

Universität Konstanz
Fakultät für
Verwaltungswissenschaft

DIPLOMARBEIT

Globalisierung und die Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern

Eine politökonomische Analyse zu den
Standortdeterminanten der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen

vorgelegt von

Christian Olk

Erstgutachter : Prof. Dr. Gerald Schneider
Zweitgutachter: Dr. Thomas Gehring

INHALTSVERZEICHNIS

KAPITEL I

EINFÜHRUNG

DIREKTINVESTITIONEN IN EINER ZEIT WELTWIRTSCHAFTLICHEN UMBRUCHS

1. Einleitung	
1.1 Einbettung des Themas in die Globalisierungsdebatte	
1.2 Direktinvestitionen als Globalisierungsindikator.....	
1.3 Der empirische Untersuchungsgegenstand: Die Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländern.....	
1.3.1 Verteilungsmuster und wichtigste Empfängerländer deutscher Direktinvestitionen.....	
1.3.2 Branchenmässige Verteilung und Formen des Engagements	
1.3.3 Lohnveredelung als alternative Form des produktiven Engagements deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern.....	
1.3.4 Zusammenfassung der empirischen Datenlage	

KAPITEL II

THEORIEN DER DIREKTINVESTITIONEN UND DER INTERNATIONALEN STANDORTWAHL

2. Theoretische Grundlagen der Standortentscheidungen von Direktinvestitionen	
2.1 Relevante Mikrotheorien.....	
2.1.1 Die Hypothese vom monopolistischen Vorteil	
2.1.2 Die Produktlebenszyklustheorie.....	
2.1.3 Die Risikoportfoliotheorie	
2.2 Die Eklektische Theorie der Direktinvestitionen.....	
2.3 Theorien des Standortwettbewerbs der Staaten	
2.3.1 Moderate Ansätze des Standortwettbewerbs der Staaten.....	

2.3.2 Ansätze extremer institutioneller Standortkonkurrenz.....	2.3.3 Kritik am Konzept vom Standortwettbewerb der Staaten.....
2.4 Die Theorie „Nationaler Wettbewerbsvorteile“ in internationalen Branchen.....	

KAPITEL III

EMPIRISCHE HYPOTHESEN UND OPERATIONALISIERUNG DER VARIABLEN

3. Empirische Hypothesen und Operationalisierung der unabhängigen Variablen.....

3.1 Die Markterschliessungshypothese
3.1.1 Marktgrösse, Marktwachstum und Exportbeziehungen.....
3.1.2 Schaffung erweiterter Märkte durch Regionale Integration.....
3.2 Die Rationalisierungs- bzw. Standortwettbewerbs - Hypothese
3.2.1 Die Lohnkostenhypothese
3.2.2 Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte - Hypothese
3.2.3 Die Staatliche Regulierungswettbewerbs - Hypothese
3.2.3.1 Protektionismus versus Freihandels - Hypothesen.....
3.2.3.2 Die Steuerwettbewerbshypothese
3.2.3.3 Regulierung von ausländischen Direktinvestitionen.....
3.2.3.4 Bürokratische, ökologische und soziale Regulierung
3.3 Die politisch-ökonomische Stabilitätshypothese
3.4 Nicht berücksichtigte Variablen.....

4. Die abhängige Variable: Deutsche Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern im Zeitraum von 1990 bis 1996

KAPITEL IV

REGRESSIONSANALYSE

5. Methode, Vorgehensweise und Auswahl der untersuchten Länder.....

5.1 Bivariate Regressionsergebnisse
5.2 Multivariate Regressionsergebnisse

5.2.1	Regressionsergebnisse für die Gesamtheit der Schwellen- und Entwicklungsländer.....
5.2.2	Regressionsergebnisse unter Konstanthaltung der Marktgrösse
5.2.3	Regressionsergebnisse nach Regionen.....
5.2.3.1	Afrika und der Mittlere Osten.....
5.2.3.2	Asien.....
5.2.3.3	Lateinamerika und die Karibik.....
5.2.3.4	Mittel- und Osteuropa
5.2.4	Test der Modelle auf Heteroskedastizität

KAPITEL V

LÄNDERSPEZIFISCHE EVIDENZ

6.	Aussergewöhnliche Länder bzw. Extremfälle
6.1	Brasilien: Erneuter FDI-Magnet in den neunziger Jahren aufgrund konsequenter Liberalisierungspolitik
6.2	Singapur: Attraktivität für exportorientierte Direktinvestitionen im Zuge des vermeintlichen <i>East Asian Miracle</i>
6.3	Ungarn und die Tschechische Republik: Geographisch nahegelegene, kostengünstige EU-Aspiranten.....

KAPITEL VI

ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

Literaturverzeichnis
Anhang I
Anhang II

KAPITEL I

EINFÜHRUNG

DIREKTINVESTITIONEN IN EINER ZEIT WELTWIRTSCHAFTLICHEN UMBRUCHS

1. Einleitung

Das Gespenst vom schleichenden Exodus der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländer im Zuge der „*Globalisierung*“ geht seit Beginn der neunziger Jahre in den wirtschaftspolitischen Debatten um und bestimmt die Argumente an Stammtischen ebenso wie im Parlament.

Wie diese Debatte andeutet, erlebte die Weltwirtschaft in den vergangenen Jahren einen Prozess struktureller Transformation. Technologische Innovationen, zunehmende politische und wirtschaftliche Kooperation zwischen den Staaten, der Zusammenbruch der staatswirtschaftlichen kommunistischen Systeme, sowie die verbreitete Durchsetzung des neoliberalen Paradigmas in der Wirtschaftspolitik haben privatwirtschaftlichen Akteuren in den neunziger Jahren neue internationale Handlungsspielräume eröffnet und den Grad globaler ökonomischer Integration beträchtlich erhöht.

Multinationale Unternehmen werden vielfach als die treibenden Kräfte dieses Prozesses der wirtschaftlichen „*Globalisierung*“ bezeichnet, die durch ihre Aktivitäten die internationale wirtschaftliche Verflechtung zunehmend intensivieren.

Ausländische Direktinvestitionen stellen neben einer Reihe weiterer Firmenaktivitäten eine der Formen der Internationalisierung der Unternehmen mit wachsender Bedeutung dar.

Regierungen rund um den Globus, in den industrialisierten Ländern ebenso wie in Schwellen- und Entwicklungsländern, sehen in dem Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in ihr Land eine wichtige Ressource für die zukünftige Entwicklung ihrer Volkswirtschaften. Die Bestimmungsgründe von ausländischen Direktinvestitionen haben, wie bereits angedeutet, in der Vergangenheit unter dem Stichwort „*globaler Standortwettbewerb*“ eine Reihe von öffentlichen und akademischen Debatten ausgelöst, zu denen die vorliegende Arbeit einen Beitrag leisten möchte.

Das übergeordnete Thema bildet die Handlungslogik multinationaler Unternehmen. Untersucht werden die Bestimmungsgründe der von ihnen gewählten Standorte in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer und die damit verbundenen potentiellen Auswirkungen auf die regulatorischen Handlungsspielräume der Regierungen in einer veränderten Weltwirtschaft.

Dabei stützt sich die empirische Analyse auf eine sehr breit angelegte Definition des Begriffes „Schwellen- und Entwicklungsländer“. Diese umfasst sowohl die klassischen Entwicklungsländer Afrikas, des Mittleren Ostens, Asiens und Lateinamerikas als auch die sogenannten Schwellenländer oder *Newly Industrializing Countries (NICs)* der beiden letztgenannten Kontinente, ebenso wie die Transformationsländer Mittel- und Osteuropas und die Nachfolgerepubliken der Sowjetunion.

Die konkrete Fragestellung der ich im folgenden nachgehen möchte, lautet im Kern: Welcher Rationalität folgten die Direktinvestitionen deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern zu Beginn der neunziger Jahre aus einer globalen Perspektive betrachtet?

Hat der weltwirtschaftliche Strukturwandel und die daraus entstandenen erweiterten Chancen für die Unternehmen neue Verhaltensmuster bei Direktinvestitionen deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern hervorgebracht? Richten diese ihre Investitionsentscheidungen nun aufgrund verschärften internationalen Wettbewerbs in starkem Masse an dem staatlichen Regulierungsniveau, der Steuerbelastung und den Lohnkosten im internationalen Vergleich aus, wie dies die neuere theoretische Globalisierungsliteratur vermutet, oder sind derartige Globalisierungsszenarien unbegründet aufgrund des überwiegend markterschliessenden Charakters von Direktinvestitionen in dieser Ländergruppe?

Das Argument, dass ich im folgenden aufbauend auf einer empirischen Analyse der Direktinvestitionen von deutschen Firmen in 98 Schwellen- und Entwicklungsländern entwickeln werde, besagt, dass die Globalisierung der deutschen Wirtschaft *via* Direktinvestitionen in diese Länder auf einer aggregierten Ebene zu Beginn der neunziger Jahre immer noch so stark von den Motiven der Exportsicherung und Markterschliessung dominiert wurde. Dies liess Motive der Ausnutzung relativ niedriger Lohnkosten, sowie konkurrierend niedriger Steuern und Regulierungsstandards in den Hintergrund treten, was grossen bzw. ökonomisch relativ fortgeschrittenen Staaten erhebliche regulatorische

Handlungsspielräume erhält. Sieht man jedoch von dem Marktpotential eines Landes als „natürlichem“ Standortfaktor ab, so übt die Aussenwirtschaftspolitik eines Landes, das an der Produktivität gemessene Lohnniveau und die Höhe arbeitsrechtlicher und sonstiger Regulierungen *ceteris paribus* durchaus einen Einfluss auf das Investitionsverhalten von Firmen aus. Diese sind zunehmend in die Lage versetzt sich staatlicher Regulierung zu entziehen, wie die folgende Analyse zeigen wird.

Die Studie folgt einem doppelten Erkenntnisinteresse. Zum einen soll sie dazu beitragen, mehr Klarheit in die wirtschaftspolitische Debatte in Deutschland zu bringen, zum anderen folgt sie einem entwicklungspolitischen Interesse.

Denn aus entwicklungspolitischer Sicht ermöglicht die Fragestellung Rückschlüsse darauf, inwieweit Konflikt oder Komplementarität besteht zwischen den Investitionsdeterminanten multinationaler Unternehmen und einer effektiven arbeits- und sozialpolitischen sowie fiskalischen Regulierung von Seiten der nationalen Regierungen, was diese potentiell in die Lage versetzen könnte, die Wirkung ihrer Politik auf den Zustrom von Direktinvestitionskapital zu prognostizieren, bzw. wichtige förderungsrelevante Standortfaktoren zu identifizieren.

Diese Zielsetzung erfordert die Wahl eines Forschungsdesigns, dass in der Lage ist, eine möglichst grosse Anzahl von Schwellen- und Entwicklungsländern abzudecken und begünstigte die Wahl eines überwiegend quantitativ orientierten Designs auf der Basis einer statistischen Analyse. Als eine der Fragestellung angepasste Alternative hätte sich ein Design auf der Basis von Interviews mit Entscheidungsträgern von Direktinvestitionen in deutschen Unternehmen angeboten.¹ Diese Vorgehensweise ist jedoch für den Untersuchungsgegenstand mit schwerwiegenden methodischen Problemen behaftet, wie die Ergebnisse vorangegangener Studien mit dieser Analysetechnik zeigen.² Für den speziellen Fall der vorliegenden Untersuchung hätte insbesondere die Gefahr bestanden, dass Unternehmen aus *public relations* Gründen dazu geneigt gewesen wären, *Dumping*-Motive wie die Ausnutzung von „Billiglöhnen“ sowie niedrigen Arbeits- und Sozialstandards zu leugnen oder beschönigen.

¹ Für Beispiele für diese Vorgehensweise vgl. Beyfuss (1990), Kayser (1981)

² Diese Probleme bestehen u.a. in der Disponibilität der relevanten Entscheidungsträger (oft die Vorstände der Unternehmen), der „Nachschönung“ getroffener erfolgloser Investitionsentscheidungen, der Auslassung oder Beschönigung von aus *public relations* – Gründen unangenehmen Investitionsmotiven, wie die Ausbeutung billiger Arbeitskraft, niedriger Sozialstandards oder ökologischer Regulierung. Hinzukommen kann die Vermischung der Bestimmungsgründe unterschiedlicher Ebenen, was die Ermittlung eines genauen Bedeutungsgrades einzelner Motive verhindert. Zu einer ausführlichen Kritik von Unternehmensbefragungen,

Daher werde ich von der Methode her auf das zuverlässigere Mittel einer ökonometrischen Analyse zurückgreifen, genauer gesagt auf eine Regressionsschätzung nach der Methode der kleinsten Quadrate, oder auch bekannt als OLS-Regressionsanalyse³

Im Anschluss an diese statistische Analyse werde ich darüber hinaus auf einige Länder näher eingehen, deren Zustrom von deutschen Direktinvestitionen weit über dem Wert lag, der aufgrund der statistischen Schätzung zu erwarten gewesen wäre, sogenannte *outlier* – Fälle, die insbesondere auch aus entwicklungspolitischen Überlegungen heraus interessant sind.

Bei diesen Ländern handelt es sich um Brasilien, Singapur, Ungarn und die Tschechische Republik.

Bezüglich des Standes der empirischen Forschung zum Untersuchungsgegenstand zeichnet sich kein eindeutiges Bild ab. Die meisten Studien zu den Motiven bzw. Determinanten von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern sind weitgehend veraltet und erfolgten noch ohne die Einbeziehung der in Bezug auf deutsche Direktinvestitionen überaus bedeutsamen mittel- und osteuropäischen Länder.⁴ Empirische Studien die explizit Variablen zur staatlichen Regulierungstätigkeit in die Analyse miteinbeziehen, die von der neueren Globalisierungsliteratur als Standortdeterminanten hervorgehoben werden, fehlen vollkommen. Insofern stellt der hier gewählte Ansatz ein gewisses Novum dar.

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in sechs Kapitel. Von der Vorgehensweise her werde ich im Fortgang dieses Kapitels eine Einführung in den empirischen Untersuchungsgegenstand der Studie geben, angefangen mit einer Beschreibung der Einbettung des Themas in die öffentliche, populärwissenschaftliche und akademische Globalisierungsdebatte. Darauf folgt eine Darstellung des übergeordneten globalen Rahmens in dem sich die konkrete Fragestellung bewegt. Dabei wird es darum gehen, aufzuzeigen, wie weit der Internationalisierungsprozess der Unternehmen fortgeschritten ist, in welchem Masse Schwellen- und Entwicklungsländer an dieser Dynamik teilhaben und inwieweit ausländische Direktinvestitionen (FDI)⁵, die ich im folgenden näher definieren werde, einen zuverlässigen „Globalisierungsindikator“ darstellen. An diese übergeordnete globale Perspektive schliesst

vgl. Kallen (1987) S. 139

³ Abkürzung OLS bedeutet *Ordinary Least Squares*

⁴ vgl. Kayser (1981), Schneider/Frey (1985), Kallen (1987), Beyfuss (1990), Agarwal/Gubitz/Nunnenkamp (1991), Hiemenz/Nunnenkamp (1991)

⁵ Ich habe mich bezüglich der Abkürzung für ausländische Direktinvestitionen für die englische Abkürzung FDI *Foreign Direct Investment* entschieden, weil diese Abkürzung einen internationalen Standard darstellt und sich in der deutschsprachigen Literatur hingegen keine allgemein anerkannte und durchgehend verwendete Abkürzung herausgebildet hat. Der Leser dieser Arbeit wird sich eventuell an der noch folgenden Flut von verwendeten Anglizismen stoßen. Hierzu gilt es zu bemerken, dass ich der Literatur entnommene Begriffe immer dann im englischen Original verwendet habe, wenn kein adäquates Synonym zur Verfügung stand oder eine Übersetzung den Sinngehalt beeinträchtigt hätte.

sich eine detaillierte Darstellung des empirischen Untersuchungsgegenstandes an. Die deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern in der ersten Hälfte der neunziger Jahre werden an dieser Stelle in Abgrenzung zu anderen Formen internationaler Produktion anhand der deskriptiven Statistik dargestellt.

In Kapitel II werde ich dann die wichtigsten Theorien zu den Determinanten von Direktinvestitionen und der internationalen Standortwahl in Form einer Literaturrezension darstellen. Ein Schwerpunkt wird in diesem Teil auf der sogenannten „systemischen Standortwettbewerbsdebatte“ liegen, die sich im Kern um die Frage dreht, inwiefern der Wohlstand und die „Wettbewerbsfähigkeit“ eines Staates von seinen regulatorischen Standards und seiner Anziehungskraft auf Direktinvestitionen abhängt, beziehungsweise, ob Staaten ebenso wie Firmen durch die Globalisierungsdynamik in ein Wettbewerbsverhältnis mit Nullsummenspielcharakter gedrängt werden? Diese Debatte baut auf unterschiedlichen Grundannahmen über die Determinanten von Direktinvestitionen auf.

Ausgehend von den Grundannahmen der verschiedenen theoretischen Erklärungsansätze werde ich dann in Kapitel III unter Berücksichtigung der eher empirisch orientierten Forschungsliteratur Hypothesen zu den Determinanten von Direktinvestitionen formulieren und diese operationalisieren.

In Kapitel IV erfolgt dann eine Überprüfung der Hypothesen anhand einer statistischen Analyse, die in Kapitel V durch eine nähere Betrachtung der vier am extremsten von den Schätzungen der statistischen Modelle abweichenden Länder: Brasilien, Singapur, Ungarn der Tschechischen Republik ergänzt wird.

In Kapitel VI werde ich dann abschliessend die Ergebnisse der Studie zusammenfassen und Schlussfolgerungen ziehen auf die Globalisierungs-, und Standortwettbewerbsdebatte sowie die entwicklungspolitischen Implikationen der Analyse und eine eigene theoretische Hypothese die auf dem Konzept des „Überschuss“- bzw. *surplus*-FDI aufbaut, auf der Basis der empirischen Ergebnisse formulieren.

1.1 Einbettung des Themas in die Globalisierungsdebatte

Seit Beginn der neunziger Jahre mehren sich unter dem Schlagwort der *Globalisierung* in der Presse die Meldungen über Produktionsverlagerungen deutscher Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländer.

Dieses Phänomen beschränkt sich schon seit langem nicht mehr auf Einzelfälle in der Textilindustrie sondern hat inzwischen die meisten Branchen der deutschen Wirtschaft bis

hinab zur mittelständischen Industrie erfasst.¹ Zurückgeführt werden diese Produktionsverlagerungen von journalistischer Seite meist auf die vergleichsweise niedrigeren Lohnkosten und Regulierungsstandards in diesen Ländern.

Einhergehend mit steigender Arbeitslosigkeit in der Bundesrepublik erzeugte diese Häufung von Einzelfällen bei vielen Menschen die Wahrnehmung von einer schleichenden Auswanderung der Unternehmen. Diese Perzeption löste eine anhaltende wirtschaftspolitische Debatte aus, die unter anderem im Deutschen Bundestag unter dem Gesichtspunkt der Attraktivität des „Standort Deutschland“ für seine Unternehmen ausgetragen wurde. Vergleichbare wirtschaftspolitische Diskurse finden sich in nahezu allen weiteren Industriestaaten.

Populärwissenschaftliche Publikationen wie etwa der in mehrere Sprachen übersetzte Bestseller „Die Globalisierungsfalle – Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand“², heizten die Globalisierungsdiskussion in der Öffentlichkeit weiter an.

Die akademische Globalisierungsdiskussion hingegen dreht sich bereits seit längerem um die Frage, ob ein Prozess der Globalisierung als ein Phänomen mit einer neuartigen Logik existiert oder nichts weiter als einen aus Übertreibungen konstruierten Mythos darstellt oder zumindest noch nicht das Ausmass erreicht hat, das den Begriff global im Gegensatz zu international rechtfertigen würde.³ Ein neuerer Strang dieser Debatte behandelt die Frage ob multinationale Unternehmen ihre nationale Verankerung vollkommen verloren haben und dadurch zu wahrhaft transnationalen Akteuren geworden sind, die sich als „heimatlose Wesen“ der Regulierung durch nationale Regierungen in steigendem Masse entziehen können.⁴

Das Thema dieses Beitrages, die Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern spielen eine wichtige Rolle in der Globalisierungsdiskussion, denn letztendlich werden theoretisch sowohl die beschäftigungspolitischen Wirkungen des Auslandsengagements deutscher Firmen als auch der regulatorische Handlungsspielraum der

¹ Das Spektrum der Produktionsverlagerungen deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländer reicht vom globalen Engagement der grossen deutschen *Multinationals* der verarbeitenden Industrie in den Branchen Automobil, Chemie, Maschinenbau und Elektrotechnik, über das Nähen von Sportartikeln über Vertragspartner in chinesischen Gefängnissen, das *outsourcing* von Rechnungswesen und Programmierarbeiten von Fluggesellschaften und Versicherungskonzernen ins indische *silicon valley* Bangalore bis hin zum brauen von Bier nach deutschem Reinheitsgebot in Argentinien und Vietnam, wie man der Tagespresse entnehmen kann. Diese Liste an illustrativen Beispielen liesse sich beliebig fortsetzen.

² vgl. Martin/Schumann (1996)

³ Zu Vertretern der Globalisierungsposition vgl. : Dunning (1997), (1997b) u.a, Scharpf (1997), Beck (1997), Habermas (1998), Frieden/Rogowski (1996), Gundlach/Nunnenkamp (1996), Hübner (1998), Hirsch (1995), Nunnenkamp/Gundlach/Agarwal (1994), Sweeny (1993)

Zu Vertretern einer skeptischen Position vgl. : Hirst/Thompson (1996), Graham (1996), Bairoch (1996), Härtel/Jungnickel (1996), Pauly/Reich (1997)

⁴ Vgl. Dunning (1997b), Hirst/Thompson (1996), Pauly/Reich (1997)

Regierungen in Deutschland und den Empfängerländern deutschen Investitionskapitals massgeblich von den Motiven bzw. Determinanten der Direktinvestitionen beeinflusst.

Wenn die Annahme von der *Globalisierung* bzw. *Transnationalisierung* der Unternehmen im Gegensatz zu dem altbekannten Phänomen der *Internationalisierung* korrekt sein sollte, so müsste bezüglich der Motive von Direktinvestitionen ein starker Trend weg von markterschliessenden Direktinvestitionen hin zu kostenbedingten *outsourcing*-Investitionen festzustellen sein. Diese Hypothese werde ich im folgenden im Rahmen der empirischen Analyse überprüfen.

Zuvor möchte ich dem Leser jedoch eine nähere Einführung in den Untersuchungsgegenstand und seine theoretischen Grundlagen geben.

1.2 Direktinvestitionen als Globalisierungsindikator

Auch wenn der Begriff spätestens seit Beginn der neunziger Jahre die wirtschaftspolitischen Diskurse bestimmt, wird der genaue Sinngehalt des Wortes Globalisierung selten klar definiert, wie der Soziologe Ulrich Beck treffend betont:

„Globalisierung ist das sicher am meisten gebrauchte – missbrauchte – und am seltensten definierte, wahrscheinlich missverständlichste, nebulöseste und politisch wirkungsvollste (Schlag- und Streit-) Wort der letzten, aber auch der kommenden Jahre.“ (Beck 1997, S. 42)

Eine allgemeingültige Definition von Globalisierung existiert nicht. Nichtsdestotrotz oder gerade wegen dieses Charakters wurde der Begriff in den Titel der vorliegenden Arbeit aufgenommen, um zeigen zu können, mit welchem empirischen Bedeutungsgehalt sich der Begriff in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen füllen lässt und welche Tatbestände sich darunter subsumieren lassen.

John H. Dunning, der wohl bekannteste Autor im Bereich der Theorie multinationaler Unternehmen präzisiert den Begriff bezogen auf sein Fachgebiet, wie folgt:

„The deepest form of globalization - and it is here we can most easily distinguish globalization from other forms of internationalization – is where an economic entity transacts with a large number of other economic entities throughout the world; where these exchanges are highly coordinated to serve the world-wide interests of the globalizing entity; and where they consist of a myriad of different kinds or forms of transaction. Thus a typical global firm will own or control subsidiaries, and engage in value-added business alliances and networks in each continent and in each mayor country.“(Dunning 1997b, S. 13)

Dieses Zitat Dunning's weist darauf hin dass die Internationalisierung bzw. Globalisierung der Firmen über eine Reihe von grenzüberschreitenden Aktivitäten erfolgt von denen ausländische Direktinvestitionen nur einen Bestandteil ausmachen.

Nichtsdestotrotz werden insbesondere weltweite Direktinvestitionsströme neben globalen Finanztransaktionen und internationalen Handelsströmen als empirische Indikatoren für dieses weithin vermutete, oft *a priori* postulierte Phänomen herangezogen. Von daher ist es erforderlich, diesen Globalisierungsindikator erst einmal genauer definitorisch einzugrenzen:⁵ Ausländische Direktinvestitionen sind im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen charakterisiert durch den Erwerb von *Eigentums- und Kontrollrechten* an im Ausland gebundenem Kapital und beschreiben bilanztechnisch die Aktiva und Passiva die ein bestimmtes inländisches Unternehmen in Firmen oder Holding-Gesellschaften ausserhalb seines Herkunftslandes hält. Daher können die aggregierten Direktinvestitionsdaten, die auf von Land zu Land meist unterschiedlichen Erhebungsverfahren der nationalen Institutionen basieren⁶ und ausschliesslich die *finanziellen* Verflechtungen zwischen ausländischem Investor und Beteiligungsobjekt messen, eine Reihe verschiedenster empirischer Phänomene beinhalten Diese reichen vom Aufbau einer Produktionsstätte im Ausland, über den Ausbau des Vertriebs- und Servicenetzes einer Firma bis hin zu rein passiven Beteiligungen an ausländischen Vermögensverwaltungsgesellschaften. Direktinvestitionen beinhalten Firmen-neugründungen ebenso wie Übernahmen und können eine Reihe weiterer Formen unternehmerischen Engagements wie Joint Ventures oder Strategische Allianzen einschliessen.

Das tatsächliche Ausmass des unternehmerischen Engagements in einem bestimmten Land lässt sich somit nicht vollständig über Direktinvestitionsdaten schätzen, weil die gängige Fremdfinanzierung über den ausländischen Kapitalmarkt in keiner Weise erfasst wird.⁷

Direktinvestitionsströme ins Ausland stellen trotz der Intransparenz der genau durch sie erfassten empirischen Phänomene, *einen* wichtigen Indikator für den Globalisierungsgrad der Unternehmen dar.

Von ihrem absoluten Umfang her bleiben ausländische Direktinvestitionen jedoch hinter anderen Formen der Globalisierung zurück. Der internationale Handel stellt nach wie vor

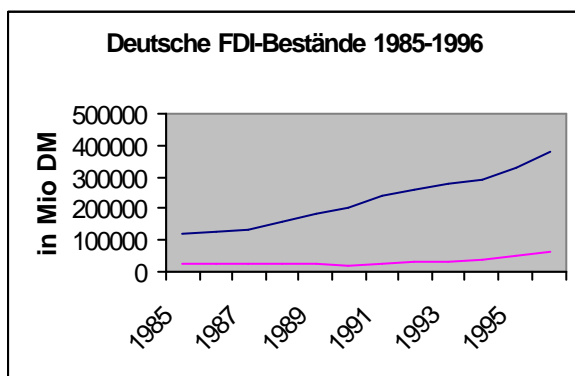
⁵ Die genaue bilanztechnische Definition von Direktinvestitionen als abhängiger Variable dieser Studie, wie sie zur Messung deutscher Direktinvestitionen im Ausland von der Deutschen Bundesbank verwendet wird, wird in Anhang II dieser Arbeit ausführlich dargestellt. Die hier vorangestellte Kurzdefinition soll ausschliesslich dazu dienen den allgemeinen Sinngehalt des Begriffes zu erläutern und zu präzisieren.

⁶ Die Unterschiede bei den national verschiedenen Erhebungsverfahren betreffen u. a. die Erfassung von reinvestierten Gewinnen, konzerninternen Kreditbeziehungen, Holdinggesellschaften, in Drittländern aufgenommenen Krediten, die Abgrenzung von Direkt- und Portfolioinvestitionen und die Bewertung von Beständen und Deinvestitionen; vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 49

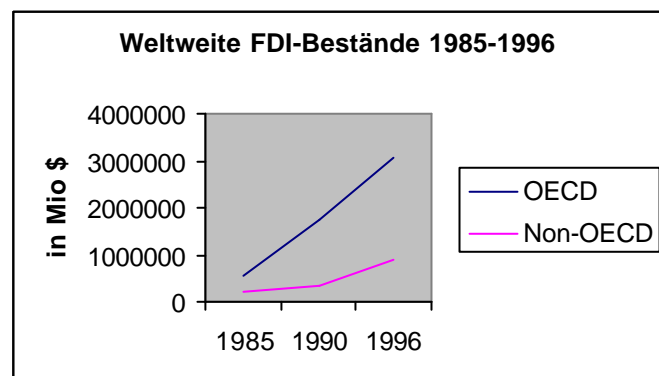
den wichtigsten wirtschaftlichen Interdependenzmechanismus zwischen Staaten in der Weltwirtschaft und die bedeutendste Form der Globalisierung deutscher Firmen dar. So beliefen sich die deutschen Direktinvestitionsströme von 1990 bis 1995 auf lediglich 5% der Exporte von Gütern und Dienstleistungen im gleichen Zeitraum.⁸ Allerdings haben die internationalen Direktinvestitionsströme in den vergangenen Jahren eine rapide Expansion erfahren und konnten bei weitem höhere Wachstumsraten verzeichnen als die weltweiten Exportströme.⁹ Von ihrer geographischen Verteilung her konzentrieren sich die weltweiten Direktinvestitionen auf die Industriestaaten, wo 1995 von der UNCTAD 73% der Bestände erfasst wurden. Der Anteil der Schwellen- und Entwicklungsländer an den weltweiten und insbesondere an den deutschen Direktinvestitionsströmen ist zudem rückläufig bereits seit Mitte Beginn der achtziger Jahre. Während im Jahre 1980 noch 23,1% aller deutschen Direktinvestitionsbestände auf Schwellen- und Entwicklungsländer entfielen, waren es 1996 gerade einmal noch 11% unter Abzug der Transformationsländer.¹⁰

Die FDI-Wachstumsraten in den Nicht-OECD Ländern liegen weit unter denen in den industrialisierten Ländern, wie Abbildung Nr. 1 für die Entwicklung der weltweiten und deutschen Direktinvestitionsbestände im Zeitraum von 1985 bis 1996 zeigt:

Abbildung Nr. 1: Veränderung der weltweiten und deutschen Direktinvestitions – bestände in OECD und Nicht-OECD – Ländern, 1985-1996



Quelle: Deutsche Bundesbank (1998)



Quelle: UNCTAD (1998)

⁷ vgl. Deutsche Bundesbank (1997) S. 65

⁸ vgl. Deutsche Bundesbank (1997) S. 65

⁹ vgl. UNCTAD (1995), Graham (1996): inflationsbereinigt schätzt Graham das durchschnittliche jährliche Wachstum für die Periode von 1986-1990 wie folgt: weltweites Einkommen: 6%, Exporte 9% und Direktinvestitionsflüsse: 23%, vgl. Graham (1996) S. 8 ; Die Deutsche Bundesbank berechnete für den Zeitraum von 1984-1995 ein durchschnittliches Wachstum von 17,5% im Jahr, vgl. Deutsche Bundesbank (1997) S. 64

¹⁰ vgl. Deutsche Bundesbank (1998) Hübner (1998) S. 268

Dennoch erlebten die deutschen ebenso wie die globalen Direktinvestitionsbestände in Schwellen- und Entwicklungsländern ab Beginn der neunziger Jahre ein starkes Wachstum, was auf unter anderem auf die Öffnung der Transformationsländer für Direktinvestitionen und den starken Anstieg des Investitionsniveaus in der Wachstumsregion Asien zurückzuführen ist.¹¹ So kam es im Untersuchungszeitraum der vorliegenden Arbeit von 1990 bis 1996 zu mehr als einer Verdopplung sowohl der weltweiten als auch der deutschen Direktinvestitionsbestände in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Über die genaue Höhe der weltweiten Direktinvestitionsbestände liegen keine exakten Zahlen vor. Der World Investment Report der UNCTAD geht von einer geschätzten Höhe von 2.14 Billionen US-Dollar aus, wobei diese Zahl den historischen Wert und nicht den Marktwert der Investitionen reflektiert, der bedeutend über dem historischen Wert liegen müsste¹²

Der rapide Anstieg weltweiter Direktinvestitionen seit dem Ende des zweiten Weltkriegs hat bis in die neunziger Jahre zu der Entstehung von schätzungsweise 39 000 multinationalen Unternehmen, (darunter lediglich 4148 aus Entwicklungsländern) mit ca. 270 000 Zweigniederlassungen weltweit geführt, die nach Schätzungen der ILO weltweit 70 Mio Menschen beschäftigen.¹³ Von den ausländischen Tochterfirmen der Multis sind weniger als die Hälfte in Schwellen und Entwicklungsländern lokalisiert.¹⁴

Wie diese Daten belegen haben viele einstmals nationale Unternehmen einen hohen Grad an internationaler Präsenz vor Ort aufgebaut, die den nationalen Charakter dieser Firmen relativiert. Von Globalisierung im Gegensatz zu Internationalisierung kann entsprechend der vorangegangenen Definition von John H. Dunning jedoch nicht die Rede sein, wenn man den hohen Konzentrationsgrad der Direktinvestitionsströme auf die handvoll OECD-Länder und die geographische Verteilung der Tochterfirmen multinationaler Unternehmen betrachtet.¹⁵

Eine Betrachtung der globalen Direktinvestitionströme führt ausserdem zu dem Fazit, dass die Schwellen- und Entwicklungsländer von dieser Dynamik noch weitgehend abgekoppelt sind, im Vergleich mit der OECD-Welt, was bedeutet dass die Fragestellung dieser Studie, gemessen an nominalen Grössen, nur einen marginalen Teilausschnitt des Globalisierungsprozesses *via* Direktinvestitionen analysieren kann.

