

Jungnickel, Rolf

**Article — Digitized Version**

## Neue Trends der internationalen Direktinvestitionen

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Jungnickel, Rolf (1993) : Neue Trends der internationalen Direktinvestitionen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Nomos, Baden-Baden, Vol. 73, Iss. 6, pp. 317-324

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/137017>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

Rolf Jungnickel\*

# Neue Trends der internationalen Direktinvestitionen

*Die internationalen Wirtschaftsverflechtungen werden zunehmend mit dem Schlagwort „globale Investitionsstrategien“ beschrieben. Rolf Jungnickel zeigt neuere Trends und die Bestimmungsfaktoren der internationalen Direktinvestitionen in den letzten zehn Jahren auf.*

Das direkte Auslandsengagement der Unternehmen durch Direktinvestitionen ist in den 80er Jahren deutlich stärker gestiegen als der Welthandel und das Weltsozialprodukt. Der weltweite Bestand an Direktinvestitionen läßt sich für 1990 auf über 1500 Mrd. US-\$ schätzen oder gut 8% des Welt-BSP gegenüber 6% Mitte der 80er Jahre. Der Umsatz ausländischer Tochter- und Beteiligungsgesellschaften hat 1989, groben Schätzungen des UNTCMD (früher UNCTC) zufolge, eine dem Weltexport von Gütern und Diensten vergleichbare Größenordnung erreicht und belief sich damit wertmäßig auf rund 25% des Welt-BSP gegenüber ca. 22% drei Jahre zuvor<sup>1</sup>. Es ist somit eine deutliche Tendenz zur Internationalisierung der Weltwirtschaft festzustellen, wenngleich dieser Prozeß weniger ausgeprägt verlaufen ist, als die „Explosion“<sup>2</sup> der absoluten Werte der Direktinvestitionen vermuten lassen könnte<sup>3</sup>.

## Treibende Kräfte der Internationalisierung

Die Internationalisierung der Unternehmen und Volkswirtschaften ist durch eine Reihe von unternehmens-, sektor- und länderspezifischen Faktoren bedingt, welche einerseits den Druck zum Auslandsengagement erhöhen und andererseits die Möglichkeiten dazu verbessern:

□ Fallende Transaktionskosten, kürzere Produktzyklen, steigende F&E-Budgets und ein zunehmend internationaler Wettbewerb, auch auf den Heimatmärkten, veranlassen die Unternehmen zu eigenen Auslandsengagements in den Zentren ökonomischer und technologischer Dynamik, um neue Entwicklungen frühzeitig aufgreifen zu können und Aktionen von Konkurrenten entgegenzutreten.

□ Nicht-amerikanische Unternehmen, insbesondere aus Japan, haben im Hinblick auf technologisches Niveau, Management, Organisation und finanzielle Ressourcen oftmals mit ihren US-Konkurrenten gleichgezogen oder diese sogar überholt. Sie können daher auch großangelegte Internationalisierungsstrategien verfolgen.

□ Der internationale Trend zur Deregulierung hat ausländischen Investoren neue Optionen eröffnet.

□ Die Regionalisierung von Märkten hat für Außenstehende einen Anreiz gesetzt, mittels Direktinvestitionen Insider zu werden und damit mögliche Importrestriktionen zu unterlaufen.

□ Die rapide Internationalisierung der Kapitalmärkte hat die Durchführung größerer Auslandsengagements erleichtert.

All diese Faktoren kommen am stärksten in Zeiten wachsender Märkte zur Geltung. Die in den vergangenen zehn Jahren festzustellende Expansion der internationalen Direktinvestitionen war daher weder ein kontinuierlicher Prozeß noch hat sie alle Sektoren und Regionen gleichermaßen betroffen. Einer Stagnation zu Beginn der 80er Jahre folgte die von Julius als „Explosion“ bezeichnete Wachstumsphase und ein erneuter Rückschlag in jüngster Zeit. Die Direktinvestitionen weisen eine klar und

\* Dieser Beitrag beruht weitgehend auf einer für die ILO erstellten Studie. Dort finden sich auch weitere Quellenhinweise. Vgl. R. Jungnickel: Foreign Direct Investment. Recent Trends in a Changing World, HWWA-Report Nr. 115, Hamburg 1993.

<sup>1</sup> Vgl. UNTCMD: World Investment Report 1992, New York 1992. Der Beitrag der Auslandsgesellschaften zum Welt-BSP ist natürlich deutlich geringer, da die Umsätze auch Vorleistungen und Handelsware enthalten.

<sup>2</sup> Anne de Julius: Global companies and public policy. The growing challenge of foreign direct investment, Chatham House Papers, London 1990.

<sup>3</sup> Eine genaue Quantifizierung des Internationalisierungsprozesses ist nicht möglich, da die internationalen Erfassungskonzepte für Direktinvestitionen erheblich voneinander abweichen und die direkte Vergleichbarkeit mit inländischen Statistiken meist nicht gegeben ist.

*Rolf Jungnickel, 49, Dipl.-Volkswirt, ist Forschungsgruppenleiter in der Abteilung Internationale Finanzen, Wirtschaftsbeziehungen zwischen Industrieländern des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung-Hamburg.*

zunehmend prozyklische Entwicklung auf<sup>4</sup>. Sie sind eher ein Element unternehmerischer Wachstumsstrategie als eine defensive Maßnahme.

