (Bernard/Jensen/Redding/Schott 2007)

3.3.2 Direkter vs. Indirekter Export

Exporttätigkeiten werden generell anhand des Kriteriums der Einschaltung von Exportmittlern differenziert. Es ist wichtig, dass diese wichtigen Entscheidungen zu der Zeit des Markteintritts nicht vernachlässigt werden. Es wird argumentiert, dass die Größe des psychischen Abstandes die Wahl eines bestimmten Vertriebsweges in den Auslandsmärkten beeinflusst und dadurch Firmen indirekte Distributionswege mit hohem psychischem Abstand bevorzugen (s. Ramaseshan/Patton 1994). Wenn es in den Auslandsmarkt eintritt, kann das MNU sofort in das eigene Verkaufsbüro (*„sales operation“*) investieren. Ebenso können die Handelsbeziehungen über einen lokalen Agenten, das lokale Know-How und Erfahrung über die Markteigenschaften besitzt, erledigt werden (s. Horstmann/Markusen 1996, S. 2). Mit der Form des direkten Exportes wird der Export ohne Agenten, Distributoren oder Verkaufseinrichtungen unmittelbar durch das Unternehmen selber ausgeführt. Dazu gehören neben den üblichen Handelsdokumenten die Preispolitik und die physische Belieferung der Produkte an die entsprechenden Kunden. Der indirekte Export erfolgt durch die Einschaltung von unabhängigen Außenhandelsunternehmen in die Distributionspolitik. Folgende Abbildung stellt die Vor- und Nachteile dar.

Abb. 12: Vor- und Nachteile direkter und indirekter Exporttätigkeit

	Indirect	Direct
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> - Limited commitment - Minimal risk - Flexibility 	<ul style="list-style-type: none"> - Better contact - More control - Better sales effort
Limitaitons	<ul style="list-style-type: none"> - Potential opportunity loss - Lack of control - Lack of contact with market 	<ul style="list-style-type: none"> - Investment in sales organization - Commitment to roreign market

Quelle: Douglas, S. P. / Craig, C. S.: Global Marketing Strategy, McGraw-Hill Internatinal editions, 1995, S. 156

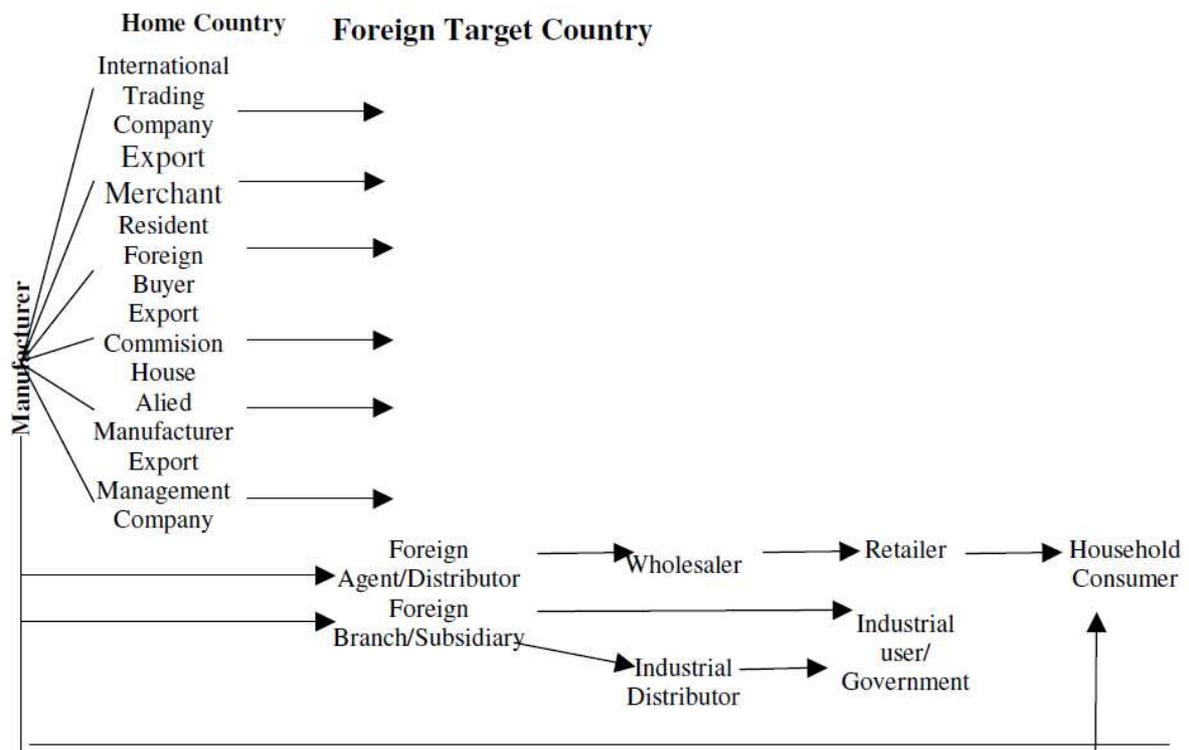
Welcher Weg nun vorteilhafter ist, muss die Unternehmensleitung anhand festgelegter Kriterien entscheiden:

„To get ist product into a foreign target market, a company can use any one of several export modes or channels. Exploring through domestic intermediaries is called

indirect exporting. But a company that wants active penetration of foreign markets will look to direct export channels.” (Root 1994, S. 80)

Zur Übersicht folgen in der folgenden Abbildung die Prinzipien der direkten und indirekten Exportkanals.

Abb. 13: Prinzipien des direkten und indirekten Exportkanals



Quelle: Root, F. R.: Entry Strategies for International Markets, Lexington, S. 56

4. Internationale Wirtschaftsbeziehungen

4.1 Bedeutung der Globalisierung

Während im 17./ 18. Jahrhundert der Merkantilismus weitverbreitet war, haben die Wirtschafts- und Handelsanliegen der einzelnen Volkswirtschaften auf einen freihandelgestützten ökonomische Kooperation ab dem 19. Jahrhundert, insbesondere aufgrund der sogenannten Uruguay-Runde (1986-1994) des GATT, ihren Niederschlag gefunden. An für sich stellt die `Globalisierung` kein neuartiges Wortgebilde dar, sondern begann als Prozess schon vor Jahren und wurde seit den 90er Jahren zu einem Modewort in der Businesswelt (vgl. Anwar 2002, S. 412). Demzufolge könnte man bspw. die historische Seidenstraße, die Kolonialisierung oder sogar die Goldwährung als Globalisierung beschreiben (vgl. Heiduk/Schabbel 2003, S. 4/5.; O'Neill 2004, S. 16). Überwiegend im ökonomischen Zusammenhang verwendet, umschreibt der Terminus Globalisierung die steigende weltumspannende Interdependenz (*Intensitätsaspekt*: verstärkter Handelsstrom mit erhöhtem Kapital-, Technologie- und Know-how Transfer) zwischen den Staaten mit Auswirkungen auf eine Vielzahl von Menschen in weit entfernten Weltregionen (*Verbreitungsaspekt*: zunehmende Verstärkung und Einbeziehung geographisch entfernter Erdteilen) (vgl. Kulesa/Schwaab 1999, S. 2).

Kennzeichnende Elemente für den Fortschritt der Globalisierung sind die Öffnung der Märkte für die freie Zirkulation von Kapital, Arbeit, Waren und Dienstleistungen sowie die Erhöhung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit, um von dem wachstumsfördernden und wohlstandmehrenden Nutzen des internationalen Handels profitieren zu können. Politische Entscheidungsträger weniger entwickelter Länder wendeten sich Anfang der 80er Jahre zunehmend an Liberalisierungsmaßnahmen, um die nationale Wirtschaft in die Weltwirtschaft zu integrieren. Auf der anderen Seite war dieser Entwicklungsprozess Grund für viele international agierende Unternehmen sich an die sich schnell ändernden Marktbedingungen anzupassen, um somit eine sichere Wettbewerbsposition zu schaffen. Die seit den 80er Jahren an Bedeutung gewonnene neoliberale Handlungsorientierung sorgte auf der politisch-institutionellen Seite für „*die Liberalisierung der Weltwirtschaft, die Deregulierung der Güter- und Faktormärkte sowie die Privatisierung (LDP-Strategie)*“ (Kulesa/Schwaab 1999, S. 3 und vgl. 3/4) mit der folgende Absichten erhofft wurden:

- Durch die Liberalisierung der Weltwirtschaft zum Abbau institutioneller Restriktionen wie bspw. Mengenrestriktionen, Auflagen etc. für den Güter-

und Kapitalverkehr durch Vereinbarungen auf globaler, regionaler und bilateraler Ebene²⁹;

- Auf nationaler Ebene der Güter- und Faktormärkte zur Abschaffung von Marktzugangsbeschränkungen, Marktflexibilisierung (bspw. Subventionsabbau, Arbeitsmarktflexibilisierung etc.);
- Privatisierung von (halb-)staatlichen Betrieben und Öffnung staatsmonopoler Sektoren zur effizienteren Gestaltung des Marktmechanismus, internationaler Arbeitsteilung und Ressourcennutzung, Wettbewerbsintensität, Vermeidung von Preiszerrungen und bei der Neuordnung des Welthandelssystems fortschrittlichere globaler Anordnungsinstrumente bzw. Regelsysteme wie bspw. Transparenz bei öffentlichen Aufträgen, Bankenaufsicht etc. führen;
- Erleichterung der Internationalisierungsbestrebungen von Unternehmen und den weltweiten Austausch von Produktionsfaktoren zwischen den weltweit angesiedelten Mutter-, Tochter- und Schwestergesellschaften, Lieferanten und Abnehmern.

Häufig wird der Anspruch erhoben, dass durch die Aufhebung nationaler Handels- und Wettbewerbsschranken eine effiziente Wirtschaft und durch die Beteiligung aller Volkswirtschaften Wohlstandsgewinn erlangt wird. In der Tat ergibt sich durch die Marktöffnung für die Entwicklungsländer der flussnotwendigen technologischen Ausstattung, Wettbewerbsdynamik und Effizienz sowie Integration in die Weltwirtschaft (vgl. Nunnenkamp/Gundlach 1996, S. 21). Im Gegensatz dazu fasst Doane (2002) die Besorgnisse, die im Rahmen der Globalisierung zu vermehrtem Unmut sorgen wie folgt, zusammen:

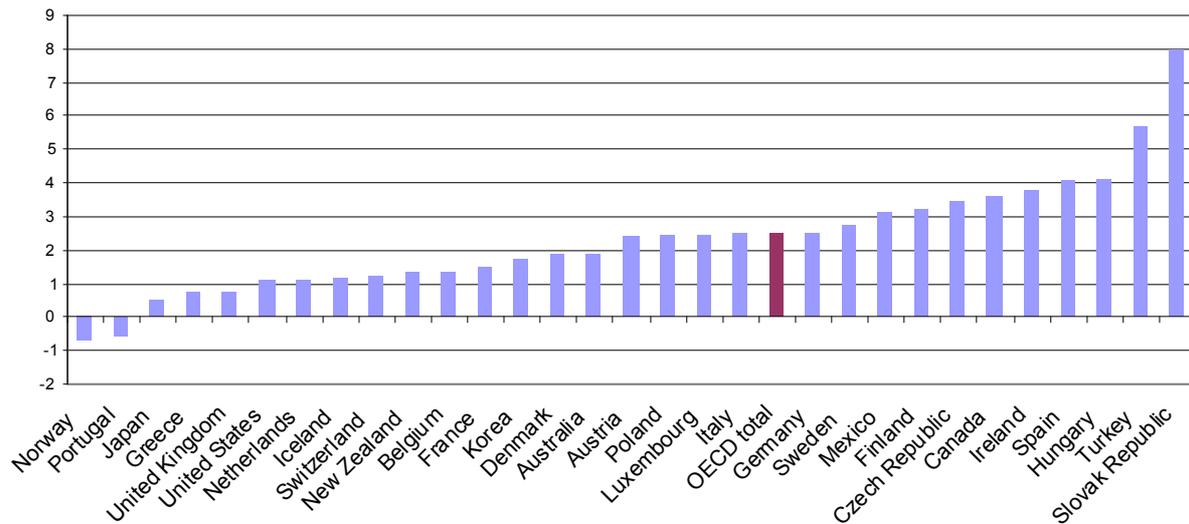
- "Poverty and the gap between rich and poor manifests itself in several ways: unemployment, crime and low, participation in democratic processes, low economic growth; corruption and bribery; large movements of population that can destabilise nation states; and, most worryingly, an increase in global terrorism."*
- "Environmental vulnerability: Climate change is driven entirely by our dependence on fossil fuels and our increased consumption of nonrenewable resources."*
- "Economic and political instability". (Doane 2002, S. 53)*

²⁹ bspw. durch die WTO (bei Industrieprodukte) und IMF (Kapital- und Finanzsektor)

Grundlegender Hinweis auf die Integration einer Volkswirtschaft in den globalen Markt ist die Analyse eines statischen Vergleichs von makroökonomischen Werten in einem gegebenen Zeitraum. Als ein wichtiges Kriterium hierbei kann der Anteil der Importe und Exporte am Bruttoinlandsprodukt herangezogen werden.

Abb. 14: Verhältnis von Handel zu Bruttoinlandsprodukt

(Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate in Prozent, 1990 – 2003)



Quelle: OECD Factbook 2005

<http://ocde.p4.siteinternet.com/publications/doi/files/302005041P1G024.xls>, 24.06.2006, 22.45

Uhr

Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht über die Vor- und Nachteile des freien Handels.

Tab. 8: Vor- und Nachteile des freien Handels

Pro:	Contra:
<p>Freier Handel führt</p> <ul style="list-style-type: none"> - zur Arbeitsteilung und Spezialisierung, effizientere Ausnutzungsmöglichkeit der Ressourcen; - zur Ausnutzung von Economies of Scale und Scope Vorteilen; - zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und folglich der effizienteren Wertprozessgestaltung; - Waren- und Dienstleistungsangebote zu niedrigeren Preisen mit hoher Qualität 	<p>Freier Handel führt</p> <ul style="list-style-type: none"> - zur Entwicklung von international mächtigen Konzernen und Industrien, die in der Heimat neu gegründeten bzw. sich im Entwicklungsstadium befindende nicht ungeschützt entfalten können; - zur Steigerung von Leistungsbilanzdefiziten bzw. Außenhandelsdefiziten bei freiem Handels- und Kapitalverkehr; - zur anwachsenden Abhängigkeit wenig entwickelter Volkswirtschaften.

Eigene Darstellung

4.2 Wirtschaftliche Entwicklung der Türkei

Aufgrund der schwachen türkischen Binnenwirtschaft, führte die Regierung nach der Ausrufung der Republik im Jahre 1923 den Etatismus ein. Durch die Gründung von Staatsbetrieben in den Schlüsselindustrien sollte die Industrialisierung beschleunigt werden, und wies somit dem privaten Sektor eine Sekundärrolle zu. Die Periode zwischen 1929 – 1950 gilt in der türkischen Wirtschaft als der Zeitraum, in dem die ersten Schritte der importsubstituierenden Industriepolitik³⁰ zur Gründung der eigenen Industrie unternommen wurden, um somit den Schuldenberg zu minimieren. (vgl. Saygili/Cihan/Yurtoglu 2003, S.2, Ahmad 1993, S. 72 ff)

Trotz der schnellen wirtschaftlichen Entwicklung unter staatlicher Planung und Führung mittels importsubstituierter Industrialisierung, war es gegen Ende der 70er nicht mehr möglich, das unter anderem durch die beiden Ölpreisschocks resultierende hohe Defizit in der Zahlungsbilanz und die Inflation zu kontrollieren (vgl. Erçel 2006). Um der Misere der hohen Inflation mit zunehmender Arbeitslosenzahl und politischen Gewalttätigkeiten ein Ende zu setzen, verkündete die damalige Regierung am 24.01.1980, mit der Unterstützung internationaler Finanz- und Wirtschaftsorganisationen, die erforderlichen fundamentalen wirtschaftsstrukturellen, rechtlichen und institutionellen Reformen einzuleiten. Dies sollte vor allem mit dem Hintergedanken vollzogen werden, eine stärkere Integration der Türkei in die Weltwirtschaft zu ermöglichen. Der Übergang von der importsubstituierenden zur exportfördernden Handelspolitik zählt hierbei neben der Aufhebung der Schranken für den Devisenhandel zu den wichtigsten Liberalisierungsmaßnahmen, um die prekäre wirtschaftliche Situation nach der im Jahre 1977 ausgelösten Zahlungsbilanzkrise (stagnierende Exporte, überbewerteter Wechselkurs, etc.) zu verbessern. Somit sollte eine effizientere, wettbewerbsstarke und liberale Marktwirtschaft hergestellt werden, nachdem einige Versuche zwischen 1978-79, darunter auch mehrere IMF-Programme, misslungen waren. Denn es wurde klar, dass die bislang praktizierte importsubstituierende Industrialisierungspolitik dazu führte, dass die knappen Ressourcen verschwendet wurden und die effiziente Allokation von Ressourcen verhindert wurde. Die Industrieproduktion verlief bis zu den 80er Jahren mit qualitativen minderwertigen und zudem teuren Rohstoffen. Der künstliche Schutz der heimischen Industrie verhinderte den Import von Technologien und den Export von wettbewerbsstarken Produkten. (vgl. Öztürk 1998, Selcuk/Ertugrul 2001,

³⁰ Hauptsächlich durch hohe Schutzzölle und quantitative Beschränkungen.

Saygili//Cihan/Yurtoglu 2003, S.2/3, Keskin-Kozat 2006, Yilmaz 2008, Erçel 2006) Mit dem Liberalisierungsprozess erhöhten sich die Importe an Verbrauchsgütern. Hierfür war die Nichtbefriedigung der Nachfrage durch Bevölkerungswachstum, Klimaverhältnisse und Nachfrageverschiebungen maßgeblich. Auch haben verschärfte internationale Wirtschaftsbedingungen regionalen Entwicklungen der türkischen Importpolitik eine neue Orientierung verliehen. (s. İzmen/Yılmaz 2009)

Mit der Einführung eines neuen Wirtschaftsprogramms begann eine neue Ära in der türkischen Wirtschaftspolitik. Die wichtigsten Änderungen Anfang der 80er waren in der türkischen Außenwirtschaft zu beobachten. Direkte und indirekte Maßnahmen wurden ergriffen, die Exporte stimulierten und den Devisenimport erhöhten. Dazu gehörten insbesondere die Öffnung und Integration der Wirtschaft für den Welthandel, Minimierung von Staatseingriffen, Aufhebung von Preiskontrollen, Reduzierung bzw. Abschaffung hoher Schutzzölle sowie direkte Importkontrollen und die Abwertung des Wechselkurses (vgl. Yilmaz 2008, Erçel 2006, Selcuk/Ertugrul 2001, Ahmad 1993, S . 72 ff.). Die neue Industrialisierungsstrategie fokussierte sich nun auf die Unterstützung von Sektoren mit arbeitsintensiven Exportprodukten. Mit diesem radikalen Programm wollte man die nationalen Ressourcen effizienter im Produktionsprozess einsetzen, die Marktkräfte stimulieren und durch die Öffnung den Wettbewerb stärken (vgl. Grabowski 1994). Seit 1980 erhöhten sich die Exporte der Türkei um ein Vielfaches.

In einer Weltbankstudie über Außenhandelsliberalisierung kennzeichneten Baysan und Blitzer (1991) vier Entwicklungsstadien der Liberalisierungsbemühungen in der Geschichte der Türkei bis 1980. Diese sind im einzelnen die Jahre 1950, 1958, 1970 und 1980. Außerdem stellten die Autoren dabei fest, dass nur der Liberalisierungsversuch im Jahre 1980 als der Beginn einer substanziellen und erfolgreichen Liberalisierung angesehen werden kann. Unabhängig von der Vorgehensweise in den 50er und 70er Jahren verfolgt das Programm in den 80er Jahren einen neuen Strategieansatz, der eine ökonomische Liberalisierung- und Handelsverbesserung vorsah. Den markanten Unterschied in dem Reformprogramm Anfang der 80er Jahren begründen Baysan und Blitzer dadurch, dass zum erstenmal die türkische Regierung die Wirtschaftspolitik konsequent für die schrittweise Öffnung der Wirtschaft einsetzt. (s. Baysan/Blitzer, 1991)

Diese Neuorientierung trug nach kurzer Zeit ihre Früchte mit der Ausweitung des Angebots in der Binnenwirtschaft und hohen Exporten. Die Struktur der Exporte änderte sich dadurch, dass nun ein bestimmter Exportanteil von Agrarprodukten durch den Export der Industrieprodukte mit höherer Wertschöpfung abgelöst wurde. Die Literatur weist für den hohen Exportanstieg unterschiedliche Gründe aus. Balkır (1993) bspw. begründet diesen Trend wie folgt:

"...The internal factors which contributed to this performance were export promotion policy, depressed domestic demand, exchange rate policy and the government's strong commitment to export growth...Thus the increase in exports had come mainly from increases in sales to Islamic countries in the Middle East and North Africa (S.105)...Export growth during the 1980s primarily occurred by exploiting idle capacity based on the investments realized before 1980; this was then mobilized, thanks to import liberalisation supplying inputs and export growth creating demand for its output (S..107)...".
(Balkır C. (1993), " Turkey and the European Community: Foreign Trade and Direct Investment in the 1980s", in Turkey and Europe, C.Balkır, A.M.Williams (eds), Pinter Publishers Ltd, London)

Während Barlow und Senses (1995) unterstreichen, dass der gewichtigste Faktor für die türkische Exporthochkonjunktur die reale Wechselkursabwertung war, bedingt durch die Handelsliberalisierung, und erst danach die Exportsubventionen zu nennen sind. Togan (1993) führt diesen Exportanstieg auf die theoretische Feststellung der komparativen Vorteile sowie auf die Faktorausstattung zurück.

Die Öffnungsbestrebungen der türkischen Wirtschaft war nach den Zahlungsbilanzproblemen Ende der 70er unausweichlich. In den 80er Jahren begann die Liberalisierung des Handels, was sich im Jahre 1996 mit der Zollunion mit der Europäischen Union fortsetzte. 1981 wurde die Kontrolle des Zinssatzes aufgehoben und 1984 der Devisenhandel liberalisiert. 1989 trat die tatsächliche Liberalisierung des Finanzmarktes in Kraft, wo die Kontrolle des Kapitalflusses aufgehoben und die türkische Währung ab diesem Zeitpunkt voll konvertierfähig wurde. Ab dieser Umstellung besaß die Türkei *'a financially open economy'*. (vgl. Erçel 2006)

Eine Einteilung der türkischen Wirtschaftsgeschichte kann aus der Perspektive der makroökonomischen Neuorientierung aussehen, dass

- in den späten 60ern Jahren eine importsubstituierende Industrialisierung bis 1980 führte und mit einer Militärintervention endete;
- Handelsliberalisierung und exportorientierte Wachstumsstrategie bis 1989 dominierte;
- ab 1989 eine finanzielle Öffnung mit mehreren Bank- und Währungskrisen.

1989 waren die Liberalisierungsbemühungen der Kapitalmobilität vollzogen. Die reale Abwertung der heimischen Währung verbunden mit der Reduzierung von Handelshemmnissen erhöhte den Import und verschlechterte die Handelsbilanz neben dem Haushaltsbilanzdefizit, dessen Gründe zwischen 1989 und 1993 aus der Subventionierung des Agrarsektors, Unwirtschaftlichkeiten der Staatsbetriebe, Zinszahlungen und Militärkosten für die Invasion in Südosttürkei resultieren. Infolge der beiden Krisen in 1991 und 1994 zwang das makroökonomische Umfeld die damalige Regierung gegen Ende 1999 ein (wechselkursbasiertes) Stabilisierungsprogramm zu implementieren, mit der Absicht, die Inflationsrate, den realen Zinssatz sowie den Schuldenstock der Türkei zu senken.³¹ Die Folgen dieser im Jahre 1994 auftretenden Krise waren unter anderem eine dreistellige Inflationsrate, Währungsreservenabbau der Zentralbank bis zur Hälfte, Abnahme der Reallöhne, Verringerung des privaten Konsums und der Investition sowie Fehler in der Finanzierungspolitik der Schulden. Die Teuerung von Importgütern infolge der nominellen Abwertung und die hohen kurzfristigen Zinsen verminderten die industrielle Produktion mit Auswirkungen auf das volkswirtschaftliche Output (vgl. Celasun 1998, S. 4-17, Yilmazkuday/Akay 2008, Erçel 2006, Selcuk/Ertugrul 2001 Ahmad 1993, S. 72 ff.).

Die langanhaltende chronische Inflation und das Ziel, eine stabile Wirtschaft herbeizuführen, gaben den Anlass ein neues Wirtschaftsprogramm aufzulegen, das bis Ende November 2000 die Wirtschaftspolitik beherrschte. Ein Disput zwischen dem damaligen Ministerpräsident Ecevit und dem Staatspräsident Sezer löste im Februar 2001 zunächst eine Krise in der Türkei

³¹ "Following the literature we can summarize some of the stylised facts about exchange rate based stabilization programs as follows: (i) The inflation rate (measured by the CPI) slowly converges to the rate of change in exchange rates (ii) Generally, economic activity expands with the implementation of the stabilization program; (iii) The domestic currency appreciates in real terms (iv) Trade balances and current account balances deteriorate; (v) Consumption and investment follow the expansion in output." (s. Orhangazi 2002, S. 200)

aus, gefolgt von einer Wirtschaftskrise. Das Wechselkurssystem brach in sich zusammen und die Türkei gab bekannt, von der *'managed floating exchange rate system'* bis 1999, gefolgt von der *'pre-announced crawling peg system'* in 2000, zur *'floating exchange rate system'* überzugehen.. Ein großer Kapitalabfluss war die Folge erhöhter Skepsis internationaler Märkte in die Wirtschaftsstabilität und resultierte in einer drastischen Zinserhöhung. Um der türkischen Wirtschaft aus der Misere zu helfen, ernannte man Kemal Dervis, früherer Vize-Präsident der Weltbank, zum neuen Wirtschaftsminister, der für die Sanierung durch die Initiierung des „*Program of Transition to a Strong Economy*“ einstand (vgl. Orhangazi 2002, S. 195 ff., Alper 2001, Yilmazkuday/Akay 2008, Selcuk,/Ertugrul 2001). Die Hauptherausforderung für die Regierung war die makroökonomische Balance wiederherzustellen. Die andauernde Rezession sollte beseitigt, die Inflation reduziert und ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum erreicht werden. Mittels der Erhöhung der Glaubwürdigkeit erhoffte man sich, den Abfluss von ausländischem Kapital zu dezimieren (vgl. Argüden o. Jahr).

Bemerkenswert ist an den Krisen 2000-01, dass sie sich inmitten eines von der IMF unterstützten Stabilisierungsprogramms ergaben. Um jedoch auf den Punkt zu gelangen, sehen Özatay/Sak 2002 genauso wie die OECD (OECD Januar 2001) das schwache Bankensystem, und den verspäteten Eingang der Reformen des Bankensektors als große Mängel. Auslöser der Krise in 1994 ist für Duman/Erkin/Ünal eine unzureichendes Vertrauen in die türkische Wirtschaft trotz der Stand-by Vereinbarung mit der IMF, die zur Senkung der Inflation und Minimierung der Schwankungen in den Finanzmärkten führen sollte (vgl. Duman/Erkin/Ünal 2005, S. 15) Die von Murshed/Subagjo im Jahre 2000 über den Zeitraum 1980-97 über verschiedene entwickelte und weniger entwickelte Länder durchgeführte Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Krisen in dieser Periode auf die geringe Wachstumsrate und den hohen Zinssätzen zurückzuführen ist.

4.3 Die Außenhandelsstruktur der Türkei: Ein Überblick

4.3.1 Export – und Importstruktur

Um die internationalen Wirtschaftsbeziehungen³² einer Volkswirtschaft zu beurteilen, bedarf es einiger außenwirtschaftlicher Kennziffern, die sich aus der Außenhandelsstatistik ergeben. Hierzu gehören insbesondere die Relation von den Exporten und Importen, die als Handelsvolumen bezeichnet werden, zum Bruttonationaleinkommen. Die Beobachtung der Entwicklung dieses Wertes sowie dessen Vergleich mit anderen Volkswirtschaften ermöglicht den Stellenwert der Außenwirtschaft dieser Volkswirtschaft zu beurteilen. Weitere Kennziffern sind die Pro-Kopf-Werte für Exporte und Importe und der Anteil des Handelsvolumens vom Welthandelsvolumen. (s. İzmen/Yılmaz 2009, S. 7)

Bei der Analyse der türkischen Außenwirtschaft fällt auf, dass erst ab den 80er Jahren die Türkei ihre Wirtschaft der internationalen Konkurrenz öffnete. Bis dahin war die türkische Wirtschaft ziemlich abgeschlossen gegenüber ausländischer Konkurrenz. Schon kurz nach der Umsetzung des in der Öffentlichkeit als die ‚Entscheidungen vom 24. Januar 1980‘ bekannten ökonomischen Programms zeigte sich ihre Auswirkungen, indem sich das Handelsvolumen erhöhte. Importe erhöhten sich, weil die Zölle bemerkenswert verringert, quantitative Beschränkungen abgeschafft, und bürokratische Kontrollen über die Importe relativ gelockert wurden (vgl. Kazgan 1993). Aus der folgenden Tabelle ist zu entnehmen, dass der Warenhandel der Türkei mit der Welt sich insbesondere bis Mitte der 90er im Vergleich zu den Perioden vor 1980 um ein Vielfaches erhöhte. Insbesondere ist zu erkennen, dass die Außenhandelsintensität sich durch den Beitritt in die europäische Zollunion wesentlich erhöht hat. Bis 1988 war eine persistente reale Abwertung der türkischen Lira ein wesentlicher Bestandteil der hohen Wachstumsstrategie der Türkei. Die Devaluation war deswegen angebracht, um das Schuldenproblem zu lösen. Zwischen 1989-1993 verharrte die Exportleistung der Türkei wegen der Aufwertung der türkischen Lira auf einem nahezu konstanten Niveau. 1994 verlor die türkische Lira auf den internationalen Märkten an Wert, was sich positiv auf die Exporte in diesem und dem folgenden Jahr auswirkte. Die Wachstumstendenz der Exporte fuhr bis 1997 fort, als sich die Exportleistung wegen der Krise in Südostasien und in der russischen Vereinigung verringerte. Das Erdbeben in 1999 beeinflusste auch die Wirtschaftslage negativ. Dieses hatte eine bedeutende Auswirkung auf

³² Aserbaidshan, Georgien, Iran, Irak, Syrien, Nordzypern, Griechenland, Bulgarien, Rumänien, Ukraine, Russische Föderation und Armenien sind Länder, die das türkische Territorium angrenzen. Nicht mit der Türkei territorisch direkt benachbart, aber aus kulturellen, geschichtlichen und geographischen Aspekten angrenzende Länder sind Turkmenistan, Kazachstan, Usbekistan, Kirgyzien, Israel, Saudi Arabien, Tadschikistan, Ägypten, Moldavien, Mazedonien, Albanien, Libanon.

die Exportleistung der Türkei in 1999. (vgl. Coşar 2002, Yilmazkuday/Akay 2008, Selcuk/Ertugrul 2001, Ahmad 1993, S. 72 ff., İzmen/Yılmaz 2009, S. 8). Mit der Auflegung des neuen Wirtschaftsstabilisierungsprogrammes nach der Krise 2001 setzte sich der positive Trend fort. 2002 und 2003 waren die Jahre der Erholung der Wirtschaft von der Krise von 2001. Mit den Neuwahlen in 2004 vollzog sich ein erneuter Aufschwung. Es zeigten sich die Auswirkungen des Stabilisierungsprogrammes auf das makroökonomische Gleichgewicht. Die Gründe für die hohen Exportraten in den vergangenen Jahren sind Ergebnisse wettbewerbsfähigerer Produkte für die Auslandsmärkte. Das Handelsvolumen betrug 2005 im Vergleich zu 2001 über das Doppelte. (s. Önis/Bayram 2008) Mit dem Zusammenbruch der Sowjetunion bildeten sich neue Länder, die sich in die Weltwirtschaft integrierten. Die Nähe der Türkei zu diesen Regionen, insbesondere zu den Turkrepubliken Zentralasiens und der Bedarf an Konsumgütern in diesen Regionen, ergab das Potential der Exportsteigerung für neue Zielmärkte im Ausland. Länder im Mittelosten sind weitere wichtige Handelspartner für die türkischen Exporte. Eine weitere, wenn überhaupt der wichtigste Exportmarkt für türkische Exportwaren ist Westeuropa.

Tab. 9: Wichtige Außenhandelsindikatoren der Türkei zwischen 1962 - 2005

Year	Importvalue (Mio. \$; CIF)	Exportvalue (Mio. \$; FOB)	Balance of foreign trade (Mio. \$)	Ratio of exports to imports (%)	Volume of trade (Mio. \$)	Share in GNP of export (%)	Share in GNP of import (%)
1962	619 447	381 197	-238,30	61,50	1 000.6	6,00	9,70
1963	687 616	368 087	-319,50	53,50	1 055.7	5,00	9,30
1964	537 229	410 771	-126,50	76,50	948,00	5,20	6,80
1965	571 953	463 738	-108,20	81,10	1 035.7	5,50	6,80
1966	718 269	490 508	-227,80	68,30	1 208.8	4,90	7,10
1967	684 669	522 334	-162,30	76,30	1 207.0	4,70	6,10
1968	763 659	496 419	-267,20	65,00	1 260.1	2,80	4,20
1969	801 236	536 834	-264,40	67,00	1 338.1	2,70	4,00
1970	947 604	588 476	-359,10	62,10	1 536.1	3,10	5,00
1971	1 170 841	676 602	-494,20	57,80	1 847.4	3,90	6,80
1972	1 562 554	884 969	-677,60	56,60	2 447.5	4,00	7,10
1973	2 086 214	1 317 083	-769,10	63,10	3 403.3	4,70	7,50
1974	3 777 555	1 532 182	-2 245.4	40,60	5 309.7	4,00	9,90
1975	4 738 558	1 401 075	-3 337.5	29,60	6 139.6	3,00	10,00
1976	5 128 647	1 960 214	-3 168.4	38,20	7 088.9	3,70	9,60
1977	5 796 278	1 753 026	-4 043.3	30,20	7 549.3	2,90	9,50
1978	4 599 024	2 288 163	-2 310.9	49,80	6 887.2	3,40	6,90
1979	5 069 431	2 261 157	-2 808.3	44,60	7 330.6	2,80	6,20
1980	7 909 443	2 910 122	-4 999.3	36,80	10 819.6	4,30	11,60
1981	8 933 365	4 702 934	-4 230.4	52,60	13 636.3	6,60	12,50
1982	8 842 664	5 745 973	-3 096.7	65,00	14 588.6	8,90	13,80
1983	9 235 001	5 727 833	-3 507.2	62,00	14 962.8	9,50	15,30

1984	10 756 922	7 133 602	-3 623.3	66,30	17 890.5	12,10	18,20
1985	11 343 375	7 958 008	-3 385.4	70,20	19 301.4	11,90	17,00
1986	11 104 770	7 456 724	-3 648.0	67,10	18 561.5	9,90	14,80
1987	14 157 805	10 190 047	-3 967.8	72,00	24 347.9	11,90	16,50
1988	14 335 396	11 662 021	-2 673.4	81,40	25 997.4	12,90	15,80
1989	15 792 143	11 624 692	-4 167.5	73,60	27 416.8	10,80	14,70
1990	22 302 126	12 959 288	-9 342.8	58,10	35 261.4	8,60	14,80
1991	21 047 014	13 593 462	-7 453.6	64,60	34 640.5	9,10	14,00
1992	22 871 055	14 714 629	-8 156.4	64,30	37 585.7	9,30	14,50
1993	29 428 370	15 345 067	-14 083.3	52,10	44 773.4	8,60	16,50
1994	23 270 019	18 105 872	-5 164.1	77,80	41 375.9	13,70	17,60
1995	35 709 011	21 637 041	-14 072.0	60,60	57 346.1	12,70	21,00
1996	43 626 642	23 224 465	-20 402.2	53,20	66 851.1	12,60	23,80
1997	48 558 721	26 261 072	-22 297.6	54,10	74 819.8	13,70	25,20
1998	45 921 392	26 973 952	-18 947.4	58,70	72 895.3	13,10	22,20
1999	40 671 272	26 587 225	-14 084.0	65,40	67 258.5	14,40	22,00
2000	54 502 821	27 774 906	-26 727.9	51,00	82 277.7	13,90	27,30
2001	41 399 083	31 334 216	-10 064.9	75,70	72 733.3	21,50	28,40
2002	51 553 797	36 059 089	-15 494.7	69,90	87 612.9	19,90	28,50
2003	69 339 692	47 252 836	-22 086.9	68,10	116 592.5	19,80	29,00
2004	97 539 766	63 120 949	-34 418.8	64,70	160 660.7	21,10	32,60
2005	116 537 000	73 390 000	-43.147,00	63,00	189.927,00	20,40	32,40

Quelle: Eigene Zusammenstellung aus: Statistical Indicators 1923 – 2004, Turkish Statistical Institute,

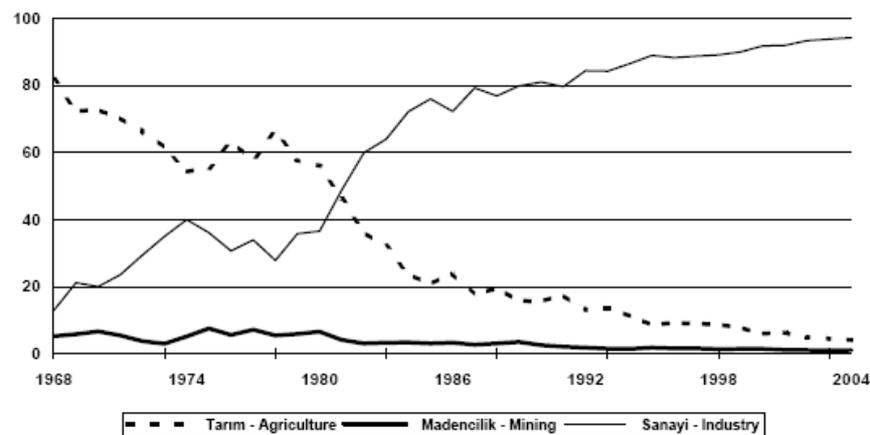
Publication Number 0535 und Turkey's Statistical Yearbook 2005, Prime Ministry Republic of Turkey Turkish Statistical Institute, Turkish Statistical Institute, Printing Division, Ankara, May 2006

4.3.2 Außenhandel nach Wirtschaftsaktivitäten

Seit 1980 ist in der türkischen Außenwirtschaft eine relativ hohe Exportleistung zu verzeichnen. Die ab dieser Zeit eingeführten Exportanreize führten zu einer genauso beachtenswerten Entwicklung in der sektoralen Verteilung und der Zusammensetzung der Exporte. Bei den Exporten der Türkei war der Anteil der landwirtschaftlichen Erzeugnisse in den 80er Jahren signifikant höher als heute. Der Exportanteil an den Agrarerzeugnissen hat sich zurückentwickelt (s. Abbildung 16). Die Exporte der Türkei waren Anfang der 80er Jahre sehr stark von den beiden Warengruppen Agrarprodukte und Textilien abhängig. Durch die Einfuhr von technologischen Verbesserungen im Rahmen von Joint-Ventures-Gründungen und der importierten fertigen und unfertigen Erzeugnissen aus technologiestarken Industrieländern gelingt es Produzenten das Niveau industrieller Produktion zu steigern. (s. Yükseler/Türkan 2008, S. 24) Ein Strukturwandel mit geringerer Bedeutung in der Landwirtschaft in der Türkei und Hinwendung zu Industrie- und Dienstleistungssektoren ist zu beobachten, und ist in den letzten Jahren ein wesentlicher Motor der wirtschaftlichen Entwicklung. Mit finanziellen Anreizen konnten die Unternehmen zum Exportieren von Industrieprodukten angespornt werden. Einnahmen aus Industrieprodukten stiegen in den

vergangenen Jahren beachtlich an. (Aysan/Bektaş 2007, Izmen/Yilmaz 2009, S. 16-19) Diese Praktiken führten auch zu mehr Produktdifferenzierungen. Produkte mit hoher Fertigungstiefe machen bereits heute einen bedeutenden Anteil der Exporte aus. Die Computer- und IT-Branche wächst dynamisch. Der Anteil der Agrarerzeugnisse sank im weiteren Verlauf. (Statistical Indicators 1923 – 2004, S. 416) Der Exportstruktur nach Wirtschaftsaktivitäten ist wie folgt abgebildet.

Abb. 15: Exportanteile nach Wirtschaftsaktivitäten (%)



Quelle: Entnommen aus: Statistical Indicators 1923 – 2004, Turkish Statistical Institute, Publication Number 0535, Prime Ministry Republic of Turkey, Printing Division, Ankara, S. 403, 2006

Zwischen 1981 – 1993 ergab sich auch eine Verschiebung bei den Importgütern: Deren Veränderung war nicht so signifikant wie bei den Exporten. Für die Türkei ist der Import von Zwischen- und Investitionsgütern für die Produktion von großer Bedeutung. Die Anteile der Importe von Investitionsgütern, unfertigen Erzeugnissen und Verbrauchsgütern nahmen kontinuierlich zu..

4.4 Beziehung zwischen der Türkei und der EU

4.4.1 Politische Beziehung

Nach den Zeiten des protektionistischen Klimas bis gegen Ende der 80er Jahren machte sich ein verstärkter Bedarf der damaligen türkischen Regierung nach Handelskooperationen mit der Welt bemerkbar. Politische Entscheidungsträger bemühten sich zudem zur regionalen Integration mit der Europäischen Union sowie mit den Nachbarländern der Türkei. Die Türkei erfüllt seit mehreren Jahrhunderten eine Brückenfunktion zwischen dem Vorderen Orient, Asien und Afrika und Europa. Die geostrategische Bedeutung der Türkei wird vermehrt in

den Blickpunkt der Weltöffentlichkeit gestellt. Sie steht in religiöser, kultureller sowie ethnischer Hinsicht mit ihren Nachbarn in Verbindung. Eine nicht unbedeutende Einflussnahme übt sie in den Turkrepubliken Zentralasiens aus. Die Türkei ist in viele europäische Organisationen involviert³³. Als NATO-Mitglied hat sie eine durchaus wichtige Stellung als logistischer Basispunkt im Raum des Nahen und Mittleren Ostens neben einer aktiven Zusammenarbeit bei der Gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik (GASP) und der Europäischen Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) nach dem zweiten Weltkrieg. (vgl. Bradford/Linn 2008, S. 63, Cayhan 2003, S. 45 f.) Auch gehört dazu, dass mit der Ausrufung der Republik (29.10.1923) durch Mustafa Kemal und der Abschaffung des Kalifats (März 1924) allmählich die Westorientierung hin zum europäischen Grundgedanken begann: Trennung von Staat und Religion durch Auflösung der religiösen Institutionen, republikanische Staatsverfassung, Bildung des Rechtsrahmens durch den vorbildlichen Charakter des schweizerischen Zivilrechts, deutsches Handelsrecht sowie französisches und italienisches Strafrecht und die Substitution der arabischen Schrift durch das lateinische Alphabet³⁴. Ebenso kommt dies in dem Assoziierungsabkommen mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zum Ausdruck, in der die Türkei als ein Stück Europas anerkannt, und ein Beitritt unter Erfüllung der Bedingungen perspektiv wurde (vgl. Steinbach 2002, S. 1). Beitrittsbemühungen der türkischen Republik in die EU sind seit 1959 bekannt. Jedoch ist aus der Geschichte bekannt, dass eine Europäisierung des Osmanischen Reiches auf dem Pariser Kongress 1856 durch die Eingliederung in das *'Konzert der europäischen Mächte'* geführt wurde (vgl. Matuz 1985, S. 210 ff.; Steinbach, 1996, S. 41 ff.). Es gibt zwei Dimensionen bezüglich der Türkei-EU Beziehungen. Die erste fing mit der Aufnahme der Türkei als Teilnehmermitglied der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) 1959 an. Formale Beziehungen fingen jedoch erst 1964 (nach dem Ort der Unterzeichnung auch *'Ankara Agreement'* genannt) an, dem im Jahre 1970 das Zusatzprotokoll folgte, an dem ein Assoziationsabkommen³⁵ mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zum Aufbau einer intensiven und vielfältigen Beziehung abgeschlossen wurde, das den Beitritt in die Zollunion und einen späteren EU-Beitritt in Aussicht stellte. Dies sah eine Möglichkeit der Vollmitgliedschaft für die Türkei erst bei Erfüllung ihrer Verpflichtung in der Zukunft vor

³³ Europarat (1949) oder die NATO (1952), OECD (1961)

³⁴ Mustafa Kemal bringt seine Reformabsichten wie folgt zum Ausdruck: „In Übereinstimmung mit unserer Politik, unserer Tradition und unseren Interessen beabsichtigen wir den Aufbau einer europäischen Türkei, oder um es genauer zu sagen, einer Türkei, die dem Westen zugeneigt ist.“ (Zitiert nach Kramer 1988, S. 17)

³⁵ Der Assoziierungsabkommen eignet sich für Staaten, die mit der Vollmitgliedschaft verbundenen Verpflichtungen überlastet wären und prophezeit die Position der Andersartigkeit und folglich unterschiedlicher Intensität der Beziehungen. Das Assoziierungsabkommen zwischen der Türkei und der damaligen Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zielte auf eine Vollmitgliedschaft ab.

und bildete schließlich die Grundlage der gegenwärtigen Relationen der Türkei zu der Zollunion. Dabei verfolgte man das Ziel, die Geschäfts- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen beiden Parteien ununterbrochen und ausgeglichen zu fördern und somit den Wohlstand der Bevölkerung zu erhöhen. Dies soll unter Einteilung in drei Stadien (*preliminary stage - transition stage – final stage*) realisiert werden, die zudem auf die beabsichtigte Vorbereitung für die volle Mitgliedschaft hinauslaufen soll. Die zweite Beziehungsform stellt die Bewerbung der Türkei (1987) für eine mögliche Vollmitgliedschaft in die Europäische Union dar. Während des Vorbereitungsstadiums (1964-1973) bewilligte die Gemeinschaft einseitige Zugeständnisse an die Türkei in Form von finanzieller Unterstützung und präferierte Zolltarife für die traditionellen landwirtschaftlichen Exporte der Türkei. Die einzige Verpflichtung, die die Türkei erfüllen sollte, war, ihre Wirtschaft zu verbessern und sie auf die ‚*transition-stage*‘ vorzubereiten. Die ‚*preliminary-stage*‘ wurde in fünf Jahren ohne Probleme durchgeführt und die Türkei unternahm die notwendigen Schritte, um das zweite Stadium der Assoziationsvereinbarung einzuleiten. Im Rahmen des zweiten Stadiums (*transition-stage*) sollten Tarife und andere Handelsschranken über eine Zeitdauer von 22 Jahren beseitigt werden, um eine Zollunion zwischen der Türkei und der EWG herzustellen. Somit ging die Türkei die Verpflichtung ein, gemeinsame Zolltarife der Gemeinschaft über Zeit anzunehmen, die einen Nulltarif auf Importe von Waren und Dienstleistungen unter den Unionsmitgliedern und einen gemeinsamen Außenzolltarif vorsieht. (vgl. Seymen/Utkulu 2004, S. 11-14, Larrabee/Lesser 2003, S. 45 – 69, Önis 2003, S. 9 – 34, Mehmet 2003, S. 41 – 58, Cornell 2001, S. 169 - 174). Durch das Inkrafttreten der Zollunion im Januar 1996 sind zum ersten Mal in einer Volkswirtschaft, die noch nicht die Vollmitgliedschaft erlangte, die Zollschränken der EU gefallen. Staats- und Regierungschefs entschieden sich 1997 bei der Versammlung des Europäischen Rats in Luxemburg für den Nichtbeitritt der Türkei in die Europäische Union. Im Jahre 1999 verlieh der Europäische Rat der Türkei in Helsinki offiziell den Status eines EU-Beitrittskandidaten. Erhebliche Fortschritte im Reformprozess und die Anstrengungen bei Verfassungs- und Gesetzesänderungen zur Umsetzung dieser Gesetze wurden in der Beurteilung der Kommission vom Oktober 2004 vor Augen gehalten, so dass die Kommission die Eröffnung der Beitrittsverhandlungen empfahl. (vgl. Larrabee/Lesser 2003, S. 51 f.) Somit beschloss der Europäische Rat im Dezember 2004 auf der Basis dieser Empfehlung, dass die Europäische Union am 03. Oktober 2005 die Beitrittsverhandlungen mit der Türkei beginnen könne. Verhandlungen sind in Anlehnung an die von der Kommission in ihrer Empfehlung vom

Oktober 2004 vorgeschlagenen Drei-Säulen-Strategie zu führen, und mit finanziellen und institutionellen Auswirkungen verbunden, unter dem Vorbehalt nicht vor 2014 beizutreten.

„Die erste Säule betrifft die Zusammenarbeit zur verstärkten Unterstützung des Reformprozesses in der Türkei, insbesondere im Hinblick auf eine fortlaufende Erfüllung der politischen Kriterien von Kopenhagen.“ Säule zwei handelt von der spezifischen *„Herangehensweise in Bezug auf die Beitrittsverhandlungen mit der Türkei“*, wobei Sonderregelungen wie bspw. in den Strukturpolitiken und der Landwirtschaftspolitik als notwendig erweisen. Mit der dritten Säule ist der politische und kulturelle Dialog zwischen den Völkern der Mitgliedstaaten der Union und der Türkei vorgesehen. (aus: o. V., www.europa.eu.int, 22.11.2006, 17.13 Uhr)

Mit dem Beschluss des Europäischen Rates am 13.12.2002 der 15 EU-Staats- und Regierungschefs wurde eine Heranführungsstrategie festgelegt, die die Türkei als ein bereitwilliges Land zu verpflichten, die Erfüllung der politischen Kriterien von Kopenhagen zu unterstützen. Schon die Zuerkennung des Kandidatenstatus der Vollmitgliedschaft 1999 in Helsinki (*Regelmäßigen Bericht 1999 der Europäischen Kommission*), löste einen Prozess mit der Implementierung eines Nationalprogramms für die Übernahme des gemeinschaftlichen Besitzstandes am 19. März 2001 (Liberalisierung, Privatisierung, Angleichung der Gesetzeslage an den Standard der Europäischen Union, Schutz von materiellen bzw. immateriellen Eigentum, freier Kapitalverkehr) in der Türkei aus (<http://www.deltur.cec.eu.int/english/historical.html>, 09.11.2006, 22.10 Uhr), das eine politische und wirtschaftliche Stabilisierung und die sichere Zirkulation des Kapitals in einem sicheren Umfeld garantieren soll. Die Bedingungen bzw. Auflagen zu mehr Transparenz und besserer Führung des privaten und staatlichen Sektors seitens der EU sind nahezu identisch mit dem stand-by agreement der IMF (*'disinflation programm'*), das im Jahre 1999 vereinbart war, und dem infolge der Krise 2001 in der Türkei mit der IMF ausgehandelten *'current programm'* (Ertugrul 2004, S. 5/6)³⁶:

³⁶ Die Orientierung nach den europäischen Maßgaben lässt eine Verbindung zu der Tanzimat-Epoche (Neuordnung) im Osmanischen Reich herbeiführen. „... Diese Veränderungen waren jedoch ausschließlich von außen induziert. 1838 wurde der Anglo-Türkische Handelsvertrag abgeschlossen. Dahinter verbarg sich nichts weniger als die nun sanktionierte Möglichkeit der ungehinderten wirtschaftlichen Durchdringung des Reichs durch die Europäer, die dann auch die politische Beherrschung durch Europa nach sich zog.“ (Dawletschin-Linder 1992, S. 173)

“In the area of trade policy, parliament has recently passed a law bringing Turkey’s customs regulations inline with the EU’s Custom Code. Another law has established the Turkish National Accreditation Council—a vital step in the implementation of EU’s legislation on the removal of technical barriers to trade. On tariff rates applied to the third countries, the higher rates applied by Turkey on the list of sensitive items (some 290 products at the 12 digitlevel) will be reduced to the EU’s common external tariff rates by January 1, 2001.” (Letter of Intent, 12.9.1999)

“...it shares the same strategy (als Konsequenz des IMF Abkommens im Jahre 1999; Anm. d. Verf.): disinflate the Turkish economy, strenghten the fiscal accounts, and reform the strucutre of the Turksich economy as a condition for setting economic growth on a sustainable basis and movoing Turkey closer to its goal of joining the EU” (Letter of Intetnt 5.3.2001)

Als Verhandlungspartner im Rahmen des EU-Beitritts begann in der Türkei unter anderem nach den Neuwahlen eine enorme politische Bemühung, viele Gesetze der EU bzw. den internationalen Standards anzupassen, um die im Jahr 1993 von der EU beschlossenen Kopenhagen-Kriterien gerecht zu werden, auch wenn Kritiken an der mangelnden Umsetzung dieser Gesetzesänderungen vorzufinden sind (*Regelmäßigen Bericht 2004 der Europäischen Kommission*). Mehrfach wird seitens der jetzigen Regierung der Entwicklungs- und Gerechtigkeitspartei unter der Leitung von Recep Tayyip Erdogan betont, dass alle Anordnungen der EU, nicht allein dem EU-Beitritt dienen, sondern vorerst unter Beachtung einer innerstaatlichen Absicht, das Land zu modernisieren und zu demokratisieren. Für die Anerkennung des gemeinschaftlichen Besitzstandes ist ein tief greifender Wandlungsprozess in der Türkei im Gange. Die Aufnahme ist von dem Entwicklungstempo der reformwilligen Türkei von der Übernahme und Anwendung des gemeinschaftsrechtlichen Besitzstandes abhängig, (*Aquis Communautaire*³⁷), die ca. 80000 Seiten beträgt und von den

³⁷ „... Im Laufe des europäischen Einigungsprozesses in Folge der Montanuion, der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, dann der Europäischen Gemeinschaft und letztendlich der Europäischen Unin wurde ein einheitliches Regelwerk geschaffen, das innerhalb aller Mitgliedsstaaten gilt Dieser so genannte ‘Aquis Communautaire’ umfasst (1) den Inhalt, die Prinzipien und die politischen Ziele der Verträge (Einschließlich derer der

Mitgliedsländern angesichts eines vereinheitlichten Rechte- und Pflichtenkatalogs übernommen werden muss. Ferner ist eine funktionierende Marktwirtschaft, die sich gegenüber den innereuropäischen Marktkräften behauptet, von grundlegender Wichtigkeit für die Aufnahme.

4.4.1.1 Kritische Bewertung

Die Türkei-Frage entwickelte sich seit dem Assoziationsabkommen zu einem politischen Spannungsfeld mit unterschiedlichen Höhen- und Tiefen und sogar einer zeitweiligen Stagnation in der EU-TR Beziehung, deren Lösung mehrere Jahre beanspruchte (s. folgende Tabelle). Neben wirtschaftlichen Interessen verfolgt die Europäische Union auch eine strategische Handlungsorientierung auf „*politisch-moralische und zunehmend auch stabilitätspolitische Motive*“ (Lippert 2003, S. 7). Trotz der Forderung der USA, aufgrund der strategischen Bedeutung zum Kaukasus (besonders als *'East-/West transportation corridor'* von Erdgasvorkommen), Balkan (als *'critical player in the region's military and economic cooperation'*) und mittleren Osten (geographische Nähe zum Irak, Iran und Syrien) (vgl. Kuniholm 2001, S. 13-15), an die europäischen Mitgliedsstaaten, die Türkei in die EU aufzunehmen, wird dies von den sogenannten Kopenhagen-Kriterien (Wahrung und Achtung der Menschenrecht und Minderheiten, demokratische sowie rechtstaatliche Ordnung, institutionelle Stabilität), von offenen bzw. bekannten Bedingungen und versteckten Bedingungen, abhängen.

Verträge von Maastricht, Amsterdam und Nizza), (2) die Gesetzgebung auf der Basis der Verträge und die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofs, (3) die angenommenen Stellungnahmen und Resolutionen innerhalb des EU-Rahmens, (4) die Positionen, Erklärungen und Entscheidungen im Rahmen der gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik, (5) die Positionen, Entscheidungen und angenommenen Konventionen im Rahmen der gemeinsamen Justiz- und Innenpolitik, (6) die internationalen Abkommen der EU und die Vereinbarungen zwischen den Mitgliedsstaaten, die bezüglich der EU-Aktivitäten geschlossen worden sind.“ (Piazolo 2002, S. 19)

Tab. 10: Meilensteine der EU-Türkei Beziehung

Schritte	Zeitpunkt
Akzeptierung der Bewerbung, die im Juli 1959 gestellt wurde, auf eine Vollmitgliedschaft der Türkei seitens der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG)	September 1959
Inkrafttreten des Assoziierungsabkommens zwischen der Türkei und EWG: asymmetrische Öffnung der Warenmärkte; anvisierte Zollunion (schrittweise Einrichtung in drei Stufen); einseitige Finanzhilfen; Perspektive einer Mitgliedschaft. 1970 Zusatzprotokoll	Dezember 1964
Wiederaufnahme der EU-Türkei Beziehung und zugleich amtliche Wahlen infolge der Einfrierung des Verhältnisses im Januar 1982 aufgrund des Militärputsches in der Türkei am 12. September 1980	November 1983
Antrag der Türkei auf EG-Mitgliedschaft	April 1987
Zollunion zwischen der Türkei und der EU (gewerbliche Waren und verarbeitete Agrarerzeugnisse)	Seit 1. Januar 1996
Entscheidung gegen einer Aufnahme der Türkei in den Kreis der EU-Beitrittskandidaten	Dezember 1997
Mitteilung der EU über eine spezielle „EU-Annäherungsstrategie“ für die Türkei – Ablehnung durch die Türkei	März 1998
Vorschläge der Türkei bzgl. einer Strategie zur Entwicklung einer Beziehung zwischen der Türkei und der EU	Juli 1998
Türkei erhält den Status eines EU-Beitrittskandidaten; keine Einladung zur Aufnahme von Beitrittsverhandlungen	Dezember 1999
Verordnung des Europäischen Rates über die Hilfe für die Türkei im Rahmen der Heranführungsstrategie und insbesondere über die Errichtung einer Beitrittspartnerschaft	Februar 2001
Beschluss des Europäischen Rates über die Grundsätze, Prioritäten, Zwischenziele und Bedingungen der Beitrittspartnerschaft für die Türkei (ohne Vereinbarung eines Zeitplans für einen EU-Beitritt der Türkei). Seither eigenes Kapitel im jährlichen Fortschrittsbericht der EU.	März 2001
Konkretisierung der EU-Beitrittsperspektive für die Türkei (Heranführungsstrategie soll verstärkt werden; Zollunion zwischen der EU und der Türkei soll vertieft und ausgeweitet werden; finanzielle Heranführungshilfe für die Türkei wird erheblich aufgestockt).	Dezember 2002
Prüfung der Beitrittsreife der Türkei, unverzügliche Aufnahme von Beitrittsverhandlungen zwischen der EU und der Türkei	Dezember 2004
Überprüfung bzw. Abstimmung den Status der Türkei-EU Beziehung	April 2005

Quelle: Modifiziert entnommen aus: Quaisser, W./Repegather, A.: *EU-Beitrittsreife der Türkei und Konsequenzen einer EU-Mitgliedschaft*, Januar 2004, Working Paper Nr. 252, Osteuropa-Institut München, S. 33 und http://europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/eu_relations.htm; http://europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/key_events.htm, 17.9.2006, 20.06 Uhr

Nachdem die Generäle nach der Gründung des Dritten Staatsstreichs 1980 die langjährige Absicht der Türkei zur Mitgliedschaft in der EG vernachlässigten, wurde der Türkei 1999 der Kandidatenstatus der EU gewährt nach der Bewerbung für eine Vollmitgliedschaft am 14. April 1987:

„The European Council in Helsinki (10-11 December 1999) welcomed recent positive developments in Turkey, as well as its intention to continue its reform towards complying with the Copenhagen criteria. Turkey is a candidate State destined to join the Union on the basis of the same criteria as applied to the other candidate States.“ (<http://www.deltur.cec.eu.int/english/historical.html>, 22.11.2006, 17.53 Uhr)

Dieser schleppende Prozess kann hauptsächlich auf die Bereiche wie Menschenrechtsverletzung, mangelnder Demokratisierungsprozess, Zypernkonflikt (vgl. McLaren 2002) als *'obstacles to its accession,'* sowie die anhaltende makroökonomische Instabilität wie Ineffizienz auf dem Agrarsektor, Inflation, sozioökonomische Probleme, regionale Disparitäten in der sozioökonomischen Entwicklung (s. McLaren 2002), die von der EU *'as impediments for a succesful economic integration'* bewertet wurde, zurückgeführt werden.³⁸ Das Bestehen einer funktionsfähigen Marktwirtschaft, die mit den gesetzten Zielen der Wirtschafts- und Währungsunion identisch ist, erfordert eine makroökonomische Stabilität, Zurückhaltung des Staates aus der Privatwirtschaft und ein stabiles Finanzsystem. Positive Entwicklungen nach den umfangreichen, marktfreundlichen und stabilitätsorientierten Anpassungspolitiken zur Schaffung der erforderlichen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Türkei lassen sich aus den Fundamentaldaten nach dem Amtsantritt der neuen Regierung im November 2002 deutlich herauslesen. (vgl. Eder 2003, S. 219 ff.)