¹¹ vgl. UNCTAD (1998) S. 16

¹² vgl. Graham (1996) S. 8

¹³ vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 48

¹⁴ vgl. Dunning (1997b) S. 23

¹⁵ Dieses Argument wird auch durch eine Reihe weiterer Studien untermauert, vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 17; Hirst/Thompson (1996) S. 78; Graham (1996) S. 25

Aufbauend auf dieser globalen Perspektive möchte ich im folgenden näher auf den konkreten empirischen Untersuchungsgegenstand der vorliegenden Studie eingehen; die *deutschen* Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern in der ersten Hälfte der neunziger Jahre.

1.3 Der empirische Untersuchungsgegenstand: Die Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländern

Die deutschen Direktinvestitionsflüsse sind seit Mitte der achtziger Jahre rapide angestiegen und erreichten in den vergangenen Jahren parallel zum internationalen Trend ein weitaus höheres Wachstum als die Exporte deutscher Firmen.¹⁶ In der Rangliste der weltweit grössten Investitionsländer lagen deutsche Firmen 1995 mit Nettobeständen von 138 Mrd US-\$ an vierter Stelle hinter den Firmen aus den USA (330 Mrd US-\$), Japan (262 Mrd US-\$) und den historisch von jeher stark international operierenden Firmen aus Grossbritannien (150 Mrd US-\$).¹⁷ In den ca. 19 000 Unternehmen mit deutscher Kapitalbeteiligung über Direktinvestitionen im Ausland fanden 1996 mehr als drei Millionen Menschen Beschäftigung, davon rund eine Million in Schwellen- und Entwicklungsländern, was auf eine hohe beschäftigungspolitische Bedeutung dieser Ländergruppe hinweist.¹⁸

Deutsches Direktinvestitionskapital stellt für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer vielfach eine wichtige ökonomische Ressource im Entwicklungsprozess dar, die die bilaterale deutsche Entwicklungshilfe in vielen Ländern sogar bei weitem übersteigt. Dies gilt insbesondere für die *emerging economies* Asiens und Lateinamerikas.¹⁹

Die Direktinvestitionsbestände deutscher Firmen im Ausland²⁰ beliefen sich laut amtlicher Statistik am Ende des Jahres 1996²¹ insgesamt auf rund 446 Mrd DM. Davon entfielen mehr

¹⁶ Von 1990 bis 1995 verzeichneten die Direktinvestitionen deutscher Firmen im Ausland eine durchschnittliche Wachstumsrate von ca. 10%, vgl. Deutsche Bundesbank (1997) S. 64

¹⁷ vgl. Deutsche Bundesbank (1997) S. 64

¹⁸ vgl. Deutsche Bundesbank (1998)

¹⁹ Von ihrer Höhe her blieben die deutschen Direktinvestitionströme in Schwellen- und Entwicklungsländer zu Beginn der neunziger Jahre jedoch hinter der bilateralen deutschen Entwicklungshilfe zurück. Dies gilt insbesondere für die Gruppe der Entwicklungsländer mit niedrigem und mittlerem Einkommen, in denen die deutsche bilaterale *Official Aid (OA)* von 1992-95 mit 29,3 Mrd DM mehr als doppelt so hoch war als die Direktinvestitionsströme in diese Ländergruppe im gleichen Zeitraum (14 Mrd.); vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (1997) S. 60 ff

²⁰ unmittelbare und (über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland bestehende) mittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland (konsolidiert) nach der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank

²¹ 1996 ist das letzte Berichtsjahr zu dem zum Zeitpunkt der Anfertigung dieser Arbeit Bestandsdaten der Deutschen Bundesbank vorlagen. Für die Jahre 1997-1999 lagen lediglich Flow-Data auf einer sehr Beschränkten Länderbasis für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer vor, die ausserdem Gewichtige Interpretationsprobleme mit sich bringen.

als 85% auf industrialisierte Länder und darunter etwas mehr als 52% auf die EU-Mitgliedstaaten. Auf die Schwellen- und Entwicklungsländer, inklusive der Transformationsländer entfielen lediglich ca. 15% der deutschen Direktinvestitionen, woran die Transformationsländer unter Einbeziehung der Volksrepublik China einen Anteil von ca. 4% aufwiesen.²² Dies zeigt, dass der Prozess der Europäisierung für die deutsche Wirtschaft von weitaus grösserer Bedeutung ist als der vermeintliche Globalisierungsprozess. Auch wenn die deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern sich im Untersuchungszeitraum mehr als verdoppelten, so ging ihr Anteil an den Gesamtdirektinvestitionen jedoch zurück und die Wachstumsraten lagen weit unter denen in den Industrieländern und ebenso weit unter dem durchschnittlichen weltweiten Wachstum der Direktinvestitionsbestände ausserhalb der OECD-Welt, wie aus Abbildung Nr. 1 bereits hervorging.

Gemessen am in der Bundesrepublik erwirtschafteten Bruttoinlandsprodukt machen die gesamten deutschen Direktinvestitionen im Ausland lediglich ca. 1% der deutschen Wirtschaftsleistung aus, was deren potentielle Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft mit Sicherheit real geringer ausfallen lassen, als die teils hitzigen Debatten über den „Standort Deutschland“ den Eindruck erwecken.

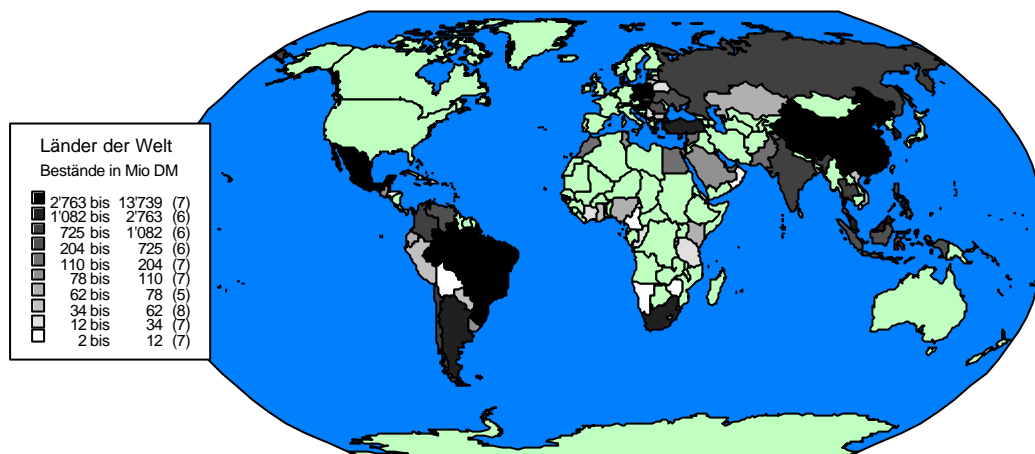
Die Bedeutung und reale Höhe von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern wird jedoch von der amtlichen Statistik der Deutschen Bundesbank aufgrund der Berechnungsmethode und der Wechselkursentwicklung der DM gegenüber einer grossen Zahl der Entwicklungsländer systematisch unterschätzt und dürfte real weitaus bedeutender sein, wie die Anzahl der in Schwellen- und Entwicklungsländern erfassten Firmen und der Quotient aus Firmenanzahl und Direktinvestitionshöhe zeigen.²³

²² vgl. Deutsche Bundesbank (1998)

²³ Den Hinweis zur Überprüfung dieser Quotienten bekam ich in einem Telefongespräch mit dem RWI-Weltwirtschaftsexperten, Roland Döhrn, dem ich hierfür zu Dank verpflichtet bin.

1.3.1 Verteilungsmuster und wichtigste Empfängerländer deutscher Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern

Abbildung Nr. 2: Geographische Verteilung der Direktinvestitionsbestände deutscher Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern, 1996



Wie Abbildung Nr. 2 zeigt, konzentrieren sich die deutschen Direktinvestitionsbestände in Schwellen- und Entwicklungsländern auf wenige Staaten. Nur zehn Länder absorbierten 77% aller Direktinvestitionsbestände. Regional entfiel der grösste Anteil im Jahr 1996 mit 26,8 Mrd DM immer noch auf Lateinamerika und die Karibik, was einem Anteil von rund 65% an den Direktinvestitionen in Entwicklungsländern entspricht.²⁴

Innerhalb des Kontinentes konzentrieren sich die Bestände auf die Schwellenländer Brasilien (13,74 Mrd DM), Mexiko (3,88 Mrd DM) und Argentinien (2,54 Mrd DM). Bedeutsam sind ebenfalls die Direktinvestitionen in den off-shore Finanzzentren im karibischen Raum, angeführt von der Steuer-Oase Kaiman-Inseln (2,86 Mrd), die ich jedoch im folgenden aufgrund ihres Partikularcharakters aus der Analyse ausklammern möchte. Asien stellte im Untersuchungszeitraum den Kontinent mit der höchsten Wachstumsrate an deutschen Direktinvestitionsbeständen dar, was darauf hinweist, dass die deutsche Wirtschaft die „pazifische Herausforderung“ zu Beginn der neunziger Jahre angenommen hat. Auf Asien und Ozeanien entfielen dennoch lediglich ca. 30% der Entwicklungsländerinvestitionen. Hier konzentrieren sich die Investitionsbestände neben China auf die ostasiatischen Tigerstaaten bemerkenswerterweise angeführt von den flächen- und bevölkerungsmässig kleinen Stadtstaaten Singapur und Hong Kong. Auf dem gesamten afrikanischen Kontinent beliefen

²⁴ Die folgenden Prozentangaben beziehen sich auf Entwicklungsländer nach der Definition der

sich die Bestände auf lediglich 4,24 Mrd DM wovon über die Hälfte auf Südafrika entfällt. Wie die leeren Flächen auf der Landkarte in Abbildung Nr.2 zeigen, wurden viele Länder Afrikas und des Mittleren Ostens von den deutschen Investoren vollkommen gemieden.

Abbildung Nr. 2 fasst noch einmal die wichtigsten Standorte deutscher Direktinvestitionen nach Beständen, die Wachstumsraten im Untersuchungszeitraum sowie die Position im Jahr 1990 in der Gruppe der Schwellen- Entwicklungsländer zusammen. Dabei ist es sinnvoll die Mittel- und Osteuropäischen Reformländer²⁵ gesondert aufzuführen, weil die meisten dieser Länder im Jahr 1990 noch keine deutschen Direktinvestitionsbestände verbuchen konnten.

Abbildung Nr. 3: Direktinvestitionsbestände deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern und Reformländern, Ende 1996

Rang	Land	FDI-Bestand 1996 in Mio DM	WachstumFDI 1990-96 in %	Rang 1990	Rang	Land	FDI-Bestand 1996 in Mio DM
1	Brasilien	13739	111%	1	1	Ungarn	6242
2	Mexiko	3876	49%	2	2	Tschechien	5112
3	Singapur	3667	191%	5	3	Polen	3204
4	China	2763	1444%	15	4	Russland	1058
5	Südafrika	2700	44%	3	5	Slowakei	823
6	Hongkong	2676	160%	6	6	Slowenien	340
7	Argentinien	2543	54%	4	7	Rumänien	210
8	Malaysia	1514	262%	7	8	Ukraine	204
9	Südkorea	1276	221%	8	9	Kroatien	198
10	Indien	1076	187%	9	10	Kasachstan	76
11	Thailand	934	456%	16			
12	Chile	850	338%	14			
13	Kolumbien	725	221%	12			
14	Indonesien	553	178%	11			
15	Taiwan	458	92%	10			

Quelle: Deutsche Bundesbank (1998); Eigene Berechnungen

Die Direktinvestitionsstatistik der Deutschen Bundesbank führt die post-kommunistischen Reformländer Mittel- und Osteuropas (MOE) sowie die Volksrepublik China in einer gesonderten Kategorie, getrennt von den sonstigen Schwellen- und Entwicklungsländern auf. Dies geschieht nicht ohne Grund, denn bis zum Zusammenbruch der kommunistischen Herrschaft in Osteuropa und der Öffnungspolitik Chinas waren diese Länder weitgehend verschlossen gegenüber westlichen Kapitalimporten.²⁶ Mit der Liberalisierung der Märkte

Deutschen Bundesbank

²⁵ Dies ist die Bezeichnung, die die Deutsche Bundesbank für diese Ländergruppe gewählt hat vgl. Deutsche Bundesbank (1998)

²⁶ In der Volksrepublik China wurden bereits seit Ende der siebziger Jahre Sonderwirtschaftszonen und Beteiligungsmöglichkeiten ausländischen Kapitals über Joint Ventures geschaffen. In Ungarn und Polen

für ausländische Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa zu Beginn der neunziger Jahre, setzte ein massives Engagement deutscher Firmen in dieser geographisch nahegelegenen Region ein. Die höchsten Bestände in dieser Region akkumulierten sich in einem Zeitraum von nur wenigen Jahren in Ungarn mit 6,24 Mrd DM am Ende des Jahres 1996, der Tschechischen Republik (5,24 Mrd) und Polen (3,2 Mrd). Auf Russland als das bei weitem grösste Land der Region entfielen lediglich Direktinvestitionen in Höhe von 1,06 Mrd DM bis Ende 1996.

Die Volksrepublik China, nach UN-Definition eines der ärmsten Länder der Erde, hat seit Beginn der wirtschaftlichen Reformpolitik unter Deng Xiaoping, in den neunziger Jahren einen atemberaubenden Investitionsboom von Seiten deutscher Firmen erlebt. Hier explodierten die Bestände von 163 Mio im Jahre 1990 auf 2,76 Mrd DM im Jahre 1996, was weit mehr als anderthalbfachen Vertausendfachung entspricht.

Wie ein Vergleich der Länderrangfolge in Abbildung Nr.3 zwischen 1990 und 1996 zeigt, hat sich die Verteilungsstruktur der deutschen Direktinvestitionsbestände im Untersuchungszeitraum verändert. Abgesehen von dem beeindruckenden Start der Transitionsländer konnten eine Reihe von Schwellenländern wie Singapur, Thailand und Chile ihre Position innerhalb von nur sechs Jahren erheblich verbessern, wohingegen Länder mit extrem niedrigen FDI-Wachstumsraten wie Argentinien und Südafrika zurückfielen. Dies kann als ein Indiz dafür gewertet werden, dass politisch aktiv beeinflussbare Faktoren, die Investitionsentscheidungen deutscher Firmen beeinflussten.

1.3.2 Branchenmässige Verteilung und Formen des Engagements

Von der branchenmässigen Verteilung her entfällt vergleichbar den Direktinvestitionen in Industrieländern der grösste Teil der deutschen Direktinvestitionen in Schwellen und Entwicklungsländern mit ca. 58% auf das verarbeitende Gewerbe. Dabei bilden die grossen kapitalintensiven Branchen der deutschen Wirtschaft die Speerspitze des Engagements. Die grössten Anteile entfallen auf die beiden Branchen Chemie und Automobilindustrie, gefolgt von den Branchen Maschinenbau und Elektronik. Im Bereich der Dienstleistungen dominiert der Bankensektor gefolgt vom Handel sowie Instandhaltungs- und Reparaturdienstleistungen. Von der Form der Internationalisierung der Unternehmen her, lassen sich jedoch deutliche

wurden ausländischen Investoren ab Mitte der achtziger Jahre sehr beschränkte Betätigungsmöglichkeiten eingeräumt.

KAPITEL II

THEORIEN DER DIREKTINVESTITIONEN UND DER INTERNATIONALEN STANDORTWAHL

2. Theoretische Grundlagen der Standortentscheidungen von Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen erstrecken sich über ein breites Spektrum von Branchen und Formen des Engagements, wie die Einführung in das Thema gezeigt hat. Dies führt zu einem grundsätzlichen Dilemma für eine einheitliche Theoriebildung in dieser Sphäre wirtschaftlicher Aktivität.

In den letzten vier Jahrzehnten wurden zwar eine Reihe von unterschiedlichen theoretischen Erklärungsansätzen und Hypothesen zu den Bestimmungsfaktoren von Direktinvestitionen entwickelt, eine generelle, in sich geschlossene Theorie, die allgemein empirisch überprüfbar wäre existiert jedoch bis auf den heutigen Zeitpunkt nicht.

Aufgrund der Vielfalt der von der Messgröße FDI zahlungsbilanztechnisch erfassten empirischen Phänomene möchte ich zum Zwecke der Komplexitätsreduktion in Anlehnung an die Konzeption von Brewer, Dunning und Dicken im folgenden eine Einteilung von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern bezüglich ihrer Bestimmungsgründe in zwei idealtypische Kategorien vornehmen, die sich in Realität beträchtlich überschneiden können.¹

1) Markterschliessende Direktinvestitionen (*market-seeking FDI*)

zielen auf den Zugang und die Präsenz auf einen bestimmten nationalen Markt und dem angeschlossenen Regionalmarkt

2) Rationalisierende/Kostenbedingte Direktinvestitionen (*efficiency-seeking FDI*)

zielen auf eine Effizienzsteigerung der Produktion durch Ausnutzung internationaler Kostendifferentiale *via* Auslandsproduktion

Darüber hinaus sind eine Reihe weiterer Typen von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern, wie etwa rohstofferschliessende Direktinvestitionen denkbar. Die Branchenstruktur deutscher Direktinvestitionen legt jedoch nahe, dass diese beiden Typen

¹ vgl. Brewer (1993) S. 180, Dunning (1993) S. 202, Dicken (1986) S. 117

von FDI die Kategorien darstellen, unter die sich die Mehrzahl der deutschen Direktinvestitionen subsumieren lässt.² Auf diese idealtypische Kategorisierung wird im folgenden mehrfach zurückgegriffen.

Bezüglich einer umfassenden Theorie von Direktinvestitionen besteht zudem ein besonderes *levels of analysis* – Problem. Verschiedene partialanalytische Erklärungsansätze setzen auf unterschiedlichen Analyseebenen an. Auf der Mikroebene analysieren betriebswirtschaftliche und organisationssoziologische Theorien den Einfluss von unternehmensspezifischen Faktoren auf die Standortentscheidung. Eine analytische Mesoebene stellt die Untersuchung des Einflusses der Branche oder des Sektors, in dem ein Unternehmen tätig ist, auf die Determinanten seiner Investitionsentscheidung im Ausland dar.

Auf der Makroebene hingegen wird von eher volkswirtschaftlich und polit-ökonomisch ausgerichteten Theorien der Einfluss von bestimmten Ländercharakteristika und der Rolle des Staates auf die Investitionsentscheidung analysiert. In diesen Bereich fällt ausserdem die Analyse des Einflusses der Transformation des internationalen politischen und ökonomischen Systems. Eine weitere Kategorie von Theorien, die an die vorliegende Fragestellung angrenzt, stellen normative, soziologische und interpretative Ansätze dar, die vor allem übergeordnete Phänomene der Globalisierung im Blickfeld haben und bezüglich der neuen Freiheiten der Unternehmen in einer zunehmend integrierten Weltwirtschaft die *cui bono*-Frage stellen.³

Der theoretische Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit liegt von der Fragestellung her eindeutig auf polit-ökonomischen Makroansätzen.

Ich werde im folgenden in Form einer Rezension der theoretischen Forschungsliteratur, die wichtigsten Erklärungsansätze zu den Motiven und Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen darstellen, angefangen auf der Ebene der Mikrotheorien, über die *Eklettische Theorie der Direktinvestitionen*, als dem dominanten Paradigma der achtziger Jahre, bis hin zu neueren Meso- und Makrotheorien, die die Grundlage der Globalisierungsdiskussion in den neunziger Jahren bilden.

² Wie der Überblick über die Branchenstruktur deutscher Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern gezeigt hatte dominiert Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Dieser Anteil erhöht sich noch beträchtlich wenn man berücksichtigt, dass ein grosser Teil des Dienstleistungsanteils in Reparatur- und Instandhaltungs – Dienstleistungen besteht und die grossen multinationalen Firmen der Branchen Chemie und Automobilindustrie zusätzlich zu Produktionsstätten ihre eigenen Dienstleistungsunternehmen etablieren, die den Produktionsstätten zuarbeiten, wie ein Blick auf die Organigramme dieser Firmen zeigt.

³ vgl. Habermas (1998), Beck (1997); Bedauerlicherweise können diese Ansätze an dieser Stelle aufgrund der gewählten Konzeption nicht behandelt werden, weil die vorliegende auf einer „Erklären“-Perspektive basiert. Zum besseren „Verstehen“ des Untersuchungsgegenstandes können diese Ansätze jedoch viel beitragen.

2.1 Relevante Mikrotheorien

Mikrotheorien, bzw. unternehmensspezifische Ansätze thematisieren die innerhalb der Unternehmung begründet liegenden Determinanten von Direktinvestitionen. Diese Ansätze konzentrieren sich dabei auf die Fragen, warum es Firmen gibt, die im Ausland investieren, welche Charakteristika diese aufweisen und warum sie Direktinvestitionen als eine bestimmte Form der Internationalisierung gegenüber Exporten, Lohnveredelung oder Lizenzvergabe bevorzugen.

Ich will im folgenden auf eine ausführliche Darstellung der umfangreichen mikrotheoretischen Literatur verzichten und mich auf die für die Fragestellung relevanten Konzepte beschränken.⁴ Dabei sind im folgenden vor allem solche unternehmensspezifischen Faktoren von Bedeutung, die den Transmissionsriemen darstellen, über den länderspezifische Charakteristika im Entscheidungsprozess in Präferenzen für bestimmte Länder umgesetzt werden.

Im wesentlichen lassen sich nach Durchsicht der Literatur drei für die Fragestellung relevante Mikrotheorien ausmachen: die Hymer/Kindleberger-Hypothese vom monopolistischen Vorteil, die Produktlebenszyklustheorie sowie die Risikoportfoliotheorie.⁵

2.1.1 Die Hypothese vom monopolistischen Vorteil

Die *Hypothese vom monopolistischen Vorteil* die von Stephen Hymer und Charles Kindleberger in den sechziger Jahren aufgestellt wurde, betonte als erste das Kontrollmotiv bei Direktinvestitionen im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen.

Das Hauptargument dieses Theorieansatzes lautet, dass multinationale Unternehmen gegenüber ihren einheimischen Konkurrenten auf Auslandsmärkten über einen spezifischen, absoluten, sogenannten „monopolistischen“ Vorteil verfügen müssen, um die natürlichen Vorteile einheimischer Unternehmen durch Kenntnis der Sprache, Gesetze, Kultur und Wirtschaft kompensieren zu können.⁶ Diese Vorteile können die verschiedensten Formen annehmen und entstehen aus Marktunvollkommenheiten, wenn beispielsweise eine bestimmte

⁴ Für eine ausführliche Übersicht über mikrotheoretische Ansätze, vgl. Schoppe (1992), Kap. 2

⁵ Auf die Transaktionskostentheorie, als einen weiteren relevanten mikrotheoretischen Ansatz, werde ich im Rahmen der *Eklektischen Theorie der Direktinvestitionen* eingehen.

⁶ vgl. Schoppe (1992) S. 56

Technologie nicht frei über den Markt erhältlich ist, sondern durch Patente oder geheimes firmenspezifisches *Know-how* geschützt ist.

Die Existenz von Markteintrittsbarrieren, die natürlicher Art sein können, etwa in der Weise, dass der Vertrieb im Zielland nicht effizient extern organisiert werden kann oder durch protektionistische Hindernisse, die von Seiten der Regierung des Ziellandes geschaffen werden, veranlassen Unternehmen letztendlich dazu im Ausland zu investieren, um ihren „monopolistischen Vorteil“ auszuspielen zu können.

Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse (NTHs) können der Theorie Kindlebergers zufolge, Direktinvestitionen unter Umständen stimulieren, wenn ein entsprechender Markt vorhanden ist.

Stephen Hymer geht darüber hinaus auf die zentrale Rolle des internationalen Handels als Bestimmungsgrund für die Standorte von Direktinvestitionen ein. Er argumentiert, dass Direktinvestitionen dort getätigt werden, wo intensive Handelsbeziehungen zwischen den Branchen der betreffenden Länder bestehen. Eine Intensivierung des Handels kann jedoch zu aussenwirtschaftlichen Konflikten, bis hin zu Handelskriegen zwischen den betreffenden Staaten führen, was ausländische Direktinvestitionen für die Unternehmen als Mittel zur Verminderung dieses Umsatzrisikos interessant macht.⁷

Das Hymer/Kindleberger Argument ist somit zentral für die Erklärung der Kategorie markterschliessender Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Dem Argument der beiden Autoren folgend wäre es denkbar, dass ein bestimmter Standort in dieser Ländergruppe in keiner Weise über bestimmte relative Standortvorteile, wie etwa niedrige Lohnkosten verfügen muss, um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, wenn Markteintrittsbarrieren bestehen und das Land über ein gewisses Marktpotential verfügt.

Implizit treffen Hymer und Kindleberger der Entstehungszeit ihrer Theoriebildung entsprechend, die Annahme handelspolitisch relativ abgeschotteter nationaler Märkte. Hier hat sich im Rahmen der GATT-Verhandlungsrunden und bilateraler Liberalisierungsmassnahmen der Entwicklungsländer jedoch in den vergangenen Jahren ein einschneidender Veränderungsprozess ereignet, der den Grad globaler Öffnung der Märkte für Importe insbesondere im Bereich der Schwellen- und Entwicklungsländer geradezu revolutionär erhöht hat, wie etwa eine Studie von Jeffrey D. Sachs und Andrew Warner aus

⁷ vgl. Schoppe (1992) S. 59

dem Jahr 1995 eindrucksvoll belegt.⁸ Dies könnte darauf hinweisen, dass dieser Ansatz möglicherweise beträchtlich an Erklärungskraft eingebüsst hat.

2.1.2 Die Produktlebenszyklustheorie

Die *Produktlebenszyklustheorie* von Raymond Vernon erklärt Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern mit Faktorkostenunterschieden zwischen den Ländern und besagt, dass Produkte bezüglich ihrer Produktionsprozesse und Absatzbedingungen einem zyklischen Veränderungsprozess unterliegen.⁹

Dieser reicht von einer Einführungsphase über eine Reifephase, in der die Produktion einen gewissen Grad an Standardisierung erreicht, bis hin zu einer absoluten Standardisierungsphase. In der Einführungsphase des Produktes erfolgt die Entwicklung und Produktion im Heimatland des Unternehmens, während die bis dahin niedrige Auslandsnachfrage über Exporte abgedeckt werden kann. In der Reifephase können dann aufgrund des gestiegenen Standardisierungsgrades des Produktes *economies of scale* über Massenproduktion erzielt werden und der Kostenaspekt tritt als Produkteigenschaft in den Vordergrund.

An diesem Punkt stellt sich für die Firma die Frage nach der Wahl eines kostengünstigeren Produktionsstandortes im Ausland. Nach Vernon erfolgen die Direktinvestitionen in dieser Phase zuerst in anderen Industrieländern die niedrigere Lohnstückkosten aufweisen und von denen aus die entsprechenden Länder eines industrialisierten Wirtschaftsblocks beliefert werden können, weil dort das Nachfragepotential am höchsten ist.

Erst in der Standardisierungsphase, in der ein bestimmtes Erzeugnis zum „globalen Produkt“ wird, kommt es zu einem so verschärften Preiswettbewerb, dass sich eine Produktionsverlagerung in Schwellen- und Entwicklungsländer anbietet, die aufgrund ihrer niedrigeren Lohnkosten entscheidende Faktorkostenvorteile gegenüber den Industrieländern aufweisen. Diese Länder werden dann als Exportplattform auf den gesamten Weltmarkt genutzt.

Die Produktlebenszyklustheorie kann vor allem die Kategorie rationalisierender bzw. kostenbedingter Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern erklären.

Vernons Modell wird jedoch in den neunziger Jahren dadurch relativiert, dass grosse multinationale Firmen ihre Produkte heutzutage von Beginn an in global integrierten Produktionsnetzwerken herstellen. Geht man jedoch davon aus, dass der Anteil der global

⁸ vgl. Sachs/Warner (1995)

standardisierten Produkte an der Weltproduktion beständig zunimmt, so kommt Vernons Theorie zufolge den Lohnkosten als Standortfaktor eine zunehmende Bedeutung zu.

2.1.3 Die Risikoportfoliotheorie

Die *Risikoportfoliotheorie* unterstellt multinationalen Unternehmen, dass sie durch eine Diversifizierung ihrer Produktionsstandorte versuchen, gewisse ökonomische Risiken zu reduzieren bzw. über mehrere Länder zu streuen, die von ihren Konjunkturzyklen her nur in geringem Masse miteinander korrelieren, um so die Erträge der Unternehmung zu stabilisieren.¹⁰

Direktinvestitionen kommt dieser Theorie zufolge ein strategischer Charakter in der Steuerung multinationaler Unternehmens zu. Als Anlageform stellt FDI dieser Sichtweise zufolge eine Alternative zu diversifizierten Aktienportfolios dar.

So können sich multinationale Unternehmen dieser Theorie zufolge gegen regionale Konjunktur- und Wechselkursschwankungen sowie regional begrenzte Wirtschaftskrisen oder politischen Instabilitäten durch geographische Diversifizierung in gewisser Weise gegen grosse Schwankungen ihrer Erträge absichern.

Diese Theorie weist auf die Bedeutung des politischen und ökonomischen Länderrisikos als Determinante von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern hin.

Ob und inwieweit dies im Zuge der zunehmenden globalen Integration der Volkswirtschaften noch in grösserem Ausmass möglich ist, ist jedoch fraglich, wie die Asienkrise und ihre Ausläufer zeigen.

Dieser kurze Überblick über mikrotheoretische Ansätze konnte bereits wichtige Hinweise auf die unterschiedlichen Handlungslogiken geben die ausländischen Direktinvestitionen zugrunde liegen können. Eine umfassende Theoriebildung zu den Determinanten von FDI erfordert jedoch über diese partialanalytischen Konzepte hinaus die Integration von Mikro- und Makrofaktoren unter einem gemeinsamen Dach. Dies leistet die *Eklektische Theorie der Direktinvestitionen*, auf die ich im folgenden näher eingehen werde.