**Dienstleistungen im Aufwind**

In sektoraler Hinsicht haben die internationalen Direktinvestitionen einen ähnlichen Wandel durchlaufen wie die nationalen Volkswirtschaften: Dienstleistungen haben sich in den Vordergrund geschoben, während der Rohstoffsektor fast durchweg an Gewicht verloren hat. Die verarbeitende Industrie als traditioneller Kern der Direktinvestitionen konnte in manchen Ländern ihre Position halten (USA, Großbritannien, Kanada), in anderen ist sie klar zurückgefallen (Japan, Deutschland, Niederlande). Dabei weist die Branchenstruktur international eine bemerkenswerte Ähnlichkeit und Stabilität auf. Chemie, Elektrotechnik, Fahrzeug- und Maschinenbau und Nahrungsmittel zählen nach wie vor durchweg zu den wichtigsten Investoren.

Internationale Direktinvestitionen sind weiterhin im wesentlichen eine Angelegenheit von Unternehmen aus Industrieländern, und sie werden auch primär in Industrieländern vorgenommen. Sowohl bei den Herkunftsländern als auch bei den Zielländern der Direktinvestitionen sind indessen gravierende Verschiebungen eingetreten. Tabelle 1 liefert Anhaltspunkte für die wichtigsten Länder und einige Regionen.

**Neue Investoren aus Fernost**

Neue Investoren aus Fernost und Europa prägen die Entwicklung der Direktinvestitionen, und Standorte in

Nordamerika sowie in einigen europäischen und asiatischen Ländern haben sich in den Vordergrund geschoben. Der beispiellose Anstieg japanischer Auslandsinvestitionen muß als herausragendes Kennzeichen der internationalen Direktinvestitionen im vergangenen Jahrzehnt gewertet werden. Die Internationalisierung weiterer asiatisch-pazifischer Volkswirtschaften könnte kennzeichnend für die 90er Jahre werden.

Zwischen 1985 und 1989 haben sich die jährlichen Kapitalabflüsse für Direktinvestitionen aus Japan vervielfacht. Trotz der jüngsten Abschwächung als Folge von Rezession und Finanzproblemen dürfte Japan inzwischen der weltweit größte Auslandsinvestor geworden sein<sup>5</sup>. Zwar besteht bei der Internationalisierung der Industrieproduktion noch ein Rückstand gegenüber den wichtigsten anderen Industrieländern. Der Bestand an Direktinvestitionen insgesamt liegt jedoch in Relation zum BIP nur noch wenig unter dem internationalen Durchschnitt, der jährliche Kapitalabfluß bereits deutlich darüber. Die Expansion des Auslandsengagements ging mit einem markanten Strukturwandel einher. Dienten die Direktinvestitionen des Landes früher primär der Nutzung von billigen Arbeitskräften und Rohstoffen der asiatisch-pazifischen Region und der Versorgung lokaler Märkte mit einfachen Industriegütern, so treten japanische Investoren heute als globale Akteure in High-tech- und anderen Wachstumsindustrien auf<sup>6</sup>.

Neben japanischen Unternehmen treten bereits seit den späten 80er Jahren auch andere fernöstliche Auslandsinvestoren nachhaltig in Erscheinung, insbesondere aus den Schwellenländern mit Hongkong und Tai-

<sup>4</sup> Auf der Basis von IWF-Daten ergibt sich eine „Einkommenselastizität“ von fast vier bei steigender Tendenz. Vgl. Anne de Julius, a. a. O.; Philip Turner: Capital Flows in the 1980s: A Survey of Major Trends, Bank for International Settlements (BIS), Basel 1991.

<sup>5</sup> Jetro: Japan New World's Largest Investor, in: Tradescope, Januar 1991, S. 5-8.

<sup>6</sup> H. Hill: Foreign Investment and East Asian Economic Development, in: Asian-Pacific Economic Literature, Nr. 2/1990.

Carl-Christoph Hedrich

**Die Privatisierung der Sparkassen**

Ein Beitrag zu den institutionellen Problemen der Deregulierung

Den vielfältigen Tendenzen, staatliche Wirtschaftseingriffe zu verstetigen oder auszuweiten, müssen in einer Marktwirtschaft begrenzende, deregulierende Kräfte entgegenwirken. Das gilt namentlich für das Sparkassenwesen, das als ein institutionelles Subsystem mit anderen Regulierungssystemen – z.B. dem Kredit- und Kommunalwesen – in enger Verbindung steht. Der Verfasser arbeitet heraus, daß die Deregulierungsprobleme gerade in solchen Bereichen sowohl unter ökonomischen (insbesondere: wettbewerbspolitischen) als auch unter rechtlichen Aspekten angegangen werden müssen. Aufgrund einer umfassenden, institutionellen Analyse kommt die Untersuchung zu dem Ergebnis, daß Rechtfertigungsgründe für die weitere Existenz kommunaler Sparkassen in Deutschland nicht mehr gegeben sind und damit eine Privatisierung nicht nur zulässig, sondern aus wirtschaftlichen und rechtlichen Gründen sogar geboten ist. Es werden konkrete Vorschläge für eine echte „materielle“ Privatisierung der Sparkassen gemacht.

