

Number 87 / 2015

Working Paper Series

by the University of Applied Sciences bfi Vienna



Eigentumsstrukturen, grenzüberschreitende Investitionen und Entwicklungsdynamiken

August 2015

Johannes Jäger

Fachhochschule des bfi Wien

Elisabeth Springler

Fachhochschule des bfi Wien

Gefördert von

MA23



Wirtschaft, Arbeit + Statistik

Stadt+Wien

Hinweis des Herausgebers: Die in der Working Paper Serie der Fachhochschule des bfi Wien veröffentlichten Beiträge enthalten die persönlichen Ansichten der AutorInnen und reflektieren nicht notwendigerweise den Standpunkt der Fachhochschule des bfi Wien.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	5
2	Theoretische Grundlagen	5
3	Historische und aktuelle Entwicklungsdynamiken.....	10
4	Emerging Market Multinationals	13
5	Schlussfolgerungen	14
6	Literatur	14

Abstract

Globale grenzüberschreitende Investitionsströme und Wachstumsmuster haben sich in den letzten Jahrzehnten erheblich verändert. Emerging Market Multinationals sind zunehmend wichtiger geworden. Vor diesem Hintergrund versucht das vorliegende Workingpaper die Rolle von Unternehmenseigentum und grenzüberschreitenden Investitionen für wirtschaftliche Entwicklung zu untersuchen. Zunächst werden relevante theoretische Zugänge überblicksmäßig dargestellt. Im Anschluss werden aufbauend auf ausgewählte Perspektiven historische und gegenwärtige Veränderungen auf globaler Ebene untersucht. Es wird geschlussfolgert, dass die Auswirkungen von Eigentumsstrukturen von Unternehmen und von grenzüberschreitenden Kapitalflüssen wesentlich davon abhängen, wie diese mit spezifischen Entwicklungsmodellen verknüpft sind.

Global investment and growth patterns have changed considerably during the last decades. Emerging market multinationals have become increasingly important. Against this background, the paper tries to analyze the role of corporate ownership and cross border investment for economic development. In so doing, we give an overview of relevant theoretical approaches. In the following, selected theoretical perspectives are used for the analysis of historical and ongoing changes in a global perspective. It is concluded that the effects of corporate ownership structures and cross-border investment depend to an important extent on their specific relation with development models.

1. Einleitung

Auch wenn es im Zuge der 2008 einsetzenden Krise zu einem Dämpfer gekommen ist, so haben die letzten Jahrzehnte doch zu einer deutlichen Zunahme der internationalen Investitionsströme geführt. Damit einher gingen auch die steigende Bedeutung ausländischen Eigentums sowie international ausgerichteter Produktionsweisen, wie sie sich nicht nur im Zuge der aufstrebenden multinationalen Konzerne, sondern auch durch stärkere internationale Produktions- und Handelsverflechtungen manifestieren. Während ausländische Direktinvestitionen (ADI) nach dem Zweiten Weltkrieg ihren Ursprung vor allem in den USA hatten, haben später auch westeuropäische Länder zunehmend Direktinvestitionen vorgenommen. Anfangs fanden die Investitionsströme vor allem zwischen Industrieländern statt. Seit den 1990er Jahren haben Direktinvestitionen in Schwellenländer deutlich zugenommen. Erst in den letzten Jahren ist es aber auch zu einem signifikanten Anstieg von Direktinvestitionen aus Schwellenländern, zum Teil in anderen Schwellenländern, zum Teil in traditionellen Industrieländern, gekommen. Im Jahr 2013 betrug der Anteil an ausländischen Direktinvestitionen aus Entwicklungsländern bereits mehr als die Hälfte der Direktinvestitionen aus Industrieländern (UNCTAD 2014: xiv). Damit einher ging auch die Entstehung von sogenannten Emerging Market Multinationals (EMM). Vor dem Hintergrund dieser strukturellen Transformationen geht der vorliegende Beitrag der Frage nach, wie diese Veränderungen zu erklären sind und welche Bedeutung ihnen zukommt. Zunächst werden relevante theoretische Zugänge einander gegenübergestellt, um die Grundlagen für die Bearbeitung der Thematik zu legen. In der Folge werden darauf aufbauend historische und aktuelle Entwicklungsdynamiken sowie die Strategien und die Rolle von EMM analysiert und erste Schlussfolgerungen gezogen.

2. Theoretische Grundlagen

Für das Verständnis nach Entwicklungsmodellen, Eigentumsstrukturen und grenzüberschreitenden Aktivitäten können neben traditionellen neoklassischen Zugängen keynesianisch inspirierte sowie kritisch-politökonomische Perspektiven herangezogen werden (Jäger/Springler 2012). Nachdem neoklassische Zugänge Marktbeschränkungen grundsätzlich negativ gegenüberstehen, werden marktgetriebene Internationalisierungsprozesse – sei es im Bereich des Handels oder des Kapitalverkehrs – grundsätzlich als wohlfahrtssteigernd erachtet. Diese Vorstellung manifestiert sich sowohl im Modell der neoliberalen europäischen Integration (Jäger/Springler 2015) als auch auf globaler Ebene im sogenannten Washington Consensus. Konkret bezogen auf die Frage nach der Rolle ausländischer Direktinvestitionen und ihrer Wirkungen für Gastländer wird in neoklassischer Tradition und in populären Diskursen auf deren positive Wirkungen verwiesen. In der traditionellen neoklassischen Theorie wird davon ausgegangen, dass Produktionsfaktoren wie Kapital dorthin fließen, wo der Grenzertrag höher ist. Traditioneller Weise wurde davon ausgegangen, dass in Entwicklungsländern Kapital vergleichsweise knapper sei und es entsprechend dahin fließe und es langfristig zu einer Konvergenz entwickelter und weniger entwickelter Wirtschaftsräume kommt (Jäger/Springler 2012: 165ff.) Dem Unterschied zwischen in- und ausländischem Kapital wird in der Regel keine Beachtung geschenkt. Vielmehr wird unterstellt, dass rationale AkteurInnen immer nach dem gleichen Muster handeln, unabhängig von ihrer Herkunft der oder der nationalen Verortung der Konzernzentrale. Positive Wirkungen von ADI werden zum Beispiel im Zusammenhang mit ihrer Funktion als potenzieller Technologiebringer identifiziert, was vor dem Hintergrund der neueren Wachstumstheorie auch