Neben der finanziellen Anforderung der Erweiterung sehen meistens Kritiker eine zufriedenstellende Erfüllung der Auflagen seitens der Türkei für nicht realistisch an. Ein wichtigstes Argument ist demnach die Erhöhung der Diskrepanzen innerhalb EU mit Auswirkungen auf das Wohlstandsniveau nach einem Beitritt. Die hohe Priorität einer europaweiten Stabilität (Stabilitätsexport), bei dem eine Risikosituation sozialer und politischer Unruhen in direkt angrenzenden Staaten der EU schwer zu kalkulieren ist, kann durch die Ausdehnung mittels Instabilitätsimport gefährdet sein (vgl. Varwick 2002, S. 29 f.). Es gilt die politische Handlungsunfähigkeit im Rahmen des Erweiterungsprozesses durch Verbreitung und Wahrung von europäischen Grundprinzipien wie Wohlstand, Demokratie politischer wie auch wirtschaftlicher Stabilität, zu vermeiden, bei dem kontinuierlicher Frieden im europäischen Integrationsraum gewährleistet werden kann. Zu den Befürchtungen

³⁸Besonders in den amtlichen Berichten der Europäischen Kommission ab 1998 wurden häufig die wirtschaftsstrukturelle Situation und deren Schwächen mehrfach betont.

der Politiker und Bevölkerung dieser Gruppenansicht gehören bspw. eine `Islamisierung Europas`, zunehmende terroristische Aktionen, Risiken, die sich aus der Freizügigkeit ergeben, kulturelle Andersartigkeit, industrielle Unterentwicklung, hohe Arbeitslosenrate, Zypernkonflikt, Demokratisierungsniveau. (vgl. Kuniholm 2001, S. 3, Suvarierol 2003, S. 55 ff., Fokas 2004, S. 147 f.) Denn mit einer Mitgliedschaft der Türkei wird argumentiert, dass mit ihrer geographischen Größe und steigendem Bevölkerungsanteil die bestehenden Schwierigkeiten innerhalb der EU sich vertiefen und zu einer chronischen Dauerbelastung führen werden.

Tuma teilt die Vorteile der Türkei durch einen EU-Beitritt in diplomatische, psychologische und nationalistische und andererseits in wirtschaftliche, technologische und qualitative ein. Die EU würde seiner Ansicht nach von diesem Beitritt durch eine Markterweiterung, mildere Beziehung zu den eigenen muslimischen Minderheiten und den Eintritt in die türkische Wirtschaft profitieren. (vgl. Tuma 2005)

Vorteile für die Türkei, die im Rahmen einer möglichen Vollmitgliedschaft in die EU sprechen:

Tab. 11: Mögliche Vorteile einer Vollmitgliedschaft der Türkei in die EU

Vollmitgliedschaft	Vorteile	Nachteil
Politische	<ul style="list-style-type: none"> - Bildung einer regionalen einflussreichen Macht unter dem Aspekt, dass die Türkei die günstigsten Bedingungen für eine entwickelte Volkswirtschaft besitzt - Stärkung des landesinneren Friedens und Sicherheit - Gesetzesanpassung an die EU-Standards 	<ul style="list-style-type: none"> - Autoritätsverlust - Mitspracherecht der EU in inneren Angelegenheiten - Befürchtung um die nationale Einheit der Türkei durch kulturelle und ethnische Andersartigkeiten - Befürchtung um kulturelle und religiösen Identitätsverlust - Besorgnis um Spreizung der sozialen Verhältnisse
Ökonomische	<ul style="list-style-type: none"> - Politische Stabilität wirkt sich positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung aus - Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens - Ansiedlungspotential für ausländische Investoren - Erhöhung des Lebensstandards 	<ul style="list-style-type: none"> - geringe Wettbewerbsfähigkeit türkischer Unternehmen - Erlangung von Monopolmacht einiger europäischer Unternehmen - Verstärkung der ungerechten Einkommensverteilung

Eigene Darstellung

4.4.2 Wirtschaftliche Beziehung

Bei näherer Betrachtung der Außenwirtschaftsdaten ist zu erkennen, dass die türkische Außenwirtschaft eine intensivere Handelsbeziehung mit einzelnen Ländern oder Gruppen besitzt. Zweifellos spielen hierbei kulturelle, ökonomische, regionale Faktoren eine wichtige Rolle. Mit der Zeit verlagerte sich die Handelsintensität schwerpunktmäßig auf die Industrieländer der Europäischen Union, insbesondere unter dem Gesichtspunkt der Beitrittsbemühungen in die Europäische Wirtschaftsunion im Jahre 1959, die mit der Aufnahme in die Zollunion 1995 endete. Die Zollunion gliedert die türkische Außenwirtschaft in den europäischen Markt ein, indem sie die meisten Vereinbarungen der EU bezüglich des Handels und der Konkurrenz auf die türkische Industrie ausweitet. Als ein Mitglied der Zollunion, beseitigte die Türkei alle Einfuhrzölle, quantitative Beschränkungen und alle Auflagen und übernahm den gemeinsamen Außenzolltarif gegen Drittlandimporte. Die Disziplin durch die Zollunion kann der Türkei helfen, die Auswirkung der Globalisierung auf die türkische Volkswirtschaft zu optimieren. (s. Ülgen 2002, S. 2)

Mit dem Anwärtlerstatus konzentrierte sich der Außenhandel mehrheitlich auf die OECD – Länder. Die industrieökonomische Konstellation sowie die technologische Ausstattung in den Sektoren zwingen die Türkei in diesen Bereichen mit entwickelten Ländern Handel zu betreiben. Neben einem hohen Absatzpotential bietet der westeuropäische Markt mit seiner hohen Kaufkraft und regionalen Nähe einen attraktiven Zielmarkt. Statistische Daten belegen die Wichtigkeit der westeuropäischen Länder als Lieferanten neuerer Technologie und zentralasiatischen Länder als Lieferanten von Rohöl, Erdgas, als Handelspartner für die Türkei. Mit den neuen Mitgliedsländern der EU muss die Türkei zusätzlich mit Waren aus Ländern Zentral- und Osteuropas konkurrieren. Zweifellos hat die Zollunion zur Öffnung des türkischen Marktes zum Kapital, Industrieprodukten oder Investitionen beigetragen. Über die Hälfte der Exporte und knapp die Hälfte der Importe der Türkei entfallen auf die Gemeinschaft. Im Gegensatz zu einer Freihandelszone fordert eine Zollunion beide Partner auf, einen gemeinsamen Außenzolltarif gegen alle Handelspartner einzuhalten. Akkoyunlu-Wigley und Mihci (2004) berichten, dass die Zollunion eine ‚*pro-active*‘ Auswirkung auf die türkische Wirtschaft gehabt habe. Exporte von der Türkei in die EU sind schwerpunktmäßig auf einige Produkte wie Textil und Kleidung, Transportausrüstung, Eisen und Stahl konzentriert, die hauptsächlich auf Niedrigtechnologie basieren. Die Importe der Türkei aus der EU setzen sich überwiegend aus Rohmaterialien und Investitionsgütern zusammen.

Insbesondere sind hiermit die Automobil-, Maschinen-, Ausrüstungsindustrie sowie die chemische Industrie gemeint. Das Handelsvolumen hat sich in den vergangenen Jahren erhöht. Der EU-Anteil am türkischen Außenhandel ist nahe zu konstant und beträgt ungefähr 50 %. (Statistical Indicators 1923 – 2004) Lohrmann zeigte in seiner Studie, dass der zunehmende Exportanteil in der EU auf den zunehmenden Preiswettbewerb zurückzuführen ist (Lohrmann, Astrid-Marina 2002). Bei der Analyse des internationalen interindustriellen Handels zwischen der Türkei und der EU zeigt Lohrmann weiterhin, dass es meistens mit Spezialisierung auf ‚*low-tech-Produkten*‘ und ‚*low-skill-intensive activities*‘ zu tun hat (vgl. Lohrmann, Astrid-Marina (2000a, 2000b, Larrabee/Lesser 2003, S. 54 f., İzmen/Yılmaz 2009, S.4-7)

Die Zollunion zwischen der Türkei und der EU geht über eine grundlegende Zollunion mit freiem zwischenstaatlichem Handel und gemeinsamen Außenzolltarifen weit hinaus, und hat einen neuen Antrieb zum Liberalisierungsprozess in der Türkei gegeben. Abgesehen von der Liberalisierung von Tarifen und von der Annahme des gemeinsamen Außenzolltarifs der EU durch die Türkei, umfasst die Vereinbarung auch eine Anzahl von Integrationselementen, die weit über die Vereinbarungen der Ankara Treatment hinausgehen. Es erfordert, dass die Türkei die gemeinschaftliche Gesetzgebung annimmt und einen Schutz der Konkurrenz gewährleistet. Des weiteren wurde die Türkei aufgefordert, die Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber den Drittländern anzunehmen, indem die Gründung von Freihandelszonen mit den gesamten präferierten Partnern der EU einschließlich der EFTA, der zentral-, osteuropäischen und Mittelmeerländern vorgesehen und die Kompatibilität mit internationalen Vereinbarungen für den Schutz der Rechte am geistigen Eigentum sichergestellt ist. Daneben gilt die Mitarbeit bei der Harmonisierung der Agrarpolitik, der gegenseitigen Reduzierung der Handelsbeschränkungen im Dienstleistungssektor, der Harmonisierung der Gesetzgebung der Türkei zu der der EU im Bereich der Wettbewerbspolitik, der Subventionen, Antidumping-, geistlichen und industriellen Eigentumsrechte und der technischen Handelsbarrieren. Tatsache ist, dass die Zollunion der Umwandlung der türkischen Industrie durch den hohen Wettbewerb und der Notwendigkeit der Gewinnung eines Wettbewerbsvorteils geholfen hat. Die Umstrukturierung in einigen industriellen Sektoren, einhergegangen mit der Beseitigung der Zölle, ist sehr gut in der Automobilindustrie zu beobachten, in der türkische Firmen mehr in das globale Produktionsnetzwerk integriert wurden. Sie hat auch zur Rationalisierung der industriellen

Struktur, zur Modernisierung der türkischen ökonomischen Gesetzgebung und folglich zu einem betrieblichen Umfeld für Investoren geführt. (s. Ülgen/Zahariadis 2004)

4.5 Bilaterale Beziehungen zwischen Deutschland und der Türkei

4.5.1 Politische und Kulturelle Beziehungen

Die vielfältigen und intensiven Beziehungen aus historischer, wirtschaftlicher, sozialer und politischer Perspektive zwischen Deutschland und der Türkei reichen mehrere Jahrhunderte zurück. Die Beziehungen zwischen dem Osmanischen Reich und den Deutschen gehen auf die Zeit des Sultans Süleyman des Prächtigen (1520-1566) bzw. Karls V. (1519-1556) zurück. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts, unter Sultan Abdülhamid II. (ab 1876) und Kaiser Wilhelm II. (ab 1888), arbeiteten das Osmanische Reich und Preußen noch enger als zuvor zusammen. (vgl. Keskinilic 2002, Trumpener 1996, S. 111 ff.) Im Bereich der militärischen Zusammenarbeit ist die Türkei seit Anfang des 19. Jahrhunderts ein wichtiger Partner³⁹. Gute Beziehungen zwischen diesen beiden Ländern bestanden auch während der Zeit des Kalten Krieges. Eine positive Haltung für den Kandidatenstatus der Türkei wurde schon durch die Bundesrepublik unter deutscher EU-Präsidentschaft auf dem Kölner Gipfel im Juni 1999 gezeigt. Die Bundesrepublik Deutschland konzentriert sich mehr auf die geostrategische Bedeutung der Türkei. Die Türkei ist auf dem Weg, ein wichtiges Transitland für Erdöl und Erdgas aus der Kaspischen Region zu werden, und ist bereits heute eine wichtige Brücke zu den Ländern des Nahen Ostens und Zentralasiens. Am Helsinki-Gipfel 1999 kam somit die stärkste Unterstützung hinsichtlich der offiziellen Anwärtschaft durch die Bundesrepublik. Um die bestehenden bilateralen Beziehungen zu institutionalisieren, bildeten sich in den vergangenen Jahren diverse Gremien heraus mit zum Teil periodischem Zusammentreffen oder aber auch ad hoc Konsultationen zu aktuellen Themen. Dazu gehören:

- politische Konsultationen auf Staatssekretärebene
- deutsch-türkischer Kooperationsrat mit politischen und wirtschaftlichen Themen (am 27./28.04.2006 in Ankara), ferner Konsultationen in den Bereichen Entwicklung, Verkehr, Tourismus und Umwelt
- kulturpolitische Konsultationen
- sozialpolitische Konsultationen der Arbeitsministerien, ferner Konsultationen der Bundesagentur für Arbeit sowie der Sozialversicherungsanstalten

³⁹ Gegen Ende des 17. Jahrhunderts wurde ein ‚Friedens- und Freundschaftsabkommen‘ zwischen dem damaligen Preußischen Königreich und dem Osmanischen Reich abgeschlossen.

- Regierungsverhandlungen zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit
- Rechts- und Konsularkonsultationen. (Homepage des Auswärtigen Amtes: Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland:
<http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Tuerkei/Bilateral.html#t1>,
14.02.2006, 14.12 Uhr)

Die hohe Anzahl an türkischen Migranten in der Bundesrepublik Deutschland betont die Intensität der Beziehungen zwischen diesen beiden Ländern. Kultur- und bildungspolitische Kooperationen erfüllen eine wichtige Funktion in der deutsch-türkischen Beziehung. Deutschland genießt durch unterschiedliche Institutionen eine weitreichende Präsenz in der Türkei. Beispielhaft seien hier das Goethe-Institut, die deutschen Schulen, Deutsch unterrichtende Schulen, sowie deutsche Lehrkräfte in den türkischen Universitäten erwähnt. Schon zu Zeiten der Nationalsozialisten diente die Türkei als Schutzort für viele jüdische, linksgerichtete und liberale deutsche Akademiker und Ingenieure, die durch die Nazis vor und während dem zweiten Weltkrieg verfolgt wurden. Diese Intellektuellen spielten eine wichtige Rolle bei der Gründung von Firmen, beim Aufbau von Anstalten und in der Reorganisierung der Universitäten. Die deutschsprachigen Studiengänge Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik an der Marmara-Universität in Istanbul ist ein Beispiel der langjährigen Bildungszusammenarbeit zwischen diesen beiden Ländern. (vgl. Homepage des Auswärtigen Amtes, 14.02.2006, 14.12 Uhr)

4.5.2 Deutsche Handels- und Wirtschaftsbeziehungen mit der Türkei

Eine starke Zusammenarbeit, insbesondere aus ökonomischen und strategischen Gründen, mit dem Deutschen Reich war auch die Absicht des Sultans Abdülhamid II, um die Politik anderer europäischer Staaten gegen den Status und die Sicherheit des Osmanischen Reiches zu sichern. Schon 1883 hatte das Osmanische Reich damit begonnen, immer mehr deutsche Finanzquellen zu nutzen, um dem Einfluss von Engländern und Franzosen durch die Konkurrenzsituation entgegenzuwirken. Die Investitionen des Deutschen Reichs im Osmanischen Reich waren hauptsächlich im Bereich der Infrastruktur und der Finanzen. Der deutsche Kaiser Wilhelm II. beabsichtigte bei seinem Besuch in Istanbul vor allem die Unterstützung des Sultans für die deutsche Unternehmerschaft in der Türkei zu gewinnen. Infolgedessen ermächtigte das Osmanische Reich 1889 deutsche Firmen, den Bahnhof Haydarpaşa, die Fährverbindung zwischen Haydarpaşa und Sirkeci, und eine

Telegrafenleitung in K stence-Istanbul zu bauen. Der Wirtschaftsvertrag von 1890 stärkte die Position des Deutschen Reichs in Anatolien erneut. 1903 erhielt die Deutsche Bank die Erlaubnis zum Bau der Bagdadbahn. Das Osmanische Reich lieferte vor allem Tabak, Trauben, Teppiche und N sse ins Deutsche Reich und importierte seinerseits von dort hauptsächlich Patronen, Kugeln, Maschinen und Gleise. Die wirtschaftlichen Beziehungen schufen die Voraussetzung dafür, dass die Deutschen im Osmanischen Reich eine Bank  rffnen können. (s. Keskinilic 2002, Tumpener 1996, S. 111 - 140)

Exportmärkte zu sichern schließt die Errichtung von kooperativen Maßnahmen ein. Zwischen der Türkei und der Bundesrepublik bestehen ein Investitionsschutzabkommen vom 20.06.1962, eine Vereinbarung für Technische Zusammenarbeit vom 16.06.1970 und ein Doppelbesteuerungsabkommen vom 16.04.1985. Deutsch-Türkische Gemeinschaftsorganisationen sind wichtige Verbindungsstellen und Verhandlungsmechanismen zwischen der Türkei und Deutschland. Bedeutungsvolle Anregungen für konstruktive Wirtschaftsbeziehungen leisten neben dem Deutsch-Türkischen Kooperationsrat (1993) und unter der jeweiligen Außenministerien geführt, die Deutsch-Türkische Industrie- und Handelskammer in Istanbul (1994) und auch der Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer Unternehmerverband e.V. in Köln (2003). Seit 1985 besteht ein Delegiertenb ro des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) in der Türkei. Das Gründungsprotokoll der Deutsch-Türkischen Industrie- und Außenhandelskammer wurde im Jahre 1994 von der Union der türkischen Kammern für Handel, Industrie, Seehandel und Warenb rsen (TOBB) und dem Verband der deutschen Industrie- und Handelskammer unterzeichnet (DIHT). Diese unterstützen den Im-/Export, Investitionen und Produktionen in den Partnerländern. Bilaterale Konsultationen finden periodisch auch im Rahmen des zwischenstaatlichen Kooperationsrates (DTKR), gegründet durch den damaligen Bundeskanzler Kohl und der Ministerpräsidentin Ciller statt. Im DTKR haben Unternehmensvertreter und Spitzenverbände der jeweiligen Wirtschaft den direkten Zugang zu den Regierungsvertretern des Partnerlandes. Es gibt die Arbeitsgruppen Industrie und Investitionen (mit der Unterarbeitsgruppe Energie), Handel, Fremdverkehr und die Arbeitsgruppe Wissenschaft, Forschung und Industrie. Die Staatssekretäre der beiden Außenministerien haben gemeinsamen den Vorsitz inne. Ziel ist es, die gegenseitigen wirtschaftlichen Potentiale auszuschöpfen. Die Bundesregierung stellt längerfristige Zuschüsse oder günstige Kredite zur Finanzierung von kooperierenden Projekten zur Verfügung. Dazu zählen der Ausbau des kommunalen Infrastrukturprogramms mit dem

Schwerpunkt Umwelt (Abwasserentsorgung und Abfallwirtschaft). (vgl. Bundesverband der Deutschen Industrie 2005, Bundesagentur für Außenwirtschaft)

Die gegenwärtigen deutsch-türkische Handelsbeziehungen sind gut und auch für die Zukunft vielversprechend. Für die deutsche Industrie ist die Türkei ein Wachstumsmarkt mit großem strategischen Potential. Jedoch sind Standortbedingungen nicht in allen Regionen der Türkei vorteilhaft. Es bedarf in manchen Regionen weitgehende Verbesserungen. Markante Marktpotentiale resultieren insbesondere für den deutschen Maschinen- und Anlagenbau sowie für die Zulieferindustrie. Aufgrund der hohen Kaufkraft ist die Bundesrepublik sowohl im Import als auch im Export traditionell der wichtigste Handelspartner der Türkei. Die Türkei und Deutschland bemühen sich ständig, ihre partnerschaftlichen Beziehungen zu intensivieren. Die geschäftlichen Beziehungen zwischen den Unternehmen, die eine wichtige Rolle in den Wirtschaftssystemen der zwei Länder spielen, ist ein nützliches Werkzeug für das Vergrößern und das Variieren des Türkisch-Deutschen Handelsstroms. (vgl. Homepage des Auswärtigen Amtes, 14.02.2006, 23.12 Uhr) Einen Einblick in die Intensität der Handelsbeziehungen zwischen der Türkei und Deutschland insbesondere seit der Einrichtung der Zollunion gibt die folgende Tabelle.

Tab. 12: Handelsdaten zwischen Deutschland und der Türkei (Million US \$)

Jahr	Gesamtimporte der Türkei	Importe aus der BRD	Anteil am Gesamtimport (%)	Gesamtexporte der Türkei	Exporte in die BRD	Anteil am Gesamtexport (%)
1980	7 909 443	845 735	10,7	2 910 122	603 969	20,8
1981	8 933 365	958 126	10,7	4 702 934	643 245	13,7
1990	22 302 126	3 496 831	15,7	12 959 288	3 063 574	23,6
1991	21 047 014	3 232 028	15,4	13 593 462	3 412 921	25,1
1992	22 871 055	3 754 465	16,4	14 714 629	3 660 428	24,9
1993	29 428 370	4 532 910	15,4	15 345 067	3 654 177	23,8
1994	23 270 019	3 645 617	15,7	18 105 872	3 934 285	21,7
1995	35 709 011	5 547 588	15,5	21 637 041	5 036 174	23,3
1996	43 626 642	7 813 503	17,9	23 224 465	5 186 833	22,3
1997	48 558 721	8 021 174	16,5	26 261 072	5 253 479	20
1998	45 921 392	7 316 337	15,9	26 973 952	5 460 333	20,2
1999	40 671 272	5 880 055	14,5	26 587 225	5 474 589	20,6
2000	54 502 821	7 198 209	13,2	27 774 906	5 179 844	18,6
2001	41 399 083	5 335 443	12,9	31 334 216	5 366 945	17,1
2002	51 553 797	7 041 532	13,7	36 059 089	5 868 813	16,3
2003	69 339 692	9 452 964	13,6	47 252 836	7 484 931	15,8
2004	97 539 766	12 515 655	12,8	63 120 949	8 745 282	13,9
2005	116 537 000	13.633.888	11,7	73 390 000	9 455 050	12,9

Quelle: Eigene Zusammenstellung aus: Statistical Indicators 1923 – 2004, Turkish Statistical Institute, Publication Number 0535 und Turkey's Statistical Yearbook 2005, Prime Ministry Republic of Turkey Turkish Statistical Institute, Turkish Statistical Institute, Printing Division, Ankara, May 2006; Undersecretariat of the Prime Ministry for Foreign Trade (<http://www.dtm.gov.tr/ead/english/Ekolar/STA.htm>)

Aus dieser Tabelle kann entnommen werden, dass es im ersten Jahr der Zollunion handelsschaffende Effekte zugunsten Deutschlands gab. Importe in die Türkei aus Deutschland im Jahre 1995 stiegen von ca. 5,548 Millionen US-Dollar auf ca. 7,814 Millionen US-Dollar in 1996. Insbesondere importiert die Türkei aus Deutschland Investitionsgüter. Deutsche Haupteinfuhrgüter der Türkei sind weitgehend Maschinen, Kraftfahrzeuge, Bildröhren für Farbfernsehgeräte, Medikamente, Kunststoffwaren und elektronische Produkte. Seit 1980 hat sich der gegenseitige Handel vervielfacht. Das Importniveau hängt sehr stark von der Wachstumsrate der türkischen Wirtschaft ab. Positive Wirtschaftsentwicklungen weisen auf hohe Importe hin, während abnehmende Wachstumsraten zu sinkenden Importen aus Deutschland führen. Bei näherer Betrachtung der Exportseite ist zu erkennen, dass die Exporte der Türkei nach Deutschland, abgesehen vom Jahr 2000 (Überbewertung der türkischen Lira), auch nach der Zollunion, zunahm. Die Türkei exportiert in die Bundesrepublik insbesondere Textilien, Nahrungsmittel (Gemüse, Früchte, Nüsse und geschälte Hülsenfrüchte), Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kraftfahrzeugersatzteile (Diesel- und Halbdieselmotoren sowie Ersatzteile), sowie Kraftfahrzeuge. Es wäre noch zu erwähnen, dass die hohe Anzahl der deutschen Touristen in der Türkei und die Geldüberweisungen der Arbeiter aus Deutschland einen wichtigen Beitrag zur türkischen Wirtschaft leisten.

5. (Historische) Entwicklung ADI in der Türkei

5.1 ADI zu Zeiten des Osmanischen Reichs

Das Osmanische Reich wurde mit massiven Belastungen der erhöhten Auslandsverschuldung konfrontiert, die dann später in eine Zahlungsunfähigkeit mündete. Aufgrund struktureller Probleme in der Wirtschaft musste das Osmanische Reich Handelskonzessionen anerkennen und Vereinbarungen mit anderen Nationen unterzeichnen, die zur Einräumung von privilegierten politischen und wirtschaftlichen Zugeständnisse für Ausländer führte. Mit dem privilegierten Status in wichtigen Bereichen geriet die osmanische Wirtschaft unter die Herrschaft von ausländischen Investitionsunternehmen. Eine autonome Außenwirtschaftspolitik des Osmanischen Reiches war unterbunden. Das Wirtschaftsleben des Osmanischen Reichs wurde somit fast von Ausländern kontrolliert, die aus den Kapitulationen⁴⁰ großzügig profitierten. Mit dem Beginn des Ersten Weltkrieges annullierte das Osmanische Reich die Kapitulationen. Der Vertrag von Lausanne beendete schließlich die Kapitulationen in 1924. (vgl. Erdilek 2005, YASED 2004, Ahmad 1993, S. 15 ff., Ahmad 1996, S. 5-30)

Ausländisches Kapital begann eine wichtige Rolle in der Entwicklung des Landes einzunehmen. Überwiegend investierten Länder Westeuropas in Sektore, die strategisch wichtig, aber auch hohe Gewinnmargen versprachen (vgl. Kepenek/Yentürk 2001, S. 11). Die bedeutendsten Sektoren waren insbesondere Schienenbau, Bank -und Versicherungswesen sowie „*infant manufacturing industry*“ und Handel (s. folgende Tabelle).

⁴⁰ Kapitulationen erlaubten ausländische Regierungen exterritoriale Rechtsprechung über ihre Staatsangehörigen auszuüben, die im Osmanischen Reich lebten. Investitionen ausländischer Unternehmen waren von der Körperschafts- und Dividendensteuer sowie Zöllen befreit und konnten einen ungestörten Handel praktizieren.

Tab. 13: Verteilung von ADI nach Sektoren und Ländern im Osmanischen Reich (1914)

Sektoren	Frankreich	Grossbritannien	Deutschland	Andere Länder	Insgesamt	Anteil d. Sektoren v. gesamten ADI-Zuflüssen
Schienebau	49,6 (%)	9,8 (%)	36,8 (%)	3,8 (%)	100 (%)	63,1 (%)
Bank- und Versicherungswesen	40,7	32,3	15,5	8,5	100	12,7
Infrastruktur (Städtische Dienstleistungen wie z. B. Wasserversor- und Elektrizitätsversorgung etc.)	44,6	9,5	8,0	38,0	100	5,1
Handel	70,7	17,6	7,0	4,7	100	5,8
Industrie	30,8	42,1	7,6	19,6	100	5,3
Hafen	69,1	12,8	18,1		100	4,3
Bergbau (Madencilik)	73,5	16,5	6,4	3,7	100	3,7
Summe	50,1	15,2	27,8	6,9	100	100

Modifiziert entnommen aus: Pamuk, S. (1994) Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme (1820-1913), 2. Baskı, Tarih Vakfı Yurt Yay., İstanbul., S. 75

Die Tabelle zeigt, dass Großbritannien und Frankreich die meisten Anteile an ADI im Osmanischen Reich besaßen. England war das erste Land, das gegen 1850 im Osmanischen Reich investierte. Frankreich und Deutschland erhöhten mit der Zeit ihre Investition. Im Jahre 1914 betrug die Investitionsanteile der Länder Frankreich 50,1 %, Deutschland 27,8% und England 15,2 %. Andere Länder wie die USA, die Schweiz und Belgien besaßen einen Investitionsanteil in Höhe von 3,9%. Ausländische Unternehmen bevorzugten insbesondere Istanbul und Izmir als Investitionsstandorte. (vgl. Eldem 1994, S. 127-128; Pamuk 1994, S. 85-87)

5.2 ADI nach dem Zerfall des Osmanischen Reiches

5.2.1 ADI in den ersten Jahren der Türkischen Republik (1923-1949)

Im Anschluss an den Zusammenbruch des Osmanischen Reichs nach dem Ersten Weltkrieg wurde die Türkische Republik im Folge des Unabhängigkeitskrieges am 29. Oktober 1923 gegründet. Mit der Gründung der Türkischen Republik wurden alle bestehenden Institutionen des Osmanischen Reichs, politisch wie auch kulturell, übernommen und eine Reihe von weitreichenden Reformen verabschiedet: die Trennung von Staat und Religion (Laizismus),

Abschaffung des Sultanats und Kalifats, Schriftreform (1928) sowie die sechs Leitprinzipien⁴¹ (vgl. Ahmad 1993, S. 31 ff., Özbudun 2000, S. 15 f.)

Wirtschaftliche Unabhängigkeit sowie eine schnelle Wirtschaftsentwicklung sollten für den Aufschwung die Leitprinzipien sein. Um die Kontrolle der Wirtschaft nicht den ausländischen Kapitalanlegern zu überlassen, wurden in den frühen Jahren der Republik Vorzüge für ausländische Investoren abgeschafft. Mittels staatlicher Führung sollte die einheimische Industrie aufgebaut und ausgewählte Wirtschaftsbereiche wettbewerbsreif gemacht werden. Die prinzipielle Absicht mit dieser Wirtschaftsorientierung war die Importgüter durch einheimische Produkte („Importsubstituierende Industrialisierungsstrategie“) zu ersetzen, um die Außenhandels- und Zahlungsbilanz in eine günstige Position zu leiten. Es begann die Einführung eines Zolltarifs, um einen weitreichenden Schutz der heimischen Produkte zu ermöglichen. 94 Auslandsunternehmen konnte man in strategischen Bereichen ermitteln (s. folgende Tabelle), obwohl am ersten Wirtschaftskongress in Izmir (17.02.1923) deutlich zum Ausdruck kam, dass die Türkei für ADI offen ist, solange die Gesetze des Landes respektiert und nationale Vereinbarungen akzeptiert werden (vgl. Ökçün 1997 a, S. 211, Ahmad 1993, S. 72 ff.). Mit einer offenen Grundhaltung gegenüber dem Auslandskapital durch die Gründungsmitglieder der Türkischen Republik investierten zwischen 1926-1933 weitere Unternehmen in Istanbul, Ankara, Izmir und Adana. Diese Städte boten schon damals eine funktionierende Infra-, Verkehrs- und Verwaltungsstruktur an (vgl. Ökçün 1997b, S. 107, Tezel 1994)

Die Weltwirtschaftskrise von 1929 drängte die Türkei in eine Situation, neue Politiken mit mehr staatlicher Führungskontrolle in weiten Bereichen der industriellen Entwicklung zu übernehmen. Geringe Exportleistungen und ungenügende private Investitionen gaben zu Zeiten der Weltwirtschaftskrise ein Ende des Wirtschaftsliberalismus und den Anstieg von Etatismus (Planwirtschaft)⁴². Der Anteil und Stellenwert von Staatsunternehmen erhöhte sich zwischen 1930 – 1945, wobei die Bedeutung des ausländischen Kapitals für die Wirtschaftsentwicklung zurückging. Der Staat, als Investor und Produzent, musste derartige

⁴¹ Republikanismus (Cumhuriyetçilik), Nationalismus (Milliyetçilik), Populismus (Halkçılık), Etatismus bzw. Staatskapitalismus (Devletçilik), Säkularismus (Layiklik) und Revolutionsgedanke (Inkilapçılık). Die ganze Gesellschaft sollte nach den Vorstellungen der Französischen Revolution modernisiert und an den Westen angeschlossen werden.

⁴² Primäre Industrien wie Weberei, Bergwerk, Landwirtschaft wurden in Übereinstimmung mit lokalen Ressourcen und Bodenschätzen ausgewählt um unfertige Erzeugnisse und Grundnahrungsmitteln sicherzustellen. Dieser Planung (1934) folgte in 1939 ein zweiter Plan, der wegen des Ausbruchs des Zweiten Weltkriegs nicht vervollständigt werden konnte.

Maßnahmen treffen um ein weitreichendes staatliches Eingreifen in den Wirtschaftsablauf zu ermöglichen. Zu nennen wäre bspw. die Aufhebung der Währungskonvertierbarkeit durch das Gesetz für den Schutz des Wertes der türkischen Währung (*“Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun”*, Gesetz Nr. 1567 v. 25.02.1930) . Entsprechend diesem Gesetz wurde der Handel und die Ausfuhr von Devisen und Wertpapieren vom Ministerrat kontrolliert und sorgte für quantitative Steuerungen von Devisentransaktionen. (vgl. Erdilek 2005, YASED 2004; Tezel 2000)

Die Maßnahme, die den Zufluss von ADI stimulieren sollte, war die Beschlussfassung Nr. 13 vom 22.04.1947 (Regelung von Devisentransaktionen), die auf das Gesetz Nr. 1567 basierte, um den Eingang von ausländischem Kapital in Auslandswährung zu ermöglichen. Der Gewinntransfer war unter Vorbehalt erlaubt, wenn die Regierung es für sinnvoll sah, dass ADI auch das Wirtschaftswachstum ankurbelte und die Exporte erhöhte. Die Zeit während der Weltwirtschaftskrise und des Zweiten Weltkrieg war für ein Land, das selber noch damit beschäftigt war, die Spuren des Krieges zu beseitigen, nicht einfach zu bewerkstelligen.

5.2.2 ADI zwischen 1950 – 1960

Im Anschluss an die Wahlen von 1950 kam die in 1946 gegründete zweite politische Partei *„Demokrat Parti“*⁴³ (Ära des Ministerpräsidenten Adnan Menderes) an die Macht: die 27 jährige Einparteienherrschaft der Republikanischen Volkspartei war mit deren Wahlsieg beendet. (Ahmad 1993, S. 102 ff., Özbudun 2000, S. 15 f.) Mit der Annahme der neuen Wirtschaftspolitik mit der antietaistisch-liberaleren Zielorientierung wurde in dieser Periode ebenfalls Gesetzesänderungen für ADI vorgenommen. Einfuhrverbote und –kontingente, die bislang herrschten, wurden zum größtenteils aufgehoben. Die Regierung war sich über die Bedeutung von ADI für die wirtschaftliche Entwicklung bewusst und wies dem privaten Sektor mehr Verantwortung in der wirtschaftlichen Entwicklung zu als in den staatlichen Aktivitäten im Wirtschaftsablauf. Sie unternahm Schritte, um den Eingang von Auslandskapital ins Land zu fördern, weil die Auslandsinvestitionsgesetze zwischen 1947-1951 ausländischen Kapitalanlegern nicht sehr entsprachen⁴⁴. Das Gesetz Nr. 5583 (1950) war das erste Gesetz in der Republik, das sich mit den Angelegenheiten ADI befasste. Es versicherte Gewinnübertragungen und Dividendentransfer mit der Bedingung, nicht mehr als 10% des eingezahlten Stammkapitals zu überschreiten. Das Gesetz zur Förderung von

⁴³Die *“Halk Firkasi”* bzw. Volkspartei, die später sich zur Republikanischen Volkspartei (CHP) entwickelte, blieb bis nach dem 2. Weltkrieg die einzige zugelassene Partei.

⁴⁴ z. B. die Beschlussfassung Nr. 13 (1947) verlangte vom Finanzministerium eine Erlaubnis für ausländische Kapitalanleger darüber, um Kapital aus der Türkei unter einschränkenden Bedingungen zu übertragen.

Auslandskapitalanlagen (Nr. 5821) vom 1951 ersetzte das Gesetz Nr. 5583. Es enthielt weniger einschränkende Bedingungen aber dafür Kriterien wann ADI erlaubt sind (z. B. ADI müssen wirtschaftliche Entwicklung fördern). Jedoch zog weder das Gesetz Nr. 5583 noch das Gesetz 5821 beträchtliche ADI an. Das Gesetz zur Förderung von Auslandskapital Nr. 6224, das unter anderem mit der Hilfe eines US-amerikanischen Experten (Kommissionspräsident für Außenwirtschaftspolitik der Vereinten Staaten) vorbereitet wurde, wurde 1954 ohne die Unterstützung der Oppositionsparteien in der Nationalversammlung verordnet, um das Gesetz 5821 zu ersetzen. Ausländischen Kapitaleignern war nun die Erlaubnis gegeben, in allen Sektoren zu investieren. Zusätzlich war auch die Einfuhr von Vermögensbeständen in Form von Maschinen, Lizenzen und Patenten gestattet. Die Anhänger der CHP-Partei stellten das Gesetz 6224 als die Wiedereinführung der berüchtigten Kapitulationen dar. Denn das Gesetz 6224 hob alle im Gesetz 5821 enthaltenen einschränkenden Bedingungen auf. Zudem wurden durch diese Gesetzeslage den ausländischen Kapitalanlegern dieselben Rechte eingeräumt wie türkischen Kapitaleignern. Dennoch enthielt das Gesetz 6224 keine beachtliche Anreize für ADI im Jahre 1954. Erhöhte Staatseingriffe⁴⁵ in den Wirtschaftsablauf reduzierten die Anwendung dieses Gesetzes in den darauffolgenden Jahren. Das Gesetz 6224, das ADI bis zu seiner Ablösung mit dem Gesetz 4875 in 2003 regelte, ist als ein "liberales" Gesetz beschrieben worden. Aber in Wirklichkeit wurde es während seiner Existenz nicht sehr liberal angewandt. Im Laufe der Jahre wurde dieses Gesetz auch von den internationalen Investitionsbedingungen überholt. (s. Erdilek 2005, YASED 2204) Bis 1954 bezifferte das staatliche Planungsamt den Wert des ausländischen Kapitals in der Türkei auf ca. 2,8 Mio \$. Die folgende Abbildung zeigt deutlich, dass der Eingang von Auslandskapital zwischen 1954 und 1979 im beträchtlichen Umfang gar nicht stattgefunden hatte. Grund hierfür könnte die ökonomische und politische Instabilität sein, die die demokratische Partei dazu zwang in 1958 ein Stabilitätsprogramm aufzuerlegen, die auf die Mäßigung der Staatsausgaben und eine Abwertung der türkischen Währung vorsah. In einem Zeitraum von ca. 30 Jahren belief sich der Wert des Auslandskapitals auf 228,1 Mio. \$.

⁴⁵ Schutz der inländischen Industrie vor der internationalen Wettbewerb durch Zollerhöhungen, Importbegrenzung von fertigen Erzeugnissen, Konzentration auf die Produktion von unfertigen Erzeugnissen als günstige Inputs für den privaten Sektor.

Tab. 14: Auslandskapital zwischen 1954-1979 in der Türkei (Mio. \$)

ADI-Eingang			ADI-Eingang			ADI-Eingang		
Jahr	jährlicher	kumulativ	Jahr	jährlicher	kumulativ	Jahr	jährlicher	kumulativ
bis 1954	2,80	2,80	1962	4,20	22,70	1971	11,70	117,20
1954	2,20	5,00	1963	4,50	27,20	1972	12,80	130,00
1955	1,20	6,20	1964	11,90	39,10	1973	67,30	197,30
1956	3,40	9,60	1965	11,60	50,70	1974	-7,70	189,60
1957	1,30	10,90	1966	9,70	60,40	1975	15,10	204,70
1958	1,10	12,00	1967	9,00	69,40	1976	8,90	213,60
1959	3,40	15,40	1968	13,90	83,30	1977	9,20	222,80
1960	1,90	17,30	1969	13,20	96,50	1978	11,70	234,50
1961	1,20	18,50	1970	9,00	105,50	1979	-6,40	228,10

Quelle: State Planning Organization 1983

5.2.3 ADI in Zeiten der Planwirtschaft zwischen 1961 – 1979

Während 1954-1958 wurde die türkische Wirtschaft immer instabiler und zog keine ADIs an. 1960 wurde die Regierung von Adnan Menderes durch das Militär gestürzt (erste Militärinvention). Wirtschaftliche Unabhängigkeit, als Leitmotiv in der Wirtschaft nach der Gründung der Türkei konnte nicht erreicht werden. (vgl. Ahmad 1993, S. 121 ff., Özbudun 2000, S. 15 f.) Die Wirtschaftslage der Türkei erforderte externe Finanzquellen. Um Stabilität und Entwicklung zu erreichen, musste der Staat nach dem Militärputsch in das Wirtschaftsgeschehen eingreifen. Weiterhin sollten unterentwickelte Industrien („*infant industries*“) gestärkt werden. Diese Kontroll- und Koordinationstätigkeit musste einer staatlichen Aufsichtsbehörde unterworfen werden. Die neue Regierung war der Meinung, wirtschaftliche Entwicklung durch staatliche Planung erreichen zu können, was zur Errichtung einer staatlichen Planungsorganisation (Devlet Planlama Teskilati) im Jahre 1960 führte. Damit verfolgte man die Absicht, Fortschritte in dem wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Bereich zu planen. Hierbei sollen langfristige Entwicklungspläne erstellt werden, die bindend für den öffentlichen Sektor sind und zugleich die Engpässe im privaten Sektor lösen wird. (s. Taymaz/Yilmaz 2008, S. 2f) Während dieser Periode der geplanten Wirtschaftsentwicklung unter fünfjährigen Entwicklungsplänen, die schon bereits im Jahre 1934 zum erstenmal anfiel, folgte die neue Regierung der „Republikanischen Volkspartei“ (CHP) erneut einer nach innenorientierte Imports substituierungsstrategie, die sich auf staatlicher Globalplanung stützte. Dies bedeutete ein Rückkehr zur etatistischen Wirtschaftspolitik. Die Durchführung der Wirtschaftsplanung war in der Verfassung von

1961 gesetzlich angeordnet⁴⁶. Infolge des ersten Fünfjahresplanes (1963-1967) und des zweiten Fünfjahresplanes (1968-1972) konnten positive Wachstumsraten verzeichnet werden. Der Industriesektor galt in diesen beiden Perioden als die treibende Kraft der Wirtschaft. Die Ölkrise in 1973 hatte große Auswirkungen auf die türkische Wirtschaft. (s. Taymaz/Yilmaz 2008, S. 2 f.) und führte zu Energieengpässen, Devisenknappheit, Arbeitslosigkeit, Defizit im Staatshaushalt. Um diese zu beseitigen, wurde im Anschluss an den Zwischenplan in 1978 ein weiterer Entwicklungsplan (vierter Fünfjahresplan 1979-1983) eingeführt. Am Anfang dieser Planungsperiode unternahm die Regierung große Anstrengungen ADI ins Land anzuziehen. (vgl. Ahmad 2003) Sie lud Experten von den Vereinigten Staaten und der OECD ein, um Änderungen im Gesetz 6224 *'The Law on Incentives for Foreign Investment'* vorzunehmen. Die Experten kritisierten bei der bestehenden Wirtschaftspolitik den geringen Handlungsspielraum für ausländische Investoren, das mangelnde Zusammenspiel marktwirtschaftlicher Kräfte und die Dominanz des öffentlichen Sektors in der türkischen Wirtschaft. Empfehlungen gingen in Richtung Minimierung der Staatskontrolle über den Wirtschaftsablauf, Förderung von in- und ausländischen Investoren, die Schwerindustrie (Chemie, Stahl etc.) soll nicht vorangetrieben werden aber dafür die Verarbeitung von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, Leichtmetallerzeugnissen, Lederwaren etc., also die Beibehaltung arbeitsintensiver Produktionsstruktur.(vgl. Kepenek und Yentürk, S. 93) Weil Exporte nicht mit Importen von ungefertigten Produkten und Investitionsgütern Schritt halten konnten, führte dies zu wiederkehrenden Zahlungsbilanz-Krisen. Abgesehen vom Ersten Fünfjährigen Entwicklungsplan (1963-1967), der die Vorteile von ADI hochlobte und das Bedürfnis nach der Errichtung einer Investitionspromotionsagentur (IPA) unterstrich, enthielten die aufeinander folgenden Fünfjährigen Entwicklungspläne immer skeptischere Ansichten über die Vorteile von ADI. Die türkische Bürokratie zeigte mehrere Jahrzehnte eine starke Vorliebe für das Auslandskapital in Schuldform, weil es schneller als Bargeld verwendet werden konnte, um so den öffentlichen Sektor zu stärken und die eigene politische Partei an der Macht zu halten. Während der 60er und der 70er Jahre fehlte es der Türkei an der politischen und wirtschaftlichen Stabilität, um eine sichere Umgebung für ADI unabhängig davon zur Verfügung zu stellen. Bis zur Mitte der 60er Jahre zeigten mehrere Koalitionsregierungen und zwei fehlgeschlagene Militärischputsche, dass die Türkei politisch nicht stabil geführt werden konnte, was zu einem weiteren militärischen Eingreifen in 1971 führte.

⁴⁶ Artikel 129 der „Verfassung der Republik Türkei“ vom 09.07.1961, in „Türkiye Cumhuriyet Resmî Gazete“ (Amtsblatt der Republik Türkei) Nr. 10859 vom 20.07.1961

Nach dem Anfang der 60er Jahre begannen ADI Unternehmen zunehmend durch firmenspezifische Verordnungen reglementiert zu werden. Dabei wurde diktiert, was sie tun bzw. nicht tun können/sollten, um den Verstoß gegen nationalen Gesetze zu verhindern. Die Leistungsvorgaben, die diesen Unternehmen auferlegt wurden, begannen sich zu vermehren. Der Zugang von neuen ADI Unternehmen wurde außerordentlich schwierig und zeitraubend. Ein zukünftiges ADI Unternehmen konnte gezwungen werden, sogar 23 Unterschriften von verschiedenen offiziellen Behörden zu bekommen, um die notwendige Erlaubnis zur Gründung eines Unternehmens mit Auslandskapital zu erhalten, was bis zu drei Jahre in Anspruch nehmen konnte. Die Periode 1974-1979 war ein Zeitabschnitt steigender politischer Instabilität und weit verbreiteter Gewalt zwischen politischen Splittergruppen und Ideologien, die drastisch die Umgebung für ADI verschlechterten. Der Zahlungsbilanzkrise 1977-1978 folgte eine Flucht von ADI aus der Türkei 1979. Im Laufe der 1970er Jahre, wie in den 60er Jahren auch, versuchte die OECD von der Türkei eine liberale Behandlung von ADI zu erhalten. Besonders in 1978 wurde offener diplomatischer Druck auf die türkische Regierung ausgeübt, um eine größere Rolle für ADI in der Entwicklung der Türkei zu akzeptieren. Eine anhaltende Beziehung mit ADI herzustellen war auch in dieser Periode nicht möglich. (s. Erdilek 2005 YASED 2004, Ahmad 1993, S. 148 ff., Ahmad 2003)

5.2.4 ADI ab den 80ern

Um sich gegen die schlechte Wirtschaftslage zu wehren, die sich gegen Ende der 70er Jahre wieder herausbildete und mit einer Zahlungsunfähigkeit einherging, wurden am 24.1.1980 Wirtschaftsstabilitätsmaßnahmen angekündigt, bekannt als "*24. Januar Entscheidungen*". (vgl. Taymaz/Yilmaz 2008, S. 3 f.) Zweck dieses Stabilisierungs- und Anpassungsprogramms war, die Wirtschaftsentwicklung des kompletten Landes durch hohe Exporte anzuregen, die Wirtschaft des Landes mit der Welt integrieren und auch soziale Spannungen zu unterdrücken. Zusätzlich dazu stellten diese Maßnahmen radikale Änderungen in der Modellierung der türkischen Wirtschaft. Mit jener Entscheidung schaltete die Türkei ihre Wirtschaftspolitik von der importsubstituierten Industrialisierung zur exportgeführten Wachstumsstrategie über. Man glaubte, dass die schnelle und volle Integration in die Weltwirtschaft geeignetere Bedingungen für das Wachstum in der Türkei schaffen würde. In diesem Zusammenhang wurden Anreize zur Exportförderung durch Körpersteuernachlass, Kreditvergabe und direkte Exportprämien unternommen, der Devisenmarkt wurde den Marktkräften überlassen und die türkische Lira wurde

„kontrollierend“ freigegeben⁴⁷. (vgl. Ahmad 1993, S. 181 ff., Cornell 2001, S. 61 – 68, Yilmazkuday/Akay 2008) Zur Maßnahme der direkten Exportförderung gehörte auch die selektive Förderung von großen Außenhandelsunternehmen, die neben komparativer Kostenvorteile und Faktorausstattung den Exportsektor für das Wirtschaftswachstum und folglich den Strukturwandel positiv beeinflussen sollen. Eine weitere Hoffnung für die Umgehung der Zahlungsbilanzprobleme und Beschleunigung des technischen Fortschritts und Wirtschaftswachstums stellten ADI dar, die mit ihrer Technologie, Managementtechniken sowie mit ihrem Beitrag an Mehrwert in der Produktion als ein weiteres Instrument der wirtschaftlichen Entwicklung gesehen wurden. Es wurde bezweckt, das Auslandsinvestitionsgesetz so zu verbessern, dass das Investitionsklima attraktiver und maßgeschneiderter für potenzielle Kapitalanlegern gemacht wird. Insbesondere sollten bürokratische Prozesse vereinfacht werden, die ausländische Kapitalanleger zuvor geplagt hatten. Die Rahmenverordnung für ausländisches Kapital 8/168 trat am 25.1.1980 in Kraft (*"Yabancı Sermaye Çerçeve Kararnamesi"*,) und um administrative Verfahren zu beschleunigen, wurde eine separate Regierungsanstalt, das Direktorat für Auslandsinvestitionen (Foreign Investment Directorate) gegründet, das zuerst dem Ministerpräsidium (T. C. Basbakanlik, Prime Ministry) später dann dem Staatlichen Planungsamt (*Devlet Planlama Teskilati, State Planning Organization*) angeschlossen wurde. Erst am 09.12.1994 wurde die Direktion für Auslandskapital (*Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, General Directorate of Foreign Investment*)⁴⁸ nach der Gründung des

⁴⁷ “float in a controlled monetary environment”

⁴⁸ “The General Directorate for Foreign Investment (GDFI) is an agency of the Undersecretariat for Treasury under the Ministry of State in Charge of Economy. The GDFI has been serving as the sole public body in charge of foreign direct investment (FDI) in Turkey since early 1980s. The competency of GDFI in FDI related issues is not only a product of its close relations with foreign investors throughout the years, but also its status as one of the eight operational general directorates of the Treasury, which is a public body having central role in formulating and implementing economic policies of the government. The GDFI is mainly responsible for formulating and implementing government's FDI policy. This mandate enables GDFI to carry out following tasks with considerable effectiveness:

- guide and assist foreign investors in exploring investment opportunities in Turkey
- provide both potential and invested foreign investors current data and information on business climate process foreign investors' applications for investment incentives and issue incentive certificates for eligible projects
- keep record of FDI inflows to Turkey
- conduct FDI related international relations of Turkey at bilateral and multilateral platforms

The GDFI also acts as:

- Secretariat of the Coordination Council for the Improvement of Investment Environment
- Secretariat of the Investment Advisory Council for Turkey

Staffed with dedicated teams in 9 departments, GDFI provides dependable investor services on the basis of its multi-dimensional expertise in FDI issues. The services offered by GDFI aim at optimising the conditions for success of foreign investors and are available to them free of charge and with full confidentiality.”

Undersecretariat of Treasury General Directorate for Foreign Investment, aus:

<http://www.investinturkey.gov.tr/cms/index.php?a=149>, 19.03.2007, 23.10 Uhr

Schatzamt (T. C. *Basbakanlik Hazine Müstesarligi, Undersecretariat of Treasury*) und das Sekretariat des Hauptministeriums für Außenhandel (T. C. *Basbakanlik Dis Ticaret Müstesarligi, Undersecretariat of the Prime Ministry for Foreign Trade*) in den Verantwortungsbereich des Schatzamtes gegeben. (vgl. Achter Fünfjahresplan 2000) Das allgemeine Direktorat der Auslandsinvestition innerhalb des Finanzministeriums ist bevollmächtigt worden, ausländische Kapitalanleger bei ihren Vorhaben zu unterstützen, Auslandsinvestitionsanträge zu bearbeiten und folgende Policen effektiv zu implementieren:

- Gleiche Behandlung: Ausländische Kapitalanleger haben dieselben Rechte und Verpflichtungen wie die inländischen Kapitaleigner,;
- Keine Beschränkung in der Teilhaberschaft am ausländischen Kapital;
- Freie Übertragung von Gewinnen, Gebühren und Lizenzgebühren und Kapitalrepatriierung im Falle der Liquidation oder des Verkaufs;
- Offener Arbeitsbereich: Alle Bereiche, die für den türkischen privaten Sektor offen sind, sind für ausländische Investoren zugänglich;
- Beschäftigung von Ausländern: Es gibt keine Beschränkung, die besagt, keine Einheimischen als Manager und technisches Personal im Auslandseinsatz zu bevollmächtigen;
- „One stop agency“: Allgemeines Direktorat der Auslandsinvestition aus: (o. V.: Treasury 2007, <http://www.hazine.gov.tr/treasury.htm>, aufgerufen am, 06.01.2007, 12.23 Uhr)

Jedoch führten innenpolitische Entwicklungen sowie die immer mehr instabil werdende Wirtschaft zur erneuten Staatsführung ranghoher Offiziere, wo das Militär am 12. September 1980 politisch und wirtschaftlich eingriff. Nach dem Militäreinsatz wurde eine neue Verfassung in 1982 akzeptiert, und die neue Regierung kam 1983 über die Wahlen an die Macht. Im Dezember 1983 und Januar 1984 wurden weitere radikale Besserungen gemacht, um das liberale Wirtschaftssystem aufrecht zu erhalten. Auch das Staatseingreifen in die Wirtschaft wurde auf ein minimales Niveau reduziert. (s. Erdilek 2005, YASED 2004; Öniş 1994, Ahmad 1993, S. 181 ff.) Darüber hinaus wurden bedeutende Verordnungen durch die Regierung in 1985 und 1986 erlassen, wie die die zur Einrichtung der Freihandel-Zonen (FTZs), zum Abbau von Beschränkungen bei Beteiligungen mit Fremdkapitalinvestitionen, führten. Diese Gesetzesänderungen führten zu einer beträchtlichen Verbesserung des

Investitionsklimas. (Tatoglu/Glaister 1998 b, S. 134) Die Rechtsnorm 6224 für Auslandskapital wurde in 1980, 1984, 1986 und 1995 den Anforderungen entsprechend erneuert.

Erst mit der Aufgabe der importsubstituierenden, protektionistischen Handelsregime und Zuwendung in die exportorientierte Wirtschaftsliberalisierungspolitik Mitte der 80er Jahre, nahm die Zahl der ADI beträchtlich zu. Im Vergleich zu vergangenen Jahren führte Balasubramanyam (1996) die bedeutsame Zunahme von ADI Mitte der 80er Jahre auf die Verschiebung vom protektionistischen Handelsregime zur exportorientierten Wirtschaftsliberalisierung zurück. Von 1980 bis zum Ende des ersten Viertels von 1995 erreichte die Zahl der „foreign equity venture“ eine Gesamtmenge von 2.900 und einen kumulativen Auslandskapitalzustrom von insgesamt ca. 7.5 Million \$ (GDFI 1995). Die folgenden Jahre blieb der Zustrom ADI in die Türkei eher statisch, während sie ihn in den 90er Jahren weltweit beschleunigten. Zudem stand die Türkei gegen Ende 2000 und Anfang 2001 einer schwerwiegenden Bankenkrise gegenüber, die zur Ausarbeitung eines Stabilisierungsprogramms führte, das der Internationale Währungsfond unterstützte. Diese Krise bremste die ADI. Die wirtschaftliche Lage war wegen der Finanzkrise in 1994, gefolgt von einer Rezession, und hohen Inflationsraten, stark betübt. Der Auslandsinvestitionsberatungsdienst (FIAS=Foreign Investment Advisory Service) der Weltbank-Gruppe wurde im September 2000 gebeten, die ADI Umgebung zu studieren und Empfehlungen für seine Verbesserung im Rahmen der Weltbankgruppe „Country Assistance Strategy“ (2001-2003) für die Türkei zu machen, die die Wichtigkeit von ADI wiederholt betonte und die Rolle von FIAS in der Besserung der ADI Umgebung der Türkei unterstrich. Eine eingehende Rezension der Dokumente vom IMF über die Türkei seit dem März 2001 (Schriftliche Absichtserklärungen, Personalberichte und Stand-By Arrangements) zeigt, dass im Anschluss an seine Wirtschaftskrisen im November 2000 und Februar 2001, und im Bedürfnis nach IWF und Weltbank-Unterstützung, die Türkei ständig darauf ausgerichtet war, seine ADI Umgebung für die IMF-Finanzhilfe zu verbessern (vgl. Yilmaz 2008). Die FIAS, mit der Unterstützung der türkischen Regierung und mit der Zusammenarbeit des privaten Sektors, bereitete zwei Studien vor.

Die erste FIAS-Studie sah die Hauptschuld für die geringe Attraktion von ADI in der politischen und wirtschaftlichen Instabilität der Türkei sowie im juristischen System. Sie empfahl die Errichtung einer Investitionspromotionsagentur (IPA) und die Entwicklung einer

langfristigen Promotionsstrategie für ADI, besonders für exportorientierte ADI. FIAS wies darauf hin, dass die erfolgreichsten IPAs aus einer starken und direkten Teilnahme des privaten Sektors einen Nutzen ziehen, und dass die Direktion für Auslandsinvestition nicht im Stande sein könnte, effektiv als ein IPA allein zu fungieren. Die zweite FIAS-Studie, die auf den ersten aufbaute, dokumentiert und analysiert ausführlich die Verwaltungsbarrieren der Türkei. Sie befasste sich mit einer langen Liste von Problemen u. a. mit betrieblichen Problemen wie Besteuerung, Handel und Zollregime sowie mit geistigen und industriellen Eigentumsrechten. Die beiden FIAS-Studien haben die Grundlage der kürzlichen Änderungen bezüglich der Umgebung und Politiken von ADI in der Türkei geschaffen. Sitzungen fanden im März 2001 und September 2001 im türkischen Finanzministerium statt, um die zwei FIAS-Studien zu besprechen, und es wurde ein Reformprogramm im November 2001 bekannt gegeben, um die Investitions Umgebung in der Türkei zu verbessern. Im Januar 2002 wurde ein Koordinationsausschuss für die Verbesserung die Investitions Umgebung (CBIIE - Coordination Board for the Improvement the Investment Environment), bestehend aus Repräsentanten aus dem Privatsektor und Regierungsvertretern, gebildet, um das oben erwähnte Programm durchzuführen um somit die Investitions Umgebung in der Türkei zu verbessern.

CBIIE besteht aus mehreren technischen Komitees und einem Investitionsberatungsrat (IAC: *Investment Advisory Council*), das aus den Geschäftsführern oder Vorsitzenden von 20 Auslandstochtergesellschaften besteht. Seine erste Sitzung sah IAC für den Juli 2002 vor, die verschoben werden musste als die Koalitionsregierung auseinander fiel. IAC hielt seinen Eröffnungssitzung im März 2004. Sie identifizierte 13 Schlüsselgebiete, auf die sich die Regierung konzentrieren sollte, um die Begleitumstände für ADI zu verbessern. Nach seiner zweiten Sitzung, im April 2005, empfahl IAC der Regierung für seinen Fortschritt in der Besserung der ADI Umgebung, ihre Aufmerksamkeit auf 10 wichtige Probleme zu lenken. (s. Erdilek 2005, YASED 2004, Izmen/Yilmaz 2009, S. 26) Die nationalen Wahlen im November 2002 wurden als ein politisches Erdbeben gesehen, weil die schwachen Regierungskoalitionen der 1990er Jahre von einer durch die Gerechtigkeits- und Entwicklungspartei gebildeten Einzel-Parteienregierung ersetzt wurden (*Adalet ve Kalkinma Partisi-AKP*), die sich als eine konservative soziale Partei betrachtet. (Hadjit/Moxon-Browne 2005) Die hauptsächlichen politischen Mittel dieser Regierung waren die Gewährung von mehr Freiheit für wirtschaftliche Aktivitäten sowie die Förderung eines günstigen Investitionsklimas für (Neu-)Investitionen. Um mehr Transparenz und Liberalisierung in das

bislang geltende Investitionsgesetz zur Förderung von ausländischen Direktinvestitionen zu erreichen, trat das Gesetz 4875⁴⁹ (Foreign Direct Investment Law, Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu) im Jahr 2003 in Kraft, das die Anforderungen der internationalen Standards und Entwicklungen erfüllt, die sich in den letzten Jahren in der globalen Wirtschaft massiv geändert haben. Grundlage dieser Neukonzeption waren die sieben Hauptprobleme, die das Investitionsklima in der Türkei weitgehend beeinflussen:

- politische Instabilität;
- hohe Steuern
- schwaches Gesetzsystem;
- Korruption;
- unterentwickelte Infrastruktur und
- der informelle Wirtschaftssektor (FIAS (2001a, 2001b))

Mit der Abschaffung von Barrieren im Außenhandel und die Ermunterung von ausländischen Investoren hat sich die türkische Wirtschaft zur internationalen Konkurrenz weiter geöffnet. Diese Offenheit gegenüber ausländischen Direktinvestitionen soll der Türkei eine neue Position in der internationalen Arbeitsteilung schaffen. Das entsprechende Gesetz lautet:

⁴⁹ **“Article 2.** *The terms used in this Law shall have the following meanings:*

a) Foreign investor:

- 1) *Real persons who possess foreign nationality and Turkish nationals resident abroad, and*
- 2) *Foreign legal entities established under the laws of foreign countries and international institutions, who make foreign direct investment in Turkey.*

b) Foreign direct investment:

- i) *Establishing a new company or branch of a foreign company by foreign investor,*
- ii) *Share acquisitions of a company established in Turkey (any percentage of shares acquired outside the stock exchange or 10 percent or more of the shares or voting power of a company acquired through the stock exchange) by means of, but not limited to the following economic assets:*

1) *Assets acquired from abroad by the foreign investor:*

- *Capital in cash in the form of convertible currency bought and sold by the Central Bank of the Republic of Turkey*
- *Stocks and bonds of foreign companies (excluding government bonds),*
- *Machinery and equipment,*
- *Industrial and intellectual property rights;*

2) *Assets acquired from Turkey by foreign investor:*

Reinvested earnings, revenues, financial claims, or any other investment-related rights of financial value,

Commercial rights for the exploration and extraction of natural resources.” (FOREIGN DIRECT INVESTMENT LAW, Law No. 4875, Date of Official Gazette: 17 June, 2003, aus der Homepage des Schatzamtes: <http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/FDI%20Law.doc>, 16.01.2007, 13.45 Uhr)

“Article 1. The objective of this Law is to regulate the principles to encourage foreign direct investments; to protect the rights of foreign investors; to define investment and investor in line with international standards; to establish a notification-based system for foreign direct investments rather than screening and approval; and to increase foreign direct investments through established policies. This Law establishes the treatment to be applied to foreign direct investments.” (FOREIGN DIRECT INVESTMENT LAW, Law No. 4875, aus: <http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/FDI%20Law.doc>, 16.01.2007, 13.25 Uhr)

Im Grundsatz steht also die Erhöhung der Attraktivität des Standortes Türkei für ausländische Investoren. Das neue Gesetz verringerte insbesondere die erforderlichen bürokratischen Formalitäten hinsichtlich einer Unternehmensgründung von 19 auf 3⁵⁰. Die Anpassung an internationale Standards rief wichtige Änderungen hervor. Elemente der Neujustierung des Gesetzes Nr. 4875 für direkte Auslandsinvestitionen entsprechend der internationalen Praxis gehören insbesondere dazu (s. Erdilek 2005, YASED):

- a) die Beseitigung sämtlicher Arten von Restriktionen, die die Gründung ADI in der Türkei behindern;
- b) ersetzt die alte ADI Bestimmung- und Abschirmungssystem durch ein Meldungs- und Registrierungssystem;
- c) Betonung der Gleichbehandlung ausländischer Investoren. Ausländische Investoren besitzen dieselben Privilegien und Verpflichtungen wie inländische;
- d) es sind keine gesonderten Investitionsgenehmigungen für spezifische Transaktionen wie z. B. Eigenkapitalerhöhung, Änderung des Geschäftsfeldes etc. mehr erforderlich, die früher üblich waren;
- e) keine Einschränkung in irgendwelchen Sektoren sowie keine Leistungsvoraussetzungen;
- f) erlaubt ausländischen Kapitalanlegern Eigentum ohne irgendwelche Beschränkungen zu besitzen
- g) Fremdwährungen können in Fremdwährungskonten angelegt werden;

⁵⁰ Bspw. ist der notwendige Erlaubnis vom Ministerium der Industrie und des Handels für gemeinsame Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung vor der Errichtung aufgehoben worden

- h) Aufhebung der Mindestkapitalanforderungen (\$ 50.000) für neue ADI-Projekte und Beschränkung an Unternehmensbeteiligungen türkischer Unternehmen durch ausländische Investoren;
- i) Möglichkeit der uneingeschränkten Transfer von Gewinnen, Dividenden, Veräußerungserlösen und sonstigen (Kapital-)Erträgen etc.

