ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Köller, Mareike

Book — Digitized Version

Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland

cege-Schriften, No. 16

Provided in Cooperation with:
Peter Lang International Academic Publishers

Suggested Citation: Köller, Mareike (2009) : Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland, cege-Schriften, No. 16, ISBN 978-3-631-75687-4, Peter Lang International Academic Publishers, Berlin, https://doi.org/10.3726/b14156

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/182703

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.

https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

CEGE-SCHRIFTEN

Mareike Köller

Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland

PETER LANG

CEGE-SCHRIFTEN

Mareike Köller

Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland

In der EU hat Irland aufgrund seines wirtschaftlichen Aufschwungs und der hohen Direktinvestitionen auf sich aufmerksam gemacht. Die Autorin untersucht, welche internen Rahmenbedingungen (Standortfaktoren) und externen Rahmenbedingungen (europäische Integration) eine erfolgreiche Anwerbung von Direktinvestitionen ermöglicht haben. Von besonderem Interesse ist, inwieweit andere Mitgliedsländer der EU die Strategie Irlands übernehmen können. Nach der Ermittlung eines theoretischen Analyserahmens wird dieser auf Irland angewendet. Dabei sind die Direktinvestitionszuflüsse durch die regionale Integration zu erklären, jedoch nur in Kombination mit den irischen Besonderheiten. Insbesondere die langfristige Ausrichtung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die MNU haben dazu beigetragen.

Mareike Köller, geboren 1978 in Rahden, studierte von 1997 bis 2002 Volkswirtschaftslehre an der Universität Münster. Ab 2003 war sie als Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik der Universität Göttingen tätig und promovierte dort 2008.

Retrodigitization in 2018

Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland

cege-Schriften

Centrum für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung (*cege*)
Georg-August-Universität Göttingen
Center for European, Governance and Economic Development Research (*cege*)

Band 16

Herausgegeben von
Kilian Bizer, Stephan von Cramon-Taubadel,
Andreas Oestreicher, Renate Ohr,
Gerhard Rübel, Robert Schwager,

Verantwortliche Herausgeberin für diesen Band:
Renate Ohr

PETER LANG
Frankfurt am Main · Berlin · Bern · Bruxelles · New York · Oxford · Wien

Mareike Köller

Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland

PETER LANG
Internationaler Verlag der Wissenschaften

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://www.d-nb.de> abrufbar.

Open Access: The online version of this publication is published on www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you can use and share this work: http://creativecommons.org/licenses/by/4.0.

This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.
Zugl.: Göttingen, Univ., Diss., 2008

Gedruckt auf alterungsbeständigem, säurefreiem Papier.
D 7
ISSN 1617-741X
ISBN 978-3-631-59078-2
ISBN 978-3-631-75687-4 (eBook)

© Peter Lang GmbH
Internationaler Verlag der Wissenschaften
Frankfurt am Main 2009

Printed in Germany 1 2 3 4 5 7

www.peterlang.de

Vorwort der verantwortlichen Herausgeberin

Seit mehreren Jahren rangiert Irland im Pro-Kopf-Einkommensvergleich deutlich vor fast allen anderen EU-Mitgliedsländern. In den Siebzigern bis weit in die achtziger Jahre hinein war Irland dagegen unter den vier ärmsten EU-Ländern zu finden. Der Aufhol- und Überhol-Prozess, der zu der beachtenswerten heutigen Situation führte, begann erst in den neunziger Jahren. Obwohl Irland zu dieser Zeit schon weitaus länger Mitglied der Europäischen Gemeinschaft war, wird der wirtschaftliche Erfolg der letzten fünfzehn Jahre vielfach dieser Mitgliedschaft zugeschrieben. Irland weist zudem schon seit mehreren Jahrzehnten einen ungewöhnlich hohen Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen auf. Aus theoretischen Überlegungen wird vielfach gefolgert, dass Direktinvestitionen ein Wachstumsmotor für (unterentwickelte) Empfängerländer sein können. Somit könnten auch diese ein Grund für die hohen Wachstumsraten in Irland sein. Welche Kausalitäten liegen beiden Phänomenen zugrunde, und sind sie unabhängig voneinander oder besteht ein Zusammenhang? Mit diesen Fragestellungen befasst sich die vorliegende Arbeit, wobei insbesondere auch die spezifischen Rahmenbedingungen Irlands eine wesentliche Rolle spielen.

Nach der Osterweiterung der EU, die zur Mitgliedschaft einiger weiterer kleiner Volkswirtschaften in der EU mit stark unterdurchschnittlichem Pro-Kopf-Einkommen führte, stellt sich darüber hinaus die Frage, ob der irische Weg nicht als Muster für osteuropäische Beitrittsstaaten wie die Baltischen Länder, Slowenien, Slowakei, aber vielleicht auch Tschechien und Ungarn dienen könnte. Vor diesem Hintergrund ist es auch Ziel der vorliegenden Untersuchung, die beiden wesentlichen möglichen Antriebskräfte der irischen Wachstumserfolge – der europäische Integrationsprozess und ausländische Direktinvestitionen – in ihrer Relevanz für eine mögliche Übertragung dieses erfolgreichen Wegs auf die osteuropäischen Beitrittsstaaten zu analysieren.

Insgesamt wird deutlich, dass in Irland die Mitgliedschaft in der EU erheblichen Einfluss auf die Direktinvestitionszuflüsse hatte, letztere darüber hinaus aber auch ganz entscheidend von der spezifischen Direktinvestitions-(förderungs)politik Irlands abhängen, die zu den erfolgreichen Exportplattform-Direktinvestitionen geführt haben. Neben den Besonderheiten Irlands, wie der engen Verbindung zu Großbritannien und USA, gibt es aber auch andere Aspekte, die diese Politik trotzdem nicht als Allheilmittel für aufholende Länder werden lässt. Angesprochen sind hierbei das Problem der hohen Gewinnrückführung und die damit verbundenen großen Unterschiede zwischen Bruttoinlands- und Bruttonationaleinkommensentwicklung, mögliche crowding out-Effekte heimischer Unternehmen, die Herausbildung einer gewissen dualistischen Wirtschaftsstruktur sowie die hohe Abhängigkeit der Beschäftigung vom Export und von ausländischem Kapital. Diese möglichen Risiken werden insbe-

sondere für den Aspekt der Übertragbarkeit der Strategie auf andere EU-Länder relevant – in Irland scheinen diese Risiken allerdings durch die übrigen Vorteile überkompensiert zu sein.

Die vorliegende Arbeit ist in das Forschungsprogramm des Centrums für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung (***cege***) eingebettet. Das ***cege*** befasst sich mit der Erforschung europäischer und weltwirtschaftlicher Strukturen, mit ökonomischen Anreizwirkungen im nationalen und internationalen Umfeld sowie mit Wachstums- und Entwicklungsprozessen entwickelter und unterentwickelter Länder. Die hier vorgestellte Analyse trägt mit ihrer aktuellen Fragestellung und ihren interessanten Ergebnissen wesentlich dazu bei.

Renate Ohr

Danksagung

Die vorliegende Arbeit wurde im Sommersemester 2008 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität Göttingen als Dissertation angenommen.

An erster Stelle gilt mein Dank Frau Prof. Dr. Renate Ohr für die Aufnahme als Promotionskandidatin, die umfassende Unterstützung als Betreuerin meiner Arbeit und die erfolgreiche Zusammenarbeit am Lehrstuhl. Herrn Prof. Dr. Gerhard Rübel möchte ich für die freundliche und schnelle Übernahme des Zweitgutachtens danken. Ihnen beiden und Prof. Dr. Walter Toporowski danke ich für die angenehme Disputation.

Meinen Kollegen während meiner gesamten Zeit am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik, die mir den Weg zur Promotion wesentlich erleichtert und angenehm gestaltet haben, danke ich herzlich.

Das Projekt Doktorarbeit wäre sehr beschwerlich geworden, wenn ich nicht vielseitige moralische, diskussionsreiche und Korrektur lesende Unterstützung, herzliches Verständnis und regelmäßige Ablenkung im privaten Umfeld erfahren hätte. Ohne sie an dieser Stelle im Einzelnen namentlich nennen zu können, gilt mein herzlicher Dank all meinen Freunden und meiner Familie!

Göttingen, September 2008 Mareike Köller

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis 13

Tabellenverzeichnis 14

Abkürzungsverzeichnis 16

1 EINLEITUNG 19

1.1 Problemstellung 19

1.2 Vorgehensweise 20

2 DIREKTINVESTITIONSGRUNDLAGEN 25

2.1 Abgrenzung und Formen von Direktinvestitionen 25
2.1.1 Abgrenzung zu anderen Kapitalformen und Begriffen 25
2.1.2 Formen von Direktinvestitionen 29
2.1.3 Überblick über Direktinvestitionstendenzen in der Welt 32

2.2 Erklärungsansätze für Direktinvestitionen 37
2.2.1 Ältere Erklärungsansätze 37
2.2.1.1 Klassische Ansätze 37
2.2.1.2 *Hymer*-Ansatz 38
2.2.1.3 Internalisierungshypothese 39
2.2.1.4 Standortspezifische Ansätze 41
2.2.1.5 Produktlebenszyklushypothese 41
2.2.1.6 Oligopolistische Reaktionshypothese 43
2.2.1.7 OLI-Paradigma 43
2.2.2 Erklärungsansätze für horizontale Direktinvestitionen 47
2.2.3 Erklärungsansätze für vertikale Direktinvestitionen 51
2.2.4 Zusammenführung der Ansätze für horizontale und vertikale Direktinvestitionen? 55
2.2.5 Ansätze zu den Eintrittsmöglichkeiten: M&A vs. Greenfield 57

2.3 Standortspezifische Determinanten von Direktinvestitionen 62
2.3.1 Nationale Standortbedingungen 63
2.3.1.1 Marktbedingungen 63
2.3.1.2 Kostenbedingungen 67
2.3.1.3 Geld- und währungspolitische Bedingungen 69
2.3.1.4 Politisch-rechtliche Bedingungen 72
2.3.1.5 Weitere Faktoren 74
2.3.2 Einflussnahme des Empfängerlandes 77

2.3.2.1 Infrastrukturmaßnahmen ... 77
2.3.2.2 Handelspolitische Maßnahmen ... 78
2.3.2.3 Steuerpolitische Maßnahmen ... 80
2.3.2.4 Sonstige Investitionsanreize ... 83
2.3.3 Zwischenfazit ... 86

3 DIREKTINVESTITIONEN UND REGIONALE INTEGRATION .. 89

3.1 Grundlagen – regionale Integration ... 90
3.1.1 Zur Theorie regionaler Integration ... 90
3.1.2 Die Europäische Integration ... 95

3.2 Beeinflussung der standortspezifischen Determinanten ... 103
3.2.1 Änderung der nationalen Rahmenbedingungen ... 103
3.2.2 Änderung des Einflusses des Mitgliedslandes ... 109
3.2.3 Zwischenfazit ... 112

3.3 Strategien von Multinationalen Unternehmen bei regionaler Integration ... 115
3.3.1 Zusammenhang zwischen regionaler Integration und Direktinvestitionen ... 115
3.3.2 Direktinvestitionen horizontaler Natur – Marktbedienung ... 117
3.3.2.1 Fall A: Direktinvestitionen aus Drittländern ... 117
3.3.2.2 Fall B: Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern ... 121
3.3.3 Direktinvestitionen vertikaler Natur – Standortentscheidung .. 123
3.3.3.1 Fall A: Direktinvestitionen aus Drittländern ... 123
3.3.3.2 Fall B: Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern ... 127
3.3.4 Berücksichtigung der Eintrittsmöglichkeiten ... 129
3.3.5 Zwischenfazit ... 131

3.4 Direktinvestitionen und die europäische Integration ... 132
3.4.1 Besonderheiten der europäischen Integration ... 133
3.4.2 Bisherige Entwicklung ... 138

4 STANDORT IRLAND IM EUROPÄISCHEN INTEGRATIONSPROZESS ... 145

4.1 Ökonomische Entwicklung und Direktinvestitionen in Irland ... 146
4.1.1 Irland vor dem EG-Beitritt ... 146
4.1.2 Die Entwicklung bis Ende der 80er Jahre ... 150
4.1.3 Die Entwicklung im europäischen Binnenmarkt ... 153
4.1.4 Die Situation seit 2000 ... 157
4.1.5 Zwischenfazit ... 159

4.2 Die irische Strategie der Direktinvestitionsanwerbung 161
4.2.1 Nationale Standortbedingungen 162
4.2.2 Einflussnahme Irlands 171
4.2.3 Integrationsspezifische Einflüsse 177

4.3 Strategien der ausländischen Unternehmen in Irland 182
4.3.1 Horizontale Direktinvestitionen 182
4.3.2 Vertikale Direktinvestitionen 186
4.3.3 Exportplattform-Direktinvestitionen 190
4.3.4 Berücksichtigung der Eintrittsmöglichkeiten 195
4.3.5 Zwischenfazit 197

4.4 Probleme der irischen Strategie der Direktinvestitionsanziehung 200

4.5 Langfristige Perspektiven Irlands in der EU 204

5 ÜBERTRAGUNGSMÖGLICHKEITEN FÜR DIE NEUEN OSTEUROPÄISCHEN MITGLIEDSLÄNDER DER EU 207

5.1 Ergebnisse aus dem irischen Erfolg 207
5.1.1 Besonderheiten Irlands 208
5.1.2 Übertragungsansätze der irischen Strategie 210

5.2 MOEL und Irland: Ein Vergleich 213
5.2.1 Direktinvestitionsentwicklung in den MOEL 213
5.2.2 Sonderfall Transformationsländer 217
5.2.3 Integrationsspezifische Einflüsse 222
5.2.4 Standortdeterminanten im Vergleich mit Irland 226

5.3 Übertragungsmöglichkeiten für die MOEL 234
5.3.1 Exportplattform-Direktinvestitionen in ausgewählten MOEL? 234
5.3.2 Wirtschaftspolitische Implikationen für die Direktinvestitionsanziehung 239

6 ZUSAMMENFASSUNG 243

LITERATURVERZEICHNIS 249

ANHANG 281

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Direktinvesitionszuflüssse der Welt (in Mrd. US-$) 34

Abb. 2: Anteil der M&As an den Direktinvestitionszuflüssen nach Regionen (in Prozent) 36

Abb. 3: Vertikale und horizontale Direktinvestitionen im Knowledge-Capital-Model bei Transportkosten 56

Abb. 4: Entwicklung des BIP-Wachstums und der Arbeitslosenquote in Irland 1960-2007 145

Abb. 5: Anzahl neuer ausländischer Firmen in Irland pro Jahr, 1955-1973 .. 149

Abb. 6: Direktinvestitionsbestand pro Kopf (in Tsd. US-$), 1980-2006 153

Abb. 7: Beschäftigungsanteile in ausländischen Firmen 160

Abb. 8: Irische Arbeitsproduktivität relativ zum EU-Durchschnitt 166

Abb. 9: Geberländer der Direktinvestitionsbestände in den MOEL, 1999 215

Abb. 10: Anteil der einzelnen Länder am Gesamtdirektinvestitionsbestand in den MOEL, 2005 224

Abb. 11: Pro-Kopf-BIP der MOEL (in KKS, EU-25=100) 227

Abb. 12: Durchschnittliche Arbeitskosten je Stunde in der EU und den MOEL (in €) 228

Abb. 13: Effektive, durchschnittliche Steuersätze in ausgewählten EU-Ländern und den MOEL, 2005 (in Prozent) 233

Tabellenverzeichnis

Tab. 1: Jährliche Wachstumsrate von Direktinvestitionen und der internationalen Produktion (in Prozent) 33

Tab. 2: Verteilung der Direktinvestitionsströme nach Regionen (in Prozent) 35

Tab. 3: Zusammenhang zwischen den Standortdeterminanten und den einzelnen Direktinvestitionsformen 87

Tab. 4: Einfluss der regionalen Integration auf Direktinvestitionszuflüsse .. 113

Tab. 5: Änderungen der Standortdeterminanten in der EU im Zuge der Integration 138

Tab. 6: Inländische und ausländische Firmen im verarbeitenden Gewerbe, 2000 154

Tab. 7: EU Körperschaftssteuersätze, effektiv und nominal 174

Tab. 8: Distribution der Strukturfonds auf die EU-15-Mitgliedsländer 180

Tab. 9: Standortfaktoren in Irland im Zeitverlauf 181

Tab. 10: Einfluss der irischen Standortfaktoren auf horizontale Direktinvesitionen 183

Tab. 11: Charakteristika von irischen (I) und ausländischen (A) Firmen in ausgewählten Sektoren, 1999 185

Tab. 12: Einfluss der irischen Standortfaktoren auf vertikale Direktinvesitionen 187

Tab. 13: Einfluss der irischen Standortfaktoren auf Exportplattform-Direktinvestitionen 192

Tab. 14: Industrie-Exporte nach Nationalität der Unternehmen und Zielländern, 2003 195

Tab. 15: Einfluss der irischen Standortdeterminanten auf M&As 196

Tab. 16: Unterschiedliche Formen von Direktinvestitionen in Irland im Zeitverlauf 198

Tab. 17: Netto-Output pro Arbeitnehmer in ausgewählten Sektoren, 1999 (in Tsd. Ir£) 202

Tab. 18: Direktinvestitionszuflüsse im Verhältnis zum BIP in den MOEL (% des BIP) 214

Tab. 19: Direktinvestitionsbestände in den MOEL, 1990-2006 214

Tab. 20: Jährliche Wachstumsrate des BIP der MOEL, 1990-2006 218

Tab. 21: Privatisierungsmethoden in den MOEL 221

Tab. 22: Arbeitsproduktivität je geleistete Arbeitsstunde im Vergleich zur EU-15 229

Tab. 23: Inflationsrate in den MOEL und Irland, 1994-2006 229

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BNE	Bruttonationaleinkommen
CSO	Central Statistics Office (Ireland)
DI	Direktinvestition
DICE	Database for Institutional Comparisons in Europe
DL	Drittländer
EFRE	Europäischer Fonds zur regionalen Entwicklung
EFTA	European Free Trade Area
EG	Europäische Gemeinschaft
EL	Entwicklungsländer
ESF	Europäischer Sozialfonds
EU	Europäische Union
FIAF	Finanzinstrument für die Ausrichtung der Fischerei
GF-DI	Greenfield-Direktinvestitionen
HVPI	Harmonisierter Verbraucherpreisindex
IDA	Industrial Development Agency
IFSC	International Financial Services Centre
IL	Industrieländer
IPA	Investment Promotion Agency
ISPA	Instrument Structurel pour la Pre-adhésion (Instrument der Strukturpolitik für Beitrittskandidaten)
ML	Mitgliedsländer
MOEL	Mittel- und Osteuropäische Länder
MNU	Multinationale(s) Unternehmen
M&As	Mergers & Acquisitions
NACE	Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne (*Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft*)
NDP	National Development Plan
OECD	Organisation for Economic Co-Operation and Development

OLI	Ownership, Localisation, Internalisation
PHARE	Poland Hungary Aid for the Reconstruction of the Economy
PKE	Pro-Kopf-Einkommen
RdW	Rest der Welt
RTC	Regional Technical College
SAPARD	Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development
SPE	Special Proposal Entities
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WIR	World Investment Report (von UNCTAD)

1 Einleitung

1.1 Problemstellung

Direktinvestitionen haben in den letzten Jahrzehnten weltweit einen erheblichen Aufschwung erlebt. Während bis Mitte der 80er Jahre ein stetiges Wachstum zu verzeichnen war, stieg die durchschnittliche Wachstumsrate der Direktinvestitionen seitdem rasant an und übertrifft inzwischen bei weitem diejenige der globalen Exporte und des globalen Bruttoinlandsproduktes.[1] Zeitgleich mit dieser Entwicklung entstanden auf der Welt zahlreiche Integrationsabkommen, die hauptsächlich zur Intensivierung der Handelsbeziehungen dienten. Dabei beeinflusst der Zusammenschluss mehrerer Länder nicht nur die Handelsströme, sondern hat ebenfalls eine erhebliche Auswirkung auf die Investitionsströme. Im Falle der Europäischen Union handelt es sich in wirtschaftlicher und institutioneller Hinsicht um einen sehr stark verflochtenen Integrationsraum, so dass die Direktinvestitionsentscheidungen von Multinationalen Unternehmen durch die europäische Integration stark beeinflusst werden.

Innerhalb der EU hat insbesondere Irland aufgrund seines außergewöhnlichen wirtschaftlichen Aufschwungs und der hohen Direktinvestitionszuflüsse auf sich aufmerksam gemacht. Während Irland zu Anfang seines Beitritts nur ein Pro-Kopf-Einkommen (PKE) von 60 Prozent des EU-Durchschnittes besaß und noch keine hohen Wachstumsraten zu verzeichnen hatte, erhöhten sich die jährlichen Wachstumsraten des BIP in den 90er Jahren auf über fünf Prozent. So erreichte Irland zum Ende des letzten Jahrtausends das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen der EU und hat heute (hinter Luxemburg) das zweithöchste Pro-Kopf-Einkommen der EU.[2] Das herausragendste Merkmal der irischen Entwicklung stellt dabei zweifelsohne die Entwicklung der Direktinvestitionen dar. Die hohen Kapitalzuflüsse aus dem Ausland (insbesondere in den 90er Jahren) und die ungewöhnlich hohen Anteile der ausländischen Firmen an der Wertschöpfung und den Exporten sind in keinem anderen Land der EU zu finden.[3] Unter der Annahme, dass Direktinvestitionen wachstums- und entwicklungsfördernd für Irland waren und noch sind, scheint die Anwerbung der ausländischen Firmen somit auf den ersten Blick einer der wichtigsten Gründe für die positive wirtschaftliche Entwicklung Irlands zu sein. Diese Entwicklung

---

1 Vgl. UNCTAD (2007), S. 9.

2 Diese Ergebnisse ergeben sich sowohl bei Messung im BIP als auch im BNE, auch wenn die Erreichung des EU-Durchschnitts nach BNE etwas später war und der Abstand zu Luxemburg in der BNE-Messung viel höher ist. Zu den Unterschieden zwischen BIP und BNE in Irland wird in Kapitel 4 eingegangen.

3 Im weltweiten Vergleich finden sich ebenfalls kaum ähnliche Beispiele. Vgl. UNCTAD (2007), S. 10.

erfolgte vor dem Hintergrund einer voranschreitenden europäischen Integration, die nicht nur in einem zeitlichen, sondern auch in einem klaren kausalen Zusammenhang mit der Direktinvestitionsentwicklung steht.

Von einem besonderen Interesse ist, ob andere Mitgliedsländer, insbesondere die neuen osteuropäischen Mitgliedsländer, die Strategie Irlands innerhalb der EU übernehmen und damit langfristig eine ähnlich positive Entwicklung erreichen könnten. Die Arbeit hat daher zum Ziel zu untersuchen, welche internen Charakteristika (Standortfaktoren) und externen Rahmenbedingungen (europäische Integration) eine erfolgreiche Anwerbung der ausländischen Direktinvestitionen ermöglicht und unterstützt haben, und auf welchem Wege dies geschah. Darauf aufbauend ist zu untersuchen, ob und wie diese Erkenntnisse auf die gegenwärtige Situation vor dem Hintergrund veränderter Rahmenbedingungen auf die osteuropäischen Länder übertragen und angewendet werden könnten und sollten. Allerdings dürfte eine reine Übertragung der irischen Strategie aufgrund der veränderten globalen Situation, der verstärkten Konkurrenz um (Sach-)Kapital und insbesondere der unterschiedlichen Ländersituationen kaum eine geeignete Entwicklungsstrategie für andere Mitgliedsländer der Europäischen Union sein.

Somit ist zunächst zu überlegen, inwieweit Direktinvestitionszuflüsse in einzelne Mitgliedsländer durch eine regionale Integration verändert werden, um anschließend die Frage zu beantworten, ob und wie Irland als Vorbild dient, um innerhalb der Europäischen Union die gewünschten Direktinvestitionszuflüsse zu generieren. Um diese Fragen zu beantworten, wird eine Vorgehensweise gewählt, die im nächsten Abschnitt kurz dargestellt wird.

1.2 Vorgehensweise

Die Einstellung gegenüber Direktinvestitionen hat sich in den letzten Jahrzehnten sehr gewandelt: Während noch in den 70er Jahren Direktinvestitionen als Gefahr einer Übernahme der heimischen Wirtschaft durch ausländische Großkonzerne angesehen wurde, wird heute in den meisten Ländern um die Anwerbung von Direktinvestitionen der multinationalen Unternehmen (MNU) gekämpft. Diese Länder erhoffen sich große Wachstumschancen durch Direktinvestitionen, da inzwischen eine relativ einhellige Meinung in der (ökonomischen) Theorie zu verzeichnen ist, dass Direktinvestitionen Technologie- und Wissenstransfers, Kapitalzuflüsse und Arbeitsplätze mit sich bringen können,

auch wenn die empirischen Ergebnisse bisher noch kein klares Bild erkennen lassen.[4]

Die Anwerbung von Direktinvestitionen und die dahinter liegenden Gründe wurden in der Literatur bereits vielfach erläutert. Die Standortwahl der Multinationalen Unternehmen für ihre Direktinvestitionen hängt dabei nicht nur von den jeweiligen Gastländern ab, sondern es spielen unternehmensinterne und internalisierungsspezifische Faktoren eine große Rolle: Die Unternehmen entscheiden über ihre Internationalisierungsstrategien in Abhängigkeit von den Eigenschaften ihrer Firma, der Technologie und ihrer Produkte, aber auch von den Eigenschaften und politischen Strukturen des möglichen Gastlandes. Somit bilden die Theorien zur Entstehung von Direktinvestitionen, zur Standortwahl und die Analyse der Standortdeterminanten in Kapitel 2 die Grundlage der Arbeit. In der Literatur wurde jedoch zumeist vernachlässigt, dass die Gewichtung und die Auswahl der standortspezifischen Determinanten für die Entscheidung, ob und wo eine Direktinvestition stattfindet, erheblich von den unterschiedlichen Direktinvestitionsformen abhängen. Vor diesem Hintergrund werden Direktinvestitionen nicht homogen angesehen, sondern die unterschiedlichen Motive und Determinanten zwischen den unterschiedlichen Formen differenziert. Insbesondere eine Einteilung in vertikale und horizontale Direktinvestitionen (nach *Helpman, E.* (1984) und *Markusen, J. R.* (1984)) ist in der Literatur am geläufigsten, eine Unterscheidung in Greenfield-Direktinvestitionen und Mergers & Acquisitions bietet weitere Informationen. Diese Aufgliederung wird zunächst bei der Analyse möglicher Standortfaktoren für die Anwerbung von Direktinvestitionen für ein Gastland aufgegriffen und bei der Berücksichtigung der regionalen Integration und der Analyse Irlands weiter verfolgt.

Wenn Direktinvestitionen per Annahme wachstums- und entwicklungsfördernd für die Empfängerländer sind und es Möglichkeiten gibt, Direktinvestitionszuflüsse zu beeinflussen, stellt sich die Frage, was Länder tun können, um so viele Direktinvestitionen wie möglich (oder gewünscht) anzuziehen. Neben einer Aufgliederung der Standortdeterminanten für die verschiedenen Direktinvestitionsformen erfolgt eine Unterteilung in Faktoren, die national gegebene Bedingungen darstellen, und Faktoren, die durch Aktivitäten des Gastlandes (kurz- bis mittelfristig) beeinflussbar sind. Aus diesen Ergebnissen lassen sich erste Schlussfolgerungen darüber ziehen, welche Möglichkeiten Länder zur Direktinvestitionsanziehung besitzen und in welcher Art und Weise sie die Direktinvestitionszuflüsse beeinflussen können. Zusätzlich ermöglicht eine solche Unterteilung der Standortfaktoren eine Zuordnung der bereits bestehenden Direktinvestitionen zu bestimmten Direktinvestitionsformen.

---

4 Vgl. zu den Effekten von Direktinvestitionen insb. Axarloglou, K./Pournarakis, M. (2007); Balasubramanyam, V. N./ Salisu, M./Sapsford, D. (1996); Borensztein, E./ De Gregorio, J./Lee, J.-W. (1998); Brems, H. (1970); Lipsey, R. E. (2000b); Mencinger, J. (2003).

Im Falle einer regionalen Integration verändert sich das Bild der Standortdeterminanten und der Direktinvestitionsentscheidung der Multinationalen Unternehmen noch einmal erheblich. Dies lässt Multinationale Unternehmen weniger in Ländergrenzen denken, sondern führt zu einer Betrachtung der einzelnen Mitgliedsländer als eine Region innerhalb des Integrationsraumes. Der Abbau von Handelsschranken und die Harmonisierungen und Annäherungen in vielen Politikbereichen führen zu einem stärkeren Wettbewerb zwischen den „Regionen" um den mobilen Produktionsfaktor Kapital.[5] Mit Blick auf die regionale Integration ergeben sich für potenzielle Gastländer einige Einschränkungen ihrer Möglichkeiten. Insbesondere im Hinblick auf die EU-Integration ist, erstens, ein eigenständiges Handeln ohne Berücksichtigung der anderen Mitgliedsländer schwer möglich, zweitens, fließen aufgrund der hohen Integrationstiefe andere und durch die Integration veränderte Standortfaktoren in die Standortentscheidung von Unternehmen mit ein. Dieser Frage ist Kapitel 3 gewidmet, in dem zunächst die Theorien der regionalen Integration zusammengefasst (Kapitel 3.1) und deren Einfluss auf die Entwicklung der im Kapitel 2 diskutierten Standortfaktoren analysiert (Kapitel 3.2) wird. Aufbauend auf den veränderten Standortfaktoren können nun Direktinvestitionsentscheidungen der Multinationalen Unternehmen analysiert werden. Die Entscheidungen für die verschiedenen Direktinvestitionsformen im Zuge einer Integration werden in Kapitel 3.3 untersucht. Neben den veränderten Anreizen zu horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen werden die veränderten Standortfaktoren für eine Region und neue Strategiemöglichkeiten für Multinationale Unternehmen insbesondere durch Exportplattform-Direktinvestitionen wieder aufgegriffen.[6] Die Analyse dieser Direktinvestitionsform bildet eine entscheidende Basis für die Direktinvestitionsentwicklungen innerhalb eines Integrationsraumes. Dabei wird – konträr zu den meisten Arbeiten über den Zusammenhang zwischen regionaler Integration und Direktinvestitionen – nicht der Integrationsraum als Ganzes betrachtet, sondern die Entscheidung und die Auswirkungen für ein einzelnes Mitgliedsland. Eine reine Betrachtung und Beurteilung der Standortfaktoren zwischen Geber- und Empfängerland ist dabei nicht mehr ausreichend, es muss eine Berücksichtigung der anderen Mitgliedsländer als Standortalternativen erfolgen. Gleichzeitig führt die regionale Integration zu einer Diskriminierung zwischen Mitglieds- und Drittländern, so dass Multinationale Unternehmen aus anderen Mitgliedsländern andere Voraussetzungen für die Direktinvestitionstätigkeiten in einem Mitgliedsland besitzen als jene aus Drittländern. Dies muss ebenfalls in die Analyse der Strategien der Multinationalen Unternehmen mit einbezogen werden. Der Besonderheit der Europäischen Union wird Rechnung getragen, indem der hohe Integrationsgrad, die Regionalpolitik und deren Kon-

5 Vgl. bspw. Siebert, H. (2006), S. 138ff.

6 Vgl. z.B. Barry, F. (2004a), Ekholm, K./ Forslid, R./Markusen, J. R. (2007), Neary, J. P. (2002), Neary, J. P. (2006).

vergenzbemühungen in Kapitel 3.4 noch einmal aufgegriffen und in die Analyse einbezogen werden. Die Diskussion dieser Maßnahmen und möglicher Restriktionen für ein Land spielt für eine spätere Politikempfehlung eine entscheidende Rolle.