argumentiert werden kann. Überdies sollen ADI internationalen Handel und die Integration in die globale Ökonomie fördern sowie den Wettbewerb stärken und zur Akkumulation von Humankapital beitragen. ADI werden vor diesem Hintergrund daher oft als Rückgrat von nachholenden Entwicklungsstrategien gesehen. Vielfach wurden und werden passive ADI daher mittels zahlreicher finanzieller Begünstigungen und einer Reihe weiterer Maßnahmen gefördert (Mencinger 2007). Bei genauer Betrachtung der standardökonomischen Ansätze zu Fragen der ausländischen Direktinvestitionen zeigt sich jedoch, dass dabei von multinationalen Unternehmen als Oligopolen ausgegangen wird, die differenzierte Produkte herstellen und als vertikal integrierte Firmen auf internationalen Märkten auftreten. Damit wird deutlich, dass diese Ansätze nicht von einem Paradigma des Marktes unter vollkommener Konkurrenz ausgehen. Vielmehr können auch in einem neoklassischen System „Kräfte“ (Harvey 1989-90: 260) bestehen, die den Optimierungsprozess eines vollkommenen Marktes verhindern. Auch wenn der Ansatzpunkt der post-keynesianischen Konzeption als Ausgangspunkt einen Oligopolmarkt vorsieht, ist dennoch die weitere Argumentationsweise deutlich unterschiedlich: Fundamentale Unsicherheit, Preissetzung des multinationalen Unternehmens als „markup“ (Eichner 1976; Rima 2004: 735) und spezifische nationale institutionelle Rahmenbedingungen sind bedeutsam für die Entscheidung von Direktinvestitionen. Im Zuge der neuen ökonomischen Geographie (Fujita et al. 2001) und einer weiteren Ausdifferenzierung neoklassischer Theorien im Kontext des Post-Washington Consensus wird jedoch auch in dieser Perspektive – aufgrund der Annahme von Marktunvollkommenheiten – Marktliberalisierung und damit verbundene Internationalisierung allein nicht mehr als notwendigerweise immer wohlfahrtssteigernd gesehen. Vielmehr bedarf es adäquater bzw. „inklusive“ Institutionen, damit Marktprozesse entsprechend wohlfahrtssteigernd sein können und zu wirtschaftlicher Entwicklung beitragen (Acemoglu/Robinson 2012). Damit lässt sich auch aus dieser Perspektive keine allgemeingültige Aussage zu grenzüberschreitendem Kapitalverkehr ableiten. Überdies haben solche institutionentheoretische Zugänge erhebliche Schwächen, da sie von den zugrundeliegenden sozialen Beziehungen abstrahieren und damit wesentliche Interessensgegensätze außen vor lassen (Jäger 2013). Damit teilen sie dieses Problem mit den ebenso zu diesem Paradigma zu zählenden Varieties of Capitalism-Ansätzen (Bruff 2011).

Im Gegensatz zu neoklassischen Zugängen versuchen kritische politökonomische und post-keynesianische Perspektiven grenzüberschreitenden Kapitalverkehr, im jeweiligen historisch spezifischen Kontext von Produktionsweisen auf unterschiedlichen räumlichen Ebenen zu verstehen (vgl. unter anderem die Argumentation von Kindleberger 1969). Alternative Perspektiven wurden zunächst im Kontext des lateinamerikanischen Strukturalismus und später im Rahmen dependenztheoretischer Zugänge herausgearbeitet. Diese Perspektiven wurden – anders als die neoklassische Theorie – nicht in den Ländern des Zentrums, sondern in der (Semi-)Peripherie, allen voran in Lateinamerika seit den 1950er Jahren, entwickelt (Prebisch 1976). Die spezifische Struktur des Nord-Süd-Handels wurde in Anlehnung an Alexander Hamilton und Friedrich List kritisch hinterfragt (Chang 2003). Der säkulare Verfall der Austauschbedingungen zuungunsten der rohstoffexportierenden Entwicklungsländer wurde als zentrales Element in der problematischen Spezialisierung anhand komparativer Kostenvorteile ausgemacht. Neben den potenziellen negativen Implikationen des Handels wurde insbesondere in der folgenden dependenztheoretischen Diskussion die Bedeutung von Eigentumsstrukturen für die Extraktion von Ressourcen durch das Zentrum aus Ländern der Peripherie analysiert. Entsprechend wurden in diesen Staaten Forderungen zur Nationalisierung ausländischer Betriebe (insbesondere in extraktiven Sektoren wie

Bergbau oder auch Landwirtschaft) laut. Eine Nationalisierung, die in der Regel als Verstaatlichung verstanden wurde, sollte es erlauben, die Renten abzuschöpfen und für Entwicklungsprozesse im Inland zu verwenden (Kay 1989).

Betreffend die Internationalisierung von Kapital wird in keynesianischer wie politökonomischer Tradition auf die Unterscheidung zwischen produktivem Kapital bzw. Realkapital und fiktivem bzw. Finanzkapital, oder auch spekulativem und nicht-spekulativem Kapital (Poitras 2002: 117) besonderer Wert gelegt (Jäger/Springler 2012). Während die Internationalisierung von produktivem Kapital je nach Kontext unterschiedlich bewertet wird, wird im Zusammenhang mit der Internationalisierung von Finanzkapital vor allem auf Probleme für periphere Länder hingewiesen. Aus post-keynesianischer Sicht ist die Analyse von multinationalen Unternehmen und deren Bedeutung für wirtschaftliche Entwicklung aufgrund der mikroökonomischen Fragestellung nur am Rande konzeptionell beleuchtet. Im Wesentlichen ergeben sich drei konzeptionelle Ansätze, die den Analysen von *Eichner, Kindleberger und Galbraith* folgen. Eichner legt dabei den Fokus auf die post-keynesianische Preistheorie in einem Markt mit eingeschränkter Konkurrenz (Eichner 1976) und schaffte eine Verbindung zu den post-keynesianischen Wachstumsmodellen von Kaldor und Robinson (Shapiro 1992: 21f), wobei der Schlüssel für die Investitionstätigkeit von multinationalen Unternehmen in der mikroökonomischen Grenzeffizienzkurve des eingesetzten Kapitals liegt (Nell 1992: 28f). Möglich wird dies auf Basis der Annahme, dass ein multinationales Unternehmen durch eine Trennung von Eigentum und Kontrolle, eine Vielzahl von Fabriken und/oder Segmenten gekennzeichnet ist, wobei das Unternehmen zumindest in einem oligopolistischen Markt tätig ist (Harvey 1989-1990: 261; Eichner 1976: Kapitel 2). *„From these three characteristics follows a description of the firm relying not upon the notion of short-run profit maximizing but upon the concept of the price as a markup over cost.“* (Harvey 1989-1990: 201) Hier wird auch mikroökonomisch der Unterschied zwischen gängigen neoklassischen und post-keynesianischen Ansätzen deutlich. Eine „Megacorp“ setzt die Preise, sodass die notwendigen finanziellen Mittel für die Investitions- und auch Expansionspläne der Zukunft finanziert werden können (Kregel, 1992:135). Während Eichner um die Integration von dynamischen makroökonomischen Zusammenhängen bemüht ist, setzen die in diesem Zusammenhang oftmals vernachlässigten Analysen von James Galbraith auf die Bedeutung von Kontrolle und Planung innerhalb eines multinationalen Unternehmens. Im Zentrum dabei steht die sogenannte „*technostructure*“ (Dunn 2005: 93), in die das Unternehmen eingebettet ist. Dabei umfasst die „*technostructure*“ zum einen den institutionellen Rahmen durch die Einbettung des Unternehmens in seine Umgebung und zum anderen die spezifischen Managementstrukturen und das strategische Verhalten des Unternehmens. Die Planung und die Kontrolle bei gegebener „*technostructure*“ stehen in der Folge im Zentrum des unternehmerischen Handelns. *„... organizational control is not a means to a purpose. It is simply a state of being.“* (Galbraith, 1984: 51) *“Organization is the manner by which the technostructure achieves coordination and makes decisions. Organization exists as a necessary response to the imperatives of complex technology ...”* (Dunn/Pressman 2005: 171). Diese beiden Zitate zeigen zentrale Charakteristika der Unternehmensstruktur im System von Galbraith. Das Wesentliche von Planung und Koordinierung ist unter den Annahmen von Galbraith nicht eine Minimierung von Transaktionskosten, sondern es bedeutet, dass Planung die Allokation von Ressourcen in einem System strategischen Verhaltens darstellt und den Markt ersetzt (Dunn 2005:93). Nur durch Planung ist es möglich, langfristige Investitionsentscheidungen in einem Unternehmen bei Unsicherheit und unter der Anerkennung von ungleichen Machtverhältnissen in der Gesellschaft – bei Galbraith konzentriert auf die Macht von

Unternehmen in unterschiedlichen Sektoren – zu treffen. Auch wenn das Konzept von Galbraith aus ökonomisch-theoretischer Sicht oft als – wie Dunn (2005: 92) es bezeichnet – „*populist variant of the more rigorous managerial theories of the firm ...*“ kritisiert wird, so zeigt er aus Managementsicht den Rahmen für ADI auf, der in keinem Widerspruch zu den fundamentalen Annahmen von institutionalistischen und post-keynesianischen Ansätzen steht.

