

DISKUSSIONSPAPIERE

Markus Liemich

Erfolgsfaktoren von Joint Ventures in Rußland

Die Entwicklung eines Mobilfunkanbieters im Grossraum Moskau

75

Berlin 2000

Inhalt

1	Einleitung	1
2	Foreign Direct Investment (FDI) als Unternehmensstrategie	2
2.1	Theorie der internationalen Unternehmung	2
2.1.1	Das OLI-Paradigma	2
2.1.2	Transaktionkostentheoretische Erklärungen	4
2.1.3	Der Transaktionswertansatz	5
2.2	Im Fokus: Internationale Joint Venture (UV)	6
2.2.1	Definition, Klassifikation, Entwicklungsphasen	7
2.2.2	Interne und externe Stabilitätsbedingungen	9
3	Foreign Direct Investment und IJV in Rußland	12
3.1	Die Rahmenbedingungen für ausländische Investoren	13
3.2	Einfluß des Transformationsprozesses auf die Wahl der Eintrittsstrategie	16
4	Das Internationale Joint Venture MTS - eine Erfolgsgeschichte	19
4.1	Statusbericht: Zahlen und Fakten	19
4.2	Die dynamische Entwicklung der Beteiligungsstruktur	21
5	Der russische Mobilfunkmarkt und die MTS	23
5.1	Unternehmensumfeld	23
5.1.1	Regulativer Rahmen	24
5.1.2	Technologien, Standards und Wettbewerber	27
5.1.3	Marktpotentiale nach Regionen und Kundengruppen	30
5.2	Wichtige Wettbewerbsdimensionen und die Strategien der MTS	34
5.2.1	Netzausbau	35
5.2.2	Tarifpolitik	37
5.2.3	Kundenservice	40
5.3	Das Ringen um die führende Marktposition	41
5.3.1	Die Auswirkungen der Finanzkrise 1998 auf Anbieter und Kunden	41
5.3.2	Risikoanalyse: Wie stabil ist die Nachkrisenordnung?	43
5.3.3	Langfristige Perspektiven der weiteren Markterschließung	46
6	Welches sind die kritischen Erfolgsfaktoren?	48
7	MTS-Praxis versus Joint Venture-Theorie	52
	Literatur	55
	Verzeichnis der Gesprächspartner	60