Auf diesen Überlegungen baut sich die Analyse Irlands in Kapitel 4 auf: Nach einer Beschreibung der Entwicklung Irlands seit Mitte der 50er Jahre, unter der besonderen Berücksichtigung der Direktinvestitionsverläufe, werden anschließend die Standortfaktoren Irlands im Zeitverlauf analysiert, um in Kapitel 4.3 folgende Fragen zu beantworten: Welche Gründe liegen den hohen Direktinvestitionszuflüssen in Irland zugrunde? Welche Direktinvestitionsformen sind in Irland zu finden? Lassen sich die theoretischen Ergebnisse aus Kapitel 2.2 und insbesondere die Strategieänderungen der Multinationalen Unternehmen aus Kapitel 3 bestätigen? Welchen Beitrag leisteten dazu die regionale Integration bzw. die europäische Integration im Speziellen? Dabei wird insbesondere das Zusammenspiel Irlands mit den Multinationalen Unternehmen auf der einen Seite und der EU auf der anderen Seite hervorgehoben. Die Diskussion möglicher Probleme und der langfristigen Aussichten für Irland in den abschließenden Kapiteln 4.4 und 4.5 bilden eine weitere Säule zur Klärung der Chancen und Risiken bei der Übernahme der irischen Strategie durch die neuen Mitgliedsländern der Europäischen Union.

Auf der Grundlage dieser Ergebnisse soll das letzte Kapital die Frage beantworten: Welche Schlussfolgerungen sind aus den theoretischen Konzepten und aus deren Verifizierung in Irland für andere Mitgliedsländer zu ziehen und welche Möglichkeiten ergeben sich daraus für die neuen osteuropäischen Mitgliedsländer? Dabei liegt der Fokus weniger auf der reinen Anwerbung von Direktinvestitionen, sondern eher auf der Veränderung der Strategien der Multinationalen Unternehmen und damit der Möglichkeiten und Interdependenzen der Länder im regionalen Integrationsraum. Die Übertragungsansätze aus den Ergebnissen aus Irland sollen dafür soweit an die Charakteristika der osteuropäischen Mitgliedsländer angepasst werden, so dass sie die größtmöglichen Entfaltungsmöglichkeiten in den neuen Mitgliedsländern besitzen. Dafür werden zunächst im Kapitel 5.1 die Besonderheiten des irischen Kontextes erörtert, um allgemeine Übertragungsansätze zu ermitteln. Anschließend werden in Kapitel 5.2 die Entwicklungen der Direktinvestitionen und Standortfaktoren der MOEL mit denen Irlands Ergebnissen verglichen. Dabei sind auch die Besonderheiten der osteuropäischen Länder zu berücksichtigen. In Kapitel 5.3 werden dann speziell die Schlussfolgerungen und Möglichkeiten für die osteuropäischen Länder ermittelt, die irische Strategie zu übernehmen. Insbesondere die Möglichkeiten für Exportplattform-Direktinvestitionen in den osteuropäischen Ländern sollen dabei erörtert werden. Die negativen Aspekte der irischen Entwicklung und der Direktinvestitionsanwerbung werden dabei ebenfalls berücksichtigt und aufgenommen. Die Arbeit endet mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse.

2 Direktinvestitionsgrundlagen

2.1 Abgrenzung und Formen von Direktinvestitionen

2.1.1 Abgrenzung zu anderen Kapitalformen und Begriffen

Ausländische Direktinvestitionen[7] werden in verschiedenen Publikationsorganen in Einzelaspekten immer etwas unterschiedlich definiert,[8] entsprechend den Zielsetzungen der jeweiligen Arbeit. Im Laufe der Jahre hat sich aber ein Konsens gebildet, der die entscheidenden Merkmale und Abgrenzungen zu anderen Kapitalflüssen beinhaltet: Direktinvestitionen sind eine spezielle Form langfristiger Kapitalbewegungen für die Gründung, den Erwerb oder die Erweiterung eines Tochterunternehmens im Ausland, die im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen neben dem reinen Ertragsmotiv auch den Transfer von Kontrollrechten, Organisationsstrukturen und Know-how beinhalten.[9] Diese Investitionen können eine Neuinvestition von einem Land in ein anderes Land, eine Reinvestition in eine ausländische Tochter oder ein Kredit einer ausländischen/ inländischen Bank an die ausländische Produktionsstätte darstellen. Direktinvestitionen können somit insgesamt mit den Merkmalen Kontrollmotiv, Langfristigkeit, Zwischenstaatlichkeit und Kapitalbewegung relativ klar zusammengefasst und abgegrenzt werden.[10]

Zur Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen wird dem Kontrollmotiv eine besondere Bedeutung beigemessen. Einen einheitlichen quantitativen Messwert zur Beurteilung, ob es sich um eine Direktinvestition oder nur eine Portfolioinvestition handelt, gibt es aber nicht. In Deutschland (seit 1999) und in der EU wird (nach internationalen Vorgaben) dann von einer Einflussnahme und somit von einer Direktinvestition gesprochen, wenn das ausländische Unternehmen mehr als 10 Prozent des Eigenkapitals des betroffenen Unternehmens hält.[11] Durch die Besonderheit von Direktinvestitionen, neben einem Kapitaltransfer auch eine ganze Reihe von weiteren unternehmensspezifischen Faktoren (wie z.B. Humankapital) zu übertragen, ist dieser Wert relativ willkürlich, sollte jedoch zum besseren Vergleich in allen Ländern einheitlich verwendet werden.

---

7 Im Laufe der Arbeit werden die Begriffe ausländische Direktinvestitionen und Direktinvestitionen synonym verwendet.

8 Siehe bspw. Lipsey, R. E. (2001), S. 2ff. für weiterführende Informationen.

9 Vgl. Lipsey, R. E. (2003), S. 288ff.

10 Vgl. OECD (2003b), Kap. 5.

11 Vgl. Deutsche Bundesbank (2006), S. 46. Die Einflussnahme kann in der Realität aber sowohl schon bei einem geringeren als auch erst mit einem höheren Anteil möglich sein.

In Abgrenzung zu ausländischen Direktinvestitionen wird ein Unternehmen als multinational bezeichnet, wenn es in mindestens zwei Ländern Produktionsfaktoren kontrolliert.[12] Somit stellen Direktinvestitionen eine Möglichkeit für Unternehmen dar, multinational zu werden; alle Tätigkeiten Multinationaler Unternehmen sind jedoch nicht automatisch ausländische Direktinvestitionen. Für die nachfolgende Arbeit ist es aber ausreichend, Multinationale Unternehmen als Grundlage für Direktinvestitionstätigkeiten anzusehen, da eine reine Betrachtung dieser Tätigkeiten der Unternehmen erfolgt.

In vielen Arbeiten zur Entstehung und Begründung von Direktinvestitionen ist nicht die Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen besonders wichtig, sondern zu anderen Möglichkeiten einer Firma, international zu agieren. Es besteht für ein Unternehmen neben einer Direktinvestition auch die Möglichkeit des Exports oder der Lizenzvergabe an ein ausländisches Unternehmen, das die Technologie des Unternehmens nutzt.[13] Diese Wahlmöglichkeiten bilden für viele Direktinvestitionstheorien die Entscheidungsgrundlage und werden nachfolgend immer wieder aufgegriffen.

Aufgrund der fehlenden einheitlichen allgemein gültigen Definition und von Unterschieden in der quantitativen Abgrenzung ergeben sich erhebliche Differenzen in den Zahlungsbilanzdaten und Direktinvestitionsbestandsdaten zwischen den nationalen Länderstatistiken. Trotz Harmonisierungsbestrebungen der OECD und des IWF[14] lassen die großen Asymmetrien der weltweiten Zu- und Abflüsse von Direktinvestitionen (die sich eigentlich ausgleichen müssten) enorme Probleme beim Vergleich von Direktinvestitionsströmen vermuten. Ähnlich Unterschiede lassen sich auch schon bei der Feststellung von Direktinvestitionsströmen in ein Land auf der Grundlage von inländischen und ausländischen Zahlungsbilanzstatistiken feststellen. Diese Unterschiede entstehen durch unterschiedliche Erhebungssysteme, eine nicht vollständige Erfassung der Finanzströme in einigen Ländern und insbesondere durch Abweichungen in der Abgrenzung von Direktinvestitionen.[15] Die Behandlung kurzfristiger Finanzbeziehungen zwischen in- und ausländisch verbundenen Unternehmen verläuft häufig unterschiedlich und einige Länder erfassen keine reinvestierten Gewinne in ihren Statistiken. Des Weiteren können Statistiken verzerrt werden, wenn es sich bei den Direktinvestitionen um grenzüberschreitende Unternehmensfusionen (M&As) handelt. So besteht sowohl die Möglichkeit, dass einzelne Transaktionen überhaupt nicht in den Direktinvestitionsbilanzen erscheinen, wenn sie sich z.B. über Kredite finanzieren, als auch die Gefahr, dass M&As zur Aufblähung der statistisch ausgewiesenen Direktinvestitionen führen, z.B. durch

12 Vgl. Roller, A. (1999), S. 11.
13 Vgl. Moosa (2002), S. 11f.
14 Vgl. OECD (1996), S. 7.
15 Vgl. Deutsche Bundesbank (1997b), S. 81.

Aktientausch zur Finanzierung oder durch die spekulative Erhöhung des Kaufpreises.[16]

Zwei weitere Faktoren müssen bei einer Beurteilung von Direktinvestitionsdaten berücksichtigt werden: Erstens ergeben sich neben der unterschiedlichen Erfassung von Direktinvestitionen in den verschiedenen Ländern auch Unterschiede bei der Erfassung in den unterschiedlichen Institutionen und deren Publikationen. Direktinvestitionsdaten (aber auch Daten zu anderen Wirtschaftskennzahlen) werden von unterschiedlichen Quellen bezogen oder auch auf derselben Grundlage mit unterschiedlichen Definitionen zusammengestellt. Somit ergeben sich unterschiedliche Zahlen für Direktinvestitionen in demselben Land von unterschiedlichen Institutionen. Nationale Behörden haben keinen Anreiz auf vergleichende Erfassungsmethoden zu achten, so dass gravierende Unterschiede keine Seltenheit sind. Insbesondere die Datenerhebung in Entwicklungsländern verläuft noch sehr lückenhaft und ist wenig an den Richtlinien internationaler Organisationen orientiert. Dieser Problematik wird in jüngster Zeit verstärkt Beachtung geschenkt.[17] Zweitens kann die Höhe der Produktion ausländischer Firmen in einem Land aus den makroökonomischen Daten nicht festgestellt werden, selbst wenn die Direktinvestitionsströme und -bestände korrekt erfasst würden. Die mikroökonomische Betrachtung der wirtschaftlichen Situation der ausländischen Firmen (z.B. Produktion, Exportanteil, Beschäftigtensituation), die für die spätere Länderanalyse Irlands und der osteuropäischen Mitgliedsländer ebenfalls entscheidend ist, wird über die Bilanzmeldungen und Informationen direkt aus den einzelnen Unternehmen ermittelt.[18]

Somit sind die im Folgenden verwendeten Zahlen, insbesondere Daten von unterschiedlichen Institutionen im internationalen Vergleich, stets nur mit Vorsicht zu betrachten.[19] Die Berücksichtigung dieser Unterschiede wird in den jeweiligen Darstellungen der unterschiedlichen Direktinvestitionsformen in Irland und in den neuen Mitgliedsländern noch einmal genauer Rechnung getragen. Weitere Verwirrungstendenzen ergeben sich mit ähnlichen Formen von Investitionen, die insbesondere im Zuge der Globalisierung in den Vordergrund getreten sind.

Während die Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen im allgemeinen Konsens verläuft, wird der Begriff des Outsourcings in der Öffentlichkeit häufig mit ausländischen Direktinvestitionen gleichgesetzt. Bei *Outsourcing* handelt es sich (aus dem betriebswirtschaftlichen Bereich kommend) um die Auslagerung von einzelnen Prozessen und Produktionsstufen aus dem Unternehmen heraus zu einem anderen, fremden Unternehmen hin, das das ausgelagerte Zwischen-

16 Vgl. Klodt, H. (2001), S. 7.
17 Vgl. z.B. UNCTAD (2006), S. 14.
18 Vgl. Lipsey, R. E. (2003), S. 304.
19 Vgl. Deutsche Bundesbank (1997b), S. 79ff.

produkt herstellt und dann dem ersten Unternehmen zuliefert.[20] Damit wird dieser Teil der Produktion aus dem Unternehmen ausgelagert und gehört nicht mehr zu dem Unternehmen. Das hat somit nichts mehr mit einer (langfristigen) Investition gemein. Insbesondere das internationale Outsourcing – also die Ausgliederung einer Produktionsstufe in ein fremdes Unternehmen ins Ausland – wird in der letzten Zeit häufig im Zusammenhang mit Direktinvestitionen gebracht. Der entscheidende Unterschied liegt aber in der Internalisierung der Produktionsstufe (bei Direktinvestitionen) bzw. der Auslagerung der Produktionsstufe (beim Outsourcing). Diese Entscheidung wird noch einmal bei den Internalisierungsaspekten einer ausländischen Direktinvestition angesprochen.

Der Begriff der *Fragmentation* tritt häufig in handelstheoretischen Zusammenhängen auf. Damit ist allgemein eine geografische Aufteilung der Produktion zu verstehen, in denen sich die Produktionsbereiche auf die einzelnen Produktionsstufen spezialisieren.[21] Wenn die einzelnen Produktionsbereiche noch immer ein gemeinsames Unternehmen bilden und ein Bereich im Ausland angesiedelt wird, handelt es sich um eine spezielle Form von Direktinvestitionen. Falls die geografische Aufgliederung nicht innerhalb eines Unternehmen abläuft, handelt es sich um Outsourcing.[22] Somit bilden sich Überschneidungen mit den beiden Begriffen, die Fragmentation konzentriert sich dabei jedoch ausschließlich auf die geografische Aufteilung der Produktion.

Des Weiteren bezeichnet das *Offshoring*[23] alle unternehmensinternen Verlagerungen einzelner Produktionsstufen ins Ausland.[24] Somit entspricht dies am ehesten einer Direktinvestition, jedoch wird hier nur die reine Verlagerung einer Produktionsstufe angesprochen, die Übernahme bestehender Firmen im Ausland oder eine Errichtung einer neuen, zusätzlichen Produktionsstätte zur Bedienung eines Marktes sind hier nicht enthalten. Offshoring ist damit ein Teil der Direktinvestitionen, deckt jedoch nicht alle relevanten Punkte ab.[25]

Die Unterscheidung in Outsourcing, Offshoring, Fragmentation und ausländische Direktinvestitionen sind nicht immer ganz einfach, jedoch ist für die einzelnen Faktoren und Ursachen, die Direktinvestitionen beeinflussen, eine genaue Abgrenzung wichtig.

---

20 Vgl. Kirkegaard, J. F. (2005), S. 3.

21 Auch für die Fragmentation gibt es Begriffsverwirrungen: Das Phänomen wird oft auch als vertikale Integration, Delocation oder product sharing bezeichnet. Für einen guten Überblick siehe Arndt, S. W./Kierzkowski, H. (2001).

22 Vgl. bspw. Eckel, C. (2003), S. 318f.

23 Für nähere Informationen siehe bspw. Markusen, J. R. (2005).

24 Vgl. Campa, J. M. (2006), S. 18.

25 Vgl. Kirkegaard, J. F. (2005), S. 4.

2.1.2 Formen von Direktinvestitionen

Zu Beginn der 60er Jahre zeichneten sich Direktinvestitionen durch ein relativ homogenes Erscheinungsbild aus: So dominierten ausländische Direktinvestitionen von US-amerikanische Unternehmen, deren Töchter entweder zur Erschließung von Ressourcen oder zur Erschließung von lokalen Märkten im Ausland dienten.[26] Im Laufe der Jahre gewannen andere Arten und Motive immer mehr an Bedeutung, so dass nicht mehr von einem homogenen Erscheinungsbild gesprochen werden kann. Aufgrund ihrer Unterschiede sowohl in den Motiven als auch in ihren Wirkungen ist eine Differenzierung notwendig, die auch in den folgenden Kapiteln eingehalten wird. An dieser Stelle werden die unterschiedlichen Formen nur kurz angesprochen, da die genauen Unterschiede erst bei einer detaillierten Betrachtung der verschiedenen Formen klar werden, die im nachfolgenden Kapitel 2.2 erfolgt.

Als einer der ersten unterschied *Caves, R. E.* (1971) Direktinvestitionen aus Sicht des Investors in horizontale, vertikale und konglomerate Direktinvestitionen. Ein Multinationales Unternehmen hat somit drei Möglichkeiten, seine Produktion ins Ausland auszuweiten und Direktinvestitionen zu tätigen: Es kann erstens seine Aktivitäten duplizieren und eine Produktionsstätte mit denselben Aktivitäten im Ausland erstellen und somit *horizontale* Direktinvestitionen durchführen. Zweitens kann es eine vor- oder nachgelagerte Produktionsstufe aus dem Ausland der bisherigen Produktion hinzufügen und damit *vertikale* Direktinvestitionen tätigen. Die Definition von Caves wurde in der nachfolgenden Literatur erweitert, so dass Direktinvestitionen auch als vertikal bezeichnet werden, bei denen die Multinationalen Unternehmen die einzelnen Produktionsstufen geografisch separieren, sie aber im Unternehmen belassen.[27] Dies beinhaltet sowohl den Zukauf einer vor- oder nachgelagerten Produktionsstufe (wie bei Caves) als auch die Verlagerung einzelner, bestehender Produktionsstufen ins Ausland. Die dritte Möglichkeit einer unternehmerischen Expansion ist die *konglomerate* Direktinvestition, die in keinem direkten produktionswirtschaftlichen Bezug zum Mutterkonzern steht und alle weiteren Direktinvestitionen umfasst.[28] Die beiden Formen vertikaler und horizontaler Direktinvestitionen werden im Folgenden noch intensiver behandelt, und es wird versucht, die Motive, Determinanten und Veränderungen der jeweiligen Formen in den nachfolgenden Kapiteln zuzuordnen.

Eine andere Unterteilung wählt *Dunning, J. H.* (1993): Er unterscheidet Direktinvestitionen nach ihren Motiven. Demnach gibt es hauptsächlich vier verschiedene Direktinvestitionsformen: Absatzorientierte, effizienzorientierte, ressourcenorientierte und strategische Direktinvestitionen.

---

26 Vgl. z.B. Lipsey, R. E. (2001), S.5ff.; Dunning, J. H. (1993), S. 17.
27 Vgl. Protsenko, A. (2004), S. 4.
28 Vgl. Caves, R. E. (1971), S. 3ff.

Bei *absatzorientierten* Direktinvestitionen investiert das Multinationale Unternehmen in ein bestimmtes Land oder eine Region mit dem Ziel, dort seine Waren und Dienstleistungen zu verkaufen. Dabei handelt es sich um dieselben oder leicht modifizierte Waren, die auch auf dem Heimatmarkt verkauft werden, und um Servicepositionen und Vertriebsstandorte, um den Verkauf der Produkte vor Ort zu unterstützen. Als Alternative für die Bedienung dieses Auslandsmarktes kann das Unternehmen auch Exporte durchführen, aufgrund hoher Handels- und Transportkosten oder anderer Barrieren ist die Alternative Direktinvestition für das Unternehmen aber u.U. günstiger.[29] Da diese Auslandsproduktion parallel zur heimischen Produktion verläuft, werden absatzorientierte Direktinvestitionen in neueren Arbeiten mit horizontalen Direktinvestitionen gleichgesetzt. Dieser Überlegung wird in der weiteren Arbeit gefolgt.

Bei *effizienz- oder kostenorientierten* Direktinvestitionen steht die Verbesserung der Struktur und Organisation des Unternehmens zur Rationalisierung und Effizienzverbesserung im Vordergrund. Es entstehen insbesondere Skalen- und Verbundeffekte (economies of scale und scope), die aus der Ausnutzung von grenzüberschreitenden Produkt- und Prozessspezialisierungen resultieren.[30] Das Motiv der Effizienz ist zwar bei allen Direktinvestitionen gegeben – da bei allen Formen eine Gewinnsteigerung mittel- bis langfristig angestrebt wird – hier ist aber das primäre Ziel die Ausnutzung von Faktorpreisdifferenzen bzw. weiterer Unterschiede in den verschiedenen Ländern, um die Kosten zu reduzieren. Da diese Form der Direktinvestitionen mit einer geografischen Aufteilung der Produktion in die Länder mit den jeweils günstigsten Produktionsbedingungen einhergeht, werden effizienz- bzw. kostenorientierte Direktinvestitionen (analog zu absatzorientierten) in neueren Arbeiten und in den nachfolgenden Kapiteln mit vertikalen Direktinvestitionen gleichgesetzt.

Ressourcen- oder beschaffungsorientierte Direktinvestitionen entstehen, um schwer erreichbare oder schwer transportierbare (natürliche) Ressourcen für das Unternehmen entweder überhaupt oder zu geringeren Kosten zugänglich zu machen, die dann im weiteren Produktionsprozess eingesetzt werden. Der Großteil dieser Direktinvestitionen bezieht sich auf die Beschaffung von natürlichen Ressourcen wie Mineralien, Holz oder Öl für Industriebereiche, die diese Ressourcen im größeren Umfang benötigen.[31] Diese Form der Direktinvestitionen wurde in den Anfängen am häufigsten getätigt, da sie traditionelle Industriebereiche betraf und die Beschaffung, der Transport und insbesondere die Sicherung des Zugangs zu den Rohstoffen ohne eigene Produktionsstätte vor Ort in den 60er Jahren schwerer war als heute. Da diese Direktinvestitionen sehr von den natürlichen Gegebenheiten eines Gastlandes abhängig sind, ist die Standortwahl der Unternehmen relativ begrenzt und damit die Möglichkeit, für poten-

29 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 56ff.
30 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 59.
31 Vgl. Plum, M. (1995), S. 14.

zielle Gastländer diese Direktinvestitionen anzuziehen, sehr eingeschränkt. Die geringe Bedeutung dieser Direktinvestitionsform und die geringe Einflussmöglichkeit eines Landes auf deren Anwerbung führen dazu, dass sie im Folgenden nicht näher betrachtet werden.

Nach *Dunning* schließen die ressourcenorientierten Direktinvestitionen aber auch Direktinvestitionen zur Beschaffung und Nutzung von billigeren Produktionsfaktoren (z.B. Arbeit) mit ein.[32] Die Ausnutzung von im Vergleich zum Geberland billigeren Arbeitskräften für bestimmte, arbeitsintensive Produktionsstufen ist einer der zentralen Gründe für Direktinvestitionen. Da dies auch die Ausnutzung von Faktorpreisdifferenzen beinhaltet (arbeitsintensive Produktionsstufen werden in arbeitsreiche Länder und damit in Länder mit geringen Arbeitskosten verlagert), können diese Direktinvestitionen auch unter kostenorientierte Direktinvestitionen bzw. vertikalen Direktinvestitionen eingeordnet werden.

Die Bezeichnung von *strategischen* Direktinvestitionen ist erst in neuerer Zeit aufgekommen. Hierunter sind Direktinvestitionen zu verstehen, die zur Erreichung bestimmter Vermögenspositionen von fremden, ausländischen Unternehmen dienen, um diese komplementär zu den bisherigen eigenen Anlagegütern einzusetzen und damit die eigene Wettbewerbsposition zu erhalten und zu verbessern (oder auch die Position der Wettbewerber zu schmälern).[33] Die übernommenen Vermögenspositionen sollen somit zu einer Ausweitung und Stärkung der bisherigen Anlagegüter und Fähigkeiten führen. Dieses Motiv für Direktinvestitionen ist insbesondere in diversifizierten, konglomeraten Unternehmen zu finden und am ehesten auch mit den konglomeraten Direktinvestitionen von Caves zu vergleichen. Darüber hinaus sind, wie schon in der Beschreibung angesprochen, diese Direktinvestitionen Übernahmen von bestehenden Firmen (bzw. Teile von diesen).[34] Dieser Aspekt wird im folgenden Absatz noch kurz aufgegriffen und im Kapitel 2.2.5 näher erläutert.

Eine weitere Unterteilung von Direktinvestitionen unterscheidet nach den Formen des Markteintritts innerhalb einer Direktinvestition, d.h. wie das Unternehmen eine Produktionsstätte im Ausland erhält. So kann der Markteintritt bei dem Auslandsengagement durch eine Neugründung einer Produktionsstätte „auf dem Grünen" erfolgen und somit eine *Greenfield-Direktinvestition* sein. Diese Form bildete in den 60-er und 70-er Jahren die Regel, meistens mit einem Besitzanteil von 100 Prozent. Erst gegen Ende der 70-er Jahre zeichnete sich ein Bedeutungsgewinn von *Fusionen und Unternehmensübernahmen (M&A)* gegenüber den Greenfield-Direktinvestitionen ab. Hierbei erwirbt das Multinationale Unternehmen die ausländische Produktionsstätte oder Teile davon durch die Übernahme einer bestehenden Firma (oder Segment einer Firma) oder durch

32 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 57.
33 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 60.
34 Vgl. Ganslandt, M. (1998), S. 171.

eine Fusion mit einer bestehenden Firma im Ausland. Damit veränderte sich auch die Höhe der Beteiligungen weg von einem 100 Prozent-Besitzanteil an der ausländischen Tochter zu geringeren und sehr unterschiedlichen Besitzanteilen.[35] Diese Unterscheidung wird in vielen Arbeiten zu Direktinvestitionen aufgegriffen, da dies keine rein definitorische Unterscheidung ist, sondern es sich um klare Kriterien handelt und die Unterscheidung sich zumindest in den Primärwirkungen niederschlägt.[36] Neben M&As und Greenfield-Direktinvestitionen sind als Markteintrittsform noch Joint Ventures (Kooperation mehrer Unternehmen, aus denen eine rechtlich eigenständige Firma entsteht) und sog. Brownfield-Direktinvestitionen (formell eine Übernahme; aufgrund einer fast kompletten Ersetzung der Produktionsstätte aber eher mit dem Charakter von Greenfield-Direktinvestitionen) möglich, die hauptsächlich in Transformationsländern auftreten.[37]

Eine weitere Möglichkeit der Untergliederung von Direktinvestitionen kann durch den Zusammenhang zum Handel erfolgen. Überlegungen, ob Direktinvestitionen eher handelsfördernd sind oder ihn eher substituieren, sind in vielen Arbeiten sowohl theoretisch als auch empirisch untersucht worden.[38] Da dies beides der Fall sein kann, können Direktinvestitionen auch in *importsubstituierende* oder *exportfördernde* Direktinvestitionen aufgeteilt werden. Diese Einteilung ist aber auch in den beiden Formen vertikale Direktinvestitionen und horizontale Direktinvestitionen möglich (da horizontale Direktinvestitionen zur Bedienung des Marktes entstehen und eher importsubstituierend sind, während vertikale Direktinvestitionen eher als exportfördernd gelten). Zusätzlich stellt diese Einteilung eher eine Wirkung von Direktinvestitionen dar, so dass dieser Unterscheidung zunächst nicht weiter gefolgt wird. Bei der Betrachtung der regionalen Integration in Kapitel 3 wird noch einmal verstärkt auf die Handelsaspekte eingegangen.

2.1.3 Überblick über Direktinvestitionstendenzen in der Welt

In diesem Unterkapitel sollen einige Direktinvestitionstendenzen in der Welt kurz aufgezeigt werden. Die genaue Begründung für die Entwicklung wird in späteren Kapiteln näher erläutert, gleichzeitig dienen die Zahlen der Untermauerung von einzelnen Theorieansätzen aus Kapitel 2.2.

Die Direktinvestitionsflüsse haben in den letzten Jahrzehnten eine außerordentliche Entwicklung hinter sich. Während bis Mitte der 80er Jahre ein stetiges Wachstum zu verzeichnen war, stieg die durchschnittliche Wachstumsrate der Direktinvestitionen seitdem rasant an und übertrifft diejenige der globalen

35 Vgl. Panetta, F. (2003), S. 8ff.
36 Vgl. UNCTAD (2006), S. 17.
37 Vgl. Moosa (2002), S. 13.
38 Siehe z.B. Girma, S./ Kneller, R./Pisu, M. (2005); Pontes, J. P. (2006).

Exporte und des globalen BIP bei weitem (siehe Tabelle 1). Das quantitative Ausmaß der Direktinvestitionen ist jedoch noch längst nicht so hoch wie das der Exporte.[39]

Tab. 1: Jährliche Wachstumsrate von Direktinvestitionen und der internationalen Produktion (in Prozent)

	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2003	2004	2005	2006
DI-Zuflüsse	21,7	22,0	40,0	-9,3	31,6	27,4	38,9
DI-Abflüsse	24,6	17,3	36,4	3,6	56,6	-4,6	45,2
DI – inl. Bestand	**16,9**	**9,4**	**17,4**	**20,6**	**16,9**	**5,0**	**19,4**
DI - ausl. Bestand	17,7	10,6	17,3	18,1	15,6	4,2	17,9
BIP (in laufenden Preisen)	**9,4**	**5,9**	**1,3**	**12,3**	**12,4**	**7,7**	**8,6**
Exporte	**13,9**	**8,4**	**3,7**	**16,1**	**20,5**	**10,7**	**12,2**

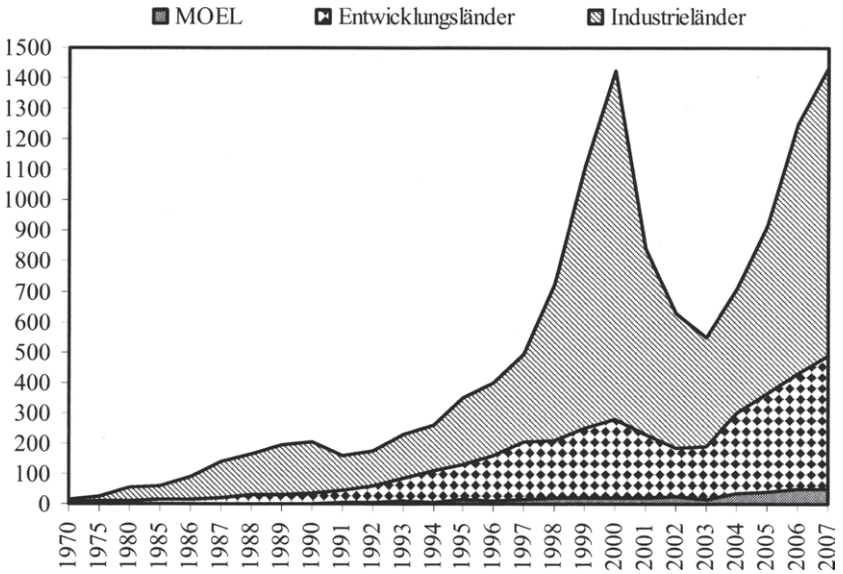
Quelle: *UNCTAD* (2007), S. 9. Hier sei noch einmal darauf hingewiesen, dass rein rechnerisch die Zu- und Abflüsse der weltweiten Direktinvestitionszuflüsse gleich sein müssten, aufgrund der statistischen Verzerrungen und Probleme (siehe Abschnitt 2.1.1) jedoch diese starken Abweichungen entstehen.

In Abbildung 1 sind jeweils am Ende der Jahrzehnte (Ende der 70er, 80er und 90er) Boomphasen mit mehr oder weniger starken Einbrüchen zu Anfang des jeweils nachfolgenden Jahrzehnts zu erkennen – parallel zu den weltweiten wirtschaftlichen Entwicklungen. Die Rezession in den drei größten Ländern der Welt Anfang des neuen Jahrtausends ist somit auch der Hauptgrund für den starken Rückgang der Direktinvestitionszuflüsse zur gleichen Zeit.[40] Das Ende der New-Economy-Boomphase führte zwar zu einem Einbruch der Direktinvestitionsflüsse, es kann aber nicht von einer Trendwende in der Direktinvestitionsentwicklung gesprochen werden. Zum einen waren die extrem hohen Direktinvestitionszuflüsse in den Jahren 1999 und 2000 durch bedeutende Einzeltransaktionen verzerrt[41] und zum anderen waren in den letzten Jahren erneut sehr hohe Wachstumsraten zu verzeichnen, und schließlich bedeuten negative Direktinvestitionszuflussraten keine Disinvestitionen, sondern nur einen weniger starken Zufluss als im Vorjahr. Die Direktinvestitionsbestände steigen dabei

39 Vgl. Kleinert, J. (2001), S. 3.
40 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 14.
41 Erinnert sei hier nur an die Übernahme Mannesmanns von Vodafone im Jahre 2000, das alleine zu Direktinvestitionszuflüssen in Deutschland von ca. 190 Mrd. € geführt hat.

aber weiterhin an (siehe Tabelle 1). Mit weiter steigenden Direktinvestitionsströmen ist wohl noch zu rechnen.[42]

Abb. 1: Direktinvesitionszuflüssse der Welt (in Mrd. US-$)



Anmerkung: Mit MOEL werden hier nur die neuen osteuropäischen Mitgliedsländer aus der 2004-Erweiterung (Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowenien, Slowakei, Tschechien, Ungarn) und der 2007-Erweiterung (Bulgarien, Rumänien) bezeichnet. In den Statistiken der UNCTAD sind jedoch die Länder der 2004-Erweiterung bereits in den Industrieländern enthalten und einige Transformationsländer wie Russland wurden explizit berücksichtigt, so dass die Summe der drei Flächen nicht genau dem weltweiten Zufluss entspricht. Für weitere Informationen zur Einordnung der neuen Mitgliedsländer vergleiche *UNCTAD* (2005), S. 6. Quelle: *UNCTAD*, FDI/TNC Database.