Wenn auch unter unterschiedlicher Sichtweise – Managementview bei *John Galbraith* und sektorale Wettbewerbsstrukturen bei *Alfred Eichner* – so sind beide Zugänge Ausdruck post-keynesianischer Analysen eines ungleichgewichtigen Marktes, die Machtverhältnisse unter fundamentaler Unsicherheit aufzeigen. *Charles P. Kindleberger* gibt schließlich der Frage, warum Unternehmen ADI tätigen, eine weitere makroökonomische Perspektive. Auch hier ist die monopolistische Macht eines Unternehmens die Ausgangsbasis (Vintila 2010; Nayak/Choudhury 2014). Das Unternehmen, das ADI tätigt, macht dies gezielt, um die eigene Position zu stärken und den eigenen Vorteil international auszubeuten. Damit zeigt sich das ambivalente Verhältnis zwischen EmpfängerIn und SenderIn von ADI und die Bedeutung der Wirtschaftspolitik des Empfängerlandes. Die Diskrepanz zwischen den Zielen des multinationalen Unternehmens und des Empfängerlandes schildert Kindleberger (1969: 201) deutlich: „*The host country says, 'Bring home profits'. The home country says, 'Invest abroad if you like, but don't export capital', the host country says, 'Invest in this country, if you must, but bring money'*“. Das bedeutet, dass die Effekte von ADI auch von den nationalen Rahmenbedingungen und von unterschiedlichen Machtverhältnissen beeinflusst sind.

Die Mängel der standardökonomischen Ansätze werden überdies bei der Betrachtung der internationalen Finanzflüsse deutlich. Die internationale Währungshierarchie und die damit verbundenen Asymmetrien im internationalen Finanzsystem begünstigen die Länder des Zentrums und haben auf periphere Länder oft desaströse Auswirkungen, da sie zu Finanzkrisen führen. Generell können globale Wellen von spekulativen Finanzkapitalzuflüssen (Portfolioinvestitionen) in periphere Länder ausgemacht werden. Diese finanziellen Zuflüsse werden jedoch zum Teil auch von erhöhten produktiven Kapitalzuflüssen begleitet. Diesen Perioden des Kapitalzuflusses, die meist mehrere Jahre dauern, folgen meist abrupte Kapitalabflüsse, die das Finanzsystem und die Ökonomien der jeweiligen Länder in Krisen stürzen. Für die Dynamik dieser internationalen Finanzflüsse sind insbesondere die ökonomischen Bedingungen in den Zentrumsstaaten ausschlaggebend. Liquiditätsüberschüsse und/oder damit verbundene geringe monetäre Renditen im Kontext entsprechender Geldpolitik in den Zentrumsstaaten stellen in der Regel den Ausgangspunkt für eine massivere Zunahme der (Finanz-)Kapitalabflüsse in die Peripherie dar. Veränderungen der wirtschaftlichen Situation in den Zentrumsländern sowie damit verbundene Veränderungen in der Geldpolitik leiten in der Regel eine Umkehrung dieses Prozesses ein (Akyüz 2011, Jäger/Küblböck 2011). Auch wenn die Flussgrößen bei produktiven Kapitalinvestitionen ebenso erheblich schwanken, so ist doch der Bestand an Direktinvestitionen wesentlich stabiler als der Bereich der Portfolioinvestitionen.

Bezogen auf die Wirkungen von ADI zeichnen empirische Untersuchungen ein gemischtes Bild. ADI können sowohl positive als auch negative Wirkungen entfalten. ADI, die beispielsweise im Zuge von Privatisierungsprozessen erfolgen, führen makroökonomisch nicht notwendiger Weise zu Investitionen, sondern verändern nur die EigentümerInnenschaft. Überdies können diese Mittelzuflüsse als Importkonsum wirksam werden. Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich kein positiver Zusammenhang zwischen ADI und Bruttoinvestitionen als Anteil am BIP feststellen lässt und es sogar einen kurzfristig negativen

Zusammenhang zwischen ADI und der Leistungsbilanz gibt. Überdies ist langfristig auch von negativen Effekten auf die Leistungsbilanz aufgrund der Abflüsse in Form von Profiten bzw. Dividenden (oft auch versteckt im Rahmen von Transferpreisen) auszugehen. Ebenso kann die Privatisierung an ausländische EigentümerInnen die Industrie- und Wettbewerbspolitik einschränken. Wenn ADI im Finanzsektor, im Einzelhandel oder in der Telekommunikation stattfindet, bedeutet dies, dass es oft kaum zu Technologietransfer kommt. ADI in diesen Bereichen führt auch häufig nicht zu mehr Exporten, die Importe können durch ADI aber deutlich gesteigert werden und damit tendenziell ein Handelsbilanzdefizit verursachen bzw. vertiefen. Bei ADI im Bereich des Rohstoffsektors kann es zu problematischen Spezialisierungsmustern kommen. ADI können nicht nur Wettbewerb fördern, sondern aufgrund ihrer Größe und der damit verbundenen Marktmacht diesen auch einschränken. Überdies werden Funktionen wie Forschung und Entwicklung, aber auch Management, häufig in zentrale oder regionale Headquarter transferiert bzw. dort konzentriert, was der Akkumulation von Humankapital im Empfängerland abträglich ist (Mencinger 2007: 109ff). Dies ist ein Aspekt, der insbesondere auch in den theoretischen Zugängen zu globalen Wertschöpfungsketten (Plank/Staritz 2009) Beachtung findet. Verbesserungen im Bereich der institutionellen Rahmenbedingungen wären notwendig, um eine Verschiebung der Wertschöpfungsketten zu bewirken und den Abfluss zugunsten von reicheren Staaten und zumeist multinationalen Unternehmen aus ärmeren Staaten zu verhindern, wie das Beispiel der Textilindustrie in Kambodscha zeigt (Homlong/Springler 2014). Crotty/Epstein und Kelly (1998) verdeutlichen, dass die Verhandlungsmacht zwischen multinationalem Unternehmen als ADI-Geber und Empfängerland wesentlich ist und durch aggregierte Nachfrage, die Konkurrenzsituation am spezifischen Markt (wie oben dargestellt) und die nationalen und internationalen institutionellen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen determiniert wird. Neoliberale Rahmenbedingungen verschieben die Verhandlungsmacht deutlich zugunsten multinationaler Unternehmen und aktiver ADI.