⁹ vgl. Agarwal (1980) S. 750, Schoppe (1992) S. 70, Vernon (1993)

¹⁰ vgl. Agarwal (1980) S. 744, Schoppe (1992) S. 128

2.2 Die Eklektische Theorie der Direktinvestitionen

Die sogenannte „eklektische“ Theorie der Direktinvestitionen, die John H. Dunning in seinen Arbeiten ab Ende der siebziger Jahre formulierte, stellt den umfassendsten theoretischen Erklärungsansatz der Determinanten von Direktinvestitionen dar, der Mikrotheorien und Theorien der internationalen Standortwahl integriert.¹¹

Die drei tragenden Säulen auf denen Dunning sein Theoriekonstrukt aufbaut, brachten diesem nach den Anfangsbuchstaben seiner drei Komponenten auch die Bezeichnung OLI – Paradigma ein.¹²

Die erste Säule bzw. Komponente dieses Paradigmas knüpft an die Hymer/Kindleberger Hypothese an. Demnach muss eine Firma über einen spezifischen Eigentumsvorteil gegenüber seinen Konkurrenten im betreffenden Zielland einer Investition verfügen. Dieser *Ownership Specific Advantage* –(O) hat meist die Form von produktionstechnischem Know-how, Patenten, Markenrechten, Managementkapazitäten und anderen meist wissensbasierten Vorteilen, kann aber auch einfach in kapitalausstattungsbedingter Überlegenheit bestehen.

Anreize zur Internalisierung eines bestimmten Auslandsmarktes (*Internalization Incentive Advantages* (I)) aus Transaktionskostenüberlegungen heraus stellen den zweiten Grundbaustein des Modells dar.¹³ Ein Beispiel hierfür wäre die Eliminierung von Transaktionskosten, die aus Zollabgaben und Transportwegen entstehen durch Auslandsproduktion auf dem Zielmarkt. Liegen diese beiden Grundbedingungen vor, beeinflusst das Vorliegen länderspezifischer Standortvorteile, als dritte Säule des Modells (*Location Specific Advantages* (L)), die Entscheidung zum direkten Engagement in einem bestimmten Land.

Dunning betont, dass nur das simultane Vorliegen aller drei Elemente im Sinne notwendiger und hinreichender Bedingungen Direktinvestitionen erklären können.

Aus dem OLI-Paradigma leitet Dunning folgende Hypothese ab:

„At any given moment of time, 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 their 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. By the same token, a country is likely to attract investment by foreign enterprises, when the reverse conditions apply“ (Dunning 1981, S. 31)

¹¹ vgl. Dunning (1981), (1993), (1998)

¹² vgl. Dunning (1993) S. 196

¹³ Auf das genaue Aussagensystem der Transaktionskostentheorie, die Arbeiten der *New Institutional Economics*

Dies bedeutet, dass ein grosses Potential für Direktinvestitionen deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern besteht, insbesondere aufgrund der hohen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) in der Bundesrepublik.

Für die Fragestellung der vorliegenden Arbeit ist vor allem die Komponente „Standortvorteile“ des OLI-Paradigmas von Bedeutung. In einer neueren Publikation geht Dunning zudem auf die Verbindungen ein, die länderspezifische Charakteristika mit Standortvorteilen verbinden.¹⁴ Dabei identifiziert er fünf Bereiche von Standortvorteilen, die Direktinvestitionen beeinflussen, die in Abbildung Nr. 4 zusammengefasst sind.

**Abbildung Nr. 4: Verbindung zwischen Standortvorteilen und
Ländercharakteristika nach Dunning**

<i>Location-Specific Advantages</i> Ländercharakteristika, die diese Vorteile beeinflussen	
1. <i>Faktorkosten</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nationale Ressourcen ▪ 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
2. <i>Produktivität</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Arbeitsproduktivität 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Technologische und Managementkapazitäten der Firmen
3. <i>Kosten der Entfernung</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Transportkosten ▪ Psychische Distanz 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Behindern Direktinvestitionen wenn Land überdurchschnittlich weit von Hauptabsatzmärkten entfernt ist ▪ Sprache, Kultur und Bräuche als Investitionshindernis
4. <i>Staatliche Regulierung</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zölle ▪ Steuern ▪ Investitionsklima 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auch beeinflusst durch Doppelbesteuerungsabkommen ▪ Politische und ökonomische Beziehungen des Ursprungslandes zum Zielland
5. <i>Risikofaktoren</i>	

Quelle: Dunning (1990) S. 47

Schule um Arrow, Coase, Williamson und North zurückgeht kann ich an dieser Stelle leider nicht eingehen. Einen guten Überblick über die einzelnen Ansätze bietet jedoch beispielsweise Ebers/Gotsch (1995)

¹⁴ vgl. Dunning (1990) S. 47

Auch wenn dieser Katalog von Standortfaktoren einige Hinweise für die Formulierung von empirischen Hypothesen geben kann, so muss doch kritisch auf dessen für sich genommen rein deskriptiven, unvollständigen und weitgehend trivialen Charakter hingewiesen werden.

Theoretische Erklärungskraft entfalten, kann das OLI-Paradigma erst durch die Hinzunahme kontextspezifischer Variablen bzw. einer Kategorisierung nach verschiedenen Formen von Direktinvestitionen. Im Zuge dieser Erweiterung kann die eklektische Theorie relativ einleuchtend erklären, wie die firmen- bzw. branchenspezifische Eigentumsvorteile, Internalisierungsvorteile und bestimmte Vorteile nationaler Standorte interagieren, wie Abbildung Nr. 5 verdeutlicht.¹⁵

Abbildung Nr. 5: Interaktion der OLI – Faktoren bestimmter Typen von Direktinvestitionen

<i>Direktinvestitions-Typ</i>	<i>Ownership Specific Advantages (O)</i>	<i>Location Specific Advantages (L)</i>	<i>Internalization Incentive advantages (I)</i>	<i>Beispiele für Branchen, diesen Typs</i>
1. Erschließung von Märkten	Kapital, Technologie, Information, Managementfähigkeiten, F&E, steigende Skalenerträge, Markenzeichen	Material und Arbeitskosten, vorhandener Markt, staatliche Regulierung und Investitionsanreize	Senkung von Transaktions- und Informationskosten, Konsumentenignoranz und – ungewissheit, Schutz (intellektuellen) Eigentums, Qualitätskontrolle	Computer-, Chemie-Automobil-, Zigarettenindustrie, Versicherungen, Werbung
2. Rationalisierung/ Effizienzsteigerung von a) Produkten b) Prozessen	Siehe oben, aber auch economies of scope, geographische Diversifikation	a) Wirtschaftlichkeit von Spezialisierung und Konzentration b) niedrige Löhne, Investitionsanreize von Regierungen	a) wie Typ 1 plus Gewinne aus <i>economies of common governance</i> b) <i>economies of vertical integration</i>	a) Fahrzeuge, elektrische Hausgeräte, Wirtschaftsdienstleistungen gewisses F&U, b) Unterhaltungselektronik, Textil, Kameras, Arzneien

Quelle: Dunning (1993) S, 202-203

Wie aus dem Inhalt dieser Tabelle deutlich wird interagieren bestimmte Standortprofile von Ländern bezüglich ihrer Faktorausstattung mit verschiedenen branchenspezifischen Eigentums- und Internalisierungsvorteilen der Unternehmen.

¹⁵ Die Darstellung beschränkt sich hier abermals auf die für die Fragestellung relevanten Kategorien markterschliessende Direktinvestitionen und Rationalisierungs-FDI

So favorisieren grosse Konzerne kapitalintensiver Branchen wie Chemie und Automobil deren Wettbewerbsvorteil in einer diversifizierten Produktpalette besteht und die aufgrund grosser Produktionskapazitäten mit steigenden Skalenerträgen produzieren können, als Standorte grosse, für standardisierte Produkte aufnahmefähige Märkte, in denen die Regierung relativ tolerant gegenüber industriellen Konzentrationsprozessen ist, wie etwa in Brasilien oder Mexiko.

Firmen aus den Branchen elektrische Hausgeräte, Unterhaltungselektronik oder Textil, deren spezifischer Eigentumsvorteil hingegen in ebenso arbeitsintensiver wie teilweise auch technologieintensiver Herstellung standardisierter Produkte liegt, werden hingegen Standorte bevorzugen, die sowohl über relativ billige Arbeitskraft als auch über gut ausgebildete Techniker und Ingenieure verfügen, wie dies in ostasiatischen Tigerstaaten wie Singapur und Südkorea und den fortgeschrittenen mittel- und osteuropäischen Ökonomien Polen, Tschechien und Ungarn der Fall ist.¹⁶

In der Realität überschneiden sich die beiden Idealtypen von Direktinvestitionen erheblich, wie die branchenmässigen Überlappungen in der Tabelle bereits belegen.

Von vielen Autoren wird die eklektische Theorie gelobt, als die umfassendste, plausible Erklärung der Standortentscheidungen von FDI, die die Aussagekraft der vorangegangenen partialanalytischen Theorien bei weitem übertrifft.¹⁷

2.3 Theorien des Standortwettbewerbs der Staaten

In der aktuellen wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Diskussion über die neue Rolle des Staates in der Weltwirtschaft ist die These vom Standortwettbewerb der Staaten weit verbreitet.¹⁸ Dies gilt insbesondere für den Bereich ausländischer Direktinvestitionen. Das Ausmass der erreichten Popularität beweist der jüngst erfolgte Eingang des Konzeptes in anerkannte Lehrbücher zu den internationalen Wirtschaftsbeziehungen.¹⁹

Der Charakter und das Ausmass der vermeintlichen staatlichen Standortkonkurrenz sind dennoch Gegenstand einer heftigen Kontroverse, insbesondere bezüglich der Frage nach den degenerativen Auswirkungen des Standortwettbewerbs auf den regulatorischen Handlungsspielraum des Staates und seiner politischen Steuerungsfähigkeit.

¹⁶ vgl. World Economic Forum (1995) S. 27

¹⁷ vgl. Agarwal/Gubitz/Nunnenkamp (1991) S. 10, Schoppe (1992) S. 147

¹⁸ vgl. Sweeny (1993), Dunning (1997), Scharpf (1997), Siebert (1997), World Economic Forum (1995) u.a.

Der gestiegene Grad weltwirtschaftlicher Integration hat zweifelsfrei zu einer Verschärfung des globalen Wettbewerbs in vielen international ausgerichteten Branchen geführt. Strittig ist jedoch, ob sich dieses verschärfte Konkurrenzverhältnis der Unternehmen auch *per se* im Analogschluss auf das Verhältnis der Staaten zueinander in der globalen Ökonomie übertragen lässt.

Die Grundüberlegung auf der die These vom Standortwettbewerb der Staaten beruht, besagt dass die im Inland getätigten Investitionen einheimischer ebenso wie ausländischer Firmen, ein wichtiges Wohlfahrtspotential für die Staaten darstellen. Insbesondere von ausländischen Direktinvestitionen gehen neben Kapitaltransfer positive Wohlfahrtseffekte aus durch den Aufbau von Arbeitsplätzen, Steuerzahlungen, Technologie- und *Know How* – Transfer sowie einer Verbesserung der Aussenhandelsbilanz, im Falle von exportorientiertem FDI. Aufbauend auf dieser Überlegung wird argumentiert, dass die radikalen politischen und technologischen Veränderungen der vergangenen Jahre, die potentielle Mobilität des Investitionskapitals in derart starkem Masse erhöht haben, dass die Staaten in einen verschärften Wettbewerb um Direktinvestitionen eingetreten sind.

Staatliche Instrumente dieser Standortkonkurrenz sind die Bereitstellung öffentlicher Güter, die Besteuerung der Unternehmen sowie das rechtliche Regulierungsniveau der Geschäftstätigkeit.

Insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern nehmen ausländische Direktinvestitionen einen vergleichsweise hohen Anteil an den inländischen Gesamtinvestitionen ein, sodass der Standortwettbewerb hier besonders stark ausgeprägt sein müsste. Hinzu kommt dass der in den vergangenen Jahren erfolgte ideologische Wandel in dieser Ländergruppe, hin zu einem neuen Pragmatismus im Umgang mit ausländischen Investoren, diesen Trend verstärkt haben könnte.²⁰

Wie bereits angedeutet wurde unterscheiden sich die Argumente verschiedener Autoren trotz dieser gemeinsamen theoretischen Grundannahmen zum Teil erheblich in ihrer Einschätzung der standortspezifischen Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen, des genauen

¹⁹ vgl. Siebert (1997) S. 177

²⁰ Einhergehend mit dem ideologischen Wandel in den Transitionsländern bei ihrem Übergang zur Marktwirtschaft erzeugte das Scheitern alternativer wirtschaftspolitischer Paradigmen in den Entwicklungsländern ebenfalls eine neue Haltung gegenüber multinationalen Unternehmen, wie Befragungsergebnisse von Diplomaten aus diesen Ländern belegen. Zu Beginn der achtziger Jahre wiesen noch drei Viertel aller befragten Diplomaten aus Entwicklungsländern eine eher feindliche Einstellung

Charakters der Standortkonkurrenz und bezüglich der Auswirkungen auf den regulatorischen Handlungsspielraum des Staates.

Daher werde ich bei der folgenden Darstellung der Standortwettbewerbsdiskussion eine Einteilung der einzelnen theoretischen Konzepte und Argumente in die drei Kategorien: *moderate Ansätze*, *extreme institutionelle Standortwettbewerbstheorien* und *Kritiker des staatlichen Standortwettbewerbs* vornehmen. Zwischen einzelnen Autoren der drei Kategorien sind dabei durchaus teilweise Überschneidungen der Argumente festzustellen.

2.3.1 Moderate Ansätze des Standortwettbewerbs der Staaten

Eher moderate Ansätze des Standortwettbewerbs der Staaten teilen die im vorangegangenen dargestellten Grundannahmen und zeichnen sich charakteristischerweise durch eine verhalten optimistische Einschätzung der Auswirkungen des Standortwettbewerbs auf den Handlungsspielraum des Staates in Schwellen- und Entwicklungsländern aus.

Diese Position wird beispielhaft anhand einer Prognose von Klaus Esser deutlich:

„Für Nationalstaaten, die ihre Gestaltungsspielräume entschieden nutzen, eröffnet die Globalisierung neue Entwicklungschancen. Verfügen sie über eine stabile, wachstumsorientierte Makropolitik und innovationsorientierte Institutionen, werden sie problemlos Zugang zu ausländischem Kapital finden und ausserdem ausländische Direktinvestitionen anziehen können.“ (Esser, 1996: S. 2)

Gemeinsam ist diesen Ansätzen zudem, dass sie Kostenfaktoren, gemessen am Lohnniveau und der Belastung der Unternehmen durch staatliche Regulierung, relativieren gegenüber aktiv beeinflussbaren Grössen, die die Qualität eines nationalen Standortes positiv beeinflussen. Die Autoren betonen in diesem Zusammenhang die Schaffung stabiler politischer und ökonomischer Rahmenbedingungen für das Funktionieren der Märkte, strategische Investitionen in Bildung, Infrastruktur und die Förderung von F&E-Aktivitäten im Lande. Von allen Autoren wird auf die herausragende Bedeutung von staatlichen Investitionen in das Humankapital ihrer Gesellschaft als Motor der Produktivität hingewiesen.²¹

Die anziehende Wirkung gut ausgebildeter Fachkräfte und Wissenschaftler auf Direktinvestitionen wird theoretisch damit begründet, dass Unternehmen bei ihren internationalen Standortentscheidungen auf der Suche nach Ländern sind, die komplementäre

gegenüber multinationalen Konzernen auf. vgl. Stopford/Strange (1993) S. 6
²¹ vgl. Dunning (1990) S. 36, Stopford/Strange (1993) S. 1, Esser (1996) S. 14,

Faktorbestände zu den oft technologisch begründeten *ownership specific advantages* der Firmen aufweisen.²²

Darüber hinaus wird auf das Vorliegen eines weltoffenen, innovationsfreundlichen Investitionsklimas, das *entrepreneurship* unterstützt, als einem reinen Faktorkostenvorteilen überlegener Standortvorteil hingewiesen.²³

John H. Dunning vertritt in diesem Zusammenhang, in einer, an die Standortwettbewerbshypothese angepassten Version des OLI-Paradigmas, die Theorie, dass Anziehungseffekte auf Direktinvestitionen oft weniger von Faktoren ausgehen, die die Produktionskosten der Unternehmen im internationalen Vergleich senken sondern vielmehr auf deren Betrachtungen der Transaktionskosten zurückgehen, die beispielsweise durch eine investitions- und innovationsfreundliche Regierungspolitik gesenkt werden können.²⁴

Die Relativierung der Lohnkosten als komparativer Standortvorteil in den Niedriglohnökonomien wird auch damit begründet, dass der Anteil der Lohnkosten an den Gesamtkosten der industriellen Produktion aufgrund der Zunahme von Automatisierungsprozessen rückläufig ist, was in den vergangenen Jahren sogar zu einer Rückverlagerung von Produktionsprozessen aus Entwicklungsländern in Industrieländer geführt hat.²⁵

Als weitere Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern führen Stopford/Strange beispielsweise die Stärke des Staates gegenüber der Gesellschaft als Einflussfaktor an, wobei die Hypothese lautet, dass besonders starke Staaten eher in der Lage sind auch in politischen Krisensituationen die makroökonomische Stabilität aufrechtzuerhalten und so ein hohes Investitionsniveau zu sichern. Anschauungsbeispiele für diese These sind lange Zeit durch politischen Autoritarismus geprägte Länder wie Südkorea, Singapur oder Chile.

Desweiteren wird von Autoren dieser Richtung auf den Abbau von traditionellen Privilegien bestimmter Gruppen und *rent-seeking* Praktiken hingewiesen, die zu einem generellen *anti-export-bias* und der fehlenden Bereitschaft zur aussenwirtschaftlichen Öffnung in Schwellen- und Entwicklungsländern führen können. Aussenwirtschaftliche Öffnung stellt jedoch nach

Gundlach/Nunnenkamp (1996) S.38

²² vgl. Dunning (1990) S. 29

²³ vgl. Dunning (1990) S. 30, Stopford/Strange (1993) S. 10, Esser (1996) S. 8

²⁴ vgl. Dunning (1990) S. 30

²⁵ vgl. Stopford/Strange (1993) S. 4, Ein prominentes Beispiel hierfür ist der Siemens Konzern, der in den vergangenen Jahren in der Lage war, aufgrund des Einsatzes modernster Technologie, Produktionsprozesse aus Singapur zurückzuführen nach Deutschland in das neue Dresdener Werk.

einheitlicher Auffassung dieser Gruppe von Autoren in einer globalisierten Weltwirtschaft eine der Grundbedingungen für den Zustrom von Direktinvestitionen dar.²⁶

2.3.2 Ansätze extremer institutioneller Standortkonkurrenz

Ansätze extremer institutioneller Standortkonkurrenz zeichnen sich im Gegensatz zu den beschriebenen moderaten Ansätzen dadurch aus, dass sie den relativen Kostenaspekt eines Standortes und seiner politischen Institutionen für die Unternehmen sowie den zunehmend eingeschränkten Handlungsspielraum des Staates in der Wirtschaftspolitik im Zuge der Globalisierung der Unternehmen betonen.

Die Staaten sind dieser Position zufolge in radikaler Weise gezwungen, die Gesamtheit ihres gesellschaftlich-politischen Systems unter Einschluss lange Zeit als fest erachteter Muster der Solidargemeinschaft, unter dem Kostenaspekt für die am Standort ansässigen Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen, um in der globalen Standortkonkurrenz um Direktinvestitionen wettbewerbsfähig bleiben zu können.²⁷

Die Konzentration der nationalen Wirtschaftspolitik auf die Schaffung günstiger Verwertungsbedingungen für Direktinvestitions-Kapital in Konkurrenz mit anderen Staaten hat dieser Auffassung zufolge einen neuen Typ des kapitalistischen Staates hervorgebracht, der als sogenannter „nationaler Wettbewerbsstaat“ bezeichnet wird.²⁸

Die durch den technologisch-politischen Umbruch entstandene Exit-Option der Unternehmen verändert dieser Argumentation zufolge die Opportunitätskosten wirtschaftspolitischer Massnahmen im Rahmen der Kosten-Nutzen Analyse und engt so den regulatorischen Handlungsspielraum des Staates gegenüber den Unternehmen zunehmend ein.²⁹

Ansätze extremen staatlichen Standortwettbewerbs zeichnen sich zudem, trotz teils gegensätzlicher normativer theoretischer Prämissen, durch die gemeinsame Annahme eines Regulierungswettbewerbs „nach unten“, einem sogenannten „*race to the bottom*“ aus, das neutraler formuliert auch als „institutioneller Wettbewerb“ bezeichnet wird.³⁰

Diese „Herunterkonkurrierungs“ – Hypothese besagt, dass Staaten durch die verschärfte Standortkonkurrenz um Direktinvestitionen insbesondere im regionalen Rahmen dazu neigen, ihre Nachbarländer durch niedrigere regulatorische Standards wie Steuervergünstigungen und

²⁶ vgl. Esser (1996) S. 7, Stopford/Strange (1993) S. 2, Gundlach/Nunnenkamp (1996) S. 1

²⁷ vgl. Sweeny (1993), Scharpf (1997), Hirsch (1995), Siebert (1997),
World Economic Forum (1995), Habermas (1998)

²⁸ Vgl. Hirsch (1995) S. 101

²⁹ vgl. Siebert (1997) S. 186, Scharpf (1997) S. 12

³⁰ vgl. Sweeny (1993) S. 76, Scharpf (1997) S. 17, Siebert (1997) S. 187

niedrige ökologische, arbeitsrechtliche und soziale Produktionsauflagen im Sinne von „*beggar thy neighbor*“ – Politiken zu unterbieten.

Grosse multinationale Konzerne spielen Staaten dabei bewusst in Drei- oder Mehreckverhandlungen gegeneinander aus.³¹

Fritz Scharpf argumentiert, dass dieser Systemwettbewerb die Staaten spieltheoretisch modelliert in die Situation eines Gefangenendilemmas zwingt. Dies führt Scharpf zufolge zu einer Konzentration der aktiven staatlichen Politik auf wirtschaftsdienliche Vorleistungen und Subventionen und eine abnehmende Bereitschaft zur Belastung der Unternehmen durch Regulierung und Steuern, was eine nicht pareto-effiziente Verteilung von gesellschaftlichen Ressourcen zur Folge hat, die vor allem die Begünstigten von staatlichen Transferleistungen und marktkorrigierenden Politiken schlechter stellt.³²

In Bezug auf die Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen stellt Scharpf die Hypothese auf, dass insbesondere der Grad auf den Produktionsprozess bezogener sozialer, arbeitsrechtlicher und ökologischer staatlicher Regulierung sowie die Höhe von Steuern auf Kapitaleinkommen den Zustrom von FDI in ein Land in starkem Masse beeinflussen.³³

Richard Sweeny und Joachim Hirsch zufolge erfasst diese *Dumping*-Logik alle mobilen Produktionsfaktoren, auch den weitgehend als relativ immobil angenommenen Produktionsfaktor Arbeit, etwa durch *brain drain*-Prozesse hochqualifizierter Arbeitskräfte im Wege von Einkommenssteuerkonkurrenz. Dies könnte Hirsch zufolge einen ruinösen Qualifikationswettbewerb entfesseln.³⁴

Bezüglich der Determinanten von Direktinvestitionen werden die Kostenkalküle der Unternehmen aus dieser Perspektive eindeutig in den Vordergrund gestellt und es wird argumentiert, dass diese sich in starkem Masse an dem Niveau staatlicher Regulierung in einem Land orientieren.

Bei global integrierten Kapitalmärkten seien die Kosten für Kapital weltweit die gleichen, was dazu führe, dass länderspezifische Unterschiede auf die Steuern und Subventionen von

³¹ Dies geschieht zum Teil sogar nicht einmal geheim. So hat die Regierung Malaysias öffentlich zugegeben, dass ihre Anreizkonzepte für Direktinvestitionen bewusst einkalkulieren, was andere Länder der Region den Investoren anbieten. vgl. Stopford/Strange (1993) S. 20

³² vgl. Scharpf (1997) S. 12

³³ vgl. Scharpf (1997) S. 28

³⁴ vgl. Hirsch (1995) S. 108

Regierungen zurückzuführen seien, lautet das Argument Richard Sweenys, als einem Vertreter dieser Position.³⁵

Darüber hinaus hängen Investitionsentscheidungen dieser Richtung von Standortwettbewerbs-Autoren zufolge, von den Kosten der benötigten Produktionsfaktoren relativ zu ihrer Produktivität in einem bestimmten Land ab. Dies lässt die Lohnstückkosten zur entscheidenden Faktordeterminante von industriellen Direktinvestitionen aufsteigen.³⁶

Bezüglich der internationalen Arbeitsteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern argumentiert Sweeny, dass diese beiden Ländergruppen ausländischen Investoren sehr unterschiedliche „Standortpakete“ anbieten.

Aufgrund einer überlegenen Faktorausstattung in vielen Bereichen könnten sich die Industrieländer im Wettbewerb mit den Entwicklungsländern vergleichsweise hohe Steuerniveaus, sowie Umwelt- und Sozialstandards leisten.

Schwellen- und Entwicklungsländer sind nach Auffassung Sweenys aufgrund schlechter Infrastruktur und Faktorausstattung in vielen Bereichen gezwungen, Investoren kompensatorisch ein Standortpaket mit niedrigen Löhnen sowie übermäßig toleranten Umwelt- und Sozialstandards anzubieten und konkurrieren auf dieser Basis verschärft untereinander.

2.3.3 Kritik am Konzept vom Standortwettbewerb der Staaten

Kritik: Auch wenn die populäre Doktrin vom Standortwettbewerb und der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Staaten auf den ersten Blick einleuchtend erscheint, ist sie durchaus auf Kritik gestossen.³⁷ Einer der schärfsten Kritiker der Übertragung des Konzeptes der Wettbewerbsfähigkeit von Firmen auf Staaten ist der für seine Polemik bekannte Ökonom Paul Krugman.

Krugman bezeichnet die Übertragung des Konzeptes internationaler Wettbewerbsfähigkeit von international operierenden Firmen auf Nationalstaaten als eine Analogie ohne Sinn und

³⁵ vgl. Sweeny (1993) S. 82

³⁶ vgl. Sweeny (1993) S. 82 World Economic Forum (1995) S. 11

³⁷ Die folgenden kritischen Überlegungen stellen einen Exkurs von der Fragestellung zu den Determinanten von FDI in Schwellen- und Entwicklungsländern dar, sind für ein klares theoretisches Verständnis des Untersuchungsgegenstandes und eine Bewertung der Exodus-These der deutschen Wirtschaft jedoch unerlässlich.

Verstand und übt damit indirekt Kritik an Publikationen wie dem *World Competitiveness Report*, die Staaten und ganze Gesellschaften auf ihre Wettbewerbsfähigkeit hin bewerten. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Staates, lässt sich nach Krugman viel schwieriger eindeutig definieren als die eines Unternehmens. Indikatoren für die Konkurrenzfähigkeit eines Staates auf dem internationalen Parkett in dessen Handelsbilanz zu suchen, ist nach Krugman abwegig, denn die empirischen Tatbestände die viele Autoren mit dem Begriff staatliche Wettbewerbsfähigkeit verbinden, lassen sich nicht aussenwirtschaftlich sondern allenfalls durch die binnenwirtschaftliche Produktivität erklären.³⁸

Dieser Gedanke Krugmans lässt sich auf ausländische Direktinvestitionen als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit eines Staates übertragen. So zieht der *World Competitiveness Report* beispielsweise die Höhe von Direktinvestitionen im Inland (*inward FDI*) als Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Staates heran und in der Diskussion um den „Standort Deutschland“ wird die sich öffnende Schere zwischen der Höhe der Direktinvestitionen deutscher Firmen im Ausland und ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland vielfach als Verlust des Standortes an Wettbewerbsfähigkeit interpretiert.³⁹

Wie die Darstellung verschiedener Formen von Direktinvestitionen jedoch gezeigt hat, können markt- und rohstofferschliessende Direktinvestitionen kaum als Indikator für Wettbewerbsvorteile anderer Standorte herangezogen werden. Aber selbst kostenbedingte Rationalisierungs-Direktinvestitionen sind als Indikator für die „Wettbewerbsfähigkeit“ eines Standortes problematisch.

Wie ich im folgenden argumentieren werde, sind Direktinvestitionen im Inland (*inward-FDI*) *kein* genereller Indikator für die internationale Wettbewerbsfähigkeit von Staaten, genausowenig wie ausströmendes FDI ein Indikator für Wohlfahrtsverluste ist.

Wie das OLI-Paradigma nahelegt, kann ein geringes Niveau an ausländischen Direktinvestitionen im Inland durchaus auch auf die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Firmen in bestimmten Branchen hinweisen, die sich auf starke *ownership specific advantages* einhergehend mit dem natürlichen Inländervorteil zurückführen lassen. Wenn relative „Niedriginvestitionsländer“ im OECD-Vergleich wie Japan oder Deutschland erfolgreich mit Exporten auf dem Weltmarkt konkurrieren, ist dies ein Zeichen für ausgeprägte Wettbewerbsvorteile der Firmen.

³⁸ vgl. Krugman (1996) S. 25

Desweiteren wird die Aussagekraft von *inward FDI* als Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit eines Standortes dadurch eingeschränkt, dass für bestimmte Staaten mit international erfolgreich konkurrierenden Unternehmen keine Internalisierungsanreize *via* FDI bestehen, beispielsweise aufgrund einer anhaltend hoch bewerteten Währung wie der Deutschen Mark, die Exporte ausländischer Firmen in das Land favorisiert.

Bezüglich der potentiellen Wohlfahrtseffekte von Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländern bzw. des gesamten Nord-Süd/Ost Kapitalverkehrs ist es fraglich, ob der Abfluss von Kapital in Form von Direktinvestitionen eines Unternehmens aus Industrieland A in Entwicklungsland B, netto ausschliesslich negative Wohlfahrtseffekte für das kapitalexportierende Land A hat. Dies gilt insbesondere für die markterschliessenden deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Es ist richtig, dass ein Wohlfahrtsverlust im Inland entsteht, wenn ein Unternehmen sein Kapital anstatt in Deutschland in einem Entwicklungsland investiert und sich dies im Modell theoretisch auch negativ auf die Produktivität und damit verbunden auf die Beschäftigung in Deutschland auswirkt. Diese Wirkung kann jedoch eventuell ausgeglichen, oder gar überkompensiert werden, wenn man erstens Exporte und zweitens die Erkenntnisse der Produktlebenszyklustheorie in ein einfaches Kreislaufmodell miteinbezieht.

- 1) Markterschliessende Direktinvestitionen in einer Zeit zunehmender Handelsliberalisierung insbesondere in den Ländern des Südens schaffen die Basis für vermehrte Exporte in diese Länder, was positive Wohlfahrtseffekte für das kapitalexportierende Land zur Folge hat.
- 2) Kostenbedingte, rationalisierende Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern können kontra intuitiv ebenfalls langfristig positive Wohlfahrtswirkungen für das kapitalexportierende Land haben. Wie die Produktlebenszyklustheorie für die Nord-Süd Arbeitsteilung bereits angedeutet hat, können Länder ihre Inlandsproduktivität entscheidende Kriterium für Wettbewerbsfähigkeit, auch durch Direktinvestitionen im Ausland durchaus steigern, wenn weniger produktive Aktivitäten oder Produktionsverfahren mit hohem Standardisierungsgrad in Schwellen- und Entwicklungsländer verlagert werden und sich die heimische Produktion auf neue innovativere Produkte konzentriert oder durch

³⁹ vgl. World Economic Forum (1995)

Auslandsproduktion eine innovative Angleichung der Produkte an die Anforderungen ausländischer Märkte erzielt wird. Auf diese Weise können durch neue innovative Produkte die vielzitierten Schumpeterschen „Pioniergewinne“ mit überdurchschnittlichen Wohlfahrtseffekten erzielt und ein produktivitätssteigernder Strukturwandel eingeleitet werden⁴⁰

Ein weiterer schwacher Punkt der These vom Standortwettbewerb der Staaten im Wettlauf um Direktinvestitionen ist die Konzeptualisierung von weltweitem FDI als komplettes Nullsummenspiel, dass Staaten alternativlos in ein Gefangenendilemma zwingt.