Während die Jahressumme des ausländischem Kapitals in der Türkei 1980 97,0 Mio. \$ betrug, übertraf diese in 1989 die eine Milliardenmarkierung. Zwischen 1980-2002 konnte die Türkei einen Zufluss an ausländischen Kapitalinvestitionen im Wert von 16.372 Mio. \$ realisieren. Im Gegensatz dazu konnte die Türkei in der ersten Periode 2003 Auslandsinvestitionen im Wert von 150 Mio. \$ realisieren. Es sei angemerkt, dass die Unterscheidung der Beträge hinsichtlich der genehmigten und realisierten Beträge in der folgenden Tabelle dadurch erklärt werden kann, dass sich entweder die Unternehmen von ihren Investitionsentscheidungen zurückhielten, oder dass sie im Jahr der Antragsstellung ihre Investitionsabsicht nicht vervollständigen konnten. (HM,2002:6). Zum ersteren können beispielhaft die Krisen am 05. April 1994 und 2001 in der Türkei genannt werden.

Tab. 15: Entwicklung von ADI in der Türkei ab 1980

	Genehmigte ADI (Mio. \$)	Tatsächlich realisierte ADI (Mio. \$)
1980	97,00	35
1981	337,51	141
1982	167,00	103
1983	102,74	87
1984	271,36	162
1985	234,49	158
1986	364,00	170
1987	655,24	239
1988	820,52	488
1989	1.511,94	855
1990	1.861,16	1.005
1991	1.967,26	1.041
1992	1.819,96	1.242
1993	2.063,39	1.016
1994	1.477,61	830
1995	2.938,32	1.127
1996	3.835,97	964
1997	1.678,21	1.032
1998	1.646,44	976
1999	1.699,57	817

2000	3.477,42	1.707
2001	2.725,28	3.374
2002	2.242,92	622
2003	1.207,99	745
2004	*	1.190
2005	*	8.535
2006	*	17.739
2007	*	19.304

* Alle Typen vom Allgemeinen Direktorat für Auslandsinvestition ausgegebenen Erlaubnisse werden durch das am 17. Juni 2003 verordnete Gesetz für ausländische Direktinvestitionen Nr. 4875 abgeschafft. Deshalb wird statistisches Datenmaterial auf der Basis von Erlaubnissen von diesem Datum an nicht veröffentlicht.

Quelle: Statistics Before Law no. 4875: <http://www.hazine.gov.tr/english/forinvest.htm> → [Monthly Authorized FDI Inflows \(1980-2003\) By Years Of Foreign Capital Investments \(1980-2003\)](#) und Bulletin and Statistics After Law no. 4875 [International Direct Investment Information Bulletin 2008 \(October\) and Tables September 2008](#)

5.2.5 Entwicklungen ab 2003

Mit der Entwicklung und Anwendung von entsprechenden Maßnahmen (Verbesserung der investitionspolitischen Richtlinien, Verringerung der Bürokratie) konnte die Türkei die Menge von ADI in den letzten Jahren erheblich erhöhen und gehört zu den attraktivsten Investitionsstandorten Südosteuropas. Neben Brasilien, Russland, Indien, China, Indonesien und Mexiko zählt die Türkei zu den „*Emerging Seven*“ (UNCTAD, World Investment Report 2006). Die AKP-Regierung beharrt auf die politische und wirtschaftliche Angleichung der türkischen Verhältnisse an die EU-Richtlinien und zeigt eine pro-ADI Entwicklung. Die Neuausrichtung bezieht sich insbesondere auf die makroökonomische Stabilität, anhaltendes Wirtschaftswachstum, Angleichung politischer EU-Standards, Armutsbekämpfung, Minimierung regionaler Disparitäten, Verbesserung der Lebensqualität und –standard in der Türkei und Abschaffung von Bürokratie. Erreicht werden soll dies durch die Dynamik des privaten Sektors und eines zurückhaltenden aber effektiven Staatesektors. (8th National Development Plan (2001-2005) in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8i.pdf>, 2003, 03.04.2006, 14.28 Uhr; The programme of the 59th Government: in <http://www.basbakanlik.gov.tr/english/59programmeme.htm>, 2003, 03.04.2006, 18.42 Uhr ; Republic of Turkey National Programme for the Adoption of the *Acquis*, in: <http://www.abgs.gov.tr/NPAA/up.htm>, 2003, 03.04.2006, 09.33 Uhr; The Republic of Turkey Preliminary National Development Plan (2004-2006), in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/p-ndp.pdf>, 2003, 03.04.2006, 12.14 Uhr). Das Parteiprogramm der AKP ist pro-ADI, und die AKP-Regierung erkannte die Wichtigkeit von ADI als einen wesentlichen Faktor in der Wirtschaftsentwicklung der Türkei an. Bald nach dem Amtsantritt

reorganisierte die Regierung den CBIIE und formulierte seine operationalen Grundsätze neu. Die AK Partei Regierung hat auch die viel erforderliche Wirtschaftsstabilität mit höheren Raten des realen Wachstums und der schnell fallenden Inflation erreicht (vgl. Argüden o. Jahr). Hierzu war der Gesetzeserlass 4875 im Juni 2003 zur Ersetzung des Gesetzes 6224 ein entscheidender Schritt.

Die Beschleunigung der Privatisierung hat wesentliche ADI angezogen. Während der 18-monatigen Periode zwischen dem Erlass des Gesetzes 4875 im Juni 2003 und Ende 2004 entstanden 2 461 neue ADI Unternehmen, und 634 nationale Unternehmen wurden ADI Unternehmen. 80% der 3,8 Mrd. \$ des gesamten Zustrom an ADI sind auf EU-Länder zurückzuführen. Gemäß der Handelskammer in Istanbul gab es in 2004 unter den größten 500 Industrieunternehmen 149 ADI Unternehmen, die für 49 Prozent der Gesamtexporte und 27 Prozent der Gesamtbeschäftigung verantwortlich waren.

Die Beitrittsverhandlungen der Türkei mit der EU seit Oktober 2005 sind ein weiterer Faktor, die die ADI in der Türkei erhöhten. Gemäß UNCTAD-Schätzungen im Weltinvestitionsbericht (WIR) 2005 nahm der Anteil von ADI in der Türkei mit 11.194 Millionen \$ in 1990 auf 19.209 Millionen \$ 2000 bis 35.188 \$ 2004 zu (UNCTAD, World Investment Report 2005)

2006 war ein wichtiges Jahr für die Türkei, als die strengen Versuche zur Verbesserung des Investitionsklimas anfangen, seine positiven Ergebnisse zu tragen.

In den letzten drei Jahren zog die Türkei fast 33 Milliarden US-Dollar von ADI-Zuströmen an. Im letzten Jahr konnte man Investitionsflüsse in Höhe von 20,2 Milliarden erreichen, was ein historisches Rekordniveau war. Die internationale direkte Investitionsbasis der Türkei wächst sehr schnell an. Inzwischen sind mehr als fünfzehntausend Gesellschaften mit internationalen Kapital im Land tätig. Außerdem sind 63 % (9.611) dieser Gesellschaften von einem internationalen Partner in den letzten vier Jahren gegründet oder erworben worden. Dies kann als ein Anzeichen der Wahrnehmung der internationalen Kapitalanleger angesehen werden, dass die Türkei ein Wachstumsmotor in den kommenden Jahren ist (o.V. Invest in Turkey 2007) Mit der sich ändernden Wirtschaftsstrukturen in der Türkei gibt es jetzt mehr Handlungsraum für globale Unternehmer (vgl. Şimşek 2009). 55% der Türk Telekom wurde im Jahr 2005 privatisiert, Vodafone erwarb Telsim. Der Zufluss von ADI in 2007 bestand fast aus 90% M&A-Transaktionen, was überwiegend im Finanzsektor geschah. Während im Jahr 2006 mehrheitlich der Zufluss von ADI im Bankensektor getätigt wurde, war es im Jahr 2007

die Versicherungsbranche. Citi Group beteiligte sich mit 20 % an der Akbank, eine der größten Banken der Türkei. Weitere zwei große Investitionen in der Türkei wurden ebenfalls im Bankensektor getätigt. Die Niederländische ING-Bank wurde der neue Eigentümer der Oyak Bank und National Bank of Greece erwarb Finansbank im Jahr 2007. (YASED 2008) Während die Türkei in der Rangliste der Länder, die die größten ADI-Zuflüsse erreichten den 53. Platz im Jahr 2003 annahm, war es im Jahr 2004 der 37. Platz, der 22. Platz im Jahr 2005 und der 16. Platz im Jahr 2006.

5.3 Überblick über die Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen

5.3.1 ADI gemäß ihrer Gründungsart

Die Türkei befindet sich infolge ihrer Wirtschafts- und Industrientwicklungsleistung in den letzten Jahren in einer Phase ungewöhnlich lebhafter Direktinvestitionsaktivitäten. Da Standortfaktoren eng mit Liberalisierungsbemühungen der Wirtschafts- und Nationalpolitiken verknüpft sind, besitzen sie einen großen Einfluss auf die Anwerbung von ADI. Zum Aktionsplan der AKP- Regierung gehören ausländische Direktinvestitionen als eine der wichtigsten Angelegenheiten zur wirtschaftlichen Entwicklung der Türkei. Eine Reihe von Maßnahmen hatten höchste Priorität zur Neugestaltung bzw. Verbesserung des Investitionsklimas. Ein auslandskapitalfreundlicher Aktionsplan der Regierung führte zur substantiellen Erhöhung des ADI insbesondere aus (west-)europäischen Ländern. Der rapide Anstieg ist auf den neuen Gesetzerlass zur Regelung ausländischer Direktinvestitionen vom 17.03.2003, Gesetz Nr. 4875 zurückzuführen, das den Eintritt und Handlungsrahmen ausländischer Investoren reguliert und die Reduzierung bzw. den Abbau der bürokratischen Behinderungen forcierte. Der starke Zustrom des ADI in die Türkei kann darauf zurückgeführt werden, dass die politische und wirtschaftliche Stabilität hergestellt ist, die die Rentabilität der Geschäfts- und Absatzchancen erhöht und Gefahren verringert. Die persistente Haltung der türkischen Mehrheitsregierung an die Angleichung vieler institutioneller und ordnungspolitischer Rechtsnormen an den EU-Standard verstärkten das Vertrauen ausländischer Unternehmen in die Stabilität der türkischen Wirtschaft. Mit der Schaffung und Einhaltung einer stabilen makroökonomischen und institutionellen Umgebung für den internationalen Handel und für Investitionen stieg die Standortbewertung der Türkei in der Weltrankingliste (Abbildung 17).

Abb. 16: Türkei's Ranking

Turkey's ranking in Doing Business 2008

Rank	Doing Business 2008
Ease of Doing Business	57
Starting a Business	43
Dealing with Licenses	128
Employing Workers	136
Registering Property	31
Getting Credit	68
Protecting Investors	64
Paying Taxes	54
Trading Across Borders	56
Enforcing Contracts	34
Closing a Business	112

Quelle: Doing Business 2008 Turkey: A Project Benchmarking the Regulatory Cost of Doing Business in 178 Economies, Doing Business Project World Bank Group, A copublication of the World Bank and the International Finance Corporation

Die Generaldirektion für Auslandskapital gab Ende Juni 2008 die Zahl der ausländischen Kapitalgesellschaften in der Türkei bekannt. Demnach befinden sich in der Türkei 20.189 Unternehmen mit Auslandskapital.

Tab. 16: Anzahl der Unternehmen mit Auslandskapital gemäß ihrer Gründungsart

1954-2002 (Cumulative)	4.336	892	210	5.438
2003	851	208	32	1.091
2004	1.515	460	64	2.039
2005	2.191	501	58	2.750
2006	2.571	653	64	3.288
2007	2.991	651	60	3.702
2008/June	1.525	325	31	1.881
Total	15.980	3.690	519	20.189

Quelle: The Undersecretariat Turkish Treasury Portal, Bulletin and Statistics After Law no. 4875, Tables June 2008, <http://www.treasury.gov.tr/>

5.3.2 ADI unterteilt nach Sektoren

Die Bedeutung des ADI ist in den letzten Jahren nicht nur in der Bedeutung für die Wirtschaft gewachsen, sondern seine Zusammensetzung hat auch eine bemerkenswerte Änderung im Laufe der letzten Jahre erfahren. Während vor 1980 der ADI, bedingt durch die damalige Wirtschaftspolitik, weitgehend traditionelle Produktionsstätten in den importsubstituierenden Wirtschaftssektoren (Stahl, Chemische Industrie, Automobilindustrie) getätigt wurden, gehören heute auch der Dienstleistungssektor mit der Informationstechnologie, Finanz- und Bankwesen sowie der Mediensektor zu den attraktivsten Bereichen. Wie aus der unten angeführten Tabelle ersichtlich ist, umfassen geschäftliche Aktivitäten ausländischer Kapitalanleger vor allem die Sektoren überwiegend im Groß- und Einzelhandel. Überdurchschnittlich hohe Produktionszuwächse zogen ausländische Kapitalanleger der verarbeitenden Industrie⁵¹ an. Das Wachstum in diesem Sektor hat sich im Vergleich zu den Vorjahren wesentlich erhöht. Zu den Wachstumsbranchen und -märkten der Türkei gehören insbesondere: Energietechnik, Bauwirtschaft, Groß- und Einzelhandel, Kfz und -Teile, Transport und Logistik. Schätzungen zufolge wird der Energiesektor ein Hauptsektor für den ADI in den nächsten Jahren sein, weil die Türkei ihre Anstrengungen steigert, ein Mittelpunkt zwischen dem an Energie reichen Kaspischen Gebiet und den europäischen Märkten zu werden. Außerdem liberalisiert sie ihren eigenen Binnenmarkt.

⁵¹ z. B. Kfz- und Kfz-Zulieferbranche, elektrotechnische Erzeugnisse, Maschinenbau, Haushaltsgeräte

Tab. 17: Ausländische Direktinvestitionen unterteilt nach Sektoren

Agriculture, hunting, fishing and forestry	88	25	33	34	47	52	311
Mining and quarrying	97	12	34	54	48	82	367
Manufacturing	1.372	264	356	433	469	500	3.656
<i>Manufacture of food products and beverages</i>	144	21	52	38	45	34	352
<i>Manufacture of textiles</i>	135	62	55	71	50	49	433
<i>Manufacture of chemicals and chemical products</i>	169	28	44	41	47	54	411
<i>Manufacture of machinery and equipment n.e.c.</i>	104	20	23	27	50	48	298
<i>Manufacture of motor vehicles, trailers and semi-trailers</i>	121	16	18	21	12	19	217
<i>Other Manufacturing</i>	699	117	164	235	265	296	1.945
Electricity, gas and water supply	64	8	16	11	45	76	281
Construction	197	31	130	334	428	512	1.856
Wholesale and retail trade	1.940	427	860	765	815	828	6.067
Hotels and restaurants	583	60	76	171	213	224	1.451
Transport, storage and communications	424	96	216	248	274	309	1.730
Financial intermediation	111	13	6	20	48	41	267
Real estate, renting and business activities	369	91	226	519	708	891	3.190
Other community, social and personal service activities	193	64	86	161	193	187	1.013
Total	5.438	1.091	2.039	2.750	3.288	3.702	20.189

Quelle: The Undersecretariat Turkish Treasury Portal, Bulletin and Statistics After Law no. 4875, Tables June 2008, <http://www.treasury.gov.tr/>

5.3.3 ADI gemäß Investitionsstandort

Sieben Landschaftsregionen lassen sich in der Türkei unterscheiden: Die Marmara-Region, die Schwarzmeer-Region, Zentralanatolien, Ost- und Südostanatolien, die Ägäis und die mittelmeeische Region. Obwohl zum Teil große wirtschaftliche und soziale Disparitäten innerhalb des Landes herrschen, demonstrieren die Ergebnisse der Studie von Akgüngör (2003), dass jedes geografische Gebiet in der Türkei in mindestens einem Cluster spezialisiert ist, wobei die Region um Istanbul die wettbewerbsstarke Region gilt. (Kumral/Deger o. J.) Bedeutung erlangen auch die neu entstehenden Zentren in der Nähe des Peripherie von Ankara wie Çorum, Kayseri, Konya, Samsun und Eskişehir. (z. B. Akgüngör, Sedef (2006°, b)

Abb. 17: Wettbewerbsstarke Regionen in der Türkei

Region	Highpoint Cluster(s) (Clusters with LQ \leq 1.00)
Mediterranean Region	Textile
Eastern Anatolia Region	Production and processing of field crops Packaged food products and beverages
Aegean Region	Stone-based industry
Southeastern Anatolia Region	Production and processing of field crops Textile
Central Anatolia Region	Engineering Production and processing of field crops Stone-based industry Packaged food products and beverages Furniture
Black Sea Region	Production and processing of field crops Packaged food products and beverages
Marmara Region	Engineering Textile Furniture

Quelle: Entnommen aus: Akgüngör, S.: Exploring Regional Specializations in Turkey's Manufacturing Industry, Paper Prepared for Presentation at the Regional Studies Association International Conference Pisa, Italy April 12-15, 2003, Gateway 7: Regional Competitiveness, S. 2

Wirtschaftlich und kulturell ist die Türkei sehr unausgeglichen. Fortschritte im Westen stehen den weniger entwickelten Agrargebieten im Osten Anatoliens gegenüber. Schon innerhalb der Provinzen lassen sich erhebliche Differenzen im Entwicklungsniveau feststellen.

Charakteristisch für die östliche Region der Türkei sind insbesondere das industrielle wie auch infrastrukturelle Defizit sowie der Bildungsmangel. Obwohl die früheren Regierungen umfangreiche Bemühungen, um den Rückstand der einzelnen Regionen durch Erhöhung der öffentlichen Investitionen, die Förderung der Investitionen und des privaten Sektors, starteten, wurde die Ausführung dieser Programme nicht wie erwartet. Investitionen des privaten Sektors konzentrierten sich im Laufe der Zeit in bestimmten Orten und Investitionen des öffentlichen Sektors und waren eher auf rückständige Regionen bedacht (s.

Kavaslıoğlu, /Dinçer/Özaslan 2003) Mit Investitionsförderung in Entwicklungsregionen verfolgt die moderne türkische Entwicklungspolitik eine Verminderung des regionalen wie auch sektorellen (Wirtschafts-) Entwicklungsgefälles. Der staatliche Planungsorganisation (SPO) weist im Rahmen einer Studie darauf hin, dass hinsichtlich der räumlichen Betrachtung der Türkei fünf verschiedene Entwicklungsstrukturen aufgrund der wirtschaftlichen Potenziale der Regionen und die Beziehungen zwischen ihnen differenziert werden können.

- traditionelle Wachstumspole (*“traditional growth poles”* wie Istanbul, Izmir, Adana, Ankara, die sich vor allem auf den Dienstleistungssektor spezialisiert haben.
- *“Cities specialized in industry”*: Die Städte wie Tekirdag, Kocaeli, Manisa, die also benachbart mit den Wachstumspolen und in der Industrie spezialisiert sind, bilden die zweite Kategorie.

- *“industrial decline”*: Die dritte Kategorie umfasst die Städte mit einer rückläufigen industriellen und wirtschaftlichen Entwicklung, wie in den Städten Zonguldak und Kırıkkale zu beobachten ist.
- *“industrial centers”*: Städte wie Gaziantep, Çorum, Denizli, sind die in jüngster Zeit entstandenen industriellen Zentren, die auf bestimmte Wirtschaftsbereiche spezialisiert sind.
- *“regions specialized in tourism”*: Schließlich, die Städte am Mittelmeer und auf der Ägäischen Küste sind auf den Bereich des Tourismus spezialisiert.

Für Zwecke der effizienteren Analyse und der Durchführung von

Regionalentwicklungspolitiken sowie des Sicherstellens der Harmonisierung mit der Europäischen Union, wurde in den letzten Jahren, die einheitliche NUTS-Klassifikation eingeführt. 12 NUTS I und 26 NUTS II Gebiete wurden in der Türkei bestimmt, um somit eine bottom-up Entwicklung zu gewährleisten. Mit dem "Twinning" Programm wird versucht, technische Unterstützung für die Einrichtungen und Organisationen in der Türkei in der Errichtung von notwendigen Mechanismen zur Verfügung zu stellen, sowie die Regionalpolitiken und in der Vorbereitung und Durchführung der durch EU-Gelder unterstützten Projekte durchzuführen und zu verbessern. (Vgl. Dincer/Özaslan, 2004a, b; Dincer/Özaslan/Kavasoglu 2003)

Tab. 18: NUTS1 Regionen in der Türkei

NUTS 1 Regionen	Bezirke
İstanbul	İstanbul
Marmara - West	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli, Balıkesir, Çanakkale
Ägäis	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Manisa, Afyon, Kütahya, Uşak
Marmara - Ost	Bursa, Eskişehir, Bilecik, Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova
Anatholien - West	Ankara, Konya, Karaman
Mittelmeer	Antalya, İsparta, Burdur, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
Anatholien - Mitte	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat
Schwarzmeer - West	Zonguldak, Karabük, Bartın, Kastamonu, Çankırı, Sinop, Samsun, Tokat, Çorum, Amasya
Schwarzmeer - Ost	Trabzon, Ordu, Giresun, Riz, Artvin, Gümüşhane
Anatolien - Nordosten	Erzurum, Erzincan, Bayburt, Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan
Anatolien - Ost	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli, Van, Muş, Bitlis, Hakkari
Anatolien - Südost	Gaziantep, Adıyaman, Kilis, Şanlıurfa, Diyarbakır, Mardin, Batman, Şırnak, Siirt

Quelle: Entnommen aus: State Planning Organization *Istatistiki Bölge Birimlerine Göre Çeşitli Göstergeler*, Ankara, 2003.

Es ist allgemein anerkannt, dass die geographische Konzentration der wirtschaftlichen Aktivität Einfluss auf die Produktivität hat, und dass dieser Einfluss zu steigenden Renditen führt. Aktivitäten deutscher Unternehmen sind überwiegend im Westen der Türkei angesiedelt. Tatsache ist, dass die Türkei für deutsche Investoren einen Wachstumsmarkt mit großem Potential und in der nordwestlichen Region um die Marmaris ein industrielles Zentralgebiet darstellt. Das ägäische Gebiet konzentriert sich in drei Provinzen: Izmir, Manisa und Denizli (s. Kumral,/ Deger 2003). Im Falle der Türkei erforschte bspw. Öz (2004) die Verbindung zwischen internationaler Wettbewerbsfähigkeit und regionaler Verteilung von Unternehmensaktivitäten. Porter weist darauf hin, dass Inputfaktoren der Produktion eine geringe strategische Bewertungsrelevanz darstellen, da die Quellen für Wettbewerbsvorteile häufiger in lokalen Standortfaktoren gesucht werden sollen:

"Der Wettbewerbsvorteil eines Landes in Branchen ist oft geographisch konzentriert. Ich habe anhand vieler Beispiele dargelegt, dass internationale erfolgreiche Branchen und Branchencluster häufig in einer Stadt oder Region massiert sind, und die Grundlage für diesen Vorteil ist oft sehr lokal. Die geographische Konzentration ist für die Entstehung des Wettbewerbsvorteils wichtig und verstärkt die Kräfte, die den Vorteil aufwerten und bewahren."

Porter, Michael E. (1990): The competitive advantage of nations. London 1990. New York: Free Press. Dt. Übers.: Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. München., S. 640

Das Marmara Gebiet im Nordwesten der Türkei, besitzt relativ ein verhältnismäßig hohes Pro-Kopf-Einkommen im Vergleich zu anderen Regionen der Türkei und ist eines der Hauptzielgebiete für den Migrantenstrom von schlechteren Gebieten des Landes. Istanbul ist zweifellos das führende Wirtschaftszentrum der Türkei, in dem sich viele internationale Unternehmen befinden und das als vielseitiger Industriestandort der Türkei fungiert (s. folgende Tabelle). Weitere Wirtschaftszentren sind zudem Städte wie Ankara, Antalya und Bursa. Sie gehören zu den relativ wirtschaftlich entwickeltesten Investitionsstandorten für das ADI mit ausgebauter Infrastruktur, Humankapital, erschlossenen Absatzmärkten und den Zugangsmöglichkeiten zum Weltmarkt in den entwickelten Regionen Zentralanatoliens, sowie der Mittelmeer- und Ägäisraum. Auch wegen ihrer Nähe zu Europa besitzen diese Städte erhebliche Standortvorteile. Kapitalgesellschaften mit europäischen Herkunftsland

investieren überwiegend in konzentrierte Wirtschaftsgebiete und relativ schnell wachsende Industrien (s. Demirbag/Tatolgu/Glaister 2007). Die Hauptentdeckung der Studie von Akgüngör/Falcioglu (2005) besteht darin, dass die Fertigungsindustrie der Türkei eine Tendenz zu der regionalen Spezialisierung hat. Die Zunahme im durchschnittlichen Wert für die Regionalspezialisierung unterstützt die durch Krugman entwickelte Vorhersage, dass Regionen mit der regionalen Integration sich mehr spezialisieren. Bezüglich der Antwort, zu den Variablen, welche die Industriekonzentration bestimmen, unterstützt die Analyse die Hypothese, dass die Unternehmen dazu neigen, sich in Gebieten anzusammeln, wo es Economies of Scale gibt und es bedeutende Verbindungen zwischen Unternehmen gibt, wie diese in der neuen Handelstheorie und new economic geography vorhergesagt wird. (s. Akgüngör, S./Falcioglu 2005)

Neben diesen Provinzzentren als Industriestandorte entwickelten sich an verschiedenen Regionen der Türkei beachtliche Industriekonzentrationen. Durch die Gründungen von klein- und mittelständischen Unternehmen entwickelten sich Industrieräume in den Städten Adana, Konya, Kayseri (*ein kommerzielles und industrielles Zentrum in der Geschichte*) Gaziantep (*historisches Regionalzentrum für Handelstätigkeiten im Südosten der Türkei*) und Denizli (*Hinterland von Izmir*). Den aufstrebenden Wachstumsregionen Anatoliens wird ein besonderer Stellenwert zugeschrieben. Gaziantep kann als ein regionales Zentrum definiert werden, das von unterentwickelten Provinzen umgeben ist. Seine Industrieorientierung neigt zu den Märkten der unterentwickelten Länder und Entwicklungsländer. Der lokale Entwicklungsprozess von Gaziantep hat sich auch in einem kumulativen Prozess entwickelt. Diese Industriebezirke gehören zu den attraktiven Regionen mit steigendem Industriepotential und Ausbreitung der Industrie. (z. B. Akgüngör/Kumral./Lenger 2003) Sie erscheinen als alternative regionale Entwicklungspfade zu traditionellen Regionalzentren. Branchenspezifische Spezialisierung in diesen Städten forcierte das Zustandekommen von Industriebezirken. (Öz 2003)

Tab. 19: ADI gemäß Investitionsstandort

ISTANBUL	10.967
ANTALYA	2.577
ANKARA	1.339
IZMIR	1.209
MUĞLA	1.205
BURSA	405
AYDIN	366
MERSIN	341
KOCAELI	235
ADANA	151
Other Cities	1.394
Total	20.189

Quelle: The Undersecretariat Turkish Treasury Portal, Bulletin and Statistics After Law no. 4875, Tables June 2008, <http://www.treasury.gov.tr/>

Bis zu den 60er Jahren wurde eine Regionalentwicklungspolitik betrieben. Erst nach der Einführung der fünf Jahrespläne gewann die Regionalentwicklungspolitik (also der Übergang der “top-down public policiy” zur “bottom-up policy” die die lokalen Akteure, Existenzgründer und lokal vorhandenen Ressourcen betont) an Priorität, weil die schwerpunktmäßige Verlagerung der wirtschaftlichen Aktivitäten sich nur in bestimmten Städten ansiedelte und die geringe wirtschaftliche Entwicklung in anderen Gebieten des Landes den Grund für den Prozess der Migration in entwickelte Regionen beschleunigte. Diese Entwicklung wiederum war die Ursache für die Zunahme bzw. Vertiefung der regionalen Disparitäten in den unterentwickelten Gebieten. (vgl. Özarlan 2005)

5.3.4 ADI nach Herkunftsländern

Bei näherer Betrachtung der ADIen hinsichtlich des Herkunftslandes (s. Tabelle 20) bilden westeuropäische Unternehmen den mit Abstand größten Anteil (11.703 Unternehmen⁵²). Unter den Mitgliedern der Europäischen Union haben Deutschland, die Niederlande und England einen Schwerpunkt, was den ADI anbelangt. Die starke Präsenz dieser westeuropäischen Länder zeigt sich durch die Anzahl vorhandener Unternehmen mit

⁵² Zeitraum 1954 – Juni 2008

Auslandskapital: Niederlande mit 1.580, England mit 1.974. Die Bundesrepublik Deutschland nimmt mit 3.432 Unternehmen den ersten Rang ein. Die Anzahl der ADI aus den restlichen Ländern der Europäischen Union beziffert die Generaldirektion für Auslandskapital auf 4.717, während die USA mit 913 Unternehmen vertreten sind. Länder wie Iran und Aserbaidschan aus dem Nahen und Mittleren Osten weisen insgesamt 3.352 auf.

Tab. 20: Anzahl ausländischer Direktinvestitionen in der Türkei nach Herkunftsland

European Union	2.909	503	1.091	1.693	2.120	2.404	11.703
<i>Germany</i>	948	148	377	494	579	579	3.432
<i>The Netherlands</i>	477	69	140	199	274	260	1.580
<i>United Kingdom</i>	362	67	132	329	478	463	1.974
<i>Other European Countries</i>	1.122	219	442	671	789	1.102	4.717
Other European Countries (Excluding EU)	547	104	231	277	312	220	2.001
African Countries	88	30	41	58	43	49	329
North America	367	57	104	112	145	169	1.043
<i>U.S.A.</i>	341	48	93	99	118	135	913
<i>Canada</i>	26	9	11	13	27	34	130
<i>Central-South America And Caribbean</i>	42	5	13	14	10	21	113
Near And Middle Eastern Countries	1.079	269	368	398	431	527	3.352
<i>Azerbaijan</i>	96	39	55	59	83	121	517
<i>Iraq</i>	165	41	51	60	79	115	554
<i>Iran</i>	325	108	128	126	115	108	975
<i>Other</i>	493	81	134	153	154	183	1.306
Other Asian Countries	340	110	160	172	171	277	1.363
<i>China</i>	102	44	58	33	21	42	328
<i>South Korea</i>	50	15	16	17	12	24	144
<i>Other</i>	188	51	86	122	138	211	901
Other Countries	66	13	31	26	56	35	285
Total	5.438	1.091	2.039	2.750	3.288	3.702	20.189

Quelle: The Undersecretariat Turkish Treasury Portal, Bulletin and Statistics After Law no. 4875, Tables June 2008, <http://www.treasury.gov.tr/>

5.3.4.1 Deutsche Direktinvestitionen in der Türkei

In Bezug auf Fremdinvestitionen nehmen deutsche Unternehmen in der Türkei einen wichtigen Platz ein. Besonders nach 1980 haben deutsche Investoren ein großes Interesse für die Türkei gezeigt. Firmen wie Siemens, MAN und Mercedes Benz haben ihre Produktion in der Türkei Jahr um Jahr verstärkt. Die Generaldirektion für Auslandskapital beziffert ca.

3.432 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung in der Türkei (2008). Deutschland gehört nach der Anzahl der investierenden Länder zu den ersten fünf. Die Neuregelung der Gesetzeslage brachte viele Anreize für (deutsche) Direktinvestitionen. Sie ermöglicht den Investoren eine breitere Verwertung ihrer unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile. Nicht nur lohnkostenmotivierte Produktionsverlagerungen sondern auch absatzorientierte Engagements nahmen zu. Daimler-Chrysler, Siemens, MAN, Bosch, Hugo Boss – um beispielhaft einige zu nennen - gehören zu den ersten großen Auslandsinvestoren in der Türkei, die heute mit ihren Tochtergesellschaften wie Mercedes-Benz Türk⁵³, MAN Türk etc. Marktführer sind, und einen wichtigen Beitrag zur Exportleistung der Türkei leisten. Viele mittelständische Betriebe, darunter viele Zulieferer deutscher Großunternehmen, haben sich für die Türkei als Investitionsstandort entschieden. Kennzeichnende Elemente deutscher Unternehmen in der Türkei sind unter anderem die Auszahlung höherer Löhne, Herstellung von technologieintensiven Produkten, relativ reichem qualitativem Humankapital und technischem Know-how. Die passive Lohnveredelung hat einen weiteren wichtigen Stellenwert für den einzelnen deutschen Industriezweig, bei dem die Auslagerung einfacher arbeitsintensiver Produktionsschritte die Weiterführung vor- und nachgelagerter anspruchsvollere Produktionsstufen in Deutschland ermöglicht wird. Insgesamt verfügen deutsche Hersteller über eine gute Marktposition. Deutschland ist als industrielles Zentrum angesehen. Türkische Firmen visieren Partnerschaften in technologisch anspruchsvolleren Industriezweigen mit europäischen Firmen an, um den wichtigen und notwendigen Anschluss beim Forschungs- und Technologieaustausch nicht zu verlieren und die Konkurrenzfähigkeit zu behalten. Das Betätigungsfeld deutscher Investoren ist vielseitig. Sie finden sich in der Chemischen Industrie, Maschinenbau, Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und –verteilung, Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenteil, Instandhaltung und Reparatur von Kraftfahrzeugen und Gebrauchsgütern, Finanzierungsinstitutionen sowie in weiteren Wirtschaftsbereichen des Dienstleistungssektors (Deutsche Bundesbank 2007, S. 36). Die Türkei lockt mit zahlreichen Fördermöglichkeiten kleine und mittlere Unternehmen. Regionen, die deutsche Unternehmen bei ihren Investitionen bevorzugen sind die Marmara-Region im Nordosten, mit ihren modern ausgestatteten Industriestandorten Bursa, Izmir und Istanbul; der Fremdenverkehrs- und Wirtschaftspunkt Antalya; die Ägäisküste um das Finanz- und Industriezentrum Izmir mit seinen Exporthäfen und die industriereiche Verwaltungsmetropole und Landeshauptstadt Ankara.

⁵³ Mercedes ist auf dem türkischen Busmarkt mit großem Abstand Marktführer.

6. Ergebnisse der Befragung zu Standortbestimmung deutscher MNU in der Türkei

Es gibt viele Studien in der internationalen Wirtschaftsliteratur, die sich auf die Determinanten direkter Auslandsinvestitionen konzentrieren. Jedoch ist die Literatur, die sich spezifisch mit dem Thema deutscher Direktinvestitionen in der Türkei befasst, ziemlich spärlich. Der Zweck dieser Studie ist, Hauptfaktoren zu erforschen, die deutsche ADI-Zuströme in der Türkei bestimmen und unser Verstehen der Beziehung zwischen dem ADI und seinen Determinanten zu vergrößern. Der konzeptionelle Rahmen, der in dieser Studie verwendet wird, wurde zuerst durch Dunning entworfen und wurde bekannt als 'das eklektische Paradigma der internationalen Produktion'. Das Paradigma beruht auf der Anerkennung, dass keine einzelne Theorie das Phänomen der ADI hinreichend erfassen kann. Es ist nicht eine Theorie der internationalen Investition per se, aber ein günstiges Fachwerk, innerhalb dessen spezifische Theorien und prüfbare Hypothesen entwickelt werden können. Im Folgenden werden nach einer Literaturübersicht über die in der Türkei getätigten deutschen Direktinvestitionen die Bestimmungsgründe dieser kapitalgebundenen Markteintrittsform dargestellt. Dabei werden Portfolioinvestitionen genauso wie Auslandsverschuldungen im Rahmen von Darlehen oder ähnlichem außer Acht gelassen

6.1 Aufbau und Vorgehensweise bei der Online-Befragungsaktion

In der Literatur sind bezüglich der Datenerhebungsmethoden in der Primärforschung die drei Alternativen Erhebungsverfahren Beobachtung, Befragung und Experiment anzutreffen. Einzelheiten zu diesen Erhebungsmethoden können aus der Basisliteratur entnommen werden. Es war angebracht die Forschungsmethode der Onlinebefragung unter Abwägung der Vor- und Nachteilen in dieser Arbeit anzuwenden, die auch in empirischen Arbeiten zu den am häufigsten verwendeten Methoden gehört. Das Fehlen der Emailadressen der Unternehmen in der Adressendatei macht eine Datenerhebung mittels einer Emailbefragung unmöglich.

Die Erfordernis zur Bestimmung der Markteintrittsstrategien, Technologie- und Humankapitaltransfer deutscher Investoren in den türkischen Markt, ihre Vorzüge für diese Entscheidungen etc. , als Primärdaten mittels eines Fragebogens, resultierte aus der mangelnden Erreichbarkeit, womöglich dem Nichtvorhandensein plausibler Daten bei Institutionen und Behörden sowohl in Deutschland als auch in der Türkei. Diesbezüglich wurde ein Fragebogen erstellt, der auf einer sorgfältigen Auswahl, Form, Wortlaut und Reihenfolge der Fragen beruht (Kotler./Bliemel 1999, S.201). Je nach Beitrag zum Forschungsziel wurden dem Probanden zur Beantwortung einfache und klare Fragen in

offener und geschlossener Form vorgelegt. Bei den Fragestellungen mit Antwortvorgaben (geschlossene Fragestellungsform), deren Auswertung und Interpretation leichter sind, erstreckte sich der Umfang von zwei Antwortvorgaben bis zu Gewichtungs- und Bewertungsskalen. Offene Fragen mit freier Antwortmöglichkeit des Probanden wurden ebenfalls geboten, weil die eigene Formulierung der Auskunftsperson sichergestellt werden sollte.

In dieser Arbeit wird das OLI - Paradigma von Dunning zu Grunde gelegt. Die Spezifizierung der einzelnen Faktoren zur Ermittlung der firmeneigenen, Standort- und Internalisierungsvorteile wurde insbesondere aus der Studie von Galàn/González-Benito 2001 entnommen, die die Determinanten der ADI in Spanien unter Berücksichtigung der Fragen warum ADI unternommen wurde, wieso ADI als Internationalisierungsform anstatt einer anderen bevorzugt wurden und wo die ADI lokalisiert sind, analysiert. Ergänzt wurden diese Faktoren durch unterschiedlichen Quellen: Müller/Kornmeier 2002, Kulhavy 1981, Dunning 1979, Stein 1991, Pausenberger 1982. Forschungen belegen die Bedeutung der OLI-Determinanten für ADI . Bspw. sind hier erwähnt Kogut/Chang (1991) (*technological assets*) oder Kumar (1990) (*marketing assets*). Für Internalisierungsvorteile kann die Studie von Erramilli/Rao (1993) angegeben werden, während Dunning, (1998) für die Standortvorteile angegeben werden kann. Determinanten über Agglomerationsvorteile entstammen aus (Porter 1998). Die beiden Studien Stern 2000 sowie Deardorff/Stern (1997), befassten sich mit Handelshemmnisse bzw. Barrieren bzgl. ADI. Diese stellen die Grundlagen für die Faktoren der Teilfrage „Hemmnisse“ im Rahmen des Fragebogens.

6.1.1 Ziel der Befragung

Das Ziel dieser Befragung war , Informationen zu Markteintrittsstrategien, Human- und Technologietransfer der in die Türkei investierenden deutschen Unternehmen durch Einschätzungs-, Bewertungs- und Einstellungsfragen zu erfassen. Ein Fragebogen wurde mit sechs Gliederungspunkten entwickelt. Die Adressenliste der AHK Istanbul (23. Auflage, September 2006) bildete die Gesamtmenge der zu befragenden Unternehmen. Die definierte Grundgesamtheit belief sich auf 400 Unternehmen. Je nach Beitrag zum Forschungsziel wurden dem Probanden zur Beantwortung einfache und klare Fragen in offener und geschlossener Form vorgelegt. Bei den Fragestellungen mit Antwortvorgaben (geschlossenen Fragestellungsform), deren Auswertung und Interpretation leichter ist, erstreckte sich der Umfang von fünf Antwortvorgaben bis zu Gewichtungs- und Bewertungsskalen

(endpunktbenannte Skala mit 1 = „unwichtig“ bis 5 = „sehr wichtig“). Offene Fragen mit freier Antwortmöglichkeit des Probanden wurden ebenfalls geboten, weil die eigene Formulierung der Auskunftsperson sichergestellt werden sollte. Ebenso wurden Fragen mit dichotomer Antwort gestellt, bei deren Beantwortung nur zwei Antworten zugelassen waren (Ja-Nein-Fragen). Die Probanden kreuzten die Antwortmöglichkeit(en) jeweils in den dafür vorgesehenen Kästchen an. Freie Zeilen dienten dazu, die erfragten Zahlen oder Textangaben anzugeben. Diese Informationen bilden die Grundlage für die Beantwortung der zugrundegelegten Fragestellungen:

- Als außenhandelsabhängige Volkswirtschaft besitzen ausländische Direktinvestitionen auch für Deutschland eine wichtige Rolle. Dunning's Theorie (OLI-Paradigma) gilt als weitbekannte Theorie hierfür und liefert die Begründung der Tätigkeit ausländischer Direktinvestitionen. Welche der Ownership-Location-Internalisation-Determinanten sprechen für die Investitionen deutscher Unternehmen für die Türkei als günstigsten Standort?
- Der Markteintritt in einen ausländischen Markt kann auf verschiedene Weise erfolgen. Für welche Markteintrittsalternativen, insbesondere kapitalbeteiligter Investitionsart, entschieden sich deutsche Unternehmen und aus welchen Gründen?
- Die fortschreitende Internationalisierung der Wirtschaft und die zunehmenden deutschen Direktinvestitionen machten die Bundesrepublik zu einem Gläubigerland von Kapital, Technologie und Humankapital. Welche Effekte ergaben sich durch diese Investitionsart für die türkische Wirtschaft?

6.1.2 Vorgehensweise

Die Unternehmen wurden mit einem Schreiben auf dem postalischen Weg auf diese Studie und deren Relevanz aufmerksam gemacht. Es wurde darauf hingewiesen, dass die Befragung als Online-Erhebung durchgeführt wird. Diese methodische Vorgehensweise bot sich einmal an, um ein möglichst breites und vor allem nicht einseitiges Bild zu erhalten. Mit der Teilnahme an der Studie leisteten sie einen wichtigen Beitrag für die Untersuchung der Standortdeterminanten, der Markteintrittsstrategien sowie Technologietransfer deutscher Unternehmen und der Bedeutung von deutschen Direktinvestitionen für die türkische Wirtschaft. Mittels eines beigefügten Codes waren die Probanden in der Lage in die für diese Studie eigene Homepage (<http://www.fditu.uni-siegen.de>) einzuloggen und den dort hinterlegten elektronischen Fragebogen möglichst bis zum angegebenen Datum auszufüllen. Da

die Entscheidung, welche Fragen in den Fragebogen aufgenommen werden sollen, eng mit den Zielen der Untersuchung verknüpft ist, ist bei der Anordnung der Elemente des Fragebogens auf die oben erwähnten unterschiedlichen Quellen zurückgegriffen worden.

Hinsichtlich datenschutzrechtlicher Verantwortung wurden die Antwortangaben, entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen zum Datenschutz, vertraulich behandelt. Konkret bedeutet das, dass die Auswertung der schriftlichen Fragebögen in anonymisierter Weise, also ohne Bekanntgabe von Namen und Adresse, zusammen mit den Angaben anderer Unternehmen erfolgte. Somit kann nicht darauf zurückgeschlossen werden, welches Unternehmen wie geantwortet hat.

Neben der Formulierung der Fragen sind natürlich die Antwortvorgaben entscheidend für die Qualität der Befragungsergebnisse. Damit die Antworten möglichst gut zusammengefasst werden können, wurden die Antwortmöglichkeiten oftmals standardisiert: dies bedeutet eine Vorgabe von Ankreuz-Möglichkeiten mit endpunktbenannter 5er-Skala von 1 bis 5 (sehr wichtig, wichtig, etwas wichtig, weniger wichtig, überhaupt nicht wichtig bzw. sehr starke Hemmnis, starke Hemmnis, etwas Hemmnis, weniger Hemmnis, überhaupt keine Hemmnis) das jeweils abhängig von der zu beantwortenden Frage und der Genauigkeit ist, mit der man die Nuancen erfassen möchte. Die formale Struktur der Fragebogengestaltung soll unterschiedliche Interpretationen und Missverständnisse vermeiden, da die Möglichkeit nicht gegeben ist, da eine Erklärung bzw. Erläuterung der Fragen dem einzelnen Befragten gewährleistet werden kann. Im Anschreiben wurde erwähnt, dass im Falle der unvollständigen Beantwortung bzw. Nichtbeantwortung der Fragen, die für die Studie unerlässlich sind, der Kontakt telefonisch oder per email hergestellt werden sollte. Es wurde im Anschreiben auch hervorgehoben, dass die erhobenen Daten lediglich zu Forschungszwecken dient.

Validität und Reliabilität des Fragebogens

Der Fragenbogen enthält die Fragestellungen, die für die Forschungsabsicht genügen. Um sicherzustellen, dass der Fragebogen nicht von den Befragten missverstanden wird, wurden durch die Sendung eines ‚Prototyps‘ des Fragebogens an eine Fachperson von der ZEW Mannheim wertvolle Ratschläge eingeholt. Spezifisch ging es darum, den Fragebogen hinsichtlich der Reliabilität (Zuverlässigkeit) und Validität (Gültigkeit) zu prüfen, indem die Skalierung, Ausprägungsformen bei den Antwortvorgaben und Anordnung der Fragen

korrigiert wurden. Es reicht nicht nur zu wissen, was mit dem Fragebogen gemessen wird (Validität) sondern auch wie genau das anvisierte Merkmal erfasst wird (Reliabilität), aus dem hervorgeht, ob eine Wiederholung des Messvorgangs immer die gleichen Resultate erbringt. Herr Porst von der ZUMA (Zentrum für Umfragen, Methoden und Analysen), ebenfalls in Mannheim, hat sich bereiterklärt, den Fragebogen auf konkretere Fragen hin zu überprüfen und auf seine Schwächen hin zu beurteilen. Zur Erhöhung der Reliabilität, wurde der Fragebogen in deutscher wie auch türkischer Sprache verfasst, mit der Annahme, dass der Proband erwartungsgemäß das Potential besitzt, die Fragen verstehend zu beantworten.

Bei Erhalt der eingegangenen Fragebögen konnten mit diesen Informationen keinerlei inhaltliche Aussagen getroffen werden, und mussten folglich auf ihre vollständige bzw. richtige Beantwortung manuell kontrolliert werden, mit der Absicht, mögliche Fehler aufzudecken und wenn möglich diese zu beseitigen. Es zeigte sich, dass Rückfragen beim Befragten notwendig waren. Diese wurden kontaktiert und um die fehlenden Informationen gebeten. Die aus den einzelnen Fragebögen stammende Daten wurden schließlich in Tabellenform aufbereitet und lieferten somit das Ausgangsmaterial für die statistische Analyse. Die statistische Untersuchung begrenzt sich auf die erhobenen und aufbereiteten Daten, bei dem die Methoden der beschreibenden Statistik zur Anwendung kommt. Anhand von Tabellen, Grafiken und Maßzahlen wurde eine übersichtliche Darstellung der statistischen Informationen gegeben, um die Resultate zu erreichen. Der U-test kam auch zur Anwendung.

6.1.3 Der Onlinefragebogen

Mit der Eingabe der Internetadresse wurde folgende Webseite aufgerufen:

/ fdtu /

Online Befragung zu deutsch-türkischen Direktinvestitionen



Deutsch



Türkçe

© Uni Siegen | zuletzt geändert via XIMS am 18.4.2007 von admin

/ fdtu / start_26_192

Sehr geehrte Damen und Herren,
zunächst möchten wir uns bei Ihnen für Ihre Beteiligung herzlich bedanken.
Wie im Anschreiben angekündigt, gibt es bislang keine derartige Studie, die den
Zufluss von deutschen Direktinvestitionen in die Türkei zum Gegenstand haben.
Ihre Antwort ist deshalb für den Erfolg dieser Studie sehr entscheidend. Wir bitten Sie
folglich, sich zu den wichtigen Themen in dieser Online-Befragung zu äußern. Eine
hohe Antwortrate und Datenqualität ist nur dadurch gewährleistet, wenn Sie diesen
Fragebogen vollständig ausfüllen. Ihre Auskünfte werden von uns selbstverständlich
streng vertraulich behandelt. Die Ergebnisse werden **ausschließlich in vollkommener
anonymer Form** dargestellt. Das bedeutet: Niemand kann aus den Ergebnissen
erkennen, von welcher Person die Angaben gemacht worden sind. Ihre Angaben
dienen ausschließlich zu Forschungszwecken.

Bitte beachten Sie, dass diese Online-Befragung aus sechs Seiten besteht und zum
Ausfüllen ca. 13 Minuten Zeit in Anspruch nimmt. Mit einem Klick auf die Schaltfläche
unten auf jeder Seite können Sie vorwärts blättern. Die Betätigung der Schaltfläche
„Ende“ auf der letzten Seite führt dazu, dass es keine Möglichkeit mehr gibt, die
Eingaben zu verändern.

Die Auswertung der Befragung kann bis Jahresende von allen Teilnehmern
eingesehen werden.

Wir bedanken uns sehr für Ihre Unterstützung und verbleiben
mit freundlichen Grüßen

UNIVERSITÄT SIEGEN, FB 5
Fakultät für Wirtschaftswissenschaften,
Wirtschaftsinformatik und
Wirtschaftsrecht

Prof. Dr. Karl-Josef Koch
Hölderlin Str. 3, D - 57068 Siegen
koch@wiwi.uni-siegen.de

FATİH UNIVERSITY
Department of Economics

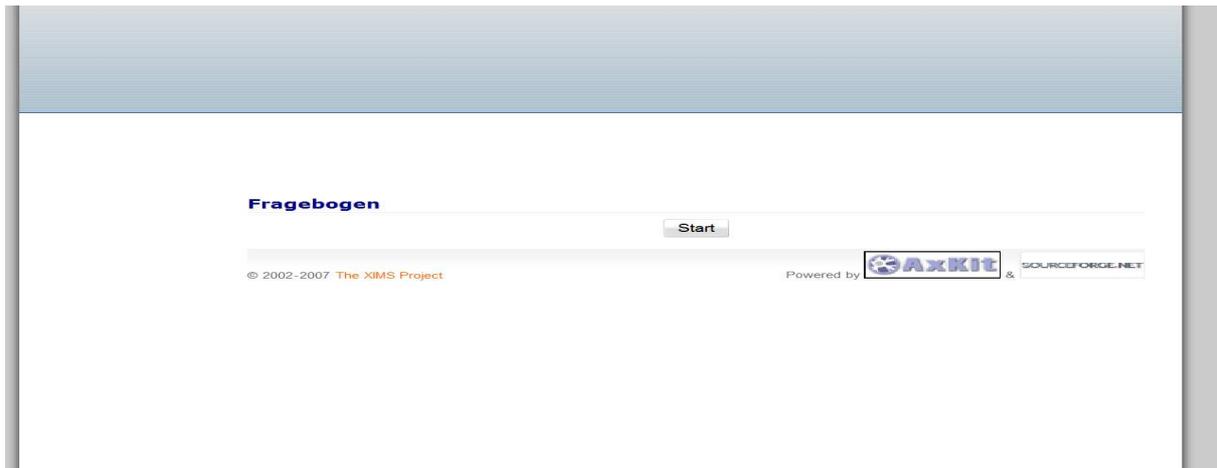
Assist. Prof. Dr. Mehmet Orhan
TR - 34500 Büyükdere - Istanbul
morhan@fatih.edu.tr

Bitte loggen Sie sich nun mit dem beigefügten Code ein, um den elektronischen
Fragebogen auszufüllen.

Username

Password

Nach dem einloggen konnten die Befragten ihre Meinung zu den wichtigen Themen in dieser Online-Befragung äußern.



Als sogenannte „Eisbrecherfragen“ wurde nach dem Namen, der Position etc. des Probanden in der Firma abgefragt.

Im zweiten Schritt bot sich an, allgemeine Merkmale wie Branchenzugehörigkeit, Anzahl der Mitarbeiter, finanzielle Kennziffer als Größenindikator bzw. Basisinformationen zur untersuchten Tochtergesellschaft zu gewinnen:

Fragebogen

2.) BASISINFORMATIONEN ZUM UNTERSUCHTEN UNTERNEHMEN/TOCHTERGESELLSCHAFT
Seite 2 von 6

2.1.) Name der Muttergesellschaft in der Bundesrepublik Deutschland

2.1.2.) Sitz der Muttergesellschaft in der Bundesrepublik Deutschland

Ort:

2.1.3.) Branchenzugehörigkeit

2.2.) Anzahl der Vollzeitbeschäftigten in der Türkei im Jahr 2005 (01.01.-31.12.)

Beschäftigung (Anzahl Mitarbeiter) ca.

2.3.) Finanzielle Kennziffer für das Jahr 2005

2.3.1.) Gesamtumsatz 2005 in Mio. Euro

ca.

2.3.2.) Investitionsvolumen bis einschl. 2005 in Mio. Euro

ca.

2.4.) Marktanteil in der Türkei (2005)

0 - 10 % 11 - 20 % 21 - 50 % > 50 %

© 2002-2007 The XIMS Project Powered by  & 

Ab der dritten Frage begann die Identifikation der Standortdeterminanten, der Markteintrittsstrategien, Handelsbarrieren sowie des Human- und Technologietransfers der bereits in der Türkei angesiedelten deutschen Kapitalunternehmen.

Fragebogen

3.) ZUGANGSFORM IN DEN TÜRKISCHEN MARKT

Seite 3 von 6

3.1.) Welche der folgende Markteintrittsstrategie nutzen Sie für die Türkei als Zielmarkt?

3.1.1.) Mit Kapitalbeteiligung (Joint-Venture, Mergers & Acquisitions, 100%ige Tochtergesellschaft)

Joint-Venture Mergers & Acquisitions 100%ige Tochtergesellschaft

3.1.2.) Ohne Kapitalbeteiligung

Export Lizenzvergabe Management-Verträge Vertragsfertigung Franchising

3.2.) Seit welchem Jahr betreibt Ihr Unternehmen diese Markteintrittsstrategie? Wenn Antwortvorgabe in Frage 3.1 bei 'ohne Kapitalbeteiligung' angekreuzt wird, weiter bei Frage 3.3, sonst 3.4.

Markteintrittsstrategie seit ca. (TT.MM.JJJJ)

3.3.) Warum haben Sie den Markteintritt ohne Kapitalbeteiligung vorgenommen? (Weiter mit Frage 4.)

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

3.3.1.) Absatzsicherung und -erweiterung

1 2 3 4 5

3.3.2.) Risikominimierung mit maximaler Kontrolle über die internationale Aktivität

1 2 3 4 5

3.3.3.) Kein Transfer von Kapital, Management und Personal notwendig

1 2 3 4 5

3.3.4.) Marktpräsenz

1 2 3 4 5

3.3.5.) Vorbereitung für weiteres Marktengagement

1 2 3 4 5

3.4.) Bitte ordnen Sie folgende Motive nach ihrer Bedeutung für Ihren Markteintritt mit Kapitalbeteiligung!

Bitte jede Antwortvorgabe nur einmal angeben!

3.4.1.) Joint-Venture (Weiter mit Frage 3.5, 3.6 und 3.7)

Langjährige Geschäftsbeziehung zu ausländischem Partner in der Türkei

Geringerer Kapitalaufwand und folglich Risikominimierung

Leichter Zugang zu (System-) Lieferanten, Behörden, Abnehmern

Ressourcenmangel

Nutzung des Know-hows des Partners

3.4.2.) 100%ige Tochtergesellschaft (Weiter mit Frage 4.)

Kontrollmotiv der Tochtergesellschaft im Ausland

Ausreichender Ressourcenbestand und Know-how

Vermeidung von Know-how Abfluss

Umstrukturierungsaufwand im Falle einer Akquisition zu hoch

Fehlender Joint-Venture Partner

3.4.3.) Mergers & Acquisitions (Weiter mit Frage 4.)

Etablierte Markennamen, Reputation

Schneller Markteintritt

(Türkei)-Marktspezifische Managementenerfahrungen

Wettbewerbsreduzierungen

Zugang zu Distributionskanälen

3.5.) Wie viel Prozent beträgt die Beteiligung Ihres Unternehmens am Joint-Venture-Partnerunternehmen?

Minderheitsbeteiligung: 0 – 49%

Paritätsbeteiligung: 50% / 50%

Mehrheitsbeteiligung: 51 – 90%

3.6.) Charakterisieren Sie bitte den Kooperationstyp Ihres Unternehmens, im Falle eines Joint Ventures in der Türkei.

3.6.) Charakterisieren Sie bitte den Kooperationstyp Ihres Unternehmens, im Falle eines Joint Ventures in der Türkei.

- Produkt/Markt (Vertrieb von Produkte bzw. Dienstleistungen Ihres Unternehmens vom türkischen Partnerunternehmen in einem Zielmarkt)
Technologie/Markt (Technologie und das Know-how bestimmter Produkte Ihres Unternehmens werden an den türkischen Joint-Venture-Partner transferiert, mit der Absicht, diese Produkte selbständig herzustellen und zu vermarkten.)
- F & E Kooperation (Ergänzende Technologie- und/oder Know-how Potentiale werden kombiniert, damit vorhandene Synergien des türkischen Joint-Venture-Partners genutzt werden.)
- Sonstiges

Sonstiges

3.7.) Welche Bedeutung hatten folgende Ressourcen bzw. Fähigkeiten Ihres türkischen Joint Ventures Partners für Ihren Erfolgseintritt?

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

3.7.1.) Landesspezifisches Know-how

1 2 3 4 5

3.7.2.) Informeller Kontaktnetzwerk

1 2 3 4 5

3.7.3.) Vorhandene Geschäftsbeziehungen und Vertriebskanäle

1 2 3 4 5

3.7.4.) Überwindung der Markteintrittsbarrieren

1 2 3 4 5

3.7.5.) Kontakt zu Behörden

1 2 3 4 5

Weiter >

© 2002-2007 The XIMS Project

Powered by  SOURCEFORGE.NET

Fragebogen

4.) ENTSCHEIDUNGSDETERMINANTEN FÜR DEN EINTRITT IN DEN TÜRKISCHEN MARKT

Seite 4 von 6

4.1.) Bitte kreuzen Sie für jeden der unten aufgeführten firmenspezifischen Vorteile an, wie wichtig er für die Auslandsinvestitionsentscheidung Ihres Unternehmens in die Türkei waren. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.1.1.) Managementpotential

1 2 3 4 5

4.1.2.) Bekanntheit

1 2 3 4 5

4.1.3.) Technologiepotential

1 2 3 4 5

4.1.4.) Effizienzpotential

1 2 3 4 5

4.1.5.) Exklusive Nutzung eines Vertriebssystems

1 2 3 4 5

4.1.6.) Produktdifferenzierungsmöglichkeiten

1 2 3 4 5

4.1.7.) Besserer Zugang zu bestimmten Informationen

1 2 3 4 5

4.2.) Bitte kreuzen Sie für jeden der unten aufgeführten „Internalisierungsvorteile“ (Nutzen von Wissen) an, wie wichtig er für die Auslandsinvestitionsentscheidung Ihres Unternehmens in die Türkei waren. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.2.1.) Frühere Erfahrungen mit Auslandsmärkten

1 2 3 4 5

4.2.2.) Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern („Following Competitor“)

1 2 3 4 5

4.2.3.) Hohe Transport- bzw. Logistikkosten

1 2 3 4 5

4.2.4.) Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden („Following Customer“)

1 2 3 4 5

4.2.5.) Strategische Unternehmensressourcen intern kontrollieren (Image, Know-how, Technologie,...)