Vor dem Hintergrund der bislang angeführten Perspektiven ist es daher notwendig, die Auswirkungen von multinationalen Unternehmen auf Empfängerländer disaggregiert zu betrachten. Es macht einen wesentlichen Unterschied, ob es sich um Industrieländer oder Schwellenländer bzw. Entwicklungsländer handelt. Empirische Studien (siehe unter anderem Harvey 1989-1990) zeigen die Notwendigkeit einer nationalen und sektorspezifischen Analyse von ADI. Darüber hinaus sind die spezifischen politischen Rahmenbedingungen, unter denen multinationale Unternehmen tätig sind, für ihre Wirkungen von herausragender Bedeutung. Auch der Einfluss auf die Ausrichtung der Wirtschaftspolitik durch (ausländische) multinationale Unternehmungen stellt ein zentrales Thema dar. In diesem Zusammenhang können sich sowohl ökonomische als auch kulturellen Einflüsse und Abhängigkeiten ergeben (Jones 2004: 260ff.). Die Dependenztheorie hat sich der Analyse dieser Zusammenhänge aus Perspektive von Empfängerländern in der Peripherie angenommen, um auf die damit verknüpfte „Deformierung“ der lokalen Bourgeoisie und die verbundenen langfristigen Implikationen für wirtschaftliche und soziale Entwicklung hinzuweisen (Cardoso/Faletto 1979 [1971]). Der Einfluss von transnationalem Kapital bzw. transnationalen Klassenfraktionen (Van der Pijl 1998) kann entscheidend für die Ausrichtung eines nationalen Entwicklungsmodells sein. Grundsätzlich ist es in diesem Zusammenhang sinnvoll, nicht nur zwischen produktivem und finanzialisiertem Entwicklungsmodell zu unterscheiden, sondern auch die Kategorie der rohstofforientierten bzw. rentenorientierten Entwicklung zu berücksichtigen (Jäger et al. 2014). Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass viele multinationale Unternehmungen im Rohstoffsektor tätig sind, ist die

Unterscheidung wichtig. Der konkrete Einfluss ausländischen Kapitals kann auch im Zuge neo-gramscianischer und auf Poulantzas zurückgehender Ansätze, etwa im Rahmen der strategisch-relationalen Analyse, untersucht werden (Jessop 2008). Für die Analyse der Wirkungen von ADI für nationale Ökonomien bietet sich überdies die Regulationstheorie an (Aglietta 2000 [1979]; Becker 2002). Auf Regulationsebene können sie im Rahmen des Konkurrenzverhältnisses analysiert werden, auf Ebene der Akkumulation können ihre Wirkungen auf spezifische Akkumulationsstrategien und die gesamte Akkumulationsdynamik hin untersucht werden. Auf abstrakter Ebene können dabei spezifische Akkumulationsmodelle und räumliche Akkumulationsstrategien unter besonderer Berücksichtigung von ausländischem Kapital untersucht werden (vgl. Podvršič 2015). Die Untersuchung soll dabei nicht auf die nationale Ebene beschränkt bleiben. Vielmehr sind auch die Verknüpfungen mit regionalen und lokalen Entwicklungen in Betracht zu ziehen, und damit ist eine multiskalare Perspektive angebracht.

Kritische politökonomische Zugänge betonen insbesondere auch die Bedeutung, die aktive Direktinvestitionen für die Ursprungsländer haben. So werden neben technologischen Unterschieden, ungleichen Tausch und Monopolstrukturen des internationalen Handels sowie des internationalen Verschuldungsmechanismus aktive ADI als zentrales Element für den Ausbau und die Sicherung imperialer Machtstrukturen und damit die Aufrechterhaltung von globaler Ungleichheit erachtet. In diesem Zusammenhang kann die oben skizzierte Dependenzanalyse um eine Analyse der internationalen Machtbeziehungen im Zuge einer Theorie des (Neo-)Imperialismus ergänzt werden. Derartige Analysen zielen insbesondere auf die Rolle von großen transnationalen Konzernen ab. Schätzungen gehen davon aus, dass die Top 500 Konzerne ca. 25% der weltweiten Produktion und 90% des weltweiten Handels kontrollieren, wobei 30-40% davon Intra-Firmenhandel darstellen. Diese multinationalen Konzerne selbst können daher als zentrale Akteure ökonomischen Imperialismus betrachtet werden. Die meisten der großen multinationalen Unternehmen haben ihren Sitz in den USA und teilweise auch in Europa und arbeiten eng mit den jeweiligen Heimatstaaten zusammen. Diese ebnen ihnen den Weg für Aktivitäten im Ausland. Dabei wird das Interesse dieser Unternehmen häufig mit „nationalem Interesse“ gleichgesetzt. Inter-imperiale Rivalitäten sind ebenso ein Element dieser nationalen Strategien (Petras/Veltmeyer 2007: 22ff). Der Aufstieg von EMM muss daher auch vor dem Hintergrund der sich global verändernden Verhältnisse und imperialer Strategien betrachtet werden. Generell sind Eigentumsstrukturen damit von zentraler Bedeutung für globale, makro-regionale und nationale ökonomische (und politische) Entwicklungen.

3. Historische und aktuelle Entwicklungsdynamiken

Die aktuelle Phase der Internationalisierung von Unternehmen ist historisch nicht einzigartig. Bereits in der sogenannten ersten Phase der Globalisierung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts kam es zu erheblichen Internationalisierungsprozessen. Hintergrund dafür war die Durchsetzung des Kapitalismus in England. Im Kontext eines liberalen internationalen Regimes und des Goldstandards wurde Großbritannien zum wichtigsten Kapitalexporteur, jedoch größtenteils in Form von Portfolioinvestitionen. Die Expansion Großbritanniens basierte nicht nur auf dem Goldstandard, sondern auch auf imperialer Politik. Großbritannien (und deutlich weniger bedeutend andere Teile Europas) und die USA waren in dieser Zeit die primären Quellen von ADI, während Lateinamerika und Asien die zentralen Empfängerregionen darstellten. Rund die Hälfte der globalen Direktinvestitionen erfolgte im Bereich der natürlichen Ressourcen, ein weiteres

Drittel im Bereich der Dienstleistungen, insbesondere im Finanz- und Versicherungsbereich, aber auch im Transportsektor. Multinationale Industrieproduktion fand praktisch ausschließlich in Europa und den USA statt (Jones 2004: 20f.).

In der Phase nach dem Ersten Weltkrieg und insbesondere seit der Wirtschaftskrise von 1929 kam es zu einer globalen Desintegration der Weltwirtschaft. Viele traditionell von Auslandskapital erfasste Länder begannen, zunehmend die ausländische Kontrolle über die Ressourcen auf ihrem nationalen Gebiet in Frage zu stellen. Die Nationalisierung der ausländischen Ölfirmen in Mexiko im Jahr 1938 gilt als zentrales Ereignis in diesem Zusammenhang. Die Unabhängigkeit vormaliger Kolonien und das Erstarken nationaler und häufig stärker binnenorientierter Entwicklungsmodelle im Zuge der globalen Systemkonkurrenz erschwerten die Bedingungen für Auslandskapital in der Peripherie. Damit wurde langjährig präsentenes Auslandskapital (aus den USA und Europa) – das damals primär auf die Extraktion von Ressourcen orientiert war – zunehmend zurückgedrängt. Besonders deutlich war dies etwa im Bergbausektor, aber auch im Erdölsektor (Bridge/Le Billon 2013).

Obwohl es den Ländern des Zentrums in dieser Zeit nicht gelang, ein internationales Regime, das ihre Eigentumsrechte gesichert hätte, durchzusetzen, kam es ab den 1950er Jahren zu einem starken Anstieg der ADI. Dies wurde durch die rasche Expansion der Weltwirtschaft, basierend auf stabilen nationalen Entwicklungsmodellen, begünstigt. Portfolioinvestitionen waren hingegen vergleichsweise von geringerer Bedeutung, da im Zuge des Bretton Woods Systems spekulativer Kapitalverkehr erheblich eingeschränkt war. Vor allem die USA waren das zentrale Ursprungsland für ADI. Diese konzentrierten sich stärker auf Europa, was nicht zuletzt aufgrund der starken Restriktionen im Rest der Welt der Fall war. Gleichzeitig stiegen in den 1960er und 1970er Jahren auch ADI aus Europa in die USA (Graham 1978). Damit konzentrierten sich die ADI auf die Verschränkung und Beschränkung der Wettbewerbssituation auf entwickelten Märkten und dienten so der Steigerung der Machtstruktur des multinationalen Unternehmens. Im Jahr 1980 hatte der Anteil der Industrie an den ADI die Bedeutung von ADI im Bereich der natürlichen Ressourcen übertroffen. Insgesamt waren 1979 multinationale Investitionen jedoch noch relativ geringer als vor dem Ersten Weltkrieg (Jones 2004: 27ff.).