In Tabelle 2 sind weitere Kennzahlen der weltweiten Direktinvestitionen verzeichnet. Aus den Entwicklungen der Direktinvestitionsströme ist zu erkennen, dass sich Direktinvestitionen geographisch sehr stark in einigen, wenigen Ländern konzentrieren. Dabei sind die Geberländer fast ausschließlich einige wenige Industrieländer. Die Empfängerländer sind zum großen Teil auch Industrieländer, aber insbesondere der Anteil der Entwicklungs- und Schwellenländer als Empfänger von Direktinvestitionen hat stark zugenommen. Die Direktinvestitionszuflüsse in die Mittel- und Osteuropäischen Länder, die nun

42 Vgl. UNCTAD (2004c), S. 3ff.

fast alle zu der Europäischen Union gehören, haben sich nach dem Fall des Eisernen Vorhangs und nach der Bekanntgabe der EU-Mitgliedschaft stark erhöht (siehe Abbildung 1). Die Mitgliedschaft und der Zugang zum weltweiten Markt scheinen schon auf den ersten Blick für Direktinvestitionszuflüsse eine große Rolle zu spielen.

Tab. 2: Verteilung der Direktinvestitionsströme nach Regionen (in Prozent)

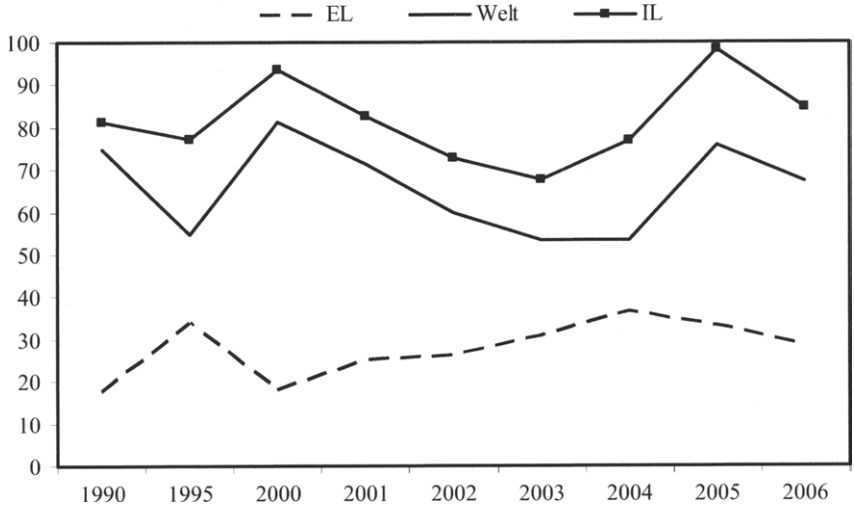
Region	Zufluss				Abfluss			
	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005
Industrieländer	**79,7**	**82,5**	**77,3**	**59,4**	**97,0**	**93,1**	**90,4**	**85,8**
USA	*23,8*	*31,5*	*24,0*	*12,6*	*39,7*	*13,6*	*15,9*	*15,7*
EU	*39,1*	*40,3*	*46,0*	*40,7*	*44,8*	*50,6*	*64,4*	*54,6*
Japan	*0,4*	*0,04*	*0,8*	*0,8*	*4,9*	*19,7*	*2,6*	*4,9*
Entwicklungsländer	**20,3**	**18,5**	**21,7**	**35,9**	**3,0**	**6,9**	**9,4**	**12,3**
Afrika	*2,0*	*1,9*	*1,0*	*3,0*	*1,0*	*0,4*	*0,2*	*0,2*
Lateinamerika	*13,0*	*5,0*	*9,7*	*11,5*	*1,1*	*1,0*	*4,1*	*3,5*
Asien	*5,3*	*10,5*	*11,0*	*21,4*	*0,9*	*5,6*	*5,1*	*8,6*
Südosteuropa	**0,02**	**0,02**	**0,9**	**4,7**	**0,0**	**0,01**	**0,2**	**1,8**
Welt	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Quelle: *UNCTAD* (2006), S. 7.

Innerhalb der Direktinvestitionen haben Fusionen und Übernahmen (M&As) in den letzten Jahren ebenso erheblich zugenommen. Während noch in den 60er und 70er Jahren Direktinvestitionen ausschließlich aus Greenfield-Direktinvestitionen bestanden, liegt der Anteil der M&As an den weltweiten Direktinvestitionsflüssen seit den 90er Jahren bei über 50 Prozent. Die Verteilung der M&As in der Welt sind jedoch sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 2): Während diese Eintrittsform in den Industrieländern dominiert, sind in den Entwicklungs- und Schwellenländern noch immer Greenfield-Direktinvestitionen die Regel.[43] Innerhalb der M&As dominieren die Übernahmen gegenüber den Fusionen: Seit Ende der 80er Jahre sind weniger als drei Prozent aller M&As Fusionen.[44] Auch andere Formen, wie strategische Allianzen oder Lizenzen (die in einigen Arbeiten auch unter den Direktinvestitionen geführt werden), nahmen in den letzten Jahren in den Industrieländern immer weiter zu.

43 Vgl. UNCTAD (2004a), S. 7f.
44 Vgl.Brakman, S./ Garretsen, H./van Marrewijk, C. (2006b) S. 2.

Abb. 2: Anteil der M&As an den Direktinvestitionszuflüssen nach Regionen (in Prozent)



Quelle: *UNCTAD*, FDI/TNC Database.

Die Bedeutung der Multinationalen Unternehmen nimmt parallel zu den Direktinvestitionsentwicklungen stetig zu. Schätzungen der *UNCTAD* (2004d) zeigen, dass es derzeit ca. 60 Tsd. multinationale Konzerne mit ca. 900 Tsd. Auslandsfilialen gibt, die für rund ein Zehntel der Weltproduktion (BIP) und ein Drittel der weltweiten Exporte verantwortlich sind (hauptsächlich durch sog. Intra-Firmen-Handel).[45] Multinationale Unternehmen zeichnen sich durch folgende Charakteristika aus: Sie haben eine relativ hohe Produktivität und sind besonders stark in Industrien mit einem hohen Anteil an qualifizierten Arbeitskräften, an neuen und technisch komplexen Produkten sowie an F&E-Ausgaben vertreten.[46] Die Gründe für diese Besonderheiten werden in den nachfolgenden Kapiteln noch näher erläutert.

45 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 9f.

46 Vgl. Markusen, J. R. (2002), S. 6. Empirische Überprüfungen sind z.B. in Raff, H./Ryan, M. J. (2006) zu finden.

2.2 Erklärungsansätze für Direktinvestitionen

In der Direktinvestitionstheorie gibt es zur Entstehung von Direktinvestitionen in all ihren Formen und Facetten eine Vielzahl von Ansätzen, die jedoch keine vollständige Erläuterung der Zusammenhänge liefern. „A comprehensive review of the literature on direct foreign investment (DFI) invariably becomes a tour d'horizon of the field of International Business."[47] Gleichwohl spielen einige Ansätze eine bedeutende Rolle in den nachfolgenden Analysen, und die Logik hinter den Problemen und Formen wird bei der Betrachtung einzelner Theorien besser deutlich. Somit wird im folgenden Kapitel 2.2.1 eine Auswahl älterer Theorieansätze erläutert, auf die anschließend Modelle zu horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen sowie Unterscheidungen von M&As und Greenfield-Direktinvestitionen folgen.

2.2.1 Ältere Erklärungsansätze

2.2.1.1 Klassische Ansätze

Die ersten Arbeiten, die sich mit grenzüberschreitendem Kapitalverkehr befassten, sehen Direktinvestitionen als einen reinen Kapitaltransfer vom Inland ins Ausland an. Die Grundlage zur Erklärung für diese Aktivität liegt in der Erreichung höherer Renditen im Ausland. Das Kapital fließt somit aus den kapitalreichen Ländern mit geringerer Rendite in Länder mit geringer Kapitalausstattung und hohen Renditen. *Mundell, R. A.* (1957) kommt zu dem Ergebnis, dass Direktinvestitionen als Transfer von Ressourcen, d.h. als Faktorströme, Güterströme ersetzen. Danach führt die Wanderung der Faktoren zu einer Angleichung der Unterschiede der einzelnen Länder bezüglich ihrer Faktorausstattung und hebt diese im Grenzfall auf, so dass die Notwendigkeit des internationalen Güteraustauschs nicht mehr besteht. Eine weitere Erklärung für den Kapitalstrom wurde in der Risikominimierung und damit in der Portfoliodiversifizierung gesehen. Hier sind nicht die tatsächlichen oder erwarteten Renditen die treibende Kraft, sondern die Risikominimierung durch Streuung des Kapitals in unterschiedliche Länder. Dieser Ansatz kann zusätzlich gegenseitige Direktinvestitionen von Ländern und Industrien erklären. Den ersten Ansätzen folgten jedoch schon bald grundlegende Kritik: Die Ansätze wurden alle unter der Annahme vollkommener Märkte getroffen, der Nachweis der Substitution des Handels durch den Kapitalverkehr wurde empirisch widerlegt[48] und sie erklären

47 Meyer, K. (1998), S. 59.
48 Vgl. z.B. Lipsey, R. E. (2002), S. 7ff.

insbesondere eher Portfolioinvestitionen. Eine Erklärung für Direktinvestitionen konnten sie nicht geben.[49]

2.2.1.2 *Hymer*-Ansatz

Der Ansatz von *Hymer, S. H.* (1976) aus dem Jahr 1960[50] berücksichtigt erstmals Marktunvollkommenheiten bei der Begründung von Direktinvestitionen und bezieht Direktinvestitionen in die Industrieökonomik ein. Er weist darauf hin, dass die Struktur des Marktes und die spezifischen Charakteristika der Unternehmen Direktinvestitionen erklären können und dass dabei weniger die Kapitalströme im Vordergrund stehen.[51] Nach dem Ansatz wird unterstellt, dass ausländische Unternehmen in ihrem Gastland Wettbewerbsnachteile gegenüber heimischen Anbietern haben. Dies wird mit drei Argumenten begründet: Erstens verfügen einheimische Unternehmen über einen Informationsvorsprung bezüglich der Sprache, der Gesetze und Vorschriften, der Kundenwünsche oder des gesellschaftlichen und sozialen Systems. Zweitens können ausländische Unternehmen eine Diskriminierung durch private Anbieter, Kunden und insbesondere durch staatliche Organe (z.B. bei der Vergabe öffentlicher Aufträge) erleiden, und drittens sind die Multinationalen Unternehmen einem erhöhten Wechselkursrisiko ausgesetzt. Diese Nachteile sind bei einem Auslandsengagement mit höheren Kosten für die ausländischen Firmen verbunden. Um diese Nachteile auszugleichen, müssen diese Firmen über bestimmte Wettbewerbsvorteile verfügen, die sich mit firmenspezifischen Gründen erklären lassen. Firmenspezifische Vorteile sind u.a. spezielle Marketing- und Vertriebskenntnisse zur Beeinflussung von Konsumentenpräferenzen, Lizenzen, Patente oder überlegene Produktionstechnologien auf den Faktormärkten oder der Ausnutzung von Skalenerträgen. Durch die Nutzung von technischem, aber auch organisatorischem und managementbedingten Wissen in mehreren Ländern entstehen dem Multinationalen Unternehmen höhere Skalenerträge als einem rein nationalen Unternehmen.[52]

Marktunvollkommenheiten müssen demnach bestehen, um den Zugang zu den (firmenspezifischen) Vorteilen für die heimischen Firmen zu verhindern.[53] Die Wettbewerbsvorteile sind folglich auf immaterielle Vermögenswerte zurückzuführen und nicht auf die Verfügbarkeit von natürlichen Ressourcen oder unterschiedlichen Faktorausstattungen.[54]

---

49 Vgl. Moosa (2002), S. 26f.
50 Die Dissertation wurde erst im Jahre 1976 veröffentlicht.
51 Vgl. Rugman, A. M. (1999), S. 58.
52 Vgl. Moosa (2002), S. 30f.
53 Vgl. Blomström, M./ Kokko, A./Zejan, M. (2000b), S. 2
54 Erweiterungen des Ansatzes sind insbesondere bei Kindleberger, C. P. (1969) zu finden.

Insgesamt begründen hiernach allein firmenspezifische Vorteile Direktinvestitionen. Diese können auch erstmals gegenseitige Direktinvestitionen zwischen zwei Ländern erklären. *Hymers* Ansatz erklärt jedoch nicht, weshalb das Unternehmen die Nachteile, denen es im Ausland ausgesetzt ist, nicht durch eine Produktion im Heimatland und deren Export oder durch eine Lizenzvergabe als Alternativen zu Direktinvestitionen umgeht.[55] Auch werden hier hauptsächlich absatzorientierte (horizontale) Direktinvestitionen angesprochen, vertikale Direktinvestitionen lassen sich schwerer erklären. Dieser Problematik widmen sich die Arbeiten zur Internalisierungshypothese.

2.2.1.3 Internalisierungshypothese

Dieser Ansatz beschäftigt sich primär mit der endogenen Entstehung von Multinationalen Unternehmen durch Marktunvollkommenheiten. Aus industrieökonomischer Sicht sind Direktinvestitionen als Entscheidung zur Unternehmensintegration zu interpretieren, bei der der originäre Ansatz von *Coase, R. H.* (1937) als Grundlage dient und in dem Markttransaktionen durch Transaktionen innerhalb des Unternehmens ersetzt werden (sog. Transaktionskostenansatz).[56] Die Beseitigung von exogenen Marktunvollkommenheiten oder Externalitäten auf Faktor- und Gütermärkten, die zu einer Erhöhung der Transaktionskosten führen, stehen hier im Vordergrund. Hauptmotiv für die Internalisierung ist eine Reduktion der Transaktionskosten und die Vermeidung von ineffizienten Verträgen. Direktinvestitionen kommen danach zustande, wenn die Kosten der Marktnutzung die Kosten der internen Leistungserstellung übersteigen. Die Kosten der Marktnutzung sind insbesondere Transaktionskosten aufgrund asymmetrischer Informationen[57] oder aufgrund unvollständiger Verträge (hold-up-Problematik[58]). Die Kosten der Internalisierung sind a) steigende Organisationskosten (durch eine komplexere Organisationsstruktur) und b) insbesondere die Opportunitätskosten der eigenen Herstellung anstelle eines kostengünstigeren Anbieters. Das externe Unternehmen hätte aufgrund von besseren Informationen und einer höheren Spezialisierung Skaleneffekte, die das Multinationale Unter-

---

55 Vgl. Moosa (2002), S. 30f.

56 Einer der bekanntesten Beiträge ist von Buckley, P. J./Casson, M. (1976).

57 Asymmetrische Informationen bezeichnen einen Zustand, in dem zwei Vertragspartner nicht über dieselben Informationen verfügen. Dies kann einerseits dazu führen, dass es zu adverser Selektion kommt, dass also systematisch unerwünschte Vertragspartner vom weniger informierten Vertragspartner ausgewählt werden. Andererseits ist moral hazard möglich, bei dem ein Vertragspartner das Unwissen des anderen opportunistisch ausnutzen kann, ohne mit Konsequenzen rechnen zu müssen.

58 Man spricht von einer Hold-up-Problematik, wenn ein Vertragspartner aufgrund eines Abhängigkeitsverhältnisses zum anderen Vertragspartner spezifische Investitionen unterlässt, obwohl sie die Wohlfahrt maximiert hätten.

nehmen bei einer Produktion nur für den eigenen Bedarf nicht erreichen kann.[59] Das multinationale Unternehmen hat folglich bei der Markttransaktion nicht mehr die Kontrolle über das Auslandsgeschäft, kann aber Spezialisierungsvorteile von anderen, fremden Unternehmen nutzen und kostengünstiger einkaufen (wenn es sich um eine vorgelagerte Produktionsstufe handelt) bzw. zu niedrigeren Preisen sein Produkt anbieten. Da insbesondere der Markt für technologisches Wissen unvollkommen ist, dieses Wissen aber relativ kostenneutral innerhalb eines Unternehmens transferierbar und die Bepreisung dieser Zwischenprodukte relativ schwierig ist, besteht bei großen, hochtechnologischen Multinationalen Unternehmen ein Anreiz, die Ergebnisse im Rahmen der eigenen Organisation wirtschaftlich zu nutzen. Dieser Internalisierungsprozess verringert damit die Unsicherheit im Produktionsprozess, z.B. bei der Ressourcenbeschaffung.

Dieser Ansatz kann erklären, warum und wann sich Multinationale Unternehmen für Direktinvestitionen im ausländischen Markt und nicht für eine Lizenzvergabe (bei Marktbedienung) oder die Beziehung der Produktionsstufe durch Importe (bei Ressourcenbeschaffung) entscheiden und kann damit sowohl horizontale als auch vertikale Direktinvestitionen einbeziehen.[60] Der Internalisierungshypothese wurde häufig die zentrale Rolle in der Erklärung von Direktinvestitionen zugesprochen.[61] Jedoch sind in den Ergebnissen der Internalisierungshypothese keine spezifischen Argumente zur Internationalität von Firmen enthalten. Die Erklärungen gelten auch für jedes national agierende Unternehmen, das über die Ausgliederung oder Integration von Produktionsstufen nachdenkt. Es werden auch keine Aussagen zum geografischen Ausmaß von Direktinvestitionen gemacht und das Ausland bzw. die einzelnen Standorte nur über unterschiedliche Transaktionskosten einbezogen.[62]

Aufbauend auf der Internalisierungshypothese konzentrieren sich einige neuere Ansätze auf die Wahl des ausländischen Markteintritts. Dabei werden Direktinvestitionen gegenüber den Internationalisierungsalternativen wie internationales Outsourcing (und damit Bezug der Zwischenprodukte über Importe), der Lizenzvergabe und den Exporten abgegrenzt.[63] In neuerer Zeit verstärkt sich der Fokus der Arbeiten auch auf die Unterformen von Direktinvestitionen (Joint Ventures, M&As und Greenfield-Direktinvestitionen).[64] Durch die Nutzung moderner Informations- und Kommunikationstechnologien sanken in den letzten Jahren die Transaktionskosten spürbar und veränderten die Entscheidungsgrund-

---

59 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 35ff.
60 Vgl. Shatz, H./Venables, A. J. (2000), S. 54f.
61 Vgl. Rugman, A. M. (1980), S.
62 Vgl. Dunning, J. H. (2000a), S. 26.
63 Siehe bspw. Ethier, W. F. (1986); Ethier, W. F./Markusen, J. R. (1996); Grossman, G. M./Helpman, E. (2002); Forte, R./Brandao, A. (2005).
64 Siehe Kap. 2.2.4.

lage einer Internalisierung dramatisch: Aus dieser Sicht kann erwartet werden, dass mehr wirtschaftliche Aktivität über den Markt und weniger innerhalb eines Unternehmens abgewickelt wird.[65] Es müsste hierdurch zu einer Verdrängung von Großunternehmen durch kleine, vernetzte Produktionseinheiten kommen. Weltweit ist allerdings noch keine abnehmende Tendenz von MNU zu beobachten. Es treten stattdessen immer mehr Größenvorteile auf, die früher eine eher untergeordnete Rolle spielten: Die Reputation der Anbieter, Markennamen, die steigende Produktion von Erfahrungsgütern und ähnliche Aspekte lassen die Entscheidung eher zugunsten einer internen Organisationsstruktur ausfallen.[66]

2.2.1.4 Standortspezifische Ansätze

Aufbauend auf der Handelstheorie und den Ansätzen unter vollkommenen Märkten entstehen hier Direktinvestitionen durch die Immobilität von einigen Produktionsfaktoren, insbesondere von Arbeit oder natürlichen Ressourcen. Dies führt zu Faktorpreisunterschieden (aufgrund unterschiedlicher Ausstattung) und somit zu standortspezifischen Vorteilen einer Produktion in einem bestimmten Land. Wenn das Multinationale Unternehmen somit seine Kosten minimieren will, wird es dorthin gehen, wo die Produktionskosten (der Produktionsstufe) am niedrigsten sind.[67] Diese reine Ausrichtung auf den Standort ist jedoch für die Erklärung von Direktinvestitionen (wie bei den meisten Ansätzen) auch nicht ausreichend, da hier die Erklärung fehlt, warum das Unternehmen eine eigene Produktionsstätte vor Ort haben muss und nicht die Nutzung der kostengünstigeren Produktionsfaktoren durch Importe von dortigen Anbieter veranlasst. Hier wird die Internalisierung (also die Überlegung, ob Direktinvestition oder Lizenzvergabe bzw. Outsourcing der Produktionsstufe getätigt werden) vernachlässigt. Die einzelnen standortspezifischen Determinanten werden in Kapitel 2.3 noch ausführlich beschrieben.

2.2.1.5 Produktlebenszyklushypothese

Ein Aspekt, der in den Arbeiten von *Hymer* nicht berücksichtigt wird, ist die Frage, wann und woher der spezifische Vorteil des Unternehmens entsteht.[68] Diese Erklärung wurde von *Vernon, R.* (1966) geliefert, der einen eher dynamischen Ansatz zur Entwicklung von Direktinvestitionen aufzeigte. Darüber hinaus sind hier auch standortspezifische Aspekte der Länder implizit enthalten.

---

65 Vgl. Klodt, H. (2001), S. 17ff.
66 Vgl. Klodt, H. (2001), S. 20.
67 Vgl. Meyer, K. (1998), S. 65.
68 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 29.

Vernon geht bei diesem Ansatz davon aus, dass der Lebenszyklus eines Produkts einen direkten Einfluss auf die Direktinvestitionen hat.

In der ersten Phase des Produktlebenszyklus (der Einführungsphase) wird das Produkt ausschließlich im hoch entwickelten Inland hergestellt und konsumiert, wobei das Ausland (mit einem ähnlichen Entwicklungsstand) wenig später über Exporte bedient wird. Die Erstellung eines neuen Produktes ist sehr kostenintensiv und erfordert technisches Know-how und hochqualifizierte Arbeitskräfte, welche vermehrt in kapitalreichen, höher entwickelten Ländern anzutreffen sind. Die Preiselastizität der Nachfrage ist in der Einführungsphase relativ gering, welches den Unternehmen erlaubt, hohe Preise durchzusetzen und damit im Inland und nicht im kostengünstigeren Ausland zu produzieren.[69] In der zweiten Phase (der Reifephase) des Zyklus wird das Produkt zunehmend standardisiert, und es kommt zu sinkenden Stückkosten durch Skaleneffekte. Der Bedarf an hochqualifizierten Arbeitskräften sinkt, während der Bedarf an Kapital hoch ist. Das veränderte Produktionsverfahren und der wachsende Wettbewerb durch imitierende Unternehmen führen dazu, dass es sich für das Unternehmen lohnt, den Export durch eine Direktinvestition in ein kostengünstigeres Land mit einem etwas niedrigeren Entwicklungsniveau zu ersetzen.[70] Gleichzeitig kann das Pro-Kopf-Einkommen in den anderen Industrieländern zunehmen und damit die Nachfrage nach dem Gut steigen, was zusätzlich eine Direktinvestition lohnenswerter macht. In der letzten Phase (Standardisierungsphase) ist das Produkt auf den Weltmärkten etabliert und hat den höchsten Standardisierungsgrad erreicht. Die Wahl des Produktionsstandortes wird aufgrund des verschärften Wettbewerbs nach reinen Kostengesichtspunkten gefällt, und die Produktion kann sich aufgrund des standardisierten Produktionsverfahrens vollständig in Länder mit relativ geringem Entwicklungsstand verlagern.[71]

Vernons Arbeit bezieht sich ursprünglich auf die US-amerikanische Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg, und die damaligen Zahlen unterstützen Vernons Bild. Nachfolgend entstanden weitere empirische Untersuchungen zum Produktlebenszyklus, die sich aufgrund des dynamischen Ansatzes meist nur auf den Aspekt der Exportsubstitution (in der zweiten Phase) konzentrieren. Dabei kann eine Verdrängung von Exporten in der Endphase des Produktlebenszyklus in den meisten Fällen nachgewiesen werden.[72] Trotz einiger empirischer Evidenz bestehen aber umfangreiche Einwände gegen diese Hypothese: MNU sind bereits in den 70er und 80er Jahren dazu übergegangen, nicht-standardisierte und humankapitalintensive High-Tech-Produkte schon zu Beginn ihres Lebens-

69 Vgl. Stehn, J. (1992), S.30.

70 Vgl. Ohr, R. (1985), S. 27f.

71 Vgl. Buckley, P. J./De Beule, F. (2005), S. 207.

72 An dieser Stelle soll nur auf die Arbeiten von Gruber, W./ Mehta, D./Vernon, R. (1967) oder Horst, T. (1972) verwiesen werden.

zykluses im Ausland zu produzieren.[73] Weiterhin vernachlässigt dieser Ansatz, dass Direktinvestitionen auch durch Lizenzierung geistigen Eigentums an ausländische Partnerunternehmen ersetzt werden können. Das Modell bietet weiterhin keinen Erklärungsansatz für die Entstehung von Direktinvestitionen zwischen Industriestaaten bzw. ähnlich weit entwickelten Ländern. Wird berücksichtigt, dass die meisten Direktinvestitionen zwischen Industriestaaten getätigt werden (siehe Kap. 2.1.3), so mindert dies den Erklärungsbeitrag dieses Ansatzes erheblich.

2.2.1.6 Oligopolistische Reaktionshypothese

Knickerbocker, F. T. (1973) geht in seinen Untersuchungen davon aus, dass Unternehmen, die sich in einem oligopolistischen Heimatmarkt bewegen, Konkurrenten in das Land ihrer Direktinvestitionen folgen. Diese Verfolgung der Konkurrenz ins Ausland wird als „follow-the-leader" Verhalten bezeichnet, wobei sich die Unternehmen durch eine eigene Direktinvestition aufgrund der starken Konkurrenzbeziehungen geringere Preise für die Produkte der Konkurrenz und einen niedrigeren Marktanteil des Konkurrenten versprechen. Eine Marktbearbeitung über Exporte würde zu einem wesentlich geringeren Verdrängungseffekt führen. Diese „follow-up-FDI" könnten sogar dann auftreten, wenn keine weiteren Gründe für den Standort im Ausland und nur eine reine Vermutung über das Auslandsengagement der Konkurrenten vorliegen.[74]

Empirische Untersuchungen bestätigten mehrheitlich die Hypothese *Knickerbockers*, jedoch wurde festgestellt, dass wechselseitige Direktinvestitionen zwischen Industriestaaten auch ohne oligopole Marktstrukturen entstehen. Die Erstinvestition des „leaders" kann anhand der Reaktionshypothese nicht erklärt werden, wobei man sich hier mit der Produktlebenszyklushypothese behilft. Dies deutet bereits darauf hin, dass die oligopolistische Reaktionshypothese allein nicht in der Lage ist, die Entstehung von Direktinvestitionen vollständig zu erklären. Die Hypothese lieferte jedoch erstmals Hinweise auf die Tendenz, dass Direktinvestitionen in sektoralen und zeitlichen Clustern entstehen: Investitionen aus unterschiedlichen Ländern entstehen zu unterschiedlichen Zeiten.[75]

2.2.1.7 OLI-Paradigma

Da alle bisherigen Ansätze nur unbefriedigende Ergebnisse bezüglich der Erklärung des Entstehens von Direktinvestitionen liefern, fasst *Dunning* einige der Ansätze zusammen und versucht, alle Arten von Direktinvestitionen sowie die

73 Vgl. Stehn, J. (1992), S. 31.
74 Vgl. Agarwal, J. P. (1980), S. 752f.
75 Vgl. Kleinert, J. (2001), S. 7f.

Wahl verschiedener Internationalisierungsformen zu integrieren. Nach *Dunning, J. H.* (1977) müssen für ein Unternehmen drei Vorteile vorliegen (sog. **OLI**-Paradigma), damit es Direktinvestitionen tätigt und anderen Internationalisierungsformen vorzieht:

Erstens muss das Unternehmen firmenspezifische Vorteile (***O**wnership advantage*) nach dem *Hymer*-Ansatz besitzen, damit das Unternehmen überhaupt international aktiv wird. Über die bei *Hymer* erläuterten Vorteile hinaus bezieht *Dunning* in seinem Modell auch Vorteile mit ein, die speziell auf die Multinationalität der Unternehmung und der Nutzung einer gemeinsamen Organisationsstruktur (z.B. effizientere Gestaltung von Abläufen und damit Erreichung von Verbundvorteilen) zurückzuführen sind.[76] Firmenspezifische Vorteile entstehen nach *Dunning* demnach aufgrund von Monopolmacht, knapper, einzigartiger und dauerhafter Ressourcen sowie Managementfähigkeiten.[77]

Zweitens sind standortspezifische Wettbewerbsvorteile (***L**ocation-specific advantages*) – analog zu den standortspezifischen Ansätzen – notwendig. Diese Vorteile und Fähigkeiten des Landes machen eine Produktion vor Ort anstelle des Exports attraktiv, sie müssen aber keine länderspezifischen Charakteristika sein (wie z.B. Handelsbarrieren zum Geberland, Nähe zum Absatzmarkt).[78] Hier werden neben den Faktorkosten auch Unterschiede in den Wirtschaftspolitiken der verschiedenen Länder, die geografischen und kulturellen Distanzen sowie tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse in das Modell aufgenommen.[79] Diese erweiterte Sichtweise hat gegenüber der Produktlebenszyklushypothese den Vorteil, dass auch Direktinvestitionen zwischen ähnlich entwickelten Volkswirtschaften erklärt werden können.

Die dritte notwendige Säule zur Entstehung von Direktinvestitionen sind die bereits erwähnten Internalisierungsvorteile (***I**nternalisation advantage*). Bei einer Expansion eines Unternehmens ins Ausland ist die Marktbearbeitung über Lizenzvereinbarungen oder Direktinvestitionen möglich, falls die firmen- und standortspezifischen Vorteile für das Unternehmen zutreffen. Die Entscheidung für oder gegen eine Direktinvestition hängt dann von den Transaktionskosten der Vertragslösung gegenüber den Koordinationskosten der internen Leistungserstellung ab. Durch eine Direktinvestition spart sich das Unternehmen die Kosten der adversen Selektion und der Hold-up-Problematik und könnte von möglichen Subventionen des Gastlandes profitieren, Handelshemmnisse umgehen und Unterschiede in den Steuersystemen ausnutzen.[80]

Die drei Säulen sind notwendige und hinreichende Bedingungen für die Erklärung von Direktinvestitionen. Treffen jedoch nicht alle drei Bedingungen

76 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 81.
77 Vgl. Bellak, C./Rossak, S. (2002), S. 322.
78 Vgl. Soci, A. (2002), S. 2.
79 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 37.
80 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 81.

gleichzeitig zu, so sind auch andere Strategien möglich. Dabei stellt der firmenspezifische Vorteil die notwendige Bedingung dar, um überhaupt ein Auslandsengagement irgendeiner Art zu vollziehen: Sind nur diese vorhanden, wird ein Unternehmen einen ausländischen Markt über Lizenzvereinbarungen erschließen.[81] Treten zusätzlich auch die Internalisierungsvorteile auf, ist es für das Unternehmen profitabler, die Produktion innerhalb des Unternehmens zu belassen und den ausländischen Markt über Exporte zu bedienen. Wenn alle drei Bedingungen erfüllt sind, entscheidet sich das Unternehmen für Direktinvestitionen. Standortspezifische Determinanten erklären somit, warum Firmen ausländische Produktionen anstelle von Exporten vornehmen, während Internalisierungsvorteile die Abneigung von Multinationalen Unternehmen begründen, Lizenzverträge abzuschließen.[82] Die drei Bedingungen für Direktinvestitionen sind jedoch nicht in allen Ländern gleich, jeder Vorteil wird somit auch durch die unterschiedlichen Charakteristika der einzelnen Länder determiniert. Die Höhe eines firmenspezifischen Vorteils ist beispielsweise auch vom Entwicklungsstand des Landes (korrespondierend z.B. zum Produktlebenszyklus) oder der staatlichen Unterstützung des Staates abhängig. Die Internalisierungsvorteile hängen von der staatlichen Ausgestaltung und der Transparenz eines Landes ab.[83]

Die Zusammenführung der Vielzahl von Theorieansätzen und die Reduzierung auf die drei Vorteile sind zum Verständnis eine große Hilfe. Jedoch werden die oft komplexen Zusammenhänge zwischen Bestimmungsgründen und der eigentlichen Direktinvestition vernachlässigt.[84] Das Paradigma stellt keine eigenständige Theorie dar und hat somit keinen Bezug zu der Theorie des Unternehmensverhaltens. Problematisch ist weiterhin die Bedingung, dass eigentümerspezifische Vorteile als notwendige Bedingung für die Auslandsaktivität vorliegen müssen. Die standortspezifischen Vorteile werden unterschätzt, da diese – für sich allein genommen – auch eine Erklärung für eine Direktinvestition sein können. Des Weiteren erlaubt das Paradigma keine Möglichkeit, die Marktbearbeitung auf verschiedene Arten gleichzeitig zu vollziehen und wechselseitige Direktinvestitionen zuzulassen, da nach *Dunning* immer nur ein Land standortspezifische Vorteile besitzen kann.

