

Braml, Martin; Karl, Joachim; Scarduelli, Alice; Yalcin, Erdal

Article

Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick Der UNCTAD World Investment Report 2017

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Braml, Martin; Karl, Joachim; Scarduelli, Alice; Yalcin, Erdal (2017) : Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick Der UNCTAD World Investment Report 2017, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 70, Iss. 16, pp. 16-24

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/175098>

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.

Martin Braml, Joachim Karl, Alice Scarduelli und Erdal Yalcin

Ausländische Direktinvestitionen auf einen Blick

Der UNCTAD World Investment Report 2017

Die Entwicklung grenzüberschreitender Direktinvestitionen ist wirtschafts- und gesellschaftspolitisch von großer Bedeutung. Die wichtigsten Entwicklungen und Aspekte weltweit beobachteter ausländischer Direktinvestitionen werden jährlich im Rahmen des von der Welthandelskonferenz (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD) herausgegebenen World Investment Reports (WIR) zunächst deskriptiv dargestellt und anschließend analysiert. Der aktuelle World Investment Report widmet sich speziell Auslandsdirektinvestitionen, die mit dem Prozess der Digitalisierung in Verbindung stehen. Die wesentlichen Ergebnisse des aktuell WIR werden in diesem Artikel zusammengefasst.

Globale Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen

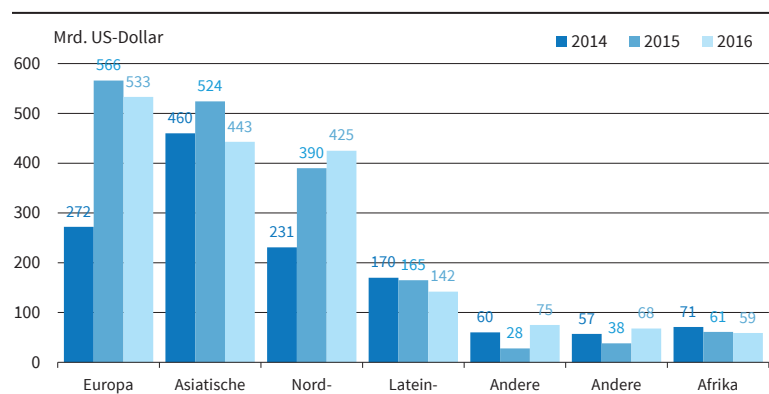
Im Jahr 2016 verringerten sich die FDI¹-Flüsse global betrachtet um 2% auf 1,75 Billionen US-Dollar. Dies ist auf einen Rückgang in einigen bedeutenden Weltregionen zurückzuführen, z.B. in Europa, Lateinamerika und den asiatischen Schwellenländern. Demgegenüber verzeichneten andere Industrieländer² und Nordamerika Zuwächse. Der in Europa eingetretene Rückgang ist vergleichsweise niedrig in Anbetracht seines nach wie vor sehr hohen Niveaus. Insgesamt ergibt sich somit ein verstärkter Zufluss in Richtung Industrieländer. Die Schwellenländer verbuchten ebenfalls einen verstärkten Zufluss (von 38 auf 68 Mrd. US-Dollar), was auf einzelne Privatisierungen russischer Staatsunternehmen sowie Rohstofferkundungen in Kasachstan zurückzuführen ist.

Die asiatischen Entwicklungsländer fielen hingegen sogar unter ihr Niveau aus dem Jahr 2014, während die Zuflüsse nach Lateinamerika/Karibik und Afrika im dritten Jahr in Folge fielen. Abbildung 1 zeigt die regionalen Direktinvestitionszuflüsse für die Jahre 2014 bis 2016. Es gilt zu beachten, dass es sich hierbei um Bruttostromgrößen handelt, also keine Saldierung zwi-

schen Direktinvestitionszuflüssen und -abflüssen vorgenommen wurde. Ferner beschreiben die gezeigten Abbildungen Ströme – also die kumulierten Bruttotransaktionen innerhalb eines Jahres – und haben somit keine Aussagekraft über die jeweiligen Bestände an Direktinvestitionen.

Aus Gründen der effizienten globalen Kapitalallokation würde man größere FDI-Zuflüsse in Schwellen- und Entwicklungsländer erwarten, da dort das sogenannte Grenzprodukt des Kapitals, also die reale Ertragsrate, höher ist als in kapitalreichen Industrieländern; dennoch beobachtet man 2016 eine Verlangsamung der Zuflüsse in ärmere Länder (–14%). Während niedrige Rohstoffpreise viele Schwellenländer belasteten, spielen gerade in Lateinamerika auch Wachstumsprobleme eine vorwiegende Rolle. Grenzüberschreitende Übernahmen und Fusionen sanken dort um 18%,

Abb. 1
FDI-Zuflüsse nach Weltregionen, 2014 bis 2016



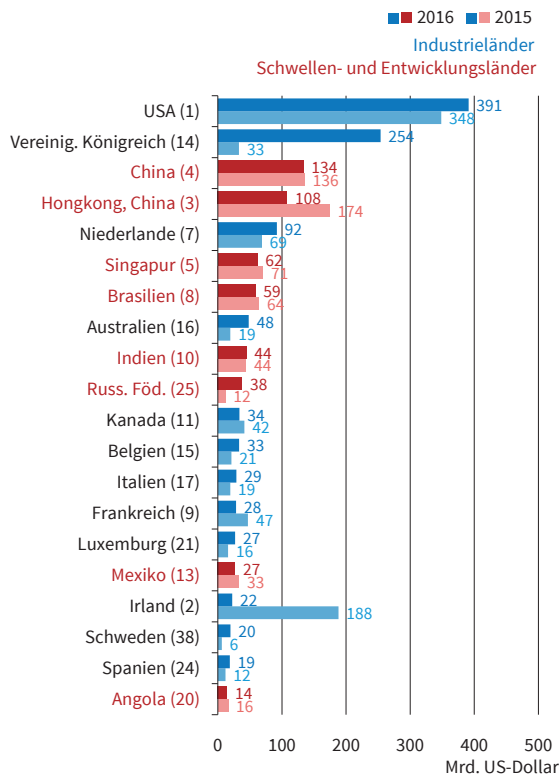
Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank.