Insbesondere war es ab den 1950er Jahren zu einer Expansion des US-Kapitals im Bereich der Industrieproduktion gekommen. Da importsubstituierende Industrialisierung es schwieriger für Industrieländer machte, in Entwicklungsländer zu exportieren, begannen – oftmals US basierte Firmen – in größeren Schwellenländern lokale Produktionsstandorte zu errichten, um die Märkte mit vor-Ort produzierten Waren zu beliefern. Dies war insbesondere in den Ländern Lateinamerikas mit großem Binnenmarkt, wie Brasilien und Mexiko, der Fall. Damit ging zwar oft eine Beschleunigung des Industrialisierungsprozesses einher, gleichzeitig bekamen Abhängigkeitsbeziehungen jedoch eine neue Dimension, da damit die dynamischen und innovativen Bereiche der Ökonomie nicht in der Hand nationalen Kapitals lagen. Die Entwicklungen waren jedoch in den aufstrebenden Ländern Asiens gänzlich anders. Dort war es vor allem nationales Kapital, das im Kontext der Industrialisierung tätig geworden war. Überdies wurden dort neben der Importsubstitution auch exportorientierte Industrialisierungsstrategien mit staatlicher Unterstützung vorangetrieben (Chang 2003). Damit bildeten sich in Asien im Vergleich zu Lateinamerika deutlich innovativere und weniger rentenorientierte Bourgeoisien heraus bzw. wurden bestimmend. Das frühe Streben auf internationale Märkte wurde in der Folge von einer Expansion der Unternehmensstandorte begleitet.

Mit dem Ende des atlantischen Fordismus und dem Aufbrechen des Bretton Woods Systems kam es zu einer neuerlichen Veränderung in der Weltwirtschaft. Insbesondere die Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs führte zu einem sprunghaften Anstieg von Finanzkapitalflüssen. Die US-Vorherrschaft in der globalen Ökonomie wurde damit auf eine neue Basis gestellt. Finanzkapital wurde im Zuge dieses Dollar-Wall Street-Regimes zunehmend bedeutsamer (Gowan 1999) und zu einem zentralen Eckpfeiler des US-Akkumulationsmodells (Panitch/Gindin 2012). Davon unabhängig hatte sich in den 1970er Jahren eine neue Geographie der globalen Produktion in ihren Grundzügen herausgebildet. In Schwellenländern erzeugte Industrieprodukte wurden zunehmend in traditionelle Industrieländer exportiert. In diesem Zusammenhang wurde daher von der Durchsetzung einer neuen internationalen Arbeitsteilung gesprochen (Fröbel et al. 1983). Seit Beginn der 1980er Jahre hatte der Internationalisierungsschub eine neue Dynamik erhalten. In den 1980er Jahren wuchsen globale ADI-Ausflüsse um durchschnittlich 14%, zwischen 1996 und 2000 wuchsen sie gar um 40% pro Jahr. Auch wenn der relative Anteil der US-ADI kleiner wurde, so hielten sie 2004 doch noch den größten Anteil. Neben den anderen traditionellen wichtigen ADI-Quellen wie Großbritannien, den Niederlanden und Deutschland, die nach wie vor sehr bedeutend waren, hatte der Anteil von Japan seit den 1970er Jahren deutlich zugenommen und lag in den 1990er Jahren bei ca. 13% der gesamten ADI. Outsourcing und Intra-Firmen-Handel wurden zu zentralen Elementen dieses Prozesses. Der Anteil von ADI-Ausflüssen aus Schwellenländern blieb in dieser Periode jedoch noch vergleichsweise gering (Jones 2004: 38f.).

Der Anteil der passiven ADI zeigt historisch aber auch als Anteil am BIP deutliche Unterschiede. Während sich der Weltdurchschnitt 2002 auf 22,3% des BIP belief, betrug er in den USA nur 12,9%, wohingegen er in vielen anderen Industrieländern, aber auch in Schwellenländern deutlich darüber lag. Die geographische Verteilung der ADI hängt von zahlreichen Faktoren ab. Neben der natürlichen Ressourcenausstattung sind vor allem die Marktgröße, die geographische Lage, kulturelle Faktoren sowie die jeweiligen Regelungen, die ADI erleichtern bzw. erschweren, sowie Stärke und Dynamik des Empfängerlandes bedeutsam (Jones 2004: 256f.).

Vor dem Hintergrund der Veränderungen der Geographie des globalen Kapitalismus und des Aufstrebens einiger Schwellenländer, verbunden mit Industrialisierungsprozessen, kommt es zu einer deutlichen Veränderung der globalen ADI-Flüsse. Die Zunahme von ADI aus Entwicklungsländern ist dabei augenfällig. Diese machten 2012 über 32% der weltweiten aktiven ADI-Flüsse aus. Ein Großteil dieser ADI stammt dabei aus Asien und Lateinamerika. Während die aktiven ADI aus Asien mit 326 Mrd. USD im Jahr 2013 beinahe die Höhe der ADI-Zuflüsse in der Region erreicht haben, belaufen sich die aktiven ADI aus Lateinamerika auf 115 Mrd. USD in diesem Jahr, was gleichzeitig etwa einem Drittel der Zuflüsse in die Region entspricht (UNCTAD 2014: xiv). Es stellt sich sowohl die Frage nach den Ursachen dieses Prozesses als auch den potenziellen Konsequenzen für die Empfängerländer, zu denen wesentlich auch Industrieländer zählen. Auch ist offen, inwieweit damit eine nachhaltige Veränderung von traditionellen imperialen Mustern einhergeht. Es bleibt abzuwarten, ob es zu einer partiellen Einebnung von Zentrum-Peripherie-Mustern kommen wird und ob sich das Zentrum der Weltwirtschaft langfristig – etwa nach China – verlagert (Arrighi 2008).

4. Emerging Market Multinationals

Im Zusammenhang mit der Entstehung und dem Aufstieg von Emerging Market Multinationals gilt es zu klären, ob bzw. inwieweit sich ihre Strategien mit denen von traditionellen multinationalen Unternehmen decken bzw. wo es Unterschiede gibt.

Multinationale Unternehmen verfolgen in der Regel einen inkrementellen Ansatz bei Internationalisierungsprozessen, vom Export über Verkaufsniederlassungen hin zu Produktionsstätten vor Ort. Dies gilt insbesondere für diejenigen multinationalen Unternehmen, die in der Industrieproduktion tätig sind, und kann dadurch erklärt werden, dass Unternehmen evolutionäre Lernprozesse durchlaufen. Dennoch können einzelne Stufen der Internationalisierung auch übersprungen werden. Die Errichtung einer Niederlassung kann einerseits durch Übernahme bestehender Firmen im Ausland erfolgen, andererseits gibt es auch den Fall der Investition „auf der grünen Wiese“. Investitionen in Form von Übernahmen und Zusammenschlüssen haben seit Ende der 1980er Jahre sprunghaft zugenommen. Bei genauerer Betrachtung zeigt sich eine große Varianz von konkreten unterschiedlichen (Kooperations-) Formen bei ausländischen Direktinvestitionen (Jones 2004: 147f). Diese Muster finden sich auch bei EMM (Van Agtmael 2007; Chattopadhyay et al. 2012).