Die Existenz von Standortvorteilen, die in einer reziproken Beziehung zueinander stehen und sich auf die individuellen Bedürfnisse des Unternehmens fokussieren, wird allerdings in Erweiterungen des Ansatzes einbezogen. Dabei spielen die firmenspezifischen Vorteile keine so bedeutende Rolle mehr und es

---

81 Das gleiche Ergebnis würde entstehen, wenn nur firmen- und standortspezifischer Vorteile auftreten.

82 Vgl. Brainard, S. L. (1993), S. 5.

83 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 37f.

84 Vgl. Reker, C. (2003), S. 9.

ergeben sich somit mehr Kombinationsmöglichkeiten.[85] Die firmenspezifischen Vorteile sind dann wichtig, wenn sich das MNU an dem ausländischen Markt behaupten muss und mit den inländischen Anbietern und deren lokalen Erfahrungen konkurrieren muss, es sich also um absatzorientierte Direktinvestitionen nach *Dunning* handelt. Falls es sich jedoch um kostenorientierte Direktinvestitionen mit einem Export der Produktion zurück ins Geberland handelt, sind diese Vorteile schon nicht mehr so entscheidend. Bei dieser Form wird die Überlegung Direktinvestition vs. Exporte sowieso hinfällig, da das Unternehmen sich zwischen einer (teureren) Produktion vor Ort und einer Direktinvestition oder Outsourcing (Import des Zwischenprodukts) entscheiden muss. Vertikale Direktinvestitionen werden von *Dunning* explizit nicht betrachtet.[86]

Das Modell von *Dunning* ist zwar aufgrund der genannten Kritikpunkte nicht als umfassende Theoriegrundlage geeignet, die drei Vorteile umfassen aber die wichtigsten Aspekte bei der Entscheidungsgrundlage für die Entstehung von Direktinvestitionen. In den neueren Theorieüberlegungen sind entweder einige Vorteile implizit enthalten oder werden explizit betrachtet, um darauf aufbauend genauere Aussagen zur Direktinvestitionsentstehung zu machen.[87] In der vorliegenden Arbeit werden jedoch die Internalisierungsaspekte für eine Analyse der Direktinvestitionsflüsse nur sekundär behandelt: Bei einer Untersuchung, warum MNUs Tätigkeiten in ein bestimmtes Land verlegen, ist die Entscheidung über eine Internalisierung schon getroffen. Zur Überlegung von standortspezifischen Determinanten sind Direktinvestitionsmodelle aus der neuen Außenhandelstheorie geeignet, die steigende Skalenerträge, unvollkommenen Wettbewerb und Produktdifferenzierung zulassen.[88] Der Fokus liegt im folgenden somit auf den Internationalisierungsstrategien Exporte und Direktinvestitionen, und die firmenspezifischen Vorteile eines Unternehmens aus den industrieökonomischen Arbeiten werden mit den standortspezifischen Determinanten eines Landes aus den handelstheoretischen Arbeiten verknüpft.[89] Die Internalisierungsvorteile werden dabei nicht weiter berücksichtigt, sondern vorausgesetzt.[90] Des Weiteren werden in den betrachteten Modellen Direktinvestitionen in vertikaler und horizontaler Form unterschieden. Dieses Vorgehen ermöglicht eine genauere Analyse der Standortfaktoren der einzelnen Direktinvestitionsformen in Kapitel 2.3.

---

85 Für eine ausführliche Darstellung siehe bspw. Stehn, J. (1992).

86 Vgl. Plum, M. (1995), S. 28.

87 Vgl. bspw. Bellak, C./Rossak, S. (2002).

88 Vgl. Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2001), S. 693.

89 Vgl. Buch, C. M./Toubal, F. (2003), S. 601.

90 Bei den beiden Entscheidungsmöglichkeiten Exporte und Direktinvestitionen bleiben die Tätigkeiten innerhalb des Unternehmens. Nur wenige Arbeiten der Außenhandelstheorie versuchen, die Internalisierungsaspekte mit einzubeziehen, wie bspw. Ethier/ Markusen (1996).

2.2.2 Erklärungsansätze für horizontale Direktinvestitionen

Wie bereits in Kap. 2.1.2 kurz erläutert, werden Direktinvestitionen als horizontal bezeichnet, wenn ein Unternehmen im Empfängerland die gleichen Produkte herstellt wie im Ursprungsland. Dabei werden entweder die gesamte Produktion oder Teile der Produktion in zusätzlichen Produktionsstätten im Empfängerland parallel zum Geberland hergestellt, um den Absatzmarkt lokal bedienen zu können. Die Produktionsstätte vor Ort ersetzt damit bisherige oder zukünftige Exporte des Produktes des Mutterkonzerns.[91] Die hauptsächlichen Gründe für die Investition sind die Reduzierung der Kosten zur Belieferung des Marktes durch Exporte und hierdurch eine Verbesserung der Wettbewerbsposition in dem Empfängerland. In den meisten Fällen wird angenommen, dass wenigstens einige Headquarter-Tätigkeiten im Geberland verbleiben und nicht dupliziert werden, um die firmenspezifischen Vorteile des Unternehmens auch ausnutzen zu können. Entscheidend für horizontale Direktinvestitionen sind somit das Ziel der Bedienung des Absatzmarktes und die parallele Produktion in mehreren Ländern.[92]

Eines der allgemeineren Modelle über die Entstehung von horizontalen Direktinvestitionen entwickelte *Brainard, S. L.* (1993), das spieltheoretische Ansätze nutzt und in dem ein Proximity-Concentration-Trade-off als zentraler Ausgangspunkt gilt.[93] Das Unternehmen muss hier entscheiden, ob es einen Absatzmarkt über Exporte oder Direktinvestitionen bedienen will und damit entweder die Vorteile der Konzentration der Produktion oder die Vorteile der Nähe zum Absatzmarkt nutzen will. Unter der Annahme, dass die Nachfrage und der Absatz des Produktes des MNUs unabhängig von der Form der Marktbedienung sind, entscheidet die Höhe der Transport- und Handelskosten t die Internationalisierungsform. Somit kann die Gewinnfunktion als $\pi(t)$ geschrieben werden, in der alle anderen Determinanten des Gewinnes unabhängig von der Marktbedienung in der Funktion als fixe Faktoren enthalten sind. Die erste Ableitung der Funktion ist negativ: je höher die Handelskosten, desto geringer wird der Gewinn.

---

91 Es wird zwar der Export des Gutes ersetzt, es sind jedoch Exporte von Vorleistungsgütern wahrscheinlich, so dass sich die gesamte Exporthöhe des Geberlandes nicht gravierend ändert.

92 Vgl. Protsenko, A. (2004), S. 14ff.

93 Dieses Standardmodell wird von vielen Autoren verwendet. Siehe z.B. Markusen, J. R. (2002), Kap. 2.

Bei der Exportstrategie ist somit die Gewinnfunktion des Unternehmens $\prod_{Ex} = \pi(t)$.[94] Bei der Direktinvestitionsstrategie hingegen entstehen dem Unternehmen keine Handels- und Transportkosten, aber zusätzliche Fixkosten f für die Errichtung der Produktionsstätte im Empfängerland. Die Gewinnfunktion lautet hier: $\prod_{FDI} = \pi(0) - f$. Die Wahl zwischen Direktinvestitionen und Exporten hängt folglich von der Differenz der beiden Gewinnmöglichkeiten ab (sog. „trade-cost-jumping-gain"):

$$\prod_{FDI} - \prod_{Ex} = \pi(0) - f - \pi(t) \qquad (1)$$

Das Unternehmen entscheidet sich umso eher für Direktinvestitionen, je höher die Handelskosten t und je geringer die zusätzlichen Fixkosten f sind. Insgesamt werden die Handelskosten zur Bedienung des Marktes den Kosten der geografischen Dispersion gegenübergestellt. Höhere Fixkosten einer Produktionsstätte führen dabei eher zu Exporten, höhere Handelskosten (und andere Transaktionskosten des Exportes) eher zu Direktinvestitionen des Unternehmens.[95] Implizit sind in den zusätzlichen Fixkosten die Skaleneffekte auf Produktionsstättenebene[96] schon enthalten: Die zusätzlichen Fixkosten werden umso größer, je höher die Skaleneffekte einer Produktionsstätte sind, da diese aufgrund der Aufteilung der Produktionsmenge auf zwei Produktionsstätten zum Teil verloren gehen.

Das Modell erklärt multinationale Aktivitäten zwischen ähnlichen Ländern in Größe und Faktorausstattung. Sind zwei Länder sehr unterschiedlich in der Größe, lohnt sich eine zusätzliche Produktionsstätte im kleinen Land nicht, da die hohen Fixkosten die Einsparung der Handelskosten der wenigen Exporte übersteigen würden. Bei Ländern mit unterschiedlicher Faktorausstattung und damit unterschiedlichen Faktorkosten, aber gleicher Größe, hätte die Direktinvestitionsstrategie den Nachteil, dass das Unternehmen die Produktion auch in dem Land mit dem knapp vorhandenen und damit teureren Produktionsfaktor, tätigen muss. Bei einer Konzentrationsstrategie würde sich dagegen das Unternehmen das Land aussuchen, bei dem der Produktionsfaktor, der am meisten benötigt wird, reichlich vorhanden ist, so dass dieses Land am kostengünstigsten wäre.[97] Dies bedeutet auch, dass gegenseitige Direktinvestitionen zwischen zwei Ländern in diesem Modell möglich sind.

---

94 Dem Unternehmen entstehen zwar auch Fixkosten für die zusätzliche Produktion der Exportmenge im Mutterland, die sind aber unabhängig von der Internationalisierungsform und können deshalb vernachlässigt werden. Des Weiteren wird hier kein Kapazitätsengpass in den Produktionsstätten angenommen.

95 Vgl. Neary, J. P. (2002), S. 293f.; Protsenko, A. (2004), S. 17f.

96 Diese entstehen, wenn durch die Konzentration der Produktion an einem Standort die Stückkosten sinken.

97 Vgl. Protsenko, A. (2004), S. 16f.

Zur Entstehung von horizontalen Direktinvestitionen gibt es noch eine Reihe von weiteren Modellen, die alle auf dem Trade-off zwischen den Fixkosten und den Handelskosten basieren. Das Modell von *Markusen, J. R.* (1984) war eines der ersten, das die Skaleneffekte des gesamten Unternehmens herausstellt: Die Duplizierung von Produktionsstätten verursacht durch die Skaleneffekte des Unternehmens (die auf die firmenspezifischen Vorteilen begründet sind) keine Duplizierung der Fixkosten bei der Errichtung der zweiten Produktionsstätte und lässt somit Direktinvestitionen möglich werden. Es folgten eine Reihe weiterer Arbeiten, da Direktinvestitionen hauptsächlich horizontaler Natur waren. Erweiterungen sind insb. bei *Horstmann, I. J./ Markusen, J. R.* (1987), *Markusen, J. R./ Venables, A. J.* (1998), *Markusen, J. R./ Venables, A. J.* (2000) oder *Helpman, E., et al.* (2004) zu finden.

Die Arbeiten von *Markusen, J.R./Venables, A.J.* (1998, 2000) integrieren Multinationale Unternehmen in ein Gleichgewichtsmodell, in der Arbeit von *Helpman, E., et al.* (2004) sind aufgrund der Heterogenität der auftretenden Firmen gleichzeitig Exporte und Direktinvestitionen möglich, dennoch ist für ein bestimmtes Unternehmen auch hier nur eine Strategie sinnvoll. Empirische Arbeiten bestätigen die Annahme, dass die Entscheidung für oder gegen eine Direktinvestition von der Produktivität der jeweiligen Firmen abhängt: Die produktivsten Firmen tätigen demnach Direktinvestitionen, während für die etwas weniger produktiven Firmen die Exportalternative sinnvoller ist und die Firmen mit der geringsten Produktivität agieren nur auf dem Heimatmarkt.[98] Die Effekte der Heterogenität von Produktivitäten scheint damit eine ebenso große Bedeutung in der Struktur des ausländischen Handels und der Investitionen zu haben wie der Handelsbarrieren-Effekt.[99] Die höhere Produktivität von Multinationalen Unternehmen, die bereits in Unterkapitel 2.1.3 aufgezeigt wurde, kann damit begründet werden.

Empirische Überprüfungen erfolgten z.B. von *Brainard, S. L.* (1997), *Ekholm, K.* (1998a) oder *Ekholm, K.* (1998b). Diese empirischen Arbeiten bestätigten die theoretischen Ergebnisse der horizontalen Modelle: Multinationale Aktivität konzentriert sich in Ländern mit relativ ähnlicher Größe, Faktorausstattung oder Pro-Kopf-Einkommen.

Bei den bisherigen Modellen erzeugt die geografische Nähe zum Absatzmarkt durch Direktinvestitionen nur einen Nutzen: Die Einsparung der Handelskosten. Diese Einsparungen haben aber Auswirkungen auf den Gleichgewichtspreis und die Marktanteile aller Firmen in diesem Marktsegment. Da das MNU aufgrund der gesunkenen Handelskosten auch gesunkene marginale Kosten hat, kann es das Produkt zu einem niedrigeren Preis anbieten und Marktanteile hinzugewinnen. Dieser strategische Effekt wird noch größer, falls es sich bei der

98 Vgl. Murakami, Y. (2006).

99 Vgl. Helpman, E./ Melitz, M. J./Yeaple, S. R. (2004), S. 300; Greenaway, D./Kneller, R. (2007).

Direktinvestition um eine Fusion oder Übernahme (M&A) handelt, durch die sich die Zahl der Wettbewerber reduziert. Zusätzlich ist die Nähe zum Kunden, zum Wettbewerber und zu lokalen Bedürfnissen ein eigenständiges Argument für horizontale Direktinvestitionen.[100] Vielfach handelt es sich bei horizontalen Direktinvestitionen auch um die Errichtung von Vertriebs- und Servicestandorten, um den lokalen Absatz des Produktes zu unterstützen, bei denen der Export der Produkte nicht ersetzt, sondern unterstützt wird.[101] Die Handelskosten würden dadurch eine sehr viel geringere Bedeutung besitzen. Diese Erweiterungen sowie die Möglichkeit einer Kapazitätsgrenze einer Produktionsstätte würden die Internationalisierungsentscheidung noch eher zugunsten von Direktinvestitionen verlagern.[102]

Insgesamt können aus den beschriebenen Modellen bestimmte Standortfaktoren des potenziellen Gastlandes herausgefiltert werden: Entscheidend sind ein großer Absatzmarkt, ein ähnlicher Entwicklungsstand, eine relativ ähnliche Faktorausstattung, hohe Handelsbarrieren und eine relativ hohe geografische Distanz. Wichtige Standortvorteile für alle Direktinvestitionsformen - wie politische Stabilität, geringes Wechselkursrisiko, geringe Investitionsauflagen, Agglomerationsvorteile oder eine gute Infrastruktur[103] - werden hier als gegeben angenommen, in den nachfolgenden Überlegungen aber genauer erläutert.

Um die Aussagekraft zu erhöhen, sollten die firmen- und branchenspezifischen Charakteristika nicht vernachlässigt werden. Die Industriesektoren und –bereiche, die entweder überwiegend von den obigen Standortfaktoren beeinflusst werden oder aufgrund ihrer spezifischen Eigenschaften hauptsächlich horizontale Direktinvestitionen tätigen, werden im Folgenden herausgefiltert. Wie schon im Markusen-Modell angesprochen, müssen bei allen Direktinvestitionsformen Skaleneffekte des gesamten Unternehmens vorhanden sein, die hauptsächlich durch die firmenspezifischen Vorteile erfolgen. Die Nutzung dieser Vorteile (technisches Wissen, Managementfähigkeiten) von mehreren Produktionsstätten gleichzeitig bewirkt keine Nutzenreduktion bei einem bereits existierenden Produktionsstandort und verursacht keine Handelskosten. Die Übertragung dieses Vorteils kann somit ohne Probleme zwischen Produktions-

---

100 Der sog. tariff-jumping-gain ist bei vielen neueren Arbeiten daher nicht mehr die primäre Erklärung für horizontale Direktinvestitionen, siehe z.B. Pontes, J. P. (2001), Baldwin, R. E./Ottaviano, G. I. P. (1998).

101 Sie werden deswegen auch „Export-Supporting FDI" genannt, vgl. Krautheim, S. (2007).

102 Die Notwendigkeit von ähnlichen Faktorkosten ist z.B. in den einfachen Modellen noch notwendig, bei einem primären Ziel der Kundennähe und Sicherung und Erweiterung der eigenen Marktanteile spielen die Handelskosten nur noch eine untergeordnete Rolle und somit können hier ähnliche Faktorkosten auftreten. Unterschiedliche Faktorkosten zum Heimatland wären aber auch möglich.

103 Für nähere Informationen über die Standortvorteile siehe z.B. UNCTAD (1998), Kap. IV.

stätten erfolgen, er senkt die Kosten einer geografischen Separierung und führt zu steigenden Skaleneffekten des gesamten Unternehmens.[104]

Für horizontale Direktinvestitionen sind zusätzlich noch folgende firmenspezifische Charakteristika herauszustellen: Erstens müssen die Skaleneffekte der einzelnen Produktionsstätten (im Gegensatz zu den hohen Skaleneffekten des Unternehmens) relativ gering sein. Falls auch diese hoch sind, wäre die Konzentration der Produktion in nur einer Produktionsstätte die beste Lösung und eine Duplizierung der Produktion ineffizient.[105] Zweitens müssen die produktspezifischen Transportkosten relativ hoch sein, damit sich die Produktion vor Ort im Gegensatz zum Transport von einem einzigen Produktionsstandort aus lohnt.[106] Die Direktinvestitionen lassen sich eher in Wachstumsbranchen (da die hohen firmenspezifischen Vorteile mit dieser Strategie am effektivsten genutzt werden können), in Bereichen, die eine hohe Kundennähe benötigen, sowie in vielen (nicht oder nur schwer handelbaren) Dienstleistungsbereichen finden. Ein weiterer wichtiger Indikator ist der geringe Exportanteil der multinationalen Unternehmen, insbesondere der Anteil von der Tochterfiliale zurück ins Geberland: Da bei horizontalen Direktinvestitionen die Produktionsstätte zur Bedienung des Marktes errichtet wurde, bleibt ein Großteil der Produktion im Empfängerland bzw. in der Absatzregion.

2.2.3 Erklärungsansätze für vertikale Direktinvestitionen

Bei vertikalen Direktinvestitionen steht nicht die Entscheidung über die Art der Bedienung eines Marktes, sondern die Entscheidung über den räumlichen Konzentrationsgrad der Produktionsprozesse im Vordergrund. Überlegungen, warum verschiedene Produktionsstufen unter demselben Unternehmen und nicht in separaten Firmen operieren, werden in der Internalisierungsentscheidung vor der Wahl der Standortentscheidung getroffen.[107] Vertikale Direktinvestitionen entstehen dann, wenn das Unternehmen einzelne Produktionsstufen geografisch trennt, um Faktorpreisdifferenzen zwischen Ländern auszunutzen.[108] Dabei wird eine Produktionsstufe ins Ausland verlagert, Vorleistungen aus dem Mutterkonzern importiert und nach der Verarbeitung wieder zur Weiterverarbeitung oder

---

104 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 24ff; Carr, D. L./ Markusen, J. R./ Maskus, K. E. (2001), S. 386.

105 Eine Unterscheidung zwischen Skaleneffekte auf Firmen- und Produktionsstättenebene ist sehr wichtig: Horizontale Direktinvestitionen sind am wahrscheinlichsten bei hohen Skaleneffekten des Unternehmens in Kombination mit geringen Skaleneffekten der Produktionsstätte.

106 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 31.

107 Zu näherer Information zur vertikalen Integration siehe bspw. Caves, R. E. (1982); Casson, M. (1984); Markusen, J. R. (1995); Roy, S./Viaene, J.-M. (1998).

108 Vgl. Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2004), S. 385.

zum Verkauf exportiert. Die Modelle zu vertikalen Direktinvestitionen bauen weniger auf *Dunnings* Überlegungen als die horizontalen Direktinvestitionen auf, die Standortentscheidung verläuft eher in Harmonie mit dem Heckscher-Ohlin-Modell.[109]

Die Modelle zu vertikalen Direktinvestitionen stützen sich hauptsächlich auf *Helpman, E.* (1984). Der entscheidende Punkt liegt in der Ausnutzung von Faktorpreisdifferenzen, und es werden hier im Gegensatz zu den horizontalen Modellen vollkommene Konkurrenz und konstante Skalenerträge angenommen.[110] Für die Entstehung von vertikalen Direktinvestitionen sind unterschiedliche Faktorintensitäten in den örtlich getrennten Produktionsstufen entscheidend: Falls alle Produktionsstufen dieselben Faktorintensitäten besitzen würden, wäre eine Separierung der Produktion ineffizient, da die gesamte Produktion an einem Standort die kostengünstigste wäre. Damit würde eine Konzentration der Produktion im kostengünstigsten Land, nicht aber eine geografische Separierung von Produktionsstufen im Sinne von vertikalen Direktinvestitionen stattfinden.

Im einfachsten Fall gibt es zwei Produktionsstufen, die erste Stufe verbleibt, ähnlich wie im Fall horizontaler Direktinvestitionen, im Mutterland und beinhaltet reine Headquarter-Tätigkeiten. Die zweite Stufe beinhaltet die Produktion und wird dort angesiedelt, wo es am kostengünstigsten ist. Unter der Annahme, dass das mögliche Gastland der Direktinvestition keine Nachfrage nach dem hergestellten Gut hat, wird die gesamte Produktion zum Verkauf wieder ins Geberland zurück transferiert.[111] Die Kosten der Produktion werden hier nicht nur von den Handelskosten bestimmt, sondern auch von den lokalen Produktionskosten, die annahmegemäß aus Einfachheit nur aus den Lohnkosten bestehen.

Per Annahme benötige die Produktion für ein Endprodukt nur eine Einheit Arbeit, die Produktion des Vorproduktes koste bei beiden Internationalisierungsformen gleich viel, und die Transferierung des Vorproduktes bei einer geografischen Separierung verursache keine zusätzlichen Kosten. Bei einer Konzentration der Produktion im Mutterland würde die Gewinnfunktion somit bestehen aus: $\prod_K = \pi(w)$, mit den Lohnkosten w im Mutterland.[112] Die erste Ableitung der Funktion ist negativ ($\pi'(w) < 0$): Je höher die Lohnkosten im Mutterland, desto geringer wird der Gewinn des Unternehmens bei der Konzentrations-

109 Vgl. Soci, A. (2002), S. 4.

110 Das Modell von Helpman beinhaltet nicht die Voraussetzungen des OLI-Paradigma, es ermöglicht jedoch den Fokus auf die Faktorpreisdifferenzen und deren Wirkungen.

111 Bei der Annahme fehlender Nachfrage im Gastland sind im Modell auch mehrere Produktionsstufen denkbar, die Produktion würde dann im Geberland oder einen dritten Land weiter verarbeitet.

112 Für die Internationalisierungsentscheidung sind hier (analog zum Modell bei horizontalen Direktinvestitionen) alle anderen Determinanten des Gewinns des Unternehmens gleich, d.h. sie können aus den Überlegungen herausgenommen werden.

strategie. Alternativ besteht bei einer geografischen Separierung die Gewinnfunktion aus: $\Pi_{FDI} = \pi(w^*+t) - f$, mit $\pi'(w^*+t) < 0$. Analog zur Konzentrationsstrategie wird der Gewinn bei der Direktinvestition umso geringer je höher der ausländische Lohn w* oder je höher die Handelskosten t sind. Das Unternehmen hätte bei der Produktion im kostengünstigeren Land geringere Lohnkosten w*, aber zusätzlich Handelskosten in Höhe von t sowie die zusätzlichen Fixkosten aufgrund der geografischen Separierung zu tragen. Das Unternehmen entscheidet sich dann für eine geografische Separierung der Produktion durch vertikale Direktinvestitionen, wenn gilt:

$$\Pi_{FDI} - \Pi_K = \pi(w^*+t) - f - \pi(w) > 0 \qquad (2)$$

Eine vertikale Direktinvestition wird somit umso wahrscheinlicher, je höher die Lohnkostendifferenz zwischen dem Geber- und Empfängerland ist und je geringer die Handelskosten sowie die zusätzlichen Fixkosten sind. Relativ ähnliche Lohnkosten (bzw. Faktorkosten) führen hingegen zu keiner Möglichkeit der Ausnutzung von Faktorpreisdifferenzen und lassen die Konzentrationsstrategie vorteilhafter erscheinen. Im Gegensatz zu horizontalen Direktinvestitionen hemmen hier hohe Handelskosten Direktinvestitionen.

In den meisten Erweiterungen wird die Bedeutung des Handels und der Handelskosten herausgearbeitet,[113] während weitere Modelle - wie z.B. *Zhang, K. H./ Markusen, J. R.* (1999) - sich mit dem Vergleich der Entwicklungsniveaus von Geber- und Empfängerland befassen. Nach der Theorie vertikaler Direktinvestitionen müssen hohe Zuflüsse in Länder mit relativ hoher Ausstattung an unqualifizierter Arbeit empirisch zu beobachten sein, jedoch ist dies insbesondere in den am wenigsten entwickelten Ländern kaum zu erkennen. *Zhang, K. H./ Markusen, J. R.* (1999) ermittelten eine inverse, U-förmige Beziehung zwischen dem Direktinvestitionszufluss in ein Land und ihrer relativen (Faktor-) Ausstattung (im Verhältnis zum Geberland) heraus: In dem potenziellen Empfängerland ist ein gewisses Entwicklungsniveau (und damit Ausstattung an qualifizierter Arbeit) notwendig, da eine ausländische Produktion in einem völlig unterentwickelten Land aufgrund nicht vorhandener Infrastruktur, politischer und wirtschaftlicher Stabilität u.ä. prohibitiv hohe Kosten verursachen würde.[114] Somit werden bei einem sehr geringen Entwicklungsstand des Gastlandes kaum vertikale Direktinvestitionen getätigt, ab einem gewissen Entwicklungsstand steigen sie stark an, wenn sich die Länder aber in ihrer Faktorausstattung zu sehr annähern, verschwinden die Gründe für eine vertikale Direktinvestition wieder. Insgesamt wird in den Erweiterungen die Bedeutung

113 Im originären Modell von Helpman, E. (1984) sind überhaupt keine Handelskosten vorhanden, die Begründung für Direktinvestitionen liegt in der fehlenden Möglichkeit des gesamten Faktorpreisausgleichs durch den Handel.

114 Vgl. Zhang, K. H./Markusen, J. R. (1999), S. 248.

geringer Handelskosten sowie die Rolle der unterschiedlichen Faktorausstattungen bestätigt.

Sollte auch das Empfängerland der vertikalen Direktinvestition einen Teil der Nachfrage nach dem Endprodukt stellen, fließt zusätzlich die relative Marktgröße des Landes in die Entscheidung mit ein: Wird nur noch ein Teil der Produktion wieder ins Geberland zurück transferiert, sinkt die Bedeutung der Handelskosten.[115] Da aber nur ein Teil der vertikalen Direktinvestition eine Produktion des Endproduktes ausmacht und der Großteil aufgrund der Weiterverarbeitung komplett exportiert werden muss, ist dieses Szenario nur in wenigen Fällen wahrscheinlich. Als hauptsächliche Standortfaktoren für vertikale Direktinvestitionen können somit ein unterschiedlicher Entwicklungsstand zwischen den Ländern, geringe Handelsbarrieren, geringe geografische Distanz, unterschiedliche Faktorausstattungen (und damit Faktorpreisdifferenzen) herausgearbeitet werden.

Bei Berücksichtigung der firmenspezifischen Vorteile bei vertikalen Direktinvestitionen können weitere Aspekte ermittelt werden. Die Skaleneffekte der einzelnen Produktionsstätte spielen hier keine entscheidende Rolle, da sowohl bei der einzelnen Produktionsstufe im Ausland als auch bei der Alternative der Konzentration der gesamten Produktion im Inland die Produktionsstufe nicht dupliziert oder aufgeteilt wird.[116] Die produktspezifischen Transportkosten müssen in diesem Fall relativ gering sein, da die geografische Verteilung der Produktion hohe Import- und Exportquoten verursacht. Damit wird auch klar, dass der Exportanteil von vertikalen Direktinvestitionen, insb. zurück ins Geberland oder in nur wenige andere Länder, sehr hoch ist.[117] Eine weitere, notwendige Bedingung wurde oben bereits angesprochen: Damit das Unternehmen Faktorpreisdifferenzen ausnutzen kann, sind unterschiedliche Faktorintensitäten der einzelnen Produktionsstufen unabdingbar. Falls dies nicht der Fall wäre, fände die gesamte Produktion in einem Land statt, da dies für alle Produktionsstufen das kostengünstige Land wäre.[118] Da kapitalintensive Headquarter-Tätigkeiten in den meisten Fällen im Mutterland bleiben, werden hauptsächlich arbeitsintensive Produktionsprozesse ins Ausland verlagert. Es handelt sich um Produkte oder Produktionsprozesse, die schon standardisiert sind und mit geringem Know-how angefertigt werden können, sowie um einfache Dienstleistungstätigkeiten.

---

115 Vgl. Zhang, K. H./Markusen, J. R. (1999), S. 251.

116 Die Skaleneffekte der Produktionsstätte können somit relativ hoch sein, spielen aber bei der Internationalisierungsentscheidung keine Rolle.

117 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 32f.

118 Hier sind Parallelen zu den horizontalen Direktinvestitionen erkennbar: Dort ist eine ähnliche Faktorausstattung für eine parallele Produktion (einer Produktionsstufe) notwendig.

2.2.4 Zusammenführung der Ansätze für horizontale und vertikale Direktinvestitionen?

Die Zusammenführung von Motiven für vertikale und horizontale Direktinvestitionen verläuft theoretisch recht schwierig: Im Helpman-Modell sind keine Handelskosten vorhanden, so dass horizontale Direktinvestitionen ineffizient sind, andererseits führen ähnliche Faktorausstattungen bei horizontale Direktinvestitionen zu keinerlei vertikalen Direktinvestitionen.[119] Um die Modelle von vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen doch zu kombinieren, entstand das „**Knowledge-Capital-Model**"[120] von *Markusen, J. R., et al.* (1996), *Markusen, J. R.* (1997). Das „Wissenskapital" bildet für beide Direktinvestitionsformen die Grundlage für die Internationalisierungstätigkeit und kann mit dem firmenspezifischen Vorteil von *Dunning* verglichen werden. In dem Modell existieren sowohl Handelskosten als auch unterschiedliche Faktorausstattungen simultan, wodurch beide Direktinvestitionsarten oder Exporte endogen in einem Modell entstehen können. Treibende Kräfte sind dabei die Ausstattungen der Länder mit qualifizierter und unqualifizierter Arbeit. Die Ergebnisse über die Entstehung von vertikalen oder horizontalen Direktinvestitionen werden aufgrund analytischer Probleme über Simulationen erzielt und grafisch in einer Edgeworth-Box (jeweils für eine bestimmte Höhe an Transportkosten, siehe Abbildung 3) abgebildet.