Diese Sichtweise wird von Michael E. Porter angegriffen, auf dessen Theorie ich im folgenden eingehen möchte, wenn er schreibt:

„Der nationale Wettbewerbsvorteil ist kein Nullsummenspiel. Die Unternehmen eines Landes müssen nicht auf Kosten eines anderen Landes Erfolg haben. Bei einer engen Sicht des nationalen Wettbewerbsvorteils, die nur um Faktorkosten und Grösseneinsparungen kreist, gleiten politische Diskussionen nur zu schnell in ein „wir gegen sie“ ab. In Wirklichkeit sind sehr viel mehr Kräfte am Werk. Die dem nationalen anhaltenden Vorteil zugrunde liegenden Ursachen sind Verbesserung und Innovation. Die Unternehmen aller Länder können schneller innovieren und die Produktivität von Arbeit und Kapital damit aufwerten. Der weltwirtschaftliche Wohlstand hängt von schnellen Innovationen durch fortschrittliche Länder ab, die neue Produkte schaffen und vergleichsweise weniger produktive Tätigkeiten an Entwicklungsländer abtreten.“ (Porter 1993, S.701)

2.4 Die Theorie „Nationaler Wettbewerbsvorteile“ in internationalen Branchen

Die wohl umfassendste Studie des Wettbewerbsvorteils von Unternehmen bestimmter spezialisierter Branchen, die diese aus den vorherrschenden Bedingungen in ihrem Heimatland schöpfen, wurde von einem Team um Michael E. Porter von der Harvard Business School erarbeitet und erstmals 1990 unter dem Titel *The Competitive Advantage of Nations* veröffentlicht. Porter leitet aus dieser empirischen Studie eine Theorie des nationalen Wettbewerbsvorteils von Firmen in bestimmten Branchen ab, die wichtige Rückschlüsse auf die Bestimmungsgründe von exportorientierten Direktinvestitionen ermöglicht.

⁴⁰ Grundzüge dieses Argumentes finden sich über die Produktlebenszyklustheorie hinaus bei Porter (1993) S. 701, Härtel/Jungnickel (1996) S. 217

Trotz einiger methodischer Schwächen der Studie, wie der eines systematischen *selection bias* bei der Auswahl der Länder wurde diese Arbeit breit und positiv rezipiert und in einer Reihe von theoretischen Arbeiten verarbeitet, wenn auch teilweise wenig differenziert.⁴¹

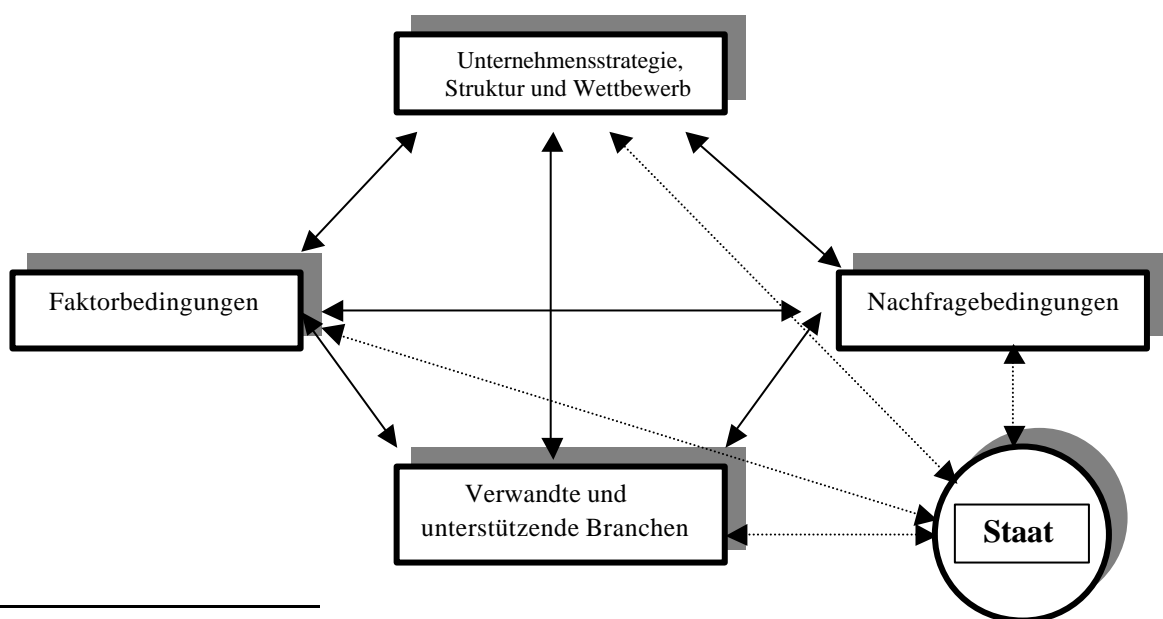
Porters Fragestellung richtet sich auf die Entstehung und Aufrechterhaltung von Wettbewerbsvorteilen in bestimmten international ausgerichteten Branchen und der Frage danach, welche Rolle der Staat bei der Beförderung von Branchen an die Weltmarktspitze einnimmt.

Porter betont eindringlich, dass die Branche die adäquate Analyseebene zur Untersuchung von Wettbewerb ist, bevor man auf die Ebene des Staates übergeht, wobei der Weg dorthin mit einer Reihe geistiger Fallgruben gesäumt ist, weil der Einfluss des Landes oft von branchenspezifischen Umständen überlagert wird.

Dennoch geht Porter davon aus, dass das nationale Umfeld einen entscheidenden Einfluss auf den Wettbewerbserfolg der Unternehmen auf dem Weltmarkt hat.⁴² Diese Herangehensweise hebt Porters Theorie deutlich von Vertretern der These des Standortwettbewerbs der Staaten ab, die den internationalen Wettbewerb ohne Hinterfragung der Transmissionsmechanismen im Analogschluss von der Firmenebene auf die Staatenwelt übertragen.

Den Kern der Theorie Porters bildet das „Diamant“- Modell der Bestimmungsfaktoren der nationalen Wettbewerbsfähigkeit, das Abbildung Nr. 6 skizziert:

Abbildung Nr. 6: Das Gesamtsystem der Bestimmungsfaktoren der nationalen Wettbewerbsfähigkeit in internationalen Branchen⁴³



⁴¹ vgl. King/Keohane/Verba (1994) S. 133, Dunning (1990) S. 28, Stopford/Strange (1993) S. 9

⁴² vgl. Porter (1993) S. 12

⁴³ unter Auslassung des Faktors Zufall, dem Porter ebenfalls eine Bedeutung zuweist

Wie Abbildung Nr. 6 zeigt, identifiziert Porter in seinem Modell vier Einflussgrößen eines Landes, die die Bedingungen prägen, unter denen Firmen wirtschaften und die die Entwicklung und Aufrechterhaltung eines nationalen branchenmässigen Wettbewerbsvorteils bestimmen. Dies sind die *Faktorbedingungen* bezüglich ausgebildeten Fachkräften, Infrastruktur und anderen inputs, die *Nachfragebedingungen* nach den Produkten der Branche, das Vorhandensein international wettbewerbsfähiger *verwandter und unterstützender Branchen* mit Zuliefererfunktion sowie die *Unternehmensstrategie, Struktur und Konkurrenz* in der Branche.

Dem Staat kommt eine zentrale Rolle bei der Ausgestaltung der Wettbewerbsposition der Unternehmen zu, denn er nimmt durch seine Politik auf jeden der vier Faktoren Einfluss.

Trotzdem sollte man Porter zufolge der Versuchung widerstehen, den Staat als fünften Bestimmungsfaktor der Wettbewerbsfähigkeit zu interpretieren, sondern seine Rolle als Beeinflusser des „nationalen Diamanten“ analysieren.⁴⁴

Für die Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer ist es zur Ausbildung eines nationalen Wettbewerbspotentials nach Auffassung Porters am wichtigsten, sich zunehmend aus der „Zwangsjacke“ des rein faktorbedingten nationalen Vorteils befreien.

Die Herausforderung für Schwellen- und Entwicklungsländer besteht letztendlich darin, alle vier Teile des nationalen Diamanten so aufzuwerten, dass sie die Schwelle der Wettbewerbsfähigkeit in fortgeschrittenen internationalen Branchen erreichen, wie dies etwa bei dem rasanten wirtschaftlichen Aufstieg Südkoreas der Fall war.⁴⁵

Bezüglich der Auswahl förderungswürdiger Branchen rät Porter den Staaten sich nicht auf isolierte Branchen zu konzentrieren, sondern industrielle Cluster von Branchen mit Synergiewirkungen durch gezielte komplementäre Investitionen in Bildung, Forschung und Infrastruktur aufzubauen.

Diese Branchen können dann das erste Entwicklungszentrum eines Landes werden und die Entwicklung vor- und nachgelagerter Branchen fördern.

Die Nutzung ausländischer Direktinvestitionen zum Aufbau eines nationalen Wettbewerbsvorteils, haben nach Ansicht Porters offenkundige Vorzüge gegenüber einer rein „nationalen“ Strategie, weil auf diese Weise die Technologie und Ausbildungs- und Qualifizierungskapazitäten von multinationalen Unternehmen genutzt und der knappe Kapitalbestand risikofrei aufgestockt werden kann. Auf der anderen Seite sollten sich

⁴⁴ vgl. Porter (1993) S. 153

Entwicklungsländer nach Ansicht Porters in ihrer Strategie nicht ausschliesslich auf ausländische Firmen zu verlassen, weil diese nicht das Interesse verfolgen ein Land zu entwickeln, indem sie dieses zu einem Epizentrum oder einer zweiten Heimat ihrer Aktivitäten ausbauen. Sie sind in der Regel nur daran interessiert, innerhalb ihrer global integrierten Absatz- und Wertschöpfungskette geschützte Märkte zu erschliessen und Faktorkostenvorteile zu nutzen. Vorrangiges Ziel eines Landes sollte es daher sein das Land zum Heimatstandort für eine bestimmte Branche auszubauen, worin langfristig eine Chance liegt über einen faktorbedingten Vorteil hinauszukommen.⁴⁶

Multinationale Unternehmen sollten daher strategisch in den Branchen umworben werden, in denen sie einen Cluster ins Leben rufen können, der später durch heimische Firmen zum Entwicklungszentrum eines Landes ausgebaut werden kann. Es sollten vor allem auch multinationale Unternehmen angezogen werden, deren Motive über billige Basisfaktornutzung hinausgehen.

⁴⁵ vgl. Porter (1993) S. 694

⁴⁶ vgl. Porter (1993) S. 697

KAPITEL IV

REGRESSIONSANALYSE

5. Methode, Vorgehensweise und Auswahl der untersuchten Länder

In diesem Teil der Analyse werde ich dazu übergehen, den Einfluss der theoretisch herausgearbeiteten potentiellen Determinanten von Direktinvestitionen statistisch-induktiv zu überprüfen.

Dabei werde ich mich des Analyseinstruments einer einfachen Regressionsanalyse nach der Methode der kleinsten Quadrate (*Ordinary Least Squares*) bedienen, um den statistischen Zusammenhang zwischen den Verteilungen der einzelnen unabhängigen Variablen und der Verteilung der Veränderung deutschen Direktinvestitionsbestände als abhängiger Variable zu ermitteln.

Von der Vorgehensweise her werde ich in einem ersten Schritt die einzelnen unabhängigen Variablen bivariat testen und dann im folgenden theoretisch motivierte multiple Variablenmodelle konstruieren und diese multivariat auf ihre Prädiktionsfähigkeit hin untersuchen.

Abschliessend erfolgt ein Test der Modelle auf Heteroskedastizität und die Identifizierung von extremen *outlier*-Fällen, die ich dann in Kapitel V eingehender untersuchen möchte.

Beobachtungsgegenstand der Analyse sind die deutschen Direktinvestitionen in 98 Schwellen- und Entwicklungsländern zu denen annähernd vergleichbare Daten für die 13 unabhängigen Variablen der Analyse zur Verfügung standen. Die Auswahl der Länder erfolgte strikt nach dem Kriterium der Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit der Daten, und legt eine sehr breite Definition des Untersuchungsgegenstandes „Schwellen- und Entwicklungsländer“ zugrunde, um mit einer möglichst breiten Datenbasis arbeiten zu können.

Dennoch variiert die Anzahl der Länder sowohl in den einzelnen bivariaten Analysen als auch im Fall der multivariaten Modelle über die verschiedenen unabhängigen Variablen hinweg, weil für einzelne unabhängige Variablen oftmals keine Daten für alle beobachteten Länder verfügbar waren.

In die Analyse fließen 67 Schwellen- und Entwicklungsländer ein, die im Jahr 1996 über Direktinvestitionsbestände deutscher Firmen verfügten.¹ Ebenfalls berücksichtigt werden 31

¹ Eine Liste der untersuchten Länder und Anmerkungen zu Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit der Daten findet sich in Anhang I.

Länder für die von der Deutschen Bundesbank keine statistisch meldepflichtigen Direktinvestitionsbestände ausgewiesen wurden. Dies dient dazu, einen *selection bias* mit Unterschätzungs-Effekt zu vermeiden.²

Der Datensatz enthält 18 mittel- und osteuropäische, post-kommunistische Transformationsländer, davon 15 mit deutschen Direktinvestitionsbeständen, denen aufgrund der Öffnung für ausländisches Kapital zu Beginn der neunziger Jahre und dem daraufhin einsetzenden *take off-FDI* eine besondere Bedeutung zukommt.

Vom regionalen Schlüssel her enthält der Datensatz 33 Länder aus Afrika und dem Mittleren Osten, davon 18 *ohne* deutsche Direktinvestitionsbestände im Jahr 1996, 22 asiatische Länder sowie 17 lateinamerikanische Staaten, was zu einer relativ hohen Gewichtung des afrikanischen Kontinents trotz seiner relativen Bedeutungslosigkeit in Bezug auf deutsche Direktinvestitionen führt. Dieser Zusammensetzung des Beobachtungsgegenstandes wird insofern Rechnung getragen, als dass die anschließende Analyse nach Regionen darauf abzielt, regionale Besonderheiten der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen herauszuarbeiten.

5.1 Bivariate Regressionsergebnisse

In einem ersten Schritt möchte ich den Einfluss der unabhängigen Variablen auf die absolute und relative Ausprägung der abhängigen Variable bivariat testen um deren quantitativ erfassbaren empirischen Bedeutungsgrad zu bestimmen.

Aufgrund von potentiellen Kolinearitätseffekten zwischen den Variablen sollten die bivariaten Ergebnisse jedoch extrem vorsichtig bewertet werden und vielmehr einen Pre-Test der potentiell bedeutsamen Faktoren für die multivariate Analyse darstellen.³

In der folgenden Abbildung sind die bivariaten Ergebnisse für die absolute Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände (*CAFDI9096*) wiedergegeben. Die bivariaten Ergebnisse für die relative Veränderung heben sich kaum bemerkenswert von denen der Hauptvariablen der Untersuchung *CAFDI9096* ab und sind aus diesem Grunde ausserhalb des Textteils in Abbildung Nr. 2 in Anhang I dargestellt.

² vgl. King/Keohane/Verba (1994) S. 131

³ zu Interaktionseffekten vgl. die Korrelationsmatrix in Abbildung Nr. 3 in Anhang I

Abbildung Nr. 7: Bivariate Regressionsergebnisse für CAFDI9096

Variable	Regressions - R-Quadrat	t – Wert	P-Wert	F-Wert	Anz. Beob.	
Marktfaktoren						
GDP	5.46***	0.32	6.34	<0.0001	40.16	87
GNPCAP	0.069*	0.64	1.89	0.0181	5.81	87
POPULATION	1.66*	0.05	2.06	0.042	4.25	87
GDPGR	11.106	0.003	0.53	0.5959	0.28	87
RM-Dummy	1092.4***	0.17	4.45	<0.0001	19.76	98
TRADE	0.52***	0.46	9.04	<0.0001	81.78	98
Faktorbedingte Variablen						
SKLAB	9.205	0.04	1.75	0.0836	3.074	78
WAGE	0.55	0.01	0.63	0.5346	0.39	37
Variablen						
Staatliche Regulierung						
IMPORTREG	-255.41*	0.06	-2.31	0.0235	5.32	89
TAX	-40.67	0.001	-0.27	0.7864	0.07	89
FDIREG	-282.38*	0.05	-2.18	0.0319	4.76	89
REGULATION	-321.14*	0.07	-2.48	0.0150	6.17	89
Variablen Länderrisiko & Politische Stabilität						
INSTIV	26.57***	0.14	3.92	0.0002	15.38	96

Die Sterne bezeichnen das nominelle Signifikanzniveau einer Variable, gemessen am P-Wert, der aus dem t-Test für den Regressionkoeffizienten berechnet wurde⁴

* - $0,05 \geq P > 0,01$ – Variable ist signifikant auf dem 0,1% Niveau

** - $0,01 \geq P > 0,001$ – Variable ist signifikant auf dem 1% Niveau

*** - $P \leq 0,001$ – Variable ist signifikant auf dem 5% Niveau

- $P > 0,05$ – Variable ist statistisch nicht signifikant

Wie die in Abbildung Nr. 10 zusammengefassten bivariaten Regressionsergebnisse zeigen sind vier der dreizehn berücksichtigten unabhängigen Variablen der Analyse statistisch hochsignifikant in ihrem Einfluss auf die abhängige Variable auf dem 5%-Niveau.

Es handelt sich hierbei um die drei Marktvariablen Bruttoinlandsprodukt (GDP) als Indikator für die Marktgrösse eines Landes, die Variable TRADE, die die Exportsicherungs- bzw. substitutions-Hypothese untersucht, die Dummy – Variable für Regionale Integration sowie die Variable INSTIV, die das politische und ökonomische Länderrisiko entsprechend dem *Rating* des Institutional Investor misst.

Die signifikanten Regressionskoeffizienten der Marktvariablen und des Länderrisikos weisen alle erwartungsgemäss ein positives Vorzeichen auf, was die klassischen theoretischen Hypothesen bestätigt, wonach ein grosses Marktvolumen, Aufnahmefähigkeit des Marktes für Exporte der international wettbewerbsfähigen Branchen des Heimatlandes der investierenden Unternehmen, Erweiterung des nationalen Binnenmarktes durch Regionale Integration und

⁴ vgl. Sachs (1994) S. 188

ein hohes Mass an politischer und ökonomischer Stabilität eine anziehende Wirkung auf Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft ausüben.

Darüber hinaus lässt sich für die absolute Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände ein signifikanter bivariater Einfluss von vier weiteren Variablen auf dem 0.1% Niveau nachweisen, der allerdings im Fall der relativen Veränderung nicht auftritt. Darunter befinden sich drei Variablen aus dem Bereich der staatlichen Regulierung: IMPORTREG, die Zölle und NTHs misst, FDIREG – die Regulierung bzw. Beschränkung von FDI und REGULATION – die bürokratische, soziale und ökologische Regulierung der Geschäftstätigkeit der Firmen in einem Land.

Alle drei signifikanten Regulierungsvariablen weisen bezüglich ihres Regressionskoeffizienten ein negatives Vorzeichen auf, was auf einen potentiell hemmenden Einfluss auf den Zustrom von deutschen Direktinvestitionen schliessen lässt. Dieses Ergebnis gibt Anlass dazu, die Regulierungswettbewerbshypothese eingehend multivariat zu analysieren.

Allerdings sollte das Ergebnis nicht vorschnell interpretiert werden. Zum einen lässt sich dieses Resultat darauf zurückführen, dass die drei signifikanten Regulierungsvariablen in bedeutsamem Masse mit der statistisch aussagekräftigsten Variable der Untersuchung TRADE korrelieren, wie die Korrelationsmatrix auf 75 Länder-Basis in Anhang I zeigt.

Zum anderen weisen die Regulierungsvariablen im bivariaten Test im Einfluss auf die abhängige Variable allesamt nur ein sehr geringe Werte des Bestimmtheitsmasses (R-Quadrat) auf. Dies weist darauf hin, dass die Regulierungsvariablen von ihrem Bedeutungsgrad her in der gewählten Operationalisierung von ihrem Bedeutungsgrad her hinter den Marktfaktoren rangieren.

Der dominante Einfluss der Marktfaktoren auf die Investitionsentscheidung deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern im globalen Aggregat im bivariaten Test ist unübersehbar.

Bereits im bivariaten Test weisen GDP, GNPCAP, RM-Dummy und TRADE für sich genommen ein extrem hohes R-Quadrat auf.

Besonders stark ausgeprägt ist in diesem Kontext der Parallelzusammenhang zwischen deutschen Exporten und Direktinvestitionen über die 98 beobachteten Länder hinweg. Hier beträgt die durch das Bestimmtheitsmass gemessene „erklärte Varianz“ innerhalb der abhängigen Variablen 46 Prozent.

Wie sich zeigt, ist das bevölkerungsgrössenneutrale Bruttoinlandsprodukt als Indikator der bessere Prädiktor für den Marktgrösseneinfluss als das Bruttosozialprodukt pro Kopf und die

Bevölkerungsgrösse. Wie die Aufspaltung des Bruttoinlandsprodukts in die Variablen zu Pro-Kopf-Einkommen (GNPCAP) und Bevölkerungsgrösse (POPULATION) zeigt, ist es eindeutig das Einkommen, was für den Zustrom von FDI ausschlaggebend ist und nicht die Anzahl potentieller Konsumenten. Eine breite Verteilung des Einkommens innerhalb eines Landes beeinflusst die Entscheidungen der Investoren im globalen Aggregat demnach nicht eindeutig.⁵

Dieser empirische Befund relativiert den Substanzgehalt der im Wirtschaftsjournalisten-Jargon gängigen Formulierung, die deutsche Wirtschaft „erobere“ in Wachstumsregionen Märkte mit X-Millionen zukünftigen Konsumenten.

Über die Marktvariablen hinaus weist INSTIV, das Länderrisiko – *Rating* des *Institutional Investor* einen signifikanten Einfluss sowohl auf die absolute, als auch auf die relative Veränderung der Direktinvestitionsbestände auf. Die INSTIV- Variable behält ihre Signifikanz, wenn man sie, unter Ausschluss der Länder *ohne* Direktinvestitionsbestände auf die 67 Länder anwendet, die im Untersuchungszeitraum Standort deutscher Direktinvestitionen waren.

Dies weist darauf hin, dass das ökonomisch-politische Länderrisiko, dass der *Institutional Investor* auch zwischen relativ stabilen Industrieländern und stabilen Schwellenländern sehr differenziert bestimmt, nicht ausschliesslich als eine Einstiegsbarriere für Direktinvestitionen zu verstehen ist, die ab einem gewissen Schwellenwert an Bedeutung verliert, sondern die Investitionsentscheidungen auch darüber hinaus beeinflusst.

Die „erklärte Varianz“ durch INSTIV ist zwar niedriger als bei den Marktvariablen, aber dennoch bedeutsam.⁶

Die Höhe der Lohnkosten in Schwellen- und Entwicklungsländern, die im Vergleich zu den deutschen Lohnkosten im verarbeiteten Gewerbe vergleichsweise niedrig sind und denen oftmals ein *pull*- Effekt auf deutsche Direktinvestitionen zugeschrieben wird, weisen bivariat keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die beiden Ausprägungen der abhängigen Variablen auf. Das Vorzeichen des Regressionskoeffizienten der Variable WAGE ist wider Erwarten sogar positiv, was bedeuten könnte, dass die Lohnhöhe innerhalb der Menge der

⁵ Ein Test des GINI-Koeffizienten, der die Verteilung des Einkommens innerhalb einer Gesellschaft misst, könnte an diesem Punkt weiteren Aufschluss über die Verteilungsneutralität bzw. – abhängigkeit von deutschen Direktinvestitionen liefern, und damit weiteren Aufschluss über die Wirksamkeit von deutschen Direktinvestitionen als Instrument der Entwicklungspolitik geben.

⁶ Allerdings ist INSTIV in relativ hohem Masse mit den Marktvariablen korreliert, wie die Korrelationsmatrix im Anhang beweist. Allerdings behält die Variable ihre Erklärungskraft in der multivariaten Analyse.

Bestimmungsfaktoren eher nachrangig sind und daher Länder mit hohen Lohnkosten aufgrund anderer Faktoren im Aggregat betrachtet, bevorzugt werden.⁷

Die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte, gemessen von der Variablen SKLAB, die den Schulbesuch der Sekundärschule als Prozentsatz der jeweiligen Altersgruppe angibt, übt keinen statistisch signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable aus. Die Variable verfehlt den Signifikanztest jedoch nur knapp. Der Regressionskoeffizient ist positiv, hat aber einen sehr geringen Wert, ebenso wie das Bestimmtheitsmass. Dieses Ergebnis bleibt auch im multivariaten Test weitgehend unverändert sowie wenn man ein höheres Bildungsniveau als Variable heranzieht, wie eine weitere Regressionsschätzung mit dem Bildungsniveau dritten Grades ergab, oder wenn man die Ausgaben für Universitätsbildung als Prozentsatz des BIP als Indikator heranzieht.

Allerdings könnte das Ergebnis auch auf die Wahl eines nicht ausreichend aussagekräftigen Indikators zurückzuführen sein, denn ein breites Bildungsniveau zweiten bzw. dritten Grades bzw. der öffentlichen Ausgaben für Universitätsbildung sagt ebensowenig etwas über die Qualität der Schulbildung und ihre Orientierung an den Bedürfnissen der Unternehmen, noch über die konkrete Verfügbarkeit qualifizierter Manager, Techniker und Ingenieure aus, sondern kann lediglich einen Anhaltspunkt dafür darstellen, auf welche Bildungsvoraussetzungen beispielsweise betriebliche Qualifizierungsmassnahmen im Gastland einer Direktinvestition treffen können. Eventuell ist bezüglich der Attraktivität für Direktinvestitionen ein wenig egalitäres Bildungssystem, dass eine relativ qualifizierte Leistungselite hervorbringt vorteilhafter als Standortbedingung.

Bemerkenswert an diesen Ergebnissen ist, dass die Variablen, die auf eine kostenbedingte Produktionsverlagerung *via* FDI schliessen liessen, für sich genommen im bivariaten Test nur einen sehr schwachen statistischen Zusammenhang mit der Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände zu Beginn der Neunziger aufweisen, was darauf hinweisen könnte, dass die Kostenkalkulationen der Unternehmen vom Motivkomplex der Markterschliessung überlagert werden.

Wie die bivariaten Regressionsergebnisse gezeigt haben unterscheidet sich der Einfluss der einzelnen unabhängigen Variablen kaum abhängig davon, welche Ausprägung der abhängigen Variable man zur Analyse heranzieht. Die unabhängigen Variablen liefern sowohl in Anwendung auf die absolute als auch auf die relative Veränderung der deutschen

⁷ Allerdings muss an dieser Stelle angemerkt werden, dass die Analyse hier aufgrund fehlender amtlicher Daten zu der untersuchten Ländergruppe, auf einer sehr schmalen Datenbasis erfolgte und daher kaum Anspruch auf Repräsentativität erheben kann. Die multivariate Analyse dieses Faktors wird im übrigen wie ich an dieser Stelle vorzunehmen will, zu abweichenden Ergebnissen von der bivariaten Analyse führen.

Direktinvestitionsbestände vergleichbare Ergebnisse. Dies lässt darauf schliessen, dass im Aggregat kein dominanter Einfluss von pfadabhängigen Folgeinvestitionen für den untersuchten Zeitraum vorliegt, wie dieser in Studien zu deutschen Direktinvestitionen in den achtziger Jahren der Fall nachgewiesen wurde, auch wenn diese länder- und regionenspezifisch beispielsweise in Lateinamerika durchaus bedeutsam sein können.⁸ Aufgrund der geringen Abweichung der Ergebnisse bezüglich der Ausprägungen der abhängigen Variable, werde ich mich bei der multivariaten Analyse auf die quantifizierbare und damit aussagekräftigere absolute Veränderung der Direktinvestitionsbestände als abhängige Variable (*CAFDI9096*) stützen.

5.2 Multivariate Regressionsergebnisse

5.2.1 Regressionsergebnisse für die Gesamtheit der Schwellen- und Entwicklungsländer

Im folgenden werde ich auf den vorangegangenen theoretischen Überlegungen aufbauend Hypothesen-Modelle präsentieren, die ich aus den potentiell einflussreichen Variablen der bivariaten Analyse konstruiert habe und deren multivariaten Einfluss auf die abhängige Variable darstellen.⁹ Das erste Modell (A) basiert auf der Markterschliessungshypothese und fasst die Marktvariablen GDP, RM-Variable und TRADE zusammen

Das zweite Variablenmodell (B) hingegen repräsentiert die globale Regulierungswettbewerbshypothese zwischen Staaten und beruht auf den vier Variablen zur staatlichen Regulierung: IMPORTREG, TAX, FDIREG und REGULATION. In das dritte untersuchte Variablenmodell (C) werden dann einer klassischen Markt- und Kostenperspektive folgend, die Lohnkosten in das Marktfaktorenmodell integriert.

Der erste Teil der Analyse wird in der Anwendung der drei Modelle auf die Gesamtheit der Schwellen- und Entwicklungsländer bestehen, zu denen Daten zur Verfügung stehen.

⁸ vgl. Nunnenkamp/Agarwal (1993) S. 31

⁹ Für die übrigen nicht weiter berücksichtigten Variablen ergaben auch multivariate Tests die gleichen insignifikanten und am Bestimmtheitsmass gemessen unbedeutenden Ergebnisse. Das Länderrisiko, gemessen von der Variablen INSTIV habe ich nicht in die multivariate Analyse der Gesamtheit der Schwellen- und Entwicklungsländer hineingenommen weil, es sich beim Institutional Investor Country Credit Rating bereits um ein Modell aus mehreren Variablen handelt und dieses Modell im übrigen den Erklärungswert der Modelle, bei Hinzunahme gemessen an erklärter Varianz nur gering erhöhen konnte. INSTIV erweist sich aber auch im multivariaten Test als signifikant.

Im folgenden werde ich dann eine Analyse nach Regionen vornehmen. Auf eine beabsichtigte Analyse nach Ländern und Branchen musste ich leider aufgrund des Fehlens einer ausreichenden und unverfälschten Datenbasis verzichten.¹⁰ Allerdings ist davon auszugehen dass die Ergebnisse auch ohne eine eingehende Untersuchung der einzelnen Branchen eine relativ hohe Repräsentativität aufweisen, weil es sich bei den in Schwellen- und Entwicklungsländern investierenden deutschen Unternehmen mehrheitlich um kapitalintensive Branchen des verarbeitenden Gewerbes handelt.

Eine Darstellung der multivariaten Regressionsergebnisse für die einzelnen Modelle findet sich in Matrixform dargestellt in Abbildung Nr. 8 auf der folgenden Seite.

¹⁰ Die Deutsche Bundesbank stellt hierzu Daten zu 12 Schwellenländern zur Verfügung die über die höchsten absoluten deutschen Direktinvestitionsbestände verfügen, womit bereits ein schwerwiegender *selection bias* in die Untersuchung eingefügt würde. Bezüglich der Branchen liegen lediglich Bundesbank- Daten zu den vier grössten Branchen des verarbeitenden Gewerbes vor, allesamt kapitalintensive Branchen. Die Aussagekraft einer Regressionsanalyse auf einer so schmalen Datenbasis und systematisierten Auswahl nur von Schwellenländern mit hohen Beständen könnte kaum verlässliche Ergebnisse liefern insbesondere weil die Marktfaktoren bereits sehr hoch nivelliert wären und besonders arbeitsintensive Branchen ausgeklammert sind.