1993, 402 S., geb., 78,- DM, ISBN 3-7890-2927-0  
(Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik, Bd. 129)



Nomos Verlagsgesellschaft • 7570 Baden-Baden



# DIREKTINVESTITIONEN

**Tabelle 1**  
**Bestand an internationalen Direktinvestitionen 1980 bis 1990**

	im Ausland			im Inland		
	1980	1985	1990	1980	1985	1990
	Wert (in Mrd. US-\$)					
Vereinigte Staaten <sup>a</sup>	220	251	423	83	185	404
Kanada	23	36	73	52	59	109
Deutschland	43	60	155	37 <sup>b</sup>	37 <sup>b</sup>	94 <sup>b</sup>
Großbritannien	79	107	249	63	63	206
Niederlande	40	50	105	20	25	66
Frankreich	14	19	100	16	20	78
Italien	7	18	64	9	19	61
Schweiz	22	24	66	9	11	18
Japan	20	44	202	3	5	15
Summe neun Länder	470	610	1440	290	420	1010
Übrige Industrieländer <sup>c</sup>	25	40	140	70	80	200
Entwicklungsländer <sup>c</sup>	8	20	60	120	185	270
<b>Welt</b>	<b>510</b>	<b>670</b>	<b>1640</b>	<b>480</b>	<b>685</b>	<b>1520</b>
	Bedeutung (in % vom BIP)					
Vereinigte Staaten	8	6	8	3	5	7
Kanada	8	10	13	20	17	19
Deutschland	5	10	10	5 <sup>b</sup>	6 <sup>b</sup>	6 <sup>b</sup>
Großbritannien	15	24	26	12	13	21
Niederlande	24	39	37	12	20	24
Frankreich	2	4	9	2	4	7
Italien	2	4	6	2	5	6
Schweiz	22	26	29	9	12	8
Japan	2	3	7	-	-	1
Summe neun Länder	7	8	10	4	5	7
Übrige Industrieländer	3	5	7	8	10	10
Entwicklungsländer	-	1	2	5	9	8
<b>Welt</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>8</b>

<sup>a</sup> Direktinvestitionen im Ausland ohne Finanzinvestitionen in den Niederländischen Antillen. <sup>b</sup> Die Direktinvestitionen im Inland sind unterschätzt, da ohne indirekte Direktinvestitionen. <sup>c</sup> Übrige Industrieländer und Entwicklungsländer sowie einige nationale Bestände der Direktinvestitionen im Inland berechnet auf der Grundlage von Zu- und Abflüssen seit 1970. Die Angaben für Entwicklungsländer enthalten die osteuropäischen Reformländer und Schätzungen für Taiwan und Hongkong.

Quelle: Berechnet aus nationalen Quellen; UNCTC; IMF.

wan an der Spitze<sup>7</sup>. Mit Direktinvestitionen, welche das Niveau mancher traditioneller Industrieländer erreichen (und die Direktinvestitionen im Ausland der gesamten Entwicklungsländer prägen), haben sie wesentlich zur „Asianisierung“ der Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum beigetragen. Einige Investoren aus den Schwellenländern engagieren sich auch bereits in den Industrieländern.

### **Eine andere amerikanische Herausforderung**

In den 80er Jahren sind die USA ins Zentrum des ausländischen Investitionsinteresses gerückt. Die meisten Länder haben dort zumindest ein Viertel ihrer weltweiten Direktinvestitionen angelegt, teilweise (Japan, Großbritannien) sogar wesentlich mehr. Die amerikanische Direktinvestitionen-Position hat sich grundlegend gewandelt: Aus einem hohen Übergewicht der eigenen Direktinvestitionen im Ausland ist ein annäherndes Gleichgewicht geworden (vgl. Tabelle 1).

Das zum größeren Teil über Akquisitionen aufgebaute Engagement des Auslands hat die Befürchtung einer Ver-

drängung und Schwächung der einheimischen Wirtschaft aufkommen lassen. Derartige Befürchtungen erscheinen indessen heute in den USA nicht fundierter als im Europa der späten 60er Jahre, wo oftmals die umfangreichen amerikanischen Direktinvestitionen als eine „Herausforderung“ (J. J. Servan-Schreiber) angesehen wurden:

□ Auslandskontrollierten Unternehmen kommt mit 5% aller im Unternehmensbereich (ohne Banken) Beschäftigten eine geringere Bedeutung zu als in den meisten anderen Industrieländern. Lediglich in einzelnen Sektoren, wie in der Chemie und der Elektronik (mit 29% bzw. 14% der Beschäftigten), spielen sie, rein quantitativ gesehen, eine gewichtige Rolle.

□ Das eigene Engagement der US-Wirtschaft im Ausland übersteigt noch dasjenige ausländischer Investoren in den USA, insbesondere wenn man es an Umsatz und Beschäftigten der Auslandsgesellschaften mißt. Mit über 6,7 Mill. Beschäftigten und einem Umsatz von ca. 1500

<sup>7</sup> Vgl. A. Borrmann, R. Jungnickel: Foreign Investment as a Factor in Asian Pacific Integration, in: INTERECONOMICS, 27. Jg. (1992), H. 6, S. 282 ff.

**Tabelle 2**  
**Direktinvestitionen in der EG 1985 bis 1990**

Herkunftsland	Bestand Direktinvestitionen in der EG		Anteil der EG an den jährlichen Direktinvestitionen aus ...				Wachstum der Direktinvestitionen in der EG aus ...
	Mrd. US-\$	1990	1985-1987	1988	1989	1990	1985/86-1989/90 <sup>3</sup>
USA	178	42	38	54	58	28 <sup>a</sup>	+ 95
Japan <sup>1</sup>	55	18	17	18	21	23	+ 428
Schweiz	32	48	42	69	24	51	+ 79
Schweden	18 <sup>a</sup>	50 <sup>a</sup>	31	46	52	70	+ 768
Großbritannien	54	24	17	26	27	55	+ 142
Niederlande	48	46	46	24	51	58	+ 197
Deutschland	70	45	32	36	63	68	+ 218
Frankreich	59	60	41	63	62	68	+ 980
Italien	32	57	.	.	.	.	.