1 2 3 4 5

4.2.6.) Vermeidung von Währungsrisiken

1 2 3 4 5

4.2.7.) Vermeidung von Importschranken

1 2 3 4 5

4.2.8.) Vermeidung von Verhandlungs- und Beratungskosten durch Export und Lizenzvereinbarungen

1 2 3 4 5

4.2.9.) Vermeidung von Such- und Auswahlkosten von ausländischen Partnern

1 2 3 4 5

4.2.10.) Vermeidung des Risikos von Vertragsbrüchen

1 2 3 4 5

4.3.) Welche Bedeutung hatten jedes der folgenden markt- und absatzorientierten Faktoren als Standortvorteile der Türkei für Ihr Unternehmen. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.3.1.) Marktpotential, Marktdynamik, Marktwachstum

1 2 3 4 5

4.3.2.) Kundennähe

1 2 3 4 5

4.3.3.) Markterweiterung

1 2 3 4 5

4.3.4.) Ausweichen des Wettbewerbsdrucks

1 2 3 4 5

4.3.5.) Exportbasis für Nachbarmärkte

1 2 3 4 5

4.3.6.) Absicherung gegenüber konjunkturellen Schwankungen

1 2 3 4 5

4.3.7.) Umgehen tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse

1 2 3 4 5

4.4.) Wie wichtig waren jedes der folgenden Inputfaktoren (Beschaffungsorientierte, Kosten- und ertragsorientierte Ziele) als Standortvorteile für die Türkei. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.4.1.) Verfügbarkeit von hoch- und niedrigqualifizierten Arbeitskräfte

1 2 3 4 5

4.4.2.) Sicherung der Rohstoffversorgung

1 2 3 4 5

4.4.3.) Verfügbarkeit von Vorprodukte

1 2 3 4 5

4.4.4.) Kosten der Inputfaktoren

1 2 3 4 5

Fragebogen

4.) ENTSCHEIDUNGSDETERMINANTEN FÜR DEN EINTRITT IN DEN TÜRKISCHEN MARKT

Seite 4 von 6

4.1.) Bitte kreuzen Sie für jeden der unten aufgeführten firmenspezifischen Vorteile an, wie wichtig er für die Auslandsinvestitionsentscheidung Ihres Unternehmens in die Türkei waren. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.1.1.) Managementpotential

1 2 3 4 5

4.1.2.) Bekanntheit

1 2 3 4 5

4.1.3.) Technologiepotential

1 2 3 4 5

4.1.4.) Effizienzpotential

1 2 3 4 5

4.1.5.) Exklusive Nutzung eines Vertriebssystems

1 2 3 4 5

4.1.6.) Produktdifferenzierungsmöglichkeiten

1 2 3 4 5

4.1.7.) Besserer Zugang zu bestimmten Informationen

1 2 3 4 5

1 2 3 4 5

4.2.) Bitte kreuzen Sie für jeden der unten aufgeführten „Internalisierungsvorteile“ (Nutzen von Wissen) an, wie wichtig er für die Auslandsinvestitionsentscheidung Ihres Unternehmens in die Türkei waren. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.2.1.) Frühere Erfahrungen mit Auslandsmärkten

1 2 3 4 5

4.2.2.) Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern („Following Competitor“)

1 2 3 4 5

4.2.3.) Hohe Transport- bzw. Logistikkosten

1 2 3 4 5

4.2.4.) Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden („Following Customer“)

1 2 3 4 5

4.2.5.) Strategische Unternehmensressourcen intern kontrollieren (Image, Know-how, Technologie,...)

1 2 3 4 5

4.2.6.) Vermeidung von Währungsrisiken

1 2 3 4 5

4.2.7.) Vermeidung von Importschranken

1 2 3 4 5

4.2.8.) Vermeidung von Verhandlungs- und Beratungskosten durch Export und Lizenzvereinbarungen

1 2 3 4 5

4.2.9.) Vermeidung von Such- und Auswahlkosten von ausländischen Partnern

1 2 3 4 5

4.2.10.) Vermeidung des Risikos von Vertragsbrüchen

1 2 3 4 5

4.3.) Welche Bedeutung hatten jedes der folgenden markt- und absatzorientierten Faktoren als Standortvorteile der Türkei für Ihr Unternehmen. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.3.1.) Marktpotential, Marktdynamik, Marktwachstum

1 2 3 4 5

4.3.2.) Kundennähe

1 2 3 4 5

4.3.3.) Markterweiterung

1 2 3 4 5

4.3.4.) Ausweichen des Wettbewerbsdrucks

1 2 3 4 5

4.3.5.) Exportbasis für Nachbarmärkte

1 2 3 4 5

4.3.6.) Absicherung gegenüber konjunkturellen Schwankungen

1 2 3 4 5

4.3.7.) Umgehen tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse

1 2 3 4 5

4.4.) Wie wichtig waren jedes der folgenden Inputfaktoren (Beschaffungsorientierte, Kosten- und ertragsorientierte Ziele) als Standortvorteile für die Türkei. Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.4.1.) Verfügbarkeit von hoch- und niedrigqualifizierten Arbeitskräfte

1 2 3 4 5

4.4.2.) Sicherung der Rohstoffversorgung

1 2 3 4 5

4.4.3.) Verfügbarkeit von Vorprodukte

1 2 3 4 5

4.4.3.) Verfügbarkeit von Vorprodukte

1 2 3 4 5

4.4.4.) Kosten der Inputfaktoren

1 2 3 4 5

4.4.5.) Transportkosten

1 2 3 4 5

4.4.6.) Energiekosten

1 2 3 4 5

4.5.) Wie wichtig waren die folgenden politischen und wirtschaftlichen Gründe bei der Wahl der Türkei als Standort? Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt nicht wichtig / 5: sehr wichtig

4.5.1.) Politische und wirtschaftliche Stabilität

1 2 3 4 5

4.5.2.) Staatliche Regulierungsdichte

1 2 3 4 5

4.5.3.) Beziehungen zu Nachbarländern

1 2 3 4 5

4.5.4.) Steuererleichterungen

1 2 3 4 5

4.5.5.) Stabilität der Fiskal- und Geldpolitik

1 2 3 4 5

4.5.6.) Subventionen

1 2 3 4 5

Fragebogen

5.) HANDELSBARRIEREN

Seite 5 von 6

5.1.) Bitte bewerten Sie, wie stark Sie die folgenden Handelshemmnisse im Rahmen Ihres Markteintrittes in die Türkei empfunden haben? Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt kein Hemmnis / 5: sehr starkes Hemmnis

5.1.1.) Tarifäre und Quantitative Restriktionen

5.1.1.1.) Zoll

1 2 3 4 5

5.1.1.2.) Einfuhr-/Ausfuhrmindestpreis

1 2 3 4 5

5.1.1.3.) Local Content Anforderungen (Mindestanteile für inländische Wertschöpfung)

1 2 3 4 5

5.1.1.4.) Beschränkungen von Importen (Importquoten)

1 2 3 4 5

5.1.2.) Mangel an gewerblichem Schutz- und Urheberrechte

1 2 3 4 5

5.1.3.) Staatliche Beteiligung am Handel, restriktive Praktiken

1 2 3 4 5

5.1.4.) Technische Handelshemmnisse (z. B. Qualitätsstandards, Sicherheits- und Industrienormen, Verpackungs- und Etikettierverordnungen)

1 2 3 4 5

5.1.2.) Mangel an gewerblichem Schutz- und Urheberrechte

1 2 3 4 5

5.1.3.) Staatliche Beteiligung am Handel, restriktive Praktiken

1 2 3 4 5

5.1.4.) Technische Handelshemmnisse (z. B. Qualitätsstandards, Sicherheits- und Industrienormen, Verpackungs- und Etikettierverordnungen)

1 2 3 4 5

5.2.) Inwieweit stellten die folgenden Restriktionen ein Hemmnis für Ihre Direktinvestition (Joint-Venture, 100%ige Tochtergesellschaft, Mergers & Acquisitions) in der Türkei dar? Bitte machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz.

1: überhaupt kein Hemmnis / 5: sehr starkes Hemmnis

5.2.1.) Wettbewerbswidrige Praktiken (z. B. Korruption)

1 2 3 4 5

5.2.2.) Hohe Steuersätze

1 2 3 4 5

5.2.3.) Administrative Investitionsbarrieren in der Gründungsphase

1 2 3 4 5

5.2.4.) Politische und makroökonomische Unsicherheit

1 2 3 4 5

5.2.5.) Beschränkungen auf Markteintritt (z. B. Limitierung auf 25% der Eigentumsverhältnisse in einem Sektor, Mindestanforderung an Kapitalhöhe)

1 2 3 4 5

5.2.6.) Eigentums- und Kontrollrestriktionen (z. B. verpflichtende Joint-Ventures mit inländischen Investoren, Begrenzung der Zahl fremder Vorstandsmitglieder)

1 2 3 4 5

Weiter >

Fragebogen

6.) TECHNOLOGIE- UND HUMANKAPITALTRANSFER

Seite 6 von 6

6.1.) Findet durch Ihr Unternehmen ein Technologietransfer in die Türkei statt?

- JA (weiter mit Frage 6.2)
 NEIN (weiter mit Frage 6.5)

6.2.) Welche Grundsätze für Technologietransfer in Bezug auf die Türkei sind in Ihrem Unternehmen vorhanden?

6.3.) Auf welchem Weg findet dieser Transfer statt? Bitte kreuzen Sie an.

- Entsendung von Mitarbeitern in die Türkei (Technikern/Ingenieuren)
 Kooperationsbereitschaft von Firmen mit Ihrem Unternehmen
 Lizenzierung von bestehender Technologie
 Funktionseinheiten des Unternehmens (z. B. Entwicklung, Marketing...)
 Schulungen/Weiterbildungsmaßnahmen von Mitarbeitern in der Türkei
 Qualifizierung von Mitarbeitern durch Aufenthalte im Unternehmen in Deutschland
 Schulungen/Weiterbildungsmaßnahmen von Mitarbeitern in der Türkei
 Qualifizierung von Mitarbeitern durch Aufenthalte im Unternehmen in Deutschland

6.4.) Sind Ihre in der Türkei eingesetzten Technologien im Vergleich zu entsprechenden türkischen Technologien

- viel besser?
 etwas besser?
 etwa gleich gut?
 etwas schlechter?
 viel schlechter?

6.5.) Persönliche Einschätzung: Welche unausgeschöpften Potentiale erkennen Sie im Hinblick der Entwicklung deutsch- türkischer (Wirtschafts-)Beziehungen?

[Weiter >](#)

© 2002-2007 The XIMS Project

Powered by



SOURCEFORGE.NET

Fragebogen

Wir danken Ihnen für Ihre wertvollen Auskünfte. Ihr Fragebogen ist bei uns eingegangen!

© 2002-2007 The XIMS Project

Powered by



SOURCEFORGE.NET

6.2 Literaturübersicht über ADI in der TR

Im Allgemeinen können die vorhandenen Studien über den ADI in der Türkei in drei Kategorien gruppiert werden. Studien, die sich auf Investitionsgründe konzentrieren, bilden die erste Gruppe (Erdilek 1982, Tatoglu/Glaister 1998 a, Coskun 2001, Löwendahl/Ertugal-Löwendahl 2001, Deichmann/Socrates/Sayek 2003). Die beiden weiteren Unterteilungen sind zum einen Forschungsarbeiten, die sich auf eine bestimmte Region konzentrierten (z. B. Berköz 2001) und Analysen die sich mit Problemen ausländischer Investoren und Bildung von Anreizmechanismen beschäftigen.

Die ersten Studien über den ADI in der Türkei entstanden in den 60er Jahren (z. B. Selik 1961). Zu den in den 70-er Jahren veröffentlichten Literatur können Bulutoğlu, (1970), Alpar (1978) und Uras (1979) gezählt werden. Zahlreiche Studien sind durchgeführt worden, um das Niveau der ADI- Tätigkeit in der Türkei seit den Reformen am Anfang der 80er Jahre zu beschreiben. Zu den bedeutendsten Arbeiten in den 80er gehören Erdileks (1982 und 1988). Daneben gehören Doğan (1981) Karakoyunlu, E. (1981), Karluk (1983), Önis (1994) und Balasubramanyan (1996) zu den bekannten Literaturquellen bis gegen Ende der 90er Jahren. Mit ihren empirischen Analysen aus managementstrategischer Sichtweise eröffneten insbesondere die Forschungsarbeiten Tatoglu/Glaister einen neuen Blickpunkt in der türkischen Literatur. Tatoglu, E./Glaister (1996), (1998 a, b); Tatoglu (2000); Tatoglu, E./Erdal (2002), Tatoglu, E./Glaister, K. W/Erdal, F (2003). Berköz (2001) legten ihren Schwerpunkt nur auf die in Istanbul ansässigen Kapitalgesellschaften. Eine weitere bedeutende Studie ist die von Erdilek (2003), die eine komparative Analyse von eingehenden und ausgehenden ADIs in der Türkei zum Gegenstand hat.

Eine Bewertung der relativen Bedeutung von verschiedenen Investitionsfaktoren in der Türkei wurde durch Erdilek (1982) zwischen 1978 und 1980 geführt. Mittels eines Fragebogens analysierte er die Aktivitäten von ausländischen Produktionsunternehmen in der Türkei. Dabei antworteten 43 ausländische Produktionsunternehmen auf den Fragebogen. Coskun (2001) versuchte in seiner Studie stärker die Gültigkeit der türkischen Investitionspolitik für ausländische Investoren zu analysieren. Die Befragung umfasste Produktionsunternehmen. Befragte wurden gebeten, die relative Bedeutung von 14 Faktoren in ihrer Entscheidung abzuschätzen, in der Türkei zu investieren. Die wirtschaftliche Leistungskraft sowie die Marktgröße gehörten zu den bedeutendsten Faktoren. Deichmann/Socrates/Sayek (2003)

fanden bei ihrer Analyse das Ergebnis, dass die Standortfaktoren Agglomerationsvorteile, lokale Finanzmärkte, Humankapital und Küstenzugang für die Standortentscheidung der ausgewählten Probanden in der Türkei wichtig waren. Löwendahl/Ertugal-Löwendahl (2001) überprüften die Performance der Türkei bezüglich der Attrahierung direkter Auslandsinvestitionen. Sie schlussfolgern, dass die Türkei aufgrund geringer Privatisierungsmaßnahmen sowie bürokratischer Barrieren und chronischer Inflation ein schlechtes Zeugnis bei der Anwerbung von ADI darstellen. Interviews mit globalen Gesellschaften hoben das Fehlen eines Investitionspromotionsprogramms als ein Haupthindernis hervor. Ok (2004) untersuchte die Motive von ADI („driving-factors“) in der Türkei. Anhand parametrischer und nicht parametrischer statistischen Analysemethoden kommt er zu dem Ergebnis, dass die Geschäftsführer der ausländischen Kapitalanleger in der Türkei wirtschaftliche und politische Instabilität als ein Haupthindernis für Investitionen empfinden, und eine überwältigende Mehrheit der Befragten die Errichtung der politischen Stabilität im Land empfehlen. Die Studie erstellt durch TÜSIAD und YASED analysiert und bewertet mit einer vergleichenden Perspektive (15 Länder) die Attraktivität der Türkei im Hinblick auf die Anwerbung von ADI (YASED-TÜSIAD 2004). Die Auslandshandelskammer (AHK) Istanbul veröffentlichte die Ergebnisse der im Jahr 2003 durchgeführten Umfrage „Zur Lage der deutschen Investitionen in der Türkei 2003“. Hierbei konzentrierte sie sich auf die „standortbezogene Fragen, wie Gründe und Ziele der Investitionsentscheidung, Angaben zur Betriebsstruktur sowie die Bewertung des Investitionsstandorts Türkei“ (Ügeöz, P.: Ergebnisse der Umfrage der AHK „Zur Lage der deutschen Investitionen in der Türkei 2003, AHK Istanbul, Januar 2004, Istanbul) , Aysan/Ceyhan (2006) stellen einige „Pull“-factors dar, die den Eintritt von ADI in den Bankensektor der Türkei von Bedeutung sind. Eine strukturierte Analyse im Hinblick auf ADI führten Demirbag/Tatoglu/Glaister durch, in dem sie Trends in ADI, Herkunftsland ADI, Sektoren in denen ADI getätigt wurden, Größe der ADI, geographische Lokalisierung sowie ausländische Beteiligung als Untersuchungsgegenstand machten (2007). Eine umfassende Analyse über Standortdeterminanten im Rahmen von Markteintrittsalternativen leisteten Demirbag/Tatoglu/Glaister (2008).

Die Literaturübersicht hat gezeigt, dass frühere Studien über die Determinanten von ADI in der Türkei zwei wichtige Eigenschaften haben. Zum einen beruhen sie auf den Ergebnissen von Befragungsaktionen, die bei den in der Türkei ansässigen multinationalen Unternehmen durchgeführt worden sind. Zum anderen gibt es keine spezifische Studie, die explizit das OLI-

Paradigma deutscher Kapitalgesellschaften in der Türkei angewendet haben. Ziel dieser Arbeit ist , Antworten von deutschen Kapitalgesellschaften auf die Frage zu deren Handlungsmotiven in der Türkei zu bekommen.

6.3 Motivation für und Determinanten von deutschen ADI

6.3.1 Eigenschaften des Samples

Aus den bisherigen Darstellungen der existierenden Studien kann man sehen, dass dort nur einzelne Gesichtspunkte der Internationalisierung untersucht worden sind. In dieser empirischen Untersuchung wurde auf Basis der von der AHK Istanbul erworbenen Adressenliste per Post ein Schreiben gesendet, bei dem die OLI-Faktoren, Handelsbarrieren sowie der Human- und Technologietransfer abgefragt wurde. Im Anschluss daran wurden die angeschriebenen Unternehmen telefonisch darum gebeten, an der Onlinebefragung teilzunehmen. Die Stichprobe besteht aus 55 deutschen Kapitalunternehmen in der Türkei. Folgende Tabelle liefert die Hauptmerkmale dieses untersuchten Anteils.

Tab. 21: Charakteristikum des Samples

Branche:	5	Markteintrittsstrategie:	
Maschinen- und Anlagenbau	3	Joint-Venture	29
Textilien, Bekleidung, Leder	3	Mergers&Acquisitions	6
		100%ige	
Dienstleistungen/Consulting	2	Tochtergesellschaft	20
Fahrzeuge, -zubehör	2		
Elektrotechnik / Elektronik / Telekommunikation	5	Insgesamt	55
Chemische Industrie	4		
Andere	3	Vollbeschäftigte im Jahr 2005	2 - 900
Bauwirtschaft	2		
Verarbeitendes Gewerbe	2	Gesamtumsatz 2005 in Euro	bis zu 8
Medizintechnik, Gesundheits-, Veterinär- und Sozialwesen	5		
Informations- und Kommunikationstechn.	5	Investitionsvolumen 2005 in Euro	bis zu 80
Groß- und Einzelhandel	2		
Energie- und Wasserversorgung	2	Marktanteil:	
Transport(Verkehr), Lagerung	1	0 - 10 %	26
Kredit- und Versicherungsgewerbe	3	11 - 20 %	7
Metallerzeugung, -verarbeitung	6	21 - 50 %	9
keine Angabe		> 50 %	2
		keine Angabe	11
Insgesamt	55	Insgesamt	55

Wie oben erwähnt, wurden ausschließlich die Unternehmen zur Befragung herangezogen, die in der Adressenliste der AHK Istanbul veröffentlicht wurden. Ein Großteil der angeschriebenen Unternehmen nahmen an dieser Onlinebefragung nicht teil. Gründe der Nichtteilnahme waren:

- Unternehmensgeheimnis
- Desinteresse
- Unternehmen besitzt keine deutschen Anteilseigner
- Verantwortliche des zuständigen Unternehmensbereichs derzeit auf Geschäftsreise
- aus technologisch bedingten Sicherheitsgründen kein Zugriff auf die Webseite
- unbekannte Adresse
- persönliche Gründe bzw. Kritikäußerung wie z. B.:

„... für mittelständische - und Kleinunternehmer wie wir verschlechtert sich die Situation seit einigen Jahren zusehends. Unsere Firma besteht seit 1990 - eine Türkische Limited mit ausländischem Kapital und 2 deutschen Geschäftsführern. Trotz des Rechts auf eine unbefristete Arbeits- und Aufenthaltsgenehmigung wird uns dieses unter fadenscheinigen Gründen oder ohne Angabe von Gründen schlicht seit einiger Zeit verweigert (auf die Arbeitsgenehmigung warten wir seit 15 Monaten), wodurch wir schon erhebliche Schwierigkeiten und Kosten hatten. Die Anstellung von ausländischen Fachkräften ist bedeutend schwieriger geworden, was in unserem Business sehr von Nachteil ist. Von permanenten Schikanen bei Importen aus Europa (Zollunion!) gar nicht zu reden. Wir haben den Eindruck, dass die Verschlechterung gezielt und schleichend angeordnet ist. Diese Erfahrung haben auch andere ausländische Firmen speziell im Tourismussektor gemacht.“

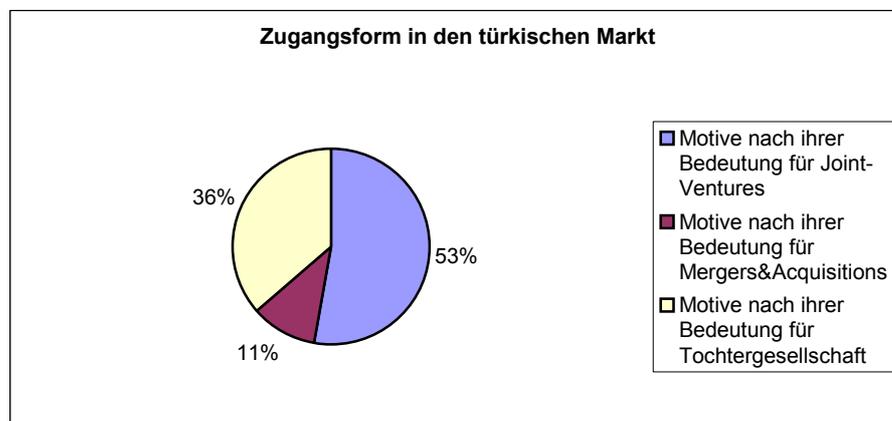
- keine Angabe

6.3.2 Form des Engagements und deren Bedeutung für deutsche Investoren

Grenzüberschreitende Aktivitäten haben eine wichtige Stellung bei der strategischen Orientierung MNU eingenommen. Deutsche Unternehmen investierten in den Aufbau neuer

Produktionsstätten, gingen Beteiligungen (Joint-Ventures) ein und tätigten Aufkäufe um den türkischen Markt zu erschließen, oder günstige Produktionsbedingungen auszunutzen. Durch den Aufbau von Produktionsstätten und Präsenz vor Ort wird versucht, jenseits der eigenen Grenzen die Produktion und damit den Gewinn zu steigern sowie die Ausgangsbasis für eine langfristige Bedienung des türkischen Marktes sicherzustellen. Diesbezüglich wurden die beteiligten Unternehmen gebeten, mitzuteilen, welche Markteintrittsstrategie sie für die Türkei als Zielmarkt nutzten. Dabei war es nur möglich, eine Auswahl zwischen Joint-Venture, Mergers & Acquisitions und 100%ige Tochtergesellschaft zu treffen.

Abb. 18: Zugangsform in den türkischen Markt



In dieser Erhebung traten deutsche Muttergesellschaften überwiegend als Joint-Venture auf (52,7%). In 20 von 55 Fällen (36,4%) waren es 100%ige Tochtergesellschaften. Nur 6 der antwortenden Unternehmen (10,9%) besaßen Mergers&Acquisitions als Zugangsform.

Im Anschluss dieser Frage war es möglich, anhand vorgegebener Motive die Bedeutung dieser Markteintrittsform für die einzelnen Unternehmen festzustellen (1: überhaupt nicht wichtig, 5: sehr wichtig).

Tab. 22: Strategische Überlegungen bei unterschiedlichen Markteintrittsalternativen

Joint-Venture

	Langjährige Geschäftsbeziehung zu ausl. Partner		Geringer Kapitaleaufwand und folglich Risikominimierung		Leichter Zugang zu (System-) Lieferanten, Behörden, Abnehmern		Ressourcenmangel		Nutzung des Know-Hows des Partners	
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent
Gültig 1	5	9,1	7	12,7	2	3,6	2	3,6	7	12,7
2	4	7,3	6	10,9	5	9,1	2	3,6	6	10,9
3	3	5,5	7	12,7	9	16,4	2	3,6	2	3,6
4	2	3,6	1	1,8	6	10,9	10	18,2	4	7,3
5	9	16,4	2	3,6	1	1,8	7	12,7	4	7,3
Gesamt	23	41,8	23	41,8	23	41,8	23	41,8	23	41,8
Fehlend 9	5	9,1	5	9,1	5	9,1	5	9,1	5	9,1
System	27	49,1	27	49,1	27	49,1	27	49,1	27	49,1
Gesamt	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0

100%ige Tochtergesellschaft

	Kontrollmotiv der Tochtergesellschaft im Ausland		Ausreichender Ressourcenbestand und Know-How		Vermeidung von Know-How Abfluss		Umstrukturierungsaufwand im Falle einer Akquisition zu hoch		Fehler Joint-Venture Partner	
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent
Gültig 1	11	20,0	4	7,3	1	1,8	2	3,6	1	1,8
2	3	5,5	3	5,5	7	12,7	4	7,3	2	3,6
3	2	3,6	3	5,5	8	14,5	8	14,5	2	3,6
5	1	1,8	7	12,7	1	1,8	3	5,5	12	21,8
Gesamt	17	30,9	17	30,9	17	30,9	17	30,9	17	30,9
Fehlend 9	3	5,5	3	5,5	3	5,5	3	5,5	3	5,5
System	35	63,6	35	63,6	35	63,6	35	63,6	35	63,6
Gesamt	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0

Mergers&Akquisitions

	Zugang zu Distributionskanälen		(Türkei-) Marktspezifische Managementenerfahrungen		Etablierte Markennamen, Reputation		Wettbewerbsreduzierungen		Schneller Markteintritt	
	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent	Häufigkeit	Prozent
Gültig 1	1	1,8	1	1,8	1	1,8	1	1,8	2	3,6
2			4	7,3			2	3,6		
3	2	3,6	1	1,8	1	1,8			1	1,8
4	2	3,6			3	5,5			2	3,6
5	1	1,8			1	1,8	3	5,5	1	1,8
Gesamt	6	10,9	6	10,9	6	10,9	6	10,9	6	10,9
Fehlend System	49	89,1	49	89,1	49	89,1	49	89,1	49	89,1
Gesamt	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0	55	100,0

Da MNU die Nutzung günstiger Produktionsbedingungen und Erschließung von Auslandsmärkten nicht nur durch Gründung eigener Tochtergesellschaften erreichen, spielen verstärkt grenzüberschreitende Allianzen eine wichtige Rolle. Joint-Ventures als eine Form strategischer grenzüberschreitender Allianzen dominieren bei dieser Onlinebefragung das Gesamtbild. Manager hoffen, durch den Zusammenschluss mit einem heimischen Partner eine stärkere Wettbewerbshaltung zu erreichen. Viele deutsche und türkische Unternehmen, die untersucht wurden, legten Ressourcen zusammen, um eine neue Firma zu gründen. Um die internationalen Allianzen näher zu analysieren, wurde in weiteren Fragen die Beteiligungshöhe in % am Joint-Venture- Partnerunternehmen erhoben.

6.3.3 Deutsch-Türkische Zusammenarbeit (JV) als Form des Engagements

Fremde Investoren aus Ländern mit verschiedenen Kulturen müssen sich mit den geschäftlichen Nuancen auseinandersetzen, da internationale JV eine Mischung aus unterschiedlichen Kulturen, Managementsystemen und Philosophien enthalten. Aufgrund kulturbedingter Geschäftspraktiken können diese Unterschiede zu Konflikten sowie zur Unzufriedenheit führen. Autoren wie Demirbag/Mirza 2000, Barkema/Vermeulen 1997 und Padmanabhan/Cho 1996 argumentieren, dass das Arbeiten mit ausländischen Partnern in kulturell entfernten Gastländern Kosten – und Effizienzverluste erzeugen. Für Madhok 1998 gilt, dass kulturell divergierende Partner sich dahingehend gegenseitig dabei behindern, dass eigene firmenspezifische Vorteile nicht zielorientiert zur Anwendung kommen. Diese beiden Studien präferieren die Ansicht, dass eigene Tochtergesellschaften bevorzugt werden sollten. Demgegenüber stehen empirische Studien, die davon ausgehen, dass unterschiedliche Kulturen auch zur Gründung eines JV führen. Erramilli and Rao 1993 Hennart and Larimo 1998 und Brouthers and Brouthers (2001). Bestehende kulturelle Unterschiede zwischen JV Partnern können zum vorzeitigen Ende eines JV führen und ein niedriges Niveau der Leistungszufriedenheit ausweisen (Beamish/Delios 1997). Studien zeigten, dass die durch türkische Industrieunternehmen und ausländische MNU gebildeten JVs Übereinstimmung genauso wichtig ist wie lokale gegenseitige Verträglichkeit (Demirbag,/Mirza./Weir 1995) Wenn gegenseitiges Vertrauen besteht, führt dies zum dauerhaften Partnerverhältnis, fördert den konstruktiven Dialog und erleichtert die Konfliktlösung (Parkhe 1998a, 1998b). Für Unternehmer mit großen kulturellen Divergenzen können sich eigenständige Tochtergesellschaften aus strategischen wie auch aus taktischen Gründen als vorteilhaft erweisen.

Demirbag/Mirza (2000) diskutieren in ihrem Artikel die zwischenpartnerlichen Beziehungen und deren Auswirkung auf die Performance und Dauerhaftigkeit der JV anhand der Faktoren Konflikt, Verpflichtung, Mitarbeit, Vertrauen. Er identifiziert die potentiellen Bereiche von Kooperation und Konflikt, aufgrund überlappender Interessen, und stellt Konstrukte her, die helfen, Konflikt, Verpflichtung und andere weiche Maße der Joint Venture - Betriebe zu erklären. Basierend auf vorhergehenden Studien, entwickelt dieser Artikel einen Rahmen, innerhalb dessen zwischenpartnerliche Beziehungen (Konflikt, Verpflichtung, Vertrauen, Mitarbeit und Autonomie) empirisch überprüft werden. (Demirbag/Mirza 2000)

Die Gründung eines JVs hat für lokale Muttergesellschaften Auswirkungen auf die Entwicklung einer neuen Managementphilosophie bis hin zur Imageänderung. In ihrer Analyse zeigen Demirbag, Mirza u. Weir (1995) die Dynamik der Joint Ventures in der Türkei auf. Sie stellten fest, dass der Erwerb eines direkten Marktanteils vor Ort, die Schaffung einer lokalen Identität und Sicherstellung guter Qualitätsproduktion die am meisten zitierten Motive für die Führungskräfte darstellten. (Demirbag/Mirza/Weir (1995)

Bei der von Tatoglu und Glaister (1998) durchgeführten Studie über westliche und lokale Partnerunternehmen in der Türkei gegründeten JV, wurde die Leistung⁵⁴ und die relative Bedeutung der Leistungskriterien von IJVs analysiert. Die Zusammenstellung dieser JV war wie folgt: 32,8 % *minority foreign-owned*; 14,9 % *equal ownership*; 21,9 % *majority foreign-owned* und 30,5 % *full ownership*. Dabei wurde nicht nur die Perspektive des ausländischen Investors, sondern auch die Einschätzung des lokalen Partnerunternehmens in der Türkei betrachtet. Tatoglu, E./Glaister (1998)

Als Motive werden in der allgemeinen Literatur für internationale Gemeinschaftsunternehmen mehrere Gründe aus strategischer Perspektive aufgelistet Glaister, K.W. and Buckley (1996), Contractor/Lorange (1988), Glaister (1997a), Glaister/Buckley (1996). Zum Teil sind diese

⁵⁴ Leistungskriterien waren **a) Marketing-related performance** (Distribution, Gain presence in Turkish market, Customer service, Market share, Sales growth; **b) Cost efficiency** (Productivity gains, Reduction of operating costs, Gain access to low cost inputs; **c) Financial performance** (Return on investment, Return on equity, Government incentives); **d) Technology and market development** (Acquisition/use of technology, Product design, Gain presence in other markets) Tatoglu/Glaiste (1998), S. 649

Faktoren überlappend. Im Allgemeinen sind es z. B. technologisches Know-how, Wettbewerb, Risikominimierung, Economies of scale etc.

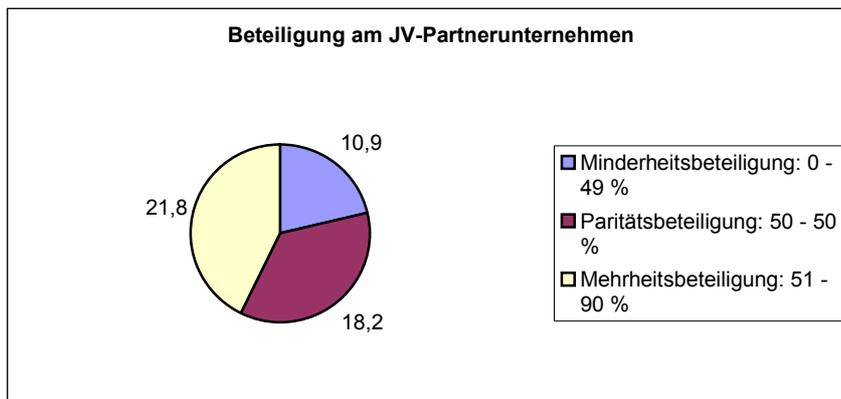
Es kann erhebliche Unterschiede bezüglich der strategischen Motive der IJV Partner zwischen türkischen und europäischen JV Partnern resultierend aus ungleichen Managementsystemen, Kulturen und Philosophien sowie Vielfältigkeiten in politischen, kulturellen, ökonomischen Umweltgegebenheiten, geben. Die zugrundeliegenden Motive der lokalen Unternehmen in den Entwicklungsländern können von denen der MNU aus entwickelten Ländern differieren. Technologietransfer, Zugang zum Kapital, Erwerb der technischen und Managementfähigkeiten und Expansion in die Weltmärkte stellen einige der Hauptmotive der Firmen in Entwicklungsländern für das Suchen von Joint Ventures mit fremden Unternehmen technologisch vorgerückter Nationen dar. Demgegenüber werden die Hauptmotive der fremden Partner des entwickelten Landes häufig in einer Anwesenheit im lokalen Markt des Gastlandes und Hilfe bei einem schnelleren Markteintritt gesehen. (Tatoglu/Glaister 1998)

Demirbag/Mirza/Weir 1995 untersuchten die Motivationsgründe für die Bildung von JV in der Türkei. Die Entscheidung viel bei 47 ausländischen Muttergesellschaften für eine JV in der Türkei aufgrund von Variablen wie „*to acquire a direct share in the local market*“, „*to establish a local identity*“, „*the need to ensure quality productions*“, „*Complementary technology or knowledge*“ oder „*to spread the risk of establishing an enterprise in a new geographical area*“. Gründe, warum türkische Muttergesellschaften ein JV eingingen, waren u. a. „*enhancement of competitiveness*“, „*access to global markets*“, and „*Acess to foreign parent's complementary resources*“. Auch gehören die Internalisierung von globalen Philosophien, Marketing- und Managementtechniken, Bildung von neuen Managementphilosophien, dazu. Demirbag/Mirza/ Weir (1995), S. 35-51

Im Rahmen der Onlinebefragung wurden der Kooperationstyp sowie die Bedeutung an Ressourcen bzw. Fähigkeiten des türkischen Joint-Ventures Partners für den Erfolgsfall abgefragt. Hinsichtlich der Beteiligungshöhe konnten die Untersuchenden zwischen der

- Minderheitsbeteiligung: 0 – 49%
- Paritätsbeteiligung: 50% - 50%
- Mehrheitsbeteiligung: 51% - 100% wählen. Die Ergebnisse sind wie folgt dargestellt:

Abb. 19: Beteiligung deutscher Kapitalgesellschaften am JV-Partnerunternehmen

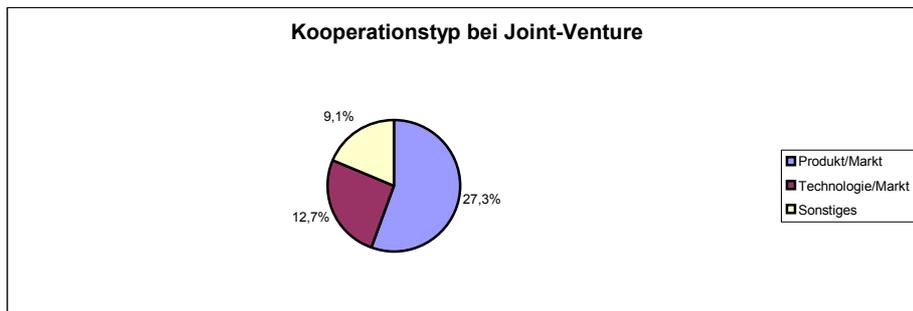


Es lässt sich feststellen, dass ein ausländischer Partner einen Ansporn hat, um seine Eigentumsrechte zu schützen, seinen Anteil an dieser zu vergrößern, um somit auch den Gebrauch seines immateriellen Vermögens zu kontrollieren.

Hinsichtlich der Charakterisierung des jeweiligen Kooperationstyps im Falle eines JV in der Türkei standen zur Auswahl:

- Produkt/Markt (Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen ihres Unternehmens vom türkischen Partnerunternehmen in einem Zielmarkt)
- Technologie/Markt (Technologie und das Know-how bestimmter Produkte ihres Unternehmens werden an den türkischen Joint-Venture-Partner transferiert, mit der Absicht, diese Produkte selbständig herzustellen und zu vermarkten.)
- F & E Kooperation (Ergänzende Technologie- und/oder Know-how Potentiale werden kombiniert, damit vorhandene Synergien des türkischen Joint-Venture-Partners genutzt werden.)
- Sonstiges

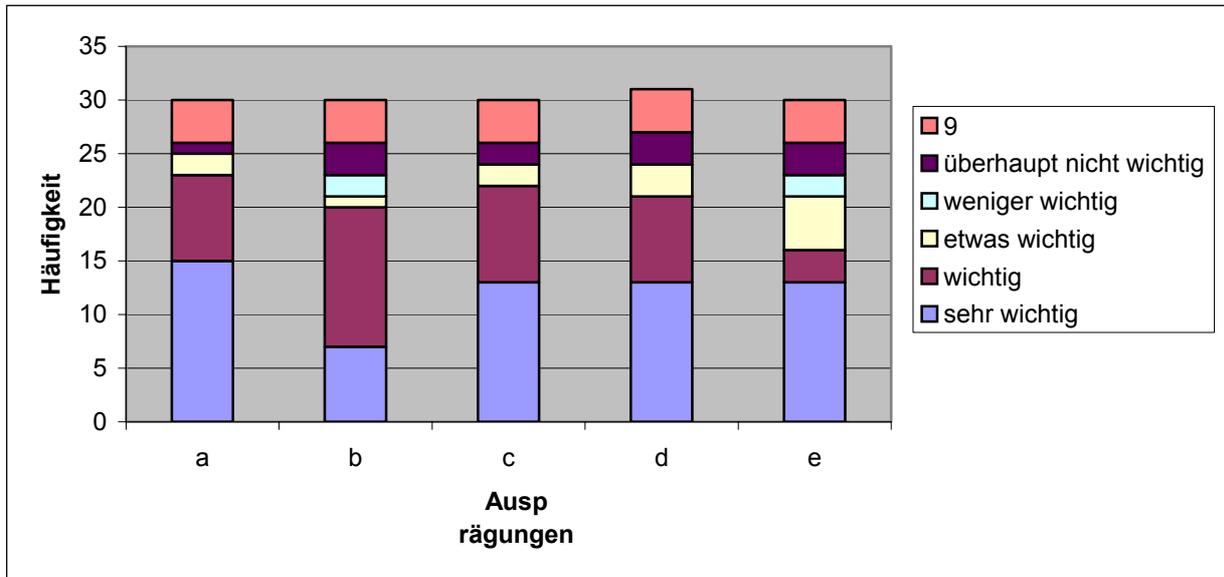
Abb. 20: Kooperationstyp bei Joint-Ventures



Die strategische Position der Türkei ist auch ein Vorteil für ausländische Investoren, die bereit sind, mit ihren türkischen Partnern zu arbeiten. Aus der Tabelle ist zu entnehmen, dass 27,3 % der deutschen Kapitalunternehmen den Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen ihres Unternehmens in den Zielmarkt bei der Gründung eines Joint-Ventures in der Türkei in den Vordergrund stellen, während 12,7 % einer strategischen Ausrichtung nachgehen, die die vorhandene Technologie und das Know-how bestimmter Produkte ihres Unternehmens an den türkischen Joint-Venture-Partner transferiert. Dies geschieht mit der Absicht, diese Produkte selbständig herzustellen und zu vermarkten. Drei der betroffenen Unternehmen haben auf diese Frage keine Antwort erteilt.

Zuletzt wurde versucht, Informationen zu erhalten, welche der vorgegebenen Faktoren die bei der Auswahl des türkischen Joint-Venture Partners für den erfolgreichen Eintritt in den türkischen Zielmarkt von Bedeutung waren. Aus den vorgegebenen fünf Faktoren sollten die Befragten diese innerhalb einer Skala von 1 (überhaupt nicht) bis 5 (sehr wichtig) bewerten.

Abb. 21: Bedeutung von Ressourcen bzw. Fähigkeiten türkischer JV-Partner



wobei es gilt:

a = Landesspezifisches Know-How

b = Informelles Kontaktnetzwerk

c = Vorhandene Geschäftsbeziehungen und Vertriebskanäle

d = Überwindung von Markteintrittsbarrieren

e = Kontakt zu Behörden

9 = Missing Value

6.3.4 Entscheidungsdeterminanten für den Eintritt in den türkischen Markt

6.3.4.1 Kernpunkte theoretischer Einteilung

Determinanten deutscher Direktinvestitionen analysierten die AHK Istanbul in ihren beiden Studien. Diese Arbeit konkretisiert in diesem Kapitel die OLI-Faktoren. Es ist meist nicht ein Faktor allein Antrieb für eine Auslandsinvestition, sondern ein Bündel von mehreren Variablen. Die wichtigsten Hauptmotive, die mit einer Auslandsinvestition verbunden sind, lassen sich in der Literatur als Motivgruppen zusammenfassen (Dunning 1993). Die Beibehaltung dieser Gruppierung wurde auch Gegenstand der Onlinebefragung. Die folgende Tabelle stellt die wichtigsten Kernpunkte dieser theoretischen Einteilung zusammen:

Tab. 23: Kernpunkte der theoretischen Einteilung

<p>“Resource Seekers” (Beschaffungsorientiert):</p>	<p>Kostengünstiger Erwerb und Sicherung von unternehmensrelevanten Ressourcen, mit der Absicht, die Konkurrenzfähigkeit zu erhöhen.</p>	<p>Nach Dunning (1993):</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Physische Ressourcen (z. B. Rohstoffen); ➤ - Erfahrene, qualitative Arbeitskräfte; ➤ - Technologie, Marketing und Management Know-How
<p>Strategic assets or Capability Seekers“:</p>	<p>Erreichung von strategischen Assets durch Gründung von Netzwerken Sicherstellung von materiellen und immateriellen Vermögen durch Kauf Zusammenarbeit mit einer Firma im Gastland zur Verhinderung von Konkurrenzmaßnahmen, Bildung von Synergien, besseren Zugang zu Ressourcen bzw. Behörden mit der Absicht einer besseren Marktpositionierung und Schutz vor der Konkurrenz.</p>	
<p>„Efficiency Seekers“ – Kostenorientiert (Vertikale MNU):</p>	<p>(Aus-)Nutzung unterschiedlicher Faktorausstattungen und Marktstrukturen. Wichtig: das Unternehmen muss standardisierte Produkte erzeugen und an global akzeptierten Produktionsprozessen beteiligt sein.</p>	<p>Nach Dunning (1993):</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ ADI nutzen Vorteile hinsichtlich der Verfügbarkeit und Kosten der Produktionsfaktoren in unterschiedlichen Ländern; ➤ Economies of Scale und Scope – Vorteile durch Investitionen in Länder mit ähnlichen Wirtschaftsstrukturen und Einkommensniveau
<p>“Market Seekers”, markt- und absatzorientiert (Horizontale MNU)</p>	<p>Neue Kunden für Produkte und Dienstleistungen Marktgröße, Wachstumspotential, Kaufkraft der Bevölkerung sind dabei wichtige Größen.</p>	<p>Nach Dunning (1993) Gründe für diese Entscheidung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ “Following suppliers or customers”, ➤ Lokale Marktbearbeitung ist günstiger als die Lieferung, ➤ Anpassung an die lokalen Bedürfnisse (sowohl Produkte als auch Geschäftsoperationen), ➤ Präsenz auf den von seinen Mitbewerbern positionierten Märkten
<p>Politische Faktoren</p>	<p>Einstellung der Regierung zu ADI, Streitschlichtung, Gesetzssystem, Wettbewerbspolitik, arbeitsmarktrechtlich Regelungen etc.)</p>	
<p>Wirtschaftliche Determinanten</p>	<p>Wirtschaftsleistung: (Wachstumsrate, Inflation, Verschuldungsquote), Privatisierung, Barrieren, Wechselkurspolitik, Investitionsanreize etc.</p>	

Quelle: Basierend auf Dunning J.H, (1993), Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley

Um einen Einblick darüber zu bekommen, wie deutsche Investoren den Standort Türkei bewerten, wurden die Teilnehmer unter dem Aspekt der Entscheidungsdeterminanten für den Eintritt in den türkischen Markt nach der relativen Bedeutung der aufgeführten firmenspezifischen Vorteile („Ownership“), Internalisierungsvorteile („Internalization“) und

Standortvorteile („Locational“), wobei letztere in absatz-, kosten- und beschaffungsorientierte Faktoren untergliedert worden waren, befragt. Da MNU bei Investitionen im Ausland einen Wettbewerbsnachteil gegenüber einheimischen Unternehmen haben, müssen sie diese durch unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile kompensieren, die folgendermaßen unterteilt werden können:

- Durch *Ownership advantage*, Produkt- so wie auch Prozessinnovationen, aber auch immaterielle Vermögenswerte wie z. B. Markenname, Qualitätsprodukte, die das lokale Unternehmen nicht vorweisen kann, ergibt sich die Gelegenheit die Nachteile auszugleichen.
- Die *Location advantage* sollen die Auslandsproduktion profitabler machen als die Inlandsproduktion.
- *Internalisation advantage* sollen gewährleisten, dass die Lizenzvergabe oder ähnliche Handlungsformen weniger profitabel sind, als selbst im Ausland zu produzieren. Durch firmeninterne Transaktionen lassen sich Technologie- und Managementwissen leichter und vor allem effizienzsteigernd verbreiten.

Aus der detaillierten Motivliste als Antwortvorgabe sollte die Zielgruppe einzelne Motive innerhalb einer Messskala zwischen 1 (überhaupt nicht wichtig) und 5 (sehr wichtig) beurteilen. Auf Basis dieser Befragung soll der Versuch unternommen werden, zentrale Determinanten für die drei OLI-Vorteile zu identifizieren, die als Treiber für den türkischen Markt aus Sicht der deutschen Kapitalgesellschaften bezeichnet werden können. Im Fragebogen kam diese wie folgt zum Ausdruck:

6.3.4.2 Ownership Advantages („O-Factors“)

Um einen Einblick darüber zu bekommen, wurden die Teilnehmer unter dem Aspekt der Entscheidungsdeterminanten für den Eintritt in den türkischen Markt befragt, um die relative Bedeutung der aufgeführten firmenspezifischen Vorteile („Ownership“) in der Türkei zu bewerten.

Tab. 24: Firmenspezifische Vorteile deutscher MNU

Firmenspezifische Vorteile		überhaupt nicht wichtig		weniger wichtig		etwas wichtig		wichtig		sehr wichtig		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
A1	Management-potential	2	3,6	6	10,9	13	23,6	19	34,5	15	27,3	55	3,71	1,10
A2	Bekanntheit	4	7,3	4	7,3	17	30,9	14	25,5	16	29,1	55	3,62	1,19
A3	Technologiepotenzial	3	5,5	9	16,4	18	32,7	12	21,8	13	23,6	55	3,42	1,18
A4	Effizienzpotenzial	2	3,6	1	1,8	15	27,3	22	40,0	15	27,3	55	3,85	0,97
A5	Exklusive Nutzung	10	18,2	7	12,7	14	25,5	14	25,5	10	18,2	55	3,13	1,36
A6	Produktdifferenzierungsmögl	4	7,3	2	3,6	18	32,7	12	21,8	19	34,5	55	3,73	1,19
A7	Besserer Zugang	6	10,9	1	1,8	19	34,5	15	27,3	14	25,5	55	3,55	1,21

Häufigkeit (F, f); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Aneile in Prozent (%)

Die Türkei hat mit ihrem historischen, geografischen, ethnischen und wirtschaftlichen Potenzial auf dem Balkan, mittelöstlichen und kaukasischen Gebiet großen Einfluss. Aufgrund des vergleichsweise niedrigen türkischen Lohnniveaus, gut ausgebauter Infrastruktur und eines großen gut ausgebildeten Arbeitskräftereservoirs entscheiden sich immer mehr deutsche Unternehmen den türkischen Markt zu erschliessen. Wegen ihrer einzigartigen geografischen Position ist die Stadt Istanbul ein anziehender Ort für deutsche Kapitalanleger. Weil Istanbul eine Nähe zu regionalen Märkten aufweist, und eine Vielfalt ökonomischer Attraktivität anbietet, hat es einen wichtigen Platz in der Wirtschaft. Aus marktpolitischen Erwägungen gibt es eine Reihe von Investitionsmotiven, die ausschlaggebend für deutsche Unternehmen sind. 34,5 % der Unternehmer hielten ihr Managementpotential für sehr wichtig, 29,1 % ihre Bekanntheit für sehr wichtig, 23,6 % ihr Technologiepotential für sehr wichtig, 27,3 % ihr Effizienzpotenzial für wichtig, 34,5 % ihre Produktdifferenzierungsmöglichkeit für sehr wichtig und 25,5 % einen besseren Zugang in den türkischen Markt für sehr wichtig. Es lässt sich aus der Charakterisierung von deutschen Direktinvestitionen schließen, dass der Transfer jener Faktoren, welche die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen beeinflussen, für die Marktposition des Unternehmens in der Türkei einen großen Stellenwert darstellt.

In der vorliegenden Stichprobe ist zu beobachten, daß die Befragten der Aussage „Managementpotential“ als „*Firm-specific factors*“ auf einer Skala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 5 (*sehr wichtig*) im Durchschnitt mit einem Skalenwert von 3,71 (\bar{X}) zustimmten.

6.3.4.3 Location Specific Advantages („L-Factors“)

ADI stehen im Zusammenhang mit der Standortqualität der jeweiligen Volkswirtschaft bzw. Region, in der investiert wird. Die Intensität der ADI in einer Volkswirtschaft ist von wirtschaftlichen, politischen und sozioökonomischen Standortbedingungen abhängig. Insbesondere gehören Merkmale wie die physische und soziale Infrastruktur, das Qualifikationsniveau der Erwerbsbevölkerung oder die politische und wirtschaftliche Stabilität eines Landes, um beispielhaft einige zu nennen, zu den Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit aller in der Region bzw. in der Volkswirtschaft angesiedelten Unternehmen beeinflussen. Da diese Determinanten den jeweiligen Unternehmenserfolg nachhaltig beeinflussen, bedarf es eines Mindeststandards. Folglich sollte sich eine Firma dort niederlassen, wo die nationalen Bedingungen für sie besonders günstig sind, und wo firmeneigene Wettbewerbsvorteile am effizientesten genutzt werden können (Porter 2003, S. 272). Dunning identifizierte im weiteren Verlauf seiner Forschungsarbeiten fünf Bereiche von Standortvorteilen, die durch die ländereigenen Eigenschaften diese Vorteile und folglich die Entstehung von ADI beeinflussen. Die folgende Abbildung gibt hierfür eine Übersicht. (Dunning 1990, S. 47)

Abb. 22: Beziehung zwischen Location-Specific Advantages und Ländereigenschaften nach Dunning

Location-Specific Advantages	Ländereigenschaften mit Einfluss auf diese Standortvorteile
<p>b) <u>Faktorkosten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Ressourcenausstattung - Produktionsfaktor Arbeit - Zwischenprodukte 	<ul style="list-style-type: none"> - Struktur der Faktorausstattung, Bildungs- und Ausbildungsprogramme - Rolle der Gewerkschaften Arbeitslosigkeit - Struktur der Märkte, Rolle der Regierung z. B. in der Gewährung von Subventionen oder Erhebung von Zöllen auf Importe
<p>c) <u>Entfernungskosten</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Transportkosten - Psychische Distanz 	<ul style="list-style-type: none"> - Behindern ADI, wenn die Volkswirtschaft überdurchschnittlich weit von den Hauptabsatzmärkten entfernt ist - Sprache, Kultur und Bräuche als Investitionshemmnisse
<p>d) <u>Produktivität</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Arbeitsproduktivität 	<ul style="list-style-type: none"> - Technologische und Managementkapazitäten der Firmen
<p>e) <u>Risikofaktoren</u></p>	
<p>f) <u>Staatliche Regulierungen</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Investitionsklima - Steuern - Zölle 	<ul style="list-style-type: none"> - Politische und wirtschaftliche Beziehungen des Ursprungslandes zum Zielland - Auch beeinflussbar trotz Doppelsteuerabkommen

Quelle: Dunning, John H.: The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries: Some Implications for the Theory of International Production, in: Dunning, John H./Kogut, Bruce/Blomström, Magnus: Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations, Lund, Lund University Press, 1990, S. 47

Die Präsenz multinationaler Unternehmer in der Türkei hat sich außerordentlich vergrößert. Eines der weiteren Motive für ausländische Investoren stellt die Brückenfunktion der Türkei zwischen Osteuropa und den Emerging-markets des Kaukasus und Zentralasiens dar. Die Türkei zielt im Rahmen ihrer Energiepolitik darauf ab, in diesem Sektor eine Brücke zwischen dem reichen Kaukasus, den zentralasiatischen Ländern und den europäischen Märkten zu sein. Nicht nur große Kapitalgesellschaften wurden auf die Geschäftschancen und die Dynamik des türkischen Marktes gelenkt, sondern auch mittelständische Unternehmen investierten in die Türkei.

Bestimmungsverschiedenheiten der Direktinvestitionen stützen die Notwendigkeit, eine genauere Untersuchung darüber durchzuführen. Im folgenden wurde eine Unterteilung in Markt- und absatzorientierte, Beschaffungs-, kosten – und ertragsorientierte sowie politische und wirtschaftliche Faktoren vorgenommen.

6.3.4.3.1 Markt- und absatzorientierte “L-Factors”

Direktinvestitionen werden in die betreffenden Länder getätigt, um die ausländischen Absatzmärkte auf Dauer zu halten. Für MNU stellen die Absicherung und Erweiterung bestehender Absatzmärkte bzw. der Eintritt in neue Märkte das primäre strategische Ziel dar. Der Zugang zu großen Absatzmärkten und zu (branchenspezifischen) Bezugsmärkten sind für Unternehmen entscheidende Kriterien bei der Wahl des Standortes. Melitz/Ottaviano (2005) belegen, dass Unterschiede in der Marktgröße und Handelskosten Auswirkungen auf Kenngrößen der Leistungskennziffern auf Unternehmenslevel wie Produktivität, Größe haben. Es gibt für deutsche Kapitalanleger viele Gründe, in der Türkei zu investieren. Für marktorientierte Direktinvestitionen sind die wichtigsten der große und wachsende Binnenmarkt, wie dies in der folgenden Tabelle zu sehen ist. 67,3 % bzw. aller antwortenden Unternehmen empfinden das Merkmal „*Marktpotential, -dynamik, -wachstum*“ bzw. „*Markterweiterung*“ bei ihrem Eintritt in den türkischen Markt für sehr wichtig. Die im Bruttonationaleinkommen (BNE) gemessene Marktgröße stellt das statische Kaufpotenzial des Marktes dar⁵⁵. Sie gilt als Indikator für das Absatzpotenzial eines Landes. Die Nähe zum Kunden als Entscheidungskriterium bewerteten ca. 45% mit sehr wichtig. Um mehrere Märkte im Nahen Osten, Kaukasus und Europa zu bedienen besitzt die Türkei geografisch

⁵⁵ Im Gegensatz dazu zeigt das in Wachstumsrate des BSP gemessene Marktwachstum die dynamische Entwicklungsmöglichkeit des Kaufpotenzials des Marktes.

eine gute Position. Knapp 30,0 % nutzen die Türkei als Exportbasis für die angrenzenden Länder. Die Determinante „Umgehung von tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse“ fand bei ca. 12,7 % der befragten deutschen Unternehmen ein Gewicht.

Tab. 25: Bedeutung der markt- und absatzorientierte „L“-Faktoren für deutsche Kapitalgesellschaften in der Türkei

<i>Markt- und absatzorientierte „L“-Faktoren</i>		überhaupt nicht		weniger wichtig		etwas wichtig		wichtig		sehr wichtig		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
C1	Marktpotential, -dynamik, -wachstum	2	3,6	2	3,6	10	18,2	4	7,3	37	67,3	55	4,31	1,120
C2	Kundennähe	1	1,8	1	1,8	11	20,0	17	30,9	25	45,5	55	4,16	,938
C3	Markterweiterung	1	1,8	3	5,5	12	21,8	12	21,8	27	49,1	55	4,11	1,048
C4	Ausweichen des Wettbewerbsdrucks	11	20,0	3	5,5	25	45,5	8	14,5	8	14,5	55	2,98	1,269
C5	Exportbasis für Nachbarmärkte	8	14,5	7	12,7	17	30,9	7	12,7	16	29,1	55	3,29	1,397
C6	Absicherung gegenüber konjunktureller Schwankungen	10	18,2	7	12,7	28	50,9	6	10,9	4	7,3	55	2,76	1,105
C7	Umgehen von tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse	16	29,1	9	16,4	17	30,9	7	12,7	6	10,9	55	2,60	1,328

Häufigkeit (F, f); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Aneile in Prozent (%)

Für die vorliegende Stichprobe ist zu beobachten, daß die Befragten der Aussage „Marktpotential, -dynamik, -wachstum“ als „*Location-specific factors*“ auf einer Skala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 5 (*sehr wichtig*) im Durchschnitt mit einem Skalenwert von 4,31 (\bar{X}) zustimmten., während dies bei „*Umgehen von tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse*“ lediglich 2,60 waren.

6.3.4.3.2 Beschaffungs-, kosten- und ertragsorientierte „L-Factors“

Neben weitest gehender Nutzung vorhandener Standortvorteile erleichtert die Auslandsproduktion den Zugriff auf Ressourcen. ADI aus beschaffungsorientierten Motiven werden zur besseren Versorgung mit im Inland nicht verfügbaren Produktionsfaktoren bzw. Vorprodukten vorgenommen (Sicherheitsaspekt). Außerdem sind Kostenüberlegungen meistens notwendig, da MNU stets eine Gewinnerzielungsabsicht verfolgen (Gewinnaspekt). Kostengünstigere Produktionsfaktoren werden an Auslandsstandorten genutzt, um durch daraus resultierenden Kosteneinsparungen die Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Im internationalen Vergleich weisen deutsche Unternehmen hohe Lohn- und Lohnnebenkosten auf, die ein Auslandsengagement besonders bei arbeitsintensiver Produktion erfordern.

Ein weiterer Kostenfaktor sind für MNU auch die Transportkosten. Die Verbesserung der Infrastruktur führt zu einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit der deutschen Kapitalunternehmen, weil somit die rechtzeitige Leistungsbereitschaft gewährleistet werden kann, die Lagerhaltung zu verringern und folglich Kosten minimiert werden. Sie lassen sich durch Verlagerungen von Teilen des Leistungserstellungsprozesses ins Ausland reduzieren. Angesichts der hohen starken Expansion deutscher Töchter in die Türkei, gilt diese als typischer Standort für lohnkostenbedingte Produktionsverlagerungen. Hadjit und Browne (2005) vertreten die Ansicht, die Türkei habe eine gute Ausgangslage für ADI in der Form „*efficiency seeking*“. Aber nicht nur der komparative Vorteil der geringen Arbeitskosten ist für deutsche Unternehmen ausschlaggebend, um Investitionen zu tätigen wie aus den Bewertungen der Untersuchten schlussgefolgert werden kann. Wichtige Produktionsbasen wurden durch deutsche Kapitalunternehmen gebaut, die Wettbewerbsstärken durch technologische Vorsprünge und erfolgreiche Produktdifferenzierungen ausweisen. Zudem begründen sektorspezifische Wettbewerbsbedingungen und unternehmenseigene Wettbewerbsvorsprünge die hohen Markteinteile deutscher Kapitalgesellschaften.