Abbildung Nr. 8:
Multivariate Regressionsergebnisse für die Variablenmodelle A: „Marktfaktoren“,
B: „Staatliche Regulierung“ und C: „Marktfaktoren und Lohnkosten“

	Modell A: Marktfaktoren	Modell B: Staatliche Regulierung	Modell C: Marktfaktoren und Lohnkosten
Achsenabschnitt	-203.72	1653.4	-11.52
GDP	1.98 (1.94)/0.056 [0.21]		-2.40*** (-2.97)/0.006 [-0.32]
RM-Variable	595.1** (2.78)/0.007 [0.07]		189.16 (1.04)/0.3058 [0.087]
TRADE	0.36*** (4.26)/<0.0001 [0.47]		0.647*** (9.24)/<0.0001 [1.08]
WAGE			-0.70 (-1.67)/0.1035 [-0.13]
IMPORTREG		-139.2 (-0.98)/0.328 [-0.13]	
TAX		95.86 (0.62)/0.5386 [0.07]	
FDIREG		-139.31 (-0.87)/0.3857 [-0.11]	
REGULATION		-177.71 (-1.08)/0.2848 [-0.14]	
Adjustiertes R-Quadrat	0.50	0.05	0.80
F –Test	29.73	2.111	36.09
Standardfehler	120.27	664.2	138.24
Anzahl Beobachtungen	87	88	37

Die Werte in () – Klammern sind die jeweiligen t-Werte des Regressionskoeffizienten. Der Wert rechts davon, ist der dazugehörige P-Wert. Die Kategorisierung der Signifikanz mit ***, ** und * folgt dem gleichen Schema wie in der bivariaten Analyse. Die Werte in []- Klammern sind die jeweiligen standardisierten Regressionskoeffizienten.

Wie Abbildung Nr. 11 zeigt, kommt weder dem Hypothesenkomplex „Staatliche Regulierung“ noch dem Modell „Marktfaktoren“ die grösste statistisch-induktive Erklärungskraft in der multivariaten Analyse zu, sondern einem Modell aus Marktaufnahmefähigkeit und Höhe der Lohnkosten in Schwellen- und Entwicklungsländern (Modell C), dass gemessen am adjustierten R-Quadrat 80% der Varianz innerhalb der abhängigen Variablen erklären kann.

Die Hypothese vom globalen Standortwettbewerb der Staaten, bzw. vom staatlichen Regulierungswettbewerb der Schwellen und Entwicklungsländer im Wettlauf um Direktinvestitionen kann auf der Basis der analysierten Daten für die absolute Veränderung des Investitionsvolumens vorerst statistisch nicht bestätigt werden.

Die vier Variablen zur staatlichen Regulierung üben für sich genommen keinen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable aus.¹¹ Die durch die Regulierungsvariablen erklärbare Varianz innerhalb des abhängigen Variablen gemessen am Bestimmtheitsmass ist ebenfalls gering.

Allerdings könnte eine Überlagerung der Regulierungsvariablen durch eine andere Einflussgrösse, in diesem Fall Grösse bzw. Aufnahmefähigkeit des Marktes, gegeben sein, was im folgenden noch näher zu bestimmen sein wird. Die „Markterschliessungs-Hypothese“ wird hingegen von Modell A, ebenso wie von Modell C relativ gut auf signifikantem Niveau bestätigt und kann ungefähr die Hälfte der Varianz innerhalb der abhängigen Variable erklären. Wie die standardisierten Regressionskoeffizienten zeigen, kommt innerhalb der Marktfaktoren der Höhe des Bruttoinlandsprodukts eines Landes (GDP) und der Nachfrage nach Importen aus der Bundesrepublik (TRADE) die höchste statistische Erklärungskraft zu. Die Erweiterung des nationalen Marktes durch Regionale Integration übt einen signifikanten Einfluss auf deutsche Direktinvestitionen aus, rangiert von der Bedeutung her jedoch hinter den beiden erstgenannten Faktoren. Betrachtet man die Länder, die an regionalen Integrationsbündnissen beteiligt sind, so liegt es nahe zu vermuten, dass kein isolierbarer Einfluss der Partizipation an regionalem Freihandel für sich genommen vorliegt, sondern diese einen attraktivitätssteigernden Einfluss im Zusammenspiel mit anderen Faktoren hat.

Die Interpretation der multivariaten Regressionsergebnisse wird hingegen komplizierter, wenn man die Variable für die Höhe der absoluten Lohnkosten, WAGE in das Marktfaktorenmodell miteinbezieht.

Die Lohnkostenvariable WAGE verfehlt den Signifikanztest zwar knapp, kann den Erklärungswert des Modells gemessen am Bestimmtheitsmass jedoch deutlich erhöhen. Eine weitere Ungereimtheit bei der Einbeziehung der Lohnkostenvariablen in das Marktfaktorenmodell ergibt sich aus dem Vorzeichenwechsel der Marktgrössenvariablen GDP. Dies weist darauf hin dass der Befund des Modells bei Einbeziehung der Variablen WAGE nicht statistisch robust bleibt und die Annahmen des linearen Regressionsmodells verletzt sind.¹² Wie der folgende Test des Modells auf Heteroskedastizität jedoch zeigen wird

¹¹ Dieses Ergebnis bleibt unverändert, wenn man die Regulierungsvariablen in das Marktmodell integriert

¹² Dieses Ergebnis bleibt auf dann unverändert wenn man einzelne bzw. alle Variablen des Modells logarithmiert

sind diese Ungereimtheiten massgeblich auf wenige abweichende Fälle, sogenannte *outlier* zurückzuführen, insbesondere auf die Rolle Singapurs und der Tschechischen Republik. Führt man die Analyse erneut unter Ausschluss dieser Länder durch, erweist sich die Lohnkostenvariable WAGE als statistisch hochsignifikant auf dem 5%-Niveau und die durch das Modell erklärte Varianz innerhalb der abhängigen Variablen steigt auf 90% gemessen am adjustierten Bestimmtheitsmass.¹³ Dies stellt einen erstaunlich hohen statistischen Erklärungswert für ein Modell aus vier Variablen dar und bestätigt theoretisch das Vorliegen eines gemischten Direktinvestitionstyps aus Markterschliessungs- und Rationalisierungsmotiven.

Die Variable WAGE korreliert auch nur in geringem Masse mit den drei anderen Variablen des Modells, wie ein Ausschnitt aus der Korrelationsmatrix zeigt.

Korrelationsmatrix

	GDP	WAGE	RM-Variable	TRADE
GDP	1.000	.127	.105	.684
WAGE	.127	1.000	.079	.253
RM-Variable	.105	.079	1.000	.027
TRADE	.684	.253	.027	1.000

37 Fälle wurden für diese Auswertung berücksichtigt.

61 Fälle wurden wegen fehlender Werte ausgelassen.

Daher kann das Ergebnis des multiplen Regressionsmodells C ernst genommen werden, auch wenn die Analyse aufgrund der beschränkten offiziellen Angaben zur Lohnhöhe lediglich auf der Basis von 37 Ländern erfolgte. Ein besseres Verständnis des Einflusses der Lohnkosten auf der zur Verfügung stehenden Datenbasis ermöglicht die Zusammensetzung des 37 Länder-*samples* in Abbildung Nr. 9

Abbildung Nr. 9: Länder-Sample für die Variable WAGE

Land	WAGE	Land	WAGE	Land	WAGE	Land	WAGE
China	29.2	Dominikan. Rep.	84.206	Chile	195.005	Panama	397.091
Sri Lanka	29.85	Myanmar	103.48	Guatemala	79.686	Südafrika	522.88
Indien	30.393	Thailand	108.684	Argentinien	171.429	Südkorea	636.808
Rumänien	32.23	Slowakei	114.77	Kenia	82.778	Singapur	745.545
Litauen	38.46	Bolivien	122.545	Mauritius	169.733	Israel	924.615
El Salvador	39.715	Polen	125.29	Malaysia	221.053		
Pakistan	55.688	Tschechische Republik	138.03	Mexiko	238.14		
Lettland	57.26	Costa Rica	139.08	Peru	252.086		
Ghana	61.253	Simbabwe	149.01	Belarus	278.66		
Bulgarien	66.63	Namibia	152.75	Nicaragua	283.81		
Paraguay	79.308	Philippinen	156.084	Slowenien	319.09		

WAGE: Lohn im verarbeitenden Gewerbe pro Monat in SDR (Rechnungseinheit des IMF), für das Jahr 1992

¹³ Der t-Wert für WAGE liegt in diesem Fall bei (9.998) was einem P-Wert von 0.0004 entspricht

Wie sich zeigt sind innerhalb des *Samples* mit Indien und China zwei Niedriglohnländer vertreten, die im Untersuchungszeitraum einen hohen Zustrom von deutschem FDI verbuchen konnten. Desweiteren waren die Löhne in den Transformationsländern Mittel- und Osteuropas, die mit dem Startschuss der Öffnung für ausländisches Kapital einen Investitionsboom in den neunziger Jahren erlebten, bei Umrechnung in die Rechnungseinheit des IWF bei weitem niedriger als die Löhne in den Schwellenländern Asiens und Lateinamerikas. Diese nominal niedrige Höhe der „Ostlöhne“, ist allerdings teilweise auf die erhebliche Unterbewertung der „Ostwährungen“ im Untersuchungszeitraum zurückzuführen, was aber auf der anderen Seite auch dazu führt, dass die gemessene Höhe der deutschen Direktinvestitionen ebenfalls wechselkursbedingt niedrig ausfällt.¹⁴

Dieser Ergebnis deckt sich mit dem Befund zur überdurchschnittlich hohen Arbeitsintensität deutscher Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa. Interessanterweise deckt sich die regionale Verteilung der Lohnhöhe weitgehend mit der Arbeitsintensität deutscher Direktinvestitionen in den einzelnen Weltregionen, wenn man das in Bezug auf Direktinvestitionen unbedeutende Afrika ausklammert, wie ein Vergleich mit Abbildung Nr. 7 in Kapitel III zeigt.

Neben den im internationalen Vergleich niedrigen Lohnkosten wird eine kostenbedingtes *outsourcing* bestimmter arbeitsintensiver Produktionsschritte in der Wertschöpfungskette aus der Bundesrepublik in die Länder Mittel- und Osteuropas sicherlich auch durch die niedrigen Transportkosten zum Mutterkonzern bzw. auf den EU- Binnenmarkt begünstigt. Ein weiteres Indiz für diese Evidenz liefert auch der in Kapitel I beschriebene passive Lohnveredelungsverkehr zwischen Deutschland und den MOE-Staaten.

Schliesst man die 18 Mittel- und Osteuropäischen Reformländer aus der Analyse aus, verliert die Variable WAGE in Modell C ihren signifikanten Einfluss und der Erklärungswert des Modells gemessen am adjustierten R-Quadrat sinkt auf 74% der erklärten Varianz innerhalb der abhängigen Variablen. Die vom Modell Marktfaktoren (A) erklärte Varianz steigt hingegen bei der Herausnahme der MOE-Länder aus der Analyse auf 65%, was die Vermutung bestätigt, dass zwischen den traditionellen Schwellen- und Entwicklungsländern Afrikas, Asiens und Lateinamerikas und den MOE-Reformländern Unterschiede bezüglich der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen bestehen.

¹⁴vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 197

Die Ergebnisse der multivariaten Analyse der absoluten Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Direktinvestitionsentscheidungen deutscher Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern vom Motivkomplex der Markterschliessung und Marktsicherung dominiert werden, wobei im Falle der geographisch nahegelegenen mittel- und osteuropäischen Länder das Rationalisierungsmotiv durch Ausnutzung niedriger Lohnkosten hinzutritt.

Dieses Ergebnis bestätigt die bereits seit den siebziger Jahren bestehenden klassischen Theorien und Hypothesen zu den Determinanten von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern, auch wenn die überwältigende Dominanz des Einflusses von Marktfaktoren auf die Handlungslogik der Firmen überrascht. Die Ergebnisse stützen die These von Pauly/Reich, wonach deutsche multinationale Firmen im Gegensatz zu ihren US-amerikanischen Konkurrenten langfristigen Markterschliessungsstrategien im Gegensatz zu systematischem *outsourcing* ein höheres Gewicht zumessen.

Mit diesem Zwischenergebnis ist die Überprüfung der These vom Standortwettbewerb der Staaten jedoch noch keineswegs abgeschlossen. Aufgrund der Dominanz der Marktfaktoren und dem damit verbundenen Motiv der Markterschliessung erfordert eine differenzierte Bewertung des Einflusses von Nicht-Marktfaktoren die Konstanthaltung der Marktgrösse in einem nächsten Schritt der Analyse. So kann der statistische Zusammenhang zwischen der Verteilung von Lohn- und Regulierungsniveau und der Verteilung der deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern eingehender bestimmt werden.

5.2.2 Regressionsergebnisse unter Konstanthaltung der Marktgrösse

Es existieren zwei Gründe die eine Analyse unter Konstanthaltung der Marktgrösse wichtig erscheinen lassen. Der erste ist die bereits angesprochene Überlagerung von Kostenfaktoren durch den Faktor Marktgrösse, der die Bestimmung des genauen Einflusses dieser Faktoren beeinträchtigt.

Der zweite Grund folgt einem entwicklungspolitischen Interesse und betrifft die empirische Ermittlung politisch aktiv beeinflussbarer Determinanten von FDI.

Die Möglichkeiten der Regierung eines Landes diesen Magnetfaktor für Direktinvestitionen aktiv zu beeinflussen, beschränken sich von der Option Regionaler Integration abgesehen auf eine wachstumsorientierte Wirtschaftspolitik. Andere Standortfaktoren wie die Verfügbarkeit

ausgebildeter Arbeitskräfte, die Aussenhandelspolitik und das Regulierungsniveau lassen sich hingegen aktiv beeinflussen.

Eine Analyse unter Konstanthaltung des Einflusses der Marktgrösse kann dazu beitragen diese aktiv beeinflussbaren Bestimmungsgründe von deutschen Direktinvestitionen in ihrem Bedeutungsgrad näher zu bestimmen.

Die Konstanthaltung der Marktgrösse erfolgt durch die Bildung eines Quotienten aus der absoluten Veränderung der Direktinvestitionsbestände (*CAFDI9096*)

und dem Bruttoinlandsprodukt (FDI/GDP). Abbildung Nr. 10 gibt die multivariaten Regressionsergebnisse für die Nicht-Marktvariablen in ihrem Einfluss auf FDI/GDP wieder.

Abbildung Nr. 10: Multivariate Regressionsergebnisse für FDI/GDP

Variable	Koeffizient	t-Wert	P-Wert	Std. koeff
Achsenabschnitt	56.056			
WAGE	-0.05**	-3.041	0.0052	-0.466
SKLAB	0.094	0.643	0.5255	0.107
IMPORTREG	-6.445*	-2.344	0.0267	-0.350
TAX	5.589	1.529	0.1378	0.222
FDIREG	1.598	0.373	0.7124	0.055
REGULATION	-13.383**	-3.197	0.0035	-0.529
Adjustiertes R-Quadrat:	0.45			
F-Test	5.531			
Standardfehler	20.171			
Anzahl Beobachtungen:	34			

Schliesst man die Grösse und Aufnahmefähigkeit des Marktes eines Landes als Einflussfaktor aus der Analyse aus, so wird ein statistisch signifikanter Einfluss der Lohnkosten, des Grades der Marktöffnung für Importe und der bürokratischen, arbeitsrechtlichen, sozialen und bürokratischen Regulierungsdichte erkennbar, wie die Regressionsergebnisse für die Variablen **WAGE**, **IMPORTREG** und **REGULATION** in Abbildung Nr. 10 zeigen. Alle drei signifikanten Variablen weisen ein negatives Vorzeichen auf, was auf einen investitionsmindernden Effekt von unangepasst hohen Löhnen, starkem Handelsprotektionismus und einem hohen Niveau an bürokratischer Regulierung und arbeitsrechtlichen Standards sowie sonstigen kostenverursachenden Regulierungsfaktoren

schliessen lässt.¹⁵ Darüber hinaus zeigt sich, dass eine Konstanthaltung der Marktgrösse die statistische Aussagekraft aller Nicht-Marktvariablen auf die modifizierte abhängige Variable erhöht.

Die Bildungsvariable SKLAB weist ein deutlich höheres Signifikanzniveau auf. Bemerkenswert ist auch, dass die Variable TAX, die das Steuerniveau in einem Land annäherungsweise misst, wie schon im bivariaten Test ein positives Vorzeichen aufweist.

Aus diesem um die Marktgrösse bereinigten Test der globalen Standortwettbewerbshypothese zwischen Schwellen- und Entwicklungsländern lässt sich ableiten, dass die These vom Standortwettbewerb der Staaten und die Annahme einer veränderten Handlungslogik von Firmen im Zuge der Globalisierung nicht vollkommen substanzlos sind in Bezug auf das Investitionsverhalten deutscher Unternehmen zu Beginn der neunziger Jahre.

Auch wenn politisch aktiv beeinflussbare Standortfaktoren als Determinanten von Direktinvestitionen in starkem Masse von Markterschliessungsmotiven überlagert werden, so stellen die vorliegenden Regressionsergebnisse doch einen starken Hinweis darauf dar, dass Firmen ihre Entscheidungen über die Höhe des Engagements an einem bestimmten Standort durchaus am Grad ausenwirtschaftlicher Öffnung und kostenwirksamer Regulierung innerhalb des Landes sowie dem Verhältnis von Lohnkosten zu Produktivität ausrichten.

Das Ergebnis bezüglich der Wirkung von Handelsprotektionismus bestätigt die theoretische Vermutung, dass die Fähigkeit von Regierungen über Handelsbarrieren Direktinvestitionen zu forcieren zurückgegangen ist und Protektionismus in den neunziger Jahren eindeutig einen negativen Einfluss auf den Zustrom von Direktinvestitionen hat, deren Motive über die Sättigung des nationalen Marktes hinausgehen.

Dies stützt die *exogenous easing* – Hypothese von Frieden/Rogowski, wonach die Kosten des Protektionismus bei einem steigenden Grad globaler Handelsintegration zunehmen.¹⁶

Dennoch sollte beachtet werden, dass die mit der staatlichen regulativen Politik assoziierten Standortdeterminanten von ihrer Bedeutung her eindeutig hinter den Marktfaktoren rangieren, was der staatlichen Politik erhebliche Handlungsspielräume erhält.

¹⁵ Das Ergebnis bezüglich der Variablen REGULATION sollte jedoch abermals nicht überbewertet werden. Zum einen aufgrund der Konzeptualisierung der Variablen und zum anderen weil die Bedeutung der Variablen bei Herausnahme der Variablen WAGE aus der Analyse auf FDI/GDP im 88 Länder Test den Signifikanztest knapp verfehlt.

¹⁶ vgl. Frieden/Rogowski (1996)

5.2.3 Regressionsergebnisse nach Regionen

Über die Analyse der globalen Investitionslogik deutscher Firmen in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer hinaus, ist es interessant nach regionalen Besonderheiten zu fragen, die das Investitionsverhalten multinationaler Unternehmen beeinflussen könnten. Ein methodisches Problem der Analyse nach Weltregionen ergibt sich aus den geringen Fallzahlen, sodass die Ergebnisse vorsichtig interpretiert werden sollten.

Dieses Problem geringer Fallzahlen führt im wesentlichen dazu, dass nur Modell A: „Marktfaktoren“ und B: „Staatliche Regulierung“ sinnvoll überprüft werden können.¹⁷ Im folgenden möchte ich die wichtigsten Ergebnisse für die einzelnen Weltregionen kurz überblicksartig darstellen.

5.2.3.1 Afrika und der Mittlere Osten

Eine Anwendung der einzelnen Modelle auf die 33 in der Untersuchung enthaltenen Länder Afrikas und des mittleren Ostens kommt zu dem Ergebnis, dass Marktfaktoren bei Investitionen auf diesem Kontinent im Vergleich zu den anderen Weltregionen eine weniger bedeutende Rolle spielen, als im globalen Masstab. Der staatlichen Politik der Unternehmensregulierung kommt hingegen den Regressionsergebnissen zufolge eine signifikante Bedeutung zu. Für fehlende Möglichkeiten freien Unternehmertums, hohen Steuer- und Investitionsregulierungsniveaus sowie dem Vorliegen von Korruption kann hier ein negativer Effekt auf den Zustrom von Direktinvestitionen nachgewiesen werden.

Der Zustrom von Direktinvestitionen wird auf dem afrikanischen Kontinent auch immer noch durch protektionistische *investment diverting policies* von den Regierungen forciert, wie ein positiver Regressionskoeffizient für Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse schlussfolgern lässt. Ein Überblick über die Regulierungsdaten des Index of Economic Freedom legt die Hypothese nahe, dass es sich bei vielen der analysierten afrikanischen Länder im Entwicklungsländervergleich um ausgeprägte *rent seeking societies* handelt, deren Attraktivität für deutsche Investoren einer repressiven Behandlung ausländischen Kapitals sehr begrenzt zu sein scheint. Auch das politische und ökonomische Länderrisiko spielt in den

¹⁷ Aufgrund des Umfangs der regionalen Regressionsergebnisse sind diese nicht in Tabellenform im Anhang dargestellt, sondern liegen in Diskettenform vor.

Ländern Afrikas und des Mittleren Ostens eine übergeordnete Rolle wie die Hinzunahme der Variablen INSTIV in das Regulierungsmodell zeigt, was darauf hinweist, dass sich die instabilen politischen Verhältnisse in einigen Ländern Afrikas und des Mittleren Ostens sich negativ auf den Zustrom von Direktinvestitionen auswirken. Die Höhe des Bildungsniveaus weist auch in Afrika statistisch keinen signifikanten Einfluss auf den Zustrom von Direktinvestitionen auf. Ein Modell aus den sieben in der multivariaten Analyse berücksichtigten Variablen und der Länderrisiko-Variable kann letztendlich nur 36% der Varianz¹⁸ innerhalb der absoluten Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände im Untersuchungszeitraum erklären, was darauf hinweist dass eine Fülle anderer Variablen mit Erklärungskraft, wie etwa die Verfügbarkeit adäquater Infrastruktur in den verschiedensten Bereichen, Währungsprobleme oder kulturelle Distanz deutsche Direktinvestitionen blockieren. Südafrika, als das einzige Land des Kontinents, das substantielle deutsche Direktinvestitionsbestände anziehen konnte, liegt von seiner Marktgröße her weit über dem Volumen aller anderen Länder und verfolgte bezüglich der internationalen Öffnung dieses Marktes, möglicherweise noch als Folgewirkung des Apartheid-Handelsembargos, eine Politik extrem hohen Handelsprotektionismus, einhergehend mit einer weitgehenden Öffnung und favorablen Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen.

5.2.3.2 Asien

In Asien kommt den Marktfaktoren ein grosser statistischer Erklärungswert zu. Das Marktmodell kann 63% der Varianz innerhalb Bestandsveränderung der 22 untersuchten Länder erklären. Die Variablen zum Komplex staatliche Regulierung weisen keinen signifikanten Einfluss auf. Das Länderrisiko hingegen weist einen starken statistisch signifikanten Einfluss auf, was in Retrospektive auf die Entstehung der Asienkrise ein Hinweis darauf ist, dass die Risikoaversion zumindest der deutschen institutionellen Investoren bei Direktinvestitionen im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen relativ hoch ausgeprägt war. Ein Test der Lohnkostenhypothese ist aufgrund der begrenzten Fallanzahl nicht möglich.

Der Literatur zufolge gewinnt die Niedriglohnproduktion einfacher Produkte in der Region, vor allem in China, Indonesien, Thailand, den Philippinen und Vietnam jedoch zunehmend an Bedeutung.¹⁹ Insbesondere in regional arbeitsteiligen Produktionsnetzwerken, wie dem *Johor*

¹⁸ Gemessen am adjustierten Bestimmtheitsmass

¹⁹ vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 185

Batam Dreieck zwischen Singapur, Malaysia und Indonesien spielt die Lohnkostenhöhe eine entscheidende Rolle für Direktinvestitionen.

5.2.3.3 Lateinamerika und die Karibik

Für die 17 untersuchten Staaten des lateinamerikanischen Subkontinents, der regional betrachtet, trotz stärkerer FDI-Wachstumsraten in Asien den grössten Zustrom an deutschen Direktinvestitionen verbuchen konnte, erzielt das Marktfaktorenmodell das eindeutigste Ergebnis. 90% der Varianz innerhalb der abhängigen Variablen können hier von den Marktfaktoren Bruttoinlandsprodukt, Exporte und regional integrierte Märkte erklärt werden. Das Niveau staatlicher Regulierung ist hingegen statistisch unbedeutend für den Zustrom deutscher Direktinvestitionen, ebenso wie die Lohnkosten, die Verfügbarkeit qualifizierter Arbeitskräfte und das politische und ökonomische Länderrisiko im bivariaten Test.

Dieses Ergebnis kann auf die sich öffnende Schere zwischen Lohn- und Produktivitätsentwicklung in den meisten Ländern der Region zurückgeführt werden, die zu einer schwindenden Attraktivität Lateinamerikas für exportorientierte Direktinvestitionen auf den Weltmarkt geführt hat.

5.2.3.4 Mittel- und Osteuropa

Bei der Analyse der Mittel- und Osteuropäischen Reformländer, bestätigen sich die Ergebnisse aus dem vorangegangenen Teil. Statistisch-analytisch gesehen kristallisiert sich eine Kombination aus aufnahmefähigen Märkten und niedrigen Lohnkosten heraus, die die Höhe der Einstiegsinvestitionen deutscher Firmen auf den Mittel- und Osteuropäischen Märkten zu lenken scheinen. So können 98% der erklärten Varianz auf das Modell aus Marktfaktoren und Lohnkosten zurückgeführt werden, wobei die Marktfaktoren jedoch klar dominieren, wenn man die standardisierten Regressionskoeffizienten der Modelle betrachtet.

Die Höhe der Lohnkosten als Entscheidungsparameter rangiert damit klar hinter Marktfaktoren, wobei deren Wirkung auch keinesfalls eindeutig ist, auch wenn der statistisch nicht signifikante Koeffizient im neun Länder-Test ein negatives Vorzeichen trägt.

Staatliche Regulierung übte trotz extrem unterschiedlicher Regulierungsniveaus keinen signifikanten Einfluss auf die Verteilung der Höhe Direktinvestitionsströme in diese Ländergruppe im Untersuchungszeitraum aus. Das politisch-ökonomische Länderrisiko hingegen hatte einen hochsignifikanten Einfluss während des Untersuchungszeitraums, was

darauf zurückzuführen ist, dass alle politisch-ökonomisch relativ stabilen slawischen und baltischen Staaten hohe deutsche Direktinvestitionsbestände anziehen konnten, wohingegen die deutschen Direktinvestitionen in den Bürgerkriegsländern Ex-Yugoslawiens, dem politisch labilen Russland und den von potentiellen ethnischen Konflikten bedrohten Nachfolgerepubliken der Sowjetunion hingegen ausblieben oder stagnierten.

5.2.4 Test der Modelle auf Heteroskedastizität

Schliesslich steht noch der Test der Modelle auf Heteroskedastizität aus. Diese liegt vor, wenn die Streuung der Residuen in einer Reihe von Werten der abhängigen Variablen nicht konstant ist.²⁰ Heteroskedastizität verfälscht den Standardfehler des Regressionskoeffizienten und damit die Schätzung des Konfidenzintervalls. Heteroskedastizität kann auch ein Zeichen dafür sein, dass wichtige Variablen in einem Modell fehlen. Aufschluss über das Vorliegen von Hetero- bzw. Homoskedastizität kann ein Residuenplot geben, in dem die Residuen in ihrem Verhältnis zur abhängigen Variable dargestellt werden. Hier sollte eine annähernde Normalverteilung und kein deutlich erkennbares Ballungsmuster der Residuen erkennbar sein.

Abbildung Nr. 4 in Anhang I stellt die Residuenplots für die Modelle A und C dar. Die Verteilung der Residuen entspricht in beiden Modellen nicht einer idealen Normalverteilung, bei der die Residuen eine schlauch- oder bandartige Form aufweisen. Am stärksten scheinen die Annahmen des linearen Regressionsmodell jedoch in Modell C: „Marktfaktoren und Lohnkosten“ verletzt zu sein. Es liegt eine Reihe von „outliers“ vor, die mit zunehmendem Wert der abhängigen Variable eine höhere Standardabweichung der Residuen aufweisen, was auf eine klare Verletzung der Homoskedastizitätsannahme hinweist. Wie der Residuenplot für die Variable WAGE in Abbildung Nr. 4 in Anhang I zeigt ist diese Variable für den Heteroskedastizitätstrend verantwortlich. Der Vorzeichenwechsel der Variablen GDP im Modell kann mit hoher Wahrscheinlichkeit darauf zurückgeführt werden.²¹

Insgesamt könnte dies bedeuten, dass in den Modellen einflussreiche Variablen fehlen, die in der Lage wären, die outlier -Fälle hinreichend zu erklären.

Daher werde ich versuchen diese Schwäche des Modells durch eine nähere analytische Betrachtung der wichtigsten „outlier“ – Phänomene der Analyse auszugleichen.²² Nach

²⁰ vgl. Backhaus/Erichson/Plinke (1996) S. 35

²¹ Dieses Ergebnis bleibt jedoch auch dann unverändert, wenn man die Variable WAGE logarithmiert

²² Dies ist eine Methode zur Verbesserung multivariater Analysen, die u.a. von Tabachnick/Fidell vorgeschlagen wird; vgl. Tabachnick/Fidell (1996) S. 139

Tabachnick/Fidell ist ein „*outlier*“ definiert als eine Fall der extreme Werte annehmen kann, also extreme Residuenwerte und so die statistischen Ergebnisse verzerrt.²³ Diese „im Abseits“ liegenden Fälle können durch eine Untersuchung der Liste der standardisierten Residuen identifiziert werden. Das folgende Kapitel widmet sich der näheren Betrachtung der wichtigsten „*outlier*“-Länder der Analyse.

²³ vgl. Tabachnick/Fidel (1996) S. 65

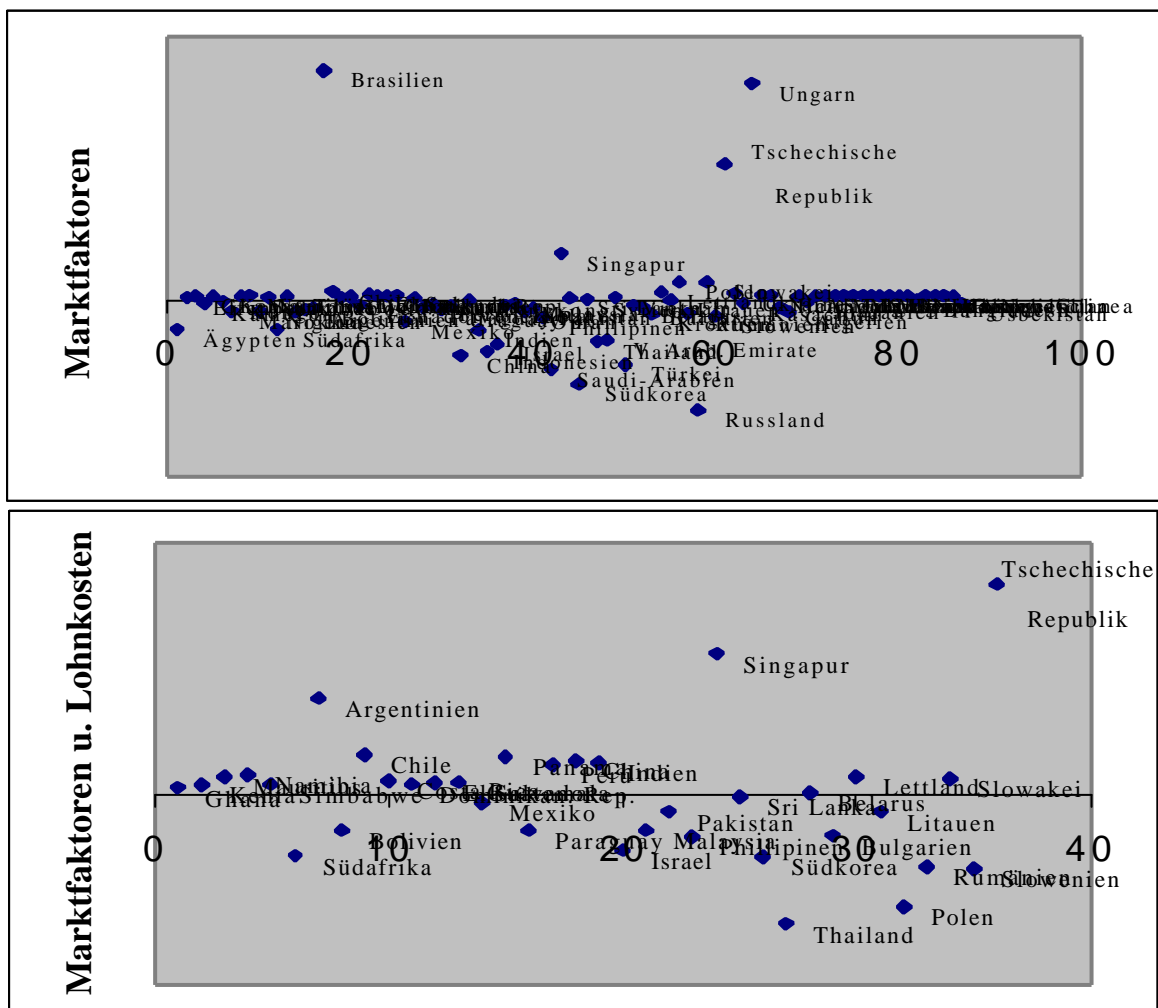
KAPITEL V

LÄNDERSPEZIFISCHE EVIDENZ

6. Aussergewöhnliche Länder bzw. Extremfälle

In diesem Kapitel werde ich aufgrund einer Durchsicht der länderspezifischen Literatur und einer eingehenderen Betrachtung der vorliegenden Daten, die Länder näher untersuchen, die von den Voraussagen der am besten bestätigten Modelle am weitesten, im Sinne von „outliers“, abweichen. Abbildung Nr. 11 zeigt die standardisierten Residuen mit Länderkennzeichnung für das Modell „Marktfaktoren“ (A) und „Marktfaktoren und Lohnkosten“ (C). Aus diesen Darstellungen lassen sich die wichtigsten „outlier“-Fälle für beide Variablenmodelle ablesen, die im folgenden näher auf länderspezifische Faktoren untersucht werden, die deren Abweichung erklären könnten. Die folgenden Erklärungsversuche kommen jedoch über Hypothesencharakter nicht hinaus, wie betont werden muss.