© ifo Institut

¹ Das Akronym steht für die englische Bezeichnung Foreign Direct Investment (ausländische Direktinvestitionen).

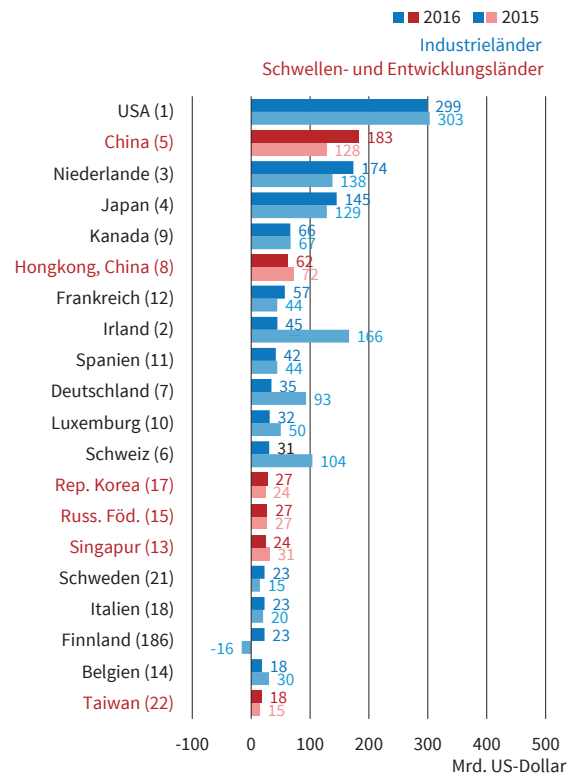
² In diesem Aggregat sind enthalten: Australien, Bermuda, Israel, Japan und Neuseeland.

Abb. 2
FDI-Zuflüsse, TOP-20-Zielländer



Zahlen in Klammern: Rangfolge der Länder für das Jahr 2015.
Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank. © ifo Institut

Abb. 3
FDI-Zuflüsse, TOP-20-Heimatländer



Zahlen in Klammern: Rangfolge der Länder für das Jahr 2015.
Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank. © ifo Institut

während sogenannte Greenfield-Investitionen³ um insgesamt 12% stiegen; diese verteilten sich aber auf nur wenige Länder, während die Mehrheit der Staaten auch hier Rückgänge zu verzeichnen hatte.

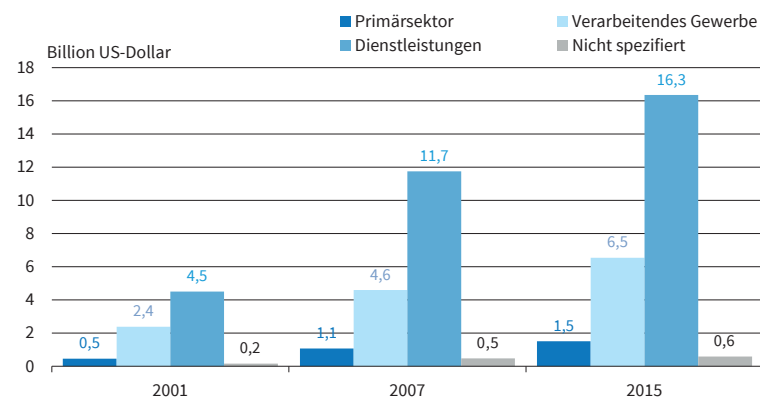
DIREKTINVESTITIONEN NACH LÄNDERN

Für ein detaillierteres Bild sind in Abbildung 2 die 20 nach Direktinvestitionszuflüssen gemessen wichtigsten Volkswirtschaften aufgelistet. Wie schon 2015 führen die Vereinigten Staaten die Liste an und konnten ihre Direktinvestitionszuflüsse auf 391 Mrd. US-Dollar steigern. Dies ist vermutlich auch der Erwartung an eine zunehmend straffere Geldpolitik geschuldet. Das auf Rang 2 gelistete Vereinigte Königreich überrascht indes: Trotz des Brexit-Votums und anhaltenden politischen wie wirtschaftlichen Unsicherheiten zog das Vereinigte Königreich FDI in Höhe von 254 Mrd. US-Dollar an, was einer Steigerung von 670% gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der

Grund lag hier bei einigen sehr bedeutsamen Übernahmen und Fusionen. Die Volksrepublik China konnte ihre Zuflüsse auf gleichem Niveau halten, während selbige nach Hongkong-China um 66 auf 108 Mrd. US-Dollar sanken. Während die Zuflüsse nach Irland im Jahr 2015 noch 188 Mrd. US-Dollar betragen, wodurch Irland nach den USA das zweitbeliebteste FDI-Zielland war, brachen diese 2016 drastisch auf 22 Mrd. US-Dollar ein.

Aus Gründen der Saldenmechanik müssen global betrachtet den Zuflüssen an ausländischen Direktinvestitionen auch Abflüsse in exakt gleicher Höhe

Abb. 4
Geschätzter FDI-Bestand, 2001, 2007 und 2015
Global, nach Sektoren

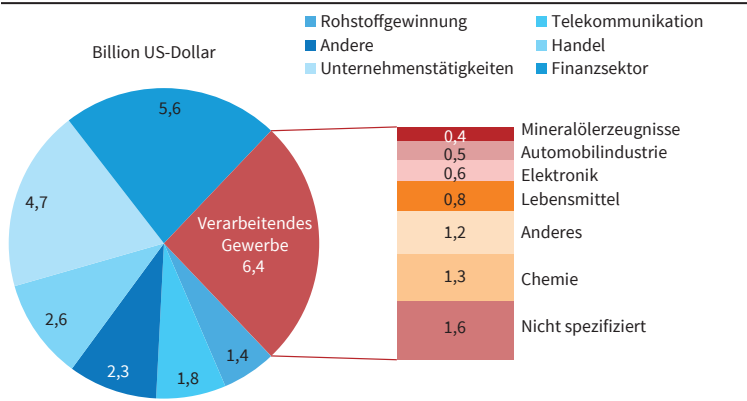


Quelle: UNCTAD, FDI/MNE-Datenbank. © ifo Institut

³ Als Greenfield-Investition bezeichnet man eine ausländisches Direktinvestition, die auf die Errichtung einer Unternehmens-einheit auf der »grünen Wiese« abzielt, also komplett neu errichtet wird.