Tab. 26: Relevanz der Inputfaktoren in der Türkei

<i>Inputfaktoren</i>		überhaupt nicht wichtig		weniger wichtig		etwas wichtig		wichtig		sehr wichtig		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
D1	Verf. v. hoch- und niedrigqualifizierte. Arbeitskräfte	6	10,9	3	5,5	22	40,0	12	21,8	12	21,8	55	3,38	1,209
D2	Sicherung der Rohstoffversorgung	12	21,8	10	18,2	18	32,7	9	16,4	6	10,9	55	2,76	1,276
D3	Verfügbarkeit v. Vorprodukte	11	20,0	9	16,4	19	34,5	10	18,2	6	10,9	55	2,84	1,259
D4	Kosten der Inputfaktoren	7	12,7	4	7,3	21	38,2	11	20,0	12	21,8	55	3,31	1,260
D5	Transportkosten	5	9,1	8	14,5	19	34,5	11	20,0	12	21,8	55	3,31	1,230
D6	Energiekosten	13	23,6	9	16,4	20	36,4	7	12,7	6	10,9	55	2,71	1,272

Häufigkeit (F, **f**); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Aneile in Prozent (%)

In der vorliegenden Stichprobe ist zu beobachten, daß die Befragten der Aussage „*Verf. v. hoch- und niedrigqualifizierte. Arbeitskräfte*“ als „*Location-specific factors*“ auf einer Skala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 5 (*sehr wichtig*) im Durchschnitt mit einem Skalenwert von 3,38 (\bar{X}) zustimmten., während dies bei „Energiekosten“ lediglich 2,71 waren.

6.3.4.3 Politische und wirtschaftliche „L-Factors“

Die besonderen Probleme international agierender Unternehmen können im Allgemeinen unter dem Begriff Länderrisiko gefunden werden. Das Hauptanliegen dabei sind insbesondere die wirtschaftlichen und politischen Risiken, die bestimmte Formen des Markteintritts in den ausländischen Zielmarkt beeinflussen. Politisch bedingte Eingriffe der Regierung in den wirtschaftlichen Handlungsrahmen internationaler Unternehmen können grundlegende Veränderungen der Unternehmensplanung und diese wiederum unvorhergesehene Auswirkungen auf den Unternehmenserfolg zur Folge haben. Politische Risiken korrelieren positiv mit wirtschaftlichen Risiken. Das wirtschaftliche Interesse eines international agierenden Unternehmens an ausländischen Märkten wird überwiegend durch die jeweilige Marktgröße, den Grad der wirtschaftlichen Verflechtung, das Entwicklungspotential und der wirtschaftspolitischen Aspekte bestimmt. Für die Türkei gehören Faktoren wie die politische Stabilität, das Wirtschaftswachstum seit der Finanzkrise 2001, die Reformfortschritte im Rahmen der Beitrittsverhandlungen mit der EU verstärkt ins Blickfeld. Vorteilhafte Bedingungen des ausgewählten Standortes für die deutschen Investoren sind in der Tabelle 28 aufgeführt. In diesem Zusammenhang stellen politische und wirtschaftliche Stabilität eine Grundvoraussetzung für ADI im Gastland dar. Über 50 % stufen das Kriterium „*politische und wirtschaftliche Stabilität*“ bei der Wahl der Türkei als Standort für wichtig bis sehr wichtig ein. Politische Risiken kann man zugleich als politische Interventionsmaßnahmen in die Unternehmenstätigkeit aufnehmen. Die Türkei hat eine der flexibelsten und uneingeschränktesten Verordnungen für Auslandsinvestitionen seit der Gründung der Republik. Es gibt keine diskriminierenden Ausschreitungen gegen ausländische Kapitalanleger. Administrative Prozeduren sind im Verlauf vereinfacht worden. Bei der Einschätzung der Fiskal- und Geldpolitikstabilität waren es ca. 40 %, die diesem Faktor eine wichtige Bedeutung beigemessen haben.

Einen weiteren Faktor, der die Investitionsentscheidungen beeinflussen kann, stellt die Besteuerung in dem jeweiligen Zielland dar. Eine stabile und transparente Besteuerungspolitik vergrößert das Vertrauen von ausländischen Kapitalanlegern, in diesem Land zu investieren, weil auch fiskalische Bedingungen im Allgemeinen als ein wichtiges Kriterium für unternehmerische Investitionsentscheidungen angesehen werden. Durch die Belastung durch Steuern und Abgaben ergeben sich unterschiedliche Nettoerrenditen und Kapitalkosten von ADI nach Steuern. Die türkische Regierung hat viele steuerliche wie auch nichtsteuerliche Anreize geschaffen. Befragte Unternehmer schätzten diese staatlichen

Beihilfen sowie Subventionen allerdings für nahezu unbedeutend ein. Ein Grund könnte hierfür sein, dass international agierende Unternehmen im Allgemeinen mehr Handlungsspielräume für steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten besitzen als nationale Unternehmen, in dem sie durch Verlagerung von liquiden Mitteln in Niedrigsteuerländern transferieren und ihre Finanzstruktur optimieren, um somit die fiskalische Belastung zu minimieren.

Tab. 27: Politische und wirtschaftliche Standortfaktoren

<i>Politische und wirtschaftliche L-Faktoren</i>		überhaupt nicht wichtig		weniger wichtig		etwas wichtig		wichtig		sehr wichtig		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
E1	Politische und wirtschaftliche Stabilität	1	1,8	5	9,1	19	34,5	19	34,5	11	20,0	55	3,62	,972
E2	Staatliche Regulierungsdichte	4	7,3	13	23,6	22	40,0	10	18,2	6	10,9	55	3,02	1,080
E3	Beziehung zu Nachbarländern	6	10,9	11	20,0	21	38,2	9	16,4	8	14,5	55	3,04	1,186
E4	Steuererleichterungen	12	21,8	9	16,4	20	36,4	8	14,5	6	10,9	55	2,76	1,261
E5	Stabilität der Fiskal- und Geldpolitik	4	7,3	6	10,9	23	41,8	10	18,2	12	21,8	55	3,36	1,161
E6	Subventionen	19	34,5	11	20,0	16	29,1	4	7,3	5	9,1	55	2,36	1,282

Häufigkeit (F, f); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Aneile in Prozent (%)

Die Befragten stimmten der Aussage „*Politische und wirtschaftliche Stabilität*“ als „*Location-specific factors*“ auf einer Skala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 5 (*sehr wichtig*) im Durchschnitt mit einem Skalenwert von 3,62 (\bar{X}) zu., während dies bei „*Subventionen*“ lediglich 2,36 waren.

6.3.4.4 Internalisierungsvorteile („I-Factors“)

41,8 % der Probanden hatten bereits erste Erfahrungen mit Auslandsmärkten vor ihrem Markteintritt in die Türkei. Bei den Antworten stellte sich heraus, dass zu je 23,6 % der Befragten die Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern und hohe Transport- und Logistikkosten für wichtig empfanden. 34,5 % gaben an, dass die Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden von großer Bedeutung ist. Bei den sogenannten Folgeinvestitionen („Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern“ und „Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden“) handelt es sich hierbei um einen wichtigen Zulieferanten bzw. Kunden, der „aufgefordert“ wird, ebenfalls in diesem Land zu investieren. Ein Grund hierfür könnte sein, dass der

Investor den qualitativen Standard seiner Vorprodukten sichern möchte bzw. einen bestimmten Anteil an Zulieferungen zu erreichen. Da dies offensichtlich ein besonderer Kunde ist, bleibt oft keine andere Wahl als diesem zu folgen.

Tab. 28: Internalisierungsvorteile

<i>Internalisierungsvorteile</i>		überhaupt nicht wichtig		weniger wichtig		etwas wichtig		wichtig		sehr wichtig		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
B1	Frühere Erfahrungen mit Auslandsmärkten	4	7,3	2	3,6	13	23,6	13	23,6	23	41,8	55	3,89	1,21
B2	Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern (<i>“Following Competitor”</i>)	9	16,4	8	14,5	18	32,7	13	23,6	7	12,7	55	3,89	1,25
B3	Hohe Transport- und Logistikkosten	9	16,4	9	16,4	18	32,7	13	23,6	6	10,9	55	2,96	1,23
B4	Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden (<i>“Following Customer”</i>)	8	14,5	4	7,3	17	30,9	7	12,7	19	34,5	55	3,45	1,41
B5	Strateg. Unternehmensressourcen intern kontrollieren	5	9,1	6	10,9	17	30,9	14	25,5	13	23,6	55	3,44	1,23
B6	Vermeidung von Währungsrisiken	12	21,8	11	20,3	19	34,5	9	16,4	4	7,3	55	2,67	1,20
B7	Vermeidung von Importschranken	14	25,5	9	16,4	20	36,4	4	7,3	8	14,5	55	2,69	1,33
B8	Vermeidung von Verhandlungs- und Beratungskosten durch Export und Lizenzvereinbarungen (<i>“negotiations and consultancy costs”</i>)	14	25,5	7	12,7	19	34,5	7	12,7	8	14,5	55	2,78	1,36
B9	Vermeidung von Such- und Auswahlkosten von ausländischen Partnern	17	30,9	6	10,9	15	27,3	6	10,9	11	20,0	55	2,78	1,49
B10	Vermeidung des Risikos von Vertragsbrüchen	16	29,1	7	12,7	14	25,5	6	10,9	12	21,8	55	2,84	1,51

Häufigkeit (F, f); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Anteile in Prozent (%)

Die Befragten stimmten der Aussagen „Frühere Erfahrungen mit Auslandsmärkten“ und *“Following Competitor”* als „*Location-specific factors*“ auf einer Skala von 1 (*überhaupt nicht wichtig*) bis 5 (*sehr wichtig*) im Durchschnitt mit einem Skalenwert von 3,89 (\bar{X}) zu, während dies bei „*Vermeidung von Währungsrisiken*“ lediglich 2,67 waren.

6.3.5 Handelshemmnisse im Rahmen des Markteintrittes

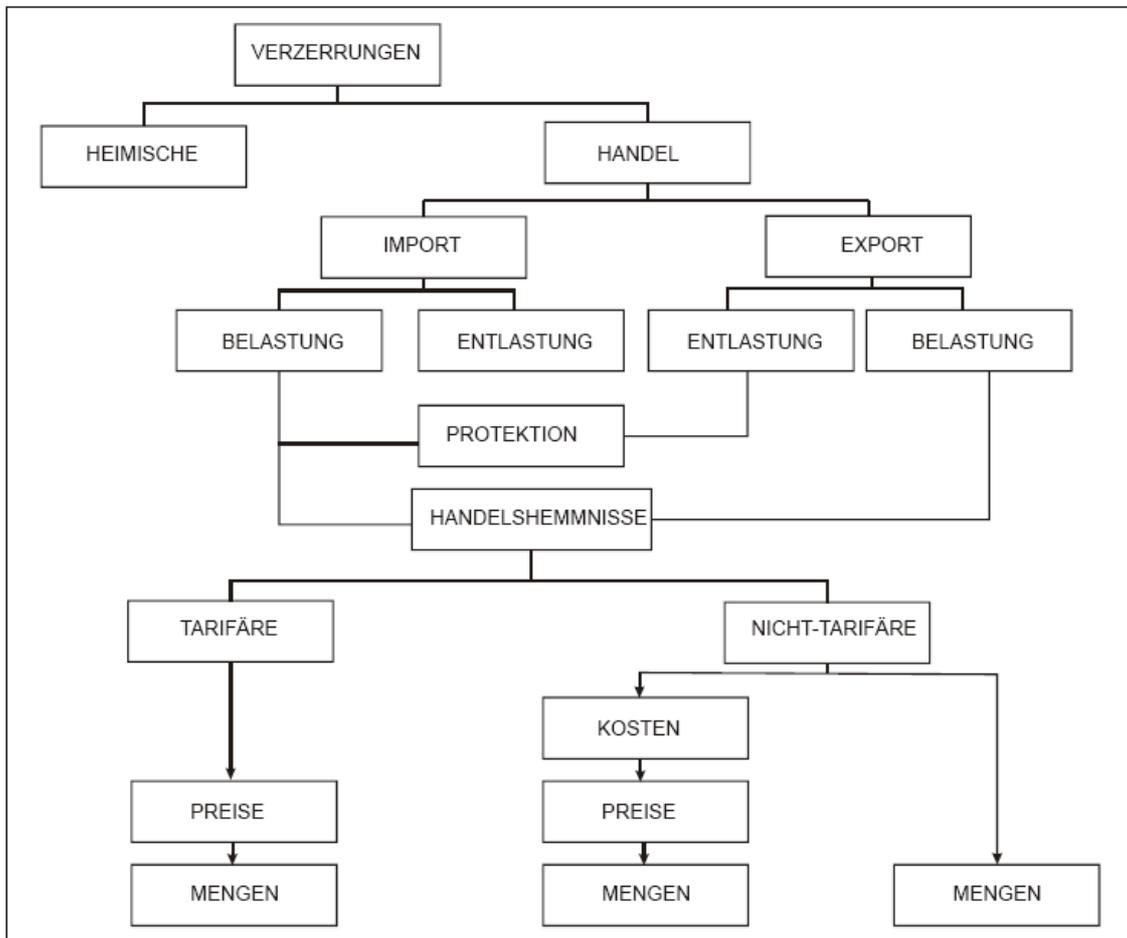
Verschiedene staatliche Praktiken und Faktoren isolieren nationale Wirtschaften vom Weltmarkt und erheben dadurch die Kosten des internationalen Handels.

Markteintrittsbarrieren schrecken jedoch von Investitionen ab, und können die

Wettbewerbsfähigkeit beschränken (Worldbank 2005a). MNU sind mit dem Eintritt in den ausländischen Markt häufig mit formalen wie auch informellen Handels- bzw. Investitionsbarrieren konfrontiert. Markteintrittsbarrieren erhöhen die Kosten des Zugangs und beschränken die vorhandenen Alternativen für den Eintritt, weil die Höhe und der Charakter der Marktzugangsbarrieren die von einer MNU gewählte Markteintrittsstrategie direkt beeinflussen. (s. Johansson 1997, S.157-165) In den letzten Jahren waren Deregulierungstendenzen in vielen Volkswirtschaften zu beobachten, die unter Festhaltung der Nichtdiskriminierungsklausel den Markteintritt erleichterten. Dazu gehörte die Beseitigung sämtlicher Handelsschranken mit protektionistischer Wirkung. Aufgrund des langzeitbehafteten Engagements der MNU bedarf es einer detaillierten Situationsanalyse, um dieser später auftretenden und teilweise nicht leicht korrigierbaren Eigenschaften der Marktzugangsbeschränkungen aufzudecken.

Handelshemmnisse lassen sich nach ihrer Quantifizierung in tarifäre (z. B. Zölle) und nicht-tarifäre (z. B. Local-Content-Vorschriften, technische Normen, Produktstandards, Subventionierungen einheimischer Unternehmen, etc.) Handelsbeschränkungen (NTH) untergliedern. Die erstgenannten Formen sind ihrerseits nichts anderes als Handelssteuern und lassen sich je nach Zielsetzung (z. B. Schutzzölle) und Bemessungsgrundlage (z. B. Wertzölle, Gleitzölle) unterscheiden. Handelshemmnisse die der zweiten Gruppe angehören, kann man in preis- und mengenbezogene Maßnahmen unterteilen. Die Differenzierung in preisbezogenen Handlungsweisen umfassen die Exportsubventionen einerseits und die Ausfuhrbestimmungen andererseits, während mengenbezogene Handlungsbestimmungen sich auf Import- und Exportkontingente beschränken. Die Vielzahl dieser Form der Handelsbeschränkungen erschwert die Analyse ihrer Wirkungen. Im Allgemeinen gilt, dass sie entweder auf direkte Weise die Mengen beeinflussen oder auf indirektem Weg über die Kosten auf die Mengenentscheidungen der Importeure und Exporteure einwirken. (Sauernheimer 2004). Es liegen bereits zahlreiche Entwürfe für Klassifikationen nichttarifärer Handelshemmnisse vor, die sicherlich zu einem besseren Verständnis des Umfangs tarifärer und nichttarifärer Maßnahmen verhelfen. Die folgende Abbildung ist eine davon.

Abb. 23: Handelsbarrieren



Quelle: Sauernheimer, K. (2004): Nicht-tarifäre Handelshemmnisse: Analyse der Auswirkungen auf den Außenhandel, in: Zentes.J./Morschett, D./Schramm-Klein, H. (Hrsg.), Außenhandel - Marketingstrategien und Managementkonzepte, Wiesbaden, S. 5

6.3.5.1 Tarifäre und nicht-tarifäre Barrieren in der Türkei

Im Anschluss an die Liberalisierungspraktiken nach 1980 erschien das Bedürfnis, die heimische Industrie vor unfairen Handelsmethoden zu schützen. Folglich verordnete die Türkei ihren ersten Antidumpingcode 1989 (Gesetzgebung über die Verhinderung des Unlauteren Wettbewerbs in der Einfuhr). Der Abschluss über die Zollunion im Jahre 1995 fordert von der Türkei Angleichung in den Bereichen der Handelspolitik, Zollpolitik, Wettbewerbspolitik an die der Gemeinschaft. Infolgedessen verabschiedete das türkische Parlament eine Reihe von neuen Gesetzen, die im Zusammenhang mit der Zollunion zwischen der Türkei und der europäischen Union einerseits, aber auch Vereinbarungen zwischen der Türkei und der WTO andererseits stehen. Somit nahm das Land ein neues Importregime an, das dem allgemeinen Außenzolltarif der europäischen Union entspricht, bei dem sich gewerbliche Waren aus der Gemeinschaft, ohne Zoll oder sämtlichen quantitativen

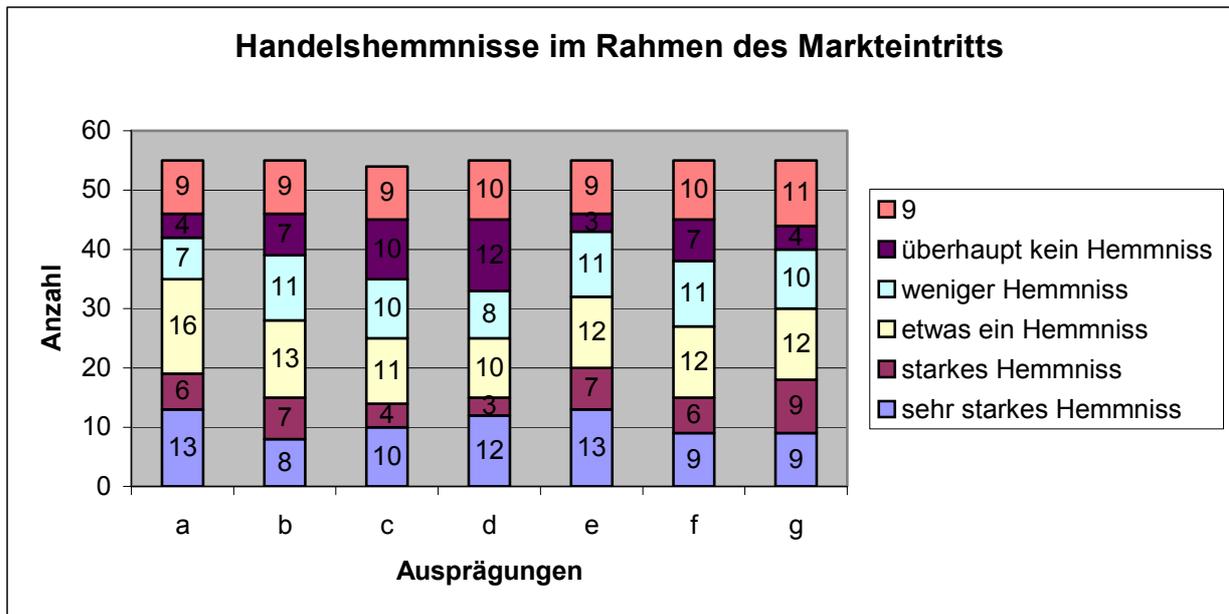
Beschränkungen und Maßnahmen, zwischen der EU und der Türkei frei bewegen. Mittels dieser internationalen Verträge passte sich das geschäftliche Umfeld stärker internationalen Normen an. Aus dem Bericht der Europäischen Kommission (2001) ging hervor, dass der türkische Zollkodex nahezu vollständig an den Besitzstand angeglichen wurde.

Das türkische Amt für Normung (Turkish Standards Institution, Türkiye Standartlar Enstitüsü), gegründet 1954, legt Standards in der Türkei fest, die mit den Qualitätsansprüchen in anderen Ländern im Einklang stehen. Diese öffentliche Behörde nimmt verschiedene Funktionen wie Rechtsetzung, Normung, Akkreditierung und Zertifizierung wahr. Den Unternehmen bescheinigt dieses Standardzertifikat ein bestimmtes Maß an Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen. Die TS-EN-ISO 9000 ist kompatibel mit dem ISO 9000 Quality Management Standards. Der TSE übernimmt die Prüfung und das Zertifikat von Industrieprodukten und das Sekretariat des Außenhandels („Undersecretariat of Foreign Trade“) und des Landwirtschaftsministeriums („Ministry of Agriculture and Rural Affairs“) übernimmt die Prüfung und Zertifizierung landwirtschaftlich bearbeiteten. (s. Ülgen/Zahariadis 2004)

Administrative Barrieren, wie schwache Judikative und Korruption, erforderten mehr Kosten und Zeit, um Geschäfte in der Türkei zu tätigen (FIAS 2001, 2002). Ein Grund zur Beanstandung für ausländische Kapitalanleger war auch die übermäßige Kontrolle des Staates. Im Juni 2003 nahm die Regierung von Ministerpräsident Erdogan ein neues investitionsfreundliches Gesetz an. Diese Neuordnung beseitigte gesetzliche Beschränkungen von ADI und verminderte die Anzahl von Verfahren, die notwendig bei einer Auslandsinvestition in der Türkei sind.

Administrative Hürden können ein anderer entmutigender Faktor für Kapitalanleger sein, wenn die Verfahren beschwerlich, zeitaufwendig und teuer sind. Deutsche Unternehmen betrachten bürokratische Hemmnisse als einen der wichtigsten Faktoren, die ihre Geschäftstätigkeit und damit auch ihre Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigen. Einstweilige Aufforderung zur Vorlage von mehreren, zum Teil unnötigen Dokumenten waren eine erhebliche Erschwerung ihrer geschäftlichen Tätigkeiten.

Abb. 24: Handelshemmnisse im Rahmen des Markteintritts



wobei gilt:

a = Zoll als tarifäre und quantitative Restriktionen

b = Einfuhr-/Ausfuhrmindestpreis als tarifäre und quantitative Restriktionen

c = Local Content Anforderungen als tarifäre und quantitative Restriktionen

d = Importquoten als tarifäre und quantitative Restriktionen

e = Mangel an gewerbl. Schutz- und Urheberrechte als Handelshemmnisse

f = Technische Handelshemmnisse (z.B. Qualitätsstandards, Sicherheits- und Industrienormen)

9 = missing valu

Bürokratische Hemmnisse wie überflüssige Regelungen sowie unklare Abgrenzungen von Zuständigkeiten wirkten bisher auf alle Investoren abschreckend, was ein Nährboden für Korruptionen war. Mit der Gründung einer zentralen Behörde für Auslandsinvestoren, die für alle Belange ausländischer Direktinvestitionen zuständig ist und den Kontakt mit den übrigen notwendigen Behörden übernehmen, stellt eine Erleichterung dar.

Tab. 29: Hemmnis bei Direktinvestitionen

<i>Hemmnis für Direktinvestitionen</i>		sehr starkes Hemmnis		starkes Hemmnis		etwas ein Hemmnis		weniger Hemmnis		überhaupt kein Hemmnis		F	\bar{X}	S
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%			
H1	Wettbewerbswidrige Praktiken (z. B: Korruption)	4	7,3	12	21,8	17	30,9	10	18,2	12	21,8	55	3,25	1,236
H2	Hohe Steuersätze	1	1,8	8	14,5	22	40,0	11	20,0	13	23,6	55	3,49	1,069
H3	Administrative Barrieren in der Gründungsphase	6	10,9	5	9,1	21	38,2	6	10,9	17	30,9	55	3,42	1,315
H4	Politische und Makroökonomische Unsicherheit	3	5,5	5	9,1	24	43,6	7	12,7	16	29,1	55	3,51	1,169
H5	Beschränkungen auf Markteintritt	14	25,5	8	14,5	21	38,2	6	10,9	6	10,9	55	2,67	1,277
H6	Eigentums- und Kontrollrestriktionen	15	27,3	11	20,0	18	32,7	5	9,1	6	10,9	55	2,56	1,288

Häufigkeit (F, f); Mittelwert (\bar{X}); Standardabweichung (S), Aneile in Prozent (%)

6.3.6 Technologietransfer deutscher Unternehmer in die Türkei

Die Türkei hat viele bilateralen und multilateralen Abmachungen in der Wissenschaft und Technologie. Die meisten bilateralen Zusammenarbeiten werden auf der Grundlage von Vereinbarungen ausgeführt, die zwischen den Regierungen oder zwischen TÜBITAK, die im Auftrag der türkischen Regierung handelt, und seinen gleichwertigen ausländischen Organisationen ausgehandelt werden. Die Türkei nimmt auch aktiv an der Wissenschaft und Technologie mit zahlreichen internationalen Organisationen wie Vereinte Nationen, NATO, OECD und Anderen teil. Die Kapazität der Türkei, ausländische Technologie zu erwerben und anzuwenden, ist ein Schlüsselfaktor in der Bestimmung der Fähigkeit des Landes geworden, sich regionalem und globalem Konkurrenzdruck gegenüber zu behaupten und hochwertige Arbeitsstellen für eine schnell wachsende junge Bevölkerung zu sichern.

Die Türkei hat sich in den vergangenen Jahren technologisch und wettbewerbsmäßig positiv entwickelt. Die Qualität der Exporte ist gestiegen und der internationale Verflechtungsgrad hat auch im Bereich der Direktinvestitionen aktiv zugenommen. Wesentliche Instrumente des internationalen Technologietransfers in die Türkei waren die Übernahme ausländischer Technologie durch den Import westlicher Maschinen und Anlagen, ADI und Lizenzen. Da türkische Unternehmen jahrelang nicht im Stande waren eigene Waren wegen des hohen Niveaus der Technologie zu erzeugen, wurden Importe bevorzugt. Wechselweise scheint es, dass die wenig technologiebehafteten Waren von türkischen Unternehmen durch

Lizenzgeschäfte gefertigt wurden und auf diese Weise versuchten, Auslandstechnologie zu importieren. Grund für diese Vorgehensweise war neben der staatlichen Politik der geringe Anteil ausgebildeter Mitarbeiter und die sehr knappen Investition in Forschung und Entwicklung. Die industrie- und technologiepolitischen Herausforderungen auf der Welt zwangen die Türkei sich neu zu orientieren. Insbesondere nach 1980 konnte die Türkei neuere Maßnahmen ergreifen, indem sie immer mehr qualifiziertes Personal zur Verfügung stellte, institutionelle Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zusammenarbeit von Forschungseinrichtungen, Universitäten und der Wirtschaft herstellte, staatliche Forschungs- und Entwicklungsförderung betrieb, um einige Beispiele zu nennen (SPO 1988, S. 11+12) Ebenso spielt die technische Unterstützung aus dem Ausland eine sehr wichtige Rolle bei der Vergrößerung der Produktionskapazität und im Aufbau technologischer Fähigkeiten Erdilek .

Im Vergleich mit den Industriestaaten sind Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten in der Türkei sehr gering. Obwohl die Türkei neueste Technologien benötigt, scheiterte die Anpassung. Finanzielle Ressourcen für die neueste Technologie waren nicht genügend vorhanden. Die Zahl der von der Regierung finanzierten Projekte war beschränkt. Ebenso der Mangel an Kooperationen zwischen Forschungsinstituten, Universitäten und der Industrie können als weitere Gründe genannt werden. Jedoch können jüngste institutionelle Reformen und eine erhöhte wirtschaftliche und politische Stabilität die Türkei zu einem wichtigen Gastland für ADI in der Zukunft werden lassen (vgl. Erdilek 2003), die es ermöglichen wird, neben eigenen Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, Technologien aus dem Ausland mehr anzuziehen. Mit dem neuen Technologieentwicklungsgesetz sind Kooperationen zwischen Unternehmen und Universitäten eingeleitet worden, wodurch einige Technologieparks ihren Betrieb aufgenommen haben. Umfangreiche Rationalisierungs- und Ausbauinvestitionen des Privatsektors lösen einen hohen Bedarf an modernen Technologien aus. ADI verschafft vielen Betrieben in der Türkei den Zugang zu einer verbesserten technologischen Basis. 50,9 % der befragten deutschen Kapitalunternehmen gaben an, dass ein Technologietransfer stattfindet, während bei 34,5 % der beteiligten Unternehmen das nicht der Fall war und 14,5% keine Angaben machten. Managementmethoden der Unternehmen mit ausländischem Kapitalanteil werden von inländischen Firmen übernommen. In technologischer Hinsicht dominieren bei den Aktivitäten deutscher Unternehmen im Allgemeinen jene Technikfelder, in denen die Unternehmen auch in Deutschland stark aktiv sind.

Im Vergleich von eingesetzten Technologien zu entsprechenden türkischen Technologien haben 27,3 % der antwortenden Unternehmen einen Technologievorsprung. Sie gaben an, dass die transferierte Technologie viel besser ist, als die, die in der Türkei derzeit vorzufinden ist. 12,7 % besitzen eine Technologie, die etwas besser ist als die, die in der Türkei genutzt wird. Die Anzahl der Unternehmen die eine Technologie nutzen, die etwa gleich gut ist als in der Türkei beträgt 3,6 %.

In Anbetracht des schlechten Technologieniveaus in der Türkei war eine große persönliche Leitung von ausländischen Lieferanten für die Türkei erforderlich, um importierte Technologien anzunehmen. Aus den Befragungsergebnissen lässt sich der Schluss ziehen, dass in der überwiegenden Zahl der Fälle die modernste Technik in die Türkei gebracht wurde. Mehrere Firmen betonten, dass sie auch zum Teil technologische Anpassungen an die besonderen türkischen Verhältnisse vorgenommen haben. Die Ausbildung von technischem Personal seitens deutscher Führungskräfte sowie technische Beratung tragen in beträchtlichem Maße zur Technologieverbreitung und folglich Anpassung bei. Die eigenen Technologien werden in der Türkei so auf dem neusten Stand gehalten und das Unternehmen bildet gute Facharbeiter aus. Diese verbesserte Ausbildung bzw. Weiterbildung manifestiert sich als Teil des Know-How-Transfers. Aus den Befragungsergebnissen lässt sich der Schluss ziehen, dass in der überwiegenden Zahl der Fälle die modernste Technik in die Türkei transferiert wurde.

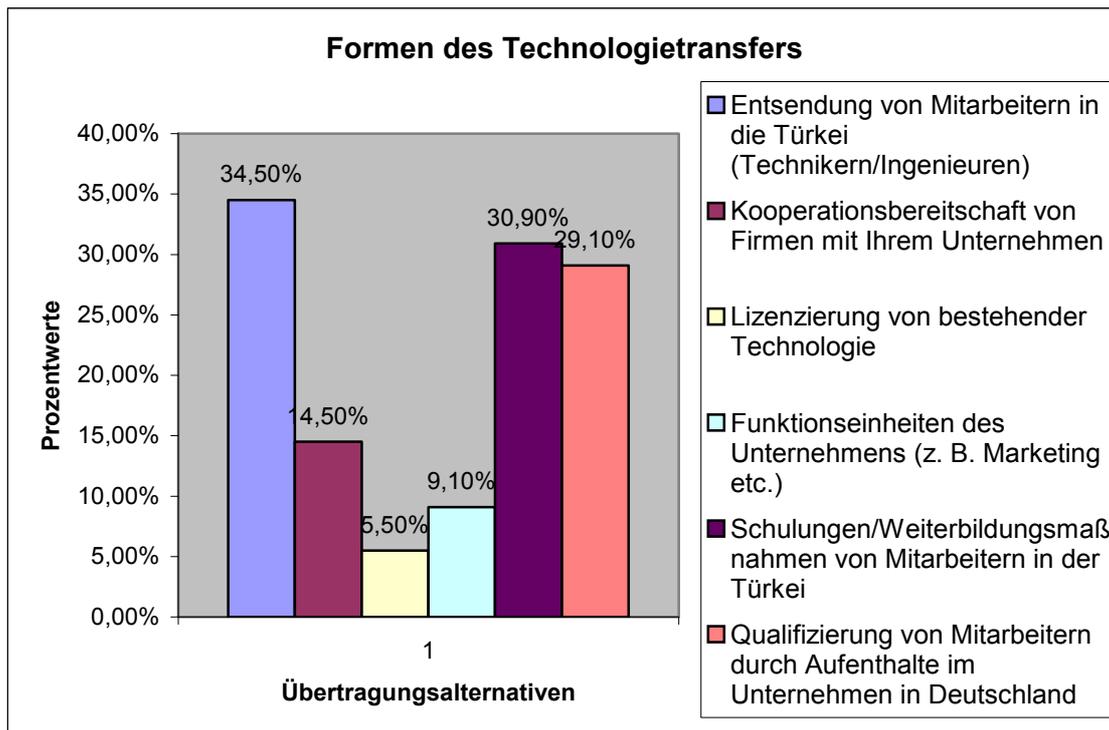
6.3.7 Transfer von Humanressourcen in die Türkei

In internationalen Geschäftsbeziehungen hat der Personaleinsatz ebenso an Bedeutung gewonnen. Zunehmender Wettbewerb und technologischer Entwicklung führten dazu, dass die Anforderungen an die produktive Arbeitsgestaltung neben dem Einsatz, der Führung und Fortbildung qualitativer Arbeitskräfte in den Vordergrund gestellt werden. Das soll hier zu keiner Auseinandersetzung mit dieser betrieblichen Teildisziplin in ihren umfassenderen Themenbereichen Personalplanung, -beschaffung, -einsatz, -entwicklung, -kosten, -abbau und -führung führen. Im Rahmen der betrieblichen Zielvorgaben ist dafür Sorge zu leisten, dass die Unternehmen auf den ausländischen Märkten zu den erforderlichen Mitarbeitern gelangen.

Da Humankapital für die befragten deutschen Kapitalunternehmen einen Engpassfaktor darstellt, gaben 34,5 % der Unternehmen an, Positionen mit hochausgebildeten

Arbeitskräften, die nicht aus dem Gastland stammen (*expatriates*), besetzt zu haben. In manchen Bereichen werden modernste technische Verfahren angewandt und hier gut ausgebildete Fachleute eingesetzt. Deutsche Unternehmen haben die Arbeitsbedingungen in der Türkei in erheblichem Umfang dem deutschen Standard angepasst. Im Rahmen von Weiterbildungsangeboten leisten sie einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung von Humankapital. Aufgrund ihrer Größe und Wirtschaftskraft investieren deutsche Unternehmen in die Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeiter und bieten systematische und umfangreiche Mitarbeiterschulungen an. Die vorhandenen unternehmensspezifische Vorteile basieren auf relativ modernem technischem oder organisatorischem Know-how. Damit sich das Know-how der Techniker und Manager in der Auslandsniederlassung und im Gastland verbreiten kann bzw. die hohen Anforderungen an die Mitarbeiter überwunden werden können, bieten 30,9 % der befragten Unternehmen Schulungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen von Mitarbeitern in der Türkei an. Weitere 29,1 % qualifizieren ihre Mitarbeiter durch Aufenthalte im Unternehmen in Deutschland. Mit der dadurch erworbenen Qualifikationserhöhung kann die Produktivität erhöht werden. Ebenso steigt mit dem Potenzial an hochqualifizierten Arbeitskräften auch die Chance für die Türkei, immer mehr selbst Wissen zu generieren. Durch die umfangreichen Ausbildungsprogramme leisten die Unternehmen mit ausländischem Kapital einen wichtigen Beitrag zu dem Technologietransfer zwischen den Ländern. Auch die starke Zunahme des Anteils der Türken in Führungspositionen ist teilweise ein Ergebnis der Schulungen von Führungskräften. Aus den Ergebnissen lässt sich schlussfolgern, dass, wenn die technologische Lücke in der jeweiligen Branche gering und Humankapital genügend vorhanden ist, die vergrößerte Konkurrenz ein Aufholen der Produktivität (catch-up) herausfordern kann. Die Richtung der Wirkung dieses erhöhten Wettbewerbs hängt deshalb von der Aufnahmefähigkeit der lokalen Firmen ab. Das weist darauf hin, dass sich ADI und Humankapital im Prozess der technologischen Verbreitung gegenseitig ergänzen. Da deutsche Investoren durch ihre Ausbildungsprogramme in erheblichem Umfang zu einer Anhebung des mittel- und hochqualifizierten Arbeitskräftepotenzial beitragen, stellt dies einen Anreiz für die türkische Regierung dar, das Bildungssystem auszubauen, das für die Ausbildung qualifizierter Arbeitskräfte Rechnung trägt.

Abb. 25: Formen des Technologietransfers in die Türkei



6.3.8 Persönliche Einschätzungen

Schließlich wurde in der Erhebung auch die Möglichkeit eingeräumt, dass die Befragten die Gelegenheit bekommen, sich ihrer eigenen Meinung bezüglich der gestellten Frage: „Welche unausgeschöpften Potentiale erkennen Sie im Hinblick der Entwicklung deutsch- türkischer (Wirtschafts-)Beziehungen?“ Ausdruck zu verleihen. Wünsche, Äußerungen bzw. Kritik können wie folgt präsentiert werden:

- Planung und Arbeiten mit einer deutschen Genauigkeit, während Ausführung dieser Arbeiten mit der türkischen Agilität und Einfallsreichtum ausgeführt werden sollen.
- Flexibilität in der Produktion in der Türkei.
- Unausgeschöpfte Potentiale sind in allen Bereichen der Wirtschaft in der Türkei zu erkennen. Bedingt durch die Offenheit, Neues zu erlernen und sich als Wirtschaftsmacht etablieren zu wollen.
- Mehr Kooperation zwischen den Unternehmen.
- Deutsche Vorgehensweise beruht auf einer systematischen und planvollen Denkweise. Im Gegensatz dazu improvisiert der türkische Unternehmer gerne je nach Situation mit dem Nachteil, diese nicht weiterentwickeln zu können.

6.4 Nichtparameterischer Test

In diesem Kapitel soll untersucht werden, ob sich die Angaben von Unternehmern, die eine JV gegründet haben und die der 100%igen Tochtergesellschaft so ähnlich sind, dass auf eine einheitliche Grundgesamtheit geschlossen werden kann, oder ob von zwei unterschiedlichen Grundgesamtheiten auszugehen ist. Mit anderen Worten wurde der Versuch unternommen zu überprüfen, ob sich zwei Stichproben in ihrer zentralen Tendenz voneinander unterscheiden. Dabei wurde die Variable „Markteintritt“ in zwei Gruppen unterteilt: Joint-Venture und 100%ige Tochtergesellschaften. Aufgrund der fehlenden Normalverteilung kann der t-Test für unabhängige Stichproben nicht durchgeführt werden. Es eignet sich bei dieser Vorgehensweise deshalb um die Anwendung des nicht-parametrischen Mann-Whitney-Tests (U-Test). Gegenüber den parametrischen Tests stellen nichtparametrische Tests wesentlich geringere Anforderungen an die Verteilung der Werte in der Grundgesamtheit und stellen weniger strenge Anforderungen an das Skalenniveau der zu untersuchenden Variablen, weil hier die Analyse auf Rangzahlen und nicht Rohdaten basiert und somit ein Ordinalskalenniveau ausreicht. Als unabhängige Variablen kommen im allgemeinen nur nominal- oder ordinalskalierte Variablen in Betracht. Getestet wird beim U-Test die Gleichheit der *Mediane*, also der Häufigkeitsmitten. Die Hypothese für den Vergleich zweier unabhängiger Gruppen lautet:

H_0 : Die beiden Stichproben stammen von der selben Grundgesamtheit

H_A : Die beiden Stichproben stammen von unterschiedlichen Grundgesamtheiten,

wobei diese keine Annahme bezüglich der Verteilung machen. Die Teststatistik für den Mann-Whitney test ist U. Dieser wird mit dem kritischen Wert verglichen. Falls der U-Wert den kritischen Wert überschreitet, wird die Nullhypothese zugunsten der Alternativhypothese verworfen. Der U-Test ist ein gewöhnlicher ein zweiseitiger Test. Erst bei Vorliegen von ausreichender Stichprobenanzahl kann der Z-Test für den einseitigen Test angewendet werden.

Der U-Test wurde auf die OLI-Faktoren angewendet, deren Ergebnisse unten abgebildet sind. Bei den Faktoren wie Managementpotential etc. wurde die Intensität einer Empfindung durch die Zuordnung zu einer vorgegebenen Kategorie wie *überhaupt nicht wichtig*, *weniger wichtig*, *etwas wichtig*, *wichtig*, *sehr wichtig* abgefragt.

Die jeweils erste Tabellenhälfte gibt eine Übersicht über die Statistik der Ränge innerhalb der beiden Gruppen wie Stichprobenumfang, mittlerer Rang sowie Rangsumme an. Die zweite Hälfte der Tabelle gibt das Testergebnis *U*-Wert nach Mann-Whitney und *Z*-Wert für einen weiteren Test wieder. Dazu jeweils die „asymptotische“ Signifikanz (*P*-Wert). Für den *U*-Test, also den Medianvergleich zweier unabhängiger Stichproben (mit u.U. verschiedenen Stichprobenumfängen) ist nur der *U*-Wert relevant. Das Vorzeichen des *Z*-Wertes gibt die Richtung der Mediandifferenz.

Tab. 30: Mann-Whitney-Test für O-Faktoren

	Ränge			Statistik für Test ^a			
	Markteintritt	N	Mittlerer Rang	Rangsumme	Mann-Whitney-U	Z	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Managementpotential ("O-Vorteile")	WHO	25	25,64	641,00	284,000	-0,336	0,737
	JV	24	24,33	584,00			
	Gesamt	49					
Bekanntheit ("O-Vorteile")	WHO	25	24,10	602,50	277,500	-0,467	0,640
	JV	24	25,94	622,50			
	Gesamt	49					
Technologiepotential ("O-Vorteile")	WHO	24	22,00	528,00	228,000	-1,050	0,294
	JV	23	26,09	600,00			
	Gesamt	47					
Effizienzpotential ("O-Vorteile")	WHO	25	23,00	575,00	250,000	-0,831	0,406
	JV	23	26,13	601,00			
	Gesamt	48					
Exklusive Nutzung eines Vertriebssystems) ("O-Vorteile")	WHO	24	25,96	623,00	253,000	-0,741	0,459
	JV	24	23,04	553,00			
	Gesamt	48					
Produktdifferenzierungsmöglichkeiten ("O-Vorteile")	WHO	25	27,48	687,00	238,000	-1,298	0,194
	JV	24	22,42	538,00			
	Gesamt	49					
Besserer Zugang zu besseren Informationen) ("O-Vorteile")	WHO	24	23,00	552,00	252,000	-0,773	0,440
	JV	24	26,00	624,00			
	Gesamt	48					

a. Gruppenvariable: Markteintritt

Die durchschnittlichen Ränge (Spalte „Mittlerer Rang“) für 100%ige Tochtergesellschaften (WHO) liegen ziemlich auf der gleichen Höhe mit denen, die sich für das und Joint-Ventures (JV) ergeben haben. Die mittleren Rangwerte sind sehr ähnlich. Daraus könnte geschlossen werden, dass die Stichproben aus der gleichen Grundgesamtheit stammen. Um jedoch sicher zu gehen, wird neben den durchschnittlichen Rangwerten zusätzlich untersucht, wie häufig

ein Wert der ersten Gruppe (JV) einem der zweiten Gruppe (WHO) vorausgeht bzw. wie häufig ein Wert der zweiten Gruppe vor einem der ersten Gruppe angeordnet ist. Die geringere der beiden Häufigkeiten wird in der Spalte mit der Beschriftung *Mann-Whitney-U* angegeben. Dabei ist auf einem Signifikanzniveau von 0,05 die folgende Hypothese zu überprüfen:

H₀: In der Grundgesamtheit „deutsche Direktinvestitionen“, die Angaben zu den O-Faktoren machten, gibt es keinen investitionsformspezifischen Unterschied in der mittleren Lage der O-Faktoren-Verteilungen.

Anhand dieser Werte wird eine Signifikanz für die Nullhypothese berechnet. Für dieses Beispiel sind die Signifikanzwerte größer als 0,05. Bei einer derart großen Irrtumswahrscheinlichkeit kann die Nullhypothese, die O-Faktoren von WHO und JV würden der gleichen Grundgesamtheit entstammen, nicht zurückgewiesen werden. Unterschiede bei der zentralen Tendenz beider Gruppen lassen sich nicht nachweisen.. Demnach ist davon auszugehen, dass bei deutschen Direktinvestitionen kein investitionsspezifischer Unterschied im den mittleren O-Faktoren besteht.

Tab. 31: Mann-Whitney-Test für ausgewählte L-Faktoren

Ränge					Statistik für Test ^a		
	Markteintritt	N	Mittlerer Rang	Rangsumme	Mann-Whitney-U	Z	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Marktpotential, - dynamik, - wachstum ("L-Vorteile")	WHO	24	24,17	580,00			
	JV	24	24,83	596,00			
	Gesamt	48			280,000	-0,224	0,822
Kundennähe ("L-Vorteile")	WHO	24	23,54	565,00			
	JV	24	25,46	611,00			
	Gesamt	48			265,000	-0,526	0,599
Markterweiterung ("L-Vorteile")	WHO	24	23,81	571,50			
	JV	24	25,19	604,50			
	Gesamt	48			271,500	-0,380	0,704
Verfügbarkeit von hoch- und niedrigqualifizierten Arbeitskräfte ("L-Vorteile")	WHO	24	23,63	567,00			
	JV	24	25,38	609,00			
	Gesamt	48			267,000	-0,447	0,655
Kosten der Inputfaktoren ("L-Vorteile")	WHO	24	21,54	517,00			
	JV	24	27,46	659,00			
	Gesamt	48			217,000	-1,509	0,131
Transportkosten	WHO	23	22,43	516,00			

("L-Vorteile")	JV	23	24,57	565,00			
	Gesamt	46			240,000	-0,552	0,581
Politische und wirtschaftliche Stabilität	WHO	25	21,84	546,00			
	JV	23	27,39	630,00			
("L-Vorteile")	Gesamt	48			221,000	-1,439	0,150
	WHO	25	23,20	580,00			
Staatliche Regulierungsdichte	JV	23	25,91	596,00			
	Gesamt	48			255,000	-0,694	0,487

a. Gruppenvariable: Markteintritt

Die durchschnittlichen Ränge (Spalte „*Mittlerer Rang*“) für 100%ige Tochtergesellschaften (WHO) liegen auch bei den L-Faktoren ziemlich auf der gleichen Höhe mit denen, die sich für das und Joint-Ventures (JV) ergeben haben. Die mittleren Rangwerte sind sehr ähnlich. Auf einem Signifikanzniveau von 0,05 wurde hier die folgende Hypothese überprüft:

H_0 : In der Grundgesamtheit „deutsche Direktinvestitionen“, die Angaben zu den L-Faktoren machten, gibt es keinen investitionsformspezifischen Unterschied in der mittleren Lage der L-Faktoren-Verteilungen.

Anhand der Werte wird demnach eine Signifikanz für die Nullhypothese berechnet. Für diese Untergruppe sind die Signifikanzwerte größer als 0,05. Bei einer derart großen Irrtumswahrscheinlichkeit kann die Nullhypothese, die L-Faktoren von WHO und JV würden der gleichen Grundgesamtheit entstammen, nicht verworfen werden. Unterschiede bei der zentralen Tendenz beider Gruppen lassen sich nicht nachweisen. Demnach ist davon auszugehen, dass bei deutschen Direktinvestitionen kein investitionsspezifischer Unterschied im den mittleren L-Faktoren besteht.

Tab. 32: Mann-Whitney-Test für I-Faktoren

		Ränge		Statistik für Test*			
	Markteintritt	N	Mittlerer Rang	Rangsumme	Mann-Whitney-U	Z	Asymptotische Signifikanz (2-seitig)
Frühere Erfahrungen mit Auslandsmärkten ("I-Vorteile")	WHO	24	24,81	595,50	280,5	-0,166	0,868
	JV	24	24,19	580,50			
	Gesamt	48					
Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern ("I-Vorteile")	WHO	24	20,79	499,00	199,000	-1,463	0,143
	JV	22	26,45	582,00			
	Gesamt	46					
Hohe Transport- und Logistikkosten ("I-Vorteile")	WHO	24	23,96	575,00	275,000	-0,022	0,983
	JV	23	24,04	553,00			
	Gesamt	47					
Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden ("I-Vorteile")	WHO	24	24,46	587,00	265,000	-0,244	0,807
	JV	23	23,52	541,00			
	Gesamt	47					
Strategische Unternehmensressourcen intern kontrollieren ("I-Vorteile")	WHO	25	22,48	562,00	237,000	-1,298	0,194
	JV	24	27,63	663,00			
	Gesamt	49					

a. Gruppenvariable: Markteintritt

Die durchschnittlichen Ränge (Spalte „Mittlerer Rang“) für 100%ige Tochtergesellschaften (WHO) liegen auch bei den I-Faktoren ziemlich auf der gleichen Höhe mit denen, die sich für das und Joint-Ventures (JV) ergeben haben. Die mittleren Rangwerte sind sehr ähnlich. Auf einem Signifikanzniveau von 0,05 wurde hier die folgende Hypothese überprüft:

H_0 : In der Grundgesamtheit der deutschen Direktinvestitionen, die Angaben zu den I-Faktoren machten, gibt es keinen investitionsformspezifischen Unterschied in der mittleren Lage der I-Faktoren-Verteilungen.

Anhand der Werte wird demnach eine Signifikanz für die Nullhypothese berechnet. Für diese Untergruppe sind die Signifikanzwerte größer als 0,05. Bei einer derart großen Irrtumswahrscheinlichkeit kann die Nullhypothese, die I-Faktoren von WHO und JV würden der gleichen Grundgesamtheit entstammen, nicht verworfen werden. Unterschiede bei der zentralen Tendenz beider Gruppen lassen sich nicht nachweisen. Demnach ist davon auszugehen, dass bei deutschen Direktinvestitionen kein investitionspezifischer Unterschied im den mittleren I-Faktoren besteht.

7. Empirische Studie über die Beziehung zwischen deutschen Direktinvestitionen und dem Wirtschaftswachstum in der Türkei

7.1 Wirtschaftswachstum in der Türkei

Um eine gänzlich modernere Republik innerhalb der vom Lausanner Vertrag (1923) festgelegten Grenzen aufzubauen, bedurfte es einer Wirtschafts- und Sozialpolitik mit notwendiger institutioneller Infrastruktur. Die Wirtschaft musste an neue Bedingungen angepasst werden. Parallel hierzu versuchte man die Kriegsfolgen zu überwinden. Bestimmte Wirtschaftssektoren wurden im Rahmen der Modernisierungsprojekte gefördert. Die gezwungenen Erneuerungsmaßnahmen konnten einen Wirtschaftsaufschwung verwirklichen, weil unter anderem aufgrund des Krieges ungenutzte Kapazitäten in den Wirtschaftskreislauf eingespeist werden konnten. Mit der Beendigung der im Vertrag von Lausanne vorgeschriebenen Verpflichtungen (1929) ergab sich eine Neuorientierung der Wirtschaftspolitik, die eine staatlich-protektionische Ausrichtung (1930-1939) vorsah. Der Gedanke einer staatlichen Planung und Führung der Wirtschaft entwickelte sich somit in der Türkei, weil der Privatsektor in strategischen Sektoren nicht die erforderliche Anstrengung zur Weiterentwicklung der Wirtschaft nachkommen konnte. Mit der aktiven Beteiligung des Staates an der Wirtschaft brachte man es in die Lage, eine moderate Wachstumsrate zu erzielen. Zum Ausbau der Produktionskapazitäten benötigte die Türkei industrielle Investitionsgüter. In den 40er Jahren stagnierte die Wirtschaft in größerem Ausmaß, weil zur Neutralitätshaltung während des Zweiten Weltkrieges die nationalen Ressourcen für Militärausgaben genutzt wurden. Mit dem Übergang vom Einparteien- zum Mehrparteiensystem (1946) veränderten sich auch die strategischen Präferenzen in der Wirtschaft. Ein neuer wirtschaftlicher Entwicklungsplan wurde vorbereitet, um das Bestreben auf dem Gebiet der industriellen Entwicklung des Privatsektors zu steigern. Auch wenn im beschränkten Maße entsprechende Gesetzesänderungen vorgenommen wurden, um ausländisches Kapital in das Land zu fördern. In Anlehnung an die nach dem Militärputsch (1960) neu erstellte Verfassung (1961) richtete das Komitee der Nationalen Einheit das Staatliche Planungsamt, als eine verfassungsmäßige Institution, ein. Mit den Fünf-Jahresplänen zwischen 1963 – 1980 wurden in Anlehnung an die Ziele Pläne entwickelt. Die Absicht dieser Pläne war, dass sowohl vom Staat als auch seitens des privaten Sektors konstruktive Impulse für die türkische Wirtschaft einhergehen sollten (Mixed-Economy). An die Entscheidungen, die für die einzelnen Pläne gemacht wurden, war der Staat gebunden, während für den privaten Wirtschaftssektor eine eher wegweisende Rolle beigemessen wurde.

Das Wachstum sollte auf eine langfristige Importstrategie ausgerichtet sein. Neben den Handels- und Finanzrestriktionen tätigte die Regierung Investitionen. Im Rahmen einer solchen Wirtschaftspolitik konnte das Bruttosozialprodukt mit relativ schnellen Zuwachsraten gesteigert werden. Angesichts der weltweit zu beobachteten Entwicklungen und der innenpolitischen Anlässe Ende der 70er Jahre verminderte sich das Wirtschaftswachstum in nennenswertem Ausmaß. Radikale Anpassungen zur Neustrukturierung der Wirtschaft wurden mit den am 24.01.1980 gefassten Beschlüssen herbeigeführt. Das Land sah sich einer tiefgreifenden Veränderung gegenüber. Das wirtschaftliche Systems der Türkei brachte radikale Umwälzungen hervor. Die Teilnahme am Welthandel stimulierte den Außenhandelsumfang und beeinflusste positiv den nationalen Wachstumsprozess. Im Gegensatz zu den Gründungsjahren stellten die Außenhandelsbarrieren und der Protektionismus nicht mehr den Motor des ständigen nationalen Wachstums dar.

Tab. 33: Strukturelle Veränderungen in der türkischen Wirtschaft

Periode	Wachstum (%)	Wachstum pro Kopf (%)	Wichtige Ereignisse	Wirtschaftspolitik
1923-1980	5,4	3,0		
1923-1938	7,9	5,8	= Gründungsjahr = Industrialisierungsbemühungen = Einparteiensystem	Importsubstituierende Industrialisierung
1939-1946	0,1	-1,7	= Krieg	
1947-1960	6,3	3,6	= Nachkriegszeit = Liberalisierungsbemühungen = Mehrparteiensystem	
1961-1977	5,8	3,3	= staatl. Planung	
1978-1980	-0,7	-2,7	= Wirtschaftskrise	
1981-1989	4,8	2,4	= Öffnung der Märkte	Exportorientiertes Wirtschaftswachstum
1990-1998	3,4	1,5	= Liberalisierung im Finanzsektor	
1999-2001	-3,1		= Finanzkrise	
2002-2005	7,8	6,1	= Neuwahlen	
2006-2008				

Modifiziert entnommen aus: Ay, A.; Karacor, Z.: 2001 SONRASI DÖNEMDE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KRİZDEN BÜYÜMEYE GEÇİŞ ÜZERİNE BİR TARTIŞMA, in: [Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi](#), 2006,(16):67-86, S. 70

Der unter der Regierung Turgut Özals eingeführte Liberalisierungsprogramm verhalf die Zahlungsbilanzkrise einzudämmen. Stabilisierung der Leistungsbilanz ermöglichte die

Kreditwürdigkeit der Türkei, Kapital auf internationalen Märkten zuzuleihen. Die wirtschaftliche Leistung brach erneut mit der Krise in 1994 ein. Das äußerliche und innere Vertrauen zur Fähigkeit der Regierung, die Krise zu führen, nahm ab, und die Wirtschaftsschwierigkeiten verschlimmerten sich. Die Finanzkrise führte zu einer Absenkung des BIP, nachdem die Wirtschaft in 1992 und 1993 gewachsen war. Zur Ankurbelung des Wirtschaftswachstums war ein Stabilisierungspogramm notwendig. Das Paket von Maßnahmen, die von der Regierung am 5. April 1994 bekannt gegeben wurden, wurde auch dem Internationalen Währungsfond als ein Teil seiner Bitte um eine Hilfsmöglichkeit vorgelegt. In Bezug auf mittlere und langfristige Perspektiven hat die Türkei lange unter der politischen Instabilität gelitten. Ismihan et al. (2001) untersucht in seiner Studie die empirischen Beziehung zwischen makroökonomischer Instabilität, Kapitalakkumulation und Wirtschaftswachstum in der Türkei für den Zeitraum zwischen 1964-1999. Unter Anwendung zeitreihenökonomischer Analysetechniken (Kointegration und Impuls-Response-Analyse) deuten die Ergebnisse der Arbeit darauf hin, dass die chronische und die makroökonomische Instabilität der türkischen Wirtschaft sehr stark die Investitionen und das Wirtschaftswachstum beeinträchtigt (Ismihan/Metin-Ozcan/Tansel 2001). Nach den kurzlebigen Regierungen und Koalitionsregierungen kam eine einzelne Regierungspartei mit den Wahlen von 2002 an die Macht. Der Türkei fehle es an geringem Vertrauen, starken Regierungen und informellem Sektor, was in der Vergangenheit das nachhaltige Wirtschaftswachstum verhinderte (OECD 2004) Der Mangel an Disziplin in der Währungs-, Steuer- und Finanzierungspolitik hatte eine destabilisierende Wirkung auf die Wachstumsrate (Moghadam et. al. 2005). Das Ziel der Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung in der Türkei kam durch den wirtschaftspolitischen Entschluss der neuen Regierung. Die Wirtschaft wuchs in den letzten fünf Jahren wie nie zuvor in der türkischen Wirtschaftsgeschichte. Die Türkei ist noch im Vergleich zu den meisten vorhandenen EU-Mitgliedern sehr schwach, jedoch dynamischer. Dies geht aus einer Untersuchung der Turkish Economic Association hervor, die im Rahmen der SWOT-Analyse zum Ausdruck gebracht wird (Turkish Economic Association 2003). Tatsache ist, dass der grösste Teil der sogenannten 'Peripherie' jetzt stärker wächst als der 'Kern'. (Dervis et al. 2004) Dutta/Ciahn 2005 analysierten mittels Kointegration und Fehlerkorrekturmodell die Rolle von handelspolitischen Maßnahmen innerhalb der Periode 1980 – 2000 auf das Produktionswachstum in der Türkei. Die empirischen Ergebnisse weisen darauf hin, dass dort eine langfristige Beziehung zwischen Bruttoinlandsprodukt und dem realen Kapitalstock, Arbeitskräften und realen Nettoimporten besteht. Alici/Ücal (2003) demonstrierten die Wirkung vom Liberalisierungsprozess der Türkei auf das

Wirtschaftswachstum, in dem sie eine Granger kausale Beziehung zwischen 1987-I bis 2002-IV untersuchten. Dabei soll die Wechselbeziehung zwischen Handel, ADI und Wirtschaftswachstum aufgezeigt werden. Ismihan/Metin-Özcan (2005) untersuchten den Beitrag der Kapitalakkumulation und der totalen Faktorproduktivität (TFP) auf das Wirtschaftswachstum zwischen 1960-2004. Zu ihren Ergebnissen zählt, dass TFP und Kapitalakkumulation wichtige Quellen des Wirtschaftswachstums im Untersuchungszeitraum darstellen. (Ismihan, M./Metin-Özcan 2005) Auch wenn die ununterbrochene Wachstumsphase von über 20 Quartalen in 2008 an Dynamik verlor, zeigt die Türkei ein hohes Maß an Stabilität, so dass die Investoren in ihrer Risikoeinschätzung längerfristig von einer Stabilisierung der Verhältnisse eingehen.

7.2 Bedeutung der ADI für die Türkei

Die Türkei verhielt sich meistens aus ideologischen Gründen gegenüber den Vorteilen von ADI skeptisch und legte eine breite Reihe von Beschränkungen auf. Staatlich kontrollierte Unternehmen sollten einen wichtigen Beitrag leisten. Da man im späteren Verlauf einsah, dass die Staatsunternehmen unproduktiv arbeiteten, erhob sich der Anspruch der Privatwirtschaft eine größere Rolle beizumessen. Ebenso konnte das bislang verfolgte Wachstumsregime, beruhend auf die importsubstituierende Industrialisierungsstrategie, in der Überwindung der Strukturengpässe nicht nützlich sein. Folglich unterzog sich die Türkei einer Reihe von Reformen. Die Handelspolitik der Türkei änderte sich nach den Reformen Anfang der 80er Jahre von der Importsubstitution bzw. Selbstversorgung („*self-reliance*“) zur exportfördernden Wachstumsstrategie. Die Exportpromotionspolitik wurde mit mehreren radikalen Reformen wie z. B. Liberalisierung des Devisenmarkts, der Aufmunterung der ADI eingeführt, um komparative Vorteile der Türkei im internationalen Handel auszunutzen. (vgl. Erdilek 2003) Die damalige Regierung sah ein, dass in einer zunehmend globalisierten Weltwirtschaft auch die Türkei die Barrieren aufheben, ihre Wirtschaft öffnen und die Vorteile der Auslandsinvestition ausnutzen musste. Um die Entwicklung der Wirtschaft zu beschleunigen, wurde Auslandsinvestitionen ein Vorrang gegeben.