Multinationale Unternehmen und ihre Strategien werden einerseits von den heimischen Staaten und andererseits von den (potenziellen) Gaststaaten beeinflusst. Bislang zeigten sich wesentliche historische Unterschiede zwischen Industrieländern und Schwellenländern bezogen auf den Umgang mit Direktinvestitionen aus dem Ausland. Diese haben sich historisch gewandelt, was mit unterschiedlichen wirtschaftlichen Strategien, insbesondere der Bedeutung eigener aktiver Auslandsinvestitionen, der Industriepolitik, den spezifischen betroffenen Wirtschaftssektoren, aber auch mit unterschiedlichen historischen Erfahrungen (Kolonialismus, Imperialismus) einherging. Die Herkunftsländer von international aktiven bzw. multilateralen Unternehmen haben in der Regel ihre Firmen im Ausland unterstützt. In welcher Form und in welchem Ausmaß dies erfolgte, war jedoch zwischen einzelnen Staaten, aber auch in unterschiedlichen Perioden sehr unterschiedlich; auch militärische Interventionen gehörten dazu. Multilateralen Vereinbarungen kommt ebenso eine wesentliche Bedeutung zu (Jones 2004: 201ff.). Aus politökonomischer Perspektive sind die entsprechenden staatlichen und multilateralen Regelungen und ihre Entstehung im Kontext des Agierens der (multinationalen) Unternehmen zu beachten. Vor allem in jüngerer Zeit ist darauf hingewiesen worden, dass ein Prozess der Verschiebung entsprechender Regelungen auf die internationale Ebene zu einem „neuen Konstitutionalismus“ geführt hat (Gill 1998), der systematisch Unternehmensinteressen begünstigt und die Umsetzung alternativer nationaler Politiken, die die Interessen multilateraler Unternehmen (zukünftig) tangieren könnten, systematisch erschwert. Versuche, Investitionsschutz auf internationaler oder bilateraler Ebene zu verankern, hat es in den letzten Jahren zahlreiche gegeben. Einerseits ist das gescheiterte Multilaterale Investitionsabkommen MAI zu nennen, andererseits gibt es zwischen vielen Staaten im Zuge von bilateralen Freihandelsverträgen auch Investitionsschutzabkommen. Auch das derzeit verhandelte TTIP kann als Element dieser Entwicklungen gesehen werden (Raza 2014).

In diesem neuen Kontext haben EMM zunehmend globale Märkte erobert. Dabei werden sie systematisch von ihren Ursprungsstaaten unterstützt. Nachdem staatliche Unterstützung auch schon in der ersten Phase der Globalisierung sowie ab den 1930er Jahren von zentraler Bedeutung war, scheinen sich nun neue

Formen staatlicher Unterstützung abzuzeichnen. Es wird daher bereits vom State Capitalism 3.0 gesprochen (Nölke 2014). Trotz genereller Liberalisierungsprozesse zeigen sich potenzielle Zielländer in den traditionellen Zentrumsstaaten bei ausländischen Direktinvestitionen von EMM zum Teil auch zurückhaltend oder ablehnend, vor allem wenn es sich um die Akquisition von als strategisch erachteten Industrien oder Infrastrukturbereichen handelt. Dies mag einen Hinweis auf die Bedeutung unterschiedlicher Interessensgruppen geben, aber auch auf die Ambivalenz der Wirkungen von ADI hinweisen. Es kann jedoch gezeigt werden, dass die EU insgesamt äußerst liberal hinsichtlich ADI von EMM ist, trotz steigendem Investitionsvolumen in strategische Infrastrukturbereiche (Filippov 2014: 227).

5. Schlussfolgerungen

Die Fragen des Eigentums bzw. des Sitzes des Headquarters von Unternehmen und damit verbundene grenzüberschreitende Investitionen sind von zentraler Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung. Mit der Entstehung von EMM kommt es zu einer deutlichen Veränderung, wenn langfristig nicht gar zu einer Umkehr traditioneller Entwicklungsmuster. Die Ursachen dafür liegen in einer sich ändernden globalen Produktionsstruktur und damit (zumindest in Ansätzen) im Aufstieg neuer Länder und Weltregionen in die globale Ebene. Multinationale Unternehmen agieren oft in enger Zusammenarbeit mit ihren Herkunftsstaaten, wobei sich die Formen des Umgangs mit multinationalen Unternehmen gewandelt haben. Vor dem Hintergrund bisheriger Erfahrungen und obiger theoretischer Überlegungen kann festgehalten werden, dass eine genaue Analyse der Rolle von ADI und EMM im spezifischen Kontext von konkreten Entwicklungsmodellen erforderlich ist.

6. Literatur

Acemoglu, Daron / Robinson, James (2012): *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Business.

Aglietta, Michel (2000 [1979]): *A Theory of Capitalist Regulation. The US Experience*. London: Verso.

Akyüz, Yilmaz (2011): *Capital Flows to Developing Countries in a Historical Perspective. Will the Current Boom End with a Bust?*. South Centre. Research Paper 37.

http://www.southcentre.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1974&Itemid=182&lang=en

Arrighi, Giovanni (2008): *Adam Smith in Beijing: Die Genealogie des 21. Jahrhunderts*. Hamburg: VSA.

Becker, Joachim (2002): *Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie*. Marburg: Metropolis.

Bridge, Gavin / Le Billon, Philippe (2013): *Oil*. Cambridge: Polity Press.

Bruff, Ian (2011): *What about the Elephant in the Room? Varieties of Capitalism, Varieties in Capitalism*. In: *New Political Economy* 16 (4), 481-500.

Cardoso, Fernando Henrique / Faletto, Enzo (1979 [1971]): *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley: University of California Press.

- Chang, Ha-Joon (2003): *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Chattopadhyay, Amitava / Batra, Rajeev / Ozsomer, Aysegul (2012): *The new emerging market multinationals. Four strategies for disrupting markets and building brands*. New York: McGrawHill.
- Crotty, James / Epstein, Gerald / Kelly, Patricia (1998): *Multinational corporations in the neo-liberal regime*. In: Baker, Epstein / Pollin (Hrsg.): *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge University Press.
- Dunn, Stephen (2005): *John Kenneth Galbraith and the Multinational Corporation*. In: *Challenge*, Vol 48 (2) 90-112.
- Dunn, Stephen / Pressman, Steven (2005): *The Economic Contributions of John Kenneth Galbraith*. In: *Review of Political Economy*, Vol. 17 (2) 161-209.
- Eichner, Alfred (1976): *The Megacorp and the Oligopoly*, London: Cambridge University Press.
- Filippov, Sergey (2014): *The Rise of Emerging Economy Multinationals: Policy Responses of European Investment Promotion Agencies*. In: Marinov, Marin Alexandrov / Trifonova Marinova, Svetla (Hrsg.): *Successes and Challenges of Emerging Economy Multinationals*. Houndmills: Palgrave MacMillan, 217-256.
- Fröbel, Folker / Heinrichs, Jürgen / Kreye, Otto (1983): *Die neue internationale Arbeitsteilung*. Reinbek: Rowohlt.
- Fujita, Masahisa / Krugman, Paul / Venables, Anthony J. (2001): *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*. Cambridge/MA: MIT Press.
- Galbraith, James (1984). *Galbraith and the theory of the corporation*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 7 (1) 43-60.
- Gill, Stephen (1998): *New Constitutionalism, Democratisation & Global Political Economy*. In: *Pacifica Review* 10 (1), 23-38.
- Gowan, Peter (1999): *The Global Gamble. Washington's Faustian Bid for World Dominance*. London: Verso.
- Graham, Edward (1978): *Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 1 (1) 82-99.
- Harvey, John (1989-1990): *The Determinants of Direct Foreign Investment*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 12 (2) 260-272.
- Homlong, Nathalie / Springler, Elisabeth (2014): *Cambodia's Textile and Garment Industry – A Showcase for Social Sustainability, or not Better than its Neighbors?*, ATINER CONFERENCE PAPER SERIES No: CBC2013-0892 <http://www.atiner.gr/papers/CBC2013-0892.pdf>
- Jäger, Johannes (2013): *Warum Nationen (nicht) scheitern*. In: *Wirtschaft & Gesellschaft* 39 (4), 619-624.
- Jäger, Johannes / Küblböck, Karin (2011): *Entwicklungsfinanzierung im Umbruch – Entwicklungsstaaten im Aufbruch?*. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 27 (2), 4-27.
- Jäger, Johannes / Leubolt, Bernhard / Schmidt, Lukas (2014): *Alles Extraktivismus in Südamerika? Rohstoffrenten und Politik in Brasilien, Chile und Venezuela*. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 30 (3), 9-26.