Abb. 5

FDI-Bestand, 2015
Global



Quelle: UNCTAD, FDI/TNC-Datenbank.

© ifo Institut

gegenüberstehen. Abbildung 3 stellt die 20 Volkswirtschaften mit den höchsten Bruttoabflüssen im Jahr 2016 dar. Insgesamt investierten Industrieländer eine Billion US-Dollar im Ausland; dabei unverändert an der Spitze liegen die USA mit einem FDI-Volumen von knapp 300 Mrd. US-Dollar; nachdem die Bruttozuflüsse in die USA die Abflüsse um 92 Mrd. US-Dollar überstiegen, kann hier von einem Nettozufluss in ebendieser Höhe gesprochen werden. China steigerte seine Auslandsdirektinvestitionen um 44% auf 188 Mrd. US-Dollar und wurde zum ersten Mal in seiner Geschichte zu einem Nettogläubiger; dies bedeutet, dass der Abfluss an chinesischen FDI höher ist als der aus dem Ausland kommende Zufluss. Die chinesischen Auslandsdirektinvestitionen beschränken sich vorwiegend auf grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen sowie Infrastrukturprojekte, z.B. in die sog. neue Seidenstraße (»One Belt One Road«). Ziel solcher strategischen Übernahmen sind häufig Hightech-Unternehmen, wofür der Erwerb des Augsburger Robotherstellers KUKA exemplarisch steht. An dritter Stelle bei den Abflüssen stehen die Niederlande, die ihre Auslandsdirektinvestitionen um 26% auf 174 Mrd. US-Dollar steigern konnten.

ten und ausländischen Direktinvestitionen; prinzipiell ist beides ein probates Mittel, um einen ausländischen Markt zu bedienen. Dies sollte für Gütermärkte und zunehmend auch (getrieben von der Digitalisierung) für Dienstleistungsmärkte gelten. Obgleich für Güter Zölle anfallen und Transportkosten typischerweise höher sind, gelten Dienstleistungsmärkte gemeinhin als stärker reguliert durch sogenannte nicht-tarifäre Handelshemmnisse. Dies mag zum einen erklären, warum FDI in Dienstleistungssektoren höher ausfallen, und zum anderen, warum relativ wenig Dienstleistungshandel im Vergleich zum Güterhandel beobachtet wird. Das Verhältnis zwischen Dienstleistungs- und Industrieinvestitionen stieg zwischen 2001 und 2007 leicht an, blieb anschließend allerdings konstant. Innerhalb des Dienstleistungssektors stehen die Finanzbranche, unternehmensnahe Dienstleistungen, Telekommunikation und handelsbezogene Dienstleistungen für den Großteil der Auslandsdirektinvestitionen.

Im Lichte dieser Stromgrößen ist es nicht verwunderlich, dass die kumulierten Bestände an Auslandsdirektinvestitionen beträchtlich sind: Abbildung 5 zeigt die globalen Bestände an FDI auf und erlaubt gleichzeitig zwischen 13 Wirtschaftszweigen⁴ zu unterscheiden. Unter allen Subaggregaten ist die Finanzbranche mit einem ausländischen Investitionsvolumen von 5,6 Billionen US-Dollar der bei weitem größte Sektor; es folgen unternehmensnahe Dienstleistungen mit 4,7 Billionen US-Dollar. Der größte einzelne Industriesektor ist die Erzeugung von chemischen Produkten, deren FDI-Bestand 1,3 Billionen US-Dollar ausmacht. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes erreichen die

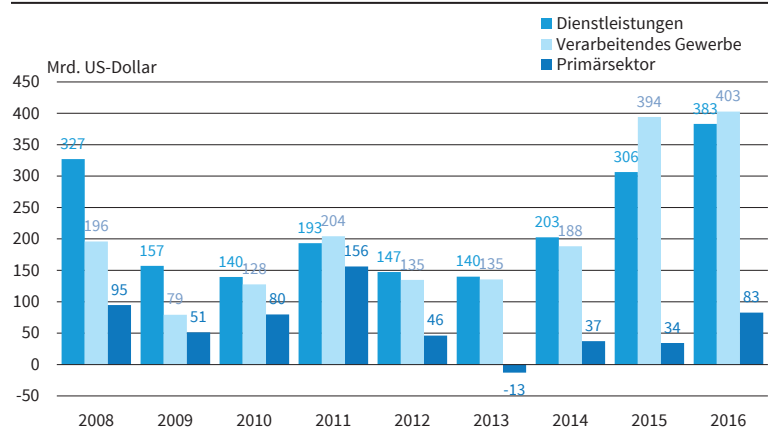
⁴ Sieben im Verarbeitenden Gewerbe, fünf im Dienstleistungssektor, ein sonstiges.

SEKTORALE AUSLANDSDIREKTINVESTITIONEN

Während der Güterwarenverkehr den internationalen Handel noch immer dominiert, machen bei den FDI Dienstleistungsinvestitionen den weit bedeutenderen Teil aus. Abbildung 4 zeigt den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen für die Jahre 2001, 2007 und 2015 aufgeschlüsselt nach Primärsektor, Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistungen. Die ökonomische Literatur diskutiert extensiv die Substituierbarkeit von Expor-

Abb. 6

Volumen von grenzüberschreitenden M&A-Aktivitäten, 2008 bis 2016
Nach Sektoren

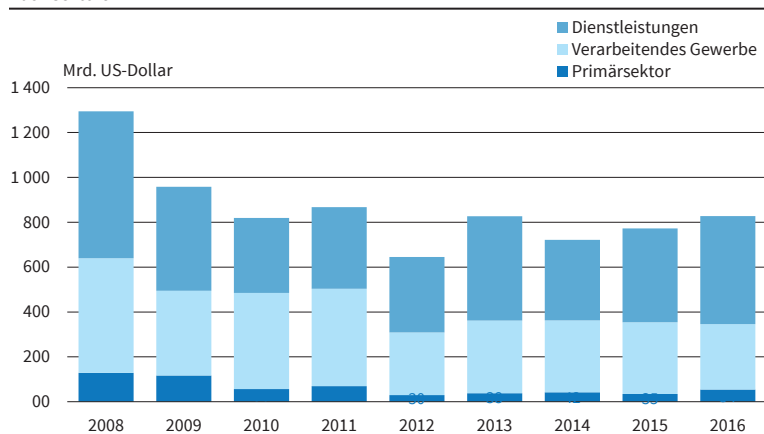


Quelle: UNCTAD, cross-border M&A-Datenbank.