Die Türkei hat jedoch in den vergangenen Jahrzehnten vernachlässigt, das Wirtschaftswachstum durch qualitative und quantitative Investitionen zu fördern. Demzufolge ist die Türkei ein Land mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen mit ungenügendem Spar- und Investitionsvermögen (van Rijckeghem/Üçer 2009, S. 31 f.). Um sich mit dem Lebensstandard der europäischen Ländern zu konvergieren, ist eine Investitionserhöhung eine

Art Vorbedingung für die Wohlfahrtssteigerung. ADI stellen für die Türkei eine alternative Quelle von Auslandskapital dar. Tatsächlich schlägt die Theorie vor, dass Zuströme von Auslandskapital nationale Ersparnisse ergänzen würden. Im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen sind ADI stabilere externe Kapitalressourcen und sind zugleich in die Binnenwirtschaft nachhaltiger integriert.

Die gegenwärtige türkische Regierung hat sich überwiegend drei Ziele gesetzt: die europäische Integration, wirtschaftliche Entwicklung und die Ausweitung bzw. Vertiefung demokratischer Grundsätze. Sie verstärkte nach den beiden letzten Krisen in der Türkei (November/Dezember 2000 und Februar 2001) die Bankverkehrsaufsicht, forderte mehr Transparenz in internationale Geldgeschäften ein und stellte die erforderlichen Sicherheitsmaßnahmen bezüglich Aufsicht und Regulierung von Finanzmärkten sicher. Das Ziel des Programms zur Stabilisierung der Makroökonomie der Regierung ist ein nachhaltiges Wachstumsniveau mit einem dynamischen privaten Sektor und einem kleineren, aber dafür wirksameren öffentlichen Sektor zu erreichen. Im Rahmen der Beitrittsverhandlungen zur EU-Mitgliedschaft zielt die Türkei darauf ab, ihre internationale Wettbewerbsposition zu stärken und ein relativ hohes Lebensstandard für die Bevölkerung zu erreichen. Für all diese Entwicklungen sind ADI unverzichtbar. Dabei müssten Strategien entwickelt werden, die ausländische Investoren in das eigene Land anziehen. Neben der geostrategischen Bedeutung der Türkei erhofft sich die Regierung durch rechtlich- und wirtschaftsstrukturelle Reformen die Basis für (neue) Anreize für ausländische Investoren zu verfestigen. Verbesserte Marktmechanismen im Sinne von Beseitigung von Marktverzerrungen wie Zölle, behördliche Barrieren etc. gehörten genauso dazu wie zeitraubende administrative Prozeduren. Ein umfassendes Reformprogramm zur Rationalisierung der investitionsbezogenen Verfahrensstrukturen wurde ins Leben gerufen und die Anstrengungen für ein verbessertes Investitionsklima wurde an die erste Stelle der Tagesordnung gestellt. Mit internationalen Konferenzen, Gründung der Webseite www.investinturkey.com, Informationsvermittlungen durch Medien etc. wurde eine offensive in der Bekanntmachung der geänderten Investitionsbedingungen gestartet. Zur Steigerung der produktiven Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und des Privatsektors hat die Regierung einen Koordinationsausschuss zur Verbesserung des Investitionsklimas (YOIKK⁵⁶) gegründet, in der Fachpersonen aus der

⁵⁶ YOIKK(Yatırım Ortamını İyileştirme Koordinasyon Kurulu) ist in folgende Fachbereiche eingeteilt:
„Company establishment, Employment, Sectoral Licenses, Location of Investment, Taxes and Incentives,

Privatwirtschaft und dem Staatssektor konkrete Vorschläge und Strategien zur Überwindung von sämtlicher Investitionsbarrieren entwickelten. Der Investitionsberatungsrat (International Advisory Council, IAC), gegründet in 2004, versucht auf internationaler Plattform die Qualitäten der Türkei als Investitionsstandort zu publizieren. Eine Reihe von Strukturänderungen hat zum gegenwärtigen hohen Wachstumsraten in der Türkei, zur Diversifikation und Verstärkung der Industriebasis (insbesondere durch Produktionsverbesserungen), bessere Wettbewerbsfähigkeit und hohen ADI-Zuflüssen beigetragen. Insbesondere haben ADI-Zuströme in die Türkei in den letzten Jahren drastisch zugenommen und haben einen positiven Einfluss auf die Entwicklung gehabt. Trotz seiner Höhen und Tiefen, sind die Fortschritte in den Beziehungen zwischen der Türkei und der EU als ein positives Signal auf den internationalen Märkten wahrgenommen worden. Politische Stabilität, geringe Inflationsrate und weitere Faktoren trugen bedeutsam zu diesen optimistischen Entwicklungen bei. (s. Erdilek 2005, YASED 2008, FIAS) Für die Türkei sind ADI insbesondere aus den folgenden Gründen wünschenswert:

- ADI eröffnen direkt wie auch indirekt neue Exportmärkte bzw. Zugang zu internationalen (Produktions-)Netzwerken. Dies wiederum fördert die weitere Integration in die Weltwirtschaft
- Stärkung des privaten Sektors,
- Erhöhung der Produktivität in bestimmten Industrien;
- ADI kann langfristiges Wirtschaftswachstum für ein Land wie die Türkei mit niedrigem Pro-Kopf-Einkommen und geringer Sparquote generieren;
- ADI ermöglichen durch Technologietransfer die Produktion von qualitativen Produkten, zur Erhöhung von Produktionskapazitäten;
- ADI können durch Wissenstransfer den Anteil an Fach- und Führungskräften in der Bevölkerung erhöhen.

7.3 Empirische Studien über ADI und Wirtschaftswachstum

In welchem Maße ADI zum Wirtschaftswachstum sowie Produktivitätssteigerung eines Landes beitragen kann, hängt wesentlich von Faktoren wie z. B. der weltwirtschaftlichen Integration dieses Landes, der Fähigkeit neue Technologien zu absorbieren, Humankapital, höhere Exporte sowie Spillover-Effekte durch angesiedelte ausländische Kapitalunternehmen

ab. (Balasubramanyam, V.N., Salisu, M. and Sapsford, D. (1996, 1999), Borenztein/De Gregorio/Lee (1998), Nair-Reichert/Weinhold (2001). Exportorientierte ADI tragen zur Binnenwirtschaft sowohl durch die Erhöhung der Wettbewerbsintensität unter den Unternehmen als auch durch das Übertragen der Technologie und/oder des Know-How zu diesen Unternehmen durch „*backward and forward linkages*“ bei. Eingehende ADI können die Produktivität und Exportleistungen im Gastland erhöhen. Produktivitätsverbesserungen wiederum können indirekt die Exporte stimulieren. Z. B. argumentieren Salvatore/Hatcher (1991) und Feder (1983) im Rahmen der exportinduzierten Wirtschaftswachstums-Hypothese, dass Exporte aufgrund von besserer Kapazitätsausnutzung und positiver Skalenerträge zur Erhöhung der Faktorproduktivität führen und die Einfuhr von entwickelteren Technologien erleichtern (Salvatore/Hatcher 1991, Feder 1983). De Haan/Sturm z. B. beweisen einen positiven Zusammenhang zwischen der ökonomischen Freiheit und dem Wirtschaftswachstum. Volkswirtschaften, die eine höhere wirtschaftliche Freiheit genießen, weisen ein höheres Potential, größere Faktoreffizienz und höhere Wirtschaftswachstumsrate auf. Im Allgemeinen befürworten viele Akademiker und Praktiker den positiven Beitrag von ADI zum Wirtschaftswachstum durch die Kapitalbildung, Technologietransfer, Spillovereffekte oder Niveauverbesserung des Humankapitals, vorausgesetzt, dass das Gastland im Stande ist, diese Vorteile durch die Existenz einer minimalen „*sozialen Kapazität*“ (Abramovitz 1986) auszunutzen. Es scheint die Einigkeit zu sein, dass es eine positive Beziehung zwischen ADI-Zuströmen und dem Wirtschaftswachstum gibt, vorausgesetzt, dass die Empfängerländer ein Basisniveau in der technologischen und infrastrukturellen Entwicklung sowie Humankapital erreicht haben (z. B. Qi 2007). Damit ist beispielsweise ein Mindestmaß an Humankapital, makroökonomische und politische Stabilität und Infrastruktur gemeint. Daraus kann geschlossen werden, dass der Wachstumseinfluss bei technologisch weniger entwickelten Volkswirtschaften beschränkt ist und ein Mindestniveau in Bildung, Infrastruktur vorgewiesen werden muss, um überhaupt von den positiven Effekten ausländischer Direktinvestitionen zu profitieren.

Es gibt zahlreiche Studien, die nach den 80er Jahren die Liberalisierungsbestrebungen der Türkei untersuchten Güncavdi/Bleaney/McKay (1998), Agenor/McDermott/Ucer (1997); Balasubramanyam, (1996a) Einige wenige Studien untersuchten den Effekt der ADI auf die türkische Wirtschaft. Genannt seien bspw. Rodrik (1990), Ulengin/Yenturk (2001), Utkulu/Kahyaoglu (2005), Günaydin / Tatoglu (2005)

Tab. 34: Literaturüberblick über ADI-Wirtschaftswachstum Beziehungen

Studie	Modell	Stichprobe (Periode/Land)	Beziehung zwischen ADI und Wirtschaftswachstum
Alici/Ucal (2003)	VAR model	1987.I-2002.IV. Three variables were utilized in the model: export (epi), industrial production (ipi), foreign direct investment (fdi).	In this study, the causal link between exports, FDI and output is investigated by examining unit root properties and the Granger non-causality tests by using the procedure developed by Toda and Yamamoto (1995) which is expected to improve the standard F statistics in the causality test process. Using VAR methodology we analyzed the existence of causality between export, FDI and domestic performance of Turkey. Our results are in line with the ELG hypothesis, but do not confirm the existence of FDI-growth nexus, in other words we have not found significant positive spillovers from FDI to output. Furthermore our findings do not suggest a kind of FDI-led export growth linkage, hence only with more foreign capital investments flowing to Turkey FDI may have a powerful effect over output.
Alfaro et al. (2004)	Cross-country	1975 – 1995: first data set: 20 OECD countries and 51 non-OECD countries; second data set 20 OECD and 29 non – OECD countries	Positive if sufficiently developed financial markets is provided
Balasubramanyam et al. (1996)	Cross-section	1970-1985 : 46 developing countries	Positive for countries with outward-oriented trade policy (export-promoted), negative with inward-oriented trade policy
Balasubramanyam et al. (1999)			Positive aligned market size and competitiveness as a driving force of this effect
Basu/Chakraborty/Reagle (2003)	Panel Conintegration Approach	23 Developing countries	(Positive) cointegrated relationship between FDI and growth - trade openness as a crucial determinant for the impact of FDI on growth, as they find two-way causality in open economies, both in the short and the long run, whereas the long-run causality is unidirectional from growth to FDI in relatively closed economies.

Bende-Nabende/Ford/Santoso/Sen (2003)	Cointegration and VAR	1965-1999: APEC	Significant and positive for comparatively economically less advanced Philippines and Thailand, but negative in the more economically advanced Japan and Taiwan - indirect spillovers effects are found
Bengoa/Sanchez-Roble (2003)	Panel data	1970 – 1999: 18 Latin America Countries	Positive, when host country exhibits a threshold of Human capital, economic stability, market liberalisation to benefit from long-term capital flows; Economic Freedom is a critical positive determinant of FDI inflows
Blomström, Lipsey, Zejan (1994)		1960-1985: 78 developing countries	Positive; impact is larger in those countries that exhibit higher levels of per capita income
Borensztein, De Gregorio and Lee (1998)	Cross-country Regression - Panel Data study	1970-1989: FDI inflows from industrialized countries to 69 developing countries	Positive Effects on Growth and the higher productivity of FDI, respectively holds only when the host country has a minimum threshold stock of human capital
Butkiewicz/ Yanikkaya (2008)	Cross-country growth regressions are estimated using a panel	114 developed and developing countries from 1970 to 1997	Capital restrictions reduce the benefits of foreign direct investment (FDI) on growth in developing countries. Estimation results for long-term capital flows demonstrate that countries with higher flows grow faster, There is also no evidence that host countries need to attain a threshold level of development or human capital to benefit from FDI.
Carkovic/Levine (2002)	Cross-sectional OLS and a dynamic panel data	1960 – 1995: 72 developed and developing countries	No robust link, though convergence effects, country specific level differences and endogeneity of FDI are taken into account.
Charkaborty/Basu (2002)	Cointegration	1974-1996: India	Causality from Economic Growth to FDI (the causality runs more from GDP to FDI; - trade liberalization policy influences positive short run impact on the FDI flow
Chakraborty, Chandana and Basu, Parantap (2002)	Cointegration with vector error correction mechanism		“GDP in India is not Granger caused by FDI;
Chen et al. (1995)			Positive relationship
Choe (2003)	Panel Vector autoregression (VAR) model	1971 – 1995: 80 developed and developing countries	Granger-Causality runs in either direction: more a tendency toward growth causing FDI, but there is a

			slight evidence of FDI causing economic growth
Chowdhury/Mavrotas (2006)	Granger causality	1969 – 2000:	Not Granger-cause GDP in Chile, whereas there is bi-directional Granger causality between GDP and FDI in Malaysia and Thailand
Darrat/ Sarkar (2007)	Cointegration- Error Correction Model	1970-2006: Turkey	There exists a robust long-run (equilibrium) relationship linking real economic growth with FDI inflows, economic openness and the accumulation of human capital
De Gregorio (1992)	Panel data	1950 – 1985: 12 Latin American countries	Positive and significant impact
De Mello (1997)			Negative: the positive effect gets lower because of the low capacity of the host country
De Mello (1999)	Time Series and Panel Data	1970-1990: 15 developed (OECD) and 17 developing countries (non-OECD)	- Heterogeneous across countries; Weak indications of a positive relationship → the extent to which FDI inflow is growth-enhancing is not uniform; Positive for OECD countries, negative for non-OECD countries
Demir (2007)	Time Series	1996:2 – 2005:9	FDI and international portfolio investment create positive effect
Dritsaki/Dritsaki/Adamopoulos (2004)	Cointegration analysis	1960-2002, for Greece	Economic growth, trade and FDI appear to be mutually reinforcing under the open-door policy
Halicioglu/Ghtak (2006)	Single-equation and simultaneous equation	1991 – 2001: 140 countries	Positive and significant impact of inward FDI in stock on real per-capita GDP
Durham (2004)		1979 – 1998: 80 countries	No direct positive effects → effects are contingent on the 'absorptive capacity' of host countries → "countries with better financial systems and financial market regulations can exploit FDI more efficiently and achieve a higher growth rate" → beside a sound banking system a functioning financial market to allow entrepreneurs to obtain credit to start a new business or expand an existing one is also important
Duttaray/Dutt/ Mukhopadhyay (2008)	Time series analysis, Toda and Yamamoto (1995) for testing Granger causality	66 developing countries	FDI causes growth in several of the developing countries, but the mechanism through which this works differs across countries and reverse causality from growth to FDI exists for many countries
Günaydin/Tatoglu (2005)	Time Series: VAR,	1968 - 2002	The empirical results from

	Cointegration, Error Correction Model,		Granger causality tests based on error-correction models and the augmented level VAR suggest that there is a strong evidence of bi-directional Granger causality between FDI and economic growth, corroborating feedback hypothesis for Turkey over the sample period.
Hansen/Rand (2005)	Panel Data	1970 – 2000: 31 developing countries	Bi-directional causality between the FDI-to-GDP ratio and the level of GDP . FDI has a lasting impact on GDP, while GDP has no longrun impact on the FDI-to-GDP ratio
Hansen/Rand (2006)	bivariate vector autoregressive (VAR)	1970 – 2000: 31 developing countries	Strong causal link from FDI to GDP – also in the long run
Hermes/Lensink (2003)		1970 – 1995: 67 developing countries	- Positive for 37 countries from Latin America and Asia region, no effect for other countries, - The development of the financial system of the recipient country is an important precondition for FDI to have a positive impact on economic growth
Kokko (1994)		Mexico	Positive
Kokko et al. (1996)			Positive impact of FDI on labour productivity and growth in Brazilian and Uruguayan manufacturing industries
Lensink/Morrissey (2006)	cross-section, panel data, and instrumental variable techniques.	1975 – 1997 : 87 countries (20 are developed countries)	“Volatility of FDI has a negative impact on growth. The evidence for a positive effect of FDI levels on growth is not robust, nor is that for any effect of human capital”
Lui/Burridge/Sinclair (2002)	multivariate Granger causality tests in a cointegration framework	1981 – 1997 (quarterly data): China	“Bi-directional causality between economic growth, FDI and exports. Economic development, exports and FDI appear to be mutually reinforcing under the open-door policy”
Makki/Somwaru (2004)	Cross-section	1971 – 2000: 66 Developing countries	“FDI, trade, human capital, and domestic investment are important sources of economic growth for developing countries “ - “The contribution of FDI to economic growth is enhanced by its positive interaction with human capital and sound macroeconomic

			policies and institutional stability”
Li/Liu (2005)	Panel data	1970 – 1999: 84 countries	FDI not only directly promotes economic growth by itself but also indirectly does so via its interaction terms The interaction of FDI with human capital exerts a strong positive effect on economic growth in developing countries, while that of FDI with the technology gap has a significant negative impact.
Mencinger (2003)	Time Series and annual cross-section data	1994 – 2001: 8 transition countries	“Statistically robust negative causal relationship between FDI and growth “
Nair-Reichert/Weinhold (2001)	Cross-country panel	1971 – 1995: 24 developing countries	FDI has on average a significant impact on growth, although highly heterogeneous across countries
Oloffsdotter (1998)		1980 - 1990 developing countries	Positive
Öztürk/Kalyoncu 2007	Engle-Granger cointegration and Granger causality tests	1975-2004: Turkey and Pakistan	-FDI and Growth are cointegrated for both countries studied. - GDP causes FDI in the case of Pakistan - there is a strong evidence of a bi-directional causality between FDI and Growth
Qi (2007)	Error-Correction Model	1970–1971 and 2002–2003: 13 developed and 34 developing countries	There are differences in growth mechanism between developed and developing countries, between various developing regions, and between oil-exporting and non-oil-exporting countries. The main policy implication is that capital investment is essential for growth while FDI’s effect is uncertain in developing countries. FDI as well as total investment enhances growth only under some conditions.
Ram/Zhang (2002)	Cross-country		Positive only when there is a sufficient absorptive capability of technologies and a high level of education
Roy-Berg (2006)	Time-Series to a simultaneous-equation model (SEM)	USA	“A significant, positive and economically important impact”
Sarkar 2007	Panel Data and Time Series	1981 – 2002 (for Panel data) and 1970 – 2002 (Time Series): 51 Less Developed	The panel data analysis of 51 less developed countries shows a rising relationship

		Countries	between growth and FDI (relative to gross capital formation) only for the group of 11 relatively rich and open-economy countries. Time-series analysis of individual country cases concludes that only for ten countries it can be clearly said that the share of FDI in their gross capital formation has a long-term positive relationship with the growth of per capita income. - The time-series analysis observes meaningful positive relationships between FDI and growth only for 3 countries belonging to this group and some other countries. - But by and large no long-term positive relationship exists between the two irrespective of income levels, openness and FDI-dependence.
Shan (2002)	Vector autoregression (VAR) approach	1986 – 1998 (quarterly data): China	“FDI and output growth do affect each other, a two-way-causality was found between FDI and output growth. However, the strength of causality is imbalanced“
Tang/ Selvanathan/ Selvanathan 2008	VAR system with the error correction model (ECM) and time series techniques of co-integration		FDI has a complementary relationship with domestic investment. FDI stimulated economic growth through complementing domestic investment in China.
Yao (2006)	Panel Data	1978 – 2000: 28 Chinese provinces	Exports and FDI have a strong and positive effect
Weinhold/Nair (2000)			The effect of FDI on growth is quite eterogeneous across countries.
Yang	Panel Data	110 countries over the period 1973 to 2002	Growth effect of FDI varies by region and over time
Zhao-Du 2007	Time-Series estimation through Augmented Dickey Fuller unit-root tests, cointegration tests and error-correction analyses.		Causality runs in either direction: more a tendency toward growth causing FDI→ FDI does not have an obvious booster effect on the development, but there is a slight evidence of FDI causing economic growth
Zhang (2001)	Granger Causality and Cointegration	1960-1997: 11 developing countries in East Asian and Latin American	FDI tends to be more likely positive when host country conditions like liberalized trade policy and macroeconomic stability is provided

Quelle: Eigene Darstellung

7.4 Methodik und Datenauswahl

Um das Verhältnis zwischen Wachstum und ausländischen Direktinvestitionen zu analysieren, sind in der Forschungsmethode grundsätzlich zwei Hauptströme zu beobachten. Einige Studien verwenden hierbei den Ansatz der *simultaneous equation models* (Mehrgleichungsmodelle), wo ausländische Direktinvestitionen und Wachstum die beiden Komponenten der Gleichungen sind, während die anderen mehr die Techniken der Zeitreihenanalyse wie *VAR-Modelle* (Vektorautoregression) und Kointegration anwenden. Techniken der Zeitreihenanalyse werden in den jüngsten Studien mehr bevorzugt.

Sims (1982) hatte Einwände gegen die Spezifikation der Regressionsfunktionen der Grundgesamtheit (*population regression functions*) auf der Grundlage der Endogenität. Es sei nicht möglich, die Variablen als völlig endogene oder exogene zu identifizieren und man schlug die Verwendung der VAR – Modelle vor. Die Idee war, ein dynamisches Modell zu entwickeln, mit einem Minimum von Restriktionen, in der alle ökonomischen Variablen endogen sind. Folglich analysieren VAR-Modelle die lineare Beziehung zwischen allen Variablen und ihren eigenen verzögerten Werten. Die grundlegende Form eines VAR behandelt alle Variablen symmetrisch, ohne auf die Frage der Abhängigkeit versus Unabhängigkeit einzugehen (s. Brooks 2008, S. 290). Die Anzahl der verzögerten Werten beruht auf der Basis von statistischen Kriterien (Akaike oder Schwarz). Das Ziel bei der VAR-Analyse ist die Bestimmung der Zusammenhänge zwischen den Variablen, und nicht die Bestimmung der Schätzparameter.

Die große Informationsfülle, die ökonometrische Mehrgleichungssysteme bietet, ist mit entsprechenden Schwierigkeiten verbunden z.B. müssen ökonometrische Modelle zwischen endogene, zeitlich vorherbestimmten und exogenen Variablen unterschieden werden, (s. Verbeek 2004, S. 322) deren Klassifikation dem Ökonometriker nicht immer gelingt. Ferner müssen ökonometrische Modelle auf bewährte Theorien zurückgreifen, um eine Auskunft darüber zu geben, welche Einflussgrößen eine ökonomische Variable beeinflussen, aber wo aufgrund von mehreren zum Teil gegenseitig widersprechenden Theorien die Entscheidung nicht offensichtlich ist. (s. Johnston/Dinardo 1997, S. 305 f., Greene 2002, S. 586 f.) Da die Lösung von derartigen Problemen zeitintensiv ist, bietet sich ein Schätzverfahren an, das auf weniger Voraussetzungen als ökonometrische Gleichungssysteme basiert. Ein solches Vorgehen, das für die Schätzung von Parametern in ökonometrischen Gleichungssystemen

verwendet wurde, ist das VAR-Modell. VAR-Modelle müssen nicht theoretisch so fundiert sein wie Mehrgleichungsmodelle (s. Gujarati 2004, S. 848-856). Im Gegensatz zu ökonometrischen Mehrgleichungsmodellen nehmen VAR-Modelle keine Unterscheidung zwischen endogenen, vorherbestimmten⁵⁷ und exogenen Variablen vor. Stattdessen sind alle Variablen endogen, die auf beiden Seiten der Regressionsgleichung stehen können. Sie werden mit Hilfe von zeitlich verzögerten eigenen Werten sowie anderen endogenen Variablen mit zeitlicher Verzögerung erklärt. Sie behandeln folglich alle interessierenden Variablen gleich und nehmen auch keinen Bezug auf eine bewährte Theorie. Alle Variablen müssen auf ihre Stationarität überprüft werden, um im VAR Verwendung zu finden. (s. Brooks 2008, S. 290 f., Lütkepohl 2005, S. 14 ff., Heij/de Boer/Franses/Kloek/van Dijk 2004 S. 656 ff., Neuser 2006, S. 182 ff.) Diese Modelle werden vor allem in den verschiedenen Themen der Finanz- und angewandte Ökonometrie angewendet. Die Instrumente, durch die VAR-Analyse - Granger Kausalität, Impuls-Response-Analyse, und Varianz Zerlegung - können für das Verständnis der Zusammenhänge zwischen wirtschaftlichen Variablen hilfreich sein.

Im Hinblick auf die Analyse der Kausalitätsrichtung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum gibt es in empirischen Studien unterschiedliche Erkenntnisgewinnungen, die sowohl einseitige als auch beidseitige Kausalität beweisen. Auf der einen Seite stellt das Wirtschaftswachstum einen starken Anreiz für den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen dar, während auf der anderen Seite eine Erhöhung der ausländischen Direktinvestitionen (Anhebung des bestehenden Kapitalstocks) einer der Faktoren ist, die das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen (Endogenitätsproblem). Die Tatsache der Kausalität stellt folglich das Problem der Endogenität in den Vordergrund. Eine Prüfung der Kausalität in einem VAR-Modell hat den Vorteil, dass aufgezeigt werden kann, welche der Variablen im Modell, statistisch signifikante Auswirkungen auf die Zukunft der einzelnen Werte der Variablen im System haben. (s. Brooks, 2008 S. 299/300) Das ist der Grund, warum in dieser empirischen Analyse dem multivariaten VAR-System der Vorrang gegeben wurde. Ein weiterer Grund war die Nichtaufdeckung einer langfristigen Beziehung zwischen den Zeitreihen (keine Kointegration). Darüberhinaus wurde die Impuls-Response-Funktion und der Varianz Dekompositionsprodukt sowie die Granger-causality Prüfverfahren angewendet. Der wichtigste Beitrag dieser Arbeit ist die Suche nach dem Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Wachstum in der Türkei.

⁵⁷ "Pre-determined variables" Alle exogenen und verzögerten Werte der endogenen Variable.

Die Vor- und Nachteile der VAR-Modellierung werden im Folgenden dargestellt (s. Brooks 2008, S. 291-293). Zu den Vorteilen gehören:

- einfache Schätzung und somit kein Endogenitätsproblem. Alle Variablen sind endogen. Folglich kommen keine weiteren Modelltechniken für Mehrgleichungsmodelle zur Anwendung.
- VAR-Modelle bieten eine sehr reiche Struktur, da der Wert einer Variable nicht nur von ihren eigenen Verzögerungen abhängt, sondern auch von derer anderen. Dies bedeutet eine höhere Informationsgewinnung aus den Daten.
- Darüber hinaus ist die VAR-Analyse ein System von Gleichungen, die zwar die Generalized Least Square Methode (GLS) verlangen kann, aber OLS für VAR-Modelle ausreicht. Voraussetzung hierfür ist die Nichterscheinung von „*contemporaneous terms*“ auf der rechten Gleichungsseite. Das bedeutet, dass die Variablen „pre-determined“ sind, also zum Zeitpunkt bekannt, was zu dem Erkenntnis führt, dass keine Feedbackbeziehung von der linken Gleichungsseite auf keine der Variablen auf der rechten Gleichungsseite bestehen kann.
- Zudem besitzt die VAR-Analyse eine bessere Prognosefähigkeit als die traditionell strukturellen Modellen im Zusammenhang von „*out-of-sample*“ Prognose. Zudem ermöglichen VAR-Modelle eine Impuls/Response Analyse.

Im Gegensatz zu den Vorteilen können folgende Nachteile aufgezählt werden:

- Ein a-theoretisches Modell, das mit keiner ökonomischen Theorie untermauert ist. Es ist auch oft nicht klar, wie die VAR Koeffizienten interpretiert werden sollen.
- es werden viele Parameter im Modell berücksichtigt, was bei geringer Daten zu Verlust von Freiheitsgraden führt, große Standardfehler und deshalb weite Vertrauensintervalle für Modellkoeffizienten impliziert.
- Zur Durchführung von Hypothesentests müssen die Komponenten stationär sein. Differenzieren der Daten zur Wahrung dieser Eigenschaft führt jedoch zu Informationsverlusten für die Langfristbeziehung (gleichartige Entwicklung von Zeitreihen, Kointegration).

Das VAR-Modell kann wie folgt mittels der Standardnotation für jeden der K-Variablen dargestellt werden:

$$Y_{it} = \sum_{k=1}^K \sum_{s=1}^M \beta_{iks} Y_{k(t-s)} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

wobei M die Anzahl der Lags für die Variablen angibt. Die Bestimmung der optimalen Länge des zu berücksichtigenden Zeitverzugs ist äußerst wichtig. Man beachte, dass in der obigen Notation jedes der Y_{it} nicht nur aus Werten eigener zeitlicher Verzögerungen sondern auch aus der zeitlichen Entwicklung andere endogenen Variablen erklärt werden (*cross-dependencies*). Das gibt uns einige zusätzliche Tools für die Analyse kausaler sowie feedback Effekte.

Darüberhinaus sind in dieser Analyse Ansätze aus den Studien Yao (und andere wie Borenstein etc.) zu finden. Die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion wird wie folgt beschrieben:

$$Y = AL^\alpha K^\beta e^\varepsilon \quad (2)$$

wobei Y Output einer Volkswirtschaft, L das Humankapital und K den Kapitalstock bezeichnet. L und K bilden somit die beiden Inputfaktoren des Outputs und e die Bezeichnung für den Störterm (error term), die zufällige sowie nicht beobachtbare Einflussfaktoren, die auf Y wirken, erfasst. Damit sollen all die weiteren Faktoren berücksichtigt werden, die außerhalb von L und K Einfluss auf den Output ausüben. In der Literatur über Wirtschaftswachstum repräsentiert A Technologie oder Wissen. Hier wird diese als eine catch-all Variable verwendet, die wichtige Faktoren, die Auswirkungen auf das Output haben, abbildet. K wurde in Investitionen und ausländische Direktinvestitionen gesplittet. Die Variable Zahlungsbilanz soll den Im- und Export vertreten.

All dies zusammengenommen führt zu den folgenden im multivariaten VAR-Regressionsmodell Eingang gefundenen Variablen: Wirtschaftswachstum, ADI, Arbeit, Investitionen und Zahlungsbilanz:

- Wirtschaftswachstumsrate (GDP: Gross Domestic Product) : jährliche Wachstumsrate des BIP in % (bis 2006 auf der Basis von 1987, ab 2007 auf der Basis 1998⁵⁸);
- Deutsche Direktinvestitionen (LOGGERMANFDI): jährlicher Zufluss deutscher Direktinvestitionen; bis Ende 1998 Mio. DM, ab 1999 Mio €;

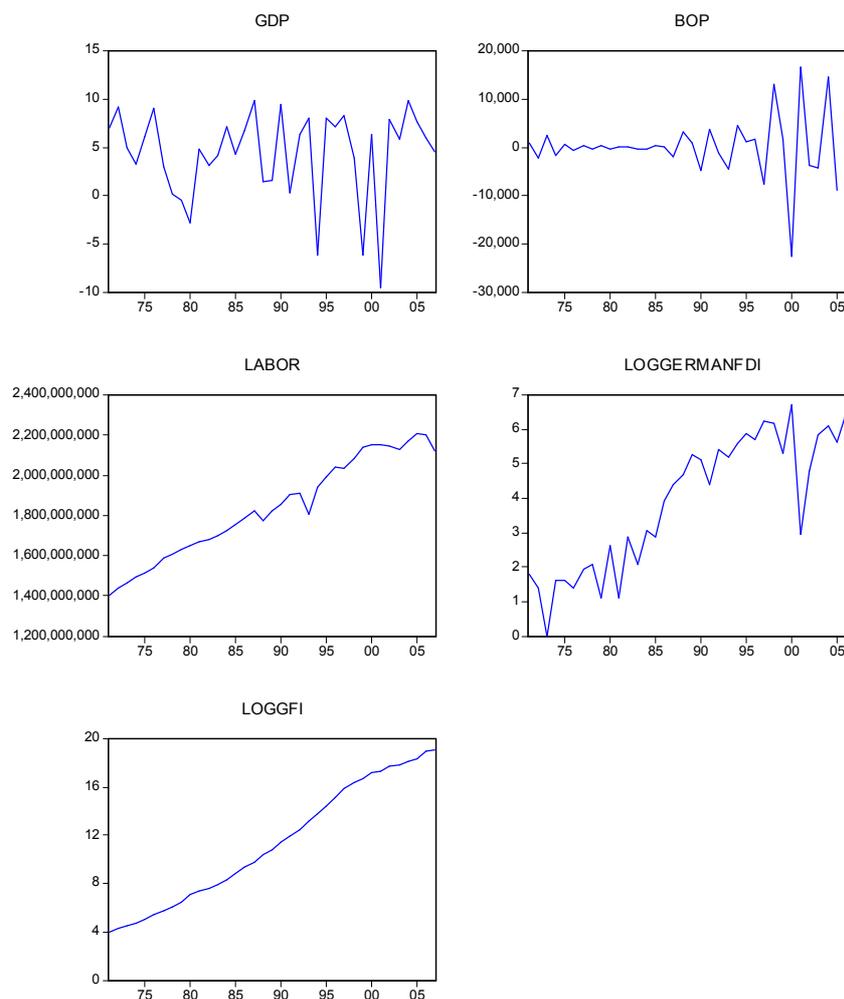
⁵⁸ Das türkische Statistische Amt änderte das alte Kontensystem, das auf der Grundlage der UN-Systems v. 1968 beruhte, auf das mit der europäischen Union im Einklang befindliche System volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen.

- Erwerbstätigkeit (Labor): Summe der Erwerbstätigen; in Millionen;
- Investitionen (LOGGFI): Logarithmus der jährlichen Bruttoanlageinvestitionen (Gross Fixed Investment); (Mio. \$ US)
- Zahlungsbilanz (BoP: Balance of Payments): ist die Zahlungsbilanz, Mio. \$ US).

Bis auf die Werte der deutschen Direktinvestitionen (Deutsche Bundesbank), wurden die Daten aus Turkish Statistical Institute (TurkStat) und State Planning Organisation (General Directorate of Annual Programs and Conjunctural Evaluations) bezogen.

Folgende Abbildungen zeigen Balance of Payment, Bruttoinvestitionen, Erwerbstätigkeit, ADI-Zuflüsse, Bruttoinlandsprodukt und die Wirtschaftswachstumsrate (zu konstanten Preisen 1987) der Türkei von 1971 bis 2007. In dieser Studie wird der Versuch unternommen, die Beziehung zwischen FDI und Wachstum zu analysieren.

Abb. 26: Aufstellung der Zeitreihenentwicklungen der Variablen GDP (Growth Rate %), LOGGERMANFFDI, BOP (Mio. \$ US), LOGGFI, Labor zwischen 1971 - 2007



Es kann aus der Abbildung (links oben) entnommen werden, dass das Wirtschaftswachstum der Türkei seit dem Beginn der AKP-Regierung deutlich zugelegt hat. Die Türkei gewann durch die nach 2004 positiv entwickelnde wirtschaftliche Situation die internationale Aufmerksamkeit, was zu hohen Zuströme von deutschen Direktinvestitionen (Abbildung rechts oben) führte.

7.5 Empirische Analyse und Ergebnisse

7.5.1 Das VAR (4)-Modell

Jährliche Daten über den Zeitraum zwischen 1971 und 2007 wurden für diese empirische Analyse verwendet. Die Stationarität⁵⁹ (Daten dürfen keinem Trend folgen) aller Variablen müssen in einem typischen VAR-Modell vor Beginn der Analyse getestet werden um die Erwartungswerte (Regressionswerte) mit den OLS-Schätzern (Ordinary Least Squares: Methode der Kleinsten Quadrate) bestimmen zu können. Stationäre Prozesse sind Prozesse ohne Trend. Nicht-stationäre Variablen haben eine bestimmte positive oder negative Trendentwicklung im Laufe der Zeit und besitzen eine Einheitswurzel (Unit Root). (Cowpervait/Metcalf 2009, S. 214-216) Nichtstationäre Variablen erhalten schnell einen hohen Wert des Bestimmtheitsmaßes R^2 , der den positiven Zusammenhang der Regressionsbeziehung darstellt, so dass eine Scheinregression (spurious regression) entsteht, die an für sich in Wirklichkeit nicht vorhanden ist. (Woolridge S. 584-586) Um also bei der Analyse von trendbehafteten Prozessen keinen falschen Zusammenhang, fehlerhafte Entscheidungen (höherer t-Werte) aufzuzeigen, kann man durch Bildung der Differenzen den stochastischen Trend beseitigen. Aus den nichtstationären Variablen werden hierbei stationäre Größen gemacht.

Um nun zu testen, ob die Zeitreihe eine stationäre oder keine ist, bedient man sich dem Augmented-Dickey-Fuller Unit Root Test (Stationary Test, ADF-Test). Dieser basiert auf den folgenden drei Regressionsformen:

1. Ohne konstante und Trend
$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t$$

2. Mit Konstante
$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + u_t$$

⁵⁹S. Greene 2002, S. 260, S. 611 f. , Bhar/Hamori 2005, S. 41-43 und S. 55

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta T + \delta Y_{t-1} + u_t$$

3. Mit konstante und Trend

Die Hypothese lautet hierbei:

H0: $\delta = 0$, was eine Serie integrierter erster Ordnung I(1) und folglich eine Nichtstationarität impliziert.

H1: $\delta < 0$, was auf eine Serie integrierter nullter Ordnung I(0) hinweist und Stationarität bedeutet.

wobei die Entscheidungsregel gelten muss:

- Wenn jedoch τ^* - Wert $<$ ADF kritischer τ^* - Wert, keine Ablehnung der Nullhypothese, d. h. die Einheitswurzel existiert nicht.
- Wenn , der berechnete τ^* -Wert (absolut) den kritischen τ -Wert überschreitet, verwerfen wir die Hypothese $\delta=0$. In diesem Fall ist die Zeitreihe stationär.==> Ablehnung der Nullhypothese, d. h. die Einheitswurzel existiert. Falls die Nullhypothese akzeptiert wird, schlussfolgern wir, dass hier ein Unit Root existiert. Höhere Ordnungen müssen demnach getestet werden, um das Unit Root zu verwerfen.

Da die wenigsten ökonomischen Variablen stationär sind, für die Anwendung der Regressionsanalyse jedoch unabdingbar ist, entsteht hierbei ein grundsätzliches Problem. In solchen Fällen liefert die OLS-Methode bei trendbehafteten Variablen keine zuverlässigen Schätzer mehr. Für nichtstationäre Variablen eignet sich demnach die Lösung durch ihre Differenzenbildung, die nichtstationäre Zeitreihen stationär (differenzenstationärer oder integrierter Prozess genannt) macht, um so die Methode der kleinsten Quadrate wieder anwenden zu können.

Um ein VAR-Modell mit stationären Variablen für statistische Inferenzen zu erhalten, wurde bei dieser Analyse der Augmented Dickey Fuller (ADF)-Test angewendet, der die Autokorrelation der Residuen in Betracht nimmt. Der ADF-Test basiert auf die folgende

Gleichung:
$$\Delta Y_t = \alpha + \beta T + \delta Y_{t-1} + \gamma_1 \sum \Delta Y_{t-i} - \epsilon_t$$

Mit Niveauewerten gelten die Werte der BOP und GDP Zeitreihen als stationär, weil die berechneten τ^* - Werte in absoluten Größen größer bei einem 5% kritischen τ -Wert sind.

Tab. 35 Unit-Root Test: BOP

Null Hypothesis: **BOP** has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 8 (Automatic based on SIC, MAXLAG=8)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.211516	0.0001
Test critical values:		
1% level	-4.356068	
5% level	-3.595026	
10% level	-3.233456	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(BOP)
 Method: Least Squares
 Date: 08/04/09 Time: 20:20
 Sample (adjusted): 1980 2005
 Included observations: 26 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
BOP(-1)	-22.60196	3.638719	-6.211516	0.0000
D(BOP(-1))	20.34742	3.528849	5.766023	0.0000
D(BOP(-2))	18.20270	3.285676	5.540016	0.0001
D(BOP(-3))	15.94538	2.890193	5.517063	0.0001
D(BOP(-4))	13.10347	2.560498	5.117547	0.0001
D(BOP(-5))	10.73516	2.196463	4.887474	0.0002
D(BOP(-6))	7.689133	1.830316	4.200986	0.0008
D(BOP(-7))	5.082663	1.244785	4.083166	0.0010
D(BOP(-8))	2.037174	0.558737	3.646033	0.0024
C	-3894.039	1452.002	-2.681841	0.0171
@TREND(1971)	233.8988	69.85245	3.348470	0.0044
R-squared	0.984058	Mean dependent var		-357.6923
Adjusted R-squared	0.973429	S.D. dependent var		13211.40
S.E. of regression	2153.521	Akaike info criterion		18.48370
Sum squared resid	69564792	Schwarz criterion		19.01598
Log likelihood	-229.2881	Hannan-Quinn criter.		18.63698
F-statistic	92.58907	Durbin-Watson stat		1.568580
Prob(F-statistic)	0.000000			

Tab. 36 Unit-Root Test: GDP

Null Hypothesis: **GDP** has a unit root
 Exogenous: Constant
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.409319	0.0000
Test critical values:		
1% level	-3.626784	
5% level	-2.945842	
10% level	-2.611531	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(GDP)
 Method: Least Squares
 Date: 08/04/09 Time: 20:30
 Sample (adjusted): 1972 2007
 Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
GDP(-1)	-1.089623	0.170006	-6.409319	0.0000
C	4.649834	1.081546	4.299247	0.0001
R-squared	0.547146	Mean dependent var		-0.069444
Adjusted R-squared	0.533827	S.D. dependent var		6.961661
S.E. of regression	4.753205	Akaike info criterion		6.009468
Sum squared resid	768.1606	Schwarz criterion		6.097441
Log likelihood	-106.1704	Hannan-Quinn criter.		6.040173
F-statistic	41.07937	Durbin-Watson stat		1.983295
Prob(F-statistic)	0.000000			

Die beiden originäre, nichtstationären Zeitreihen LABOR und LOGGERMANFDI konnte mittels einmaligem Differenzenbildung in eine stationäre Zeitreihe überführt werden. Die berechnete ADF test-statistic $-6,28$ bzw. $-10,93$ sind grösser als die kritischen Werte $-\tau$ bei einem Signifikanzniveau von 1% und 5%. Folglich können wir die Nullhypothese H_0 verwerfen.

Tab. 37 Unit-Root Test: LABOR

Null Hypothesis: **D(LABOR)** has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-6.276603	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.243644	
5% level	-3.544284	
10% level	-3.204699	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LABOR,2)
 Method: Least Squares
 Date: 08/04/09 Time: 19:34
 Sample (adjusted): 1973 2007
 Included observations: 35 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LABOR(-1))	-1.186711	0.189069	-6.276603	0.0000
C	38477067	15532854	2.477141	0.0187
@TREND(1971)	-778063.0	678528.8	-1.146691	0.2600

R-squared	0.553981	Mean dependent var	-3375000.
Adjusted R-squared	0.526105	S.D. dependent var	58659969
S.E. of regression	40381562	Akaike info criterion	37.94746
Sum squared resid	5.22E+16	Schwarz criterion	38.08078
Log likelihood	-661.0806	Hannan-Quinn criter.	37.99348
F-statistic	19.87289	Durbin-Watson stat	1.925816
Prob(F-statistic)	0.000002		

Tab. 38 Unit-Root Test: LOGGERMANFDI

Null Hypothesis: D(LOGGERMANFDI) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-10.93496	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.243644	
5% level	-3.544284	
10% level	-3.204699	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LOGGERMANFDI,2)
 Method: Least Squares
 Date: 08/12/09 Time: 16:30
 Sample (adjusted): 1973 2007
 Included observations: 35 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LOGGERMANFDI(-				
1))	-1.574425	0.143981	-10.93496	0.0000
C	0.199369	0.333391	0.598004	0.5540
@TREND(1971)	0.001374	0.015488	0.088696	0.9299
R-squared	0.788923	Mean dependent var		0.015551
Adjusted R-squared	0.775731	S.D. dependent var		1.953550
S.E. of regression	0.925144	Akaike info criterion		2.764081
Sum squared resid	27.38852	Schwarz criterion		2.897397
Log likelihood	-45.37142	Hannan-Quinn criter.		2.810102
F-statistic	59.80182	Durbin-Watson stat		2.172285
Prob(F-statistic)	0.000000			

Die originäre, nichtstationäre Zeitreihe LOGGFI konnte nach zweimaligem Differenzieren (integriert zweiter Ordnung) stationär gemacht werden, also weisen sie kein Unit Root Problem auf und stellen somit eine nichtstationäre Zeitreihe.

Tab. 39 Unit-Root Test: LOGGFI

Null Hypothesis: D(LOGGFI,2) has a unit root
 Exogenous: Constant, Linear Trend
 Lag Length: 0 (Automatic based on SIC, MAXLAG=9)

	t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic	-9.845544	0.0000
Test critical values:		
1% level	-4.252879	
5% level	-3.548490	
10% level	-3.207094	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
 Dependent Variable: D(LOGGFI,3)
 Method: Least Squares
 Date: 08/04/09 Time: 19:47
 Sample (adjusted): 1974 2007
 Included observations: 34 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LOGGFI(-1),2)	-1.636458	0.166213	-9.845544	0.0000
C	0.055971	0.055893	1.001398	0.3244
@TREND(1971)	-0.002829	0.002559	-1.105389	0.2775
R-squared	0.759775	Mean dependent var		-0.012921
Adjusted R-squared	0.744277	S.D. dependent var		0.289526
S.E. of regression	0.146411	Akaike info criterion		-0.920705
Sum squared resid	0.664519	Schwarz criterion		-0.786026
Log likelihood	18.65199	Hannan-Quinn criter.		-0.874776
F-statistic	49.02287	Durbin-Watson stat		2.003464
Prob(F-statistic)	0.000000			

Da eine reduzierte Form des VAR-Modells hier angewendet wurde, kann jede Gleichung mittels OLS geschätzt werden. Entscheidend für die Struktur eines VAR ist seine Ordnung, das heißt die höchste einbezogene zeitliche Verzögerung (Lag) der Variablen. Mit anderen Worten muss für die Schätzung eines unbeschränkten VAR-Modells die gleiche Zahl an Lags aller Variablen einbezogen werden. Um die angemessene Laglänge zu bestimmen, wurde in dieser multivariaten Datenanalyse das Akaike-Information-Kriterium (AIC) angewendet, das aus Gründen der Parametersparsamkeit so niedrig wie möglich gewählt wird. Da das AIC-Kriterium für eine Lag-Länge von vier Perioden sein Minimum erreicht, werden die um bis zu vier Perioden verzögerten Werte als erklärende Variablen aufgenommen. Die Anzahl an Verzögerungen, die das Akaike's Informationskriterium minimiert ist 4. Demnach sind es (1

+ 4 × 5) = 25 Variablen in jeder Gleichung. Tabelle 30 zeigt die numerischen Ergebnisse der Prüfung. Hiernach nehmen wir das VAR(4)-Modell.

Tab. 40 Auswahl der Laglänge

VAR Lag Order Selection Criteria
 Endogenous variables: GDP DLOGGERMANFDI DLABOR BOP
 DLOGGFI
 Exogenous variables: C
 Date: 08/15/09 Time: 12:59
 Sample: 1971 2007
 Included observations: 29

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-946.8992	NA	2.23e+22	65.64822	65.88396*	65.72205
1	-926.0205	33.11783	3.05e+22	65.93245	67.34690	66.37544
2	-883.3006	53.03164*	1.07e+22*	64.71039	67.30353	65.52253
3	-857.4330	23.19163	1.64e+22	64.65055	68.42240	65.83185
4	-818.9049	21.25687	2.21e+22	63.71758*	68.66814	65.26803*

* indicates lag order selected by the criterion
 LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
 FPE: Final prediction error
 AIC: Akaike information criterion
 SC: Schwarz information criterion
 HQ: Hannan-Quinn information criterion

Aus den oberen Abbildungen ist zu entnehmen, dass die Zeitreihen nicht auf gleicher Ordnung integriert sind. Demnach ist eine Kointegrationsanalyse ausgeschlossen. Auf eine Prüfung der langfristigen Beziehung zwischen den Zeitreihen wird verzichtet. Als Schätzgleichungen ergeben sich damit:

$$\mathbf{GDP} = \beta_1 + \sum \mathbf{GDP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGERMANFDI}_{t-i} + \sum \mathbf{LABOR}_{t-i} + \sum \mathbf{BOP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGFI}_{t-i} + \varepsilon_{\mathbf{GDP}t}$$

$$\mathbf{LOGGERMANFDI} = \beta_2 + \sum \mathbf{GDP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGERMANFDI}_{t-i} + \sum \mathbf{LABOR}_{t-i} + \sum \mathbf{BOP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGFI}_{t-i} + \varepsilon_{\mathbf{LOGGERMANFDI}t}$$

$$\mathbf{LABOR} = \beta_3 + \sum \mathbf{GDP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGERMANFDI}_{t-i} + \sum \mathbf{LABOR}_{t-i} + \sum \mathbf{BOP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGFI}_{t-i} + \varepsilon_{\mathbf{LABOR}t}$$

$$\mathbf{BOP} = \beta_4 + \sum \mathbf{GDP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGERMANFDI}_{t-i} + \sum \mathbf{LABOR}_{t-i} + \sum \mathbf{BOP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGFI}_{t-i} + \varepsilon_{\mathbf{BOP}t}$$

$$\mathbf{LOGGFI} = \beta_5 + \sum \mathbf{GDP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGERMANFDI}_{t-i} + \sum \mathbf{LABOR}_{t-i} + \sum \mathbf{BOP}_{t-i} + \sum \mathbf{LOGGFI}_{t-i} + \varepsilon_{\mathbf{LOGGFI}t}$$

GDP, LOGGERMANFDI, LABOR, BOP und LOGGFI sind die von oben bekannten Variablen, β ist der Schnittpunkt mit der y-Achse (Regressionskonstante), t der Zeitindex, sowie ε als der Störterm. Die folgende Tabelle 41 zeigt die Schätzergebnisse

Tab. 41: Schätzergebnisse des VAR(4)-Modells

Vector Autoregression Estimates
 Date: 08/15/09 Time: 13:02
 Sample (adjusted): 1977 2005
 Included observations: 29 after adjustments
 Standard errors in () & t-statistics in []

	GDP	DLOGGERMA NFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
GDP(-1)	-0.235271 (0.34530) [-0.68135]	-0.027962 (0.04107) [-0.68080]	2845735. (3165721) [0.89892]	445.1552 (238.344) [1.86770]	-0.014209 (0.01329) [-1.06905]
GDP(-2)	0.144140 (0.33814) [0.42627]	0.056964 (0.04022) [1.41626]	552920.6 (3100107) [0.17836]	-230.6910 (233.404) [-0.98838]	0.011917 (0.01302) [0.91557]
GDP(-3)	-0.553555 (0.35794) [-1.54652]	-0.035898 (0.04258) [-0.84315]	1892816. (3281548) [0.57681]	245.0491 (247.064) [0.99184]	-0.007510 (0.01378) [-0.54511]
GDP(-4)	-0.364987 (0.37453) [-0.97453]	-0.111235 (0.04455) [-2.49691]	182324.3 (3433661) [0.05310]	-428.3223 (258.517) [-1.65685]	0.004710 (0.01442) [0.32675]
DLOGGERMANFDI(-1)	4.136759 (2.63020) [1.57280]	-0.845426 (0.31286) [-2.70228]	-38673571 (2.4E+07) [-1.60381]	-905.1668 (1815.49) [-0.49858]	0.069676 (0.10124) [0.68823]
DLOGGERMANFDI(-2)	4.061803 (3.96217) [1.02514]	0.593638 (0.47129) [1.25960]	-44339623 (3.6E+07) [-1.22063]	-1202.295 (2734.89) [-0.43961]	0.212916 (0.15251) [1.39609]
DLOGGERMANFDI(-3)	1.465301 (3.27612) [0.44727]	0.658455 (0.38969) [1.68970]	-3555955. (3.0E+07) [-0.11839]	613.8495 (2261.33) [0.27145]	0.055700 (0.12610) [0.44171]
DLOGGERMANFDI(-4)	0.581631 (1.87867) [0.30960]	0.073324 (0.22346) [0.32812]	-6558968. (1.7E+07) [-0.38081]	-87.77810 (1296.75) [-0.06769]	-0.017211 (0.07231) [-0.23801]
DLABOR(-1)	1.76E-08 (4.1E-08) [0.43382]	3.05E-10 (4.8E-09) [0.06319]	-0.509252 (0.37183) [-1.36959]	2.22E-05 (2.8E-05) [0.79309]	1.45E-09 (1.6E-09) [0.92749]
DLABOR(-2)	3.97E-08 (4.0E-08) [1.00430]	2.23E-09 (4.7E-09) [0.47321]	-0.624268 (0.36262) [-1.72156]	3.56E-06 (2.7E-05) [0.13042]	1.07E-09 (1.5E-09) [0.70227]
DLABOR(-3)	-2.38E-08 (4.5E-08) [-0.52588]	2.96E-09 (5.4E-09) [0.54853]	-0.785079 (0.41528) [-1.89046]	-4.87E-06 (3.1E-05) [-0.15571]	6.28E-10 (1.7E-09) [0.35999]
DLABOR(-4)	-2.60E-08 (4.1E-08) [-0.63078]	1.24E-09 (4.9E-09) [0.25188]	0.208961 (0.37821) [0.55249]	6.21E-05 (2.8E-05) [2.17912]	-6.48E-10 (1.6E-09) [-0.40812]

BOP(-1)	-0.000136 (0.00045) [-0.30265]	-1.72E-05 (5.4E-05) [-0.32023]	4869.852 (4134.23) [1.17793]	-0.515708 (0.31126) [-1.65683]	-2.10E-05 (1.7E-05) [-1.21250]
BOP(-2)	8.11E-05 (0.00061) [0.13294]	-4.43E-05 (7.3E-05) [-0.61012]	7338.970 (5596.07) [1.31145]	-1.216204 (0.42132) [-2.88664]	-2.39E-05 (2.3E-05) [-1.01610]
BOP(-3)	-0.000814 (0.00079) [-1.03286]	-0.000219 (9.4E-05) [-2.33898]	11503.38 (7226.02) [1.59194]	0.002844 (0.54404) [0.00523]	-5.14E-05 (3.0E-05) [-1.69350]
BOP(-4)	2.68E-05 (0.00078) [0.03429]	-0.000251 (9.3E-05) [-2.70231]	3563.301 (7152.35) [0.49820]	-0.778515 (0.53849) [-1.44573]	-2.59E-05 (3.0E-05) [-0.86339]
DLOGGFI(-1)	-13.59432 (10.6740) [-1.27359]	0.208036 (1.26965) [0.16385]	1.20E+08 (9.8E+07) [1.22744]	10641.46 (7367.71) [1.44434]	-0.445774 (0.41086) [-1.08499]
DLOGGFI(-2)	11.57393 (11.2450) [1.02925]	1.106362 (1.33757) [0.82714]	1.41E+08 (1.0E+08) [1.37096]	4620.637 (7761.84) [0.59530]	-0.465848 (0.43283) [-1.07627]
DLOGGFI(-3)	-15.62829 (11.8414) [-1.31980]	0.832162 (1.40851) [0.59081]	45148944 (1.1E+08) [0.41588]	3223.117 (8173.52) [0.39434]	-0.275017 (0.45579) [-0.60339]
DLOGGFI(-4)	-10.77104 (12.4262) [-0.86680]	-0.930864 (1.47807) [-0.62978]	2.04E+08 (1.1E+08) [1.79189]	10895.54 (8577.17) [1.27030]	-0.544012 (0.47830) [-1.13739]
C	5.962521 (3.28822) [1.81330]	0.375948 (0.39113) [0.96119]	54060813 (3.0E+07) [1.79327]	-1730.651 (2269.69) [-0.76250]	-0.083163 (0.12657) [-0.65706]
R-squared	0.747750	0.929074	0.660704	0.940500	0.585449
Adj. R-squared	0.117126	0.751760	-0.187537	0.791751	-0.450930
Sum sq. resids	180.0637	2.547646	1.51E+16	85790140	0.266778
S.E. equation	4.744255	0.564319	43495332	3274.716	0.182612
F-statistic	1.185730	5.239714	0.778911	6.322721	0.564898
Log likelihood	-67.62643	-5.883387	-532.5321	-257.2009	26.83597
Akaike AIC	6.112168	1.854027	38.17463	19.18627	-0.402481
Schwarz SC	7.102278	2.844137	39.16474	20.17638	0.587630
Mean dependent	3.807586	0.146867	23107759	59.68966	-0.004918
S.D. dependent	5.049154	1.132632	39913432	7175.997	0.151603
Determinant resid covariance (dof adj.)		1.45E+21			
Determinant resid covariance		2.32E+18			
Log likelihood		-818.9049			
Akaike information criterion		63.71758			
Schwarz criterion		68.66814			

Die Tabelle 41 gibt eine Übersicht über die Schätzergebnisse. Dabei steht die Wirkung der logarithmierten deutschen Direktinvestitionen (LOGGERMANFDI) auf das Wirtschaftswachstum (GDP) im Mittelpunkt der Betrachtung. Verzögerte Werte des Wachstums haben die identischen Vorzeichen wie die der deutschen Direktinvestitionen. Die

geschätzte Abhängigkeit gibt an, wie sich das Wirtschaftswachstum verändert, wenn der Regressor, hier LOGGERMANFDI, verändert wird. Eine Erhöhung der um ein Jahr verzögerten deutschen Direktinvestitionen um einen 1%-Punkt trägt zu einer 4.14 Prozentpunkte Veränderung des Wirtschaftswachstums. Einen positiven Effekt verzeichnen auch die restlichen drei Lags der Variable LOGGERMANFDI. In dieser empirischen Untersuchung kann man zu dem Schluss kommen, dass von einer zunehmenden deutschen Direktinvestitionen ein signifikanter positiver Einfluss auf das Wirtschaftswachstum ausgeht, wie dies auch durch Chen et al. 1995, De Gregorio (1992), Demir 2007, Halicioglu/Ghtak (2006), Duttaray/Dutt/ Mukhopadhyay (2008), Kokko et al. (1996), Sarkar 2007, Shan (2002), Sumei/ Selvanathan/ Selvanathan 2008 gezeigt wurde. Die Insignifikanz der Koeffizienten ist auf den typischen Charakter der VAR-Modelle zurückzuführen, deren Begründung oftmals in der hohen Multikollinearität liegt (vgl. Lauterbach 2004, S. 146)

Im Sinne von einer „*GDP led growth*“, also der Einfluss der Variable GDP auf deutsche Direktinvestitionen (LOGGERMANFDI), kann gesagt werden, dass diese keine eindeutige Aussage erlaubt, weil zu unterschiedlichen Laglängen unterschiedliche Vorzeichen vorhanden sind. Eine mögliche Interpretation wäre bspw. dass in Zeiten einer niedrigen GDP genau die Sektoren einen Anreiz für deutsche Direktinvestitionen darstellen, weil genau in bestimmten Sektoren die Produktion gering ist.

7.5.2 Impulse-Response Analyse

Die „*Innovation accounting*“, die die beiden Analysetechniken Impulse-Reponse und Varianzdekomposition umfasst, kann zur Bewertung der dynamischen Beziehung zwischen den ökonomischen Variablen angewendet werden (Borensztein, De Gregorio and Lee 1998, Shan, J. 2002). Mit Hilfe der VAR-Methode kann man die dynamische Reaktion⁶⁰ auf Schocks in dem System analysieren (vgl. Neusser 2006, S. 193/194). Die Impuls-Response-Analyse hinterfragt die Reaktionsfähigkeit der im VAR-System befindlichen abhängigen Variablen auf Schocks („*unit shock*,“) und stellt die Effekte innerhalb des VAR – Systems über die angegebenen Zeitperiode graphisch wie auch tabellarisch dar. Sie analysiert also, ob ein System stabil ist bzw. nach einem Schock aus eigener Kraft heraus zum Gleichgewicht zurückkehrt, indem der Einfluß eines Schocks einer Variable auf die Veränderungen in anderen Variablen zurückverfolgt wird. Diese Technik wird bei der Analyse der dynamischen

⁶⁰Kurz- und mittelfristiger Effekt bei einem Schock auf einer Variable auf die anderen Variablen im System.

Wirkung und der Identifizierung der symmetrischen Beziehung der Variablen im VAR-System angewendet. (vgl. Enders 1995, S. 305 - 309)

Stationäre Variablen besitzen die Eigenschaft, dass der Schock in einer Einheit auf den Störterm, bei Konstanzhaltung anderer Störterme, allmählich abklingt. (s. Brooks 2008, S. 299) Da alle endogenen Variablen über ihre zeitverzögerten Größen miteinander verbunden sind, wirkt sich eine Veränderung einer y-Variable auf alle anderen endogenen Variablen in Folgeperioden aus. Die gestrichelten Linien zeigen das Vertrauensintervall, um die statistische Vertrauenswürdigkeit der Interpretationen beurteilen zu können (vgl. Neusser 2006 S. 195). Die waagerechte Linie stellt die Anzahl der vergangenen Monate nach dem Schock⁶¹. Die senkrechte Linie gibt an, wie die betreffende Variable, also in welche Richtung und in welchem Ausmass, auf den Schock reagiert.