Bei sehr unterschiedlicher Faktorausstattung entstehen nur vertikale Direktinvestitionen, da eine parallele Produktion in beiden Ländern über horizontale Direktinvestitionen und Exporte ineffizient (und bei gänzlich fehlender qualifizierter Arbeit auch nicht möglich) wären. Zwischen Ländern ähnlicher Ausstattung entstehen währenddessen nur horizontale Direktinvestitionen, da erstens kein Anreiz zur geographischen Fragmentation der Produktion gegeben ist und zweitens Exporte aufgrund von Transportkosten ineffizient werden.[121] Falls eines der Länder sehr klein ist (und damit eine geringe Ausstattung sowohl mit qualifizierter als auch unqualifizierter Arbeit vorliegt), lohnt sich die gesamte Produktion in dem größeren Land und die geringe Nachfrage des kleinen Landes wird über Exporte bedient. In den Bereichen zwischen den Extremen sind sowohl vertikale und horizontale Direktinvestitionen als auch Exporte möglich. Falls es keine Transportkosten gäbe, würden im Modell überhaupt keine horizontalen Direktinvestitionen entstehen, da die Exportwahl die kostengünstigere wäre und der horizontale Bereich in Abbildung 3 würde durch Exporte ersetzt werden.

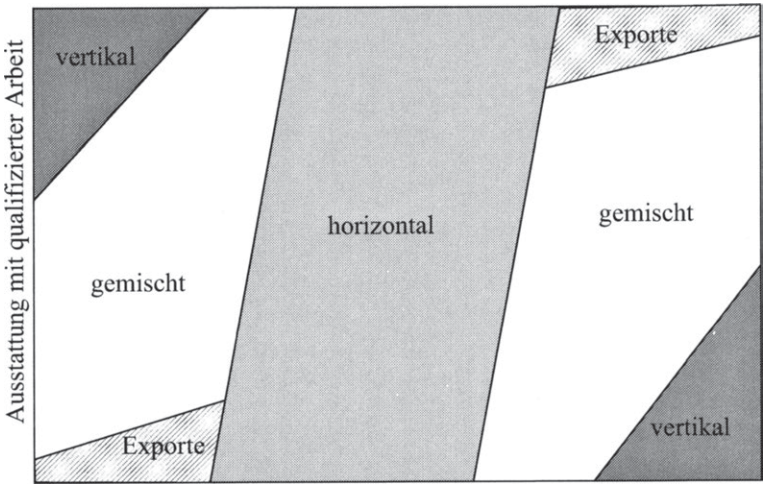
---

119 Vgl. Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2001), S. 693.

120 Vgl. insbesondere Markusen, J. R. (2002).

121 Vgl. Protsenko, A. (2004), S. 23.

Abb. 3: Vertikale und horizontale Direktinvestitionen im Knowledge-Capital-Model bei Transportkosten



Quelle: Vereinfachte Darstellung nach *Markusen, J. R., et al.* (1996), S. 18.

Insbesondere *Markusen, J. R.* (2002) führte einige Erweiterungen des Modells durch, insgesamt können aber keine weiteren wichtigen Entscheidungsfaktoren für die Standortwahl eines multinationalen Unternehmens hinzugefügt werden. Nach der Veröffentlichung des Knowledge-Capital-Models entstand eine Reihe von empirischen Arbeiten, die die Modelle zu vertikalen, horizontalen Direktinvestitionen sowie das Knowledge-Capital-Model auf ihre Evidenz überprüften.[122] Insgesamt zeigten die ersten Ergebnisse nur geringe Evidenz für vertikale Direktinvestitionen, robuste Evidenz für horizontale Direktinvestitionen und gemischte Ergebnisse für das Knowledge-Capital-Model. Neuere Studien konnten aber aufgrund besserer Daten über die Schlüsselindikatoren (Faktorausstattung, Größe) sowie durch die verstärkte vertikale Fragmentation in der Welt robustere Ergebnisse für vertikale Direktinvestitionen und das Knowledge-Capital-Model geben.[123]

Insgesamt ist schon nach den Theorien eine klare Trennung zwischen horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen nur schwer möglich, da auch in den Fällen horizontaler Direktinvestitionen die ausländische Produktionsstätte einige

122 Prominente Arbeiten sind bspw. Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2001); Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2002); Blonigen, B. A./ Davies, R. B./Head, K. (2003); Braconier, H./ Norbäck, P.-J./Urban, D. (2005).

123 Vgl. Davies, R. B. (2002).

Headquarter-Tätigkeiten vom Mutterkonzern bezieht. Somit haben auch horizontale Direktinvestitionen immer einige vertikale Züge.[124] Die Unterteilung in vertikale und horizontale Direktinvestitionen kann folglich relativ willkürlich erscheinen und ist – nach Ansicht einiger Autoren[125] – nicht immer sinnvoll. Dies kann insoweit unterstützt werden, da einige Direktinvestitionen nicht ohne wieteres in eine Kategorie passen und bei diesem Vorgehen einen Teil ihrer Aussagekraft verlieren. Dies wird schon an der Diskussion in der Literatur deutlich, ob etwa Exportplattform-Direktinvestitionen eher horizontaler oder vertikaler Natur sind.[126] Des Weiteren zeigen auch empirische Untersuchungen über die Bedeutung von vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen kein einheitliches Bild.[127] Eine Differenzierung ist jedoch insoweit hilfreich, da eindeutige Direktinvestitionsformen (vertikal oder horizontal) gravierend unterschiedliche Gründe und Wirkungen haben. Für eine Beurteilung von erfolgten Direktinvestitionen oder mögliche Direktinvestitionen in ein Land ist eine Differenzierung somit unerlässlich.

Bei einem ersten Vergleich der Direktinvestitionstendenzen der Welt aus Kapitel 2.1.3 mit den Ergebnissen der beiden Direktinvestitionsformen scheint auf den ersten Blick der Großteil der Direktinvestitionen horizontaler Natur zu sein:[128] Direktinvestitionen finden hauptsächlich zwischen Industrieländern statt, die einen ähnlichen Entwicklungsstand haben, sie sind besonders in hochtechnologischen Bereichen (hohe F&E-Ausgaben) vertreten und die internationalen Unternehmen haben eine höhere Produktivität als national agierende Unternehmen. Inwieweit das auch durch die genaue Analyse der Standortfaktoren bestätigt wird und inwieweit das auf Irland zutrifft, wird in den nachfolgenden Kapiteln untersucht.

2.2.5 Ansätze zu den Eintrittsmöglichkeiten: M&A vs. Greenfield

Bei der Unterscheidung zwischen Greenfield-Direktinvestitionen und M&As werden die Internalisierungsaspekte wieder stärker betrachtet. Während sich in den 60er Jahren die Diskussion auf die Eintrittsmöglichkeit in einen ausländischen Markt und damit die Wahl zwischen Exporten und Direktinvestitionen, später auch Lizenzen konzentrierte, ist in neueren Arbeiten die hauptsächliche Diskussion um die Form des Eintritts auf dem ausländischen Markt zu erkennen. Hier steht also nicht die Überlegung, ob eine Direktinvestition stattfindet, sondern in welcher Art die Direktinvestition durchgeführt wird, im Vordergrund.

124 Vgl. Protsenko, A. (2004), S. 15.
125 Vgl. z.B. Lipsey, R. E. (2002), S. 13f.; Grossman, G. M./ Helpman, E./Szeidl, A. (2003), S. 3f.
126 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 24.
127 Vgl. z.B. Geishecker, I./Görg, H. (2005).
128 Vgl. Markusen, J. R. (1995), S. 180.

Begründet werden kann das verstärkte Interesse - außer mit dem starken Anstieg an M&As - mit den unterschiedlichen Wirkungen, die von den beiden Formen ausgehen: Da M&As im Gegensatz zu Greenfield-Direktinvestitionen reale Vermögenspositionen von heimischen Firmen übernehmen und nur in geringerem Ausmaß welche in das Land hineintragen, werden den M&As nur geringe kurzfristige Wachstumseffekte für das Gastland nachgesagt.

Wie hoch der Anteil von Fusionen und Übernahmen an den gesamten Direktinvestitionen wirklich ist, lässt sich nur schwer beantworten. Dies liegt vor allem daran, dass die Direktinvestitionen im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistiken erfasst werden, während Fusionsstatistiken in aller Regel auf den Meldungen der beteiligten Unternehmen basieren.[129] Die hohe Bedeutung von M&As bei den Direktinvestitionsflüssen konnte aber bereits in Unterkapitel 2.1.3 deutlich gemacht werden. Da nur ein sehr geringer Anteil der M&As Fusionen sind,[130] werden in den nachfolgenden Überlegungen zur Vereinfachung nur Übernahmen betrachtet. Die Gründe für den starken Anstieg von M&As ab Mitte der 90er Jahre in Industrieländern liegen hauptsächlich in der strategischen „Antwort" der Multinationalen Unternehmen auf die veränderten Bedingungen in der Weltwirtschaft.[131] Technologische Veränderungen und der Liberalisierungs- und Deregulierungsprozess verschärften den Wettbewerb, so dass Firmen nicht mehr nur lokal, sondern global konkurrieren. M&As sind vielleicht der schnellste Weg, um Marktanteile und Marktmacht zu sichern und zu erhöhen, das Risiko zu diversifizieren und zum globalen Wirtschaftswachstum zu gelangen (sog. strategisches Motiv). Durch M&As erhoffen sich die beteiligten Unternehmen (abhängig von der Art der M&A) zusätzlich Skalen- und Verbundeffekte durch eine Reduzierung der Innovationskosten, Gewinnung neuer Prozessinnovationen und Technologien und eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit (Effizienzmotiv)[132]. Kapitalmarktliberalisierungen und eine verstärkte Öffnung der Länder gegenüber Übernahmen heimischer Firmen durch ausländische Anbieter erleichtern zusätzlich Fusionen und Übernahmen.[133]

Neben den Motiven unterscheidet die *UNCTAD* (2000) analog zur allgemeinen Direktinvestitionsform auch in horizontale und vertikale M&As, jedoch sind hier die Unterscheidungen eher mit Internalisierungsaspekten verbunden: Horizontale M&As finden zwischen Firmen derselben Industrie statt, um Synergieeffekte auszunutzen und die Wettbewerbsintensität zu reduzieren. Vertikale M&As zwischen vor- und nachgelagerten Firmen entstehen, um das Risiko

129 Vgl. UNCTAD (2000), S. 105.
130 Weniger als 3 %, siehe Kap. 2.1.3.
131 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 21.
132 Zu den beiden Motiven sieh auch Brakman, S./ Garretsen, H./Van Marrewijk, C. (2006a), S. 23.
133 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 22.

der Zwischenproduktlieferung bzw. der Absatzkanäle zu minimieren und Transaktionskosten zu senken.[134]

Trotz der hohen Anzahl von M&As innerhalb der Direktinvestitionen sind theoretische Arbeiten zur Entscheidung der Form der Eintrittsmöglichkeit (M&A vs. Greenfield-Direktinvestitionen) relativ gering.[135] Einige Modelle können zwar ausgewählte Determinanten erklären,[136] ein allgemeines, umfassendes Modell fehlt jedoch. Hier können aber zum allgemeinem Verständnis wieder die (zusätzlichen) Kosten der jeweiligen Alternative gegenübergestellt werden: Während bei Greenfield-Direktinvestitionen dem Unternehmen Fixkosten der zusätzlichen Produktionsstätte[137] und Kosten zur Erlangung von Informationen über den Auslandsmarkt entstehen, hätte das Unternehmen bei M&As Kosten in Höhe des Kaufpreises des heimischen Unternehmens sowie Kosten zur Anpassung des bestehenden Produktionsprozesses (Übernahme der Technologie des Multinationalen Unternehmens) zu tragen.[138] Welche Form eine Firma letztendlich wählt, hängt auch hier von firmen-, industrie- und standortspezifischen Faktoren ab.

Die *UNCTAD* (2000) ermittelte eine Reihe von M&A-fördernde bzw. -hemmender Faktoren: Multinationale Unternehmen entscheiden sich eher für M&As als für Greenfield, wenn sie eine relativ geringe F&E-Intensität haben, relativ diversifiziert und relativ groß sind. Bei einer relativ hohen F&E-Intensität ist es wahrscheinlich, dass die Firma ihre eigenen Kapazitäten durch interne Entwicklung nutzen und weiterentwickeln möchte, um später auch die Kontrolle über die Entwicklungen zu behalten. Somit entscheiden diese Unternehmen sich eher für Greenfield-Direktinvestitionen. Große und diversifizierte Unternehmen wiederum haben leichter die Möglichkeit, passende Übernahmekandidaten zu finden, die ihrer Produktionspalette entsprechen, während kleine spezialisierte Unternehmen nur die Möglichkeit der eigenen Greenfield-Direktinvestition bleibt.

Innerhalb der standortspezifischen Faktoren entstehen laut *UNCTAD* (2000) umso eher M&As in einem Land, wenn es relativ geringe kulturelle und ökonomische Unterschiede zum Ursprungsland hat, es dort bereits Tochterfilialen des Multinationalen Unternehmens gibt und das Land ein relativ geringes Wachstum zu verzeichnen hat.[139] Geringe kulturelle und ökonomische Unter-

---

134 Vgl. UNCTAD (2000), S. 101.
135 Vgl. Görg, H. (2000), S. 165.
136 Z.B. Neary, J. P. (2003).
137 Analog zu Kap. 2.2.2. Dies würde auch für vertikale Greenfield-Direktinvestitionen gelten, da hier nicht die Entscheidung geografische Konzentration vs. Dispersion betrachtet wird.
138 Vgl. Görg, H. (2000), S. 169.
139 Vgl. UNCTAD (2000), S. 109ff.

schiede führen zu besseren Integrationsergebnissen der beteiligten Firmen,[140] bereits vorhandene, erfolgreiche Filialen reduzieren das Risiko der erneuten Direktinvestitionstätigkeit und besitzen im besten Fall bereits Geschäftsbeziehungen mit dem zu übernehmenden Unternehmen. Bei einem hohen Marktwachstum würden sich auch Greenfield-Direktinvestitionen lohnen, während bei einem gesättigten Markt (geringes Wachstum) eine Reduzierung der Wettbewerber durch M&As dem Unternehmen höhere Marktanteile sichern kann.

Die Bedeutung des Marktes wird auch bei *Müller, T.* (2001) deutlich: Es werden umso eher M&As als Eintrittsform gewählt, je stärker die Wettbewerbsintensität innerhalb des Marktes ist. M&As stellen dabei eine Möglichkeit dar, in den Markt einzudringen und sogar den Wettbewerb zu reduzieren. Falls alle anderen Anbieter nationale Konkurrenten sind, hat das Multinationale Unternehmen die Möglichkeit, seine internationalen Vorteile zu nutzen und gleichzeitig besitzt es (im Gegensatz zu Greenfield-Direktinvestitionen) Erfahrungen und Informationen über den lokalen Markt. Die Anforderung von *Hymer*, dass MNU unbedingt firmenspezifische Vorteile zur Direktinvestition brauchen, wird bei M&As reduziert.

M&As sind insbesondere in großen Ländern als Eintrittsform vertreten, da große Märkte auch die Möglichkeit von Greenfield-Direktinvestitionen als Alternative bieten, wodurch die Akquisitionspreise für die zu kaufenden heimischen Firmen für Multinationale Unternehmen sinken.[141] *Bertrand, O., et al.* (2007) fanden heraus, dass Tochterfilialen durch M&As eine höhere F&E-Intensität als Töchter durch Greenfield-Direkinvestitionen besitzen. Die Übernahme von heimischen Firmen beinhaltet auch deren firmenspezifisches Wissen und Humankapital, was einer der Gründe für die Übernahme der Firma sein kann, so dass diese Filialen tendenziell mehr Headquarter-Tätigkeit und höhere F&E-Intensitäten besitzen. Insgesamt scheint nach diesen Arbeiten die Erlangung zusätzlicher, komplementärer Vermögenspositionen die Hauptantriebskraft hinter M&As als Alternative für Greenfield-Direktinvestitionen zu sein.[142] Die firmen- und standortspezifischen Determinanten (großer Markt, geringe kulturelle und ökonomische Differenzen, hohe F&E-Intensität der ausländischen Produktionsstätte) sprechen insgesamt eher für horizontale Direktinvestitionen (allgemein) aus absatzorientierten Gründen heraus. Die große Anzahl von M&As innerhalb der Direktinvestitionen scheint somit auch der Hauptgrund für den hohen Anteil an horizontalen Direktinvestitionen an den gesamten Direktinvestitionen zu sein.

Obwohl die beiden Formen als Alternativen angesehen werden, sind sie nicht immer perfekte Substitute. In einigen Fällen bleibt den Unternehmen keine Wahlmöglichkeit, da die Gegebenheiten nur eine der beiden Formen zulassen:

---

140 Vgl. auch Bertrand, O./ Mucchielli, J.-L./Zitouna, H. (2004), S. 21.

141 Vgl. Eicher, T./Kang, J. W. (2004), S. 12.

142 Vgl. Kang, N.-H./Johansson, S. (2000)

In sehr unterentwickelten Ländern hat das Multinationale Unternehmen bspw. keine geeigneten Übernahme- oder Fusionskandidaten, so dass in Entwicklungsländern tendenziell eher Greenfield-Direktinvestitionen getätigt werden. Dies kann noch verstärkt werden, wenn wirtschaftpolitische Hemmnisse eines Gastlandes bei M&A-Tätigkeiten vorliegen. Häufig wird in potenziellen Gastländern versucht, Greenfield-Direktinvestitionen anstelle von M&As anzuziehen, da hier höhere wirtschaftliche Effekte, insb. Beschäftigungseffekte, für das Land erwartet werden. Relativ unterentwickelte Finanz- und Wirtschaftsstandards lassen Investoren zusätzlich von M&As Abstand nehmen. Andererseits gibt es auch Situationen, in denen Greenfield-Direktinvestitionen nicht möglich sind, z.B. wenn ein Unternehmen im Ausland aufgrund wirtschaftlicher Probleme übernommen wird[143] oder im Falle von grenzüberschreitenden Privatisierungen. Hohe Privatisierungswellen, insbesondere in Schwellenländern, führen auch zu hohen grenzüberschreitenden Anteilskäufen der vormals staatlichen Unternehmen, deren Marktmacht und Bekanntheitsgrad die Übernahme für Investoren sehr attraktiv macht. Hohe Direktinvestitionsflüsse in Transformationsländer sind insbesondere auf diese Privatisierungsmaßnahmen und damit M&As begründet.[144] Insgesamt treffen auch für die Standortwahl von M&As eine Reihe der traditionellen Determinanten zu,[145] jedoch nicht unbedingt in der gleichen Intensität wie für Greenfield-Direktinvestitionen.

Bisher wurden verschiedene Theorieansätze erläutert, die alle unterschiedliche Gründe für die Entstehung von Direktinvestitionen deklarieren. Die unterschiedlichen Motive von Direktinvestitionen (marktorientiert, effizienzorientiert und ressourcenorientiert bzw. deren Äquivalent horizontale und vertikale Direktinvestitionen), die unterschiedlichen Formen des Markteintritts sowie die Industrie- und Sektorencharakteristika beeinflussen alle unterschiedlich die verschiedenen Formen der Direktinvestitionen. Ein weiterer entscheidender Punkt wurde aber bisher nur kurz angesprochen: die standortspezifischen Charakteristika (Gastland-Konditionen). Diese spielen eine entscheidende Rolle, da deren Analyse auch die Rahmenbedingungen der Länder einbezieht und diese Faktoren (teilweise) von den Ländern beeinflusst werden können. Die einzelnen standortspezifischen Faktoren, die für oder gegen eine Direktinvestition in einem Land sprechen, werden im nächsten Kapitel noch einmal näher analysiert. Zusätzlich geben die bisherigen empirischen Überprüfungen ein näheres Bild über die *praktische* Relevanz der einzelnen Determinanten.

143 Vgl. UNCTAD (2000), S. XXIV

144 Vgl. z.B. Kalotay, K./Hunya, G. (1999).

145 Vgl. Bertrand, O./ Mucchielli, J.-L./Zitouna, H. (2004), S. 27.

2.3 Standortspezifische Determinanten von Direktinvestitionen

Aus Sicht eines potenziellen Standortlandes spielen die Eigentümer- und Internalisierungsvorteile nur eine untergeordnete Rolle, wogegen die standortspezifischen Determinanten für die Anwerbung von Direktinvestitionen in den Vordergrund treten. Zusätzlich sind dies Faktoren, die von den Ländern beeinflusst und damit aktiv zur Anwerbung von gewünschten Direktinvestitionen eingesetzt werden können. In diesem Kapitel werden die Standortfaktoren somit zwischen solchen, die vom Land beeinflussbar sind und solchen, die nicht (in kurzer bis mittlerer Frist) vom Land beeinflusst werden können, unterschieden. Da die einzelnen Standortfaktoren bei den verschiedenen Direktinvestitionsarten eine große, kleine oder überhaupt keine Rolle spielen können, muss der Standortfaktor für jede Form der Direktinvestitionen überprüft werden.

Aus den in Kapitel 2.2 erläuterten Theorien wurden schon einige entscheidende Standortfaktoren herausgefiltert: Unterschiedliche Faktorausstattungen, der Entwicklungsstand und die jeweilige Wettbewerbssituation aus den älteren Ansätzen in Kap. 2.1, aus den horizontalen und vertikalen Modellen zusätzlich die Marktgröße, die Transportkosten, die Handelsbarrieren und die geografische Distanz sowie aus dem Vergleich zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen die kulturelle Nähe, bereits bestehende ausländische Filialen im Gastland und die Wettbewerbsintensität.[146] Ebenso wurden kurz die wirtschaftliche und politische Stabilität, die (Verkehrs-) Infrastruktur sowie Investitionsauflagen und Agglomerationsvorteile angesprochen. Neben diesen Standortfaktoren gibt es insbesondere zwei weitere Punkte, die noch berücksichtigt werden müssen: Dies ist zum einen der Wechselkurs (und seine Schwankungen) und zum anderen die steuerliche und fiskalpolitische Umgebung im potenziellen Gastland. Die Faktoren determinieren jedoch selten alleine die Direktinvestitionsströme, sondern stets im Zusammenspiel mit anderen Standortfaktoren sowie mit firmen- und industriespezifischen Determinanten.

Da die Einteilung der Faktoren unter die verschiedenen Direktinvestitionsformen aufgrund von Wiederholungen und einer problematischen Abgrenzung schwierig ist, werden hier zunächst die einzelnen Faktoren (in der Gruppierung nach ihrer Beeinflussbarkeit durch die Länder) erläutert, bevor eine Übersicht der verschiedenen standortspezifischen Determinanten und ihrer Einflüsse auf die unterschiedlichen Direktinvestitionsformen das Kapitel abrunden. Auf diese Faktoren wird dann in den nachfolgenden Kapiteln mehrfach zurückgegriffen.

---

146 Auch wenn die Überlegungen in Kap. 2.2.5 die Wahl zwischen Direktinvestitionsformen und nicht die Wahl für oder gegen eine Direktinvestition behandeln, können die kritischen Standortfaktoren für die Internationalisierungsentscheidung einbezogen werden.

2.3.1 Nationale Standortbedingungen

2.3.1.1 Marktbedingungen

Die *Marktgröße* ist einer der ersten Standortfaktoren, die zur Ermittlung der Anwerbungsmöglichkeiten eines Landes herangezogen werden. Die Marktgröße ist jedoch nur für horizontale Direktinvestitionen relevant, die eine Bedienung des lokalen Marktes anstreben.[147] Für die geografische Separierung der Produktionsstufen aufgrund von Faktorpreisdifferenzen durch vertikale Direktinvestitionen ist die vorhandene Marktgröße kein Entscheidungsmerkmal. Ein großer Markt könnte einzig eine hohe Anzahl an verfügbaren Produktionsfaktoren widerspiegeln. Dies lässt sich jedoch an eher qualitativen Indikatoren in den nachfolgenden Abschnitten besser feststellen. Die Marktgröße (entweder bezogen auf die Bevölkerungszahlen, das BIP oder das BIP pro Kopf) kann erste Ergebnisse über die potenzielle Absatzhöhe in dem Markt liefern. Je größer der Absatzmarkt, desto höher sind die Einsparpotenziale von Handelskosten bei Errichtung einer Produktionsstätte vor Ort. Die Belieferung des Marktes über Exporte würde zu höheren Handelskosten führen als bei einem kleinen Markt, so dass die Alternative Direktinvestition sich eher lohnt.[148] Gleichzeitig dient die Marktgröße auch als Maßstab für mögliche Größenvorteile (Skaleneffekte), die sich bei Errichtung einer zusätzlichen Produktionsstätte ergeben. Da nach den Modellen zu horizontalen Direktinvestitionen die Skaleneffekte der einzelnen Produktionsstätte relativ gering sein sollten (da sich sonst eher eine Konzentration der gesamten Produktion lohnen würde), würde ein großer Absatzmarkt wenigstens zu einigen Skaleneffekten führen, womit die Fixkosten der zusätzlichen Produktionsstätte sinken würden. Zusätzlich kann ein großer Markt eine Neueinführung eines Produktes erleichtern, die bei großen, hochtechnologischen Multinationalen Unternehmen relativ häufig vorkommt.[149] Wie bereits in Kap. 2.2.2 angesprochen, darf der Markt jedoch nicht sehr viel größer sein als der heimische Markt. Wenn sehr große Unterschiede bestehen, lohnt es sich für das Unternehmen, die gesamte Produktion in das Empfängerland zu verlagern und den ehemals heimischen Markt über Exporte zu beliefern.[150]

Für die beiden Direktinvestitionsformen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen lassen sich keine Unterschiede des Einflusses der Marktgröße feststellen.[151] Einzig vor dem Hintergrund, dass M&As hauptsächlich horizontaler Art sind, erscheint die Bedeutung der Marktgröße bei Fusionen und Über-

147 Vgl. UNCTAD (1998), S. 91ff.
148 Vgl. Zhang, K. H./Markusen, J. R. (1999), S. 237.
149 Vgl. Lankes, H. P./Venables, A. J. (1996), S. 331.
150 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 141.
151 Vgl. Wes, M./Lankes, H. P. (2001), S. 121.

nahmen größer. Dies ist aber kein spezifischer Faktor für M&As, so dass dieser Annahme nicht weiter gefolgt wird.

Bei einer reinen Ausrichtung auf die Marktgröße zur Ermittlung der Absatzmöglichkeiten, z.B. über eine Betrachtung der Bevölkerungszahlen, fehlen jedoch Aussagen über die zukünftige Entwicklung oder auch den bisherigen Entwicklungsstand des Landes. Das Entwicklungspotenzials des Landes und damit auch der dortigen Produktionsstätte sowie die Nutzung des dortigen Wissens und Humankapitals können nur mit weiteren Indikatoren des Marktes ermittelt werden. Neben der reinen Marktgröße ist folglich der *Entwicklungsstand* - hauptsächlich im Pro-Kopf-Einkommen eines Landes gemessen - ein entscheidender Standortfaktor für Direktinvestitionen. Die Bedeutung des Entwicklungstandes wurde erstmals in dem Produktlebenszyklus von Vernon (siehe Kap. 2.2.1.5) deutlich. Dort erreichte ein Land einen Direktinvestitionszufluss erst bei einem gewissen Entwicklungsstand, um das Gut erstens zu produzieren und zweitens auch selbst nachzuragen.[152] Weitere Berücksichtigung erfährt der Entwicklungsstand im „Investment Development Path"[153], durch den Entwicklungsländer explizit durch eine Ausrichtung auf die Direktinvestitionsanwerbung höhere Entwicklungsstufen erreichen. Diese Strategie findet sich auch in dem „flying-geese"-Modell[154] wieder, bei dem die positive Entwicklung eines Landes auf die Nachbarländer übertragen wird, indem diese die standardisierte Produktion der Güter des Landes zu niedrigeren Kosten übernehmen.

Hier gibt es auch klare Unterschiede in den Wirkungen auf die verschiedenen Direktinvestitionsformen, die bereits in den Modellen angesprochen wurden. Für horizontale Direktinvestitionen ist ein ähnlicher Entwicklungsstand (in Anlehnung an einen großen Absatzmarkt) zwischen den beiden Ländern notwendig: Da die gleichen Produkte wie im Geberland produziert und abgesetzt werden sollen, muss dort ein ähnliches Arbeitsangebot und eine ähnliche Nachfrage herrschen, sowohl in ihrer Struktur als auch in der Quantität.[155] Zwar sind unterschiedliche Nachfragepräferenzen zwischen den Ländern sehr wahrscheinlich, die auch zu leicht veränderten Produktvarianten führen, diese ergeben sich aber insbesondere erst bei einem relativ hohen Entwicklungsstand des Landes. Da Geberländer erst ab einer gewissen Entwicklungsstufe Direktinvestitionen ins Ausland tätigen, wird sich somit auch das Empfängerland unter den entwickelten Ländern befinden.

Für vertikale Direktinvestitionen sind Unterschiede in den Entwicklungsniveaus notwendig: Da das multinationale Unternehmen unterschiedliche Faktorpreise ausnutzen will und dafür andere Bedingungen als im Geberland herrschen

152 Gleichzeitig durchläuft das Produkt im Modell auch eine Standardisierung, so dass das auch zur Verlagerung der Produktion ins Ausland beitragen kann.

153 Vgl. dazu bspw. Buckley, P. J./Castro, F. B. (1998); Duran, J. J./Ubeda, F. (2001).

154 Vgl. dazu bspw. Damijan, J. P./Rojec, M. (2004); Kasahara, S. (2004).

155 Vgl. Markusen, J. R. (1995), S. 178ff.

müssen, lassen sich vertikale Direktinvestitionen hauptsächlich in relativ unterentwickelten Länder wieder finden.[156] Hier sei aber wiederum auf die Arbeit von *Zhang, K. H./ Markusen, J. R.* (1999) hingewiesen, in der ein gewisses Entwicklungsniveau der Empfängerländer (z.B. eine Grundausstattung an Humankapital) notwendig ist, um vertikale Direktinvestitionen anzuziehen. Insbesondere die Ausstattung eines Landes mit Humankapital als stellt für viele empirische Arbeiten – unabhängig von der Direktinvestitionsform – eine wichtige Determinante in der Direktinvestitionsanwerbung dar.[157]

Bei der Betrachtung des Einflusses des Entwicklungsstandes auf M&As ergeben sich Unterschiede zu Greenfield-Direktinvestitionen. Greenfield-Direktinvestitionen sind typischerweise in Ländern mit einem fortgeschrittenen Transformationsprozess zu finden, während M&As in den ersten Phasen einer Transformation eines Landes aufgrund hoher Privatisierungsmaßnahmen auftreten. Das Risiko einer Greenfield-Direktinvestition wird in den Anfängen, wenn hohe Volatilitäten in den ökonomischen Fundamentalfaktoren möglich sind, von den Investoren relativ hoch eingeschätzt. Bei einer negativen Entwicklung nach der getätigten Investition würde auch der Wert der Produktionsstätte stark sinken, so dass eher in bereits existierende (und wahrscheinlich anfangs auch noch recht günstige) Vermögenswerte investiert wird, als neue aufzubauen. In beiden Fällen könnten die Investoren jedoch zusätzlich einen First-Mover-Vorteil erlangen.[158]

Bei Entwicklungsländern (also Länder mit geringem Entwicklungsstand) sind im Gegensatz eher Greenfield-Direktinvestitionen als M&As zu finden. Dort ist das Risiko einer Investition aufgrund von volatilen Fundamentalfaktoren auch relativ hoch, jedoch sind hier aufgrund mangelnder Kenntnisse der Arbeitskräfte sowie hauptsächlich fehlendem Angebot an geeigneten Übernahmekandidaten Greenfield-Direktinvestitionen sehr viel wahrscheinlicher.[159] Die Transformationsländer nehmen in dieser Betrachtung eine Sonderrolle ein, da sie zwar über Wissen, Humankapital und (hoch-)technologische Firmen verfügen, die Öffnung der Länder jedoch zu einem temporären Zusammenbruch der Märkte geführt hatte.