© ifo Institut

Abb. 7

Volumen von angekündigten Greenfield-Projekten, 2008 bis 2016
Nach Sektoren

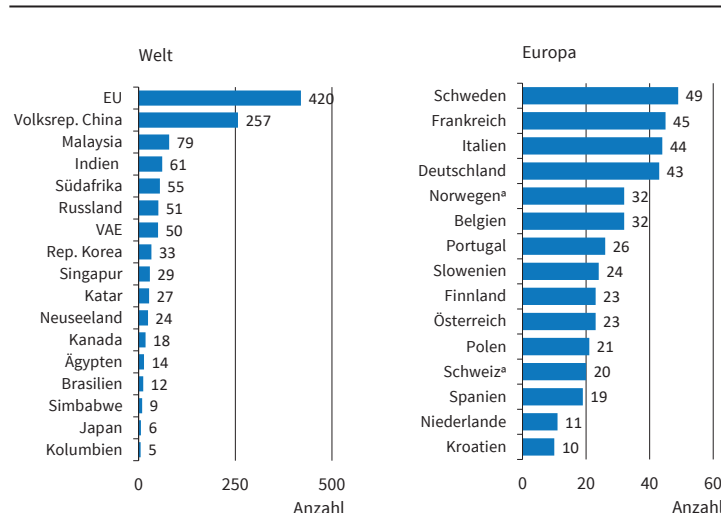


Quelle: UNCTAD, cross-border M&A-Datenbank.

© ifo Institut

Abb. 8

International tätige Staatsunternehmen nach Heimatländern, 2017



* Nicht EU-Mitglied.

Quelle: UNCTAD.

© ifo Institut

fünf größten einzelnen Industrien (Chemie, Lebensmittel und Getränke, Elektronik, Fahrzeugbau und Mineralölprodukte) immerhin 70% des gesamten Auslandsdirektinvestitionsbestandes. Im Primärsektor entfällt der übergroße Anteil an Auslandsdirektinvestitionen auf den Rohstoffabbau und nur ein sehr kleiner Teil auf die Landwirtschaft; ferner waren Investitionen in den Primärsektor die letzten Jahre über beeinflusst von anhaltend niedrigen Rohstoffpreisen. Dies ist problematisch für viele Entwicklungsländer, bei denen der Rohstoffabbau eine nahezu überragende Rolle spielt und bis zu 30% des dortigen FDI-Bestandes ausmacht.

FUSIONEN UND ÜBERNAHMEN DOMINIEREN INTERNATIONALE INVESTITIONEN

Wie oben bereits erwähnt, unterscheidet man bei Investitionsprojekten grundsätzlich zwischen Fusio-

nen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions, M&A) auf der einen und Greenfield-Projekten auf der anderen Seite. Abbildung 6 und Abbildung 7 zeigen die jährlichen ausländischen Direktinvestitionsvolumina für M&A und Greenfield-Projekte; dabei wird zwischen drei Sektoren (primär, sekundär und tertiär) unterschieden. Auffallend ist Folgendes: Erstens übersteigen M&A-Transaktionen Greenfield-Projekte; 2016 zählten sie 869 Mrd. US-Dollar gegenüber 828 Mrd. US-Dollar. Zweitens ist bei den Greenfield-Projekten kein Trendwachstum erkennbar; das Aggregat für 2016 ist auf etwa der gleichen Höhe wie im Jahr 2009, 2011 und 2013 und unterhalb des Niveaus von 2008. Drittens stiegen grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen seit 2013 rapide an – von 275 zu den erwähnten 869 Mrd. US-Dollar.

STAATSUNTERNEHMEN UND DEREN AUSLANDSINVESTITIONEN

Trotz hinlänglich bekannter Kritikpunkte wie geringer Produktivitätszuwächse spielen Staatsunternehmen in vielen Volkswirtschaften eine überragende Rolle. Unter Nichtberücksichtigung der negativen volkswirtschaftlichen Langfristfolgen, die sich durch eine nicht-bindende Budgetrestriktion ergeben, wenn der Staat Unternehmensverluste auffängt, wurden nach 2009 zunehmend in Konkurs gehende Staatsunternehmen gerettet. Die UNCTAD identifiziert 1 500 international tätige Staatsunternehmen, die insgesamt 86 000 internationale Tochtergesellschaften unterhalten. Mehr als die Hälfte dieser Staatsunternehmen hat ihren Sitz in einem Entwicklungs- oder Schwellenland, ein Drittel in der EU. Abbildung 8 zeigt die Verteilung der international tätigen Staatsunternehmen über die Länder.