EViews gibt diese Ergebnisse als einzelne sowie in Kombination aller Variablen (Abbildung 30) in einem Fenster graphisch wieder. Zu beachten ist allerdings, dass in EViews der Schock in der Periode 1 stattfindet und die „Cholesky Decomposition“ für Schocks von einer Standardabweichung verwendet wurde. In der folgenden EViews-Tabelle sind die geschätzten Auswirkungen für die ersten 10 Perioden angegeben.

Die Auswirkungen einer schockbedingten Veränderung der Variable LOGGERMANFDI um eine Einheit (Impuls) auf das System, insbesondere auf die Variable GDP (Response) kann aus der Tabelle 41 entnommen werden. Die Graphik (Abbildung 28) „Response of GDP to LOGGERMANFDI“ zeigt die Impuls-Antworten der ökonomischen Variable GDP nach einem Schock in LOGGERMANFDI. Wie aus der Graphik zu erkennen ist, führt ein Schock in der Ausgangsperiode 0 und Periode 1 zu keinen Veränderungen. Die Reaktion der Wachstumsrate auf einen (unerwarteten) Anstieg in den deutschen Direktinvestitionen hat keine Relevanz. In der Periode Zwei ist ein positiver Einfluss auf das Wirtschaftswachstum festzustellen (88,71%- Punkte). In der dritten Periode nach dem Schock erhöht sich das Wirtschaftswachstum um ca. 46, 16%-Punkte. Danach kommt es zu weiteren nennenswerten Wirkungen (Periode vier und fünf). Nach dem Erreichen des Maximums sinkt diese jedoch kontinuierlich, so dass es ab der fünften Periode zu einem Abstieg kommt. Die folgenden

⁶¹ Ökonomische Variablen sind permanenten sowie transitorischen Schocks unterworfen. Während die Auswirkungen im ersteren Fall in einer langen Frist zu beobachten ist, wie z. B. bei technologischen Schocks, zeigen Schocks der zweiten Kategorie kurzfristigen Charakter.

Perioden zeigen keine bedeutenden Entwicklungen. Die folgende Tabelle berichtet über alle „Responses“ aller Variablen für alle Schocks.

Tab. 42 Impulse-Response-Verhalten von Variablen

Response of
GDP:

Period	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	4.744255 (0.62295)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)
2	-1.119563 (1.49681)	0.887029 (1.27545)	1.181646 (1.51801)	-0.318803 (1.31702)	-1.865145 (1.48481)
3	1.957231 (1.68387)	0.461647 (1.49109)	-0.333858 (1.60888)	1.265149 (1.54762)	3.066970 (1.71304)
4	-1.540819 (2.07273)	1.027660 (1.84340)	-0.516376 (1.96220)	-3.050750 (1.68425)	-1.892390 (2.11024)
5	-1.887427 (2.32902)	0.911518 (2.05415)	-1.902213 (2.17759)	0.266750 (1.85777)	-0.522807 (2.54607)
6	-1.888240 (2.50461)	-1.080479 (1.95755)	-0.250232 (2.22530)	-0.402111 (2.06820)	-0.227367 (2.66393)
7	0.252864 (2.55183)	-0.254449 (1.98878)	1.269872 (1.98524)	-0.972911 (1.96669)	-0.311933 (2.70288)
8	-0.578952 (2.88247)	-1.649244 (1.99776)	-0.769424 (1.99369)	2.108440 (1.91689)	-0.046879 (2.62899)
9	2.508723 (3.17706)	0.484405 (1.88600)	1.314306 (1.84003)	1.346142 (2.10495)	0.573122 (2.59529)
10	0.402084 (3.08923)	-0.429970 (1.96576)	0.079428 (1.82202)	-0.540808 (2.19602)	0.202541 (2.83039)

Response of
DLOGGERM
ANFDI:

Period	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	0.263432 (0.09892)	0.499058 (0.06553)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)
2	-0.317064 (0.18981)	-0.402803 (0.15268)	-0.009773 (0.17502)	-0.050032 (0.15130)	0.028543 (0.17424)
3	0.794448 (0.28670)	0.678252 (0.21907)	-0.009479 (0.22206)	-0.062526 (0.19447)	0.147038 (0.24094)
4	-0.783497 (0.44054)	-0.365658 (0.37815)	0.005661 (0.40448)	-0.570234 (0.32680)	-0.261007 (0.42136)
5	0.275387 (0.53268)	0.394748 (0.47475)	-0.221611 (0.49326)	0.268421 (0.41039)	0.197782 (0.55964)
6	-0.483226 (0.56751)	-0.376688 (0.50457)	-0.013043 (0.51107)	0.159224 (0.42077)	-0.318201 (0.61641)
7	0.350238 (0.61357)	0.207438 (0.54256)	0.050850 (0.54258)	-0.397317 (0.42089)	0.080892 (0.68078)
8	-0.150647 (0.69345)	-0.250080 (0.56097)	-0.209385 (0.55017)	0.395164 (0.41526)	-0.019452 (0.71797)
9	0.358615 (0.77845)	0.189943 (0.56027)	0.452528 (0.51426)	0.028616 (0.40467)	-0.086733 (0.73384)
10	-0.319039 (0.85477)	-0.212146 (0.57959)	-0.029889 (0.48656)	-0.293126 (0.42559)	0.220970 (0.77102)

Response of

DLABOR:

Period	DLOGGERM				
	GDP	ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	-7372686. (8018654)	-12069615 (7800640)	41131640 (5400849)	0.000000 (0.00000)	0.000000 (0.00000)
2	10670724 (1.4E+07)	-6152544. (1.2E+07)	-22082260 (1.4E+07)	13260206 (1.2E+07)	16479953 (1.4E+07)
3	9030179. (1.6E+07)	14752341 (1.4E+07)	-3080436. (1.5E+07)	108594.1 (1.4E+07)	4351298. (1.7E+07)
4	-7040089. (1.6E+07)	2010958. (1.3E+07)	-5780875. (1.6E+07)	-765525.7 (1.5E+07)	-11435353 (1.8E+07)
5	15723627 (1.6E+07)	1289385. (1.4E+07)	15179589 (1.6E+07)	-11068465 (1.5E+07)	15916073 (1.9E+07)
6	-12441335 (1.8E+07)	-2952893. (1.5E+07)	1539676. (1.8E+07)	-10365845 (1.6E+07)	-18931026 (2.1E+07)
7	661933.2 (2.0E+07)	52598.62 (1.6E+07)	-11800022 (1.8E+07)	11608241 (1.7E+07)	7391392. (2.1E+07)
8	-14294634 (2.3E+07)	1040563. (1.5E+07)	-6304968. (1.7E+07)	5269602. (1.7E+07)	-5496091. (2.1E+07)
9	16479141 (2.3E+07)	256908.5 (1.5E+07)	3003257. (1.7E+07)	-497363.4 (1.7E+07)	6759480. (2.0E+07)
10	-6363081. (2.2E+07)	-1742703. (1.6E+07)	7571533. (1.8E+07)	-12213482 (1.8E+07)	-10185247 (2.0E+07)

Response of BOP:

Period	DLOGGERM				
	GDP	ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	-1339.891 (582.092)	-416.4850 (552.166)	794.3478 (539.460)	2850.265 (374.258)	0.000000 (0.00000)
2	3298.072 (1143.16)	295.0393 (917.683)	60.22147 (1086.90)	-1524.847 (939.156)	1460.012 (1028.87)
3	-1829.078 (1691.48)	602.3431 (1457.74)	-345.1351 (1624.24)	-3120.055 (1394.76)	-1260.045 (1605.07)
4	-4.115291 (1979.94)	247.4381 (1708.94)	-849.9169 (2007.62)	4123.652 (1777.78)	657.2786 (2017.87)
5	-753.1826 (2287.02)	-730.8115 (1868.88)	2237.791 (2245.93)	-2457.594 (1958.20)	-210.4349 (2420.25)
6	234.0395 (2392.83)	100.6855 (1997.96)	-2153.094 (2307.89)	-716.4187 (2040.69)	547.4051 (2660.40)
7	790.8263 (2422.40)	175.4940 (2051.12)	-1034.125 (2335.11)	3397.524 (2144.23)	-1330.072 (2756.35)
8	-391.8021 (2703.50)	72.52024 (2060.25)	3359.032 (2470.98)	-3042.586 (2332.98)	-324.8160 (2932.09)
9	205.5223 (3156.06)	-1033.391 (2081.31)	-1791.395 (2560.47)	432.5609 (2647.73)	2705.361 (3069.21)
10	1305.767 (3268.94)	1487.057 (2159.14)	61.56240 (2494.62)	2640.032 (3032.34)	-2284.781 (3071.10)

Response of DLOGGFI:

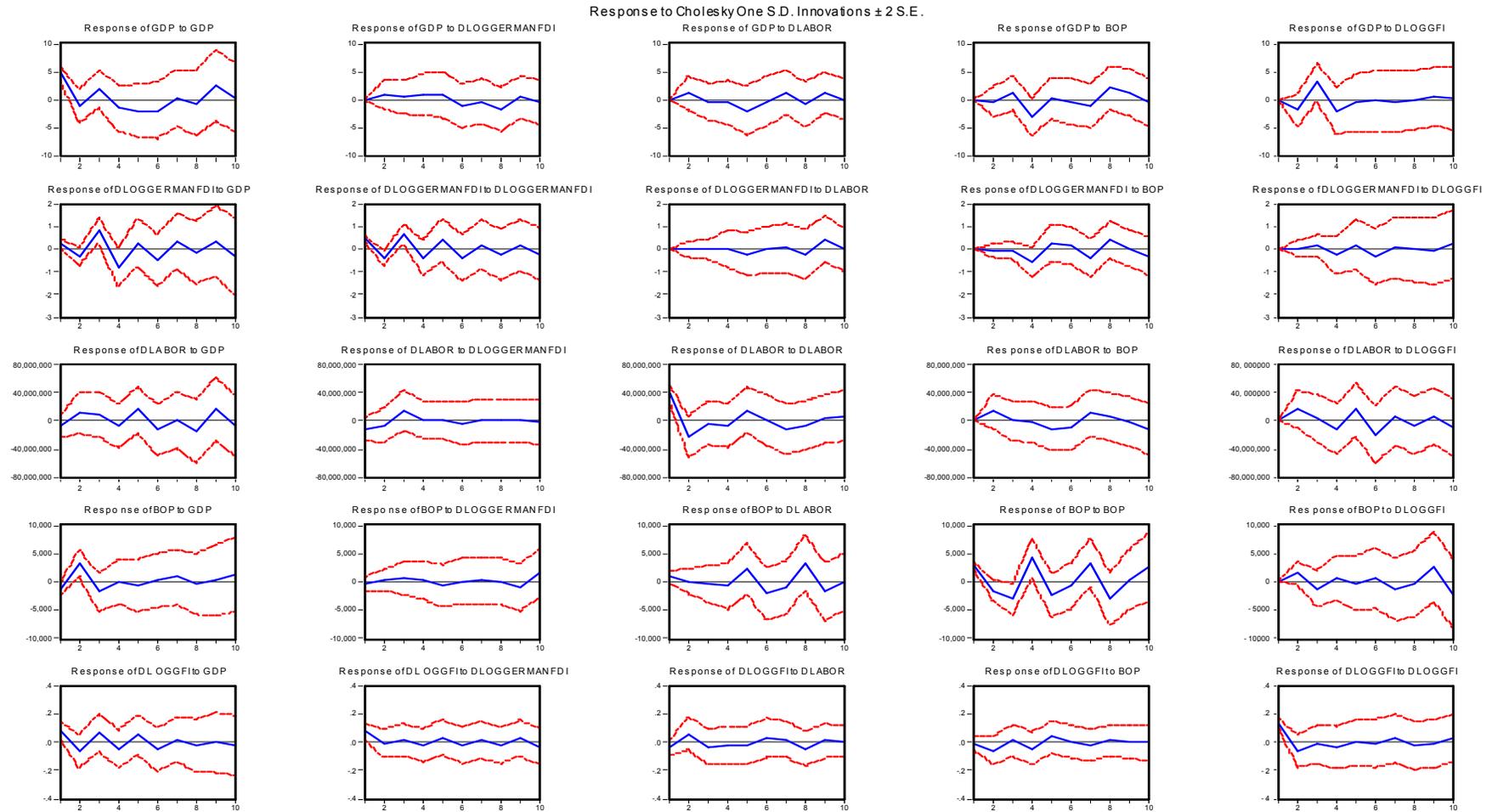
Period	DLOGGERM				
	GDP	ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	0.084320 (0.03205)	0.075174 (0.02841)	-0.041662 (0.02608)	-0.005163 (0.02549)	0.137200 (0.01802)
2	-0.069119 (0.05874)	-0.007449 (0.05011)	0.061408 (0.05920)	-0.057684 (0.05075)	-0.061160 (0.05694)
3	0.068116 (0.06632)	0.015810 (0.05679)	-0.033665 (0.06214)	0.012410 (0.05698)	-0.015026 (0.06874)

4	-0.047162 (0.06769)	-0.022065 (0.05925)	-0.023297 (0.06495)	-0.044062 (0.05749)	-0.036441 (0.07515)
5	0.050749 (0.07076)	0.034466 (0.06206)	-0.025581 (0.06790)	0.036997 (0.05821)	-0.002743 (0.08258)
6	-0.052816 (0.07648)	-0.022873 (0.06443)	0.030000 (0.06947)	0.003265 (0.05924)	-0.006939 (0.08547)
7	0.017812 (0.08008)	0.013844 (0.06474)	0.020174 (0.06454)	-0.022617 (0.05593)	0.023110 (0.08580)
8	-0.021812 (0.09377)	-0.020265 (0.06505)	-0.046043 (0.06118)	0.010224 (0.05349)	-0.019803 (0.08576)
9	-0.003826 (0.10608)	0.028834 (0.06346)	0.011083 (0.05998)	-0.000979 (0.05928)	-0.013935 (0.08462)
10	-0.021516 (0.10596)	-0.034645 (0.06470)	0.001753 (0.05638)	-0.000744 (0.06332)	0.031003 (0.08410)

Cholesky Ordering: GDP DLOGGERMANFDI DLABOR BOP DLOGGFI
Standard Errors: Analytic

Aus den Eviews-Grafiken, in denen auch die Grenzen der Konfidenzintervalle gestrichelt dargestellt werden, kann man entnehmen, dass mit zunehmendem t das Intervall breiter wird, weil die Standardfehler zunehmen. Nach einigen Perioden sind die Differenzen der Standardfehler allerdings so gering, dass sich die Konfidenzintervalle nur noch geringfügig verbreitern. Bei der Berechnung der Werte, die beim Auftreten eines Schocks im System prognostiziert werden, kommt es zu Ungenauigkeiten. Die Ursache hierfür liegt darin, dass die prognostizierten Werte als Basis zur Schätzung der Werte in den Folgeperioden benutzt werden. Folglich nimmt mit zunehmender Prognose in der Zukunft die Unsicherheit zu.

Abb. 27 Impuls-Response Verhalten der einzelnen Variablen



7.5.3 Dekomposition der Prognosefehlervarianz

Mit Hilfe der Dekomposition der Prognosefehler wird die relative Wichtigkeit jedes Index im VAR-System analysiert. Sie stellt eine im Gegensatz zu Impulse-Response-Analyse etwas unterschiedliche Technik für die Überprüfung der Dynamik im VAR-Modell dar. Die Methode der Varianzzerlegung „*determine how much of the s-step-ahead forecast error variance of a given variable is explained by innovations to each explanatory variable for $s = 1, 2, \dots$* “ (Brooks 2008 S. 301). Ein Schock für die i-te Variable wird direkt diese Variable beeinflussen, jedoch wird dieser Schock auch an alle anderen Variablen auf Grund der dynamischen Struktur der VAR-Systems übertragen. Die Technik der Varianzzerlegung teilt also die Prognosefehlervarianz, zu verschiedenen Prognosehorizonten, in Teile auf, so dass bei einer Einheit Schock zu jeder der Variablen im System zugewiesen werden kann. Mit anderen Worten welcher Anteil auf Schocks in der eigenen Variable zurückzuführen ist und welcher Anteil auf einen Schock in der anderen Variable zurückzuführen ist. Somit geben sie den Anteil der Bewegungen in den abhängigen Variablen, die sich aufgrund ihrer "eigenen" Schocks ergeben, gegenüber Schocks zu den anderen Variablen. (s. Brooks 2008, S. 300/301; Neusser 2006, S. 194/195; Enders 1995, S. 310-312). Die Varianz des Prognosefehlers steigt, je weiter die Prognose in der Zukunft liegt

In der Praxis sind die geschätzten Störterme in jeder Gleichung korreliert, so dass es nicht korrekt ist, davon auszugehen, dass der Störterm in einer Gleichung eine unabhängige Bewegung darstellt. Um die dynamische Beziehung besser zu interpretieren, werden die Residuen des VAR-Modells in eine lineare Kombination von unabhängigen (orthogonalen) Schocks zerlegt. Bei einer gewöhnlichen Orthogonalisation ist davon auszugehen, dass das VAR System rekursiv ist, so dass es eine Kausalitätskette, ausgelöst durch die Schocks in den Variablen, während eines bestimmten Zeitraums besteht. Die Transformation der originären Schocks in rekursive, orthogonale Schocks ist bekannt als die Choleski-Zerlegung, weil zum Zeitpunkt des Schocks noch keine Korrelation zwischen den Variablen besteht. (s. Balke/Emery 1994, S. 3) Es ist in der Praxis häufig der Fall, dass die Schocks der eigenen Serie mehrheitlich den Varianzfehler der Prognose im VAR erklären.

Die Eviews Tabelle zeigt, dass mit zunehmendem t die Standardfehler ansteigen, auf deren Basis sich Konfidenzintervalle für Prognosewerte berechnen lassen. Der Anstieg nimmt jedoch von Periode zur Periode bei den Zeitreihen GDP, DLOGGERMANFDI, DLABOR ab.

Bei der Zeitreihe BOP schon nach der zweiten Periode. Wir wollen nun die Ergebnisse darstellen, die Eviews ausweist (Tab. 42).

Tab. 43: Varianzzerlegung der einzelnen Variablen

Variance Decomposition of GDP:						
Period	S.E.	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	4.744255	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	5.433681	80.47916	2.664940	4.729187	0.344235	11.78248
3	6.684843	61.74515	2.237644	3.374010	3.809236	28.83397
4	7.827656	48.90677	3.355559	2.895917	17.96788	26.87387
5	8.344360	48.15372	4.146142	7.745132	15.91373	24.04127
6	8.639284	49.69917	5.432041	7.309251	15.06240	22.49713
7	8.798997	47.99393	5.320259	9.129144	15.74315	21.81352
8	9.247555	43.84285	7.997302	8.957268	19.45132	19.75126
9	9.793548	45.65246	7.375101	9.787364	19.23225	17.95283
10	9.828526	45.49545	7.514082	9.724355	19.39837	17.86774

Die Zerlegung der Prognosefehler bei der Zeitreihe GDP zeigt, dass mit zunehmendem t die Standardfehler ansteigen. Der Anstieg nimmt jedoch von Periode zur Periode ab. In der ersten Periode ist die Varianz zu 100% auf die eigene Variable, hier GDP, zurückzuführen. Auch in den folgenden Perioden erklärt die Variable GDP mehrheitlich. Die restlichen Variablen haben lediglich einen geringen Erklärungsbeitrag.

Variance Decomposition of DLOGGERMANFDI:

Period	S.E.	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	0.564319	21.79157	78.20843	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.764623	29.06459	70.35157	0.016335	0.428158	0.139345
3	1.304393	47.08203	51.21159	0.010894	0.376902	1.318585
4	1.685924	49.78087	35.35966	0.007649	11.66573	3.186089
5	1.798411	46.09304	35.89258	1.525192	12.47973	4.009459
6	1.932992	46.14762	34.86622	1.324761	11.48098	6.180427
7	2.017212	45.38921	33.07310	1.279996	14.42176	5.835935
8	2.086805	42.93347	32.34010	2.202814	17.06174	5.461870
9	2.175445	42.22349	30.52070	6.354034	15.71699	5.184797
10	2.239419	41.87516	29.69925	6.014000	16.54515	5.866432

Auch hier nimmt mit zunehmendem t die Standardfehler zu. Der Anstieg nimmt jedoch von Periode zur Periode ab. In der ersten Periode ist die Varianz zu ca. 80 % auf die eigene Variable, hier LOGGERMANFDI, zurückzuführen und zu ca. 20% auf die Variable GDP. Schon in der zweiten Periode weisen alle Variablen einen Erklärungsbeitrag, wobei ab der

vierten Periode der Erklärungsbeitrag der Variable GDP sich relativ signifikant erhöht. Die Variable GDP erklärt mehrheitlich. Die restlichen Variablen haben lediglich einen geringen Erklärungsbeitrag.

Variance Decomposition of DLABOR:						
Period	S.E.	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
1	43495332	2.873202	7.700192	89.42661	0.000000	0.000000
2	54576645	5.647629	6.161579	73.16963	5.903192	9.117973
3	57499744	7.554396	12.13352	66.20632	5.318606	8.787153
4	59368335	8.492535	11.49648	63.05243	5.005701	11.95285
5	66179652	12.47927	9.289749	56.00246	6.825551	15.40298
6	70791651	13.99487	8.292737	48.99046	8.109268	20.61267
7	73078884	13.14076	7.781818	48.57907	10.13279	20.36557
8	75124370	16.05554	7.383006	46.67404	10.08054	19.80687
9	77267435	19.72585	6.980245	44.27195	9.533257	19.48870
10	79523700	19.26264	6.637797	42.70191	11.35874	20.03891

Die Zerlegung der Prognosefehler bei der Zeitreihe LABOR zeigt, dass mit zunehmendem t die Standardfehler ansteigen. Der Anstieg nimmt jedoch von Periode zur Periode ab. In der ersten Periode ist die Varianz zu ca. 90% auf die eigene Variable, hier LABOR, zurückzuführen. Ca. 10% fallen auf die beiden Zeitreihen GDP und GERMANFDI Auch in den folgenden Perioden erklärt die Variable GDP mehrheitlich. In der zehnten Periode ist der Erklärungsbeitrag der beiden Zeitreihen BOP und LOGGFI über 30%.

Variance Decomposition of BOP						
S.E.	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI	
3274.716	16.74139	1.617526	5.884018	75.75707	0.000000	
5113.562	48.46389	0.996263	2.426964	39.96085	8.152032	
6426.386	38.78625	1.509319	1.825089	48.87331	9.006028	
7714.827	26.91284	1.150147	2.480054	62.48205	6.974907	
8468.275	23.12791	1.699355	9.041484	60.28053	5.850715	
8787.794	21.54758	1.591154	14.39892	56.64132	5.821017	
9605.374	18.71342	1.365194	13.21115	59.92054	6.789696	
10633.34	15.40588	1.118647	20.75932	57.08246	5.633691	
11175.56	13.98102	1.867778	21.36323	51.82751	10.96046	
11874.48	13.59285	3.222665	18.92509	50.84901	13.41039	

Die Zerlegung der Prognosefehler bei der Zeitreihe BOP zeigt, dass in der ersten Periode die Varianz zu ca. 75% auf die eigene Variable, hier BOP, zurückzuführen ist. Der Rest fällt auf

die Zeitreihen GDP, GERMANFDI und LABOR. Auch in den folgenden Perioden erklärt die Variable BOP mehrheitlich. Während sie bis zur dritten Periode allmählich fällt, steigt ihr Erklärungsbeitrag in der vierten Periode erneut an. In der sechsten, achten und neunten Periode ist der Erklärungsbeitrag der Zeitreihe LABOR auffällig.

Variance Decomposition of DLOGGFI					
S.E.	GDP	DLOGGERM ANFDI	DLABOR	BOP	DLOGGFI
0.182612	21.32078	16.94617	5.204911	0.079938	56.44820
0.221403	24.25038	11.64148	11.23369	6.842501	46.03195
0.235419	29.82051	10.74755	11.98075	6.329855	41.12134
0.248888	30.27088	10.40170	11.59524	8.797456	38.93472
0.260268	31.48372	11.26561	11.56951	10.06558	35.61558
0.268349	33.48989	11.32388	12.13307	9.483324	33.56983
0.271979	33.03074	11.28270	12.36155	9.923348	33.40166
0.278344	32.15132	11.30261	14.53894	9.609588	32.39754
0.280428	31.69403	12.19255	14.47994	9.468564	32.16492
0.285075	31.23878	13.27518	14.01547	9.163054	32.30751

Aus der Tabelle ist zu entnehmen, dass in der ersten Periode die Varianz der Zeitreihe LOGGFI zu ca. 60% auf die eigene Variable zurückzuführen ist. Relativ zu den anderen zeigt die Zeitreihe GDP einen wichtigen Erklärungsbeitrag mit über 20%. Während der Erklärungsbeitrag von LOGGFI von Periode zu Periode abnimmt, zeigt GDP einen entgegengesetzten Verlauf. Ab der sechsten Periode ist der Verlauf nahezu identisch.

8. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Viele Studien belegen den positiven Beitrag ADI zum Wirtschaftswachstum, auch wenn es unterschiedliche Meinungen hinsichtlich „*FDI led growth*“ und „*Growth driven FDI*“ gibt. Mittels Technologie, Kapital und Humankapitaltransfer leisten ADI einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung der Türkei.

Wie in der Arbeit dargestellt wird, führte die Türkei nach deren Gründung in 1923 bis in die späteren 70ern, mit Ausnahme einer Liberalisierungsperiode zwischen 1950-1953, eine importsubstituierende Wirtschaftspolitik mit starken Staatseingriffen in den Wirtschaftsablauf ein. Das Wirtschaftswachstum sollte mit binnenwirtschaftlicher Eigendynamik und außenwirtschaftlicher Unabhängigkeit erfolgen. Ab 1950 erkannte man die Bedeutung der ADI für das Wirtschaftswachstum deutlicher, mit der Absicht strukturelle und institutionelle Barrieren sowie Kapitalmangel hiermit abzuschaffen. Das Ziel sollte sein, „qualitative“ ADI, im Sinne von Investitionen, die langfristig, exportorientiert, technologietransferierend, produktivitätssteigernd und wettbewerbsintensivierend sind, anzuwerben. (World Bank 2002, S. 9)

Obwohl das erste Gesetz bezüglich Auslandsinvestitionen bis 1954 zurückgeht, war die Türkei ein relativ geschlossener Markt zu ausländischen Investitionen bis 1980. Erst mit der Aufgabe der importsubstituierenden, protektionistischen Handelsregime und der Zuwendung zu der exportorientierten Wirtschaftsliberalisierung Mitte der 80er Jahre, nahm die Zahl der ADI beträchtlich zu. Wiedereinkehrende Verlustjahre der Türkei ab 1990 führten zur geringem Zufluss von ADI auch nach der eingegangenen Zollunion., während sie in den 90er Jahren weltweit beschleunigt wurden. Die Gründe waren makroökonomische Ungleichgewichte und ständige Änderungen im (wirtschafts-) politischen Diskurs. Nach den Wahlen im April 1999 startete die Regierung ein Wirtschaftsstabilisierungsprogramm, das zum Ziel hatte, ein stabiles Wirtschaftswachstum zu erreichen, indem sie das Haushaltsdefizit und die Inflationsrate reduzierte. Zudem stand die Türkei gegen Ende 2000 und Anfang 2001 einer schwerwiegenden Bankenkrise gegenüber, die zur Ausarbeitung eines Stabilisierungsprogramms führte, das der Internationale Währungsfonds unterstützte. Der Zufluss ADI in die Türkei war sehr gering.

Mit den nationalen Wahlen vom November 2002 ersetzte die Gerechtigkeits- und Entwicklungspartei gebildeten Einzel-Parteienregierung (Adalet ve Kalkinma Partisi-AKP), die schwache Regierungskoalitionen der vergangenen Jahre. Mit den Wahlen in 2002, der

Verabschiedung des neuen Gesetzes für ausländische Investoren, der Entscheidung zum Beitrittsbanditen in der EU, zunehmender Transparenz und politischer und wirtschaftlicher Stabilität erhöhte sich die Attraktivität der Türkei als Investitionsstandort. In den letzten Jahren wurden große Anstrengungen zur Modernisierung des Landes unternommen. Durch die Gewährung von mehr Freiheit für wirtschaftliche Aktivitäten, die Abschaffung von Barrieren für den Außenhandel sowie die Förderung eines günstigen Investitionsklimas für (Neu-) Investitionen hat sich die Wettbewerbsposition der Türkei gestärkt. (s. Hadjit/Moxon-Browne 2005)

Die Erfordernis zur Bestimmung der Markteintrittsstrategien , Technologie- und Humankapitaltransfer deutscher Investoren in den türkischen Markt und ihre Vorzüge für diese Entscheidungen als Primärdaten mittels eines Fragebogens resultierten aus der mangelnden Erreichbarkeit. Auch das Nichtvorhandensein spezifischer Daten bei Institutionen und Behörden, sowohl in Deutschland als auch in der Türkei führte zur Erstellung eines Fragebogens. Aus den bisherigen Darstellungen der existierenden Studien kann man sehen, dass dort nur einzelne Gesichtspunkte der Internationalisierung untersucht worden sind. In dieser empirischen Untersuchung wurde auf Basis der von der AHK Istanbul erworbenen Adressenliste per Post ein Schreiben gesendet, bei dem die OLI-Faktoren, Handelsbarrieren sowie der Human- und Technologietransfer abgefragt wurden. Mit der Teilnahme an der Studie leisteten die deutschen Unternehmen einen wichtigen Beitrag für die Untersuchung der Standortdeterminanten, der Markteintrittsstrategien sowie Technologie- und Humankapitaltransfer deutscher Unternehmen.

Deutsche Unternehmen investierten in den Aufbau neuer Produktionsstätten, gingen Beteiligungen (Joint-Ventures) ein und tätigten Aufkäufe um den türkischen Markt zu erschließen. Aus den Befragungen kann geschlussfolgert werden, dass sie entweder den Zugang zum türkischen Markt durch lokale Produktion und/oder Verkauf durch importierten Waren oder aber auch eine exportorientierte Markteintrittsstrategie ausgewählt haben. Joint-Ventures als eine Form strategischer grenzüberschreitender Allianzen dominieren in dieser Onlinebefragung das Gesamtbild. Die Mehrheit der deutschen Kapitalunternehmen stellt den Vertrieb von Produkten bzw. Dienstleistungen ihres Unternehmens in den Zielmarkt bei der Gründung eines Joint-Ventures in der Türkei in den Vordergrund. Manager hoffen durch den Zusammenschluss mit einem heimischen Partner eine stärkere Wettbewerbshaltung zu erreichen. Landesspezifisches Know-How, vorhandene Geschäftsbeziehungen und

Vertriebskanäle sowie Überwindung von Markteintrittsbarrieren waren Faktoren, die bei der Auswahl des türkischen Joint-Venture Partners für den erfolgreichen Eintritt in den türkischen Zielmarkt von Bedeutung waren.

Regionen, die deutsche Unternehmen bei ihren Investitionen bevorzugen, sind mit ihren modern ausgestatteten Industriestandorten Bursa, Izmir und Istanbul (Marmara-Region im Nordosten), die Ägäisküste um das Finanz- und Industriezentrum Izmir mit seinen Exporthäfen, Antalya als das beliebteste Touristengebiet und die industriereiche Verwaltungsmetropole und Landeshauptstadt Ankara. Wegen ihrer einzigartigen geografischen Position ist die Stadt Istanbul ein anziehender Ort für deutsche Kapitalanleger. Weil Istanbul eine Nähe zu regionalen Märkten aufweist, und eine Vielfalt ökonomischer Attraktivität anbietet, hat es einen wichtigen Platz in der Wirtschaft.

Aus marktpolitischen Erwägungen gibt es eine Reihe von Investitionsmotiven, die ausschlaggebend für deutsche Unternehmen sind. Für marktorientierte Direktinvestitionen sind die wichtigsten der große und wachsende Binnenmarkt. Merkmale wie „*Marktpotential, -dynamik, -wachstum*“ bzw. „*Markterweiterung*“ sowie die Nähe zum Kunden empfand die Mehrheit der befragten Unternehmen für sehr wichtig. Ebenso nutzen sie die Türkei als Exportbasis für die angrenzenden Länder. Kostengünstigere Produktionsfaktoren werden an Auslandsstandorten genutzt, um durch daraus resultierende Kosteneinsparungen die Wettbewerbsfähigkeit aufrechtzuerhalten. Aber nicht nur der komparative Vorteil der geringen Arbeitskosten ist für deutsche Unternehmen ausschlaggebend um Investitionen zu tätigen, wie aus den Bewertungen der Untersuchten geschlussfolgert werden kann. Die besonderen Probleme international agierender Unternehmen stehen im Allgemeinen unter dem Begriff Länderrisiko. Das Hauptanliegen dabei sind insbesondere die wirtschaftlichen und politischen Risiken. Über 50,0 % stuften das Kriterium „*politische und wirtschaftliche Stabilität*“ bei der Wahl der Türkei als Standort für wichtig bis sehr wichtig ein. 41,8 % der Probanden hatten bereits erste Erfahrungen mit Auslandsmärkten vor ihrem Markteintritt in die Türkei. Bei den Antworten stellte sich heraus, dass zu je 23,6 % der Befragten die Verlagerung der Produktion im Gefolge von Wettbewerbern und hohe Transport- und Logistikkosten für wichtig empfanden. 34,5 % gaben an, dass die Verlagerung der Produktion im Gefolge von Schlüsselkunden von großer Bedeutung ist.

Bürokratische Hemmnisse und unklare Abgrenzungen von Zuständigkeiten wirkten bisher auf alle Investoren abschreckend. Die Gründung einer zentralen Behörde für Auslandsinvestoren, die für alle Belange ausländischer Direktinvestitionen zuständig ist, stellt eine Erleichterung dar.

Die Türkei hat sich in den vergangenen Jahren technologisch und wettbewerbsmäßig positiv entwickelt. Die Qualität der Exporte ist gestiegen und der internationale Verflechtungsgrad hat auch im Bereich der Direktinvestitionen aktiv zugenommen. Wesentliche Instrumente des internationalen Technologietransfers in die Türkei waren die Übernahme ausländischer Technologie durch den Import westlicher Maschinen und Anlagen, ADI und Lizenzen. Aus den Befragungsergebnissen lässt sich der Schluss ziehen, dass in der überwiegenden Zahl der Fälle die modernste Technik in die Türkei gebracht wurde. Mehrere Firmen betonten, dass sie auch zum Teil technologische Anpassungen an die besonderen türkischen Verhältnisse vorgenommen haben.

Humankapital stellt für die befragten deutschen Kapitalunternehmen einen Engpassfaktor dar. Da in manchen Bereichen modernste technische Verfahren angewandt und hier gut ausgebildete Fachleute eingesetzt werden, leisten sie im Rahmen von Weiterbildungsangeboten einen wichtigen Beitrag zur Entwicklung von Humankapital und bieten systematische und umfangreiche Schulungen bzw. Weiterbildungsmaßnahmen an.

Um das Verhältnis zwischen Wachstum und deutschen Direktinvestitionen zu analysieren, wurde das *VAR-Modell* (Vektorautoregression) bevorzugt. Die Impuls-Response-Analyse, und Varianz Zerlegung kamen dabei zur Anwendung und lieferten für das Verständnis des Zusammenhangs zwischen wirtschaftlichen Variablen ein aufschlussreiches Ergebnis. Im multivariaten VAR-Regressionsmodell fanden folgende Variablen Eingang: Wirtschaftswachstum, deutsche Direktinvestitionen, Arbeit, Bruttoinvestitionen und Zahlungsbilanz. Diese empirische Untersuchung zeigt, dass von einer zunehmenden deutschen Direktinvestitionen ein signifikanter positiver Einfluss auf das Wirtschaftswachstum ausgeht ("*German FDI led growth*"), wie dies zuvor die verschiedenen, auf die Türkei bezogenen Studien, zeigten (Darrat/ Sarkar 2007, Demir 2007, Halicioglu/Ghtak 2006). Im Gegensatz dazu, liefern die empirischen Ergebnisse keinen eindeutigen Hinweis auf einen unidirektionalen Kausalität zwischen der Höhe des Wirtschaftswachstums in der Türkei und der Zunahme deutscher Direktinvestitionen (*„Growth driven German FDI“*). Da es in dieser Arbeit keine Differenzierung zwischen

Groß- und Mittelstandsunternehmen gegeben hat, besteht die Möglichkeit als ein weiteres Forschungsthema die Wachstumsimpulse von Klein- und Mittelstandsunternehmen und die der Großunternehmen auf die türkische Wirtschaft zu untersuchen. Grund hierfür sind die deutlich unterschiedlichen Unternehmensstrukturen des Klein- und Mittelstandes und Großunternehmens, das durchaus empfindlich auf tarifäre und nicht tarifäre Handelshemmnisse reagiert. Von dieser Unterscheidung können auch die jeweiligen Bedürfnisse abgestimmter und handlungsleitender wirtschaftspolitischer Handlungspraktiken abgeleitet und Handlungsfelder, die verschiedene Akteure betreffen, effizienter koordiniert werden. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge, da durch deutsche Direktinvestitionen induzierte Effekte für Deutschland entstehen können, sind weitaus komplexer. Es ist schwierig die tatsächlichen Effekte aufzudecken, wenn der Ausgangspunkt der Analyse lediglich die direkten Rückflüsse darstellt und dabei die indirekten Rückflüsse nicht beachtet werden. Festzuhalten ist, dass Warenlieferungen oft zu Folgeaufträgen führen. Auf der anderen Seite jedoch erhöhen deutsche Direktinvestitionen die Exportkapazität der Türkei, so dass etwaige Arbeitsplätze bei arbeitsintensiven Produkten eventuell vernichtet werden können.

Im Rahmen deutsch-türkischer Handels- und Investitionsbeziehungen kommt das Instrumentarium der deutschen Außenwirtschaftsförderung⁶² zur Geltung. Die Erfahrung zeigt, dass der Deutsch-Türkische Kooperationsrat, die Deutsch-Türkische Industrie- und Handelskammer (Istanbul) und der Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer Unternehmerverband e.V (Köln) als wichtige Kontakt- und Kommunikationsplattform in beiden Ländern fungieren. Weitere deutsche Institutionen mit guter Marktkenntnis haben deutschen Unternehmen den Markteintritt in die Türkei erleichtern können. Hierbei eröffnet sich die Chance, weitreichende Investitionsmöglichkeiten für Investoren in der Türkei bzw. Deutschland und ihr Investitionsrisiko zu minimieren. Die Intensivierung von Organisationen von Fachmessen, Unternehmerkontaktreisen sowie das Angebot von Dienstleistungen in den Bereichen wie Rechtsberatung, Marktstudien, etc. können den einen wichtigen Beitrag zu den deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen leisten. Maßnahmen zum Erfahrungsaustausch und Fachdialog mit entsprechenden Institutionen auf beiden Seiten sollten intensiviert, fächerübergreifende Kooperationsvorhaben identifiziert und marktorientierte Anreizsysteme eingeführt werden.

⁶²Beispielsweise sei aufgeführt: Informationsdienste der Bundesagentur für Außenwirtschaft (bfai), Hermes Exportgarantien, Unterstützung von Unternehmensinteressen durch Kontaktabbau, Unterstützung von KMU bei der Anbahnung von Forschungsk Kooperationen, etc.

Hochrangig besetzte Veranstaltungen, die von Vertretern der Wirtschaft, Wissenschaft und anderen deutschen wie auch türkischen Institutionen organisiert werden, dienen der Profilbildung und können häufig einen Ausgangspunkt für weiterführende Kooperationen bilden. Zudem können Konferenz- und Hochschulmarketingaktivitäten, Internetplattformen sowie Fachvorträge von Hochschullehrern die Zusammenarbeit stärken.

Makroökonomische Stabilität steht eng mit der politischen Sicherheit eines Landes in Verbindung und makroökonomische Instabilität hat negative Auswirkungen auf die Kapitalakkumulation und das Wirtschaftswachstum. Zu den wichtigsten politischen Handlungsempfehlungen gehört insbesondere, die politische Unsicherheit im Land zu vermeiden, um die notwendige Sicherheit auch für qualitative ausländische Investoren zu signalisieren. Neben den politischen Erneuerungen müssen eine Reihe von ökonomischen Reformen weiterhin eingeleitet werden, die die wirtschaftliche Entwicklung des Landes der Privatwirtschaft unterstellen, die Öffnung des türkischen Marktes gegenüber dem Ausland weiterhin vorantreiben und die Investitionstätigkeit des öffentlichen Sektors auf den Ausbau der Infrastruktur einschränken. Die Regierung muss mehr Ressourcen für öffentliche Investitionen, insbesondere für die Infrastruktur⁶³, bereitstellen und Abstand von populistischen Ausgaben halten. Beispielfhaft seien hier die Durchführung von Privatisierung, um den permanenten politischen Eingriff in das Marktgeschehen zu verhindern; Förderung der Wettbewerbs- und Marktmechanismen; Förderung des Bildungssektors, da sie das Fundament einer schnelleren Entwicklung moderner Gesellschaftsform und Lebensweise darstellt, genannt. Regelungen, die das Eigenkapitalverhältnis der Banken stärken und somit die Kreditvergabe an Investoren erhöhen können, sollten auch nicht außer acht gelassen werden. Mit der Selektierung von monetären und nicht-monetären Anreizen kann die Erhöhung der Investitionen im Allgemeinen aber auch die aus dem Ausland gefördert werden. Die Institutionalisierung muss weiterhin fortschreiten. Der Anteil für Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten am Nationaleinkommen sollte sukzessiv erhöht werden. Parallel müssen dazu auch die Gegebenheiten geschaffen sein, dass sich die Technologie transferieren lässt und diffundiert.

Obwohl die Türkei die rechtlichen Rahmenbedingungen mit der EU in vielen Bereichen harmonisiert hat, sind weitere Anstrengungen für ein zufriedenstellendes Angleichsniveau notwendig. Ein großes Land und zugleich Beitrittskandidat wie die Türkei darf sich selbst

⁶³Für die Wichtigkeit von Infrastrukturinvestitionen für das Wirtschaftswachstum siehe insbesondere die Veröffentlichung der Worldbank 1994

nicht den Weg versperren, um sich mit einer langfristigen Überlegung, weiter in die Weltwirtschaft zu integrieren und ihre Wettbewerbsfähigkeit auszuweiten. Wichtig ist für die Türkei, trotz eines derzeitigen geringen Pro-Kopf-Einkommens, dass die Bedeutung in der Erfüllung der Bedingungen für eine Informationsgesellschaft, für einen stärkeren sozialen Zusammenhalt, für ein nachhaltiges umweltfreundliches Wachstum, für die Abschaffung von bürokratischen Hindernissen, für die für den Wettbewerb benötigte Fördermittelzuwendung zur Ausweitung von Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten, wahrgenommen wird. Demzufolge reicht es nicht aus, den gemeinschaftlichen Besitzstand der europäischen Union anzunehmen, sondern auch die seitens dieser Gemeinschaft anvisierten kurz-, mittel- und langfristigen Ziele zu erreichen. Es bedarf fortgeschrittener Technologien und modernster Ausrüstungen in der sich entwickelnden türkischen Industrie um ihre weltweite Wettbewerbsposition zu halten bzw. zu stärken. Dabei leisten deutsche Unternehmen durch die Bereitstellung neuer Produkte und Technologien einen bedeutenden Beitrag und werden weiterhin für die türkische Wirtschaft ein attraktives Geberland in der Zukunft sein.

Literaturverzeichnis

Abramovitz, M., Catching up, forging ahead and falling behind. *The Journal of Economic History* 46, S. 385– 406, 1986

Acemoglu, D: “A Microfoundation for Social Increasing Return in Human Capital Accumulation.” *Quarterly Journal of Economics* 111, no. 3, S. 779 – 805, 1996

Acemoglu, D.: Introduction to modern economic growth, Princeton Univ. Press, Princeton, NJ, 2009

Agenor, P.-R./McDermott, C. J.; Ucer, M.: “Fiscal imbalances, capital flows and the real exchange rate: the case of Turkey”, *European Economic Review*, 41 (3-5), 819-25, 1997

Aghion, P./ Howitt, P.: A model of growth through creative destruction. *Econometrica* 60, 323–351, 1992

Aharoni, Y. (1966) *The Foreign Investment Decision Process*. Cambridge, Mass: Harvard University Press

AHK Istanbul , 23. Auflage, September 2006

Ahmad, F.: *The Making of Modern Turkey*, Routledge, London 1993

Ahmad, F.: *The Late Ottoman Empire*, in: *The Great Powers and the End of the Ottoman Empire*, Contributors: Marian Kent - editor. Publisher: Frank Cass. Place of Publication: London. S. 5 – 30, Publication Year: 1996

Ahmad, F.: *Turkey the quest for identity*, Published in 2003, Oneworld (Oxford)

Aitken, B. and A. E. Harrison. “Do domestic firms benefit from direct foreign direct investment? Evidence from Venezuela”, *The American Economic Review*, Vol. 89, No. 3, 1999

Aizenman, J., Marion, N.: The merits of horizontal versus vertical FDI in the presence of uncertainty, *Journal of International Economics* 62, S.125– 148, 2004

Akgüngör, S.: Exploring Regional Specializations in Turkey’s Manufacturing Industry, Paper Prepared for Presentation at the Regional Studies Association International Conference Pisa, Italy April 12-15, 2003, Gateway 7: Regional Competitiveness

Akgüngör, S./Kumral, N./ Lenger, A.: National Industry Clusters and Regional Specializations in Turkey, in: *European Planning Studies*, Vol. 11, No. 6, September 2003

Akgüngör, S.: “Geographic Concentrations in Turkey’s Manufacturing Industry: Identifying Regional Highpoint Clusters”. *European Planning Studies* 14(2): 169-197, 2006a

Akgüngör, S.: "Türkiye İmalat Sanayinde Bölgesel Yoğunlaşmalar ve Sanayi Kümeleri". (*Regional Specialization and Industry Clusters in Turkey*)in İGEME'den Bakış 9, (30):59-72, 2006b

Akgüngör, S./Falcıoğlu, P. European Integration and regional Spezialisization Patterns in Turkey's Manufacturing Industry, , Dokuz Eylül Universtiy, Faculty of Business Department of Economics, Discussion Paper Seris No. 01/05, Izmir (Türkei), October 2005

Akkoyunlu-Wigley, Arzu and Sevinc Mihci (2004), 'Effects of the Customs Union with the European Union on the Market Structure and Pricing Behaviour in Turkish Manufacturing Industry', paper prepared for the 6th European Trade Study Group Meeting in Nottingham, 9 September 2004

Alfaro, Laura, Areendam Chanda, Sebnem Kalemli-Ozcan, and Selin Sayek. "FDI and Economic Growth: The Role of Local Financial Markets." *Journal of International Economics* 64, no. 1 (October 2004)

Alper, C. E.: The Turkish Liquidity Crisis of 2000: What Went Wrong..., Russian and East European Finance and Trade (2001). Vol. 37, No. 6, pp. 51-71

Andersson, Th./ Svensson, R.: "Entry Modes for Direct Investment Determined by the Composition of Firm-Specific Skills", *Scandinavian Journal of Economics*, 96(4), 551 – 56, 1994

Anwar, Tillat (2002) Impact of Globalisation and Liberalisation on Growth, Employment and Poverty: A Case Study of Pakistan. United Nations University. (WIDER Discussion Paper No. WDP 2002/17

Arrow, K. J.: The Economic Implications of Learning by Doing, *Review of Economic Studies*, June, 155-173, 1962

Ay, A./; KaraÇor: 2001 SONRASI DÖNEMDE TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KRİZDEN BÜYÜMEYE GEÇİŞ ÜZERİNE BİR TARTIŞMA, in: Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 16:67-86, 2006

Aysan, A. F./Bektaş, F.: Export Competitiveness of Turkey: The New Rising Sectors in Turkey and Comparison with Eastern European Countries, Boğaziçi University , Department of Economics Research Paper Nr. ISS/EC-2007-02, Istanbul-Türkei, 2007

Aysan, A. F./Ceyhan, Ş. P. : Globalization of Turkey's Banking Sector: The Determinants of Foreign Bank Penetration in Turkey, Boğaziçi University , Department of Economics Research Paper Nr. ISS ISS/EC-2006-20 , Istanbul-Türkei , 2006

Homepage des Auswärtigen Amtes: Beziehungen zwischen der Türkei und Deutschland: <http://www.auswaertiges-amt.de/diplo/de/Laenderinformationen/Tuerkei/Bilateral.html#t1>, 14.02.2005, 14.12 Uhr

Argüden, Y.: An Overview of the Turkish Economy: Outlook and Current Perspectives, http://www.taik.org/db/docs/Overview_TrEc_DrArguden.pdf, 30.06.2009, 10.45 Uhr

Backhaus, K.: Investitionsgütermarketing, 4. Auflage, München, 1995

Balasubramanyam, V.N., Salisu, M. and Sapsford, D.: "Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries", *Economic Journal*, 106, 92-105, 1996

Balasubramanyam, V. N./Salisu, M./Sapsford, D.: 'Foreign Direct Investment as an Engine of Growth'. *Journal of International Trade and Economic Development*, 8: 27-40, 1996

Balasubramanyan, V. N.: "Foreign direct investment in Turkey", In Togan, S.; Balasubramanyan, V. N. (eds), *The Economy of Turkey Since Liberalization*, Mcmillan Press, London, 112-130, 1996

Balke, N. S./Emery, K. M.: The Federal Funds Rate as an Indicator of Monetary Policy: Evidence from the 1980s, Federal Reserve Bank of Dallas, Economic Review—First Quarter, 1994

Balkir C.: " Turkey and the European Community: Foreign Trade and Direct Investment in the 1980s", in Turkey and Europe, C.Balkir, A.M.Williams (eds), Pinter Publishers Ltd, London, 1993

Barlow, R./Senses, F.: "The Turkish Export Boom: Just Reward or Just Lucky?" *Journal of Development Economics*, , 48(1), pp. 111-33, October 1995

Barkema, H.G./Vermeulen, F.: What Differences in the Cultural Backgrounds of Partners are Detrimental for International Joint Ventures?, in: *Journal of International Business Studies*, 28 (4), S. 845-865, 1997

Barney, J. B. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage, *Journal of Management*, 17, p. 99 –120), 1991

Barro, R. (1990). Government spending in a small model of endogenous growth. *Journal of Political Economy*, 98, 103-25

Barro, R.J./Sala-I-Martin, X.: *Economic Growth*, Cambridge MA: McGraw-Hill, , 1995

Barro, Robert J & Sala-i-Martin, Xavier, 1997. " Technological Diffusion, Convergence, and Growth," *Journal of Economic Growth*, Springer, vol. 2(1), pages 1-26, March

Bartlett, C. A./Goshal, S.: *Internationale Unternehmensführung: Innovation, globale Effizienz, differenziertes Marketing*, aus dem Englischen von K. Dürr und R. Pfeleiderer, Campus Verlag Frankfurt/New York, 1990

Baysan, T./Blitzer, C.: "Turkey", in *Liberalising Foreign Trade: The New Zealand, Spain and Turkey: Vol.6*, D. Papageorgiou, M. Michaely and A.M. Choksi (eds.), A research Project of the World Bank, Basil Blackwell, Cambridge, MA, 1991

Beamish, P.W.: "Joint ventures in less developed countries: partner selection and performance", *Management International Review*, Vol. 27 No. 1, pp. 23-37, 1987

Beamish, P. W.; Banks, J. C.: Equity joint ventures and the theory of the multinational enterprise, in: *Journal of International Business Studies*, 1987

Beamish, P. W./ Delios, A.: "Improving Joint Venture Performance Through Congruent Measures of Success." In *Co-operative Strategies: European Perspectives*, ed. Paul W. Beamish and J. Peter Killing, ch. 5, 103–27. New York: Wiley, 1997

Berekoven, v. L.: *Internationales Marketing*, 2., erw. u. verb. Aufl., Verl. Neue Wirtschafts-Briefe, .Herne, 1985

Balasubramanyam, V. N. : Foreign Direct Investment in Developing Countries: Determinants and Impact, in: OECD (2001) (Hrsg.), *New Horizons for Foreign Direct Investment*, <www1.oecd.org/publications/e-book/2210204E.PDF>, S. 187-207, 24.08.2005, 14.19 Uhr

Berköz, L.: ERKO“ The Interregional Location of Foreign Investors in Turkey, in: *European Planning Studies, Vol. 9, No. 8, 2001*

Bernard, A. B./ Jensen, J. B.: "Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect, or Both?," NBER Working Paper No. 6272, November 1997

Bernard, A. B./Jensen, J. B.: "Understanding the U.S. Export Boom," NBER Working Paper No. 6438, March 1998

Bernard, A. B./Wagner, J.: "Export Entry and Exit by German Firms," NBER Working Paper No. 6538, April 1998

Bernard, A. B./Jensen, J. B.: "Exporting and Productivity," NBER Working Paper No. 7135, May 1999

Bernard, A. B./Jensen, J. B./Redding, S. J./Schott, P. K.: Firms in International Trade, in: *Journal of Economic Perspectives* , Volume: 21, Issue: 3, Page: 105-130, 2007

Benhabib, Jess and Mark M. Spiegel. (1994), "The Role of Human Capital in Economic Development: Evidence from Aggregate Cross-Country Data," *Journal of Monetary Economics*, 34, 143-173

Berndt, R./Sander, M.: Betriebswirtschaftliche, rechtliche und politische Probleme der Internationalisierung durch Lizenzerteilung, in: *Handbuch Internationales Management*, Hrsg: Klaus Macharzine, Michael-Jörg Oesterle, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002, S. 600-624

Bhar, R./ Hamori, S. : *Empirical Techniques in Finance*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2005

Blakely, E. J. Competitive Advantage for the 21st-century City, *Journal of American Planning Association*, 67, 133- 141), 2001

Blomström, M., and Sjöholm, F.: "Technology Transfer and Spillovers: Does local Participation with Multinationals Matter?," *European Economic Review*, 43(4-6), 915 – 923, 1999

Blomström, M./Kokko, A.: "The Economics of Foreign Direct Investment Incentives", NBER Working Paper 9489, Cambridge, MA, 2003

Bogorinsky, I./Gebert, H.: Regional Science und Raumwirtschaftstheorie: Neuorientierung der standorttheoretischen Diskussion ab Mitte der 1950er Jahre; Seminarthema: Bestimmungsgründe der räuml. Differenzierung - Wachstumsdeterminanten im intertemporalen und interregionalen Vergleich; Universität Hannover, Leitung: PD Dr. Knut Koschatzky, Geographisches Institut, Abteilung Wirtschaftsgeographie; 11.06.04; 2004

Borchert, M.: Außenwirtschaftslehre : Theorie und Politik, 7., überarb. Aufl., Wiesbaden : Gabler, 2001

Borenztein, E./De Gregorio, J./Lee, J.-W.: "How does foreign direct investment affect economic growth", *Journal of International Economics*, 45, 115-135, 1998

Brainard, L. S.: A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade Off between Proximity and Concentration, NBER Working Paper No. 4269, Cambridge/ Mass. 1993

Brooks, C.: Introductory Econometrics for Finance Cambridge University Press, Second Edition, New York, 2008

Bredford, C. I. Jr./ Linn, J.F.: The G20 Summit - Its Significance for World and for Turkey, in: Turkish Ministry of Foreign Affairs quarterly journal "International Economic Issues", 5, 2009

Bretschger, L.: Wachstumstheorie, 3., überarb. und erw. Aufl.. - München ; Wien : Oldenbourg, 2004

Brouthers, K./Brouthers, L. E.: "Explaining the National Cultural Paradox." *Journal of International Business Studies* 32, no. 1: 177-89, 2001

Buckley, P. J. /Casson, M.: *The Future of Multinational Enterprise* London: Macmillan, 1976

Buckley, P. J.: "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of Enterprise", in: *Journal of International Business Studies*, 19, 2, S. 181 – 193, 1988

Buckley, P.J./Casson, M.: "Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach", *Journal of International Business Studies*, 29(3), 539 – 561, 1998

Buckley, P. J./Casson, M. C.: "Models of the Multinational Enterprise"; *Journal of International Business Studies*, 29,1 S. 21-44, First Quarter 1998

Bundesagentur für Außenwirtschaft: Türkei – Wirtschaftsdaten kompakt, Mai 2006, Homepage der Bundesagentur für Außenwirtschaft, <http://www.bfai.de/fdb-SE,MKT20060508085121,Google.html>, 15.03.2006, 10.42 Uhr

Homepage Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Berlin <http://www.bdi-online.de/de/fachabteilungen/6251.htm>, 15.03.2005, 13.27 Uhr

Buono, Anthony F., "Enhancing Strategic Partnerships", *Journal of Organizational Change Management*, 10, 3, S. 251-266, 1997

Burgers, W. P./Hill, C. W. L./Kim, W. C. : “A theory of global strategic alliances: The case of the global auto industry”, *Strategic Management Journal*, 14, 419-432, 1993

Butkiewicz, J. L./ Yanikkaya, H.: Capital Account Openness, International Trade, and Economic Growth, A Cross-Country Empirical Investigation, *Emerging Markets Finance & Trade*, Vol. 44, No. 2, pp. 15–38, March–April 2008

Entry mode research: Past and future, in: *International Business Review*, Volume 17, Issue 3, Pages 267-284, June 2008

Campos, Nauro F./Kinoshita, Y.: Foreign Direct Investment as Technology Transferred: Some Panel Evidence from the Transition Economies William Davidson Institute Working Paper Number 438, January 2002. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=307094> or DOI: 10.2139/ssrn.307094

Canabal, A., & White, G.O, III. 2008. Entry Mode Research: Past and Future, *International Business Review*, 17(3): 267-284

Caselli, F.: “Accounting for Cross-Country Income Differences”, NBER Working Paper No. 10828, 2004

Casson, M.C.: “Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise”, in Rugman, A. (ed.) *New Theories of the Multinational Enterprise*, London: Croom Helm 1982

Cateora, P.: *International Marketing*, 7. Auflage, Homwood, 1993

Caves, R.: “Research in International Business: Problems and Prospects”, *Journal of International Business Studies*, 29: 5-19

Caves, R. E.: “Multinational enterprise and economic analysis”, 2nd ed. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1996

Caves, R. E.: "Industrial Organization and New Findings on the Turnover and Mobility of Firms." *Journal of Economic Literature*. 36(4): 1947-1983, 1998

Cavusgil, S. T.: Differences Among Exporting Firms Based on their Degree of Internationalization, in: *Journal of Business Research*, 12. Jg. 1984

Cayhan, E.: Towards a European Security and Defense Policy: With or Without Turkey, in: Rubin, B. M./ Carkoglu, A.: *Turkey and the European Union: Domestic Politics, Economic Integration, and International Dynamics*, Frank Cass & Co, , S. 35 – 54, May 2003

Chakraborty, Chandana, and Pantrap Basu (2002), "Foreign Direct Investment and Growth in India: A Cointegration Approach," *Applied Economics*, Vol. 34, No. 9, 1061-1073

Chakravorty, S./ Koo, J./ Lall, S.: "Metropolitan Industrial Clusters: Patterns and Processes". *World Bank Policy Research Working Paper 3073*. Washington DC, 2003

Chakravorty, S. / Lall. S. : “*Made in India: The Economic Geography and Political Economy of Industrialization*”, Oxford University Press, 2007

- Chakraborty, C./Parantap, B: “Foreign Direct Investment and Growth in India: A Cointegration Approach”, *Applied Economics* 34:1061-1073, 2002
- Choe, Jong II.: “Do Foreign Direct Investment and Gross Domestic Investment Promote Economic Growth?”, *Review of Development Economics* 7(1): 44-57., 2003
- Chenery, H.B./Stout, A. M.: “Foreign Assistance and Economic Development.” *American Economic Review* 66: 679–733, 1966
- Cleeve, E.: “Japanese Foreign Direct Investment in the UK Electronic Industry: The Eclectic Approach”, in: *Asia Pacific Business Review* Vol. 13, No. 2, 183–200, April 2007
- Coe, D. T./ Helpman, E.: “International R&D Spillovers.” *European Economic Review*. 39: 859-87, 1995
- Coe, D. T./Helpman, E./Hoffmaister, A.W.: „North-South R&D Spillovers.”, in: *Economic Journal*. 107: 134-149, 1997
- Coase, R.: The Nature of the Firm. *Economica*, 4: 386-405, 1937
- Combes, P.P./Duranton, G.: “Labour pooling, labour poaching, and spatial clustering”, in : *Regional Science and Urban Economics* 36, S. 1-28, 2006
- Cornell, E.: *Turkey in the 21st Century: Opportunities, Challenges, Threats*, Richmond, Surrey: Curzon Press, 2001
- Contractor, F.J./Lorange, P.: “Why should firms cooperate? The strategy and economic basis for cooperative ventures”, in Contractor, F.J. and Lorange, P. (Eds) *Co-operative Strategies in International Business*, Lexington Books, Lexington, MA, pp. 3-28, 1988
- Coşar, E.E.: “Price and Income Elasticities of Turkish Export Demand: A Panel Data Application”, *Central Bank Review*, 2002
- Coskun, R.: Determinants of direct foreign investment in Turkey, *European Business Review* Volume 13 . Number 4 . 2001 . pp. 221±226
- Cowpertwait, P. S.P./Metcalf, A. V.: “Introductory Time Series with R, Springer Science+Business Media, New York, 2009
- Crawford, R. : “*In the Era of Human Capital*. Harper Business: New York, NY, 1991
- Czernomoriez, J.: Internationale Wanderungen von Humankapital und wirtschaftliches Wachstum , Berlin : Duncker & Humblot, 2009
- Czinkota, M. R./Rivoli, P./Ronkainen, I. A.: “International Business”, Forth Worth, Tex.: Dryden, 2nd edition, 1992
- Darrat, A. F./ Sarkar, J.: Growth Consequences of Foreign Direct Investment: Some Results for Turkey, prepared for presentation to the 28th Annual Meeting of the Middle East Economic Association in New Orleans, LA, January 3-6, 2008

- Deardorff, A./Stern, R.: "Measurement of Non-Tariff Barriers", OECD Economics Department Working Paper No. 179, Paris, OECD, 1997
- De Haan, J./Sturm, J.E.: "On the relationship between economic freedom and economic growth", in: *European Journal of Political Economy* 16, 215–241., 2000
- Deichmann, J./ Karidis, S./Sayek, S.: "Foreign direct investment in Turkey: regional determinants", in: *Applied Economics*, 2003, 35, 1767–1778
- Deme, M./Graddy, D.: Trade, foreign direct investment, and endogenous growth: an empirical investigation, in: *Indian Journal of Economics and Business*, December 1, 2006
- De Mello, L. R./Sinclair, M. T.: "Foreign Direct Investment, Joint Ventures and Endogenous Growth", Department of Economics, University of Kent, UK, 1995
- De Mello, L. R. : « Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey, in: *The Journal of Development Studies*, Vol. 34, No. 1, S. 1-34, October 1997
- De Mello, L. R. : « Foreign Direct Investment-led growth : evidence from time series and panel data”, in: *Oxford Economic Papers* 51, S. 133-151, Oxford University Press, 1999
- Demirbag, M./Mirza, H.: Factors Affecting International Joint Ventures Success: An Empirical Analysis of Foreign-Local Partner Relationships and Performance in Joint Ventures in Turkey, in: *International Business Review*, 9 (1), S. 1-35, 2000
- Demirbag, M./Mirza, H./Weir, D. T. H.: "The Dynamics of Manufacturing Joint Ventures in Turkey and the Role of Industrial Groups", in: *Management International Review*, 35 (1): S. 35-52, Special Issue, 1995
- Demirbag, M./Tatoglu, E./Glaister, K. W.: "Dimensions of European direct investment activity in Turkey: patterns and prospects”, in: *International Journal of Emerging Markets*, Volume 2, Issue 3, Page 274-297, 2007
- Demirbag, M./Tatoglu, E./Glaister, K. W.: Factors Affecting Perceptions of the Choice between Acquisition and Greenfield Entry: The Case of Western FDI in an Emerging Market, in: *Management International Review*, vol. 48, S. 5-38, 2008/1
- Deutsche Bundesbank, Bestandserhebung über Direktinvestitionen, Statistische Sonderveröffentlichung 10, April 2007
- Boston Consulting Group Strategie-Buch: Die wichtigsten Managementkonzepte für den Praktiker, Bolko v. Oettinger (Hrsg.), 5. Aufl. - Düsseldorf.: ECON Verlag, 1997
- Dincer, B./Özaslan, M: *İlçelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralaması., State Planning Organization*, Ankara, 2004a
- Dincer, B./Özaslan, M: "Regional Disparities and Territorial Indicators in Turkey: Socio-Economic Development Index (SEDI)". Paper presented to the *OECD Working Committee on Regional Indicators Workshop* in Portugal, 31 May-1 June 2004b

Dincer, B./Özaslan, M, Kavasoğlu, T.: *İllerin ve Bölgelerin Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Sıralama, State Planning Organization, Ankara, 2003*

Doane, Deborah, Can Globalisation be Fixed?. *Business Strategy Review*, Vol. 13, No. 2, pp. 51-58, 2002. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=316885>

Douglas, S. P./ Craig, C. S.: *Global Marketing Strategy*, McGraw-Hill international editions, 1995

Dritsaki, M./Dritsaki, C./Adamopoulos, A.: A Causal Relationship between Trade, Foreign Direct Investment and Economic Growth for Greece, in: *American Journal of Applied Sciences* 1 (3) 230-235, 2004

Duman, Anil, Hakki C. Erein and Fatma G. Ünal (2005), 'The Determinants of Capital Flight in Turkey, 1971-2000', in: Gerald Epstein (ed.), *Capital Flight and Capital Controls in Developing Countries*, Edward Elgar Pub

Dunning, J.: "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory", in: *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol.41, pp.269-283, 1979

Dunning, J. H.: Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests, in: *Journal of International Business Studies*, S. 9-31, Spring-Summer 1980

Dunning, J. H.: "Explaining the International Direct Investment Position of Countries" in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 117, S. 30-64, 1981

Dunning, J. H. / Rugman, A.: "The Influence of Hymer's Dissertation of the Theory of Foreign Direct Investment", *American Economic Review*, S. 228-32, Mai 1985

Dunning, J.H (a): "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions", *Journal of International Business Studies*, 19, 1, S. 1 – 31, 1988

Dunning, J. H (b): "Explaining International Production", Boston: Unwin Hyman, 1988

Dunning, J. H. (c) : "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions." *Journal of International Business Studies* 19, no. 1: 1–31, 1988

Dunning, John H.: *The Globalization of Firms and the Competitiveness of Countries: Some Implications for the Theory of International Production*, in: Dunning, John H./Kogut, Bruce/Blomström, Magnus: *Globalization of Firms and the Competitiveness of Nations*, Lund, Lund University Press, 1990

Dunning, J. H.: *The Eclectic Paradigm of International Production: A Personal Perspective*, in Pitelis, C.N./Sugden, R. (eds.), *The Nature of the Transnational Firm*, 1991, S. 117 – 136

Dunning, J. H.: "Multinational Enterprises and the Global Economy", New York: Addison-Wesley, 1993

Dunning, J.H. : "Location and the multinational enterprise: a neglected factor?", *Journal of International Business Studies*, Vol. 29 No. 1, pp. 45-66, 1998

Dunning, J.H. (ed.) : “Regions, Globalization and the Knowledge Based Economy”, Oxford, Oxford University Press; 2000

Dunning, J. H.: “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”, in: *Int. J. of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 173± 190, 2001

Dunning, J. H. : “Determinants of Foreign Direct Investments: Globalization Induced Changes and The Role of FDI Policies, 2002, S. 6-13, aus [http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/\\$File/DUNNING+1.PDF](http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/$File/DUNNING+1.PDF), 28.03.2006, 10.29 Uhr

Dunning, J. H., Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced Changes And the Role of FDI Policies, in: *Annual World Bank Conference on Development Economics—Europe 2003, Toward Pro-Poor Policies Aid, Institutions, and Globalization*, Edited by Bertil Tungodden, Nicholas Stern, and Ivar Kolstad, A copublication of the World Bank and Oxford University Press, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, S. 279 - 290, hier S. 284, Washington 2004

Dunning, J. H./Lundan, S. M.: “Institutions and the OLI paradigm of the multinational enterprise”, in: *Asia Pacific Journal of Management*, 25:573–593, 2008

Dutt, A. K. : The Pattern of Foreign Direct Investment and Economic Growth, in: *World Development*, Vol. 25, No. 11, S. 1925-1936, 1997

Dülfer, E.: *Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen*, 2. Aufl. München/Wien, 1992

Dülfer, E.: *Internationales Management in unterschiedlichen Kulturbereichen*, 4. überarbeitete Auflage, München/Oldenbourg, 1996

Easterly, William, Levine, Ross. 2001. It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models. *The World Bank Economic Review*. 15(2): 177-219.