- Jäger, Johannes / Springler, Elisabeth (2012): *Ökonomie der internationalen Entwicklung. Eine kritische Einführung in die Volkswirtschaftslehre*. Wien: Mandelbaum.
- Jäger, Johannes / Springler, Elisabeth (2015). *Conclusions and Possible Futures*. In: Johannes Jäger / Elisabeth Springler (eds.): *Asymmetric Crisis in Europe and Possible Futures. Critical Political Economy and Post-Keynesian Perspectives*. London: Routledge. 224-233.
- Jessop, Bob (2008): *State Power*. Cambridge: Polity Press.
- Jones, Geoffrey (2004): *Multinationals and global capitalism from the nineteenth to the twenty-first century*. Oxford: Oxford University Press.
- Kay, Christobal (1989): *Latin American Theories of Development and Underdevelopment*. London: Routledge.
- Kindleberger, Charles P. (1969): *American Business Abroad, Six Lectures on Direct Investment*. New Haven and London: Yale University Press.
- Kregel, J. A. (1992): *The Integration of Micro and Macroeconomics through Macrodynamics Megacorps*. In: Milberg, William (Hrsg.) *The Megacorp & Macrodynamics Essays in Memory of Alfred Eichner*, London: M. E. Sharpe, 133-142.
- Mencinger, Jože (2007): *Addiction to FDI and current account balance*. In: Joachim Becker / Rudy Weissenbacher (eds.): *Dollarization, Euroization and Financial Instability*. Marburg: Metropolis. 109-126.
- Nayak, Dinkar / Choudhury, Rahul N. (2014): *A selective review of foreign direct investment theories*, ESCAP, ASIA-PACIFIC RESEARCH AND TRAINING NETWORK ON TRADE Working Paper NO. 143, MARCH 2014.
- Nell, Edward (1992): *Demand, Pricing and Investment*. In: Milberg, William (Hrsg.): *The Megacorp & Macrodynamics Essays in Memory of Alfred Eichner*, London: M. E. Sharpe, 27-58.
- Nölke, Andreas (2014): *Introduction: Toward State Capitalism 3.0*. In: Andreas Nölke (ed.): *Multinational Corporations from Emerging Markets. State Capitalism 3.0*. London Palgrave. 1-14.
- Panitch, Leo / Gindin, Sam (2012): *The Making of Global Capitalism. The Political Economy of American Empire*. London: Verso.
- Petras, James / Veltmeyer, Henry (2007): *Multinationals on trial. Foreign investment matters*. Farnham: Ashgate.
- Plank, Leonhard / Staritz, Cornelia (2009): *Introduction: Global Commodity Chains and Production Networks - Understanding Uneven Development in the Global Economy*. In: *Journal für Entwicklungspolitik* 25 (2), 4-19.
- Podvršič, Ana (2015): *From a Success Story to EU-Periphery: Spatialisation Strategies of Capitalist Accumulation in Slovenia's Post-Yugoslav Development*. In: *Wirtschaft & Management* 22, 79-94.
- Poitras, Geoffrey (2002): *The Philosophy of Investment: A Post Keynesian Perspective*. In: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 25 (1) 105-121.
- Prebisch, Raúl (1976): *A Critique of Peripheral Capitalism*. In: *CEPAL Reviews (First Semester 1976)*, 9-76.

- Raza, Werner (2014): Assess_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). ÖFSE. http://www.guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf
- Rima, Ingrid (2004): China's trade reform: Verdoorn's Law married to Adam Smith's "vent for surplus" principle. In: Journal of Post Keynesian Economics, Vol. 26 (4) 729-744.
- Shapiro, Nina (1992): The "Megacorp": Eichner's Contribution to the Theory of the Firms. In: Milberg, William (Hrsg.): The Megacorp & Macrodynamics Essays in Memory of Alfred Eichner. London: M. E. Sharpe, 19-26.
- UNCTAD (2014): World Investment Report 2014. Geneva: UNCTAD.
- Van Agtmael, Antoine (2007): The emerging markets century. How a new breed of world-class companies is overtaking the world. London: Simon & Schuster.
- Van der Pijl, Kees (1998): Transnational Classes and International Relations. London: Routledge.
- Vintila, Denisia (2010): Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories. In: European Journal of Interdisciplinary Studies, Vol 2 (2), 104-110.

Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien

2015 erschienene Titel

Working Paper Series No 85

Andreas Nachbagauer: Charakterisierung eines Begriffes der sozioökonomischen Nachhaltigkeit für Headquarterstandorte. Wien April 2015

Working Paper Series No 86

Andreas Nachbagauer: Internationalisierungstheorien und sozioökonomische nachhaltige Entwicklung von Headquartern. Wien April 2015

Studien 2015

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2015. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Juni 2015

2014 erschienene Titel

Working Paper Series No 83

Johannes Jäger / Katharina Mader / Elisabeth Springler: Zur Verknüpfung von postkeynesianischen und kritischen politökonomischen Perspektiven zur Analyse von Krisen. Wien Dezember 2014

Working Paper Series No 84

Johannes Jäger / Elisabeth Springler: Räumliche Rekonfiguration in Europa und Implikationen für Entwicklungsstrategien. Wien Dezember 2014

Studien 2014

Roman Anlanger / Luis Barrantes / Wolfgang A. Engel / Roland J. Schuster / Gregor Weiche: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2014. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Mai 2014

2013 erschienene Titel

Working Paper Series No 79

Karin Brünneemann: The strategic importance of intercultural competency for project managers in the 21st century. Wien Jänner 2013

Working Paper Series No 80

Marcus Kliaras / Matthias Maurer: Spread Risk und Solvency II. Vergleich internes Modell vs. Standardansatz. Wien März 2013

Working Paper Series No 81

Patrick Burger / Marcus Kliaras: Jump Diffusion Models for Option Pricing vs. the Black Scholes Model. Wien Mai 2013

Working Paper Series No 82

Peter Sturm: Modelle, Normen und Methoden des Qualitätsmanagements und ihre Praktikabilität für die hochschulische Qualitätssicherung. Wien November 2013

2012 erschienene Titel

Working Paper Series No 68

Wolfgang Aussenegg / Christian Cech: A new copula approach for high-dimensional real world portfolios. Wien Jänner 2012

Working Paper Series No 69

Roland J. Schuster: Aus der Praxis für die Praxis: Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM. Praxisbeispiele zum LV-Typ Projekt(arbeit). Wien März 2012