<sup>1</sup> Kumulierte jährliche Notifikationen. <sup>2</sup> Anteil an den nationalen Direktinvestitionen im Ausland. <sup>3</sup> Berechnet in nationaler Währung. <sup>a</sup> 1989. <sup>b</sup> Niedriger Anteil wegen Desinvestitionen in Großbritannien. 1991 lag der EG-Anteil wieder bei 50%.

Quelle: Berechnet aus nationalen Statistiken der Herkunftsländer.

Mrd. US-\$ erreicht es das wirtschaftliche Gewicht der Benelux-Länder.

Unabhängig vom Saldo der Direktinvestitionen, der zudem durch eine Unterbewertung der US-Auslandsengagements verzerrt wird<sup>8</sup>, erscheint es wenig sachgerecht, die Direktinvestitionen im Inland nur unter dem Aspekt der Überfremdung zu beurteilen. Vielmehr dürfte der Zufluß überlegener Produktionsfaktoren aus dem Ausland den Wettbewerb beleben, die Produktivität verbessern helfen und damit den Strukturwandel und das Einkommensniveau fördern<sup>9</sup>.

Ausländische Direktinvestitionen können insofern nicht als Ursache der wirtschaftlichen Probleme in den USA angesehen werden. Vielmehr decken sie bestehende Wettbewerbsschwächen der einheimischen Wirtschaft auf und lassen andererseits auch Stärken amerikanischer Standorte erkennen.

#### Direktinvestitionen im Europäischen Binnenmarkt

Das Binnenmarktprogramm „EG '92“ kann Direktinvestitionsentscheidungen auf unterschiedliche Weise beeinflussen:

Für EG-Firmen bedeuten verbesserte Exportmöglichkeiten einerseits weniger Anlaß zu Direktinvestitionen. Andererseits ergibt sich ein größerer Spielraum für den Aufbau länderübergreifender, arbeitsteiliger Produktions-, Beschaffungs- oder Vertriebssysteme. Dies kann, muß aber nicht mit mehr Direktinvestitionen einhergehen. Ebenso kann die Erfahrung oder Erwartung eines intensiveren Wettbewerbs zu offensiven Direktinvestiti-

onen in den Partnerländern führen, um (potentiellen) Wettbewerbern entgegenzutreten und insoweit die mit EG '92 verbundene Unsicherheit zu reduzieren.

Drittland-Unternehmen, die mit Direktinvestitionen bereits im Binnenmarkt engagiert sind, werden von EG '92 im Prinzip ähnlich betroffen. Für die (noch) nicht in der EG engagierten Drittland-Firmen gewinnen Standorte in einer integrierten Gemeinschaft mit dynamischer Wirtschaftsentwicklung an Attraktivität, insbesondere wenn mit Hemmnissen für den Export gerechnet werden muß (etwa durch Quoten, Anti-Dumping-Maßnahmen oder „freiwillige“ Exportbeschränkungen). Auf der anderen Seite können potentielle Investoren aus Drittländern von Direktinvestitionen abgehalten werden, wenn EG-Firmen durch den Binnenmarkt „zu“ stark werden.

Tabelle 2 zeigt, daß die Faktoren, die verstärkte Direktinvestitionen bewirken, klar dominieren. Die Direktinvestitionen in der EG haben, auch im Verhältnis zu den weltweiten Direktinvestitionen, kräftig zugenommen, und zwar

lange bevor EG '92 realisiert war und

gleichermaßen durch EG- wie durch Drittland-Unternehmen.

Nachhaltige gesamtwirtschaftliche Effizienzgewinne dieser Entwicklung sind am ehesten zu erwarten, wenn die Direktinvestitionen die unternehmensinterne Arbeitsteilung voranbringen oder dem Vordringen in neue Märkte dienen (soweit die Wirtschaftspolitik das Entstehen zu starker Marktpositionen verhindert). Rein defensive Direktinvestitionen aus Drittländern zum Überspringen von (erwarteten) Handelshemmnissen dürften dagegen, angesichts minimierter Wertschöpfung und fehlender Expansionsperspektiven, auf lange Sicht wenig Wachstumsdynamik freisetzen.

<sup>8</sup> Vgl. SCB (Survey of Current Business), Juni 1991.

<sup>9</sup> E. M. Graham; P. R. Krugman: Foreign Direct Investment in the United States, Washington, D.C., 1989.

**Tabelle 3**  
**Direktinvestitionen wichtiger Industrieländer in der Dritten Welt<sup>1</sup> 1980 bis 1991**  
 (in % der gesamten nationalen Direktinvestitionen)

Herkunftsland	Bestände				Jährliche Kapitalabflüsse		
	1980	1985	1990	1991	1989	1990	1991
USA	19	22	17	18	18	26	31
Japan	53	45	24	24	16	17	20
Frankreich	25 <sup>d</sup>	24 <sup>d</sup>	7	.	6	3	6
Deutschland	17	13	8	8	5	3	4
Großbritannien	17 <sup>a</sup>	17 <sup>b</sup>	11	.	9	16	.
Niederlande	12 <sup>c</sup>	10 <sup>c</sup>	8 <sup>c</sup>	.	11 <sup>c</sup>	7 <sup>c</sup>	11 <sup>c</sup>

<sup>1</sup> Panama und Steueroasen in der Karibik soweit wie möglich ausgeschlossen. <sup>a</sup> 1981. <sup>b</sup> 1984. <sup>c</sup> Nur Niederländische Antillen ausgeschlossen. <sup>d</sup> Kumulierte Abflüsse seit 1976, einschließlich Steueroasen.

Quelle: Berechnet aus nationalen Statistiken der Herkunftsländer.