Abbildung Nr 11: Plots der standardisierten Residuen für Modell A: „Marktfaktoren“ und Modell C: „Marktfaktoren und Lohnkosten“



Wie aus Abbildung Nr. 11 hervorgeht, existiert bezüglich des grössten Teils der Residuen für die 87 Beobachtungen des Marktfaktorenmodells eine Normalverteilung und diese nehmen kleine Werte an, was auf eine hohe Prädiktionsqualität des Modells schliessen lässt.

Sechs Länder weichen extrem von den Schätzwerten des Modells ab, davon vier mit einem Zustrom von Direktinvestitionen weit über dem Schätzwert (Brasilien, Tschechische Republik, Ungarn, Singapur) und zwei mit nicht angemessen proportional hohen Werten (Russland, Südkorea).

Bezieht man die Höhe der Lohnkosten auf 37 Länder-Basis mit in das Modell ein, so behält die Verteilung der standardisierten Residuen nicht mehr ihre weitgehende Schlauchform und die Residuen streuen weitaus höher in ihrer Abweichung vom Mittelwert.

Bezüglich der extrem abweichenden Fälle behalten die Tschechische Republik und Singapur ihre „outlier“-Position. Südkoreas Position bleibt im Markt- und Lohnkostenmodell unverändert, zählt aber nicht mehr zu den extremen Abweichungsfällen. Zu den anderen extremen Abweichungsfällen des Marktfaktorenmodells liegen keine Daten vor. Für den Fall Brasiliens lässt sich jedoch vermuten, dass das Land ebenfalls seine „outlier“-Stellung behalten würde, denn dessen im globalen Vergleich relativ hohes Industrielohnniveau (in \$ bzw. SDR – Wert) würde es oberhalb Argentiniens im Modell positionieren.

Damit kristallisieren sich mit Brasilien, der Tschechischen Republik und Singapur drei Fälle heraus, deren überdurchschnittliches Niveau an deutschen Direktinvestitionen sich nur schwerlich ausschliesslich aus einer Kombination von Marktgrösse und relativ niedrigen Lohnkosten erklären lässt. Das gleiche liesse sich für den Fall Ungarns vermuten. Daher werde ich diese insbesondere auch entwicklungspolitisch interessanten Fälle im folgenden kurz eingehender untersuchen, um zu ermitteln inwieweit es sich bei diesen Ländern um „Direktinvestitionsparadiese“ für deutsche Firmen handelt. Zuvor möchte ich jedoch kurz auf die beiden von ihrem Marktpotential her nach unten abweichenden Fälle Russland und Südkorea eingehen.

Russland ist bezüglich des Zuflusses deutscher Direktinvestitionen zu Beginn der neunziger Jahre der extremste „outlier“-Fall, der unterhalb des vom Modell geschätzten Wertes liegt. Trotz des hohen Marktpotentials befriedigte die deutsche Wirtschaft den russischen Markt bis 1996 mehrheitlich über Exporte deren Höhe weitaus über dem üblichen Direktinvestitions/Export-Quotienten liegt. Für diese Zurückhaltung der Investoren können mit grosser Wahrscheinlichkeit vor allem politische Faktoren, wie die instabile politische Situation in Russland in der Umbruchphase während des Untersuchungszeitraumes

verantwortlich gemacht werden. So nahm Russland beispielsweise 1994 nur den achtundneunzigsten Rang von 135 berücksichtigten Ländern im *Country Credit Rating* politischer und ökonomischer Länderrisiken des *Institutional Investor* ein.

Darüber hinaus ist für den Untersuchungszeitraum ein gewisser *time lag* für Russland zu konstatieren, dass seinen Markt erst einige Jahre später als die anderen Mittel- und Osteuropäischen Reformländer wie etwa der Vorreiter Ungarn den ausländischen Investoren öffnete.

Im Falle von *Südkorea* könnte das am Marktpotential gemessen niedrige Niveau deutscher Direktinvestitionen, damit zusammenhängen, dass dieses Land selbst über eine an der Produktivität gemessen hohe Wettbewerbsfähigkeit in einigen der klassischen deutschen Direktinvestitionsbranchen besitzt und über multinationalen Unternehmen mit starken *ownership specific advantages* verfügt, beispielsweise neuerdings in der Automobilindustrie und sich noch beschränkt gegenüber ausländischen Direktinvestitionen abschottet, wie der Wert „drei“ in der Kategorisierung des *Index of Economic Freedom* suggeriert.

6.1 Brasilien: Erneuter FDI-Magnet in den neunziger Jahren aufgrund konsequenter Liberalisierungspolitik

Brasilien weist bezogen auf seinen grossen Binnenmarkt mit einem Volumen von 688 Mrd US-\$ im Jahr 1995 und deutschen Importen in Höhe von über 3 Mrd US-\$ im Jahr 1994 und seiner dominanten Rolle im MERCOSUR die grösste Diskrepanz zum Schätzwert des Marktmodells auf. Die Zunahme der deutschen Direktinvestitionsbestände im Spitzenreiter-Land Brasilien liegt somit weit über dem Erwartungswert, den das Variablenmodell produziert. Das ausserordentlich hohe, *via* FDI finanzierte Engagement deutscher Firmen in Brasilien in der ersten Hälfte der neunziger Jahre kann zum Teil durch die historische Entwicklung deutscher Direktinvestitionen in Brasilien erklärt werden.

Brasilien ist seit vielen Jahren das bevorzugte Investitionsland deutscher Firmen in der Dritten Welt. Bereits 1979 verfügte das Land über deutsche Direktinvestitionsbestände in Höhe von 4,97 Mrd DM, die sich dann in den achtziger Jahren bis zum Jahr 1989 auf 9,67 Mrd DM verdoppelten. Von 1989 nach 1990, dem Basisjahr des Untersuchungszeitraums sackten die Bestände dann aufgrund eines katastrophalen Investitionsklimas und galoppierender Hyperinflation von rund 1700% p.a. im Jahr 1989 auf 6,5 Mrd DM ab¹. Der Anstieg der deutschen Direktinvestitionsbestände im Zeitraum von 1990-1996 stellte daher zum Teil eine

¹ vgl. Töbelmann (1992) S. 268, Deutsche Bundesbank (1992)

Rückkehr zum ursprünglichen Niveau dar und nicht eine Welle vermehrten Engagements deutscher Firmen. Dies belegen auch die Fallzahlen neuer Engagements deutscher Firmen von 1990 bis 1997 der „Unternehmensdatenbank Globalisierung“ des RWI. Hier rangiert Brasilien in der Gruppe der Entwicklungsländer nur auf Rang vier hinter China, Indien und Südkorea.²

Auf der anderen Seite ist die Revitalisierung der deutschen Direktinvestitionsströme nach Brasilien auf die konsequente neoliberale Reformpolitik der Regierung Präsident Collor de Mellos zurückzuführen, der im März 1990 die Amtsgeschäfte übernahm. Diese Politik wurde im folgenden auch von dessen Nachfolgern im Amt Itamar Franco und Henrique Fernando Cardoso fortgeführt.

Brasilien erreichte im Jahr 1990 die Talsohle einer zehn Jahre andauernden Wirtschaftskrise, die wohl zu den schwersten in der Geschichte des Landes zählte. Im Zuge der Krise gewannen nationalistische Kräfte zunehmend an Boden, was eine reservierte bis feindliche Haltung gegenüber ausländischen Investoren bewirkte. Dieses Investitionsklima führte bereits ab 1986 dazu, dass die ausländischen Unternehmen ihre Gewinne verstärkt in die Mutterländer transferierten und kaum noch reinvestierten.³ Im Jahr 1990 verfügte die neugewählte Regierung im Kampf gegen die Inflation dann eine Einfrierung aller Bankguthaben ab einem bestimmten Betrag, was zum grössten Rückgang der Industrieproduktion seit zehn Jahren führte. Dies erklärt den im Vergleich zu den Vorjahren extrem niedrigen Direktinvestitionsbestand deutscher Firmen in Brasilien im Jahr 1990.

In den folgenden Jahren setzte dann jedoch eine positive Entwicklung ein, die Brasilien wieder auf Wachstumskurs brachte und auch deutsche Investoren wieder zu verstärktem Engagement bewegte. Die Inflation konnte auf ein erträgliches Mass abgesenkt werden, Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse wurden drastisch gesenkt und der intraregionale Handel durch Gründung des MERCOSUR im Jahr 1991 weitgehend liberalisiert. Die Staatsbetriebe wurden teilweise oder ganz privatisiert, was Chancen für ausländische Investoren eröffnete und die einst staatlich festgesetzten Preise wurden weitgehend freigegeben. Darüber hinaus nahm die Regierung Collor de Mello eine neue, veränderte Haltung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen ein und baute bestehende Diskriminierungen des Auslandskapitals ab. Damit konnten diejenigen Standortbedingungen wieder zum Tragen kommen, die Brasilien zu einem der attraktivsten Standorte für deutsche Direktinvestitionen gemacht hatten, auch wenn diese ihre Struktur änderten.

Neben dem grossen aufnahmefähigen Inlandsmarkt zeichnet sich der Investitionsstandort Brasilien durch seinen Rohstoffreichtum, einen relativ hohen Industrialisierungsgrad, eine

² vgl. RWI (1998)

relativ gute Infrastruktur und das reichlich vorhandene Potential an Arbeitskräften aus, deren Löhne immer noch weit unter denen der Industrieländer liegen. Diese Standortbedingungen ermöglichten deutschen Unternehmen in Brasilien über Jahre hinweg die Erzielung hoher Gewinne.⁴

Bezüglich des politisch-ökonomischen Länderrisikos nahm Brasilien in der Mitte des Untersuchungszeitraums im *Ranking* des *Institutional Investor* eine hintere Position ein, was auf die latente makroökonomische Krisenanfälligkeit des Landes zurückzuführen ist, wie sich während des Untersuchungszeitraums insbesondere 1994 herausstellte, als der von der mexikanischen Peso-Krise ausgelöste „Tequila-Effekt“ als „Caipirinha-Effekt“ auch auf die brasilianische Wirtschaft übergriff.⁵ Darüber hinaus ist die Wahrscheinlichkeit für Arbeitsunruhen und Streiks in Brasilien relativ hoch, insbesondere im Vergleich mit den ostasiatischen Schwellenländern, was angesichts des hohen Investitionsniveaus ebenfalls überrascht. Im 48 Länder umfassenden *Ranking* des *World Competitiveness Report* nahm die streikgewohnte brasilianische Ökonomie lediglich Rang Nummer vierzig in Bezug auf Arbeitsunruhen ein.⁶

Zur genauen Höhe der Löhne in Brasilien und zur Variable WAGE der Untersuchung liegen keine verlässlichen Angaben vor u. a. aufgrund der hohen Inflationsraten. Der gesetzliche Mindestlohn pro Monat von dem ein Grossteil der Bevölkerung in Brasilien sein ärmliches Einkommen bestreitet, betrug 1992 umgerechnet ca. 100 DM.⁷ Ausländische Firmen zahlen Produktivitätsüberlegungen folgend jedoch allgemein höhere Löhne und geben Grundnahrungsmittel zum Erhalt der Arbeitskraft und zur Steigerung der Produktivität der Beschäftigten aus. Dennoch bleibt die allgemeine Produktivität der brasilianischen Arbeitskräfte weit hinter der in den Schwellenländern Südasiens und Mittel- und Osteuropa zurück.⁸ Dies führte zu einem Verlust an Lohnstückkostenvorteilen in vielen Branchen und der Schliessung von Produktionsstätten.⁹ Die niedrige Produktivität spiegelt sich auch in dem relativ niedrigen Bildungsniveau¹⁰ und den geringen F&E-Ausgaben der

³ vgl. Töbelmann (1992) S. 268

⁴ vgl. Töbelmann (1992) S. 270

⁵ dies lässt sich Anfang der neunziger Jahre auch deutlich an den Indikatoren Inflationsrate, Haushaltsdefizit, Auslandsverschuldung und Schuldendienst sowie Wechselkursschwankungen ablesen, vgl. Nunnenkamp, Funke, Schweickert (1992) S. 54

⁶ Vgl. Nunnenkamp/ Funke/Schweickert (1992) S. 64 ; World Economic Forum (1995) S. 72

⁷ vgl. Töbelmann (1992) S. 270

⁸ vgl. World Economic Forum (1995) S. 612

⁹ vgl. Nunnenkamp/Funke/Schweickert (1992) S. 63, Der Spiegel (1996) Nr. 40, S. 136

¹⁰ bezüglich der Bildungsvariablen SKLAB liegt Brasilien mit einem Anteil von lediglich 33,5% der Personen einer Alterskohorte mit Sekundärschulbildung weit unter dem Durchschnitt aller Schwellen- und Entwicklungsländer

Firmen wieder.¹¹ Zwar stieg die Produktivität im Untersuchungszeitraum katalysiert durch den Zustrom von FDI wieder an, jedoch war dies einer Studie der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika CEPAL zufolge hauptsächlich auf die Ablösung von einheimischen Zulieferfirmen durch externe Lieferanten zurückzuführen.¹²

Das Regulierungsniveau Brasiliens zählt zu den höchsten im Schwellen- und Entwicklungsländervergleich: Zwar sind ein soziales Netz und wohlfahrtsstaatliche Kompensationsmechanismen wie in den Industrieländern praktisch nicht vorhanden, jedoch verfügt das Land über relativ streng überwachte, hohe arbeitsrechtliche Standards: Neben einer gesetzlich festgeschriebenen vierzig Stunden – Woche ist die Schichtarbeit auf sechs Stunden Dauer begrenzt, Mütter erhalten einen viermonatigen Schwangerschaftsurlaub. Darüber hinaus sind die Unternehmen verpflichtet einen Jahresurlaub von 30 Tagen, Urlaubsgeld, ein dreizehntes Monatsgehalt, Überstundenzuschläge, Nachtzuschläge und Lohnzuschläge für Kinder unter 14 Jahren zu zahlen.¹³ Hierin sehen Autoren wie Nunnenkamp/Funke/Schweickert und Johnson/Sheehy ein eindeutiges Investitionshemmnis, was die Lohnstückkosten weiter ansteigen lässt.¹⁴ Viele Unternehmen mit nationalem ebenso wie mit ausländischem Kapital versuchten daher in den neunziger Jahren die Produktivität durch eine Strategie aus Stellenabbau und *outsourcing* zu steigern. Durch die Abdrängung arbeitsintensiver Produktionsschritte in den informellen Arbeitsmarkt fanden die Unternehmen so einen Weg die arbeitsrechtliche staatliche Regulierung zu umgehen und die Instrumente staatlicher und gewerkschaftlicher Politik auszuhebeln. Dies führte nach einer Studie des brasilianischen Arbeitsministeriums dazu, dass trotz formell hoher Arbeitsstandards im Jahr 1996 mit 56,9% die absolute Mehrheit der arbeitenden Bevölkerung Brasiliens im informellen Sektor ohne jeglichen gewerkschaftlichen und arbeitsrechtlichen Schutz tätig war.¹⁵

Neben hohen arbeitsrechtlichen Regulierungen bestehen dem *Index of Economic Freedom* zufolge in Brasilien hohe ökologische, Konsumenten- und Gesundheitsschutz sowie finanzielle Regulierungen, die die Geschäftstätigkeit der Unternehmen einengen.¹⁶ Das Steuerniveau wird vom Index of Economic Freedom in Brasilien ebenfalls als hoch eingeschätzt. Dies gilt insbesondere für die Körperschaftssteuern, wo sich der

¹¹ Vgl. World Economic Forum (1995) S. 72; Nunnenkamp/Funke/Schweickert (1992) S. 63

¹² vgl. Calcagnotto (1998) S. 506

¹³ vgl. Töbelmann (1992) S. 286

¹⁴ vgl. Nunnenkamp/Funke/Schweickert (1992) S. 63, Johnson/Sheehy (1996) S. 80

¹⁵ vgl. Calcagnotto (1998) S. 510

¹⁶ vgl. Johnson/Sheehy (1996) S. 80

Spitzensteuersatz 1995 auf insgesamt 43% belief.¹⁷ Auch das Mass an Protektionismus, wird trotz weitreichender Liberalisierungsmassnahmen¹⁸ vom Index als hoch eingestuft, wohingegen die Regulierung ausländischer Direktinvestitionen, laut Index ein moderates Niveau erreicht hat und sich Restriktionen für den Zugang ausländischen Kapitals auf wenige Sektoren beschränken.

Alle diese Nicht-Marktfaktoren zusammenfassend ermitteln die Forscher des *World Economic Forum* nach gewichteter Zusammenrechnung ihrer 300 Indikatoren für Brasilien eine extrem niedrige Wettbewerbsfähigkeit des Standortes, der von seiner Attraktivität her, weit hinter einer Reihe von am Pro-Kopf Einkommen gemessen ärmeren Ländern wie Peru, Ägypten oder China liegt.

Wenn die Argumente der Standortwettbewerbstheoretiker für Brasilien versagen, wie kann die Höhe des Zustroms an deutschen Direktinvestitionen im Untersuchungszeitraum über Marktfaktoren hinaus dann erklärt werden? Von der Branchenstruktur her, handelt es sich bei den in Brasilien investierenden deutschen Unternehmen mehrheitlich um kapitalintensive Branchen. Dies legt die Überprüfung einer von Nunnenkamp/Agarwal für ganz Lateinamerika formulierten Hypothese nahe, wonach das hohe Niveau der deutschen Direktinvestitionen auf pfadabhängige Folgeinvestitionen mit kapitalintensiver Produktionstechnologie zurückzuführen ist, die den aufgrund der Lohn und Produktivitätsentwicklung relativ teurer gewordenen Faktor Arbeit substituieren sollen.¹⁹ Ein Vergleich der Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Brasilien im Untersuchungszeitraum in monetärer Grösse und Beschäftigtenzahl bestätigt diese Hypothese eindrucksvoll.

Während sich die Direktinvestitionen in Brasilien von 1990 bis 1996 mehr als verdoppelten ging die Anzahl der Beschäftigten in Unternehmen mit deutscher Beteiligung in Brasilien um 64% zurück.²⁰ Diese Tendenz galt jedoch nicht ausschliesslich für deutsche *Multinationals* sondern für das Wachstumsmuster der gesamten brasilianischen Volkswirtschaft in den neunziger Jahren.²¹

¹⁷ vgl. Johnson/Sheehy (1996) S. 79

¹⁸ Das durchschnittliche Zollniveau wurde von 32,2% im Jahre 1990 auf 12,5% im Jahre 1995 gesenkt, vgl. Calcagnotto (1998) S. 505

¹⁹ vgl. Nunnenkamp/Agarwal (1993) S. 27

²⁰ vgl. Deutsche Bundesbank (1998), (1993)

²¹ vgl. Calcagnotto (1998) S. 507

6.2 Singapur: Attraktivität für exportorientierte Direktinvestitionen im Zuge des vermeintlichen *East Asian Miracle*

Der kleine ostasiatische Stadtstaat *Singapur*, mit einer Bevölkerung von lediglich drei Millionen Menschen, verzeichnete im Untersuchungszeitraum einen Zuwachs deutscher Direktinvestitionsbestände in Höhe von 2,4 Mrd DM was einer Steigerung gegenüber dem Basisjahr 1990 von 191% entspricht. Damit ist Singapur abgesehen von den karibischen *off-shore* Finanzzentren das Land, das die höchsten deutschen Direktinvestitionen pro Kopf anzieht und abgesehen von den fortgeschrittenen mittel- und osteuropäischen Ländern auch das Land mit dem höchsten deutschen FDI-Zustrom, gemessen am Bruttoinlandsprodukt in der Gruppe der Länder des Südens. Diese Basisdaten weisen bereits darauf hin, dass Marktfaktoren und die damit verbundenen Motive der Markterschliessung und Marktsicherung den hohen Zustrom an deutschen Direktinvestitionen nach Singapur kaum ausreichend erklären können.

Gemessen an der Landesgrösse verfügt das Land jedoch über einen extrem aufnahmefähigen Binnenmarkt. Singapur erreichte durch einen rapiden Wachstumsprozess ab Ende der fünfziger Jahre ein BIP von 83,7 Mrd \$ im Jahr 1995, was die Weltbank dazu bewegte das Land als eines der Paradebeispiele des *East Asian Miracle* zu bezeichnen. Durch seine Mitgliedschaft im ASEAN Free Trade Agreement ist Singapur ausserdem an einen grossen, schnell wachsenden Regionalmarkt angeschlossen. Der rapide Entwicklungsprozess des Landes, der auf einer Strategie exportorientierter Industrialisierung aufbaute, beruhte massgeblich auf dem Engagement multinationaler Unternehmen, auf die sich die Ökonomie Singapurs stützt, wie kein anderes Land der Welt.²² Dies ermöglichte es dem Land innerhalb von nur drei Dekaden vom Niedriglohnproduzenten arbeitsintensiver Güter, bei zunehmendem Lohnniveau zum *High Tech*-Produzenten kapitalintensiver Güter aufzusteigen.

Der Schätzwert des Modells „Marktfaktoren“ für Singapur liegt weit unter dem realen Niveau an deutschen Direktinvestitionen in dem Land, was auf einen hohen Anteil von exportorientiertem *efficiency-seeking FDI* hinweist. Die Höhe der Löhne in Singapur zählt jedoch zu den höchsten in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer, auch im direkten Vergleich mit den anderen südostasiatischen Tigerstaaten, denn die

²² vgl. Lall (1997) S. 417, Bercuson (1995) S. 38: Im Jahr 1991 gingen 84% der Produktion zurück auf Unternehmen in ausländischem Besitz und Joint Ventures in denen Ausländer die Mehrheit der Anteile hielten.

Produktivitätssteigerung in dem Musterstaat ging mit einem rapiden Anstieg der Löhne in den neunziger Jahren einher. Von 1989 bis 1995 stiegen die durchschnittlichen Monatslöhne im verarbeitenden Gewerbe wechsellkursbereinigt um fast 50 Prozent an.²³ Dies führt dazu dass auch das „Marktfaktoren und Lohnkosten“- Modell den hohen Zustrom von deutschen Direktinvestitionen nach Singapur nicht erklären kann und stellt die Generalisierbarkeit der Lohnkostenhypothese stark in Frage.

Eine annäherungsweise Erklärung des extrem hohen Niveaus des Engagements deutscher Firmen in Singapur verlangt demnach nach der Berücksichtigung weiterer Einflussfaktoren.

Politisch und ökonomisch zählt das Land zu den stabilsten der Region. Streiks stellen eine absolute Ausnahme dar.

Der entscheidende Schlüssel für die extrem hohe Wettbewerbsfähigkeit des Landes bei Exporten ist in der Qualifikation und Produktivität der Arbeitskräfte zu suchen. Dies ist nicht zuletzt auf eine aktive Rolle des Staates in diesem Bereich zurückzuführen, der auf die Bedürfnisse der multinationalen Unternehmen zugeschnitten, massiv im Bildungsbereich investierte.²⁴ Dies geht konform mit dem gesellschaftlich tief verwurzelten konfuzianischen Bildungsideal in Singapur.²⁵ Allgemein wird den vielfach beschworenen konfuzianischen Werten wie Zusammenhalt, Fleiss, Disziplin und Konfliktaversion von einigen Autoren ein positiver Einfluss auf die Produktivität der ostasiatischen Arbeitskräfte nachgesagt.²⁶ So rangiert Singapur bezüglich des Faktors Humankapital in der Bewertung des *World Competitiveness Report* während des gesamten Untersuchungszeitraums an erster Position noch vor den OECD-Staaten.²⁷ Der Staat in Singapur engagierte sich darüber hinaus in den neunziger Jahren stark in der Förderung von F&E – Aktivitäten, was zusammengenommen zu einem starken Anstieg der Produktivität in der ersten Hälfte der neunziger Jahre führte.²⁸ Darüber hinaus verfügt das Land über eine exzellente Infrastruktur, die zu den besten in der Welt zählt.

Das allgemeine staatliche Regulierungsniveau ist ebenfalls sehr niedrig. Es bestehen kaum protektionistische Handelsbarrieren und Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen.

Arbeitsrechtliche, soziale und ökologische Regulierung haben ebenfalls ein extrem niedriges Niveau, was dazu führt dass Singapur bezüglich der Bewertung der „ökonomischen Freiheit

²³ Eigene Berechnung, Quellen: United Nations (1997), International Monetary Fund (1998)

²⁴ Dies wird nur unzureichend von der Bildungs-Variablen SKLAB meiner Analyse berücksichtigt, derzufolge

Singapur nur auf Platz 21 rangiert.

²⁵ vgl. Song (1992) S. 256

²⁶ vgl. Härtel/Jungnickel (1996) S. 185

²⁷ vgl. World Economic Forum (1995) S. 271

in der Welt“ des *Index of Economic Freedom* den zweiten Rang einnahm. Das Niveau von Einkommens- und Körperschaftssteuern ist mit dem Wert drei relativ hoch, allerdings existieren selektive Steuervergünstigungen für multinationale Unternehmen in bestimmten Branchen.²⁹

Desweiteren wird die Attraktivität Singapurs als Standort für exportorientiertes FDI durch die zentrale Stellung des Landes in einem regional arbeitsteiligen Produktionsnetzwerk, dem „*Johor Batam-Wachstumsdreieck*“ mit Indonesien und Malaysia begünstigt, das die einzelnen Länder über intra-regionalen Handel eng miteinander verbindet und Exportmöglichkeiten in den gesamten ostasiatischen Wirtschaftsraum eröffnet.³⁰

Der Staat nahm bei der Schaffung dieser Standortbedingungen eine zentrale Rolle ein. Durch eine aktive Industriepolitik unter der Strategie des *industrial targeting*, wurden gezielt bestimmte aussichtsreiche, zukunftsfähige Branchen mit einer hohen industriellen Wertschöpfungsquote gefördert, unter dem Einsatz der Ressourcen multinationaler Unternehmen, denen hohe Anreize für Direktinvestitionen in bestimmten Wirtschaftszweigen gewährt wurden.³¹

Diese Entwicklung Singapurs im Sinne eines neuartigen „Standortwunders“ im Zuge der Globalisierung zu interpretieren, könnte sich jedoch durchaus als vorschneller Trugschluss erweisen, denn das Produktivitätsniveau des Landes liegt immer noch unter dem der westlichen Industriestaaten und für Effizienzsteigerungen lassen sich nach Ansicht einiger Autoren wenig Belege finden. Vielmehr verfügte Singapur der Meinung eines alternativen Erklärungskonzepts zufolge schon immer über eine relativ hohe Produktivität und das Problem bestand vielmehr in einem Mangel eines hohen Bestands an Kapital und qualifizierten Arbeitskräften, der in den letzten Jahren aufgebaut werden konnte.³²

6.3 Ungarn und die Tschechische Republik: Geographisch nahegelegene, kostengünstige EU-Aspiranten

Ungarn und die *Tschechische Republik* weisen ebenfalls einen weitaus höheren Zustrom an deutschen Direktinvestitionen auf, als dies aufgrund der Marktgröße der beiden Länder und der bilateralen Handelsbeziehungen zu erwarten wäre. Prozentual an der Marktgröße (in BIP)

²⁸ vgl. World Economic Forum (1995) S. 273

²⁹ vgl. Bercuson (1995) S. 15

³⁰ vgl. Bercuson (1995) S. 14

³¹ vgl. Lall (1997) S. 417

³² vgl. Krugman (1996) S. 194

gemessen konnten die beiden Länder den höchsten Zuwachs an deutschen Direktinvestitionsbeständen im Zeitraum von 1990 bis 1996 verzeichnen.

Potentielle Einflussfaktoren, die für diesen hohen Zustrom an deutschem Investitionskapital könnten in der kurzen geographischen Distanz und den relativ niedrigen Lohnkosten, einhergehend mit einem relativ hohen Produktivitätsniveau, begründet liegen.

Die Stundenlöhne in Ungarn und Tschechien können auf ca. 10% der deutschen Lohnkosten veranschlagt werden. Vergleicht man die Höhe der tschechischen Löhne jedoch mit dem Niveau seiner Mittel- und Osteuropäischen Nachbarländer, erstaunt es jedoch auch aufgrund der Lohnkostenhöhe, dass dieses Land im Zeitraum von 1990-1996 in Lage war, deutsche Direktinvestitionsbestände in einer Rekordhöhe von 5,1 Mrd DM anzuziehen, obwohl der Markt des Landes gemessen am BIP gerade einmal halb so gross ist wie der seines Nachbarlandes *Polen* und höhere Lohnkosten aufweist als dieses. Das gleiche gilt für Ungarn, dass über die höchsten industriellen Stundenlöhne in der Region verfügt.³³ Eine mögliche Erklärung hierfür könnte neben politischen Faktoren in der Produktivitätsentwicklung liegen. Die Produktivität in beiden Ländern liegt zwar immer noch erheblich unter der in Deutschland und anderen Industrieländern, allerdings erlebten beide Länder zu Beginn der neunziger Jahre einen enormen Anstieg der Gesamtproduktivität.³⁴ Darüber hinaus verfügen beide Länder über eine grosse Zahl gut ausgebildeter Arbeitskräfte und rangieren bezüglich dieses Wettbewerbsfaktors vor Polen und den anderen mittel- und osteuropäischen Transformationsökonomien, ebenso wie vor den meisten übrigen Schwellenländern und einigen Industrieländern.³⁵

Die im Vergleich zu Deutschland niedrigere Produktivität kann ausserdem teilweise durch längere durchschnittliche Arbeitszeiten, längere Maschinenlaufzeiten, geringere Kosten von Rohstoffen und eine moderate steuerliche Belastung von Direktinvestitionen kompensiert werden, sodass in Ungarn und der Tschechischen Republik gegenüber Westdeutschland Kostenvorteile zwischen 50 und 60% erreicht werden können.³⁶

Die räumliche Nähe der beiden Länder zur Bundesrepublik ermöglicht zudem deren Einbindung in *just in time* Produktions- und Absatzstrategien für den europäischen Binnenmarkt und sorgt dafür dass Lohnkostenvorteile nicht durch hohe Transport- und andere Transaktionskosten wieder aufgezehrt werden. Für die relativ hohe Bedeutung dieses Faktors spricht die Tatsache, dass das Niveau deutscher Direktinvestitionen in der Region gefolgt von

³³ vgl. Hübner (1998) S. 277

³⁴ vgl. World Economic Forum (1995) S. 105 und S. 153

³⁵ vgl. World Economic Forum (1995) S. 708

³⁶ vgl. Hübner (1998) S. 277

den anderen EU-Ökonomien bei weitem höher ist als das Engagement von Firmen aus den USA und Japan.³⁷

Das staatliche Regulierungsniveau scheint kaum einen negativen Einfluss auf den Zustrom von Direktinvestitionen nach Tschechien und Ungarn zu haben. Das Regulierungsniveau in Ungarn liegt deutlich über dem in Tschechien und anderen MOE-Ländern, was die Direktinvestitionsflüsse in das Land jedoch in keiner Weise behinderte.