Neben dem Unterschied zwischen den Entwicklungsstufen der Länder determiniert die Entwicklung eines Landes im Zeitablauf seinen Direktinvestitionszufluss. Das (potenzielle) *Wachstum* eines Landes dient für Investoren als ein Indikator, um das zukünftige Absatzpotenzial des Marktes oder die wirtschaftlichen Fundamentalfaktoren des Landes besser einzuschätzen. Hohes Wachstum signalisiert den Multinationalen Unternehmen, dass die bereits dort ansässigen Unternehmen innerhalb eines gut funktionierenden Geschäftsum-

156 Vgl. Davies, R. B. (2002), S. 3.
157 Vgl. Tavares, A. T./Teixeira, A. A. C. (2006).
158 Vgl. Wes, M./Lankes, H. P. (2001), S. 117f.
159 Vgl. UNCTAD (2000), S. 145.

feldes agieren können und dass auch zukünftig mit wachsenden Umsatz- und Renditezahlen zu rechnen ist. Die ausländischen Unternehmen wollen dann ebenfalls (insbesondere bei Bedienung des Marktes durch horizontale Direktinvestitionen) von der positiven Entwicklung des Landes oder der Region profitieren.[160] Diese Argumente sind für horizontale Direktinvestitionen sehr viel entscheidender als für vertikale Direktinvestitionen. Zur Ausnutzung von geringeren Produktionskosten (einer Produktionsstufe) sind hohes Wirtschaftswachstum und die damit verbundenen steigenden Löhne und Preise langfristig eher negativ zu beurteilen. Ein gewisses Wachstum (wie ein gewisser Entwicklungsstand) ist aber auch für vertikale Direktinvestitionen hilfreich.

In der Literatur ist der Zusammenhang zwischen Wachstum und Direktinvestitionen nicht ganz so eindeutig. Da Direktinvestitionen nicht nur zu Wachstum beitragen können, sondern auch Wachstum zu Direktinvestitionen, werden empirische Überprüfungen sowie Politikempfehlungen schwierig.[161] Die potenzielle Absatzhöhe auf dem Markt ist z.B. auch von den Direktinvestitionen abhängig: Bei hohen Direktinvestitionszuflüssen sind Wachstumseffekte des Landes wahrscheinlich, so dass die Nachfrage der Konsumenten steigt und die Direktinvestitionszuflüsse weiter zunehmen.[162] Es gibt aber eine Reihe von Arbeiten, die den positiven Effekt der Marktgröße oder des Wachstums auf die Direktinvestitionszuflüsse bestätigen (siehe Kap. 2.2.2, sowie z.B. *Barrell, R./ Holland, D.* (2000), *Carstensen, K./ Toubal, F.* (2004), *Wheeler, D./ Mody, A.* (1992)). Es bleibt jedoch zu berücksichtigen, dass Direktinvestitionen (und Wachstum) nicht nur eine einseitige Wirkung ausüben, sondern sich langfristig selbst wieder beeinflussen.

Für M&As ist ein hohes Marktwachstum dann (im Gegensatz zu Greenfield-Investitionen) nicht förderlich, wenn ein hohes Wachstum mit einer geringen *Wettbewerbsintensität* verknüpft ist. Die Marktstruktur ist ein entscheidendes Merkmal für die Entscheidung eines Investors zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen in einem Markt.[163] Bei einem Markteintritt durch eine Greenfield-Direktinvestition erhöht sich die Anzahl der Anbieter und somit der Konkurrenten in einem Markt. Diese Form wird insbesondere bevorzugt, wenn der Markt hohes Wachstumspotenzial hat, noch nicht gesättigt ist und jedem neue Anbieter noch Möglichkeiten bleiben, einen Gewinn zu erwirtschaften. Das Multinationale Unternehmen hätte zwar bisher auch durch Exporte den Markt bedienen können (wodurch die Anzahl der Anbieter konstant bliebe), die Präsenz vor Ort erhöht jedoch die Konkurrenz und dient zur Ausweitung des Umsatzes vor Ort. Im Gegensatz dazu werden M&As als Möglichkeit gesehen, in einen gesättigten Markt mit starker Konkurrenz einzutreten oder um Markt-

160 Vgl. Deutsche Bundesbank (1997a), S. 66.
161 Vgl. Chowdhury, A./Mavrotas, G. (2006), S. 9f; Nunnenkamp, P. (2004), S. 107.
162 Vgl. Duran, J. J./Ubeda, F. (2001), S. 10.
163 Vgl. Nunnenkamp, P. (2000), S. 203ff.

anteile der Konkurrenz hinzuzugewinnen. Durch eine Übernahme eines bestehenden Anbieters reduziert sich automatisch die Anzahl der Wettbewerber, der Marktanteil steigt (bei horizontalen M&As), der Einstieg in den Markt ist leichter möglich (bei vertikalen M&As), und die Position des Unternehmens auf dem Markt verbessert sich.[164] Insgesamt ist das Verhalten der anderen Marktteilnehmer für die Unternehmen ein wichtiges Entscheidungskalkül. Sowohl Konkurrenten als auch Zulieferer reagieren auf eine Standortwahl eines Unternehmens, wodurch es zu Agglomerationseffekten kommen kann (siehe auch Kap. 2.3.1.5). Diese strategischen Direktinvestitionen sind eher bei horizontalen Direktinvestitionen und M&As bedeutend und dienen dabei hauptsächlich zur Sicherung und Steigerung des Marktanteils im Ausland.

2.3.1.2 Kostenbedingungen

Neben den Marktbedingungen sind die *Faktorausstattungen* bzw. die *Faktorkosten* die entscheidenden standortspezifischen Determinanten bei der Direktinvestitionsentscheidung. Ein Multinationales Unternehmen hat die Möglichkeit, Produktionsfaktoren im In- und Ausland zu nutzen, zu kaufen und zu verkaufen, so dass die Frage der Verfügbarkeit und Beweglichkeit der Produktionsfaktoren für die Standortwahl entscheidend ist. Sind benötigte Produktionsfaktoren immobil (z.B. Boden) oder nur teilweise mobil (z.B. Arbeitskräfte), kann die Nutzung bestimmter Produktionsfaktoren nicht zum Mutterkonzern verlagert werden, bzw. die Verlagerung wäre zu teuer. Dabei wird unterstellt, dass in Ländern mit einer hohen Ausstattung eines Produktionsfaktors, z.B. geringqualifizierte Arbeitskräfte, der „Preis" dieses Faktors gering ist, während der Preis für knappe Produktionsfaktoren hoch ist.[165] Für alle Direktinvestitionsformen gilt dabei: Je geringer die Kosten der einzusetzenden Produktionsfaktoren in einem Land (relativ zu anderen Ländern) sind, desto eher lohnt es sich für Multinationale Unternehmen, den Produktionsstandort in das Land zu verlegen. Es muss dabei aber beachtet werden, dass nicht alleine die Kostenhöhe (bzw. in den meisten Fällen die Lohnhöhe) entscheidet, sondern die Produktivität des eingesetzten Produktionsfaktors. Somit vergleicht der Investor meistens die relativen Faktorpreise bzw. die Lohnstückkosten zwischen den Ländern, um zu einer Entscheidung bezüglich der kostengünstigeren Produktion zu gelangen.[166] Es gibt eine Reihe empirischer Arbeiten, die sich mit den Lohnkostenunterschieden als Determinante für Direktinvestitionen beschäftigen (z.B. *Wheeler, D./ Mody, A.*

164 Vgl. UNCTAD (2000), S. 140ff.
165 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 29.
166 Vgl. Neuhaus, M. (2006), S. 146.

(1992)), jedoch ist erst in jüngeren Arbeiten die Arbeitsproduktivität in den Ländern mit einbezogen worden.[167]

Unterschiedliche Faktorkosten oder Faktorausstattungen sind für vertikale Direktinvestitionen die treibende Kraft hinter der geografischen Separierung der Produktion. Das Multinationale Unternehmen wählt den Standort, in dem der in einer Produktionsstufe stark eingesetzte Produktionsfaktor am kostengünstigsten ist und nutzt somit Faktorpreisdifferenzen aus.[168] Für ressourcenorientierte Direktinvestitionen ist der Standort mit einer hohen Ausstattung an den (in anderen Ländern überhaupt nicht oder kaum vorhandenen) benötigten Produktionsfaktoren entscheidend, so dass die Produktionsstufe mit einem hohen Einsatz dieses Faktors an diesen Standort verlagert wird.[169] Dies kann dann auch der kostengünstigste Standort sein (da ein hohes Angebot an den „Ressourcen" besteht, z.B. eine hohe Anzahl an geringqualifizierten Arbeitskräften). Transportkosten[170] spielen eine Sonderrolle, da zwar auch sie an einem Standort relativ gering sein sollen, sie aber erst *durch* die geografische Separierung auftreten. Hohe standortspezifische Transportkosten reduzieren aber ebenso wie hohe Produktionsfaktorkosten im Empfängerland die Direktinvestitionen.

Für horizontale Direktinvestitionen spielen Kostenmotive eine untergeordnete Rolle, wobei Transportkosten auch hier eine Ausnahme bilden. Bei der Entscheidung Exporte vs. horizontale Direktinvestitionen sind Transportkosten positiv mit der Direktinvestitionsentscheidung korreliert, da bei hohen Transportkosten die Bedienung des Marktes über Exporte zu teuer wird.[171] Dies muss jedoch relativiert werden, da eingesetzte, handelbare Vorprodukte aus dem Mutterkonzern sowie die Erstellung der Produktionsstätte selbst auch Transportkosten verursachen und somit sehr hohe Transportkosten auch für horizontale Direktinvestitionen hemmend wirken. Bei den einzusetzenden Produktionsfaktoren sind Kostenunterschiede jedoch zweitrangig. Für die Bedienung des Marktes mit den gleichen Produkten über Direktinvestitionen wie über Exporte, müssen die Produktionsbedingungen in dem Empfängerland ähnlich zum Geberland sein. Das bedeutet, dass für horizontale Direktinvestitionen eine ähnliche Faktorausstattung, insb. mit hochqualifizierter Arbeit, notwendig ist, um die Produkte mit dem gleichen Qualitätsstandard herzustellen wie im Mutter-

---

167 Für einen ausführlichen Überblick siehe Riedl, A./ Leibreicht, M./Bellak, C. (2006), S. 23.

168 Vgl. Buch, C. M., et al. (2005), Helpman, E. (1984), S. 54.

169 Vgl. Dunning, J. H. (1993), S. 57.

170 Transportkosten werden im weiteren Verlauf auch noch bei der geografischen Distanz (Kap. 2.3.1.5) und bei den handelspolitischen Maßnahmen (Kap. 2.3.2.2) angesprochen.

171 Bei nicht-handelbaren Gütern wären die Transportkosten sogar prohibitiv hoch, so dass die Alternative Exporte überhaupt nicht möglich wäre. Dies sind aber produktionsspezifische Transportkosten und treten unabhängig vom Standort auf. Hier werden deshalb nur handelbare Güter betrachtet.

konzern. Falls einzelne Produktionsfaktoren bei gleicher Qualität kostengünstiger sind, würde das zusätzlich für die (horizontale) Direktinvestition sprechen, es wäre aber nicht entscheidend.[172] Kostengründe liegen bei M&As sehr viel weniger vor als bei Greenfield-Direktinvestitionen (insb. in Transformationsländern), was auf die eher strategische Ausrichtung von M&As zurückgeführt werden kann.[173]

Da die *Produktivität* der Produktionsfaktoren für die Bestimmung der relativen Kosten entscheidend ist, verändern Produktivitätsänderungen auch die Entscheidung. Produktivitätsverbesserungen haben jedoch einen zweischneidigen Einfluss auf den Direktinvestitionszufluss in ein Land: Einerseits wird die Wahrscheinlichkeit des Direktinvestitionszuflusses erhöht, da die Lohnstückkosten bzw. andere relative Produktionskosten sich verringern. Andererseits bedeutet dies gleichzeitig eine relative Verschlechterung der Situation des Geberlandes und damit einer Reduzierung der Direktinvestitionstätigkeiten dieser Unternehmen. Die relativen firmenspezifischen Vorteile dieser Unternehmen sind gesunken.[174] In empirischen Arbeiten ist jedoch die direktinvestitionsfördernde Wirkung der Produktivität eher festgestellt worden.[175] Für M&As stellt eine hohe Produktivität aber eher ein Hemmnis dar: das Multinationale Unternehmen sucht eher Firmen mit einer geringen Produktivität, die dadurch einen geringen Übernahmepreis haben. Eine hohe Produktivität macht die Übernahme der Firma sowie die Weitergabe des eigenen firmenspezifischen Wissens an die Firma schwieriger.[176]

2.3.1.3 Geld- und währungspolitische Bedingungen

Während die meisten Standortfaktoren (insbesondere die nicht unmittelbar zu der Direktinvestitionsförderung zugehörigen) in den unterschiedlichen Arbeiten gesammelt erläutert werden, nimmt der Einfluss des Wechselkurses eine besondere Bedeutung an.[177] Gründe für diese Sonderstellung liegen in den sowohl theoretischen als auch empirischen unterschiedlichen Ergebnissen zum Zusammenhang zwischen Wechselkurs und Direktinvestitionen.[178] In dem Maße, in dem Direktinvestitionen einen grenzüberschreitenden Kapitalverkehr mit sich bringen, gewinnen die freie Umtauschbarkeit der nationalen Währungen und damit der Wechselkurs an Bedeutung. Selbst wenn die Finanzierung im Gast-

172 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 139f.
173 Vgl. Wes, M./Lankes, H. P. (2001), S. 121f.
174 Vgl. Razin, A./ Rubinstein, Y./Sadka, E. (2004), S. 1ff.
175 Vgl. Riedl, A./ Leibreicht, M./Bellak, C. (2006).
176 Vgl. Bertrand, O./ Mucchielli, J.-L./Zitouna, H. (2004), S. 25.
177 Die Bedeutung des Wechselkurses für Direktinvestitionen wurde erstmals von Aliber, R. Z. (1970) hervorgehoben.
178 Vgl. Chen, K.-M./ Rau, H.-H./Lin, C.-C. (2006), S. 270.

land erfolgt, sind der Wechselkurs und Kapitalverkehrskontrollen für mögliche Gewinntransfers und aufgrund des möglicherweise erhöhten Handelsverkehrs von Interesse. Dabei spielt die Höhe des Wechselkurses alleine nicht die bedeutende Rolle, sondern vielmehr die (erwarteten) Auf- und Abwertungstendenzen des Wechselkurses zwischen Geber- und Empfängerland (oder auch zu den Haupthandelspartnern der Multinationalen Unternehmen) sowie die Wechselkursvolatilität. In Kombination mit dem Wechselkurs ist für die Unternehmen auch das bestehende Wechselkursregime von Interesse, die zusammen das empfundene Wechselkursrisiko für das betreffende Unternehmen darstellen. Diese Faktoren besitzen erheblich unterschiedliche Einflüsse auf die Direktinvestitionsaktivität der Unternehmen.

Die *aktuelle Höhe des Wechselkurses* spielt bei einer Entscheidung für oder gegen eine Direktinvestition kaum eine Rolle. Bei der Errichtung der Produktionsstätte im Ausland wäre für das Multinationale Unternehmen eine starke Währung des Gastlandes gegenüber dem Geberland[179] zwar mit höheren Kosten verbunden sein,[180] diese Kosten wären aber Teil der (zusätzlichen) Fixkosten der Erstellung der Produktionsstätte[181] und würden einmalig anfallen. Die Höhe bzw. die Entwicklung des Wechselkurses verändern hingegen entscheidend die grenzüberschreitenden Aktivitäten: Die Exportalternative bei horizontalen Direktinvestitionen, die Importe von Zwischenprodukten, die Exporte der möglichen Produktionsstätte sowie mögliche Gewinntransfers werden beeinflusst. Zusätzlich kann sich der Wert der Produktionsstätte – gemessen in ausländischen Zahlungsmitteln – ändern.

Für eine Beurteilung, ob und wie Direktinvestitionen auf Wechselkurse reagieren, müssen c.p. die Kosten einer Aufwertung gegenüber einer Abwertung verglichen werden: Bei einer *Abwertungserwartung* der Währung des Gastlandes werden die Exporte der Produktionsstätte billiger und wettbewerbsfähiger, die Importe von ausländischen Konkurrenten aber auch vom eigenen Unternehmen teurer. Der Wert der Produktionsstätte sowie der Gewinn würden sinken, gleichzeitig aber auch die Produktionskosten (im internationalen Vergleich). Genau entgegen gesetzte Wirkungen würden bei einer Aufwertung der Währung des Gastlandes (bzw. einer Abwertung der Währung des Geberlandes) eintreten.[182]

Vertikale Direktinvestitionen würden somit bei einer Abwertung der Währung des Gastlandes stimuliert werden und bei einer Aufwertungserwartung eher gedämpft. Da der (wertmäßige) Anteil von Exporten bei vertikalen Direktinvestitionen sehr viel höher ist als der der Importe, ist es für die Direktinvestitionsentscheidung wichtiger, dass die Exporte billiger sind. Dies würde im

179 Der Wechselkurs wird hier immer zwischen dem Geber- und Empfängerland betrachtet.
180 Bei Annahme, dass die Finanzierung im Geberland erfolgt.
181 Siehe Abschnitt 2.2.2 und 2.2.3.
182 Vgl. Reker, C. (2003), S. 14.

Extremfall noch verstärkt werden, falls es sich um rein beschaffungsorientierte Direktinvestitionen ohne Vorprodukte vom Mutterkonzern handelt.[183] Die geringen Produktionskosten, der Hauptgrund für die geografische Separierung der Produktion, haben ein sehr viel höheres Gewicht als der sinkende Wert der Produktionsstätte. Falls Direktinvestitionen also (allgemein) hohe Exporte auslösen, wirkt eine Abwertung der Währung des Produktionsstandortes direktinvestitionsstimulierend.[184]

Horizontale Direktinvestitionen sind im Gegenzug kaum exportorientiert, durch sie werden höchstens Vorprodukte importiert. Somit ist aus der Sicht der nachfolgenden Handelsaktivitäten eine Aufwertung der Währung des Gastlandes für horizontale Direktinvestitionen sinnvoller.[185] Gleichzeitig werden weitere potenzielle Investoren in dem Markt abgeschreckt, da der „Preis" der Investition gestiegen ist, diese werden den Markt dann eher durch die billiger gewordenen Exporte bedienen. Der Wert der Produktionsstätte sowie mögliche Gewinntransfers steigen durch eine Aufwertung ebenfalls, was die erfolgte Direktinvestition zusätzlich profitabel macht. Die oben beschriebenen unterschiedlichen Ergebnisse in empirischen Arbeiten lassen sich hauptsächlich auf die aggregierte Betrachtungsweise der Direktinvestitionen zurückführen: Bei einer Unterscheidung in marktorientierte und kostenorientierte Direktinvestitionen in neueren Arbeiten wurden die obigen Ergebnisse bestätigt.[186]

Bei M&As wurde insbesondere in ersten Arbeiten ein positiver Zusammenhang zwischen M&As und der Abwertung der Währung eines Gastlandes herausgefunden: Da bei einer Abwertung der Wert der Vermögenspositionen eines Landes sinkt, wird es für ausländische Unternehmen billiger, diese aufzukaufen.[187] In den 80er Jahren wurden sog. „fire sale" von US-amerikanischen Vermögenspositionen an hauptsächlich japanische Firmen beobachtet, *Blonigen, B. A.* (1997) konnte den Einfluss des Wechselkurses auf die Übernahmen der japanischen Firmen in den USA auch bestätigen. Eine Abwertung führt somit eher zu M&As als zu Greenfield-Direktinvestitionen, jedoch ist die schon erfolgte Abwertung hier bei der Wahl der Direktinvestition entscheidend, und nicht wie oben die Entwicklung des Wechselkurses nach der Direktinvestitionsentscheidung.

Die Beurteilung von *Wechselkursschwankungen* verläuft im Gegensatz zu den Auf- und Abwertungserwartungen nach dem Zeithorizont: Kurzfristig sind positive Effekte hoher Wechselkursschwankungen auf horizontale Direktinvestitionen möglich, da die Alternative Exporte für die Unternehmen durch die Wechselkursschwankungen sehr viel risikoreicher wird. Da die Schwankungen

183 Vgl. Chen, K.-M./ Rau, H.-H./Lin, C.-C. (2006), S. 271.
184 Vgl. Jones, J./Wren, C. (2006), S. 47.
185 Vgl. Moosa (2002), S. 45f.
186 Vgl. Chen, K.-M./ Rau, H.-H./Lin, C.-C. (2006), S. 270ff.
187 Siehe dazu bspw. Froot, K. A./Stein, J. C. (1991), S. 1191.

aber Unsicherheit über zukünftige Entwicklungen aller Art erzeugen, mindern hohe Wechselkursschwankungen langfristig auch Direktinvestitionen aller Art.[188] Feste Wechselkurse reduzieren demnach das Risiko einer Investition, so dass Direktinvestitionen (und internationaler Handel) gefördert werden. Dies ist aber nur dann der Fall – analog zu den Ab- und Aufwertungserwartungen – wenn nicht mit einer Anpassung des festen Wechselkurses gerechnet wird und das Festkurssystem glaubwürdig ist. Innerhalb der EU sind die meisten Länder in der Währungsunion, in der keinerlei Schwankungen mehr möglich sind, so dass hier Wechselkursrisiken entfallen und Transaktionskosten gesenkt werden. *Petroulas, P.* (2007) konnte eine gewisse Evidenz feststellen, dass die Währungsunion zu verstärkten Direktinvestitionen zwischen den Mitgliedsländern der EWU beiträgt.[189]

Neben der Wechselkursstabilität kann die *Preisniveaustabilität* in einem Land unter den geldpolitischen Bedingungen als Standortfaktor angesehen werden. Hierzu gibt es nur wenige Arbeiten, insgesamt ist Preisniveaustabilität für alle Direktinvestitionsformen förderlich, um mögliche Risiken zu minimieren.[190] Die Preisniveaustabilität wird häufig im Zusammenhang mit der wirtschaftlichen und politischen Stabilität betrachtet. Insgesamt kann als langfristige Politikempfehlung gelten, dass nach den geld- und währungspolitischen Bedingungen ein potenzielles Gastland versuchen sollte, das Preisniveau und den Wechselkurs relativ stabil zu halten, um die Unsicherheit möglicher Investitionen zu verringern. Gezielte Auf- oder Abwertungen als Politikmaßnahme in der Vergangenheit (ob für die Anwerbung von Direktinvestitionen oder zur Exportförderung) können nicht als erfolgreich bezeichnet werden.

2.3.1.4 Politisch-rechtliche Bedingungen

Unter den politisch-rechtlichen Bedingungen bzw. institutionellen Determinanten werden Faktoren zusammengefasst, die die Ausgestaltung und Stabilität des Rechtssystems des Gastlandes und die Qualität der nationalen Institutionen kennzeichnen. So handelt es sich um die institutionelle und *politische Stabilität* durch transparente und stringente Rechtssysteme mit Durchsetzung der Eigentumsrechte, geringer Korruption im privaten und öffentlichen Sektor sowie Flexibilität in der Bürokratie. Des Weiteren sind der politische Frieden mit geringen Unruhen sowie Höhe und Art der Privatisierungen in einem Land entscheidend.[191]

---

188 Vgl. Blonigen, B. A. (2005), S. 385f.; Iannizzotto, M./Miller, N. J. (2005); Jinjarak, Y. (2007).

189 Dies wird in Kapitel 3 noch einmal aufgegriffen.

190 Vgl. Claasen, C. (2004), S. 55ff.. Die Inflation könnte auch über Aussagen zum realen Wechselkurs einbezogen werden.

191 Vgl. Merlevede, B./Schoors, K. (2005), S. 1, Lim, E.-G. (2001), S. 13.

Direktinvestitionen sind sehr stark von der Beständigkeit und Sicherheit der Eigentumsordnungen und der Zuverlässigkeit staatlicher Institutionen abhängig.[192] Falls diese fehlen, steigt das Risiko einer Investition immens an, so dass Transaktionskosten steigen und Direktinvestitionen im Allgemeinen gehemmt werden.[193] Werden die Eigentumsrechte in einem Land nur unzureichend durchgesetzt, können unternehmerische Handlungen nicht mehr abgesichert werden. Politische Unruhen würden gar zu einem völligen Zusammenbruch von Direktinvestitionszuflüssen führen. Zwischen der Höhe und der Qualität der Ausgestaltung von bisherigen Privatisierungen und Direktinvestitionen ist ebenfalls ein positiver Zusammenhang festgestellt worden.[194] Eine gute Ausgestaltung der staatlichen Institutionen ist folglich insbesondere für weniger entwickelte Länder und Transformationsstaaten eine entscheidende Grundlage für die Direktinvestitionsanwerbung,[195] für entwickelte Länder spielen geringe Differenzen in der politischen Stabilität zwischen den Ländern keine entscheidende Rolle mehr.[196]

So sehr dieser negative Zusammenhang zwischen unzureichend gesicherten Eigentumsrechten und Direktinvestitionen überzeugt, eindeutig ist er nicht. Gerade ein Mangel an einer Zuordnung von Eigentumsrechten kann zu Direktinvestitionen führen, wenn keine andere Internationalisierungsform möglich ist.[197] Die Bedeutung der Eigentumsrechte wird hauptsächlich über die Internalisierungsaspekte abgebildet: Die Möglichkeit der Nutzung des firmenspezifischen Wissens durch Dritte („free-rider-Problematik") kann bei Lizenzvergabe, Exporten bzw. Zulieferung von externen Firmen sehr viel größer sein, so dass Direktinvestition wahrscheinlicher werden. Beispielsweise ist bei Einführung eines neuen Produktes die Übernahme des Vertriebs und der Produktion im Ausland vom eigenen Unternehmen erst einmal notwendig, um die „free-rider-Problematik" zu verringern und das Wissen so lange wie möglich im Unternehmen zu halten.[198] Des Weiteren ist eine mangelhafte Durchsetzung der Eigentumsrechte direktinvestitionsförderlich, wenn das Unternehmen für die Verletzung bestimmter Rechte nicht haftbar gemacht werden kann. Umweltauflagen oder

192 Vgl. Kudina, A. (2004), S. 3.

193 Vgl. Uppenberg, K./Riess, A. (2004), S. 56; Vgl. Rodriguez, P., et al. (2006), S. 26f. für einen Literaturüberblick.

194 Vgl. Carstensen, K./Toubal, F. (2004), S. 16.

195 Nach den Ergebnissen von Drabek, Z./Payne, W. (2002) führt eine Transparenzerhöhung um einen Prozentpunkt bis zu einem 40-prozentigen Anstieg der Direktinvestitionszuflüsse.

196 Vgl. Bénassy-Quéré, A./ Coupet, M./Mayer, T. (2007), S. 767; Pournarakis, M./ Varsakelis, N. C. (2004), S. 77. Für einen Überblick über empirische Arbeiten zum Zusammenhang zwischen politischer Stabilität und Direktinvestitionen siehe Kudina, A. (2004), S. 25f.

197 Vgl. Agarwal, J. P. (1980), S. 760f.

198 Vgl. Reker, C. (2003), S. 11.

sonstige rechtliche Auflagen, die zu höheren Produktionskosten oder geringerer Flexibilität in der Produktion führen, können zu einer Produktionsverlagerung in ein Land führen, in dem keine oder weniger strenge Bestimmungen herrschen oder zwar Regeln bestehen, diese aber nur unzureichend durchgesetzt werden. Inwieweit diese Vorgehensweise noch im legalen Rechtsrahmen liegt, bleibt zu bezweifeln. Insgesamt wird aber deutlich, dass der oben beschriebene negative Zusammenhang nicht immer gilt.

Die Höhe der politischen Stabilität und der Rechtssicherheit in einem Land kann auch von den Multinationalen Unternehmen mitbestimmt werden. Da mangelnde Stabilität eher in weniger entwickelten Ländern zu finden ist, haben die ausländischen Unternehmen eine relativ starke Macht, Einfluss auf den Staat durch Unterlassung oder Rücknahme einer Direktinvestition auszuüben. Sie können in Verhandlungen mit staatlichen Institutionen treten und somit die rechtlichen Bedingungen zu ihren Gunsten verändern. Unmittelbar direktinvestitionsfördernde Maßnahmen als Ergebnis dieser Verhandlungen werden in Kap. 2.3.2 näher erläutert.

Für die Beurteilung der einzelnen Formen ist insgesamt eine gewisse politische Stabilität für alle Direktinvestitionsarten notwendig. Diese Stabilität kann zusätzlich eine Voraussetzung für die makroökonomische Stabilität sein.[199] Für kostenorientierte, vertikale Direktinvestitionen ist eine hohe Stabilität vielleicht nicht ganz so entscheidend wie für horizontale Direktinvestitionen, die den Markt und die dortigen Aktivitäten stärker nutzen. Insbesondere für vertikale Direktinvestitionen, die zur Beschaffung von seltenen, natürlichen Ressourcen entstehen, kann eine geringe politische Stabilität sogar förderlich sein. Für M&As ist die institutionelle und politische Stabilität bedeutsamer als für Greenfield-Direktinvestitionen, da Greenfield-Direktinvestitionen insbesondere bei der Einführung von neuen Produkten genutzt werden und eine Internalisierung über Direktinvestitionen ohnehin wahrscheinlich ist.

2.3.1.5 Weitere Faktoren

Neben den obig genannten gibt es noch weitere Faktoren, die für die Direktinvestitionsanwerbung eine Rolle spielen und auch in den Theorieansätzen angesprochen wurden. Erstens ist die *geografische Distanz* zwischen Geber- und Empfängerland für eine Direktinvestition wichtig, da diese die (standortspezifischen) Transportkosten für ein Multinationales Unternehmen beeinflusst. Nach Gravitationsmodellen hängt das Handelsvolumen zwischen zwei Ländern durch die steigenden Transportkosten negativ von deren Distanz ab. Somit wird bei hoher Entfernung die Exportalternative für Multinationale Unternehmen unattraktiver und Direktinvestitionen nehmen zu. Dies gilt jedoch nur – analog zu

199 Vgl. Brada, J. C./ Kutan, A. M./Yigit, T. M. (2006), S. 676.

Kap. 2.2.2 – für horizontale Direktinvestitionen, die zur Bedienung eines Marktes die Alternative für Exporte darstellen. Insbesondere bei schwer handelbaren Gütern (durch schnelle Verderblichkeit, hoher Serviceanteil) und damit hohen produktspezifischen Transportkosten ist die Nähe zum Absatzmarkt entscheidend.

Durch steigende Transportkosten werden vertikale Direktinvestitionen eher verringert, da die geografische Separierung der Produktion zu hohen Handelsaktivitäten zwischen den Ländern führt und hohe Transportkosten die Faktorpreisdifferenzen wieder kompensieren könnten.[200] Die Bedeutung der Nähe zwischen Geber- und Empfängerländern für vertikale Direktinvestitionen ist z.B. in Mexiko zu erkennen, wo Produktionsstätten direkt an der Grenze zur USA errichtet wurden (sog. Maquiladoras), um die dort produzierten Zwischenprodukte in die USA zurück zu exportieren.[201] Falls horizontale Direktinvestitionen ebenfalls mit hohen Handelsaktivitäten (z.B. hoher Import von Zwischenprodukten vom Mutterkonzern) verbunden sind, gilt der positive Zusammenhang zwischen geografischer Distanz und Direktinvestitionen auch nicht mehr unbeschränkt. Somit ist der Zusammenhang zwischen den einzelnen Direktinvestitionsformen und der geografischen Distanz von der Handelsaktivität der Produktionsstätte abhängig. Unterschiede in der Bedeutung für M&As gegenüber Greenfield-Direktinvestitionen können nur insoweit festgestellt werden, dass M&As in der Regel horizontaler Natur sind und somit eine geringere Handelsaktivität haben. Eine eindeutige Beurteilung ist aber nicht möglich, so dass diese beiden Formen sich nicht von den Ergebnissen der vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen unterscheiden.

Einhergehend mit einer steigenden geografischen Distanz ist zweitens auch eine steigende *kulturelle Distanz* festzustellen. Große kulturelle Unterschiede hemmen Multinationale Unternehmen, Direktinvestitionen zu tätigen, da die Unterschiede für ausländische Firmen höhere Kosten zur Information und Kenntnissammlung über den lokalen Markt bedeuten.[202] Multinationale Unternehmen müssten, um nach *Hymer* zu argumentieren, noch höhere firmenspezifische Vorteile besitzen, da die lokalen Vorteile für die heimischen Unternehmen sehr viel stärker sind. Für deutsche Unternehmen sind Investitionstätigkeiten in China beispielsweise sehr viel schwieriger und mit mehr Informationsaufwand und Kosten verbunden als Investitionstätigkeiten in Frankreich oder Österreich. Dies gilt sowohl für vertikale als auch horizontale Direktinvestitionen, wobei die Bedeutung für horizontale Direktinvestitionen sehr viel stärker sein wird, da der lokale Markt bedient werden soll. Große kulturelle Unterschiede begünstigen eher Greenfield-Direktinvestitionen anstelle von M&As, da

200 Vgl. Neuhaus, M. (2006), S. 145.

201 Das gleiche Phänomen ist auch in Teilen zwischen Deutschland und Osteuropa festzustellen, vgl. dazu Kapitel 5.

202 Vgl. Neuhaus, M. (2006), S. 145.

die Übernahme einer heimischen Firma auch die kulturellen Unterschiede dieser Firma beinhaltet, die durch hohe Anpassungskosten verringert werden müssen.[203] Andererseits können Nachteile auf dem lokalen Markt für das Multinationale Unternehmen durch die Übernahme einer heimischen Firma verringert werden.