Teilweise werden die gestiegenen EG-internen Direktinvestitionen vorwiegend als Ergebnis einer Strategie zur Rationalisierung EG-weiter Produktionssysteme angesehen<sup>10</sup>. Die dafür vorgebrachte Evidenz bleibt jedoch unbefriedigend. Beispiele für eine EG-weite Rationalisierung lassen sich bisher häufiger in Vertriebs- und Logistiksystemen finden. Angesichts

- der bisher schon gegebenen Offenheit der EG-Märkte,
- des absatzpolitischen Vorteils lokaler Produktion und
- der Möglichkeit, durch eigene Direktinvestitionen der Unsicherheit und dem (erwarteten) Wettbewerbsdruck als Folge von EG '92 zu begegnen,

scheinen die Intra-EG-Direktinvestitionen bisher eher dem Ziel einer Stärkung der Marktposition in den Partnerländern zu dienen. Strategien zur Rationalisierung EG-weiter Produktionssysteme scheinen dagegen erst in letzter Zeit, als Folge der Rezession, in stärkerem Maße umgesetzt zu werden.

Bestehende oder befürchtete Handelshemmnisse könnten allenfalls für fernöstliche, d.h. primär für japanische Unternehmen ein Investitionsgrund sein. Angesichts des zunehmend globalen Wettbewerbs und des Drucks, auf den kaufkräftigen Märkten nachhaltig präsent zu sein, können Handelshemmnisse indessen meist nur als beschleunigender Faktor für die Investitionsentscheidung angesehen werden. Japanische Direktinvestitionen in der EG sind insofern primär ein Element ohnehin ver-

<sup>10</sup> UNCTC: World Investment Report 1991, New York 1991; John-Cantwell: The Effects of Integration on the Structure of Multinational Corporation Activity in the EC, in: M. W. Klein, P. J. J. Welfens (Hrsg.): Multinationals in the New Europe and Global Trade, Heidelberg 1992.

<sup>11</sup> Die Motivation japanischer Direktinvestitionen in der EG wird ausführlicher diskutiert in: Phedon Nicolaides, Stephen Thomsen: Can protectionism explain direct investment?, mimeo, Februar 1991; Stephen Thomsen, Phedon Nicolaides: The evolution of Japanese direct investment in Europe: Death of a transistor salesman, Hempstead 1991; Susanne Erbe u. a.: Drittlandunternehmen im europäischen Binnenmarkt, Hamburg 1991.

folgt globaler Expansionsstrategien<sup>11</sup>. Dieser Einschätzung entspricht auch die Gewichtung der Investitionsmotive in den Umfrageergebnissen der japanischen Export-Import-Bank<sup>12</sup>.

### Entwicklungsländer im Abseits?

Für die Dritte Welt sind die 80er Jahre insgesamt enttäuschend verlaufen: Trotz auf breiter Front liberalisierter Investitionsbedingungen und verstärkter Fördermaßnahmen<sup>13</sup> ist ihr Anteil am weltweiten Zufluß von Direktinvestitionen von über einem Viertel zu Beginn des Jahrzehnts auf lediglich 12% im Jahre 1987 gefallen.

Tabelle 3 zeigt, daß der rückläufige Trend für alle wichtigen Herkunftsländer gilt. Insbesondere Deutschland und Frankreich haben sich in den späten 80er Jahren kaum in der Dritten Welt neu engagiert. Es ist aber ebenso zu erkennen, daß in jüngster Zeit ein Trendumschwung eingesetzt hat, vor allem durch japanische, amerikanische und britische Investoren. 1991 wurden gut 41 Mrd. US-\$ für Direktinvestitionen in Entwicklungsländer transferiert. In absoluten Größen war dies ein neuer Höchststand, als Anteil am weltweiten Direktinvestitionszufluß wurde wieder das frühere Gewicht erreicht.

Der Rückgang, wie auch der jüngste Wiederanstieg, hat die Regionen und Direktinvestitionstypen höchst unterschiedlich betroffen.

- Während rohstoff- und absatzorientierte Industrieengagements in den 80er Jahren stark an Bedeutung eingebüßt haben, konnten Dienstleistungen und exportorientierte Industrieengagements kräftig zulegen<sup>14</sup>. Die

<sup>12</sup> Vgl. Shigeki Tejima: Japanese Foreign Direct Investment in the 1980s and its Prospects for the 1990s, in: EXIM Review Nr. 2, 1992.

<sup>13</sup> Thomas L. Brewer: Foreign Direct Investment in Developing Countries, World Bank, WPS 712, 1991. UNIDO: Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries: Recent Trends, Major Determinants and Policy Implications, Wien 10.7.1990.

<sup>14</sup> UNIDO: Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries: Recent Trends, Major Determinants and Policy Implications, Wien 10.7.1990.

auslandskontrollierte Produktion in Entwicklungsländern umfaßt ein immer breiteres und technologisch anspruchsvolleres Produktionsspektrum<sup>15</sup>.