Working Paper Series No 70

Björn Weindorfer: QIS5: A review of the results for EEA Member States, Austria and Germany. Wien Mai 2012

Working Paper Series No 71

Björn Weindorfer: Governance under Solvency II. A description of the regulatory approach and an introduction to a governance system checklist for the use of small insurance undertakings. Wien August 2012

Working Paper Series No 72

Johannes Jäger: Solvency II. Eine politökonomische Perspektive auf die europäischen Regulierungen im Versicherungssektor. Wien Juli 2012

Working Paper Series No 73

Silvia Helmreich: Solvency II. Derzeitige und künftige Anforderungen an das Meldewesen der Versicherungen. Wien August 2012

Working Paper Series No 74

Christian Cech: Die Eigenmittelanforderungen an Versicherungen im Standardansatz von Solvency II. Wien September 2012

Working Paper Series No 75

Christian Steinlechner: Konzept zur Datenhaltung für Forschungszwecke. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 76

Alois Strobl: Immobilienindizes als Zeitreihe und als Funktion makroökonomischer Variablen. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 77

Björn Weindorfer: A practical guide to the use of the chain-ladder method for determining technical provisions for outstanding reported claims in non-life insurance. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 78

Axel Zugschwert: Avatare und soziale Kompetenz von ProjektleiterInnen in globalen virtuellen Projektteams. Wien November 2012

Studien 2012

Roman Anlanger / Luis Barrantes / Gerhard Karner: Vertriebscontrolling. Wissenschaftliche Studie 2012. Status quo des Vertriebscontrolling. Wien April 2012

Roland J. Schuster: Schriften zur Interventionswissenschaft. Wien April 2012

Elisabeth Kreindl / Gerhard Ortner / Iris Schirl: Outsourcing von Projektmanagement-Aktivitäten. Wien März 2012

2011 erschienene Titel**Working Paper Series No 63**

Roland J. Schuster: Zur Methode der psychoanalytischen Organisationsbeobachtung. Wien Juli 2011

Working Paper Series No 64

Björn Weindorfer: Solvency II. Eine Übersicht. Wien August 2011

Working Paper Series No 65

Elisabeth Brunner-Sobanski: Internationalisierung und berufsbegleitendes Studieren. Wien August 2011

Working Paper Series No 66

Roland J. Schuster / Anton Holik / Edgar Weiss: Aus der Praxis für die Praxis – Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM – Teamteaching. Wien Dezember 2011

Working Paper Series No 67

Grigori Feiguine: Versicherungswirtschaft in Russland. Chancen und Risiken der ausländischen Unternehmen auf dem russischen Versicherungsmarkt. Wien Dezember 2011

Studien 2011

Elke Holzer / Rudolf Stickler: Die österreichische Versicherungswirtschaft. Struktur, Wirtschaftlichkeit und Entwicklung. Wien April 2011

Elisabeth Kreindl / Ina Pircher / Roland J. Schuster: Ein kritischer Blick auf die (Un)Tiefen des Begriffs *Kultur* im Projektmanagement. Wien Dezember 2011

2010 erschienene Titel**Working Paper Series No 58**

Grigori Feiguine: Einflüsse der internationalen Finanzkrise auf den Finanzsektor Russlands. St. Petersburg 2010

Working Paper Series No 59

Johannes Jäger: Bankenregulierung in der Krise. Wien April 2010

Working Paper Series No 60

Günter Strauch: Gibt es Zwillingskompetenzen? Untersuchung 2010 mit dem KODE® System. Wien September 2010

Working Paper Series No 61

Elisabeth Kreindl: Virtuelle Arbeitsumgebungen. Zukünftige Arbeitswelten von geographisch verteilten Projektteams?. Wien Dezember 2010

Working Paper Series No 62

Ina Pircher: Motivationsfördernde Maßnahmen und Anreizsysteme für Projektpersonal an Hochschulen am Beispiel der Fachhochschule des bfi Wien. Wien Dezember 2010

Studien 2010

Wolfgang A. Engel / Roman Anlanger / Thomas Benesch: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2010. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Mai 2010

2009 erschienene Titel

Working Paper Series No 54

Mario Lehmann / Christoph Spiegel: Analyse und Vergleich der Projektmanagement-Standards von OGC, pma sowie PMI. Wien April 2009

Working Paper Series No 55

Nathalie Homlong / Elisabeth Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment: A Scoreboard Analysis. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 56

Thomas Wala / Barbara Cucka / Franz Haslehner: Hohe Manager/innengehälter unter Rechtfertigungsdruck. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 57

Thomas Wala / Franz Haslehner: Unternehmenssteuerung in der Krise mittels Break-Even-Analyse. Wien Dezember 2009

Studien 2009

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2009. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Juli 2009

2008 erschienene Titel

Working Paper Series No 42

Thomas Wala / Franz Haslehner: Was ist eine Diplomarbeit? Wien Februar 2008

Working Paper Series No 43

Vita Jagric / Timotej Jagric: Slovenian Banking Sector Experiencing the Implementation of Capital Requirements Directive. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 44

Grigori Feiguine / Tatjana Nikitina: Die Vereinbarung Basel II – Einflüsse auf den russischen Finanzsektor. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 45

Johannes Rosner: Die Staatsfonds und ihre steigende Bedeutung auf den internationalen Finanzmärkten. Wien März 2008

Working Paper Series No 46

Barbara Cucka: Prävention von Fraudhandlungen anhand der Gestaltung der Unternehmenskultur – Möglichkeiten und Grenzen. Wien Juni 2008

Working Paper Series No 47

Silvia Helmreich / Johannes Jäger: The Implementation and the Consequences of Basel II: Some global and comparative aspects. Wien Juni 2008

Working Paper Series No 48

Franz Tödting / Michaela Trippl: Wirtschaftliche Verflechtungen in der CENTROPE Region. Theoretische Ansätze. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 49

Andreas Breinbauer / August Gächter: Die Nutzung der beruflichen Qualifikation von Migrantinnen und Migranten aus Centrepe. Theoretische Analyse. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 50

Birgit Buchinger / Ulrike Gschwandtner: Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europaregion Mitte (Centrepe). Ein transdisziplinärer Ansatz zur Regionalentwicklung in der Wissensgesellschaft. Eine geschlechtsspezifische Datenanalyse. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 51

Johannes Jäger / Bettina Köhler: Theoretical Approaches to Regional Governance. Theory of Governance. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 52

Susanne Wurm: The Economic Versus the Social & Cultural Aspects of the European Union. Reflections on the state of the Union and the roots of the present discontent among EU citizens. Wien September 2008

Working Paper Series No 53

Christian Cech: Simple Time-Varying Copula Estimation. Wien September 2008

Studien 2008

Michael Jeckle: Bankenregulierung: Säule II von Basel II unter besonderer Berücksichtigung des ICAAP. Wien Juli 2008

Alois Strobl: Pilotstudie zu: 1. Unterschiede im Verständnis des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen und 2. Unterschiede im Verständnis der Auswirkungen des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen in Österreich. Wien Juli 2008

Roman Anlinger / Wolfgang A. Engel: Technischer Vertrieb Panelstudie 2008. Aktueller Status-quo des technischen Vertriebes. Wien Juli 2008

Andreas Breinbauer / Franz Haslehner / Thomas Wala: Internationale Produktionsverlagerungen österreichischer Industrieunternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. Wien Dezember 2008

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22
Tel.: +43/1/720 12 86
Fax.: +43/1/720 12 86-19
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
www.fh-vie.ac.at