Ebenfalls von Bedeutung für das überdurchschnittliche Engagement deutscher Firmen könnte die industrielle Tradition dieser Länder im Gegensatz zu vielen klassischen Entwicklungsländern und die darauf aufbauend relativ gute Infrastruktur, die Beteiligung deutscher Firmen an umfassenden Privatisierungsmassnahmen, sowie die kulturelle Nähe der Länder zu Westeuropa sein.

Weitere entscheidende Bestimmungsgründe für das hohe Niveau von deutschen Direktinvestitionen in den beiden politisch stabilen Ländern sind in den Freihandelsbestimmungen mit der EU im Rahmen der Europa-Abkommen und der politischen Perspektive der beiden Länder auf eine baldige vollberechtigte Aufnahme in die Europäische Union in der ersten Wellen von Aufnahmekandidaten zu suchen.

Das überdurchschnittlich hohe deutsche Investitionsniveau in Tschechien im Untersuchungszeitraum kann mitunter auch durch das massive Engagement einer einzelnen Branche und hier insbesondere eines einzelnen multinationalen Konzerns erklärt werden: 43% aller deutschen Direktinvestitionsbestände im verarbeitenden Gewerbe entfielen 1996 auf die Automobilindustrie. Dies ist massgeblich auf den umfangreichen Einstieg des Volkswagen-Konzerns mit einer 70 prozentigen Beteiligung beim tschechischen Hersteller Skoda und der Gründung einer eigenen Finanzdienstleistungsgesellschaft in Prag zurückzuführen.³⁸ Zulieferbetriebe wie die Robert Bosch AG folgten dem Konzern in die Tschechische Republik.

Auch in Ungarn, wo unter anderem die Volkswagen-Tochter Audi ein Werk eröffnete, dominiert die Automobilindustrie die deutschen Direktinvestitionsbestände.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Produktion in Ungarn und Tschechien im Vergleich mit der Bundesrepublik wahrscheinlich das ausschlaggebende Motiv für das überdurchschnittlich hohe Engagement der deutschen Wirtschaft war.

³⁷ vgl. Hübner (1998) S. 277

³⁸ vgl. Geschäftsbericht der Volkswagen AG 1997, S. 24

KAPITEL VI

ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE UND SCHLUSSFOLGERUNGEN

Diese Studie hatte die Zielsetzung anhand der theoretischen und empirischen Untersuchung der Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländern einen regional und funktional eng begrenzten Beitrag zur Auflösung des „Globalisierungs-Puzzles“ zu leisten, das die Forschungsagenda und die akademischen Kontroversen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in den neunziger Jahren bestimmt.

Bezüglich des Ausmasses und der Entwicklung der Globalisierung deutscher Firmen *via* Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländer gilt es bestehende, unbegründete Befürchtungen einer Auswanderung der deutschen Wirtschaft mit negativen Auswirkungen auf die Beschäftigung in Deutschland von vornherein zu zerstreuen.

Die Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft in Schwellen- und Entwicklungsländern betragen derzeit lediglich einen Bruchteil eines Prozentes der inländischen Wertschöpfung in der Bundesrepublik und haben daher kaum Auswirkungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland.

Angesichts einer Verdopplung der Direktinvestitionsbestände im Untersuchungszeitraum lässt sich, isoliert betrachtet, ein absoluter Bedeutungszuwachs von Schwellen- und Entwicklungsländern in den Direktinvestitions-Portfolios deutscher Investoren ausmachen. Vergleicht man diese Entwicklung jedoch mit dem Wachstum von deutschem FDI in der EU und anderen Industrieländern sowie mit dem globalen Trend, so lässt sich ein eindeutiger Abkopplungstrend der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer von der Globalisierungsdynamik in diesem Bereich erkennen.

Insbesondere die ärmeren Entwicklungsländer (LDCs) werden zunehmend marginalisiert, was im Fall deutscher Direktinvestitionen durch eine hohe Konzentration auf wenige Länder verstärkt wird.

Die Ergebnisse der empirischen Analyse der vorliegenden Studie zusammenfassend, lässt sich festhalten, dass die Direktinvestitionen deutscher Firmen in Schwellen- und Entwicklungsländern in der ersten Hälfte der neunziger Jahre überwiegend einem bekannten

Muster folgten und von den strategischen Motiven der Exportsicherung und Markterschliessung dominiert wurden.

Die Höhe und Verteilung der deutschen Direktinvestitionsströme wurde primär von der Aufnahmefähigkeit der Zielmärkte für Erzeugnisse der international ausgerichteten kapitalintensiven Branchen der deutschen Wirtschaft: Chemie, Automobil, Maschinenbau und Elektronikindustrie bestimmt.

Zu dem Motiv der Markterschliessung trat in geringerem Masse das Motiv der Rationalisierung durch Ausnutzung relativ niedriger Lohnkosten hinzu, vor allem konzentriert auf die fortgeschrittenen Ökonomien Mittel- und Osteuropas.

Dies erhält den Regierungen von Ländern mit einem grossen aufnahmefähigen Markt einen gewissen regulatorischen Handlungsspielraum gegenüber multinationalen Unternehmen.

Sieht man jedoch von dem Marktpotential eines Landes als Bestimmungsgrund von Direktinvestitionen in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer ab, tritt ein nicht zu vernachlässigender Einfluss der Lohnkosten und von Faktoren der staatlichen Regulierung auf die Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen zum Vorschein.

Die Aussenwirtschaftspolitik sowie die Höhe arbeitsrechtlicher, sozialer und sonstiger Unternehmensregulierung eines Staates übt den Analyseergebnissen zufolge einen signifikanten Einfluss auf den Zustrom von deutschen Direktinvestitionen aus.

Dies führt potentiell zu einem zunehmend eingeschränkten regulatorischen Handlungsspielraum der Regierungen in der Aussenwirtschaftspolitik und in der arbeits- und sozialpolitischen Regulierung der investierenden Unternehmen.

Die empirischen Befunde der Analyse stützen vor allem in bedeutendem Masse die Aussagen der Markterschliessungs- und der Lohnkostenhypothese.

Die Mikro- und Makrotheorien zum Einfluss der Marktgrösse, als auch die Theorien der Stufenfolge von Internationalisierung und des *optimal timing of FDI*, die den theoretischen Zusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen modellieren, können demzufolge einen grossen Teil der Varianz der Höhe des absoluten Wachstums der deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern erklären.

Dies verdeutlicht insbesondere der stark ausgeprägte Parallelzusammenhang zwischen deutschen Exporten und Direktinvestitionen. In welchem Masse deutschem FDI in diesem Zusammenhang eine exportsichernde oder exportsubstituierende Funktion zukommt, lässt

sich aufgrund der Ergebnisse nicht eindeutig bestimmen, auch wenn vieles auf ein komplementäres Verhältnis von Exportsicherung und –substitution hinweist.

Regionale Handelsintegration kann die Attraktivität eines Landes für Direktinvestitionen ebenfalls steigern, was die Hypothesen zu regional realisierbaren Skalenvorteilen und regional integrierter Produktion bestätigt.

Die empirische Evidenz der Studie stützt ebenfalls einseitig die von Pauly/Reich formulierte Hypothese, dass die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen im Ausland im Gegensatz zu denen der amerikanischen *Multinationals* nicht weitgehend dem *outsourcing* gesamter Schlüsselkomponenten der Produktion dienen, sondern überwiegend strategische Knotenpunkte im internationalen Firmennetzwerk darstellen, über die Intra-Firmen-Handelsströme und Dienstleistungen in Richtung der anvisierten Märkte gelenkt werden.³⁹

Von daher lassen sich die Ergebnisse zu deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern nur sehr eingeschränkt im Analogschluss auf andere Industrienationen übertragen und ermöglichen kaum eindeutige Rückschlüsse auf den globalen Trend, wie auch der Vergleich von deutscher und globaler FDI-Entwicklung im Untersuchungszeitraum zeigte.

Das empirische Ergebnis zum Einfluss der Lohnkosten auf die Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer widerlegt eindeutig die Prognosen der moderaten Standortwettbewerbsposition, wonach die Höhe der Industrielöhne für die Standortentscheidungen multinationaler Unternehmen an Bedeutung verloren habe gegenüber anderen Faktoren und bestätigt vielmehr die These Paul Krugmans wonach die Wettbewerbsfähigkeit multinationaler Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern in exportorientierten Industrien in den neunziger Jahren massgeblich von Lohnhöhe bestimmt wurde.⁴⁰

Allerdings ist der lohnkostenbedingte Zustrom von Direktinvestitionen, nicht an die Lohnhöhe an sich, sondern an das Verhältnis von Lohnhöhe und industrieller Produktivitätsentwicklung gekoppelt wie die Beispiele Singapur, Ungarn, Tschechien und Brasilien eindrucksvoll belegen.

Was die weiteren Determinanten der Verteilung von deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern betrifft, so ist die politisch-ökonomische Stabilität eines

³⁹ vgl. Pauly/Reich (1997) S. 17

Landes eine notwendige Bedingung für einen hohen Zustrom von deutschem FDI, wie die Analyseergebnisse zeigen.

Die These von der elementaren Bedeutung des Bildungsniveaus für den Zustrom von Direktinvestitionen in ein Land werden von den Ergebnissen der Untersuchung in gewisser Weise relativiert. Zwar geht von der Höhe des Bildungsniveaus ein positiver Einfluss auf den Zustrom von Direktinvestitionen aus, allerdings kann ein höheres allgemeines Bildungsniveau nicht automatisch in eine höhere industrielle Produktivität und den Zustrom von Direktinvestitionen umgesetzt werden. Dies weist darauf hin, dass neben der Qualität und Ausrichtung des Bildungssystems andere notwendige länderspezifische Bedingungen erfüllt sein müssen, damit der Faktor Bildung eine Wirkung auf FDI entfalten kann.

Der kontraintuitiv positive Einfluss der Höhe des steuerlichen Regulierungsniveaus könnte zum einen auf die vereinfachte Operationalisierung der Steuervariablen TAX zurückzuführen sein, die komplexe juristische Sachverhalte, wie steuerrechtliche Bewertungs- und Abschreibungsregeln oder die Möglichkeiten zur Bildung steuerfreier Rückstellungen nicht erfassen kann.

Sehr viel wahrscheinlicher ist jedoch die Bestätigung der Hypothese, dass multinationale Unternehmen durch die Verrechnung von Transferpreisen im globalen Firmennetzwerk, in die Lage versetzt sind, die Steuerbelastung so zu aufzuspalten, dass die zu versteuernden Gewinne mehrheitlich dort anfallen, wo die Steuerbelastung am geringsten ist.

Dies könnte den Einfluss der Höhe des Steuerniveaus bei Investitionsentscheidungen von vornherein relativieren.

Die Überprüfung der Hypothese vom Standortwettbewerb der Staaten in ihren verschiedenen Ausprägungen, verlangt nach einer sehr differenzierten Betrachtung.

Trifft man die rein theoretische Annahme, dass sich das Aggregat der deutschen Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern in einen markterschliessenden bzw. marktsättigenden Teil und einen über das Marktaufnahmepotential hinausgehenden Teil von „Überschuss-“, oder *surplus*- FDI, der theoretisch exportorientierten Direktinvestitionen

⁴⁰ vgl. Krugman (1997) S. 5

entspricht, einteilen lässt, so lassen sich bezüglich der Beziehung der Staaten im Wettbewerb um Direktinvestitionen zwei unterschiedliche Konstellationen identifizieren.⁴¹

Aufgrund der Ergebnisse der Regressionsanalyse lässt sich vermuten, dass ungefähr die Hälfte der Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Schwellen- und Entwicklungsländern dem ersten, markterschliessenden bzw. marktsättigenden Teil des Aggregats zuzurechnen sind.

Für diesen Teil ist es unrealistisch von einer Staatenkonkurrenz im Sinne eines Nullsummenspiels und veränderten Opportunitätskosten staatlicher Regulierung auszugehen.

Betrachtet man jedoch den Teil des Überschuss- bzw. *surplus*-FDI, der über den Bereich marktsättigender Direktinvestitionen hinausgeht und dem Anteil exportorientierter, rationalisierender Direktinvestitionen entspricht, so ist von einer veränderten Handlungslogik von Firmen und Staaten im Verhältnis zueinander auszugehen, die auch die Konstellation zwischen den Staaten verändert.

Während bei marktbedingtem FDI von einem Nicht-Nullsummenspiel auszugehen ist, befinden sich die Schwellen- und Entwicklungsländer bezüglich der Höhe der Verteilung von deutschem *surplus-FDI* in einem direkten Wettbewerb zueinander.

Dieser Standortwettbewerb der Staaten erfolgt auf der Basis von aussenwirtschaftlicher Öffnung gegenüber regionalen Märkten und dem Weltmarkt, der Faktorausstattung und den Kosten des Faktors Arbeit, gemessen an seiner Produktivität sowie der kostenverursachenden Regulierung des Produktionsprozesses, wie die empirischen Analyseergebnisse nahelegen.

Der Standortwettbewerb der Staaten um deutsches FDI in der Gruppe der Schwellen- und Entwicklungsländer hat demnach einen gemischten Nicht-Nullsummen/Nullsummenspielcharakter.

Diese theoretische Hypothese des Standortwettbewerbs der Staaten um Überschuss- oder *surplus-FDI* kann sowohl von der theoretischen Mikroebene als auch von der Makroebene hergeleitet werden.

⁴¹ Diese rein theoretischen Annahmen haben rein logischen Aussagewert und sind natürlich unrealistisch, weil sich das Aggregat weder in diese Typen einteilen lässt, noch der Überschuss-FDI Teil dem Anteil exportorientierter Direktinvestitionen entsprechen muss. Dennoch eignet sich diese unrealistische, willkürliche Aufspaltung der sozialen Realität zur Bildung theoretischer Hypothesen.

Aus der unternehmensspezifischen Mikroperspektive betrachtet, konzentrieren deutsche Unternehmen nach Verteilung ihrer Direktinvestitionen über die wichtigsten Märkte, gemessen an deren Marktpotential, ihre „Überschuss“-Direktinvestitionen auf diejenigen Schwellen- und Entwicklungsländer, die ihnen die kostengünstigsten Exportbedingungen bieten.

Aus der länderspezifischen Makroperspektive entsteht der Standortwettbewerb der Staaten aus dem nationalen Interesse, über das Marktpotential des eigenen Landes hinaus, *surplus*-FDI anzuziehen, was das Angebot eines Standortpaketes mit komparativen Vorteilen für exportorientierte Direktinvestitionen gegenüber anderen Staaten erfordert.

Diese auf der Basis der empirischen Ergebnisse formulierte theoretische Hypothese, die ich zur Diskussion stelle, bestätigt einerseits die Hypothese vom Standortwettbewerb der Staaten, relativiert sie jedoch zugleich, aufgrund des hohen Anteils markterschliessender deutscher Direktinvestitionen.

Ob der Standortwettbewerb zwischen Schwellen- und Entwicklungsländern um deutsches „Überschuss-FDI“ im Sinne eines Nullsummenspiels allerdings zwingend zu einem sogenannten regulatorischen *race to the bottom* zwischen den Staaten führen muss, ist keineswegs eindeutig.

Die Existenz weitreichender *Exit*- Optionen für multinationale Unternehmen im nationalen Rahmen, im Gastland ihrer Aktivitäten, durch Ausnutzung von *outsourcing* und *subcontracting* – Potentialen sowie die Verrechnung von Transferpreisen, ermöglicht es diesen, die aus staatlicher Regulierung entstehenden Transaktionskosten zu internalisieren, ohne das Gastland zu verlassen. So können die komparativen Standortvorteile eines Landes durch die Teilsubstitution von FDI durch *subcontracting* teilweise trotz relativ hoher staatlicher Regulierung genutzt werden, wie die länderspezifischen Ergebnisse zu Brasilien, Ungarn und der Tschechischen Republik belegen.

Dies führt dazu, dass Schwellen- und Entwicklungsländer allein mit dem Angebot vergleichsweise niedriger Regulierungsstandards mehrheitlich nicht unbedingt in die Lage versetzt sind, die Investitionsentscheidungen multinationaler Unternehmen zu ihren Gunsten zu beeinflussen, sodass ein zwischenstaatliches *race to the bottom* ausbleibt.

Wie die Ergebnisse der vorliegenden Arbeit zeigen, hat sich die Handlungslogik multinationaler Unternehmen im Zuge der globalen politischen und technologischen Veränderungen der vergangenen Jahre in der Weise verändert, dass den Unternehmen in ihrem Verhältnis zu den Regierungen in Schwellen- und Entwicklungsländern neue *Exit*-Optionen zur Umgehung staatlicher Regulierung zur Verfügung stehen.

Dies hat zu einer Veränderung der Opportunitätskosten staatlicher Politik bei *trade off* – Entscheidungen zwischen Unternehmensregulierung und dem Zustrom von exportorientierten Direktinvestitionen geführt.

Forschungsbedarf besteht hier bezüglich der Frage, welche Formen arbeitsrechtlicher, sozialer und ökologischer Regulierung genau *ceteris paribus* einen allgemeinen oder branchenspezifisch hemmenden Einfluss auf Direktinvestitionen in Schwellen und Entwicklungsländern ausüben können.

Für die zukünftige industrielle Entwicklung der Schwellen- und Entwicklungsländer bedeutet dies, dass eine in starkem Masse auf ausländischen Direktinvestitionen basierende Entwicklungsstrategie in einer Transitionsphase zu einem mit sozialen und ökologischen Externalitäten belasteten Wachstumsmuster führen kann, wie etwa das Beispiel des neoliberalen Musterlandes Chile zeigt.

Dennoch ergeben sich für die Schwellen- und Entwicklungsländer kaum Alternativen zu einem auf Industrialisierung basierenden Entwicklungsmuster, auch wenn das Informationszeitalter dieser Ländergruppe eventuell die Ausfüllung einiger Nischen im globalen Dienstleistungsmarkt ermöglicht.

Wie die vorangegangenen Ausführungen gezeigt haben, spricht eine Reihe von Argumenten dafür, multinationale Unternehmen in eine nationale Entwicklungs- und Industrialisierungsstrategie miteinzubeziehen.

Daher lassen sich aufgrund der empirischen Ergebnisse der vorliegenden Studie und den theoretischen Einsichten in das Thema, eine Reihe von Handlungsempfehlungen an die Regierungen von Schwellen- und Entwicklungsländern aussprechen, die die Aussichten auf eine stärkere Partizipation an den Direktinvestitionen deutscher Unternehmen verbessern könnten.

Einen entscheidenden staatlichen Regulierungsbereich ist die Außenwirtschaftspolitik. Hier stellen eine konsequente Liberalisierung des Außenhandels sowie der Abbau von Zöllen und

nichttarifären Importbeschränkungen im industriellen Bereich eine unabdingbare Voraussetzung für den Zustrom von Direktinvestitionen dar. Nur ein hoher Grad an Weltmarktintegration kann die Attraktivität eines Landes als Produktionsstandort im globalen Firmennetzwerk multinationaler Konzerne stärken.

Auch auf der Ebene der Internationalen Beziehungen besteht ein erhebliches Handlungspotential. Enthusiastisch vorangetriebene, krisenresistente regionale Integrationsbestrebungen können Vertrauen bei den Investoren in erweiterte Regionalmärkte aufbauen und Anreize für regional integrierte Produktion schaffen.

Zusätzlich sollten die Schwellen- und Entwicklungsländer versuchen, institutionalisierte Handelsbeziehungen zu den OECD-Ökonomien aufzubauen.

In der Bildungspolitik sollte ein Wandel vollzogen werden, weg von traditionellen auf breite Allgemeinbildung angelegten Konzepten, hin zu dualen Ausbildungssystemen mit Ausrichtung auf neue Technologien, die der funktionalen Ausdifferenzierung des globalen Arbeitsmarktes Rechnung tragen. Hier sollten Regierungen die Investitionen in die Ausbildung ihrer Bevölkerung so konzipieren, dass Qualifikationsprofile geschaffen werden, die komplementär sind zu der von potentiellen Investoren verwendeten Technologie. Dies kann beispielsweise durch eine ausgeprägtere Unternehmensorientierung von Forschungsinstituten und Universitäten erreicht werden.

Eine weitere Bedingung für die Attraktivität eines Standortes für Direktinvestitionen stellt die Schaffung stabiler politischer, rechtlicher und makroökonomischer Rahmenbedingungen dar.

Handlungsempfehlungen zu dem Grad arbeitsrechtlicher und sozialer Regulierung bewegen sich in einem moralischen Dilemma. Auch wenn der Anteil markterschliessender Direktinvestitionen teilweise auf die mögliche Komplementarität von angemessen hohen Standards und einem hohen Zustrom von FDI hinweisen, so können sich nominal hohe Direktinvestitionen unter sehr hohen Regulierungsniveaus jedoch als kapitalintensive „Jobkiller“-Investitionen herausstellen.

Diese Form von FDI privilegiert eine kleine relativ gut ausgebildete Arbeiter-Elite und drängt die Masse unqualifizierter Arbeitskräfte aus dem ersten Arbeitsmarkt in den informellen Sektor ab, wie das Beispiel Brasilien zeigte.

Die Erzwingung hoher Lohnzuwächse, die nicht der Produktivitätsentwicklung angepasst sind, dürften einen vergleichbaren Trend erzeugen.

Dies stellt die Regierungen und Gewerkschaften in den Schwellen- und Entwicklungsländern im Zuge der Globalisierung vor unbehagliche politische Entscheidungen, die eine schwierige Gratwanderung darstellen.

Dennoch bleibt den Kritikern einer auf ausländischen Direktinvestitionen aufbauenden, mit Externalitäten und Lohnungleichheit verbundenen, exportorientierten Industrialisierungsstrategie trotz berechtigter moralischer Bedenken entgegenzuhalten, dass diese Transitionsphase in Richtung Industriestaat möglicherweise den einzigen Weg darstellt, um aktive staatliche Regulierungspotentiale im Sinne einer ökologischen und sozialen Marktwirtschaft für die Zukunft zu erschliessen.

Dieses Argument darf andererseits nicht einseitig dazu missbraucht werden, zu rechtfertigen, dass Staaten ihren gesellschaftlichen Auftrag der sozialen Regulierung der Unternehmenstätigkeit in unverantwortlicher Weise vernachlässigen.

ANHANG I

Abbildung Nr. 1: In der Regressionsanalyse berücksichtigte Regionale Integrationsbündnisse

Name	Mitgliedschaft (1995)	Status/Handelsbestimmungen
UDEAC (Central African Customs and Economic Union)	Kamerun, Zentralafrikanische Republik, Chad, Kongo, Äquatorial-Guinea, Gabun	Gemeinsamer Markt Handel: intern nicht liberalisiert
AFTA (ASEAN Free Trade Agreement)	Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand	Ziel: Freihandelszone bis 2008 intern: immer noch Zölle
ANCOM (Andean Common Market)	Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru, Venezuela	Gemeinsamer Markt, Zollunion Freihandelszone, Eliminierung der Zölle auf fast alle Produkte
CARICOM (Caribbean Community)	Antigua, Bahamas, Barbados, Belize, San Cristobal, Dominica, Grenada, Guyana, Jamaica ...	Gemeinsamer Markt, Zollunion liberalisierter intra-regionaler Handel
MERCOSUR (Mercado Comun del Sur)	Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay (Chile, Bolivien assoziiert)	Gemeinsamer Markt Teil-liberalisierter Handel, extremer Zollabbau bis Ende 1994 Gemeinsamer Markt
GCC (Gulf Cooperation Council)	Bahrain, Kuwait, Oman, Qatar, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate	Freihandelszone
NAFTA (North American Free Trade Agreement)	Kanada, Mexiko, USA	Freihandelszone
Europa-Abkommen mit der Europäischen Union	Polen, Tschechische Republik, Rumänien, Bulgarien, Slowenien, Ungarn	Freihandelsabkommen für industrielle Güter (Ausnahmen für einige sensible Güter) und eine geringe Anzahl an Agrargütern

Abbildung Nr. 2:

Bivariate Regressionsergebnisse für die relative Veränderung der deutschen Direktinvestitionsbestände 1990-1996 (CRFDI9096)

Variable	Regressions-Koeffizient	R-Quadrat	t - Wert	P-Wert	Anz. Beob.
Marktfaktoren					
GDP	0.0076***	0.24	0.61	0.0003	56
GNPCAP	6E-05	0.02	1.88	0.3627	49
POPULATION	0.006	0	0.65	0.519	87
GDPGR	83.29	0.04	-0.28	0.1784	56
RM-Dummy	7.04*	0.05	2.294	0.024	98
TRADE	0.001***	0.28	9.04	<0.0001	98
Faktorbedingte Variablen					
SKLAB	0.006	0.003	0.37	0.7207	49
WAGE	0.0008	0.01	-0.37	0.6167	28
Variablen Staatliche Regulierung					
IMPORTREG	-0.267	0.02	0.01	0.3517	56
TAX	-0.118	0.00	-0.008	0.7609	56
FDIREG	-0.388	0.02	-0.96	0.3224	56
REGULATION	-0.215	0.01	-0.35	0.5592	56
Variablen Länderrisiko & Politische Stabilität					
INSTIV	0.05**	0.12	0.25	0.0115	58

Die Sterne bezeichnen das nominelle Signifikanzniveau einer Variable, gemessen am P-Wert, der aus dem t-Test für den Regressionkoeffizienten berechnet wurde.¹

* - 0,05 >= P > 0,01 – Variable ist signifikant auf dem 0,1% Niveau

** - 0,01 >= P > 0,001 – Variable ist signifikant auf dem 1% Niveau

*** - P <= 0,001 – Variable ist signifikant auf dem 5% Niveau

- P > 0,05 – Variable ist statistisch nicht signifikant

Abbildung Nr. 3: Korrelationsmatrizen für die Variablen der Regressionsanalyse

a) Für alle Variablen der Analyse auf 25 Länder - Basis

Korrelationsmatrix

	GDP	GNPCAP	GDPGR	RM-Variable	WAGE	SKLAB	TRADE	INSTIV	IMPORTREG	TAX	FDIREG	REGULATION
GDP	1.000	.095	.503	-.017	.088	.282	.886	.548	.094	.458	.166	.028
GNPCAP	.095	1.000	.350	.253	.821	.422	.342	.624	-.614	.163	-.546	-.730
GDPGR	.503	.350	1.000	.093	.146	.180	.529	.587	-.203	-.007	-.094	-.361
RM-Variable	-.017	.253	.093	1.000	.014	.058	.062	.413	-.401	-.399	-.290	-.354
WAGE	.088	.821	.146	.014	1.000	.643	.380	.485	-.490	.362	-.489	-.627
SKLAB	.282	.422	.180	.058	.643	1.000	.368	.349	-.116	.235	-.194	-.466
TRADE	.886	.342	.529	.062	.380	.368	1.000	.770	-.106	.476	.033	-.217
INSTIV	.548	.624	.587	.413	.485	.349	.770	1.000	-.359	.227	-.084	-.573
IMPORTREG	.094	-.614	-.203	-.401	-.490	-.116	-.106	-.359	1.000	.208	.518	.441
TAX	.458	.163	-.007	-.399	.362	.235	.476	.227	.208	1.000	.061	-.006
FDIREG	.166	-.546	-.094	-.290	-.489	-.194	.033	-.084	.518	.061	1.000	.538
REGULATION	.028	-.730	-.361	-.354	-.627	-.466	-.217	-.573	.441	-.006	.538	1.000

Fälle wurden für diese Auswertung berücksichtigt.

Fälle wurden wegen fehlender Werte ausgelassen.