□ Im Wettbewerb der Entwicklungsländer um Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen haben die asiatisch-pazifischen Länder die Führung übernommen. Länder wie Thailand, Malaysia, Indonesien und insbesondere China sind in den Mittelpunkt des Investitionsinteresses getreten<sup>16</sup>. Allein in China wurden 1992 über 10 Mrd. US-\$ neu investiert. Die Anzahl der Unternehmen mit Auslandskapital hat sich 1992 ungefähr verdoppelt. Sie tragen bereits mit rund 5% zur Industrieproduktion bei und bestreiten – nicht immer konsistenten chinesischen Angaben zufolge – rund 20% der chinesischen Industrieproduktion<sup>17</sup>. Dagegen sind der Nahe Osten und Lateinamerika insgesamt zurückgefallen, mit Brasilien als gewichtigstem „Verlierer“. Seit zu Beginn der 90er Jahre in einer Reihe lateinamerikanischer Länder ein klarer politischer Trend zur Liberalisierung, Stabilität und größeren Öffnung gegenüber dem Ausland eingesetzt hat<sup>18</sup>, verzeichnet indessen auch diese Region insgesamt einen bemerkenswerten Aufschwung bei den Direktinvestitionen. Mexiko und Argentinien konnten allein zwei Drittel des Direktinvestitionszuflusses nach Lateinamerika an sich ziehen<sup>19</sup>.

An der zunehmenden Orientierung der Direktinvestitionen auf Auslandsmärkte, dem technologischen „upgrading“ und vor allem aus der länderspezifisch höchst unterschiedlichen Entwicklung läßt sich schließen: Es gab und gibt keinen generellen Trend gegen „die“ Direktinvestitionen in der Dritten Welt, etwa im Sinne einer Rückverlagerung von Investitionen in die Industrieländer aufgrund von neuen, nur dort einsetzbaren technischen Möglichkeiten<sup>20</sup>. Der Erfolg der Entwicklungsländer im Wettbewerb um Direktinvestitionen hängt offenbar weitgehend von länderspezifischen Faktoren ab. Zu den „Gewinnern“ zählen Länder

- mit großem Markt und dynamischer Wirtschaftsentwicklung;
- mit gutem Angebot qualifizierter und dennoch billiger Arbeitskräfte;

<sup>15</sup> Vgl. ebenda.

<sup>16</sup> Vgl. A. Borrmann, R. Jungnickel: Die Position ausländischer Investoren im asiatisch-pazifischen Integrationsprozeß, HWWA-Report Nr. 102, Hamburg 1992.

<sup>17</sup> Handelsblatt v. 19./20.3.1993.

<sup>18</sup> BIS: 62nd Annual Report, Basel 1992.

<sup>19</sup> Inter-American Development Bank: Economic and Social Progress in Latin America, 1992 Report, Washington D.C.

<sup>20</sup> Vgl. dazu R. Jungnickel: Neue Technologien und Produktionsverlagerung, Hamburg 1990.

□ mit Vorteilen bei der Infrastruktur und der industriellen Basis;

□ mit einem stabilen und kalkulierbaren Umfeld (z.B. in bezug auf politische Entwicklung, Regulierung der Direktinvestitionen, administrative Effizienz), das gute Chancen für ein profitables Wirtschaften bietet.

Ebenso scheint die ökonomische Nähe eine wesentliche Rolle zu spielen. Dies zeigt sich an der Konzentration der Direktinvestitionen aus den drei Polen der Triade Westeuropa, Nordamerika und Japan und aus den asiatischen Schwellenländern auf jeweils ein „cluster“ von wenigen „nahegelegenen“ Ländern<sup>21</sup>. Neben der räumlichen Nähe spielen dafür auch die kulturelle, sprachliche und politische Nähe sowie die Transportkosten eine Rolle. Oftmals haben Direktinvestitionen aus einzelnen Herkunftsländern dominierende Positionen in einzelnen Ländern ihres „clusters“ aufgebaut.

### Neue Chancen im Osten?

In den mittel- und osteuropäischen Reformstaaten besteht ein enormer Bedarf an genau jenen Faktoren, über welche die westlichen multinationalen Unternehmen verfügen: Kapital, moderne Technologien, organisatorische, Management- und Marketing-Fähigkeiten und Kenntnis der Auslandsmärkte. Die multinationalen Unternehmen scheinen daher, zumindest theoretisch, ideal für den Aufbau moderner Wirtschaftsstrukturen im Osten geeignet zu sein.

Die vorhandene, sehr begrenzte Evidenz scheint die optimistische Sicht zu bestätigen, daß die westlichen Investoren und östlichen Länder gut zueinander passen. Die Anzahl westlicher Investitionsprojekte steigt rapide an. ECE-Schätzungen belaufen sich auf 64 000 Projekte im Januar 1993 gegenüber 31 000 ein Jahr zuvor<sup>22</sup>. Der Bestand an Direktinvestitionen läßt sich auf rund 10 Mrd. US-\$ schätzen (vgl. Tabelle 4). Ungarn steht klar im Mittelpunkt des Investitionsinteresses, wenn man die Engagements in Relation zum BIP setzt.

Die veröffentlichten Statistiken beruhen allerdings zum größten Teil auf Schätzungen nationaler Institutionen<sup>23</sup> und auf Investitionsplänen, deren Realisierung ungewiß ist<sup>24</sup>. Insofern erscheint es angebracht, diese Statistiken im Zusammenhang mit denen der Herkunftsländer

<sup>21</sup> UNCTC: World Investment Report 1991, New York 1991.

<sup>22</sup> ECE: East West Investment, Nr. 1, 1993.

<sup>23</sup> Jan Stankovsky: Direktinvestitionen Österreichs in den Oststaaten, in: WIFO Monatsberichte, Nr. 8, 1992, S. 415-420.

<sup>24</sup> Klaus Bolz (Hrsg.): Ordnungspolitische Standortbedingungen für Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa – Länderstudien CSFR, Polen, Rumänien, Ungarn, UdSSR, Hamburg 1990; John H. Dunning: The Prospects for Foreign Direct Investment in Eastern Europe, University of Reading, Discussion Papers Nr. 155, 1991.