Bei näherem Betrachten lässt sich Folgendes feststellen: Die EU-Mitgliedstaaten sind trotz eines grundsätzlich liberal-marktwirtschaftlichen Verständnisses Heimatland vieler international operierender Staatsunternehmen, nämlich insgesamt 420. Gleichzeitig muss hinzugefügt werden, dass diese Zahl nicht unterscheidet, ob ein EU-Unternehmen außerhalb oder innerhalb der EU international tätig ist; deshalb führt die Betrachtung des EU-Aggregates zu einer Verzerrung der

Tab. 1

Internationale Staatsunternehmen im Finanzsektor nach Bilanzsumme, 2015

Mio. US-Dollar und Beschäftigungsanzahl

Rang	Unternehmen	Land	Wirtschafts-zweig	Staats-beteiligung (%)	Aktiva	Umsatz	Beschäftigte
1	The Industrial & Commercial Bank of China (ICBC)	China	Geschäftsbank	34,6	3 421 363	103 301	466 346
2	China Construction Bank Corporation JSC	China	Geschäftsbank	57,03	2 826 695	93 834	369 183
3	Agricultural Bank of China Ltd.	China	Geschäftsbank	40,03	2 740 721	82 086	503 082
4	Japan Post Holding Co. Ltd.	Japan	Versicherung	80,49	2 592 090	126 587	250 876
5	Bank of China Ltd.	China	Geschäftsbank	64,02	2 590 402	73 052	310 042
6	Bank of Communications Co. Ltd.	China	Geschäftsbank	26,53	1 102 266	29 281	89 269
7	The Royal Bank of Scotland Group Plc	Vereinigtes Königreich	Banken-Holding	71,85	982 507	15 648	77 000
8	China Merchants Bank Co. Ltd.	China	Geschäftsbank	26,8	843 407	31 120	76 192
9	Shanghai Pudong Development Bank	China	Geschäftsbank	20,0	777 070	22 576	48 427
10	Ping An Insurance (Group) Company of China Ltd.	China	Versicherung	32,19	734 061	59 464	300 000
11	Commerzbank AG	Deutschland	Geschäftsbank	15,0	506 442	9 907	49 941
12	Banco do Brasil S.A.	Brasilien	Geschäftsbank	65,59	498 506	34 288	109 191
13	China Life Insurance (Group) Co. Ltd.	China	Versicherung	100,0	466 453	70 412	98 823
14	State Bank of India	Indien	Geschäftsbank	61,22	447 877	19 616	207 739
15	CNP Assurances	Frankreich	Versicherung	40,87	428 656	34 577	5 000
16	Sberbank of Russia OAO	Russische Föderation	Vermögensverwaltung	52,32	418 229	28 772	325 075
17	ABN AMRO Group N.V.	Niederlande	Geschäftsbank	70,09	415 823	8 587	110 000
18	Life Insurance Corporation of India	Indien	Versicherung	100,0	330 767	40 168	114 773
19	DnB ASA	Norwegen	Banken-Holding	34,0	307 796	6 052	11 459
20	Landesbank Baden-Wuerttemberg	Deutschland	Kreditagentur	24,99	254 772	3 181	11 120
21	Woori Bank	Republik Korea	Geschäftsbank	51,06	248 920	8 350	15 000
22	Dexia SA	Belgien	Banken-Holding	50,02	224 282	532	1 148
23	VTB Bank PJSC	Russische Föderation	Geschäftsbank	47,22	207 487	9 728	94 966
24	Industrial Bank of Korea	Republik Korea	Geschäftsbank	51,8	204 557	4 712	53 000
25	Qatar National Bank	Katar	Geschäftsbank	50,0	197 718	6 342	27 300

Quelle: UNCTAD.

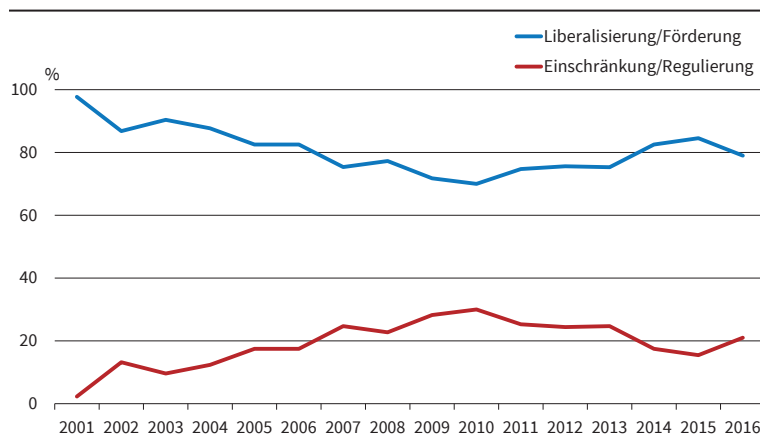
Gesamtzahl nach oben.⁵ Ferner fällt auf, dass viele rohstoffreiche Länder international operierende Staatsunternehmen beherbergen (z.B. Katar, Russland, Saudi-Arabien). Zudem ist bezeichnend, dass kein einziges internationales Staatsunternehmen in den USA seinen Sitz hat; auch Japan hat im Vergleich zu seiner Wirtschaftsgröße nur eine sehr kleine Anzahl (sechs). Grundsätzlich verfolgen Länder unterschiedliche Strategien bei der Internationalisierung ihrer Staatsunternehmen; während manche Regierungen diese geradezu favorisieren (z.B. China mit seiner »Go-Global«-Politik), stehen andere (z.B. Italien) den Internationalisierungsbemühungen ihrer Staatsunternehmen aus Furcht vor negativen lokalen Arbeitsmarktfolgen skeptisch gegenüber.

⁵ Zum Beispiel, wenn ein deutsches Staatsunternehmen auch in Österreich aktiv ist.

Tabelle 1 listet die 25 größten staatseigenen, multinationalen Finanzdienstleister auf; es fällt auf, dass sieben der zehn größten Institute aus China stammen. Dies verwundert indes nicht, erlaubt die Kontrolle des Finanzsektors letztlich auch eine Steuerung weiter Teile der Volkswirtschaft insgesamt. Somit lässt

Abb. 9

Globale Investitionspolitiken im Zeitablauf, 2001 bis 2016

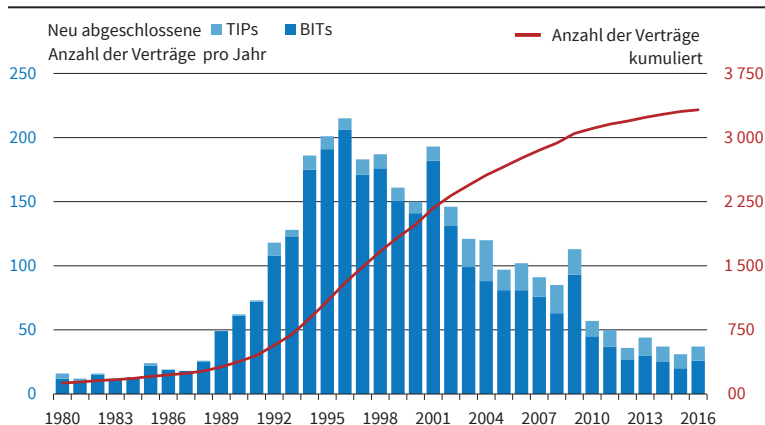


Quelle: UNCTAD, Investment Policy Monitor.