Drittens hängt der Direktinvestitionszufluss in ein Land vom bisherigen Direktinvestitionsbestand im Gastland ab. Dabei kann unterschieden werden, ob bereits das eigene Unternehmen Produktionsstätten im Gastland hat (was für M&A entscheidend ist, siehe Kap. 2.2.5) oder ob das Land insgesamt bisher erfolgreich Direktinvestitionen anziehen konnte. Diese sogenannten *Agglomerationsvorteile* nahmen in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung zu, insbesondere zur Erklärung der Standortwahl innerhalb eines Landes bzw. eines Integrationsraumes bildeten diese Vorteile in vielen Arbeiten die Grundlage.[204] Agglomerationen signalisieren dem Investor gute ökonomische Fundamentalfaktoren des Landes und minimieren so das empfundene Risiko der Investition. Falls die bereits dort angesiedelten Unternehmen im gleichen Industriesektor tätig sind, bilden diese richtige Zugpferde für Investitionen weiterer Firmen dieses Sektors: Die Bedingungen für die spezielle Tätigkeit sind dort anscheinend gut, die Unternehmen können von einem Pool an speziell ausgebildeten Arbeitskräften auswählen, und es sind Spillover-Effekte des Wissens und der Forschungsergebnisse von den anderen Unternehmen möglich.[205] Weiterhin spielt auch die oligopolistische Reaktionshypothese aus Kap. 2.2.1.6 eine Rolle: Falls ein bedeutendes Unternehmen einer Branche einen bestimmten Standort wählt, werden viele kleinere Konkurrenten, aber auch Zulieferer folgen.[206] Das Agglomerationsargument ist für die Direktinvestitionsanwerbung somit sehr wichtig, sowohl für vertikale als auch für horizontale Direktinvestitionen. Auch zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen lassen sich kaum Unterschiede ermitteln, vielleicht sind M&As aufgrund von Agglomerationsvorteilen häufiger, da die Möglichkeit der Übernahme von geeigneten Kandidaten höher ist und für Greenfield-Direktinvestitionen hohe Überfüllungs-Kosten (z.B. hohe Löhne für Arbeitskräfte) in dem umkämpften Gebiet entstehen.[207]

Aus diesen letzten Ergebnissen lassen sich aber schon erste Maßnahmen für potenzielle Empfängerländern herleiten: Da Agglomerationsvorteile immer wichtiger werden, sollte sich die Direktinvestitionspolitik des Landes auf die Anwerbung von ersten großen Unternehmen einer Industrie, die vom Gastland

---

203 Vgl. UNCTAD (2000), S. 145.

204 Vgl. z.B. Boudier-Bensebaa, F. (2005); Head, K./ Ries, J./Swenson, D. L. (1999).

205 Vgl. Braunerhjelm, P./Svensson, R. (1998), S. 99ff.

206 Vgl. von der Ruhr, M./Ryan, M. (2005) als Beispiel für die „Follow the Customer"-Hypothese.

207 Vgl. Basile, R. (2004), S. 21f.

gewünscht ist, konzentrieren. Weitere Maßnahmen werden nun im nachfolgenden Kapitel erläutert.

2.3.2 Einflussnahme des Empfängerlandes

Aufgrund der sehr viel positiveren Einstellung vieler Staaten zu Direktinvestitionen sind in der neueren Zeit verstärkt Maßnahmen festzustellen, die die Ansiedlung von Direktinvestitionen direkt fördern. Einige Regierungen versuchen, die Anwerbung und das Verhalten ausländischer Firmen in ihrem Land unmittelbar, z.B. durch (De-)Regulierungsmaßnahmen, oder mittelbar durch Einwirkung auf die Umgebung zu beeinflussen. Diese Maßnahmen werden insbesondere mit Blick auf die Anwendbarkeit bei den einzelnen Direktinvestitionsformen analysiert. Aufgrund der starken Aktivität des Staates bei diesen Maßnahmen werden diese auch auf ihre langfristige Effektivität zur Direktinvestitionsanwerbung (und -haltung) überprüft. Es gibt aber immer noch Länder, die ausländischen Direktinvestitionen und großen Multinationalen Unternehmen eher skeptisch gegenüber stehen und die „Zuwanderung" durch beschränkte Kapitalmobilität, Restriktionen bei Übernahmen von heimischen Firmen oder Beschränkungen in der Höhe des Eigentümeranteils im betreffenden Land regulieren wollen (z.B. China).[208] Dies kann schon zu sehr unterschiedlichen Direktinvestitionsflüssen führen, sei es, dass nur geringe Direktinvestitionen getätigt werden oder dass bestimmte Formen nicht oder sehr viel weniger als anderenorts stattfinden.[209] Innerhalb der Europäischen Union, in der sich die im folgenden betrachteten Staaten befinden, gibt es keinerlei solche einschränkenden Maßnahmen, so dass in diesem Kapitel nur investitionsfördernde Maßnahmen betrachtet werden.

2.3.2.1 Infrastrukturmaßnahmen

Eine gute Infrastrukturqualität im Bereich des Transportwesens, der Kommunikation und der Energiebereitstellung stellt für alle Formen von Direktinvestitionen eine wichtige Säule dar.[210] Infrastrukturmaßnahmen beinhalten hier sowohl Vorkehrungen zur Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur, als auch Maßnahmen innerhalb des Bildungswesens oder sonstigen Einrichtungen, die das geschäftliche Umfeld der Multinationalen Unternehmen beeinflussen. Investitionen in das Bildungswesen z.B. bewirken eine größere Humankapitalausstattung und einen höheren Entwicklungsstand des Landes. Sowohl eine hohe Humankapitalausstattung als auch die Investitionen in diese werden in vielen Arbeiten als Grundvoraussetzung für die Teilnahme an der internationalen

208 Vgl. dazu Koyama, T./Golub, S. S. (2006).

209 Dies ist insbesondere bei den Alternativen M&As vs. Greenfield-Direktinvestitionen der Fall, siehe dazu auch Kap. 2.2.5.

210 Vgl. Wheeler, D./Mody, A. (1992), S. 63.

Arbeitsteilung angesehen.[211] Eine Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur kann wiederum Transportkosten senken. Investitionen in die Verbesserung der Informations- und Kommunikationstechnologien und in Forschung und Entwicklung im Allgemeinen zählen ebenfalls zu den förderlichen Infrastruktur-maßnahmen.

Diese von der Politik angestoßenen Reformen dienen aber eher der allgemeinen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation des Landes und führen damit zu höheren Wachstumschancen, als dass sie speziell auf Direktinvestitionen ausgerichtet sind. Welche Direktinvestitionsarten angezogen werden, hängt vom Einfluss der Maßnahmen auf die in Kap. 2.3.1 genannten Standortfaktoren ab. Maßnahmen, die das Wachstum beeinflussen, werden eher horizontale Direktinvestitionen anziehen. Maßnahmen zur Verbesserung der Humankapitalausstattung, die nur langfristig erfolgreich sein können, werden entweder erstmals vertikale Direktinvestitionen (falls es sich vorher um ein sehr unterentwickeltes Land handelt) oder sonst eher horizontale Direktinvestitionen anziehen. Gute *Infrastrukturausstattungen*, eher in hochentwickelten Ländern anzutreffen, lassen außerdem Transport- und Transaktionskosten günstiger werden, so dass sich internationale Spezialisierungen vereinfachen. Dies würde vertikale Direktinvestitionen begünstigen. Direktinvestitionen vertikaler Natur profitieren aber im Wesentlichen von geringen Faktorpreisen im Ausland, die zumeist in den weniger entwickelten Ländern auftreten. In diesen Fällen erscheint die Infrastrukturqualität nicht der wichtigste Entscheidungspunkt zu sein.[212] Insgesamt gesehen ist aber eine gute Infrastrukturausstattung für alle Direktinvestitionsformen förderlich.[213] Für horizontale Direktinvestitionen scheint sie aber aufgrund der stärkeren Nutzung des Marktes eine größere Rolle zu spielen als für vertikale Direktinvestitionen. Insbesondere die spezielle Förderung gefragter Fachrichtungen sowie die Stärkung und Ausweitung bestehender Standortvorteile kann zu einem langfristigen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Standorten führen und mittelfristig die gewünschten Direktinvestitionen anziehen.

2.3.2.2 Handelspolitische Maßnahmen

Handelspolitische Bedingungen spielen für die vertikale und horizontale Direktinvestitionsentscheidung eine entscheidende Rolle, da diese die Transportkosten beeinflussen. Hohe *Handelsbarrieren* führen zu hohen (standortspezifischen) Transportkosten, wodurch - nach den Modellen aus Kapitel 2.2.2 und 2.2.3 – horizontale Direktinvestitionen gefördert und vertikale Direktinvestitionen ge-

211 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (2002); Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2004); Tavares, A. T./Teixeira, A. A. C. (2006); te Velde, D. W. (2002).

212 Vgl. Nicoletti, G., et al. (2003), S. 39f.

213 Vgl. Carr, D. L./ Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2004), S. 204; Goodspeed, T./ Martinez-Vazquez, J./Zhang, L. (2006), S. 15.

hemmt werden. Neben der aktuellen Höhe der Handelsbarrieren spielen auch zukünftige Entwicklungen der Protektion eine Rolle: Die mögliche Gefahr einer Protektion eines Gastlandes kann dazu führen, dass Direktinvestitionen stimuliert werden, auch wenn die aktuelle Handelsprotektion relativ gering ist. Dies wurde insbesondere für japanische Direktinvestitionen in die USA in den 80ern festgestellt.[214]

Durch Handelsliberalisierungen eines Landes gegenüber einem (potenziellen) Geberland können Länder unmittelbar Einfluss auf die Form der Direktinvestitionszuflüsse nehmen. Handelspolitische Maßnahmen können die Reduzierung von Zöllen, die Senkung von nicht-tarifären Handelshemmnissen oder weitere Harmonisierungsbestrebungen im Ablauf des internationalen Güterverkehrs, wie auch die Erhöhung bestimmter Handelsbarrieren zur Förderung der im Land ansässigen Unternehmen sein, die die gesamten Wirtschaft betreffen. Direkt ausgewiesene Exportverarbeitungszonen und handelsspezifische Regeländerungen speziell für ausländische Firmen zählen hingegen zu den Investitionsanreizen. Die Möglichkeit der Nutzung von handelspolitischen Instrumenten ist jedoch mittlerweise insoweit begrenzt, als dass die meisten Länder WTO-Regelungen oder Vorgaben anderer übergeordneter Institutionen (z.B. der EU) unterworfen sind. Bestimmte Handelsliberalisierungen erfolgen dadurch schon automatisch und führen zu keinen nennenswerten Unterschieden zwischen den Ländern. Handelspolitische Maßnahmen zur Förderung bestimmter Bereiche sind dadurch in den meisten Ländern (insb. in Industrieländern) verboten. Sie beschränken sich daher für die Empfängerländer auf die Veränderungen von nicht-tarifären Hemmnissen und sonstigen Regelungen im internationalen Güterverkehr, die nicht oder nicht direkt den internationalen Bestimmungen unterworfen sind.

Eine Vielzahl von empirische Arbeiten widersprechen aber dem theoretischen Bild der handelspolitischen Einflüsse auf Direktinvestitionen: In der Welt lassen sich hohe Direktinvestitionen bei gleichzeitigen Handelsliberalisierungen feststellen; Geringe Handelsbarrieren eines Landes führen zu verstärkten, auch horizontalen Direktinvestitionen.[215] Eine mögliche Erklärung bietet erstens die Tatsache, dass auch horizontale Direktinvestitionen hohe Handelsverflechtungen mit dem Ausland durch Vorleistungsimporte vom Mutterkonzern haben können. Hohe Handelsbarrieren wären nur dann förderlich, wenn die Produktion vor Ort vollständig mit Zulieferern des Empfängerlandes oder ohne Vorleistungsgüter entsteht, was selten der Fall ist. Zweitens entstehen durch Handelsliberalisierungen auch Sekundäreffekte, wie eine Verbes-

214 Vgl. Blonigen, B. A./Feenstra, R. C. (1996), S. 1f.

215 Vgl. bspw. Balasubramanyam, V. N./ Salisu, M./Sapsford, D. (1996); Lipsey, R. E. (2000a). Es gibt aber auch Arbeiten, die einen positiven Zusammenhang zwischen Handelsbarrieren und Direktinvestitionen in einigen Regionen feststellen, bspw. Yang, J. Y. Y./ Groenewold, N./Tcha, M. (2000).

serung der politischen Stabilität und insbesondere höhere Wachstumschancen.[216] Die Verbesserung anderer Standortfaktoren für horizontale Direktinvestitionen können die negativen Effekte der Transportkosten überkompensieren. Drittens sind die sog. „tariff-jumping"-Direktinvestitionen auch noch nachweisbar, diese erfolgen jedoch in einen Integrationsraum, in dem das Unternehmen hohe Handelsaktivitäten hat.[217] Viertens kann aber auch eine umgekehrte Argumentation die Ergebnisse erklären. Da immer mehr Direktinvestitionen durch Handelsliberalisierungen gefördert werden, sind immer mehr Direktinvestitionen vertikaler Natur und führen zu dem positiven Zusammenhang.[218] Bei einer reinen Berücksichtigung von horizontalen Direktinvestitionen in empirischen Arbeiten wird der theoretisch positive Zusammenhang zwischen Handelskosten und horizontalen Direktinvestitionen jedoch bestätigt.[219]

Somit sind (mögliche) handelsliberalisierende Maßnahmen und eine Öffnung des Landes förderlich für alle Direktinvestitionsformen, die Bedeutung ist aber für vertikale Direktinvestitionen höher als für horizontale. Die starke Reduzierung der Handelsbarrieren in den 90er Jahren kann einen Teil der Zunahme der vertikalen Direktinvestitionen im gleichen Zeitraum erklären. Für Greenfield-Direktinvestitionen und M&As lassen sich keine elementare Unterschiede feststellen. Einzig der Rückschluss, dass M&As eher marktorientiert sind, lassen die Bedeutung von Handelsliberalisierungen für M&As geringer werden. Diese Unterscheidung ist aber bereits in den vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen enthalten.

2.3.2.3 Steuerpolitische Maßnahmen

Der Zusammenhang zwischen der Unternehmensbesteuerung und Direktinvestitionen ist sowohl theoretisch als auch in empirischen Arbeiten nicht so leicht zu ermitteln. Geringe Steuersätze bedeuten nicht gleichzeitig eine geringe Steuerbelastung für die Unternehmen. Die tatsächliche *Steuerbelastung* eines Unternehmens hängt nicht nur von der durchschnittlichen Körperschaftssteuer des Unternehmens ab, sondern u.a. von der Berechnung der Bemessungsgrundlage, Doppelbesteuerungsabkommen sowie Möglichkeiten des Gewinntransfers zwischen den Ländern. Für eine vergleichende Untersuchung müssen die unterschiedlichen Steuersysteme der Länder erst vergleichbar gemacht werden. Zusätzlich ist die Steuerbelastung eines Unternehmens auch eine Frage der Steuerdurchsetzung.[220] Somit gibt die Höhe der Steuersätze als Indikator für die Steuerbelastung nur ein unzureichendes Bild ab, so dass empirische Arbeiten er-

216 Vgl. Neuhaus, M. (2005), S. 3f.; Rivera-Batiz, L. A./Romer, P. M. (1991).
217 Vgl. Holland, D., et al. (2000), S. 205; Neary, J. P. (2002).
218 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 251.
219 Vgl. bspw. Markusen, J. R./Maskus, K. E. (2001).
220 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 139.

schwert werden. Eine andere Überlegung betrifft den Nutzen, den die Steuerzahlung den Unternehmen stiftet. Die Steuerzahlung trägt u.a. zur Verbesserung der Infrastruktur und der Erhöhung der politischen Stabilität bei, die für die ausländischen Unternehmen förderlich sind. Die Unternehmen stehen somit einem Trade-off zwischen geringer Steuerbelastung und gut ausgebauten staatlichen Dienstleistungen an den unterschiedlichen Standorten gegenüber.

Theoretisch ist eine relativ geringe Steuerbelastung für Direktinvestitionen aller Art wichtig. Für horizontale Direktinvestitionen spielt jedoch die Höhe der Steuersätze (bzw. die Steuerbelastung) als eine Kostenkomponente eine geringere Rolle als für vertikale Direktinvestitionen, die aufgrund von Kostenvorteilen getätigt werden. Wettbewerber des Unternehmens mit horizontalen Direktinvestitionen haben entweder dieselbe Steuerbelastung zu tragen (da sie auch vor Ort produzieren) oder haben aufgrund hoher Transportkosten[221] (da sie den Markt über Exporte beliefern) Wettbewerbsnachteile, so dass die unterschiedliche Steuerbelastung nicht so sehr ins Gewicht fällt.[222] Des Weiteren nutzen Multinationale Unternehmen mit horizontalen Direktinvestitionen zur Bedienung des Marktes die bereitgestellte Infrastruktur und staatlichen Dienstleistungen (analog zu der Bedeutung der Standortfaktoren Infrastruktur und politische Stabilität) sehr viel stärker, so dass eine relativ hohe Steuerbelastung kein entscheidendes Kriterium für oder gegen die Standortwahl ist. Für vertikale Direktinvestitionen ist die Steuerbelastung jedoch ein entscheidender Standortfaktor.[223]

Der Großteil der empirischen Arbeiten bestätigt zwar die These, dass hohe Steuersätze Direktinvestitionen hemmen. Gegenteilige Ergebnisse sind aber auch in einigen Arbeiten zu finden (z.B. *Brainard, S. L.* (1997); *Wheeler, D./ Mody, A.* (1992)), die nur einen vernachlässigbaren Effekt der Steuersatzunterschiede zwischen den Ländern feststellen. Neuere empirische Arbeiten, die disaggregierte Daten und detaillierte Steuerinformationen besitzen, bescheinigen den Steuersätzen eine sehr viel höhere Bedeutung.[224] Neben verbesserten Ermittlungsmethoden als Erklärung der höheren Bedeutung von Steuersätzen konnte auch eine Bedeutungszunahme im Zeitablauf festgestellt werden. Unternehmen reagieren in den letzten Jahren sehr viel sensibler auf veränderte Steuersätze.[225] Aufgrund der verbesserten Kommunikations- und Informationstechnologien und Handelsliberalisierungen im Zuge der Globalisierung nimmt erstens die Bedeutung von vertikalen Direktinvestitionen, für die Kostenunterschiede

221 Das exportierende Unternehmen hat relativ hohe Transportkosten, da sie auch ein Grund für die horizontale Direktinvestition des anderen Unternehmens sind.

222 Vgl. Mutti, J./Grubert, H. (2004), S. 338.

223 Vgl. Lim, E.-G. (2001), S.13.

224 Vgl. z.B. Büttner, T./Ruf, M. (2005); Hajkova, D., et al. (2006); De Mooij, R. A./Ederveen, S. (2003).

225 Vgl. Altshuler, R./ Grubert, H./Newlon, T. S. (1998); Lahrèche-Révil, A. (2006).

und damit auch die Steuerbelastung entscheidend sind, zu. Zweitens ist es auch für horizontale Direktinvestitionen (innerhalb einer Region) einfacher geworden, den Standort mit den günstigen Produktionsbedingungen zu wählen und zu ändern, so dass auch hier die Steuerpolitik an Bedeutung gewinnen. Insgesamt besteht zwischen der Steuerbelastung – ob sie nun an der genauen Höhe der Steuersätze gemessen werden kann oder nicht – und Direktinvestitionstätigkeiten ein negativer Zusammenhang.[226]

Sowohl aus theoretischer Sicht als auch nach den empirischen Arbeiten lassen sich keine Unterschiede für Greenfield-Direktinvestitionen und M&As feststellen. Auch hier gilt wieder: Einzig vor dem Hintergrund, dass M&As hauptsächlich horizontaler Form sind, erscheint die Bedeutung der Steuerbelastung bei Fusionen und Übernahmen geringer zu sein. Dies ist aber kein spezifischer Faktor für M&As, so dass dieser Annahme nicht weiter gefolgt wird.

Die hohe Anzahl an empirischen Arbeiten zur Ermittlung des Einflusses von Steueränderungen auf Direktinvestitionen ist nicht nur der Schwierigkeit der Vergleichbarkeit von Steuerbelastungen in den einzelnen Länder begründet, sondern konkrete Ergebnisse können auch direkte wirtschaftspolitische Handlungsempfehlungen darstellen. Eine genaue Ermittlung der Reaktion der Direktinvestitionszuflüsse auf eine Änderung des Steuersatzes eines Landes kann für die Regierung hilfreich sein, eine bestimmte Höhe an Direktinvestitionen zu erreichen oder mögliche Einbußen von Steuererhöhungen zu berechnen. Somit stellt die Festlegung von Steuersätzen, insbesondere im erhöhten Wettbewerb um Direktinvestitionen, einen direkten Investitionsanreiz dar und bildet eines der wichtigsten Säulen in der Direktinvestitionsförderung.[227] Mögliche Maßnahmen der Reduzierung der Steuerbelastung können neben der Reduzierung der Steuersätze Abschreibungserleichterungen, Sonderabzüge von der Steuerschuld, Zulassung von Verlustvorträgen o.ä. sein.

Durch eine Reduzierung der Besteuerung des Multinationalen Unternehmens besteht jedoch die Gefahr, dass „Transfer Pricing" betrieben wird, und Produktionsstätten nur aus diesem Grund entstehen. Die Unternehmen importieren und exportieren eigene Vorprodukte zu internen, kaum überprüfbaren Verrechnungspreisen, so dass dort die höchsten Gewinne anfallen, wo die niedrigsten Steuern zu zahlen sind. Die Möglichkeit von „verfälschten" Verrechnungspreisen ist immer dann gegeben, wenn das Zwischenprodukt keinen entsprechenden Marktwert als Referenzgröße besitzt. Dies ist insbesondere bei Finanzdienstleistungen, aber auch bei vielen F&E-Leistungen der Fall.[228] Dieser Anreiz ist von den Ländern nicht gewollt, reduziert er doch insgesamt das Steueraufkommen. Jedoch sind für die Länder mit geringen Steuersätzen höhere, ungerechtfertigte Steueraufkommen möglich, so dass der Anreiz der Auf-

226 Vgl. Lahrèche-Révil, A. (2006), S. 4.
227 Vgl. Wilkie, C. (2002), S. 199.
228 Vgl. Swenson, D. L. (2001)

deckung des Transfer Pricing von diesen Ländern relativ gering ist.[229] Neben diesen steuerlichen Anreizen gibt es noch eine ganze Reihe von weiteren Anreizen, die Gastländer zur Anwerbung von Direktinvestitionen tätigen. Diese werden im folgenden Abschnitt zusammengefasst.

2.3.2.4 Sonstige Investitionsanreize

Finanzielle und weitere *Investitionsanreize* sind direkte Promotionsmaßnahmen eines Landes, die nur der Anwerbung von Direktinvestitionen dienen und dementsprechend positive Wirkungen auf sie ausüben sollen. Diese sind Teile von direkten (fiskalischen, finanziellen und sonstigen) Investitionsanreizen, die mögliche Gastländer den potenziellen Investoren bei der Standortwahl anbieten.[230] Mögliche Wachstumschancen und Spillover-Effekte, die das Gastland aus der Direktinvestition ziehen kann, berechnet der Investor nicht in seine Kalkulation mit ein (positive soziale Externalitäten),[231] so dass ihm zusätzliche Anreize geboten werden müssen, um die (gesamten) Direktinvestitionen zu tätigen. Die Überwindung von Informationsdefiziten über die Standortvorteile des Landes sowie die Anwerbung von ersten Direktinvestitionen zur Erzielung von Agglomerationsvorteilen sind weitere Gründe für die Setzung von Investitionsanreizen.[232] Die Möglichkeit der Erzielung von Agglomerationsvorteilen und damit der Anwerbung von weiteren Direktinvestitionen können zu sehr hohen Anreizmaßnahmen führen, da zukünftig weitere positive soziale Externalitäten durch nachfolgende Direktinvestitionen für das Land erwartet werden.

Finanzielle Anreize sind gewöhnlich Maßnahmen vor einer Investition, die eine Investition und die nachfolgende Produktion erleichtern, wie z.B. Schulungs- und Infrastruktureinrichtungen oder direkte Subventionszahlungen an das Unternehmen. Die Zahlung von Subventionen ist insbesondere in Industrieländern weit verbreitet, auch wenn internationale Regelwerke (wie z.B. Verbot der Exportsubvention im Rahmen der WTO) einige Maßnahmen begrenzen.[233] Direkte Infrastrukturmaßnahmen können die Errichtung eines Autobahnanschlusses oder Schienenverkehrsanschlusses für das Gewerbegebiet sowie die Förderung eines Flughafens in der Nähe des Gewerbegebietes innerhalb der Verkehrsinfrastruktur sein. Innerhalb der Bildungsinfrastruktur ist die Förderung und Initiierung von Einrichtungen bestimmter Studiengänge möglich. Hier verschwimmen aber schon die Übergänge zwischen direkten Anreizen und allgemeinen Infrastrukturverbesserungen aus Kap. 2.3.2.1. Insgesamt bilden Infra-

229 Für eine genauere Analyse des Nutzens von steuerlichen Anreizen zur Direktinvestitionsanwerbung siehe bspw. Wells, L. T., et al. (2001).
230 Vgl. UNCTAD (2004b), S. 6f.
231 Vgl. Kokko, A./Blomström, M. (1995), S. 459f.
232 Vgl. Head, K./ Ries, J./Swenson, D. L. (1999), S. 198f.
233 Vgl. Wilkie, C. (2002), S. 190.

strukturmaßnahmen die schwächste Form der direkten Investitionsanreize. Sonstige Anreize beruhen auf Ausnahmebestände für Investoren, z.B. wenn Regeln, die für Investoren gelten, zur Förderung der Investition geändert werden. Hierunter fallen Exportverarbeitungszonen oder Ausweisung spezieller Industriezonen, aber auch Verringerung der Bürokratie, liberalere Regeln über Kapital- und Gewinnrückführung, Flexibilisierung der Arbeitsmarktbestimmungen und eine Reduzierung der Beschränkungen von ausländischen Eigentums- und Kontrollrechten.[234] Generelle regulatorische Maßnahmen, die zu einem guten Geschäftsklima beitragen, zählen nicht unmittelbar zu Direktinvestionsanreizen, auch wenn sie (mittelfristig) zur Direktinvestitionsförderung beitragen.[235] Für die direkte Ausrichtung der Maßnahmen wurden in vielen Ländern Institutionen und Programme errichtet, die sich speziell auf die Bedürfnisse der ausländischen Investoren konzentrieren (z.B. in Irland und Singapur).[236]

Die unmittelbaren Anreize für Direktinvestitionen erlauben den Ländern die Wahl bestimmter Direktinvestitionsformen und Industriesektoren, so dass alle Arten theoretisch gefördert werden können. Da horizontale Direktinvestitionen nur eine begrenzte Standortwahl haben, da sie einen bestimmten Markt bedienen wollen, müssen Anreize von großen, wachstumsstarken Länder nicht so hoch ausfallen wie Anreize von kleineren Ländern, die auf ihre Standortvorteile noch aufmerksam machen müssen. Länder nutzen Investitionsanreize jedoch aufgrund der höheren Wachstumserwartungen und der Angst vor Übernahmen strategisch wichtiger Firmen und Sektoren insbesondere zur Anwerbung von Greenfield-Direktinvestitionen anstelle von M&As.[237] Die Ausnutzung von hohen Investitionsanreizen zur Erstellung einer Produktionsstätte ist somit bei Greenfield-Direktinvestitionen wahrscheinlicher als bei M&As. Inwieweit einzelne Investitionsanreize erfolgreich in der Anwerbung von (unterschiedlichen) Direktinvestitionen sind, lässt sich sowohl theoretisch als auch empirisch schwer sagen. Der Effekt hängt wesentlich von dem gesamten Investitionsumfeld und den flankierenden weiteren Maßnahmen ab.[238] Liberalere Regeln bei der Gewinnrückführung würden z.B. kaum zu nennenswerten Direktinvestitionsänderungen führen, wenn das weitere Geschäftsumfeld hoch reglementiert ist. Die Ermittlung dieses (geringen) Effekts in einem Land wäre aufgrund von möglichen gleichzeitig veränderten Rahmenbedingungen kaum erreichbar.

---

234 Vgl. UNCTAD (2004b), S. 6f.

235 Vgl. UNCTAD (1998), S. 102.

236 Vgl. Wells, L. T./Wint, A. G. (2000).

237 Vgl. Moosa (2002), S. 57. Die Einstellung gegenüber M&As hat sich in den letzten Jahren (mit zeitlicher Verzögerung gegenüber den Greenfield-Direktinvestitionen) auch erheblich verbessert, so dass Regulierungen nur noch in sensiblen Bereichen (z.B. die nationale Sicherheit) auftreten. Siehe dazu UNCTAD (2000), S. 146ff.

238 Vgl. Barba Navaretti, G./Venables, A. J. (2004), S. 263.

Aufgrund des gestiegenen Wettbewerbs um die begehrten Kapitalzuflüsse werden inzwischen Investitionsanreize (finanzielle, fiskalische und sonstige) verstärkt eingesetzt. Dies zeigt sich insbesondere in der Automobilindustrie: Während sich 1980 die Anreize für Honda in den USA auf 4000 US-$ pro Arbeitsplatz beliefen, kam es Ende der 90er Jahre für Mercedes in Brasilien zu geschätzten 300.000 US-$ pro Arbeitsplatz.[239] Dies bedeutet aber nicht gleichzeitig, dass Anreize die entscheidende Standortdeterminante für Direktinvestitionen geworden sind. Bei fehlenden Standortvorteilen für bestimmte Direktinvestitionsformen führen Investitionsanreize alleine – in welcher Höhe auch immer – nicht zu zusätzlichen Direktinvestitionen. Es bestimmen vor allem markt- und kostenorientierte Determinanten die Standortwahl, während Investitionsanreize innerhalb eines gewählten Landes oder Region den entscheidenden Faktor spielen.[240]

Die gestiegene Bedeutung von Investitionsanreizen kann jedoch auch zu einem regelrechten Bieterkrieg und Gefangenendilemma führen, da jedes Land Anreize bieten muss, wenn alle anderen Anrainerstaaten sie auch anbieten.[241] Die hohen Ausgaben für die Anreize führen eher zu einer Umlenkung von Direktinvestitionen und nicht zwingend zu einer (gemeinsamen) Direktinvestitionserhöhung.[242] Die Rücknahme von Regelungen und Bestimmungen für Unternehmen ermöglichen eine Reduzierung von Umwelt- und Sozialstandards und eine Schwächung der Arbeitnehmerpositionen. In der Theorie widmet sich eine Vielzahl von Arbeiten dieser Problematik,[243] insbesondere der Ermittlung der optimalen Anreizhöhe für die Länder. Die Höhe der Anreizzahlungen (pro Arbeitsplatz) muss dabei dem Nutzen zusätzlicher Direktinvestitionen entsprechen. Ob dies (neben der Berücksichtigung von Ermittlungsproblemen dieser zusätzlichen Direktinvestitionen und ihres Nutzens) bei solch hohen Anreizmitteln noch der Fall ist, darf bezweifelt werden.[244] Maßnahmen zur Verbesserung anderer Standortfaktoren versprechen einen größeren Erfolg für die Anwerbung von Direktinvestitionen als direkte Investitionsanreize.[245] In der Praxis finden aufgrund des verstärkten Wettbewerbs immer mehr Investitionsabkommen (als erstes im Zuge möglicher Handelsverzerrungen und somit innerhalb der WTO) statt, durch die sich die Länder bestimmten Regeln und Bestimmungen unterwerfen und die einen Bieterkrieg und ein „race-to-the-bottom" bei Sozial- und Umweltstandards verhindern sollen.[246] Durch den starken Wett-

239 Vgl. Oman, C. (2000), S. 80.
240 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (2003), S. 39.
241 Vgl. Tavares, A. T./Young, S. (2005), S. 5.
242 Vgl. UNCTAD (1998), S. 103.
243 Vgl. bspw. Oxelheim, L./Ghauri, P. N. (2004); Albornoz, F./ Corcos, G./Kendall, T. (2005); Parcero, O. J. (2006).
244 Vgl. Mallya, T./ Kukulka, Z./Jensen, C. (2004), S. 109ff.; Hanson, G. H. (2001).
245 Vgl. Kokko, A./Blomström, M. (1995), S. 466.
246 Vgl. UNCTAD (2004b), S. 8ff.

bewerb um Direktinvestitionen sind aber auch neuere Entwicklungen und insbesondere die Reduzierung von zu hoher Reglementierung (insbesondere im Bereich der Arbeitsmarktflexibilität) möglich, die sich förderlich für das Land auswirken können. Der Druck von außen ermöglicht oft erst grundlegende Reformvorhaben.[247] Mögliche negative Effekte hoher Anreize werden bei der Betrachtung des verstärkten Wettbewerbs um Direktinvestitionen durch eine regionale Integration in Kapitel 3 berücksichtigt.