## DIREKTINVESTITIONEN

**Tabelle 4**  
**Direktinvestitionen in östlichen Reformländern**  
(Bestand Mitte 1992)

	Polen	CSFR	Ungarn	Rumänien	Bulgarien	GUS
Mill. US-\$	800	1000	3000	370	300	5600
% vom BIP	0,7	2,0	6,9	0,7	1,8	-

Quelle: OECD: Foreign Direct Investment Flows: Recent Development and Perspectives, in: Financial Market Trends, Juni 1992; UNIDO: Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries, Wien, 16. Juni 1992; Jan Stankowsky: Direktinvestitionen Österreichs in den Oststaaten, in: WIFO Monatsberichte, Nr. 8, S. 415-420.

**Tabelle 5**  
**Gewicht der östlichen Reformländer innerhalb der westlichen Direktinvestitionen**  
(in % der gesamten nationalen Direktinvestitionen)

Herkunftsland	Anteil am Bestand Ende		Anteil am Kapitalabfluß		
	1990	1991	1989	1990	1991
USA	< 0,04 <sup>a</sup>	< 0,1 <sup>b</sup>	0,05 <sup>a</sup>	0,5 <sup>a</sup>	0,9 <sup>a</sup>
Deutschland	0,16	0,6	0,5	0,7	3,4
Frankreich	< 0,1 <sup>c</sup>	.	0,05	0,16	1,0
Japan	< 0,17 <sup>d</sup>	0,2 <sup>d</sup>	< 0,1 <sup>d</sup>	0,17 <sup>d</sup>	0,7 <sup>d</sup>
Großbritannien	< 0,22 <sup>e</sup>	.	0,3 <sup>e</sup>	1,6 <sup>e</sup>	.
Österreich	> 10	~ 15	.	~ 20	~ 27

<sup>a</sup> „Übriges“ Europa, einschließlich ehemaliges Jugoslawien, Island und Grönland. <sup>b</sup> Ungarn, Polen, Rumänien, ehemalige Sowjetunion.  
<sup>c</sup> 1989. <sup>d</sup> Einschließlich einiger kleiner westeuropäischer Länder. <sup>e</sup> Einschließlich Gewinntransfers aus „nichtspezifizierten Anlageregionen“.

Quelle: Nationale Statistiken der Herkunftsländer.

zu interpretieren. Daraus wird auch der begrenzte Stellenwert osteuropäischer Standorte innerhalb der gesamten Direktinvestitionen deutlich.

Die deutsche Wirtschaft, die als führender Investor im Osten angesehen wird, hat dort 1992 mit 1,6 Mrd. DM rund 6% ihrer gesamten Direktinvestitionen angelegt. Der Anteil der Reformländer am deutschen Direktinvestitionsbestand dürfte jedoch allenfalls bei 1% liegen (Ende 1991: 0,6%). Für die anderen, in den internationalen Direktinvestitionen dominierenden Herkunftsländer spielt der Osten eine noch wesentlich geringere Rolle. Einzige, nicht besonders gewichtige Ausnahme dürfte Österreich sein, das rund 15% seiner Direktinvestitionen in den Reformländern angelegt hat (vgl. Tabelle 5). Der Schwerpunkt liegt in den Nachbarländern Ungarn und der ehemaligen CSFR, wo österreichische Investoren rund 25% bzw. 12% aller westlichen Direktinvestitionen beisteuern<sup>25</sup>.

Insgesamt ist somit das Volumen der Direktinvestitionen in Ost-Mitteleuropa noch als relativ bescheiden einzustufen. Hohe Zuwachsraten sind wesentlich das Er-

<sup>25</sup> Schätzungen des österreichischen Wirtschaftsministeriums. Aus den Statistiken der Anlageländer ergeben sich etwas niedrigere Anteile (J. Stankowsky, a. a. O.). In den österreichischen Direktinvestitionen ist ein unbekannter Anteil indirekter Direktinvestitionen enthalten, welche nicht-österreichische Investoren über ihre österreichischen Tochtergesellschaften abwickeln, um deren Standortvorteile auszunutzen. Ein Beispiel aus jüngerer Zeit ist der deutsche Reifenhersteller Continental.

gebnis niedriger Ausgangswerte. Die Diskussion um den Beitrag von Direktinvestitionen zum Aufbau moderner Wirtschaftsstrukturen im Osten muß daher vor allem im Blick auf die Perspektiven und weniger auf der Grundlage der bisher angelegten Direktinvestitionen geführt werden. Sowohl für binnenmarkt- als auch für exportorientierte Engagements erscheint einige Skepsis angebracht:

Binnenmarktorientierte Engagements erfolgen nicht allein aufgrund des enormen Bedarfs an modernen Produktionen. Um den Bedarf in konkrete Nachfrage umzusetzen, wären massive Kapitaltransfers aus dem Westen erforderlich, die angesichts leerer Kassen eher unwahrscheinlich sind.

Für exportorientierte Investitionen bestehen zwar bessere Chancen. Das Lohnniveau für die reichlich vorhandenen qualifizierten Arbeitskräfte liegt nur wenig über dem, was im Westen an jährlichen Lohnsteigerungen zu erwarten ist. Zudem erfolgt die Produktion fast „vor der Haustür“. Allerdings könnten beide Vorteile potentieller Anlageländer sich als kommerziell wenig bedeutsam erweisen angesichts gravierender Mängel in der Infrastruktur, schwach entwickelter, schwerfälliger Administrationen sowie der allgemeinen politischen und rechtlichen Unsicherheit. Hinzu kommt die bisher geringe Bereitschaft der EG zur nachhaltigen Marktöffnung für Exportgüter aus dem Osten.