© ifo Institut

Abb. 10

Internationale Investitionsverträge im Zeitablauf, 1980 bis 2016
Neuabschlüsse und Bestände



Quelle: UNCTAD; IIA-Navigator.

© ifo Institut

sich die chinesische Form des Staatskapitalismus, bei dem marktwirtschaftliche Entfaltungskräfte mit staatlichem Dirigismus und Interventionismus einhergehen, verwirklichen; denn eine nicht über den Markt zins gesteuerte Kapitallokation führt zwangsläufig zu einer anderen (staatlich gewollten) Ausrichtung der Volkswirtschaft als unter freien Wettbewerbsbedingungen. Unter den TOP 25 sind auch zwei deutsche Finanzinstitute gelistet, die im Zuge der Finanzkrise teilverstaatlicht wurden, nämlich die Commerzbank (Rang 11, geschätzte 15% der Anteile staatlich) und die Landesbank Baden-Württemberg (Rang 20, geschätzte 25% der Anteile staatlich).

NATIONALE UND INTERNATIONALE INVESTITIONSPOLITIKEN

Die Politik gegenüber grenzüberschreitenden Direktinvestitionen ist vorwiegend auf eine Verbesserung der Investitionsbedingungen ausgerichtet, um weitere ausländischen Investitionen zu erhalten. Dies gilt zuvorderst für Asien. Dabei wurden Markteintrittsbarrieren verringert, FDI-Restriktionen abgebaut, behördliche Zulassungsverfahren vereinfacht sowie neue Modelle für Öffentlich-Privat-Partnerschaften implementiert; manche Länder (teil-)privatisierten auch staatliche Betriebe oder lockerten Bestimmungen mit Bezug auf Übernahmen und Leasing-Geschäften.

Im Gegensatz zu diesen Lockerungen betreffen neue Restriktionen Auslandsdirektinvestitionen mit besonderem Blick auf strategische Industrien und sogenannte sicherheitsrelevante Unternehmen. Dies betrifft vor allem M&As und nicht Greenfield-Projekte: Der

Bruttowert aller global aus regulatorischen Gründen nicht zustande gekommenen Fusionen und Übernahmen betrug 2016 knapp 170 Mrd. US-Dollar oder 15% aller Fusionen und Übernahmen.⁶ Überwiegend betroffen davon waren Hightech-Firmen in den Bereichen Pharma, Halbleiter und Elektronik sowie Telekommunikation.

Abbildung 9 zeigt auf, welcher Anteil an neuen Investitionspolitiken als Liberalisierung und welcher Anteil als Restriktion bezeichnet werden kann. Das Verhältnis 79 zu 21% spricht eine klare Sprache pro Liberalisierung, allerdings mit einer leicht abnehmenden Tendenz.

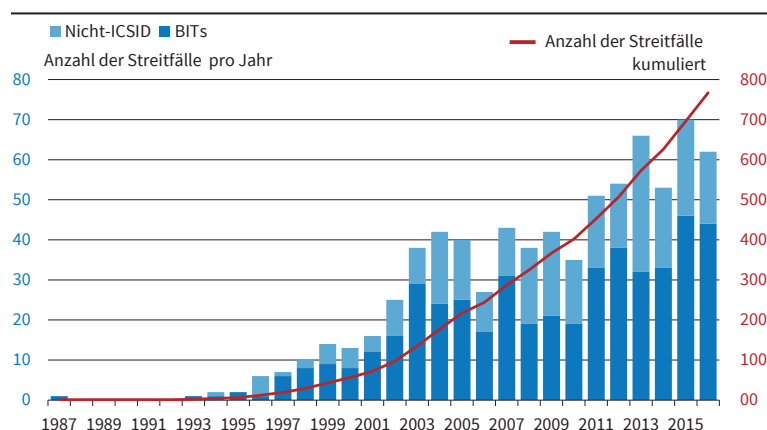
Der internationale Politikrahmen bleibt indes unübersichtlich. Angesichts der Tatsache, dass weitgehende multilaterale Liberalisierungsbemühungen außer Reichweite erscheinen, haben die meisten Länder bilaterale oder regionale Investitionsförderverträge geschlossen. Im Jahr 2016 wurden 37 neue Abkommen vereinbart, während 19 Abkommen ausliefen oder gekündigt wurden; die Gesamtzahl solcher Abkommen summiert sich auf 3 324. Die Entwicklung der internationalen Investitionsabkommen (IIA) im Zeitablauf ist zu sehen in Abbildung 10; in Anbetracht der Tatsache, dass mittlerweile sehr viele Abkommen existieren und diese vermehrt in der Kritik stehen, kommen relativ wenige neue hinzu: Während zwischen 1992 und 2007 pro Jahr teils über 100 neue IIA abgeschlossen wurden (1996 sogar über 200), fielen die Neuabschlüsse seit 2011 unter die Schwelle von 50. Die kumulierte Anzahl weist somit kaum mehr Wachstum auf.

Die Türkei schloss 2016 die meisten Abkommen ab (insgesamt sieben); dahinter rangieren Kanada,

⁶ Dabei werden nur Fusionen und Übernahmen ab einem Wert von mindestens 100 Mio. US-Dollar in Betracht gezogen.