Economic Intelligence Unit: *World Investment Prospects 2002*, London

Eder, M.. “Implementing the Economic Criteria of EU Membership: How Difficult is it for Turkey?” in: Rubin, B. M./ Carkoglu, A.: *Turkey and the European Union: Domestic Politics*

Economic Integration, and International Dynamics, Frank Cass & Co, , S. 219 – 244, May 2003

Eckey, H.-F./Kosfeld, R./Dreger, C.: *Ökonometrie : Grundlagen - Methoden - Beispiele*, 3., überarb. und erw. Aufl.. - Wiesbaden : Gabler, 2004

Eldem, V.: “*Osmanlı İmparatorluğunun İktisadi Şartları Hakkında Bir Tetkik*”, 2. Baskı, TTK Yay., Ankara, 1994

Ellram, Lisa M.: "Partnering Pitfalls and Success Factors", *International Journal of Purchasing and Materials Management*, (Spring), 36 – 44, 1995

Enders, W.: *Applied Time Series Econometrics*, Hoboken, NJ : Wiley, 2004

Erçel, G.: "Globalization and The Turkish Economy, Former Governor", Central Bank of Turkey, Graduate Programm in Economic Development, GLOBALIZATION AND THE DEVELOPING COUNTRIES CONFERENCE, Vanderbilt University, November 2006

Erdilek, A.: "The role of foreign investment in the liberalisation of the Turkish economy", in Nas, T. F. and Odekon, M. (Eds), Liberalisation and the Turkish Economy, Greenwood Press, Westport, CT, 1988, pp. 141-59

Erdilek, A.: A comparative analysis of inward and outward FDI in Turkey, in: Transnational corporations, 12, 3, S. 79-107, New York 2003

Erdilek, A.: "Transnational Corporations: A comparative analysis of inward and outward FDI in Turkey", UNCTAD, VOLUME 12 NUMBER 3 December 2003

Erdilek, A.: "R&D Activities of Foreign and National Establishments in Turkish Manufacturing", in: Does Foreign Direct Investment Promote Development?, edited by

Erdilek, A.: Historical Background of Foreign Direct Investment in Turkey YASED Conference The new favorite destination for foreign direct investments: Turkey where the opportunities abound, 8-9 November 2005, Istanbul

Eramilli, M./ Rao, C.P. "Service firms international entry-mode choice: a modified transaction costs analysis approach", *Journal of Marketing*, Vol. 57, pp. 19-38, 1993

Europäische Union: Zusammenfassungen der Gesetzgebung, Heranführungsstrategie für die Türkei, Letzte Änderung: 01.06.2005
<http://www.europa.eu.int/scadplus/leg/de/lvb/e40113.htm>, 02.06.05, 9.34 Uhr

Feder, G. "On Exports and Economic Growth." *Journal of Development Economics* 12(1983): 59-73

Felipe, J.,: "Total Factor Productivity Growth in East Asia: A Critical Survey", Economics and Development Research Center Report Series No. 65, Asian Development Bank, 1997

FIAS (2001a), (Foreign Investment Advisory Service), Turkey: A Diagnostic Study of the Foreign Direct Investment Environment, World Bank, Treasury of Turkey, Ankara

FIAS (2001b), (Foreign Investment Advisory Service), Turkey: Administrative Barriers to Investment, World Bank, Treasury of Turkey, Ankara

Fokas, E.: "The Islamist movement and Turkey-EU relations, in: Turkey and European Integration: Prospects and Issues in the Post-Helsinki Era", Ugur, M. (Editor) and Canefe, N. (Editor), member of the Taylor & Francis Group, 2004

Fram, Eugene H., "Purchasing Partnerships: The Buyer's View", *Marketing Management*, 4 (Summer), 1, 49- 57, 1995

Frese, E.: *Organisationstheorie. Historische Entwicklung, Ansätze, Perspektiven.* 2. Aufl., Wiesbaden 1992

- Fuchs, M./ Apfelthaler, G.: Management internationaler Geschäftstätigkeit , zweite, vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage. - Vienna : Springer Vienna, 2009
- Fujita, M./ Krugman, P./Venables, A.: "The spatial economy: cities, regions and international trade," MIT Press, Cambridge MA, 1999
- Fujita, M./Krugman, P.: "The new economic geography: Past, present and the future", in Papers Reg. Sci. 83, 139–164, 2004
- Fujita, M;./Mori, T.: Frontiers of the New Economic Geography, Discussion Paper No. 27, Institute of Developing Economies, JETRO, Japan, April 2005
- Furrer, O./Krug, J.A./Sudharshan, D. / Thomas, H. : "Resource-based theory and the global strategy, structure, and performance relationship: an integrative framework" Int. J. Management and Decision Making, 2004
- Fünf J. Entwicklungsplan: Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT, Ankara, Mayıs 2000
- Galàn, J. I./ González-Benito, J.:* Determinant factors of foreign direct investment: empirical evidence, in: European Business Review Volume 13 . Number 5 . 2001 . 269±278
- Gannon, M.: Towards a composite theory of foreign market entry mode choice: the role of marketing strategy variables, in: Journal of Strategic Marketing, 1, S. 41 – 54, 1993
- Geringer, J.M./ Hebert, L. (1991). Measuring Performance of International Joint Ventures. Journal of International Business Studies, 22(2), 249–263
- Glaister, K.W./Buckley, P.J. : „UK International Joint Ventures: An Analysis of Patterns of Activity and Distribution". *British Journal of Management*, 5, 33–51, 1994
- Glaister, K.W. : ``UK-Western European strategic alliances: motives and selection criteria", Journal of Euromarketing, Vol. 5 No. 4, pp. 5-35, 1996
- Glaister, K.W/ Buckley, P.J.: ``Strategic motives for international alliance formation", Journal of Management Studies, Vol. 33 No. 3, pp. 301-32, 1996
- Glaister, K.W. / Buckley, P.J. : ``Task-related and partner-related selection criteria in UK international joint ventures", *British Journal of Management*, Vol. 8, pp. 199-222, 1997
- Glaister, K.W. (1997a), ``Strategic motives and selection criteria in international joint ventures: perspectives of UK firms and foreign firms", 24th Annual Conference of Academy of International Business, Leeds University Business School, Vol. 2, pp. 87-108
- Görg, H. : "Analysing Foreign Market Entry: The Choice between Greenfield Investment and Acquisitions", Journal of Economic Studies, 27(3), 165 – 181, 2000
- Görg, Holger/ Strobl, E.: „Multinational companies and productivity spillovers: A meta-analysis with a test for publication bias". *Economic Journal* 111 (475), 723-739 , 2001

- Grabowski, R. : “Import Substitution, Export Promotion and the State”, *The Journal of Developing Areas* 28, July, s.535-554, 1994
- Greene, W. H.: *Econometric Analysis*, Fifth Edition, Pearson Education, Inc/Prentice Hall, New Jersey, 2002
- Grossman, G. M./Helpman, E.: *Innovation and Growth in Global Economy*. Cambridge MA: MIT Press., 1991
- Gundlach, E. / Nunnenkamp, P. : Some Consequences of Globalization for Developing Countries (August 1996). 1996 Kiel Working Paper 756, Institut für Weltwirtschaft. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1471> or doi:10.2139/ssrn.1471
- Gujarati, D.N.: *Basic Econometrics*, Fourth Edition The McGraw–Hill Companies, 2004
- Gulati, R.: “Alliances and networks”, in: *Strategic Management Journal*, 19, 293-317, 1998
- Günaydin, I./ Tatoglu, E.: Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from Turkey, *Multinational Business Review*; Volume 13, No. 2, Summer 2005
- Güncavdi, Ö./ Bleaney, M./McKay, A.: “Financial liberalization and private investment: evidence from Turkey”, *Journal of Development Economics*, 57(2), 443-55, 1998
- Haddad, M./ Harrison, A.: Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco,” *Journal of Development Economics*, 42, 51-74, 1993
- Hadjit, A./Moxon-Browne, E.: Foreign Direct Investment in Turkey: The Implications of EU Accession, in: *Turkish Studies*, Vol, 6, No. 3, S. 321-340, September 2005
- Hafner, K. A.: Agglomeration Economies and Clustering – Evidence from German Firms, Discussion Paper Number 72, Centr for European, Governance and Economic Development Research, Georg-August- Universität Göttingen, May 2008
- Hagedorn, J.: Understanding the rationale of strategic technology partnering: inter-organizational modes of cooperation and sectoral differences, in: *Strategic Management Journal*, 14, S. 371 – 385, 1993
- Hagedoorn, J./Sadowski, B.: “The Transition from Strategic Technology Alliances to Mergers and Acquisition: An Exploratory Study.” *Journal of Management Studies* 36, no. 1: 87–107, 1999
- Hanson, G.H. /Mataloni, R. J./Slaughter, M. J. : “Expansion Strategies of U.S. Multinational Firms Research Program Materials”, International Tax Policy Forum, Washington, DC, April 2001
- Hanson, G.H. /Mataloni, R. J./Slaughter, M. J. : “Vertical Specialization in Multinational Firms”, Research Program Materials, International Tax Policy Forum, Washington, DC, September 2002

- Haussmann, H.: Kulturelle Integrationsprobleme bei internationalen Mergers&Acquisitions, in Macharzina/Oesterle (Hrsg.) 2002 S.909-921
- Hibbert, E. P.: Marketing Strategy in International Business, Published by Mc-Graw-Hill Book Company (UK) Limited, 1989
- Heij, C. /de Boer, P/Franses, P. H. /Kloek, T./van Dijk, H. K.: “Econometric Methods with Applications in Business and Economics”, Oxford University Press Inc., New York, 2004
- Helpman, E.: “A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations”, Journal of Political Economy 92, 451 – 471, 1984
- Helpman, E.: The mystery of economic growth, Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 2004
- Helpman, E.: Trade, FDI, and the Organization of Firms, in: Journal of Economic Literature, Volume: 44, Issue: 3, Page: 589-63, September 2006
- Helpman, E./Krugman, P. R.: “Market Structure and Foreign Trade”, Cambridge, MIT Press., 1985
- Hemmer, H.-R.; Lorenz, A.: Grundlagen der Wachstumsempirie , München : Vahlen, 2004
- Hennart, J.-F. M. A.: “A Theory of Foreign Direct Investment”. University of Maryland; Ann Arbor: University of Michigan press, 1982
- Hennart, J.-F./Larimo, J. : “The Impact of Culture on the Strategy of Multinational Enterprises: Does National Origin Affect Ownership Decisions.” Journal of International Business Studies 29, no. 3: 515–38, 1998
- Hibbert, E. P.: Marketing Strategy in International Business, Durhan University Business School, Published by McGraw-Hill Book Company (UK) Limited: S. 160/161
- Hinterhuber/Matzler/Pechlaner 2002, S. 336-342
- Hoffmann, F.: Führungsorganisation. Band I: Stand der Forschung und Konzeption. Tübingen 1980
- Holsapple, E. J./Ozawa, T/ Olienyk, J.: Foreign “Direct” and “Portfolio” Investment in Real Estate: An Eclectic Paradigm, Journal of Real Estate Portfolio Management, Vol. 12, No. 1, 2006, S. 37-47
- Horstmann, I. / Markusen, J: “Endogenous market structure in international trade”, Journal of International Economics 9, 169-189, 1992
- Horstmann, I. J./Markusen, J. R.: “Exploring New Markets: Direct Investmen, Contractual Relations and The Multinational Enterprise”, in: International Economic Review, Vol. 37, No. 1, February 1996, S. 1-19
- Hout, T./ Porter, M. E./ Rudden, E.: “How Global Companies Win Out”, in: Harvard Business Review, September/October 1982, pp. 98 - 108

Hymer, S.: "The International Operations of National Firms". Ph. D. Dissertation, Massachusetts Institute of Technology; La Grande Firme Multinationale, Revue Economique, 14 : 949-73, 1968

Hymer, S.: "The Internationale Operations of National Firms". Boston MIT Press., 1976

Ismihan, M./Metin-Ozcan, K./Tansel, A.: "Macroeconomic Instability, Capital Accumulation and Growth: The Case of Turkey 1963-1999", published at ERC / METU International Conference in Economics V, in September, 2001

Ismihan, M./Metin-Özcan, K.: "Sources of Growth in the Turkish Economy, 1960-2004, Economic Research Forum 12th Annual Conference, December 2005, Cairo

Itaki, M.: A Critical Assessment of the Eclectic Theory of the Multinational Enterprise, in: Journal of International Business Studies, 1991

İzmen, Ü./Yılmaz, K.: Turkey's recent trade and foreign direct investment performance, Working Paper 0902, TÜSİAD-KOÇ UNIVERSITY Economic Research Forum, Istanbul, March 2009

James, H./Weidenbaum, M.: International Borders, 1993, Westport

Johansson, J. K.: Global Marketing; Foreign Entry, Local Marketing, and Global Management; IRWIN Boog Team (Verlag), Chicago, 1997

Johnston, J./Dinardo, J.: Econometric Methods, Fourth Edition, Mc-Graw Hill, 1997

Jones, R.W. and H. Kierzkowski (1990): *The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework*, in Jones, R.W. and A.O. Krueger, eds., *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of Robert E. Baldwin*, Cambridge, MA: Blackwell, 31-48

Jones, C. I. : Introduction to economic growth , 1. ed.. - New York [u.a.] : Norton, 1998

Kaufmann, F. : „Internationalisierung mittelständischer Unternehmen“, in: Die Unternehmung, 3/1995, S. 201-213, 1995

Kavaslıoğlu, T./ Dinçer, B./Özaslan, M: „State Planning Organisation, İllerin ve Bölgelerin Sosyo-ekonomik Gelişmişlik Sıralaması“, study prepared by., Publication No.: 2671, State Planning Organisation Publication, Ankara 2003

Kaynak, E.: "Correlates of Export Performance in Resource-Based Industries", in: Global Perspectives in Marketing, hrsg. Von E. Kaynak, New York et al. 1985

Kazgan, G.: " External Pressures and the New Policy Outlook", in Turkey and Europe, Hrsg. C. Balkır, A.M.Williams (eds), Pinter Publishers Ltd, London, 1993

Kepek, Y./Yentürk, N.: Türkiye Ekonomisi, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2001

Keegan, W.J.: „Multinational Marketing Management“, Engelwood Cliffs, N. J., 1984

Keller, W.: "International Technology Diffusion", NBER Working Paper 8573, Cambridge, MA, 2001

Keskinkilic, E.: "Ein kurzer Einblick in die Geschichte deutsch-türkischer Beziehungen", aus: Die Fontäne, Jahrgang 5, Ausgabe Nr. 17, Juli – September 2002

Keskin Kozat, B.: "Modernizing the Turkish Economy through the Marshall Plan (1948-1952): IN Need of a Plan or Pilat?", Paper presented at the annual meeting of the American Sociological Association, Montreal Convention Center, Meontreal, Quebec, aus: http://www.allacademic.com/meta/p96697_index.html, 16.05.2009, 11.56 Uhr

Kieser, A./Kubicek, H.: Organisation. 3. Aufl. Berlin – New York 1992,

Kindleberger, C. P., American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment, New Haven, Yale University Press 1969

Kleinert J.: "The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview. August 2001

Knaese, B.: Das Management von Know-how-Risiken : eine Analyse von Wissensverlusten im Investment Banking einer Großbank /. - 1. Aufl.. - Wiesbaden : Dt. Univ.-Verl., 2004

Knickerbocker, F. T.: Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1973

Kogut, B. and Chang, S.J. (1991), "Technological capabilities and Japanese foreign direct investment in the United States", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 73 No. 3, pp. 401-13

Konrad, K.: Die Befragung, in: Wosnitza, M. & Jäger, R. S. (Hrsg.): Daten erfassen, auswerten und präsentieren – aber wie?, 2. vollst. Überarb. Auflage, Forschung, Statistik & Methoden Band 1, Landau, Verlag Empirische Pädagogik, 1999

Kotler, P./Bliemel, F.: Marketing-Management: Analyse, Planung, Umsetzung und Steuerung, 9. überarbeitete und aktualisierte Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 1999

Kogut, Bruce, and H. Singh. 1988. "The Effect of National Culture on the Choice of Entry Mode." *Journal of International Business Studies* 19, no. 3: 411–32

Koschatzky, K.: Stärken und Schwächen der „new economic geography“, Fraunhofer Institut System- und Innovationsforschung, http://www.isi.fhg.de/r/hannover/neue_wirtschaftsgeographie/Neue_Wirtschaftsgeographie.pdf, 25.09.2004, 15.43 Uhr

Kotkin, J.: "The New Geography – How the Digital Revolution is Reshaping the American Landscape", Random House Publishing Group, USA, 2000

Krätke, S: Stadt-Raum-Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie. Basel, 1995

- Krugman, Paul: *Geography and trade*. Leuven Univ. Press.; 1991
- Krugman P. "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy* Vol. 99, No. 3, 483-499, 1991a
- Krugman, Paul: "Development, geography and economic theory". Cambridge, Mass.: MIT Press; 1995
- Krugman, P.R.: "Does Third World Growth hurt First World Prosperity? *Harvard Business Review* 72, 113-121, 1996
- Kulhavy, E. (1981), "Internationales Marketing", Trauner
- Kulesa, M. E. / Schwaab, J. A.: Implikationen der Globalisierung für die Umweltpolitik, BEITRÄGE ZUR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG, JOHANNES GUTENBERG-UNIVERSITÄT MAINZ, FACHBEREICH RECHTS- UND WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTEN, Beitrag Nr. 60, Juni 1999, S. 2
- Kumar, B.: Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit, in: Macharzina, K./Welge, M. (Hrsg.), *Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung*, Stuttgart 1989, S. 914 – 926
- Kumar, B.N. / Epple, P. (1997): Exporte, Kooperationen und Auslandsgesellschaften als Stationen des Lernens im Internationalisierungsprozess, in: Macharzina, K./Oesterle, M.-J. (eds.): *Handbuch Internationales Management*, Wiesbaden: Gabler, 309-324
- Kumar, N. : "*Multinational Enterprises in India: Industrial Distribution, Characteristics and Performance*, Routledge, London, 1990
- Kumar, B.: Formen der internationalen Unternehmenstätigkeit, in: Macharzina, K./Welge, M. (Hrsg.), *Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung*, Stuttgart 2002, S. 914-926
- Kumral, N./ Deger, C.: *Sanayi Rekabet Performansi Endeksi: Türkiye NUTS ! Bölgeleri Örneği*, Rest unbekannt
- Kumral, N./ Deger, C.: *An Industrial Cluster Study: As a Basis for the Aegean Region.s Development Policy, A Paper for .Reinventing Regions in the Global Economy. Regional Studies Association, 12th-15th April 2003, Pisa Congress Center, Pisa, ITALY*
- Kutschker, M.: Internationale Akquisition, in: Macharzina, K./Welge, M. (Hrsg.), *Handwörterbuch Export und internationale Unternehmung*, Stuttgart 1989, S. 1 – 22
- Kutschker, M.: Internationalisierung der Unternehmensentwicklung, in: *Handbuch Internationales Management*, hrsg. von Macharzina, Klaus und Hans-Joerg Oesterle, s. 45-67
- Lammers, K./Stiller, S.: Regionalpolitische Implikationen der Neuen Ökonomischen Geographie, in *HWWA Discussions Paper No. 85*, Hamburg Institute of International Economics 2000

Larrabee, F. S. / Lesser, I. O.: Turkish Foreign Policy in an Age of Uncertainty, Prepared for the Center for Middle East Public Policy, NATIONAL SECURITY RESEARCH DIVISION February 2003

Lauterbach, N. (2004), Tertiärisierung und Informatisierung in Europa: Eine empirische Analyse des Strukturwandels in Deutschland, Frankreich, Italien und Großbritannien, Frankfurt/ M. u.a., zugl.: Diss. Univ. Mainz, 2003

Levitt, T.: "The Globalization of Markets" Harvard Business Review, May/June 1983, pp. 92 - 102

Liu, Z. : "Foreign direct investment and technology spillovers: Theory and evidence.", in: Journal of Development Economics; Feb. 2008, Vol. 85 Issue 1/2, p 176-193

Lippert, B.: Von Kopenhagen bis Kopenhagen: Eine erste Bilanz der EU-Erweiterungspolitik, Bundeszentrale für politische Bildung: Aus Politik und Zeitgeschichte (B 01-02/2003)

Lorange, Peter/ Roos, Johan/ Bronn, Peggy Simcic , "Building Successful Strategic Alliances", in: Long Range Planning, Vol. 25, S. 10-17, 1992

Lohrmann, Astrid-Marina (2000a), 'On Turkey's Export Performance – A Decomposed Market Share Analysis', in: *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 36, No. 4, pp. 80-90

Lohrmann, Astrid-Marina (2000b), 'Developments Effects of the Customs Union Between Turkey and the European Union – Catching-Up or the Heckscher-Ohlin Trap?', *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 36, No. 4, pp. 26-44).

Lohrmann, Astrid-Marina (2002), 'A Dynamic Analysis of Turkey's Trade with the European Union in the 1990s', *Russian and East European Finance and Trade*, Vol. 38, No. 2, pp. 44-58).

Loewendahl, H./ Ertugal-Loewendahl, E.: Turkey's Performance in Attracting Foreign Direct investment Implications of EU Enlargement, in: European Network of Economic Policy Research Institutes Working Paper No. 8, November 2001

Loungani, P./Razin, A.: How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?, Finance & Development, A quarterly magazine of the IMF, Volume 38, Number 2, June 2001 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/06/loungani.htm>, 6.april 2009, 22.08 Uhr

Ludema, R.D.; Wooton, I.: Regional Integration, Trade, and Migration: Are Demand Linkages relevant in Europe?, CEPR Discussion Paper, No. 1656, 1997

Lukas, E.: Multinationale Unternehmen und sequentielle Direktinvestitionen, Eine realoptionstheoretische Modellierung, Gabler Edition Wissenschaft, Dissertation Universität Paderborn, 2003

Lucas, R. : "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22: pp. 3 – 42, 1988

Luo, Y.: "Partner selection and venturing success: the case of joint ventures with firms in the people's Republic of China", *Organization Science*, Vol. 8 No. 6, pp. 648-62, 1997

Lütkepohl, H.: *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2005

Macharzina, K./Oesterle, M.-J.: Bestimmungsgrößen und Mechanismen der Koordination von Auslandsgesellschaften, in Hrsg.: Macharzina, K.; Oesterle, M.-J.: *Handbuch Internationales Management*, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002

Macharzina, K.: *Unternehmensführung - Das internationale Managementwissen*, Wiesbaden, 1993

Macharzina, K.: „Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen. Konzept, Methoden, Praxis“, 2. Aufl. Wiesbaden 1995.

Madhok, A.: "The Nature of Multinational Firm Boundaries: Transaction Costs, Firm Capabilities and Foreign Market Entry Mode." *International Business Review* 7: 259-90, 1998

Mankiw; N. G./Phelps; E. S./Romer, P. M. : The Growth of Nations, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1995, No. 1, 25th Anniversary Issue. (1995), pp. 275-326, The Brookings Institution

Markusen, J.R.: "Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade, *Journal of International Economics* 3-4, 205-26, 1984

Markusen, J.: "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade," *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995):169-89

Markusen, J.R./Venables, A. J.: Multinational Firms and the New Trade Theory, *Journal of International Economics* 46, 183-203, 1998

Markusen, J. R.: Integrating Multinational Firms into International Economics, NBER Research Summary, Winter 2001/2002, <http://www.nber.org/reporter/winter02/markusen.html>, 12.09.07, 12.13 Uhr)

Markusen, J.R./Maskus, K.E.: "General-equilibrium approaches to the multinational firm: a review of theory and evidence. NBER WP 8334, 2001

Markusen, J. R.: "Multinational firms and the theory of international trade", Cambridge: MIT Press, 2002

Mehmet, O.: Turkey and the European Union: A Troubled Relationship or a Historic Partnership?, in: *Turkey's Foreign Policy in the 21st Century: A Changing Role in World Politics*, Edited by Ismael, T. Y. and Aydin, M., Ashgate Publishing, July 2003

Meissner, H.-G./Gerber S. Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 32. Jg., Nr. 8, 1980

- Meissner, H. G.: Strategisches internationales Marketing, Berlin ; Heidelberg [u.a.] : Springer, 1988
- Melitz, M. J.: The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, in: *Econometrica*, Vol. 71, No. 6, S. 1695 – 1725, November 2003
- Melitz, M. J.; Ottaviano, G. I. P.: Market Size, Trade, and Productivity, NBER Working Paper No.: 11393, Cambridge, June 2005
- Meyer, K. E./Estrin, S.: “Investment Strategies in Emerging Markets: An Introduction to the Research Project”, Working Paper Nr: DRC 18 , hrg. v.: Department for International Development, London Business School, o. Jahresangabe
- Meyer, K. E.: Foreign Direct Investment in Emerging Economies, Policy Discussion Paper Emerging Markets Forum, Templeton College Oxford, *November 3, 2005*
- Mikkelsen, E. I.: “New Economic Geography –an introductory survey”, NORUT Samfunnsforskning AS, 2004
- Meffert, H., (1990), Implementierungsprobleme globaler Strategien, in: *Globales Management: Erfolgreiche Strategien für den Weltmarkt*; Welge, M. K., (Hrsg.), Stuttgart 1990, S. 93 - 115
- Meffert, H./Bolz, J.: *Internationales Marketing*, 3. Auflage, Stuttgart 1998
- Meissner, H.-G./Gerber S. Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, in: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 32. Jg., Nr. 8, 1980
- Melitz, M. J./ Ottaviano, G. I. P.: "Market Size, Trade, and Productivity," NBER Working Papers 11393, National Bureau of Economic Research, 2005
- The programme of the 59th Government: in <http://www.basbakanlik.gov.tr/english/59programmeme.htm>, 2003, 18.42 Uhr
- Republic of Turkey National Programme for the Adoption of the *Acquis*, in: <http://www.abgs.gov.tr/NPAA/up.htm>, 2003, 09.33 Uhr;
- Mohr, J./Sepkman, R.: “Characteristics of Partnership Success: Attributes, Communication, Behaviour, and Conflict Resolution”, *Strategic Management Journal*, 15, 135-152,1994
- Moghadam, R. et. al.: Turkey at the crossroads: from crisis resolution to EU accession, prepared by a team led by Reza Moghadam, Occasional Paper 242, International Monetary Fund, Washington, D. C. 2005
- Moon, H. C./Roehl, T. W.: “Unconventional foreign direct investment and the imbalance theory.”, in: *International Business Review*, 10, p. 197-215, 2001
- Moran, T. H., Graham, E. M., Blomström, M., May 2005, Peterson Institute for International Economics, Washington 2005

Murshed, M., and D. Subagjo (2000) Prudential Regulation of Banks in Less Developed Countries. IDPM, University of Manchester. Finance and Development Research Programme. (Working Paper No. 19.)

Müller-Dauppert, B.: Logistik-Outsourcing: Ausschreibung, Vergabe, Controlling, Heinrich Vogel Verlag, München, 2005

Müller, S./Kornmeier, M.: „Motive und Unternehmensziele als Einflussfaktoren der einzelwirtschaftlichen Internationalisierung“, in: Handbuch Internationales Management Hrsg.: Klaus Macharzina, Michael-Jörg Oesterle, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002, S: 99-130

Müller-Stewens, G./Lechner, C.: „Unternehmensindividuelle und gastlandbezogene Einflussfaktoren der Markteintrittsform“, in: Klaus Macharzina/Michael-Jörg Österle (Hrsg.), Handbuch Internationales Management, Wiesbaden 1997, S. 381-402

Nair-Reichert, U/ Weinhold, D. : “Causality Tests for Cross-Country Panels: A New Look on FDI and Economic Growth in Developing Countries”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 63, 153-171, 2001

Navaretti, G.B. /Venables, A. J.: “ *Multinational Firms in the World Economy*”, Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 2004

Neusser, K.: *Zeitreihenanalyse in den Wirtschaftswissenschaften, Teubner Studienbücher Wirtschaftsmathematik, herausg. v. Prof. Dr. Bernd Luderer, Wiesbaden 2006*

Nocke, N. / Yeaple, S.: An Assignment Theory of Foreign Direct Investment, in: *Review of Economic Studies*, Volume 75 Issues 2, Pages 529 – 557, **Published Online:** 3 Mar 2008

Norman, V. D./Venables, A. J.: “ Industrial Clusters : Equilibrium, Welfare and Policy”, in : *Economica*, Vol. 71, No. 284, S. 543-558, November 2004

Novalés, A./Fernández, E./Ruiz, J. : Economic growth : theory and numerical solution methods , Berlin ; Heidelberg : Springer, 2009

Nunnenkamp, P.: „ Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden, in: *Die Weltwirtschaft*, Heft 1/2004, S. 99-118, 2004

OECD,: *Economic Survey - Turkey 2004: Establishing an open and non-discriminatory business environment*;
http://www.oecd.org/document/4/0,2340,en_2649_34601_33822852_1_1_1_1,00.html,
Zugriff am 10.01.07, 14.23 Uhr

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Third Edition OECD 1996, Reprinted 1999

OECD, Policy Brief: *Economic Survey of Turkey 2004*, October

OECD *Economic Surveys*, Volume 2004/15, December 2004

OECD : Foreign Direct Investment For Development – Maximising Benefits, Minimising Costs, <<http://2221.oecd.org/publications/e-book/2002061E.PDF>>. ; 05.02.2005, 09.14 Uhr

Oppenländer, K. H.: „Einflußfaktoren der internationalen Standortwahl“, in: Handbuch Internationales Management : Grundlagen, Instrumente, Perspektiven , (Hrsg.). - 2., überarb. und erw. Aufl.. - Wiesbaden : Gabler, 2002, S. 361-379

o. V.: Answers To The 20 Most Frequently Asked Questions About Franchising, International Franchise Association, 2001, Revised 2005

o. V.: Invest in Turkey Newsletter: Inward FDI to Turkey hit record high in 2006, Issue 4 January- February- March 2007

o.V.: THE STRUCTURE OF THE UNDERSECRETARIAT OF TREASURY, <http://www.hazine.gov.tr/treasury.htm> , 16.01.2007, 12.23 Uhr

o. V.: 8th National Development Plan (2001-2005) in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8i.pdf>, 2003, 03.04.2006, 14.28 Uhr;

o. V.: The programme of the 59th Government: in <http://www.basbakanlik.gov.tr/english/59programmeme.htm>, 2003, 03.04.2006, 18.42 Uhr

o. V.: Republic of Turkey National Programme for the Adoption of the *Acquis*, in: <http://www.abgs.gov.tr/NPAA/up.htm>, 2003, 03.04.2006, 09.33 Uhr

o. V.: The Republic of Turkey Preliminary National Development Plan (2004-2006), in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/p-ndp.pdf>, 2003, 03.04.2006, 12.14 Uhr

o. V., www.europa.eu.int , 22.11.2006, 17.13 Uhr

o. V. <http://www.deltur.cec.eu.int/english/historical.html>, 22.11.2006, 17.53 Uhr

Ok, S. T.: What Drives Foreign Direct Investment into Emerging Markets? Evidence from Turkey, in: Emerging Markets Finance and Trade, vol. 40, no. 4, July–August 2004, pp. 101–114

Ökçün, A. G. (1997a) , *Türkiye İktisat Kongresi:1923-İzmir*, 4. Baskı, SPK Yay., Ankara.

Ökçün, A. G. (1997b) *1920-1930 Yılları Arasında Kurulan Türk Anonim Şirketlerinde Yabancı Sermaye*, 2. Baskı, SPK Yay., Ankara.

Öniş, Z.: ““Liberalization, transnational corporations and foreign direct investment in Turkey: the Experience of the 1980s””, In Şenses, F. (ed.), *Recent Industrialization Experience of Turkey in a Global Context*, Greenwood Press, London, 91-109, 1994

Öniş, Z.: “Domestic Politics, International Norms and Challenges to the State: Turkey-EU Relations in the post-Helsinki Era,” in: Rubin, B. M./ Carkoglu, A.: Turkey and the European Union: Domestic Politics, Economic Integration, and International Dynamics, Frank Cass & Co, , S. 9 – 34, May 2003

Öniş, Z./ Bayram, I. E.: TEMPORARY STAR OR EMERGING TIGER? TURKEY'S RECENT ECONOMIC PERFORMANCE IN A GLOBAL SETTING, Working Paper 0805, TÜSİAD-KOÇ UNIVERSITY ECONOMIC RESEARCH FORUM, Istanbul, October 2008

Orhangazi, Ö.: Turkey: Crisis of IMF-Directed Policies and Possibility of Alternatives, in: Revista venezolana de analisis de coyuntura, julio-diciembre, ano/vol. VIIK, numero 002, Universidad Central de Venezuela, Caraca, Venezuela, pp. 195-211

Ossadnik, W.: Erscheinungsformen und Einflussfaktoren internationaler Desinvestitionen, in Hrsg.: Macharzina, K.; Oesterle, M.-J.: Handbuch Internationales Management, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag, S. 991-1006, 2002

Özarslan, M.: Recent local development models in Turkey, Regional Disparities and Development Policies, Turkish Policy Quarterly, -Turkey-EU Relations: Thinking Ahead www.turkishpolicy.com, Fall 2005

Öz, Ö.: Türkiyede ekonomik faaliyetlerin mekansal dagilmi ve rekabetci yapisi (Regionale Verteilung von Unternehmensaktivitäten und die Wettbewerbsstruktur in der Türkei), in: ODTÜ Gelisme Dergisi 31, S. 211 – 241, Aralik 2004

Öz, Ö.: Changing Patterns of Competitive Advantage: The Towel/Bathrobe Cluster in Denizli; Paper presented at the Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms The Challenge of Globalisation *Conference in honour of Professor Sebastiano Brusco* Modena, Italy. September 12-13, 2003

Ozatay, F. / Sak, G.: *Banking Sector Fragility and Turkey's 2000-01 Financial Crisis* Brookings Trade Forum - 2002, pp. 121-160

Özbudun, E.: Contemporary Turkish Politics Challenges to Democratic Consolidation, Contributors: Ergun Özbudun - author. Publisher: Lynne Rienner. Place of Publication: Boulder, CO. Publication Year: 2000

Özdemir, D. (2002) "The distribution of foreign direct investments in the service sector in İstanbul", *Cities*, 19, 249-259.

Öztürk, H.: Cumhuriyetimizin 75' inci Yilinda Dis Ticaret, Dis Ticaret Müstesarligi, Undersecretary of the Prime Ministry For Freign Trade, **1998**, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/ithpolitika.htm>, aufgerufen 14.03.2005, 13.17 Uhr

Padmanabhan, P. /Cho, K. R.: "Ownership Strategy for a Foreign Affiliate: An Empirical Investigation of Japanese Firms." *Management International Review* 36, no. 1: 45–65, 1996

Pamuk, S.: "Osmanlı Ekonomisinde Bağımlılık ve Büyüme (1820-1913)", 2. Baskı, Tarih Vakfi Yurt Yay., İstanbul, 1994

Parkhe, A.: "Understanding Trust in International Alliances", in: *Journal of World Business*, 33 (3), S. 219-241, 1998a

Parkhe, A.: "Building Trust in International Alliances", in: *Journal of World Business*, 33 (4), S. 417-438, 1998b

Pausenberger, E.: „Die internationale Unternehmung: Begriff, Bedeutung und Entscheidungsgründe“, in: WISU, 11.Jg. (1982), S.118-123

Pfaffermayr, M.: „Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf die Exporttätigkeit. Ein kurzer Überblick über die theoretischen Erklärungsansätze“, in: Wirtschaftspolitische Blätter, 42. Jg. (1995), 131-142)

Pfaffermayr, M.: „Direktinvestitionen im Ausland : die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel“, Heidelberg : Physica-Verl., 1996

Perlitz, M.: S. „Internationales Management“, 2. Auflage, Stuttgart, Jena UTB;1560 ,1995

Perlitz, M.: „Spektrum kooperativer Internationalisierungsformen s , in: Handbuch Internationales Management, Hrsg.: Klaus Macharzina, Michael-Jörg Oesterle, 2. Auflage, Wiesbaden Gabler-Verlag 2002, . S. 533 – 549

Perridon, L./ Steiner, M.: Finanzwirtschaft der Unternehmung, 14., überarb. und erw. Aufl.. - München : Vahlen, 2007

Piazolo, D.: "Entwicklungsunterschiede innerhalb einer erweiterten EU", in: Aus Politik und Zeitgeschichte, Beilage Das Parlament, B1-2/2002, S. 19.

Pindyck, S. R. / Rubinfeld, L. D.: "*Econometric Models and Economic Forecasts*". 4th Edition. Mc. Graw Hill, New York, 1998

Prahalad, C. K/ Hamel, G.: "Strategy as Stretch and Leverage, in: Harvard Business Review, 71. Jg., 2, S. 57-84, 1993

Porter, Michael E.: "The competitive advantage of nations. London 1990. New York: Free Press. Dt. Übers.: Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. München:, 1990

Porter M. E.: "Clusters and the new economics of competition", in: Harvard Business Review, November-December 1998, S. 77-90, 1998

Porter, M. E.: Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, in: ECONOMIC DEVELOPMENT QUARTERLY, Vol. 14 No. 1, February 2000, S. 15-34

Porter, M. E.: "Locations, Clusters, and Company Strategy!", in: The Oxford handbook of Economic Geography, Oxford Univ. Pres, 2003

Präuer, A.: Solutions Sourcing : Strategien und Strukturen interorganisationaler Wertschöpfungssysteme / - 1. Aufl.. - Wiesbaden : Dt. Univ.-Verl., 2004

Quaisser, W.: "Kosten und Nutzen der Osterweiterung unter besonderer Berücksichtigung verteilungspolitischer Probleme!", Gutachten erstellt im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen, Osteuropa-Institut München, Working Papers, Nr. 230 Februar 2001

Quaisser, W./Repegather, A.: EU-Beitrittsreife der Türkei und Konsequenzen einer EU-Mitgliedschaft, Januar 2004, Working Paper Nr. 252, Osteuropa-Institut München, S. 33 und http://europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/eu_relations.htm; http://europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/key_events.htm, 17.9.2006, 20.06 Uhr

Quelch, J., and E. Hoff. "Customizing Global Marketing." *Harvard Business Review* 64, no. 3 (May-June 1986): 59-68

Ramaseshan/Patton, Factors Influencing International Channel Choice of Small Business Exporters, *International Marketing Review*, 1994, 11, 4, pp. 19-34

Rangan, S. /Lawrence, R. Z.: "Search and Deliberation in International Exchange: Learning from Multinational Trade About Lags, Distance Effects, and Home Bias," NBER Working Paper No. 7012, March 1999

Razin, A./Sadka, E.: Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows, Princeton University Press 2007

Rebelo, Sergio T. (1991): "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth," *Journal of Political Economy*, 99(3), 500-52

Reichert, T.: „Bausteine der Wirtschaftsgeographie“, Bern, Stuttgart, Wien, (UTB), 1999

Razin, A./Sadka, E.: Foreign Direct Investment: Analysis of Aggregate Flows, Princeton University Press, 2007

Rodrik, D. : "Premature Liberalization, Incomplete Stabilization: The Ozal Decade in Turkey", NBER WP 3300, 1990

Romer, P.: "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economy* 94, 1002–1037, 1986

Romer, P. : "Endogenous technological change." *Journal of Political Economy* 98(5), 71–102, 1990

Romer, P. : "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics*. 32: 543–573, 1993

Romer, P., 1993. Two strategies for economic development: using ideas and producing ideas. In: Proceedings of the Annual World Bank Conference on Development, Washington, D.C..

Root, F.R. : "Entry Strategies for International Markets", Lexington Books, Washington, DC., 1994

Rugman, A.: Inside the Multinationals. New York: Columbia University Press, 1981

Rugman, A.: Internalization and Non-equity Forms of International Involvement, in Rugman, A. (ed.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, London: Croom Helm 1982

Rugman, A. M. / Verbeke, A. Multinational Enterprise and National Economic Policy, in: Buckley, Peter J. (eds.), *Multinational Enterprises in the World Economy*, Elgar, Aldershot, 194-211; 1992

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2004/05 Erfolge im Ausland - Herausforderungen im Inland, Gutachten des, Berlin, Dezember 2004, S. 365 – 367

Salvatore, D./Hatcher, T.: "Inward Oriented and Outward Oriented Trade Strategies." *Journal of Developmental Studies* 27(1991):7-25;

Sander, M.: Internationales Preismanagement. Eine Analyse preispolitischer Handlungsalternativen im internationalen Marketing unter besonderer Berücksichtigung der Preisfindung bei Marktinterdependenzen, Heidelberg 1997

Sassen, S., Cities in the Global Economy, in R. Simmonds, G. Hack (eds.) *Global City Regions*, New York, 2000

Sauernheimer, K. (2004): Nicht-tarifäre Handelshemmnisse: Analyse der Auswirkungen auf den Außenhandel, in: Zentes, J./Morschett, D./Schramm-Klein, H. (Hrsg.), *Außenhandel - Marketingstrategien und Managementkonzepte*, Wiesbaden

Saygili, Ş./ Cihan, C./ Yurtoglu, H.: Türkiye Ekoomisinde Sermaye Birikimi, Verimlilik ve Büyüme: 1972-2003, State Planning Organization, Ekonomik Modeller ve Stratejik Arastirmalar Genel Müdürlüğü, Yayın No.: 2686, 2005, Ankara, Türkei

Schatzamt: FOREIGN DIRECT INVESTMENT LAW, Law No. 4875, Date of Official Gazette: 17 June, 2003, aus der Homepage des Schatzamtes: <http://www.hazine.gov.tr/english/ybs/FDI%20Law.doc>, 16.01.2007, 13.25 Uhr)

Schatzamt: Statistics Before Law no. 4875: <http://www.hazine.gov.tr/english/forinvest.htm> → Monthly Authorized FDI Inflows (1980-2003) By Years Of Foreign Capital Investments (1980-2003) und Bulletin and Statistics After Law no. 4875 International Direct Investment Information Bulletin 2007 April

Schätzl, L.: *Wirtschaftsgeographie 1.Theorie*. Paderborn, München u.a.(UTB), 1998

Schmidt, K.-D.: „Small and Medium Sized Enterprises in International Business: A Survey of Recent Literature”, Kiel Working Papers No. 721., Kiel, 1996

Seidel, H.: Erschliessung von Auslandsmaerkten : Auswahlkriterien, Handlungsalternativen, Entscheidungshilfen, Berlin : Schmidt, 1977

Selcuk, F./ Ertugrul, A.: ABrief Account of the Turkish Economy: 1980-2000, Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=262957> or DOI: 10.2139/ssrn.262957, 30.01.2007, 9.37 Uhr

Sell, A.: Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, 2., aktualisierte u. erw. Aufl. - München ; Wien : Oldenbourg, 2003

Seymen, D. und Utkulu, U.: Trade and Competitiveness between Turkey and the EU: Time Series Evidence, Discussion Paper No. 2004/08, Hrsg. v.: Turkish Economic Association, April 2004

Shan, J.: 'A VAR Approach to the Economics of FDI in China'. *Applied Economics*, 7 (34): 885-93, 2002

Sieber, E.H.: „Die multinationale Unternehmung, der Unternehmenstyp der Zukunft?“, Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, Köln-Opladen, NF 22, S. 414-438, 1970

Siebert, H., Außenwirtschaft, 6. Aufl., Stuttgart 2000.

Sinani, E./Meyer, K. E.: Spillovers of Technology Transfer from FDI: The Case of Estonia Journal of Comparative Economics 32 (2004) no.3, p. 445-466

Smeets, R./ de Vaal, A. : KNOWLEDGE SPILLOVERS FROM FDI: TOWARDS A GENERAL FRAMEWORK presentation at CESifo Workshop 'Recent developments in international trade: Globalisation and the multinational enterprise', Venice, 18-19 July 2005

Stahr, G.: Internationales Marketing, Ludwigshafen (Rhein) : Kiehl, 1991

Statistical Indicators 1923 – 2004, Turkish Statistical Institute, Publication Number 0535, Prime Ministry Republic of Turkey, Printing Division, Ankara

State Planning Organization (Devlet Planlama Teşkilatı :*Bilim-Araştırma-Teknoloji Ana Planı*, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara:, 1988

State Planning Organization: 8th National Development Plan (2001-2005) in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8i.pdf>, 2003, 14.28 Uhr

State Planning Organization: The Republic of Turkey Preliminary National Development Plan (2004-2006), in: <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/p-ndp.pdf>, 2003, 12.14 Uhr

Stein,, I.: „Die Theorien der Multinationalen Unternehmung“, in: Schoppe, D. (Hrsg.): Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, München 1994, S. 49-151

Stern; R. M.: “Quantifying Barriers to Trade in Services”, University of Michigan, Discussion Paper No. 470, , November 8, 2000

Stiller, S./Lammers, K.: “Bedeutung der Neuen Ökonomischen Geographie”, HWWA-Konferenz „New Economic Geography - Closing the Gap between Theory and Empirics“, in: HWWA INFO 9/2004, http://www.hwwa.de/Publikationen/HWWA_Info/2004/hwwainfo-04-09.pdf , 04.03.2005, 09.13 Uhr

Statistical Indicators 1923 – 2004, Turkish Statistical Institute, Publication Number 0535 und Turkey's Statistical Yearbook 2005, Prime Ministry Republic of Turkey Turkish Statistical Institute, Turkish Statistical Institute, Printing Division, Ankara, May 2006

Statistics Before Law no. 4875: <http://www.hazine.gov.tr/english/forinvest.htm> → Monthly Authorized FDI Inflows (1980-2003) By Years Of Foreign Capital Investments (1980-2003)

und Bulletin and Statistics After Law no. 4875 International Direct Investment Information Bulletin 2008 (October) and Tables September 2008

Stoian, C./ Filippaios, F.: Dunning's eclectic paradigm: A holistic, yet context specific framework for analysing the determinants of outward FDI: Evidence from international Greek investments, *International Business Review*;, Vol. 17 Issue 3, June 2008, S. 349-367

Suvarierol, S.: The Cyprus Obstacle on Turkey's Road to Membership in the European Union, in: Rubin, B. M./ Carkoglu, A.: Turkey and the European Union: Domestic Politics, Economic Integration, and International Dynamics, Frank Cass & Co, , S. 55 - 78, May 2003

ŞİMŞEK, M., Minister of State for Economics, Foreign Trade and the Treasury
Republic of Turkey: The Global Financial Crisis and the Turkish Economy, The Brookings Institutions: Turkey-2009/04/27, Washington, D.C, April 2009

Suedekum, J.: Human Capital Externalities and Growth of High- and Low-Skilled Jobs, University of Konstanz and IZA Bonn, Discussion Paper No. 1969, February 2006

Tang,S./Selvanathan, E. A./Selvanathan, S.: "Foreign Direct Investment, Domestic Investment, and Economic Growth in China: A Time Series Analysis", Research Paper No. 2008/19, United Nations University, World Institute for Development Economic Research, HELSINKI; February 2008

Tatoglu, E.: Western joint ventures in Turkey: strategic motives and partner selection criteria, in: *European Business Review* Volume 12 . Number 3 . 2000 . pp. 137±147

Tatoglu, E./Glaister, K. W: Trends and patterns of European foreign direct investment in Turkey, in: *European Business Review* Volume 96 · Number 6 · 1996 · pp. 11–21

Tatoglu, E./Glaister, K. W. (a): Western MNCs' FDI in Turkey: An analysis of location specific factors, in: *Management International Review*; Second Quarter 1998, Vol. 38/2, S. 133 – 159,

Tatoglu, E./Glaister, K. W (b) Performance of international joint ventures in Turkey: perspectives of Western firms and Turkish firms, in: *International Business Review* 7 (1998) 635–656

Tatoglu, E./Erdal, F.: Locational Determinants of Foreign Direct Investment in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey, in: *Multinational Business Review*, Spring 2002; 10, 1; S. 21-27,

Tatoglu, E./Glaister, K. W/Erdal, F: Determinants of Foreign Ownership in Turkish Manufacturing, in: *Eastern European Economics*, vol. 41, no. 2, March–April 2003, pp. 5–41

Taymaz, E./ Yilmaz K: "Integration with the Global Economy: The Case of Turkish Automobile and Consumer Electronics Industries," TUSIAD-Koç University Economic Research Forum (ERF) Working Paper No. 0801 (with E. Taymaz), February 2008

Teece, D.J. (1981) The multinational enterprise: market failure and market power considerations. *Sloan Management Review*, Vol. 22, S. 3-17

- Teece, D.J., 1982. Towards an economic theory of the multiproduct firm. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 39-63
- Teece, D. J.: Transaction Cost Economics and the Multinational Enterprise, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, 1986, S. 21-45
- Trepstra, V./Sarathy, R.: *International Marketing*, 5. Auflage, Chicago, London, 1991
- Trepstra, V., Sarathy, R.: *International Marketing*, Fort Worth, Tex.: Dryden, 6.th edition, 1994
- Tezel, Y. S. (1994) *Cumhuriyet Dönemi İktisat Tarihi (1923-1950)*, 3. Baskı, Tarih Vakfı Yurt Yay., İstanbul
- Tezel, Y.S. (2000). *Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi (1923-1950)*. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tumpener, U.: Germany and the End of the Ottoman Empire , in: *The Great Powers and the End of the Ottoman Empire*, Contributors: Marian Kent - editor. Publisher: Frank Cass. Place of Publication: London. S. 111 – 140, Publication Year: 1996
- Togan, S. (1993), “1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu”, *Türk Eximbank Araştırma Dizisi no:1*, Ankara
- Torlak, E.: Foreign Direct Investment, Technology Transfer and Productivity Growth in Transition Countries, Empirical Evidence from Panel Data, CeGE-Discussion Paper Nr. 26, GEORG-AUGUST-UNIVERSITÄT GÖTTINGEN, June 2004
- Turkish Economic Association: *Wachstumsstrategien, Diskussionspapier Nr. 2003 / 5*, S. 27 – 30, Ankara, Dezember 2003
- Ulengin, B. N. Yenturk (2001) “Impact of capital inflows on aggregate spending categories: the case of Turkey”, *Applied Economics*, 33(10), 1321-28
- Ülgen, S.: The Customs Union as the catalyst of Globalisation, in *Turkish Policy Quarterly*, Summer 2002, Istanbul
- Ülgen, S./Zahariadis, Y.: The Future of Turkish-EU Trad Relations: Deepening vs. Widening, in: *EU-Turkey Working Papers No. 5*, rsg. v.: Centre for European Policy Studies, Brüssel, August 2004, S. 1ff.)
- United Nations. 1995. “Global Trends.” in *World Investment Report*. New York, NY
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) *World Investment Report: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, United Nations Publication, New York and Geneva, 2000
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) 2001. *World Investment Report 2001: Promoting Linkages*. New York and Geneva: United Nations
- UNCTAD, *World Investment Report 2006*

Undersecretariat Turkish Treasury Portal, Bulletin and Statistics After Law no. 4875, Tables June 2008, <http://www.treasury.gov.tr/>

Utkulu, U./Kahyaoglu, H.: In welche Richtung haben Handels- und Finanzliberalisierungen das Wirtschaftswachstum beeinflusst?, Turkish Economic Association Discussion Paper No. 2005 / 13, Oktober 2005

Ügeöz, P.: Ergebnisse der Umfrage der AHK „Zur Lage der deutschen Investitionen in der Türkei 2003, AHK Istanbul, Januar 2004, Istanbul

Van Rijckeghem, C./Üçer, M.: The Evolution and Determinants of the Turkish Private Saving Rate: What Lessons for Policy?, Publication No: TÜSIAD-T/2008-12/478, Istanbul, Februar 2009

Varwick, J.: EU - Erweiterung: Stabilitätsexport oder Instabilitätsimport? In: Aus Politik und Zeitgeschichte, B1-2/2002, pp.23-30

Vernon, R.: International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: Quarterly Journal of Economics, May 1966),

Vannini, S.: Capacity Choice and Preemption of a Foreign Market, Working Paper No. 9318, Université Catholique de Louvain, 1993

Verbeek, M: A Guide to Modern Econometrics, John Wiley & Sons Ltd, West Sussex-England, 2004

Williamson, O.: “Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications”, New York: Free Press, 1975

Wirtschaftslexikon Gabler, <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/joint-venture.html>

World Bank, Global Economic Prospects 2003, Washington, December 2002.

Worldbank Beyond Trade Policy Barriers, Global Economic Prospects, http://siteresources.worldbank.org/INTGEP2005/Resources/GEP107053_Ch04.pdf, 13.08.2006, 23.04 Uhr, 2005a

World Bank: *World Development Report 1994: Infrastructure for Development*, New York, N.Y.: Oxford University Press for the World Bank, 1994

World Economic and Social Survey 2005: Financing for Development, Department of Economic and Social Affairs, United Nations, New York, 2005

World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations, New York and Geneva, 2006

World Bank Group Doing Business 2008 Turkey: A Project Benchmarking the Regulatory Cost of Doing Business in 178 Economies, Doing Business Project World Bank Group, A copublication of the World Bank and the International Finance Corporation

Woolridge, J. M.: *Introductory Econometrics, A Modern Approach*, 2002

YASED und TÜSIAD: *FDI Attractiveness of Turkey, A comparative Analyses*, Istanbul, Februar 2004

Yilmaz, K.: *Global Financial Crisis and The Turkish Economy*, Conference on “Global Economic Slowdown and the Turkish Economy “, Paris, 14 November 2008

Taymaz, E./ Yilmaz, K.: «Integration witht the Global Economy: The Case of Turkish Automobile and Consumer Electronics Industries», Working Paper 0801, TÜSIAD-KOÇ University Economic Reserch Forum. Istanbul, February 2008

Yilmazkuday, H./Akay, K.: *An analysis of regime shifts in the Turkish economy*, in: *Economic Modelling*, Vol 25, Issue 5, Pages 885-898, September 2008

Yoshino, M.Y. and Rangan, U.S. (1995), *Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*, Harvard Business School Press, Boston, MA.)

Young, S.; Hamill, J.; Wheeler, C.; Davies, J.R. (1989), *International Market Entry and Development: Strategies and Management*, Englewood Cliffs/N.J. 1989

Yükseler, Z./ Türkan, E.: *Türkiye'nin Üretim ve Dis Ticaret Yapısında Dönüşüm. Küresel Yönelimler ve Yansımalar*, TUSIAD No.: TUSIAD-T/2008-02/453, Istanbul, 2008

Zejan, M.C. [1990], “New Ventures or Acquisitions: The Choice of Swedish Multinational Enterprises”, *Journal of Industrial Economics*, 38(3), 349 -355.

Zhang, K.H. 1999. “How Does FDI Interact with Economic Growth in a Large Developing Country? The Case of China.” *Economic System* 21, no. 4: 291–303.

Zhu, L; Jeon, B. N.: *International R&D Spillovers: Trade, FDI, and Information Technology as Spillover Channels*, *Review of International Economics*, 15(5), 955–976, 2007

Ziener, M.: *Controlling in multinationalen Unternehmen*, Landsberg a. L. 1985