¹ vgl. Sachs (1994) S, 188

b) Für acht Variablen auf 79 Länder - Basis

Korrelationsmatrix

	GDP	RM-Variable	TRADE	INSTIV	IMPORTREG	TAX	FDIREG	REGULATION
GDP	1.000	.224	.685	.437	-.072	.081	-.089	-.070
RM-Variable	.224	1.000	.075	.504	-.290	-.302	-.133	-.260
TRADE	.685	.075	1.000	.586	-.323	.090	-.257	-.391
INSTIV	.437	.504	.586	1.000	-.475	-.147	-.301	-.649
IMPORTREG	-.072	-.290	-.323	-.475	1.000	.280	.412	.503
TAX	.081	-.302	.090	-.147	.280	1.000	.100	.141
FDIREG	-.089	-.133	-.257	-.301	.412	.100	1.000	.417
REGULATION	-.070	-.260	-.391	-.649	.503	.141	.417	1.000

79 Fälle wurden für diese Auswertung berücksichtigt.
 19 Fälle wurden wegen fehlender Werte ausgelassen.

Abbildung Nr. 4

Plots der Schätzwerte der abhängigen Variablen CAFDI9096 gegenüber den Residuen für die Modelle „Marktfaktoren“ (A) und „Marktfaktoren und Lohnkosten“ (C) sowie für die Variable WAGE in Modell C

Modell A: Marktfaktoren

Modell C: Marktfaktoren und Lohnkosten

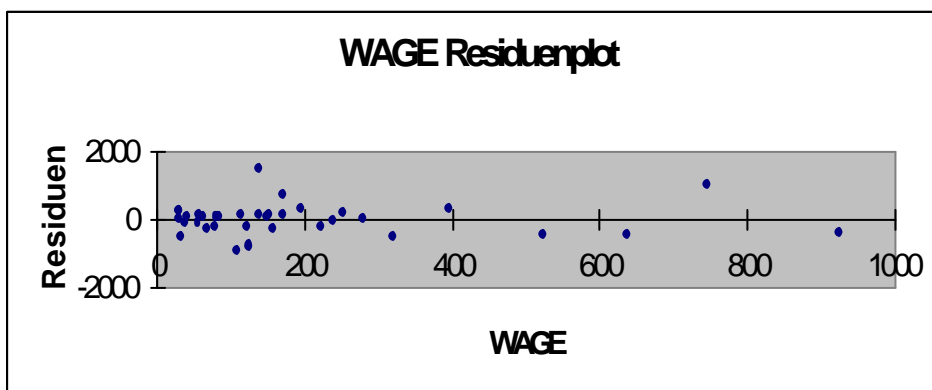
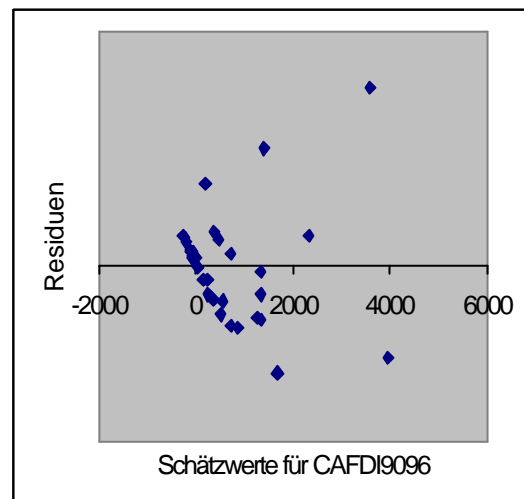
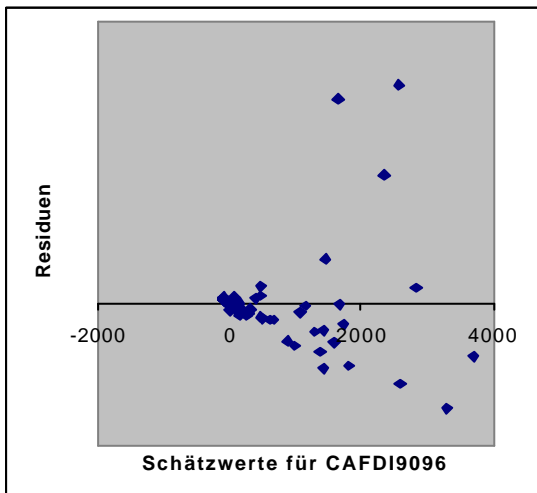


Abbildung Nr. 5: Liste der unabhängigen Variablen

GDP	Bruttoinlandsprodukt für das Jahr 1995 in Millionen US-Dollar, Quelle: World Bank (1997)
GNPCAP	Bruttosozialprodukt pro Kopf in US-Dollar 1995, Quelle: World Bank (1997)
POPULATION	Bevölkerungsgrösse in Mio Einwohnern, 1995, Quelle: World Bank (1997)
GDPGR	Durchschnittliches jährliches Wachstum des Bruttoinlandsprodukts 1990-1995 in Millionen US-Dollar, Quelle: World Bank (1997)
RM- Variable	Dummy-Variable für Mitgliedschaft in Freihandelsarrangements
WAGE	Lohn im verarbeitenden Gewerbe pro Monat in SDR für das Jahr 1992*, Quelle: United Nations Statistical Yearbook 1997, Umrechnung: International Monetary Fund: International Financial Statistics Yearbook 1998
SKLAB	Qualifizierte Arbeitskräfte, Schulbesuch einer Sekundärschule als Prozentsatz der Altersgruppe im Jahr 1993, Quelle: World Bank (1997)
TRADE	Deutsche Exporte in das Zielland, 1994 in Mio US-Dollar, Quelle: International Monetary Fund: Direction of Trade Statistics Yearbook 1995
INSTIV	Institutional Investor Credit Rating 1994, Quelle: Institutional Investor, March 1994
IMPORTREG	Regulierung der Handelspolitik (Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse), multipler Index, Quelle: Index of Economic Freedom (1996)
TAX	Steuern, multipler Index aus: Einkommenssteuerspitzenatz, Steuern auf Durchschnittliches Einkommen, Körperschaftssteuerspitzenatz und sonstigen Steuern, Quelle: Index of Economic Freedom (1996)
FDIREG	Regulierung des Zugangs von ausländischen Direktinvestitionen und Kapital, multipler Index aus: Kodex, Eigentumsbeschränkungen, Beschränkungen für bestimmte Industriesektoren, Landbesitz, Gleichbehandlung, Repatriierung von Gewinnen, lokale Finanzquellen, Quelle: Index of Economic Freedom (1996)
REGULATION	Soziale und ökologische Regulierung der Geschäftstätigkeit: Genehmigungsverfahren, Umwelt-, Gesundheits-, Konsumentensicherheit, Arbeits- und Sozialsstandards, Quelle: Index of Economic Freedom (1996)

* falls für das Jahr 1992 keine verlässlichen Daten vorlagen, wurde auf das Jahr 1991 bzw. 1993 zurückgegriffen

Abbildung Nr. 6:**Liste der Länder/Beobachtungen mit Werten der abhängigen Variablen**

Land	FDI96	CAFDI9096	CRFDI9096
Ägypten	156	-71	-31%
Elfenbeinküste	22	-8	-27%
Ghana	41	41	100%
Kamerun	11	-24	-69%
Kenia	63	63	100%
Kongo	18	4	29%
Marokko	133	46	53%
Mauritius	19	19	100%
Namibia	6	6	100%
Nigeria	76	-77	-50%
Simbabwe	7	-13	-65%
Südafrika	2700	831	44%
Tansania	29	24	480%
Tunesien	109	13	14%
Argentinien	2543	888	54%
Bolivien	6	-1	-14%
Brasilien	13739	7230	111%
Chile	850	656	338%
Costa Rica	36	3	9%
Dominikan. Rep.	12	12	100%
Ecuador	62	28	82%
El Salvador	76	52	217%
Guatemala	89	44	98%
Honduras	3	3	100%
Kolumbien	725	499	221%
Mexiko	3876	1282	49%
Panama	103	-9	-8%
Paraguay	53	45	563%
Peru	53	-6	-10%
Uruguay	103	48	87%
Venezuela	328	209	176%
China	2763	2584	1444%
Hongkong	2676	1646	160%
Indien	1076	701	187%
Indonesien	553	354	178%
Israel	114	98	613%
Libanon	3	3	100%
Malaysia	1514	1096	262%
Oman	2	2	100%
Pakistan	164	118	257%
Phillipinen	373	266	249%
Saudi-Arabien	82	30	58%
Singapur	3667	2408	191%
Sri Lanka	78	9	13%
Südkorea	1276	878	221%
Syrien	153	153	100%
Thailand	934	766	456%
V. Arab. Emirate	110	86	358%
Vietnam	47	47	100%
Türkei	1082 576	506	88%
Zypern	106 79	27	34%

Belarus	19	0	19	100%
Bulgarien	60	0	60	100%
Kroatien	198	0	198	100%
Lettland	60	0	60	100%
Litauen	34	0	34	100%
Polen	3204	24	3180	13250%
Rumänien	210	0	210	100%
Russland	1058	0	1058	100%
Serbien/Montenegro	31	0	31	100%
Slowakei	823	0	823	100%
Slowenien	340	0	340	100%
Tschechische Republik	5112	0	5112	100%
Ukraine	204	0	204	100%
Kasachstan	76	0	76	100%
Ungarn	6242	200	6042	3021%
Nicaragua	0	0	0	0%
Cuba	0	0	0	0%
Haiti	0	0	0	0%
Gabun	0	104	-104	-100%
Algerien	0	92	-92	-100%
Angola	0	0	0	0%
Irak	0	0	0	0%
Libyen	0	579	-579	-100%
Jordanien	0	0	0	0%
Liberia	0	0	0	0%
Senegal	0	0	0	0%
Mali	0	0	0	0%
Togo	0	0	0	0%
Malawi	0	0	0	0%
Burkina Faso	0	0	0	0%
Sierra Leone	0	0	0	0%
Mozambique	0	0	0	0%
Uganda	0	0	0	0%
Swaziland	0	0	0	0%
Benin	0	0	0	0%
Sudan	0	0	0	0%
Afghanistan	0	0	0	0%
Papua Neu-Guinea	0	0	0	0%
Nepal	0	0	0	0%
Bangladesh	0	0	0	0%
Myanmar	0	0	0	0%
Laos	0	0	0	0%
Kambodscha	0	0	0	0%
Nord-Korea	0	0	0	0%
Georgien	0	0	0	0%
Aserbaidjan	0	0	0	0%

ANHANG II

Darstellung des Erhebungsverfahrens und Diskussion der Datenqualität der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank

Die Daten zu den beiden Ausprägungen der abhängigen Variablen der Regressionsanalyse entstammen wie erwähnt der der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank. Diese erscheint jährlich als Beilage zur Zahlungsbilanzstatistik der Bundesrepublik in der Sonderveröffentlichung "Kapitalverflechtung mit dem Ausland"². Es handelt sich hierbei um die umfassendste Statistik zu deutschen Direktinvestitionen im Ausland, die neben einer Aufschlüsselung nach Anlageländern und Wirtschaftszweigen, auch Angaben zu Anzahl der Firmen, Beschäftigten und Umsatz enthält. Die Daten sind jedoch nur mit einer Verzögerungsdauer von zwei Jahren verfügbar, sodass als letztes erfasstes Berichtsjahr Daten für 1996 zur Verfügung standen. Die Statistik enthält für das Jahr 1996 Daten zu 60 Ländern, die als Entwicklungsländer eingestuft werden und 16 Ländern, die die Bezeichnung Reformländer tragen. Dabei finden sich keine Angaben dazu an welchen Beurteilungsmaßstäben sich diese Klassifikation ausrichtet.

Die Qualität der Bundesbankdaten für den Zweck dieser Untersuchung ist jedoch kritisch und sehr differenziert zu beurteilen, wenn man die Methoden der Datenerhebung der Deutschen Bundesbank einer eingehenden Betrachtung unterzieht und fragt, was diese Daten genau messen?

Die Daten der Deutschen Bundesbank basieren auf Bestandsmeldungen von Firmen mit Sitz in Deutschland über ihr Vermögen im Ausland bzw. das „Vermögen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten“, zu denen diese gesetzlich verpflichtet sind.³ Meldepflichtig sind Unternehmen und Privatpersonen, soweit sie am Meldestichtag mehr als 20% der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem Unternehmen im Ausland direkt oder indirekt beispielsweise über eine Holding-Gesellschaft besitzen und das ausländische Unternehmen eine Bilanzsumme von umgerechnet mehr als 1 Mio DM aufweist, oder ein Unternehmen Zweigniederlassungen im Ausland mit einem Bruttobetriebsvermögen von mehr als 1 Mio DM im Ausland unterhält.⁴

Diese Methode der Datenerhebung führt für den Zweck meiner Untersuchung eine systematische Verfälschung oder auf Englisch einen "*bias*" in die Datenbasis ein. Dieser *bias*

² vgl. Deutsche Bundesbank (1992) (1997) (1998)

³ vgl. Aussenwirtschaftsverordnung Paragraph 56 a und b sowie 58 a und b

⁴ vgl. Deutsche Bundesbank (1998) S. 71

äussert sich darin, dass kleine Unternehmen, Beteiligungen oder Zweigniederlassungen unter einer Million DM aus der Datenbasis ausgeklammert werden.

Dieser *bias* wird dadurch verstärkt, dass die Meldefreigrenze für Beteiligungen 1993 von 25 auf 20% gesenkt wurde und diejenige die sich auf die Bilanzsumme der Unternehmen bezieht von 500.000 auf 1 Mio erhöht wurde. Die Vermutung liegt nahe, dass diese Erhebungstechnik sich in beträchtlichem Masse auf die Erfassung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auswirkt und diese somit systematisch unterschätzt. Als Indiz hierfür können die Auslassung einer grossen Anzahl von Entwicklungsländern in der Bestandsstatistik und das Verschwinden einiger Entwicklungsländer aus der Statistik gelten.⁵ Insgesamt wurden durch diese Änderung 2300 Unternehmen im Ausland mit deutscher Beteiligung von der Meldepflicht befreit.⁶

Ein weiterer *bias* der den bereits genannten abermals verstärkt, wurde von der Umwelt in die Daten eingefügt. Die Unternehmen im Ausland melden ihre Bestände bei den deutschen Behörden in der jeweiligen Landeswährung. Allerdings haben eine grosse Zahl von Entwicklungsländern ihre Landeswährungen gegenüber der DM stark abgewertet, was zum einen vernünftige Aussagen über das reale Ausmass der Direktinvestitionen erschwert und zum anderen einige deutsche Firmen in diesen Ländern unter die Meldepflichtgrenze gedrückt haben könnte. Dies führt abermals zu einer systematischen Unterschätzung des Niveaus von Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern.

In der empirischen Analyse Teil werden sich nichtsdestotrotz Ländern, die nicht von der amtlichen Statistik der Deutschen Bundesbank erfasst werden, der Wert Null zugeschrieben.

Ein weiteres Problem, dass die Formulierung von eindeutigen Aussagen zur Höhe von Direktinvestitionen in bestimmten Ländern erschwert ist der Bilanzcharakter der Bundesbankdaten:

Die Daten geben die Bilanz des ausländischen Unternehmens, bzw. den deutschen Anteil daran an. Dabei gelten die Bilanzierungsvorschriften des Sitzlandes, was den Unternehmen in Entwicklungsländern unter Umständen grosse Spielräume einräumen kann. Bei der Berechnung wird zwischen unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen unterschieden. Bei unmittelbaren Direktinvestitionen handelt es sich um direkten Besitz bzw. direkte

⁵ Ein Vergleich der Bestandsstatistike von 1998 zu der von 1992 zeigt, dass folgende Länder vollkommen aus der Berichterstattung herausgenommen wurden: Äthiopien, Madagaskar, Sambia, Senegal, Togo, Gabun, Nicaragua, Irak

⁶ vgl. Hübner (1998) S, 254

Kapitalbeteiligung an Unternehmen, der unter Berücksichtigung folgender Posten berechnet wird:

Auf der Aktiva-Seite:

- Anteile am Nominalkapital (gezeichnetes oder eingefordertes Kapital, Dotationskapital)
- Anteile an Kapital- und Gewinnrücklagen, Jahresüberschüsse, Bilanzgewinn
- Kredite der Kapitaleigner in Deutschland oder mit ihnen verbundener Unternehmen

Auf der Passiva-Seite:

- Anteile an Verlustvorträgen, Jahresfehlbeträgen, Bilanzverluste
- nicht durch Eigenkapital gedeckte Fehlbeträge
- ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital des Beteiligten

Die Summe dieser Komponenten ergibt das unmittelbare Direktinvestitionskapital einer Firma.

Unter mittelbaren Direktinvestitionen versteht man hingegen diejenigen Anteile, die von deutschen Firmen über abhängige Holdinggesellschaften im Ausland gehalten werden. Es handelt sich hierbei also um indirekte Kapitalbeziehungen.

Um mögliche Doppelzählungen zu vermeiden, wird von der Deutschen Bundesbank eine Konsolidierung durchgeführt. Dabei werden die bei den abhängigen Holdinggesellschaften angelegten unmittelbaren Direktinvestitionen von der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen abgezogen.⁷

Die Summe der konsolidierten unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen⁸, als Datenbasis dieser Arbeit, gibt somit das Bild deutscher Direktinvestitionen möglichst vollständig wieder, insofern dies aufgrund der *bias*-Probleme überhaupt möglich ist. Trotzdem bereitet der Bilanzcharakter der Daten für eine empirische Arbeit erhebliche Schwierigkeiten weil keine eindeutigen Aussagen darüber möglich sind, ob Investitionen aufgestockt wurden, oder ein Investitionsabbau stattfand. So bedeutet ein niedrigerer FDI-Wert gegenüber dem Vorjahr nicht unbedingt den Abbau von Investitionen, sondern kann bei einem durchaus höheren Niveau von Neuinvestitionen oder gar dem Aufbau oder Ausbau neuer Produktionsstätten, durch anfallende besonders hohe Abschreibungen oder Verluste

⁷ vgl. Hübner (1998) S, 254

bedingt sein. Obwohl der grösste Teil deutscher Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern auf den produktiven Bereich entfällt und Firmenübernahmen und Zusammenschlüsse noch von untergeordneter Bedeutung sind, ist ein rapider Anstieg der Direktinvestitionen in einem Land nicht *per se* mit dem Aufbau neuer Produktionsstätten gleichzusetzen, sondern kann ebenfalls durch die Übernahme von Anteilen an ausländischen Firmen durch deutsche Firmen oder durch Akquisitionen und Firmenzusammenschlüsse erfolgen. Es ist somit der Kapitaleigentumscharakter an bestimmten Kapitalbeständen der den Kern des Direktinvestitionsbegriffes ausmacht, oder wie Paul Krugman es mit einem Verweis auf eine der frühen Einsichten Charles P. Kindlebergers (1969) formuliert: "foreign direct investment is essentially about transfer of control rather than movement of capital per se" (Krugman 1998, S.8)

Dies führt für die empirische Analyse zu dem Problem, dass Daten und Theorie des Explanandums zu einem erheblichen Masse voneinander abweichen können.⁹

⁸ zum genauen Berechnungsverfahren, vgl. Deutsche Bundesbank (1998) S, 73

⁹ Wenn man daher allgemein der Feststellung Karl Poppers folgt, dass es sich bei der empirischen Basis der objektiven Wissenschaft eher um ein Sumpfland handelt, so bewegt man sich speziell bei der wissenschaftlichen Beschäftigung mit Direktinvestitionen auf der Basis von Daten der Deutschen Bundesbank bis zum Hals im Sumpf steckend.

LITERATURVERZEICHNIS

- Achen, Christopher H. (1982): *Interpreting and Using Regression*, Beverly Hills, SAGE University Paper
- Agarwal, Jamuna P/Gubitz, Andrea/ Nunnenkamp, Peter (1991): *Foreign Direct Investment in Developing Countries - The Case of Germany*, Tübingen, J.C.B. Mohr
- Agarwal, Jamuna P. (1980): *Determinants of Foreign Direct Investment - A Survey*, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Heft 4, S. 739-774
- Backhaus, Klaus/Erichson Bernd/Plinke Wulff (1996): *Multivariate Analysemethoden – Eine anwendungsorientierte Einführung*, Achte verbesserte Auflage, Berlin, Springer
- Bairoch, Paul (1996): *Globalization Myths and Realities: One Century of External Trade and Foreign Investment*, in: Boyer, Robert/Drache, Daniel: *States Against Markets – the limits of globalization*, London, Routledge
- Beck, Ulrich (1997): *Was ist Globalisierung?*, Frankfurt am Main, Suhrkamp
- Bercuson, Kenneth (1995): *Singapore – A Case Study in Rapid Development*, International Monetary Fund, Occasional Paper No. 119, Washington,
- Beyfuss, Jörg (1990): *Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung*, Köln, Deutscher Instituts Verlag
- Braun, Gerhard (1988): *Die Theorie der Direktinvestition*, Köln, Institut für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln
- Brewer, Thomas L. (1993): *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries*, in: Oxelheim, Lars (Hrsg.): *The Global Race for Foreign Direct Investment - Prospects for the Future*, Berlin, Springer-Verlag
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (1997): *Journalisten- Handbuch Entwicklungspolitik 1997/98*, Bonn, Referat für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Calcagnotto, Gilberto (1998): *Globalisierung in Brasilien: Arbeitsproduktivität versus Arbeitsplätze?*, in: *NORD-SÜDaktuell*, 3. Quartal, S. 504-510
- Casson, Mark (1985): *Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise*, in: Buckley, Peter J./Casson, Mark: *The Economic Theory of the Multinational Enterprise*, London
- Caves, Richard (1996): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press
- Cosset, Jean Claude/Roy Jean (1991): *The Determinants of Country Risk Ratings*, in: *Journal of International Business Studies*, First Quarter
- Der Spiegel (1996): *Allein der Markt regiert*, in: Nr. 39, S. 80-95

- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (1998): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1998
- Deutsche Bundesbank (1997): Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, Monatsbericht August 49 (5): S. 63-82
- Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (versch. Jahrgänge): Kapitalverflechtung mit dem Ausland, Statistische Sonderveröffentlichung 10, Mai 1996
- Dicken, Peter (1986): Global Shift – Industrial Change in a Turbulent World, London, Harper & Row
- Döhrn, Roland (1998): Direktinvestitionsströme in Entwicklungsländer, Vortrag gehalten vor dem Entwicklungspolitischen Seminar „Globalisierung und Entwicklungszusammenarbeit“ an der Ruhr-Universität Bochum am 8.6.1998
- Döhrn, Roland (1997): Die "Unternehmensdatenbank Globalisierung": Konzeption und erste Ergebnisse, Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, RWI-Papiere, Nr. 49
- Dülfer, Eberhard (1992): Ziellandwahl bei Direktinvestitionen im Ausland, in: Kumar, Nino/Haussmann Helmut: Handbuch der Internationalen Unternehmenstätigkeit – Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export-, Kooperations- und Niederlassungs-Management, München, Verlag C.H. Beck
- Dunning, John H. (1998a): Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor? In: Journal of International Business Studies, 29, 1, S. 45-66
- Dunning, John H./Narula Rajneesh. (1998b): Foreign Direct Investment and Governments, London, New York, Routledge
- Dunning, John H. (1997a): Governments, Globalization and International Business, Oxford, Oxford University Press
- Dunning, John H./Hamdani, Khalil A. (1997b): The New Globalism and Developing Countries, Tokyo, United Nations University Press
- Dunning, John H. (1993): Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach, in: Dunning, John H. (Hrsg.): The Theory of Transnational Corporations, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 1, London, Routledge
- Dunning, John H. (1990): 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

- Dunning, John H. (1981): Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic developmental approach, in: Weltwirtschaftliches Archiv Nr. 119, Heft 1, S. 30-64
- Ebers, Mark/Gotsch, Wilfried (1995): Institutionenökonomische Theorien der Organisation, in: Kieser, Alfred (Hrsg.): Organisationstheorien, Stuttgart, Kohlhammer
- Elsenhans, Hartmut (1987): Nord-Süd-Beziehungen: Geschichte - Politik - Wirtschaft, Stuttgart, Kohlhammer
- Esser, Klaus u.a. (Hrsg.) (1996): Globaler Wettbewerb und Nationaler Handlungsspielraum – Neue Anforderungen an Wirtschaft, Staat und Gesellschaft, Köln, Weltforum Verlag
- Flassbeck, Heiner (1995): Deutschland - kein Standort für Investitionen? Zum Zusammenhang von Lohnhöhe und Direktinvestitionen, in: WSI-Mitteilungen, Jg. 48, H. 11
- Frieden, Jeffrey A./Rogowski Ronald (1996): The Impact of the International Economy on National Policies: An Analytical Overview, in: Keohane, Robert/Milner, Helen: Internationalisation and Domestic Policies, Cambridge, Cambridge University Press
- Funke, Norbert/Nunnenkamp, Peter/Schweickert, Rainer (1992): Brazil: Another Lost Decade? Domestic Policies and Attractiveness for Foreign Capital, Kiel, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge 188, Juli
- Gill, Stephen/Law, David (1988): The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies, New York, Harvester Wheatsheaf
- Gilpin, Robert (1987): The Political Economy of International Relations, Princeton, Princeton University Press
- Graham, Edward M. (1996): Global Corporations and National Governments, Washington D.C., Institute for International Economics
- Gundlach, Erich/Nunnenkamp, Peter (1996): Falling Behind or Catching Up? Developing Countries in the Era of Globalization, Kieler Diskussionsbeiträge 263, Institut für Weltwirtschaft, Kiel
- Habermas, Jürgen (1998): Jenseits des Nationalstaats? Bemerkungen zu Folgeproblemen der wirtschaftlichen Globalisierung, in: Beck, Ulrich: Die Politik der Globalisierung, Frankfurt, Suhrkamp
- Härtel, Hans/Jungnickel, Rolf (Hrsg.) (1996): Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel - Globalisierung der deutschen Wirtschaft, Baden Baden, Nomos
- Hiemenz, Ulrich/Nunnenkamp, Peter (1991): The International Competitiveness of Developing Countries for Risk Capital, Tübingen, J.C.B. Mohr
- Hirsch, Joachim (1995): Der nationale Wettbewerbsstaat - Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus, Berlin, Edition ID- Archiv

- Hirst, Paul/Thompson Grahame (1996): *Globalization in Question, The International Economy and the Possibilities of Governance*, Cambridge, Polity Press
- Hübner, Kurt (1998): *Der Globalisierungskomplex – Grenzenlose Ökonomie – grenzenlose Politik?*, Berlin, Edition Sigma
- Hymer, Stephen (1993): *On multinational corporations and foreign direct investment*, in: Dunning, John H. : *The Theory of Transnational Corporations*, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 1, London, Routledge
- International Monetary Fund: *World Economic Outlook*, monthly
- Johnson, Bryan T./Sheehy, Thomas P. (1996): *1996 Index of Economic Freedom*, Washington, The Heritage Foundation
- Jungnickel, Rolf (1995): *Foreign Direct Investment, Trade and Employment - The Experience of Germany*, in: OECD: *Foreign Direct Investment, Trade and Employment*, Paris
- Kallen, Paul-Bernhard (1987): *Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Entwicklungsländern – Theoretische Analyse und empirische Befunde*, Frankfurt, Verlag Peter Lang
- Kayser, Gunter u.a. (Hrsg.) (1981): *Deutsche Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern*, München, Weltforum Verlag
- Kennedy, Peter (1996): *A Guide to Econometrics, Fourth Edition*, Oxford, Blackwell Publishers
- King, Gary/Keohane, Robert O./Verba, Sidney (1994): *Designing Social Inquiry – Scientific Inference in Qualitative Research*, Princeton, Princeton University Press
- Krugman, Paul (1998): *FIRE-SALE FDI*, auf: <http://web.mit.edu/krugman/www/FIRESALE.htm>
- Krugman, Paul (1997): *In Praise of Cheap Labor*, in: *Slate – Dismal Scientist*, March 20, auf: <http://web.mit.edu/krugman/www/smokey.html>
- Krugman, Paul (1996): *Der Mythos vom Globalen Wirtschaftskrieg – Eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen*, Frankfurt, Campus Verlag
- Lamparter, Dietmar H. (1997): *Eine Welt für Bier und Chips - Warum Siemens und Warsteiner im Ausland investieren*, in: *ZEIT Punkte*, 1/97
- Langhammer, Rolf J. (1991): *Competition Among Developing Countries for Foreign Investment in the Eighties _ Whom did the OECD-Investors prefer?* in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 127, S. 390-403
- Lall, Sanjaya (1997): *East Asia*, in: Dunning, John H. (Hrsg.): *Governments, Globalization and International Business*, Oxford, Oxford University Press

- Lucas, Robert E. B. (1993): On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia, in: World Development 21(3) S. 391-406
- Martin, Hans-Peter/Schumann Harald (1996): Die Globalisierungsfalle - Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand, Reinbek bei Hamburg, Rowohlt
- Moore, Michael O. (1993): „Determinants of German Manufacturing Direct Investment 1980-1988, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol 129, S. 120-138
- Nunnenkamp, Peter (1998): German Direct Investment in Latin America – Striking Peculiarities, Unfounded Fears, and Neglected Issues, Kiel Working Paper No. 861, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
- Nunnenkamp, Peter/Gundlach, Erich/Agarwal, Jamuna P. (1994): Globalisation of Production and Markets, Tübingen, JCB Mohr
- Nunnenkamp, Peter/Agarwal, Jamuna P. (1993): Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen, Institut für Weltwirtschaft Kiel, Discussion Paper No. 215
- Nunnenkamp, Peter/Funke, Norbert/Schweickert, Rainer (1992): International Capital Flows – Recent Developments, Major Determinants and the position of Brazil in Worldwide Competition for Foreign Capital, Kiel Working Paper No. 509, Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
- Nunnenkamp, Peter (1991): Deutsche Auslandsinvestoren in der Entwicklungsländerfalle?, in: Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 164, Januar
- Oppenländer, Karl Heinrich (1997): Einflussfaktoren der internationalen Standortwahl, in: Macharzina/Oesterle (Hrsg.): Handbuch Internationales Management, Wiesbaden, Gabler
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). (1994): Review of foreign direct investment, Paris
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1995a): Foreign Direct Investment Trade and Employment, Paris
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1995b): Foreign Direct Investment - OECD countries and dynamic economies of Asia and Latin America, Paris
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) (1998): Foreign Direct Investment and Economic Development - Lessons from six emerging economies, Paris
- Perraton, Jonathan/Goldblatt, David/Held, David (1998): Die Globalisierung der Wirtschaft, in: Beck Ulrich (Hrsg.): Politik der Globalisierung, Frankfurt am Main, Suhrkamp
- Plasschaert, Silvain (1994): Transnational Corporations: Transfer Pricing and Taxation, London, Routledge

- Plümper, Thomas (1998): Arbeitslosigkeit, Einkommensungleichheit und De-Industrialisierung Die Debatte über die negativen Effekte der Globalisierung, in: Politische Vierteljahresschrift, März, Heft 1, S, 130-139
- Porter, Michael E. (1993): Nationale Wettbewerbsvorteile, Wien, Ueberreuter
- Rawkins, Paul (1992): The analytics of country reports and checklists, in: Solberg, Ronald L. (ed) Country Risk Analysis, London, Routledge
- Reich, Simon/ Pauly, Louis W. (1997): National structures and multinational corporate behaviour: enduring differences in the age of globalization, in: International Organization, 51,1
- Sachs, Jeffrey D./Warner Andrew (1995): Economic Reform and the Process of Global Integration, Brookings Papers on Economic Activity No. 1, Washington, The Brookings Institution
- Sachs, Lothar (1994): Angewandte Statistik – Anwendung statistischer Methoden, Berlin, Springer-Verlag
- Sangmeister, Hartmut (1996): MERCOSUR: Möglichkeiten und Grenzen der Integration, working paper Nr. 53, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
- Scharpf, Fritz W. (1997): Globalisierung als Beschränkung der Handlungsmöglichkeiten nationalstaatlicher Politik, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung Discussion Paper 97/1, November
- Schoppe, Siegfried G. (Hrsg.) (1992): Kompendium der Internationalen Betriebswirtschaftslehre, München, Oldenbourg Verlag
- Schneider, Friedrich/Frey, Bruno S. (1985): Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment, in: World Development, Vol 13, Nr.2, 161-175
- Shapiro, Harvey D. (1994) Country Credit: Wages of Virtue, in: Institutional Investor, March
- Siebert, Horst (1997): Weltwirtschaft, Stuttgart, UTB für Wissenschaft
- Simon, Jeffrey D. (1992): Political-risk analysis for international banks and multinational enterprises, in: Solberg, Ronald L. (Hrsg.) Country Risk Analysis, London, Routledge
- Shah, Anwar/Slemrod Joel (1991): Do Taxes matter for Foreign Direct Investment?, in: World Bank Economic Review 5(3): S. 473-91
- Song, Du-Yul (1992): Rechtlicher Rahmen und wirtschaftliche Bedingungen in Korea, Hong Kong, Taiwan und Singapur für Beteiligungen und Kooperationen deutscher Unternehmen, in: Kumar, Nino/Haussmann, Helmut (Hrsg.): Handbuch der Internationalen Unternehmenstätigkeit – Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export- Kooperations- und Niederlassungs-Management, München, Verlag C.H. Beck

- Stopford, John/ Strange, Susan. (1993): *Rival States, Rival Firms*, Cambridge, Cambridge University Press
- Sweeny, Richard (1993): *The International Competition for Investment*, in: Oxelheim, Lars (Hrsg.): *The Global Race for Foreign Direct Investment - Prospects for the Future*, Berlin, Springer-Verlag
- Tabachnick, Barbara G./Fidell, Linda S. (1996): *Using Multivariate Statistics, Third Edition*, New York, Harper
- Töbelmann, Peter (1992): *Gesetzlicher Rahmen und wirtschaftliche Bedingungen in Brasilien für Beteiligungen und Kooperationen deutscher Unternehmen*, in: Kumar, Nino/Haussmann, Helmut (Hrsg.): *Handbuch der Internationalen Unternehmenstätigkeit – Erfolgs- und Risikofaktoren, Märkte, Export- Kooperations- und Niederlassungs-Management*, München, Verlag C.H. Beck
- Tüselmann, Heinz-Josef (1998): *Standort Deutschland: German Direct Foreign Investment - Exodus of German Industry and Export of Jobs?* in: *Journal of World Business*, 33(3)
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1998): *World Investment Report 1998 – Trends and Determinants*, New York, UN Publication Offices
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1996): *World Investment Report 1996 – Investment, Trade and International Policy Arrangements*, New York, UN Publication Offices
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). (1995): *World Investment Report 1995 – Transnational Corporations and Competitiveness*, New York, UN Publication Offices
- Venables, Anthony J. (1995): *International Location of Economic Activity - Economic Integration and the location of firms*, in: *American Economic Review* 85, S. 296-300
- Vernon, Raymond (1993): *International Investment and international trade in the product cycle*, in: Dunning, John H.: *The Theory of Transnational Corporations*, United Nations Library on Transnational Corporations, Volume 1, London, Routledge
- Weckwerth, Martin (1998): *Die Handlungsfähigkeit des Staates vor dem Hintergrund der Internationalisierung von Unternehmen*, Frankfurt, Europäischer Verlag der Wissenschaften
- World Economic Forum (1995): *The World Competitiveness Report 1995*, Genf
- World Bank (1997a): *World Development Report 1997: The State in a Changing World*, Washington D.C
- World Bank (1997b) *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Washington D.C