Zwar sind eine Reihe von Beispielen für hochprofitable Engagements im Osten bekannt geworden. Insgesamt werden die Probleme bisher aber offenbar weit höher gewichtet als die Chancen. Die auf absehbare Zeit nicht besonders günstig erscheinenden gesamtwirtschaftlichen und politischen Perspektiven lassen kurzfristig auch kein massives Wachstum der binnenmarktorientierten Engagements oder einen Umschwung der exportorientierten Engagements vom Süden in den Osten erwarten.

### Produktionsnetzwerke?

Mit der Internationalisierung der Unternehmen steigt die Möglichkeit zur Spezialisierung und Integration der Auslandsgesellschaften bis hin zum Aufbau arbeitsteiliger Produktionssysteme. Der Aufbau derartiger Netzwerke, insbesondere auf regionaler Ebene, wird oft als prägender Faktor des Direktinvestitionswachstums in den späten 80er Jahren angesehen<sup>26</sup>.

Diese These scheint gestützt zu werden durch einige empirische Untersuchungen, z.B. über die asiatisch-pazifische Region<sup>27</sup>. Dennoch bleibt fraglich, ob diese Evidenz einen allgemeinen Trend widerspiegelt. Die Ausbreitung von Produktionsnetzwerken müßte sich in zunehmenden Exportquoten der Auslandsgesellschaften (wie auch in relativ zunehmenden Bezügen von Schwestergesellschaften in anderen Ländern) niederschlagen. Die für amerikanische und japanische Unternehmen verfügbaren Statistiken lassen indessen im Gesamtdurchschnitt (verarbeitende Industrie, alle Länder) keinen besonderen Anstieg dieser Quoten erkennen. Die Bedeutung internationaler Netzwerk-Strategien müßte daher auf sektoraler und regionaler Ebene untersucht werden<sup>28</sup>.

### Perspektiven

Die internationalen Direktinvestitionen haben sich im vergangenen Jahrzehnt stark diversifiziert. Bei den Direktinvestitionen im Ausland haben zwei der drei Triade-Regionen (Nordamerika und Europa ohne die Intra-EG-Direktinvestitionen) jetzt ein ähnliches Gewicht. Japan weist noch einen Rückstand auf, zeigt aber die größere Dynamik. Bei den Direktinvestitionen im Inland hat die Konzentration auf die USA erst in den letzten Jahren Raum gelassen für eine regionale Diversifizierung, die jedoch vor allem Japan bisher weitgehend ausgespart hat.

Mit der breiten Diversifizierung der Direktinvestitionen, der Konzentration neuer Direktinvestitionen auf die USA und der Renaissance europäischer Standorte scheint eine Bewegung in Gang gekommen zu sein in Richtung auf

- ausgeglichene nationale Direktinvestitionspositionen und

- eine regionale Struktur, die stärker dem wirtschaftlichen Gewicht der Länder entspricht.

Beides ist wirtschaftspolitisch positiv zu werten, da einseitige Direktinvestitionspositionen leicht Anlaß zu Konflikten sein können.

Seit Beginn der 90er Jahre stagniert das Niveau der internationalen Direktinvestitionen. Dies läßt sich am ehesten auf konjunkturelle Faktoren in Stamm- und potentiellen Anlageländern zurückführen. Auf mittlere Sicht spricht eine Reihe von Faktoren für weiteres Wachstum der Direktinvestitionen:

- Betrachtet man die schon heute bestehende außerordentlich hohe Direktinvestitionsverflechtung mancher Länder (z.B. Großbritannien) als mittelfristigen „Normalzustand“, so wird ein großes Potential weiterer Direktinvestitionen offensichtlich. Es könnte im Zuge einer generellen wirtschaftlichen Erholung nach und nach aktiviert werden.
- Die Internationalisierung des Dienstleistungssektors scheint erst begonnen zu haben. Weitere nationale und regionale Liberalisierung könnte diese Entwicklung kräftig vorantreiben.
- Privatisierungsprogramme in westlichen Industrieländern, in der Dritten Welt und in den östlichen Reformstaaten eröffnen neue Möglichkeiten und bewirken auch einen Wettbewerbsdruck in Richtung auf weitere Direktinvestitionen zur rechtzeitigen Besetzung neuer Märkte.
- Die weitere regionale Integration in West- und Osteuropa, der NAFTA und dem asiatisch-pazifischen Raum dürfte zu Direktinvestitionen von regionalen Insidern und Outsidern führen.
- Es ist nicht anzunehmen, daß internationale Kooperationen und strategische Allianzen zu rückläufigen Direktinvestitionen führen. Im Gegenteil, eher steht zu vermuten, daß viele Kooperationen/Allianzen letztlich in Direktinvestitionen einmünden, um klare Entscheidungsabläufe herbeizuführen.

Die Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen dürften daher auch weiterhin zu den dynamischen Elementen in der Weltwirtschaft zählen.

<sup>26</sup> UNCTC: World Investment Report 1991, New York 1991; John Cantwell: The relationship between international trade and international production, Discussion Papers, Nr. 161, University of Reading, 1992.

<sup>27</sup> Axel Borrmann, Rolf Jungnickel: Die Position ausländischer Investoren im asiatisch-pazifischen Integrationsprozeß, HWWA-Report, Nr. 102, Hamburg 1992; dies.: Foreign Investment as a Factor in Asian Pacific Integration, a. a. O.

<sup>28</sup> Dies wird in einer demnächst erscheinenden HWWA-Studie versucht (A. Borrmann u. a.: Regionalismustendenzen im Welthandel).