Abb. 11

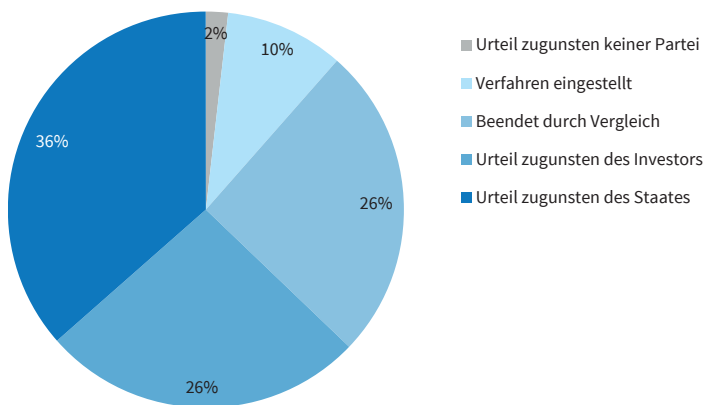
Investor-Staat-Streitbeilegungsfälle im Zeitablauf, 1987 bis 2016



Quelle: UNCTAD; IIA-Navigator.

© ifo Institut

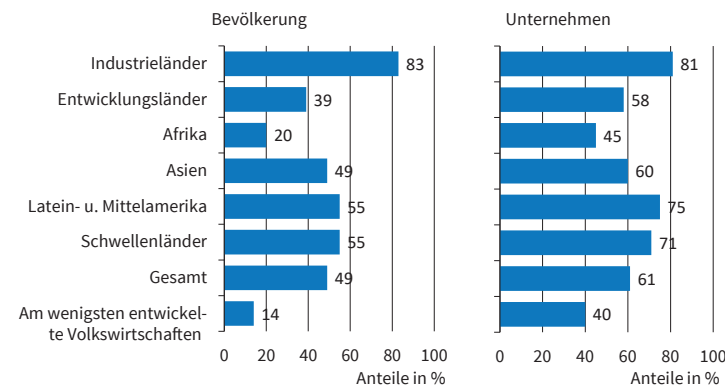
Abb. 12
Entscheidungen bei Investor-Staat-Streitbelegungen



Quelle: UNCTAD; ISDS Navigator.

© ifo Institut

Abb. 13
Internetnutzung



Quelle: UNCTAD.

© ifo Institut

Marokko und die Vereinigten Arabischen Emirate (je vier) sowie Iran und Nigeria (je drei IIAs).

INVESTOR-STAAT-STREITBELEGUNGEN GINGEN LEICHT ZURÜCK

Entgegen der öffentlichen Wahrnehmung bestehen internationale Schiedsgerichte schon seit Jahrzehnten als modus operandi zur Streitbelegung zwischen ausländischen Investoren und ihren Gaststaaten. Ihre Zuständigkeiten sowie die Verfahrensprozedur sind durch Investitionsschutzklauseln in Handels- oder Investitionsverträgen und spezielle Schiedsabkommen⁷ näher spezifiziert. 2016 wurden 62 (74 im Vorjahr) neue Streitbelegungsfälle gegen 41 Staaten initiiert. Am häufigsten beklagt wurden mit je vier Fällen Kolumbien, Indien und Spanien, die häufigsten Klagen stammen von Investoren aus den Niederlanden und den Vereinigten Staaten (je zehn) und dem Vereinigten Königreich (sieben). Insgesamt bezogen sich sieben Klagen

⁷ Z. B. das ICSID – Abkommen (International Centre for Settlement of Investment Disputes), eine der Weltbank-Gruppe zugehörige Institution.

auf vermeintliche Enteignungen, sechs auf Gesetzesänderungen im Bereich der erneuerbaren Energien und fünf Klagen auf steuerbezogene Regulierungsmaßnahmen. Abbildung 11 und Abbildung 12 zeigen die zeitliche Entwicklung der Streitbelegungsfälle sowie der Schiedssprüche auf. Für eine detaillierte Analyse zu Schiedsgerichtsentscheidungen kann auf Braml und Felbermayr (2016) verwiesen werden.

SCHWERPUNKT: AUSLANDS-DIREKTINVESTITIONEN UND DIGITALISIERUNG

Der aktuelle World Investment Report widmet sich speziell Auslandsdirektinvestitionen, die mit dem Prozess der Digitalisierung in Verbindung stehen. Auf Firmenebene wird dabei unterschieden zwischen ICT (*Information and Communication Technologies*) MNEs (*Multinational Enterprises*) und digital MNEs. Erstere umfassen IT- und Telekommunikationsunternehmen und stellen IT-Infrastruktur bereit. Letztere sind dadurch charakterisiert, dass die Nutzung des Internets einen wesentlichen Bestandteil des Geschäftsmodells darstellt: nämlich Anbieter von Internetplattformen, E-Commerce und anderen digitalen Lösungen.

Aufgrund des Vorhandenseins enormer Skaleneffekte können digitale MNEs ausländische Märkte unter weit geringerer Ressourcenaufwendung bedienen. Sie müssen weniger physisches Kapital investieren und bedürfen weniger Mitarbeiter im Ausland. Teils wird sogar argumentiert, dass die Digitalisierung zu einem generellen Rückzug an Auslandsdirektinvestitionen führt, weil fremde Märkte auch ganz ohne lokale Standorte bedient werden können. Nachdem die globalen Spieler im digitalen Markt aus einigen wenigen hoch entwickelten Ländern – vorwiegend den USA – kommen, erscheint es nicht unplausibel, dass sich die FDI-Flüsse in deren Richtung anpassen; dadurch könnten mittelfristig auch weniger entwickelte Volkswirtschaft zu Nettoinvestoren in entwickelten Ökonomien werden.

Die Digitalisierung beschränkt sich allerdings nicht bloß auf die genannten ICT und digitalen MNEs, sondern bestimmt auch maßgeblich die Entwicklung von Prozessen und Wertschöpfungsketten der gesamten Weltwirtschaft. Der Einzelhandel und weitere end-

Tab. 2

Angekündigte Greenfield-FDI-Projekte in ICT-Infrastruktur, nach Zielregion, 2012–2016

Zielregion	Anzahl an Projekten	Arbeitsplätze		Investitionen	
		Insgesamt	Durchschnitt	Gesamt (in Mio. US-Dollar)	Durchschnitt (in Mio. US-Dollar)
Afrika	145	11 337	78	24 877	171,6
Asien	357	27 121	76	36 612	102,6
Lateinamerika und Karibik	186	17 456	93	54 496	293
Schwellenländer	42	3 642	86	2 401	57,2
Gesamt	730	59 556	81	118 386	162,2

Quelle: UNCTAD.

kundennahe Wirtschaftszweige erweiterten ihr Verkaufsangebot bereits um neue Geschäftskonzepte. Die Digitalisierung der Produktion hingegen hinkt noch hinterher; diese Digitalisierungsstrategie firmiert in Deutschland gemeinhin unter dem Begriff Industrie 4.0 und wird auch mit Begriffen wie *smart factory* oder *internet of things* in Verbindung gebracht. Diese Form der Digitalisierung erfordert immense Anschaffungskosten und die komplette organisatorische Neustrukturierung vieler Firmen.

Um den Bedarf an Investitionen in die Digitalisierung zu ermitteln, lohnt auch eine Bestandsaufnahme: Abbildung 13 stellt die Anteile der Privatpersonen und der Firmen dar, die das Internet aktiv nutzen; dabei wird zwischen Einkommensgruppen sowie regional unterschieden. Während in den entwickelten Ländern über 80% das Internet nutzen, halbiert sich diese Zahl für Entwicklungsländer. Diese Zahl halbiert sich abermals, wenn man Afrika singular betrachtet, wo nur eine von fünf Personen das Internet nutzt. Mit Ausnahme der entwickelten Ländern ist der Anteil der internetnutzenden Firmen stets höher als unter Privathaushalten (z.B. in Afrika 45%). Um die Ziele der *Sustainable Development Goals (SDG)* zu erreichen, muss eine »universelle Verfügbarkeit und Annahme des Internets« gewährleistet sein.

Die nötigen Infrastrukturinvestitionen werden überwiegend öffentlich finanziert, gefolgt von privater Finanzierung und Öffentlich-Privaten-Partnerschaften. Besonders in Entwicklungs- und Schwellenländern wird ein Großteil der Kosten auch durch multinationale Unternehmen getragen. Beispielsweise ist Amazon, dessen gesamtes Geschäftsmodell auf der Verfügbarkeit des Internets basiert, allein für 11% der gesamten Investitionen verantwortlich. Die Investitionsvolumina in Informations- und Telekommunikationsinfrastruktur sowie die daraus resultierenden Arbeitsplätze sind nach Zielregionen aufgelistet in Tabelle 2 dargestellt.

Um die Digitalisierung voranzutreiben, bedarf es nicht bloß des Ausbaus der nötigen Infrastruktur wie des Zugangs zum Breitbandinternet, sondern auch Investitionen in digitale Firmen bzw. der Digitalisierung aller Firmen. Nur so lässt sich das zweite SDG-Ziel »Annahme des Internets« hinreichend realisieren. Noch trägt der digitale Sektor selbst in entwickelten Ökonomien nur 4% zur Wirtschaftsleistung bei, was somit keinen uneinholbaren Vorsprung bedeutet. Der

UNCTAD WIR 2017 schlägt verschiedene Maßnahmen vor, um lokale digitale Wertschöpfung zu generieren: Etablierung von Technologie- und Innovationszentren, Auf- und Ausbau von Möglichkeiten zum E-Governance, Unterstützung innovativer Finanzierungsmöglichkeiten (z.B. Venture Capital, Private Equity, Crowdfunding), Anbieten von Weiterbildungsprogrammen. Auf der Finanzierungsseite können gerade auch ausländische Investoren eine signifikante Rolle spielen. Weiterhin wird aber auch betont, dass die ultimativen Schritte hin zur digitalen Wirtschaft nicht ohne die Verbraucher und die nicht digitalen Unternehmen gegangen werden können. Als Sektor, der noch großes Digitalisierungspotenzial hat, wird das Gesundheitswesen angeführt. Telemedizin macht hochwertige medizinische Versorgung schnell und kostengünstig verfügbar.

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass gerade Entwicklungs- und Schwellenländer durch die Digitalisierung enorme Möglichkeiten zum wirtschaftlichen Aufstieg haben. Diese lassen sich allerdings nur verwirklichen, wenn eine umfassende politische Agenda bereitsteht, die Investitionen begünstigt, Rahmenbedingungen für Innovationen schafft sowie mögliche negative Folgen der Digitalisierung (z.B. einen Anstieg der Arbeitslosigkeit) abfedert.

FAZIT

Im vergangenen Jahr sanken die weltweiten Ströme ausländischer Direktinvestitionen um rund 2%. Die Investitionen in die Entwicklungsländer gingen sogar um 14% zurück, während zugleich internationale Investitionen in strukturell schwachen Volkswirtschaften weiterhin volatil waren und auf einem niedrigen Niveau verweilten. Obwohl die UNCTAD für die Jahre 2017 und 2018 eine bescheidene Erholung der FDI-Ströme voraussagt, werden diese voraussichtlich weit unter ihrem Höchststand von 2007 bleiben. Diese wirtschaftlichen Entwicklungen sind besorgniserregend, vor allem in Anbetracht der weltweit erforderlichen Investitionen im Zusammenhang mit den Nachhaltigen Entwicklungszielen, die im Aktionsplan der UNCTAD als *Sustainable Development Goals* mit breitem Konsens beschlossen wurden.

Fortschritte bei der nachhaltigen Entwicklung – und dauerhafter Frieden – erfordern mehr internationale Investitionen in die Infrastruktur, Energie, Wasser und Abwasserentsorgung, Klimaschutz, Gesundheit

und Bildung, sowie Investitionen in produktive Kapazitäten zur Schaffung von Arbeitsplätzen und Einkommenswachstum. Der WIR 2017 verdeutlicht, dass politische Maßnahmen zur Förderung von grenzüberschreitenden Investitionen weiterhin dringend erforderlich sind.

LITERATUR

Braml, M. und G. Felbermayr (2016), »Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten«, *ifo Schnelldienst* 69(23), 23–28.

UNCTAD (2017), *World Investment Report 2017 – Investment and the Digital Economy*, United Nations Publications, Genf.