2.3.3 Zwischenfazit

Wie bereits in Unterkapitel 2.3.1 angesprochen, treten die hier besprochenen Determinanten stets miteinander in Wechselwirkung und müssen demnach zusammengefasst betrachtet werden. Die grundlegende wirtschaftspolitische Ordnung und deren Wirkung hängen vom individuellen Verhalten der betroffenen Wirtschaftssubjekte ab. Zudem ist es möglich, dass sich Wirkungen einzelner Determinanten gegenseitig aufheben, überlagern oder aber auch verstärken. Der Einfluss der Determinanten hängt demnach letztendlich von der Gewichtung ab, die der potenzielle Investor vornimmt.[248] Diese Überlagerungen der Determinanten sowie simultane Direktinvestitionen in verschiedene Länder, teilweise auch aufgrund anderer Motive, lassen empirische Arbeiten zu den einzelnen Determinanten und den einzelnen Direktinvestitionsformen schwierig werden. In den Abschnitten zu den einzelnen Faktoren sind die erläuterten Ergebnisse für verschiedene Regionen zwar nachgewiesen worden, der genaue Einfluss lässt sich daraus für zukünftige Investitionsentscheidungen jedoch kaum ablesen. In Tabelle 3 sind die erläuterten Standortdeterminanten noch einmal aufgeführt und deren Einflüsse auf die verschiedenen Direktinvestitionsformen dargestellt. Insbesondere M&As sind in der Ermittlung von standortspezifischen Determinanten in bisherigen Arbeiten nur nebensächlich behandelt worden,[249] eine Unterscheidung ist aber aufgrund der unterschiedlichen Bedeutung der Determinanten unerlässlich.[250] Für M&As und Greenfield-Direktinvestitionen sind nur dann Einflüsse markiert, falls sie sich voneinander unterscheiden. Bei fehlenden Angaben lassen sich für M&As keine Unterschiede gegenüber Greenfield-Direktinvestitionen feststellen.

Der Einfluss der einzelnen Standortdeterminanten kann sich im Zeitablauf aber auch ändern. Die empirischen Arbeiten über die Determinanten der Standortwahl eines Unternehmens konzentrieren sich hauptsächlich auf die Frage, ob Direktinvestitionen eher durch die Nähe zum Absatzmarkt (Marktbedingungen) oder durch geringere Produktionskosten (Faktorbedingungen) entstehen. In den

247 Vgl. Oxelheim, L./Ghauri, P. N. (2004), S. 32.
248 Vgl. Reker, C. (2003), S. 26f.
249 Vgl. Bertrand, O./ Mucchielli, J.-L./Zitouna, H. (2004), S. 3.
250 Vgl. bspw. Basile, R. (2004).

meisten Arbeiten wird die immer noch geltende hohe Bedeutung von marktspezifischen Faktoren herausgestellt, was auch in den hohen Direktinvestitionsflüssen zwischen Industrieländern zu erkennen ist.[251] Gleichwohl bescheinigen ebenso viele Arbeiten die wachsende Bedeutung von Kostenbedingungen, was erstens an der wachsenden Bedeutung der Entwicklungs- und Schwellenländern an der Direktinvestitionstätigkeit, zweitens an den stark gesunkenen Transaktions- und Transportkosten aufgrund von verbesserten Kommunikations- und Informationstechnologien und drittens an der stärkeren Anpassungsfähigkeit der Unternehmen auf geänderte Rahmenbedingungen liegt.[252]

Tab. 3: Zusammenhang zwischen den Standortdeterminanten und den einzelnen Direktinvestitionsformen

Standortdeterminante	horizontale Direkt-investitionen	vertikale Direkt-investitionen	Greenfield-Direkt-investitionen	Fusionen & Übernahmen
Marktgröße	Stark positiv	Kein Einfluss		
ähnlicher Entwicklungsstand	Stark positiv	Schwach negativ	Schwach negativ	Positiv
Wachstum	Stark positiv	Schwach positiv		
Wettbewerbsintensität	Schwach positiv	Kein Einfluss	Negativ	Positiv
Faktorkosten	Schwach negativ	Stark negativ	Negativ	Schwach negativ
Unterschiedliche Faktorausstattungen	Negativ	Positiv		
Produktivität	Positiv	Positiv	Positiv	Schwach negativ
Aufwertungstendenz	Positiv	Negativ	Kein Einfluss	Schwach negativ
Wechselkursvolatilität	Negativ	Negativ		
Inflation	Negativ	Negativ		
politische Stabilität	Positiv	Schwach positiv	positiv	Stark positiv
geografische Distanz	Positiv	Negativ		
kulturelle Distanz	Stark negativ	Negativ	Negativ	Stark negativ
Agglomeration	Stark positiv	Positiv	Positiv	Stark positiv
Infrastrukturausstattung	Positiv	Schwach positiv		
Handelsbarrieren	Schwach positiv	Stark negativ		
Steuerbelastung	Schwach negativ	Stark negativ		
Investitionsanreize	Schwach positiv	Positiv	Positiv	Schwach positiv

Quelle: *Eigene Darstellung.*

251 Vgl. bspw. Buch, C. M., et al. (2005); Redding, S./Venables, A. J. (2004).
252 Vgl. Nunnenkamp, P. (2000), S. 204f.

Da die Marktgröße (im weitesten Sinne) sowie die Faktorkosten (inklusive Transportkosten) die ersten standortspezifischen Faktoren sind, die in den Modellen Direktinvestitionen beeinflussen, stellen sie in vielen Arbeiten die klassischen Standortdeterminanten dar. In neuerer Zeit können sie alleine die Direktinvestitionsverteilung in der Welt aber nicht mehr erklären, so dass verstärkt Agglomerationsvorteile und Investitionsanreize i.w.S. an Bedeutung gewinnen. Insbesondere Globalisierungs- und Integrationstendenzen sowie die Verbesserung der Informations- und Kommunikationstechnologien lassen z.B. Transportkosten (inkl. Handelskosten) verschwindend gering werden. Somit haben wirtschaftspolitische Akteure aufgrund der verstärkten Bedeutung von investitionsfördernden Maßnahmen einen wachsenden Einfluss auf die Direktinvestitionsströme und können durch kleine Unterschiede große Direktinvestitionsverschiebungen ermöglichen. Eine Reihe von Arbeiten nimmt sich der Bedeutung der verschiedenen Standortfaktoren im Zeitablauf an (z.B. *Dunning, J. H.* (1994), *Altomonte, C.* (2000), *Jost, T./ Nunnenkamp, P.* (2002), *Nunnenkamp, P./ Spatz, J.* (2004)), wobei dort deutlich wird, dass zwar neuere Standortfaktoren an Bedeutung zunehmen, traditionelle Standortfaktoren aber weiterhin entscheidend sind. Somit sind Maßnahmen zur Stärkung und Verbesserung der traditionellen Standortvorteile für die jeweils gewünschte Form die erfolgversprechendste Form der Direktinvestitionsförderung.

Diese ersten Ergebnisse ermöglichen erstens eine Ermittlung der veränderten Direktinvestitionszuflüsse aufgrund veränderter Standortfaktoren in einem Integrationsraum, der im nächsten Kapitel intensiv betrachtet wird. Die Einbeziehung der regionalen Integration wird einige der betrachteten Standortfaktoren stark beeinflussen und die Bedeutung für die verschiedenen Direktinvestitionsformen verändern. Zweitens können die hier ermittelten Standortfaktoren auf die hier betrachteten Länder angewendet werden, um erste Gründe für die (mögliche) Direktinvestitionshöhe und -form zu gewinnen.

3 Direktinvestitionen und regionale Integration

Vor dem Hintergrund einer fortschreitenden Globalisierung und Integration der Weltwirtschaft ist es von besonderem Interesse, die bisherige Analyse um Direktinvestitionen in einen Mitgliedstaat eines regionalen Integrationsraumes zu erweitern. Da die Mitgliedschaft in einem Integrationsraum auf unterschiedliche Weise die Direktinvestitionszuströme beeinflussen kann, sind die Kenntnisse möglicher Effekte und Maßnahmen einer regionalen Integration für ein Gastland von großer Relevanz. Die regionale Integration ändert sowohl unmittelbar bestehende Standortfaktoren (z.B. durch Abschaffung der Wechselkursrisiken), als auch indirekt die Standortentscheidungen der Multinationalen Unternehmen durch die Politik der angrenzenden Mitgliedstaaten.[253] Zusätzlich kann jeder Staat selbst durch eine aktive Gestaltung der Integrationstiefe und -ausdehnung die Direktinvestitionsanwerbung beeinflussen.[254] Im Falle der Europäischen Union ist die Integrationstiefe einzigartig auf der Welt und führt zu weitreichenden Änderungen in den Politikmaßnahmen, der Ressourcenallokation und den Unternehmensstrukturen, so dass eine genaue Betrachtung der regionalen Integration auf der EU-Ebene und ihrer Auswirkungen auf die Standortfaktoren und Unternehmensstrategien zur Analyse Irlands (in Kapitel 4) sowie der neuen Mitgliedsländer (in Kapitel 5) entscheidend ist. Dafür werden zuerst kurz die Theoriegrundlage der regionalen Integration und der Architektur der Europäischen Union in Kapitel 3.1 betrachtet, anschließend auf die veränderten Standortfaktoren durch eine regionale Integration im Allgemeinen und der EU im Speziellen eingegangen (Kapitel 3.2), um nachfolgend in Kapitel 3.3 die veränderten Unternehmensstrategien bei einer regionalen Integration zu untersuchen. Dabei bildet wieder die Neue Außenhandelstheorie, aber auch die Neue ökonomische Geographie die theoretische Grundlage. Die Besonderheiten der Europäischen Union für die Unternehmensentscheidungen und die bisherigen Direktinvestitionsflüsse in die EU werden noch einmal gesondert in Kapitel 3.4 betrachtet.

253 Vgl. z.B. Blonigen, B. A., et al. (2007).

254 Die Möglichkeit eines Staates zur Mitgliedschaft in einem regionalen Integrationsraum wird auch in einigen Arbeiten unter den Investitionsanreizen aufgeführt. Siehe bspw. Oman, C. (2000).

3.1 Grundlagen – regionale Integration

3.1.1 Zur Theorie regionaler Integration

Unter regionaler Integration versteht man den wirtschaftlichen Zusammenschluss mehrerer Staaten unter Beibehaltung der Abgrenzung gegenüber Drittstaaten. Aufgrund unterschiedlicher Intensität und Art der wirtschaftlichen Integration sind verschiedene Integrationsformen denkbar.[255] In einer *Freihandelszone* bauen mehrere Staaten untereinander Zölle und ggf. weitere Handelsbeschränkungen ab, behalten aber gegenüber Drittstaaten eine Handelspolitik in nationaler Zuständigkeit. In der *Zollunion* werden nicht nur Handelsbarrieren zwischen den Teilnehmerländern aufgehoben, sondern es wird gleichzeitig eine gemeinsame Außenhandelspolitik gegenüber Drittstaaten verfolgt. Während in diesen beiden Formen nur der Handel mit Gütern liberalisiert ist, wird im *Gemeinsamen Markt* zusätzlich die Bewegungsfreiheit der Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit und die Freiheit des Dienstleistungsverkehrs gewährleistet. In der *Wirtschaftsunion* werden darüber hinaus wesentliche Teile der Wirtschaftspolitik (Ordnungspolitik, Wettbewerbspolitik usw.) harmonisiert, sodass sich die Rahmenbedingungen der Wirtschaft in den beteiligten Ländern angleichen. In der *Währungsunion* sind entweder die Wechselkurse der Währungen der beteiligten Länder unwiderruflich fixiert oder es gibt eine gemeinsame Währung, die eine gemeinsame Geldpolitik erfordert. In der Freihandelszone, der Zollunion und dem Gemeinsamen Markt wird die Integration durch die Märkte vorangetrieben und durch den Wegfall von Handels- und Mobilitätshindernissen gefördert (Marktintegration). Im Falle der Wirtschafts- und der Währungsunion besteht dagegen die Integration aus der zunehmenden Zusammenarbeit und Vereinheitlichung bei wirtschaftspolitischen Regelungen und Maßnahmen (institutionelle Integration).[256]

Im Laufe der Jahre sind regionale Integrationsräume und -abkommen im erheblichen Maße gestiegen und beeinflussen heute mehr als die Hälfte des internationalen Güterverkehrs.[257] Die Integrationsabkommen beinhalten dabei sehr unterschiedliche Ausmaße der Integration, die Umsetzung der Abkommen erfolgt ebenso differenziert. Daraus sind sehr unterschiedliche Integrationsräume entstanden, deren Auswirkungen die gesamten wirtschaftlichen Zusammenhänge der beteiligten Länder beeinflussen. Die Wirkungen einer regionalen Integration werden dabei hauptsächlich in statische und dynamische Effekte unterschieden und beziehen sich in erster Linie auf eine Handelsliberalisierung.[258] Die Vorteile durch eine Freihandelszone oder Zollunion sind gemäß der klassischen

255 Vgl. Balassa, B. A. (1962), S. 2f.
256 Vgl. Ohr, R./Gruber, T. (2001), S. 3f.
257 Vgl. Dent, C. M. (1997), S. 46ff.
258 Siehe bspw. Baldwin, R. E./Venables, A. J. (1995); Ohr, R./Gruber, T. (2001).

Außenhandelstheorien zunächst die Vorteile, die jede Liberalisierung des Handels mit sich bringt: Zwischen den beteiligten Ländern wird die Spezialisierung entsprechend den komparativen Kostenvorteilen gefördert und der Handel zwischen den Staaten intensiviert (sog. Handelsschaffung), so dass eine effizientere Allokation der Ressourcen ermöglicht wird. Die Produktionsspezialisierung führt zu Effizienzgewinnen und damit zur Senkung der Konsumentenpreise. Die Aufhebung der innergemeinschaftlichen Handelsschranken kann aber auch dazu führen, dass Importe aus Drittstaaten nunmehr durch Importe aus Teilnehmerstaaten der Gemeinschaft allein deshalb verdrängt werden, weil letztere zollfrei im Integrationsraum erhältlich sind. Als Ergebnis verlagert sich die Produktion von Gütern, bei denen Drittstaaten komparative Vorteile haben, in ineffizienter Weise in das Integrationsgebiet hinein (sog. Handelsumlenkung).[259] Solche negativen Handelsumlenkungseffekte bleiben jedoch gering, wenn die hauptsächlichen Handelspartner vor der Integration in den Integrationsraum aufgenommen werden.[260]

Insgesamt sind diese statischen Effekte einmalige Wohlfahrtseffekte auf der Grundlage bestehender Faktorbestände. Dynamische Effekte ergeben sich hingegen erst mittel- bis langfristig, unter anderem aufgrund einer veränderten Faktorakkumulation. Diese sind oftmals stärker als statische Wohlfahrtseffekte und können selbstverstärkend wirken, wenn etwa Unternehmen aufgrund des größeren Absatzmarktes steigende Skalenerträge bei der Produktion realisieren können. Die Handelsliberalisierung führt außerdem zu einer Steigerung des Wettbewerbs, wodurch Preissenkungen und eine Erhöhung der Produktvielfalt erreicht werden können. Ein verstärkter Wettbewerb forciert überdies den technischen Fortschritt und stellt einen höheren Anreiz für Produkt- und Prozessinnovationen dar.[261] Insgesamt ergeben sich Effizienzgewinne und ein erhöhtes Wachstumspotenzial in dem integrierten Wirtschaftsraum.[262] Im Falle einer Erweiterung des Integrationsraumes bzw. der Zollunion um ein weiteres Land würden sich ähnliche Effekte ergeben wie im Fall einer Errichtung einer Zollunion. Je mehr Handelspartner daran teilnehmen, umso eher verringern sich die Handelsumlenkungseffekte und umso stärker führt dies zur Erhöhung des Wettbewerbs und weiterer Skaleneffekte, so dass eine weitere Wachstumserhöhung realisiert werden kann. Aus Sicht der politischen Integrationstheorie kann ein großer Integrationsraum jedoch auch zu negativen Wohlfahrtseffekten führen: Bei einer hohen Anzahl an unterschiedlichen nationalstaatlichen Regelungen und Gesetzen erhöhen sich zu Beginn die Anpassungs- und Harmonisierungsschwierigkeiten, so dass die Transaktionskosten zunächst steigen. Folglich wird zuerst eine begrenzte Anzahl an Mitgliedsländern befürwortet, die erst nach der

259 Siehe insb. Viner, J. (1950).
260 Vgl. Dion, D.-P. (2004), S. 32.
261 Vgl. Venables, A. J. (2005), S. 146.
262 Siehe bspw. Baldwin, R. E. (1994), S. 48ff.

Sicherstellung der Funktionsfähigkeit des institutionellen Gefüges eine Erweiterung vornehmen können.[263]

Im Gemeinsamen Markt besteht mit der freien Mobilität der Produktionsfaktoren ein zusätzlicher Mechanismus, der zur effizienten Faktorallokation beiträgt: Produktionsfaktoren können dorthin wandern, wo sie am produktivsten eingesetzt werden und daher die höchste Faktorentlohnung erzielen. Solche Faktorbewegungen verstärken außerdem (zusätzlich zu den Mechanismen des Faktorpreisausgleichstheorems über den Handel) die Tendenz, Reallöhne und -zinsen im Integrationsgebiet anzugleichen.

Eine institutionelle Integration im Rahmen der Wirtschaftsunion und Währungsunion kann die Transaktionskosten internationaler Wirtschaftsbeziehungen senken. So entfallen z.B. Kosten für die Informationsbeschaffung über fremde Rechtssysteme oder für die Absicherung von Wechselkursrisiken. Die Koordination einiger wirtschaftspolitischer Bereiche fördert die Glaubwürdigkeit und Rechtssicherheit und verbessert die Markttransparenz.[264] Für Mitgliedsländer, die vorher eine schwache Währung hatten, kann das Festkurssystem zu geringeren Risikoprämien und damit zur Anwerbung von Kapital zu geringeren Zinsen führen. Andererseits kann im Zuge der Rechtsvereinheitlichung nicht mehr auf nationale Besonderheiten eingegangen werden. Lerneffekte aus unterschiedlichen nationalen Erfahrungen mit unterschiedlichen Regelungssystemen bleiben aus. In der Währungsunion kann die Geldpolitik nicht mehr auf Unterschiede in den konjunkturellen Situationen der einzelnen Länder eingehen. Die Abfederung asymmetrischer Schocks durch Wechselkursänderungen entfällt und muss durch eine größere Flexibilität von Löhnen und Preisen erfolgen.[265]

Die bisher aufgezeigten Wirkungen einer regionalen Integration beziehen sich zum großen Teil auf den gesamten Integrationsraum und lassen die Wirkungen auf einzelne Länder unberücksichtigt. Es bleibt zu fragen, inwieweit einzelne Länder von dem Integrationsprozess profitieren und wie die Wohlfahrtsgewinne auf die Länder verteilt sind. Für die Überlegungen einer Standortentscheidung im Integrationsraum sind nationale – oder sogar regionale – Unterschiede von entscheidender Bedeutung, so dass eine etwas genauere Betrachtung solcher Unterschiede für die nachfolgenden Kapitel wichtig ist.

Bei einer Unterscheidung nach Größe profitieren nach *Casella, A.* (1996) kleinere Länder proportional mehr von einer Integration, da sie von größeren Änderungen in den relativen Preisen, in den Skaleneffekten oder in der Produktvielfalt betroffen sind und damit größere Wohlfahrtseffekte erwarten können.[266]

---

263 Vgl. Molle, W. (2001), S. 30f.

264 Vgl. Fernandez, R. (1997).

265 Vgl. Ohr, R./Gruber, T. (2001), S. 23ff.

266 Bei einer empirischen Überprüfung für die EU finden Badinger, H./Breuss, F. (2002) jedoch nur gemischte Ergebnisse.

In einer ähnlichen Weise betrachtet *Venables, A. J.* (2003) die Auswirkung unterschiedlichen komparativen Vorteilen: das Land mit einem weltweit „mittleren" komparativen Vorteil gewinnt mehr als ein Land mit einem „extremen" komparativen Vorteil. Der Grund liegt an den veränderten Handelsströmen zwischen dem Integrationsgebiet und dem Rest der Welt: Das Land mit dem mittleren komparativen Vorteil besitzt nun den Vorteil geringerer Handelsbarrieren gegenüber den restlichen Mitgliedsländern, so dass es jetzt das von der Handelsumlenkung betroffene Gut produziert und in die restlichen Mitgliedsländer exportiert. Gleichzeitig importiert es das Produkt des anderen Mitgliedslandes, das aufgrund des extremen komparativen Vorteils vor und nach der Integration zum Weltmarktpreisniveau produziert. Die ineffiziente Handelsumlenkung geht zu Lasten des Drittlandes und des anderen Mitgliedslandes.[267]

Eine der wichtigsten Überlegungen stellen die unterschiedlichen Auswirkungen auf relativ arme vs. relativ reiche Mitgliedsländer dar. Im Zuge eines wirtschaftlichen Integrationsprozesses bleibt die Frage, ob es zu einer Angleichung des Wohlstandes – zumeist gemessen am Pro-Kopf-Einkommen – zwischen den Mitgliedsländern kommt oder ob mit einer Divergenz zu rechnen ist. Nach der neoklassischen Theorie bewirkt eine ökonomische Integration eine Angleichung der Faktorerträge und damit auch der Pro-Kopf-Einkommen. Das heißt, dass durch die integrationsbedingten Faktorwanderungen regionale Einkommensunterschiede ausgeglichen werden. Bei einer monetären Integration stärkt die Reduzierung von Transaktionskosten und des Wechselkursrisikos zwischen den Mitgliedsstaaten die Intensität der Handels- und Kapitalbeziehungen, woraus weitere Konvergenzeffekte resultieren können.[268] Nach der Catch-up-Hypothese können ärmere Länder bei Handelsöffnung schneller wachsen als reiche, da die technische Rückständigkeit gleichzeitig das Potenzial für größere Entwicklungssprünge birgt.[269]

Nach regionalwirtschaftlichen Ansätzen können sich die regionalen Einkommensunterschiede innerhalb des Integrationsgebietes jedoch auch vergrößern, wenn für die Betriebe Vorteile regionaler Konzentration bestehen.[270] So kann die Investition dort besonders günstig sein, wo bereits andere Betriebe als potenzielle Lieferanten oder als Kunden angesiedelt sind (sog. „backward and forward linkages"). In reichen Gebieten ist auch das Steueraufkommen hoch, so dass hier eine gut ausgebaute öffentliche Infrastruktur vorhanden ist bzw. geschaffen werden kann. Dies wirkt anziehend auf Investoren und qualifizierte Ar-

---

267 Eine Einbindung des Drittlandes in den Integrationsraum kann dann auch zu negativen Wohlfahrtseffekten für das Land (auf der Grundlage der Handelsströme) mit dem mittleren komparativen Vorteil führen. Vgl. Glebe, T. W. (2006), S. 9f.

268 Vgl. Ohr, R. (2003), S. 12ff.

269 Vgl. Abramovitz, M. (1986). Ein Aufholprozess kommt jedoch nur dann zustande, wenn die Länder eine relativ ähnliche sog. „social capability" besitzen.

270 Vgl. bspw. Krugman, P./Venables, A. J. (1995).

beitskräfte. Deren Zuwanderung lässt das Einkommen weiter steigen. Dies kann wiederum weitere Investitionen anziehen und zu weiteren Einkommens- und Nachfragesteigerungen führen. In strukturschwachen Regionen können die umgekehrten Vorgänge ablaufen: Gebiete mit wenigen Betrieben, schlechter Infrastruktur und niedrigem Einkommen sind auch für zusätzliche Investitionen oder für qualifizierte Arbeitskräfte unattraktiv, wenn eine Abwanderung in strukturstärkere Regionen möglich ist. Die Bewegungsfreiheit der Produktionsfaktoren kann also das Einkommensgefälle innerhalb des Integrationsgebietes durch solche sich selbst verstärkenden Mechanismen vergrößern.[271] Nach der neuen Wachstumstheorie können Divergenzeffekte auch aufgrund der Möglichkeit von anfänglich ökonomisch stärkeren Regionen sich auf Produkte mit hohem technologischem Standard zu spezialisieren, entstehen.[272] Durch die Spezialisierung können zunehmend Skaleneffekte und positive Externalitäten auftreten und Monopolrenten abgeschöpft werden. Mögliche Lerneffekte durch den technischen Fortschritt und damit eingeleitete selbstverstärkende Prozesse verbleiben zunächst in den ökonomisch stärkeren Regionen unter der Annahme, dass der technische Fortschritt nur schwer für schwächere Regionen zugänglich ist und viele Innovationen somit noch nicht genutzt werden können.[273]

Inwieweit es zu Konvergenz- oder Divergenzprozessen innerhalb eines Integrationsraumes kommt, kann aufgrund dieser unterschiedlichen Wirkungsrichtungen und -ursachen nicht abschließend beantwortet werden. Die aus der neoklassischen Außenhandelstheorie ermittelten Konvergenzprozesse basieren auf einer Reihe von Annahmen (u.a. vollständige Konkurrenz, Vernachlässigung von Transportkosten oder Qualitätsstandards, konstante Skalenerträge), so dass zumindest eine vollständige Angleichung der Länder in der Realität schwer vorstellbar ist. Außerdem ist das Auftreten von Divergenzeffekten und unproportionalen Wohlstandsgewinnen für einzelne Länder dabei umso wahrscheinlicher, je unterschiedlicher die sich zusammenschließenden Länder zu Beginn sind.

Die bisher aufgezeigten Integrationsformen und -wirkungen können erste Zeichen für die veränderten Standortfaktoren für Direktinvestitionen im Zuge eines Integrationsprozesses sein, geben hier aber nur theoretische Ergebnisse wieder. Zusätzlich muss berücksichtigt werden, dass die hier bisher nur kurz angesprochenen Direktinvestitionen selbst zu den Wirkungen einer Integration beitragen und es damit zu kreislaufähnlichen Prozessen kommen könnte. Doch auch bei einer theoretischen Ausschaltung der Direktinvestitionen und ihrer Wirkungen im Zuge eines Integrationsprozesses würden insbesondere die oben aufgezeigten Effekte über den Handel entstehen. Die Stärke der einzelnen

---

271 Diese Agglomerationstendenzen werden jedoch gleichzeitig steigende Bodenpreise und Arbeitskosten sowie weiteren Dispersionskräften gemildert, so dass eine komplette Konzentration nicht entsteht. Vgl. z.B. Krieger-Boden, C. (2000).

272 Vgl. Molitor, C. (1997), S. 327f.

273 Vgl. Ohr, R. (2003), S. 14f.

Effekte würde nur unterschiedlich ausfallen. Eine kurze Darstellung der europäischen Integration und ihrer bisher ermittelten Wirkungen führt dann in Kapitel 3.2 zu einer genauen Ermittlung der dadurch veränderten Standortfaktoren.

3.1.2 Die Europäische Integration

Die Bildung der Europäischen Union war seit Beginn an nicht nur auf eine stärkere wirtschaftliche Verflechtung ausgerichtet, sondern zielte zumindest indirekt auf eine institutionelle und politische Integration ab. Die europäische Integration hat im diesem Sinne beträchtliche Fortschritte in den letzten 50 Jahren erzielt. Neben der Erweiterung der EU auf mittlerweile 27 Staaten fand eine ständige Vertiefung der wirtschaftlichen und politischen Integration statt.

Die europäische Integration begann mit der Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) 1952, der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sowie der Europäischen Atomgemeinschaft (Euratom) 1957. Die drei Organisationen fusionierten 1966 zur Europäischen Gemeinschaft (EG), die seit 1993 praktisch identisch mit der Europäischen Union (EU) ist. Gründungsmitglieder der europäischen Gemeinschaften waren die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, die Niederlande, Belgien und Luxemburg. Später traten bei: Großbritannien, Irland und Dänemark (1973), Griechenland (1981), Spanien und Portugal (1986), die neuen deutschen Bundesländer (1990), Finnland, Schweden und Österreich (1995), Polen, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Estland, Lettland, Litauen sowie Zypern und Malta (2004). Die vorerst letzte Erweiterung fand im Jahr 2007 mit Bulgarien und Rumänien statt. Die größte Erweiterung neben der Norderweiterung im Jahr 1973 mit Irland, Dänemark und Großbritannien fand im Jahr 2004 statt. Während 1973 das EU-BIP und die EU-Bevölkerung zugleich um 30 Prozent zunahmen,[274] stieg das EU-BIP 2004 bei der Erweiterung um 8 mittel- und osteuropäischen Länder (MOEL) sowie Malta und Zypern bei einer Erhöhung der Bevölkerung um 20 Prozent lediglich um 4,5 Prozent.[275] Dabei bleibt jedoch anzumerken, dass es sich bei den Erweiterungen um keine vollständige Marktexpansion im theoretischen Sinne handelt, da in der Regel bereits vor dem Beitritt zur EU Handelsabkommen oder ähnliche Kooperationen zwischen der EU und den neuen Mitgliedsländern existierten.[276] Beispielsweise waren Portugal, Österreich, Finnland und Schweden vor dem Beitritt bereits Mitglied der Europäischen Freihandelszone (EFTA), so dass weitreichende Handelserleichterungen bereits vorher bestanden. Obwohl eine Erweiterung des Wirtschaftsraumes aus theoretischer Sicht – insbesondere aus Sicht der endogenen Wachstumstheorie –

274 Vgl. Badinger, H. (2003), S. 127.
275 Vgl. Quaisser, W. (2001), S. 2.
276 Vgl. Badinger, H. (2003), S. 128.

zu einer Wachstumssteigerung führen würde,[277] sind solche Effekte empirisch kaum nachgewiesen worden. Insbesondere für die jeweils alten Mitgliedsländer waren positive Wohlfahrtseffekte nur mittelbar in einem sehr langen Zeitraum nachweisbar.[278]

Aufgrund der bisher größten Erweiterung der EU wurden im Zuge der Osterweiterung 2004 insbesondere in der bisherigen EU Bedenken laut, dass gravierende negative Wirkungen für die EU-15 und ein extremes Ungleichgewicht zwischen den einzelnen Staaten entstehen könnten. In der Folge entstanden zahlreiche Untersuchungen, die sich den einzelnen Effekten (auf den Handel, den Arbeitsmarkt, die Finanzierung u.ä.) für die alten und/oder neuen Mitgliedsländer widmen.[279] Der Großteil der Arbeiten kommt zu dem Ergebnis, dass die Erweiterung langfristig positive Wirkungen auf das Wirtschaftswachstum hat, dieses jedoch nicht gleichmäßig verteilt ist: Zum einen profitieren die neuen Mitgliedsländer proportional mehr von der Integration als die bisherigen Mitgliedsländer, so dass es zu einer leichten Konvergenz zwischen den Mitgliedsländern kommt. Zum anderen werden in der Gruppe der bisherigen Mitgliedsländer diejenigen mehr von der Erweiterung profitieren, die vorher eine intensivere wirtschaftliche Verflechtung mit den osteuropäischen Staaten hatten. Dies sind insbesondere direkte Nachbarländer zu den MOEL.[280] Die einzelnen erwarteten und bisher eingetretenen Effekte – insbesondere für die neuen Mitgliedsländer – werden in Kapitel 5 noch einmal in einer genaueren Analyse aufgegriffen.

Neben den Erweiterungen wurde intensiv auch die Vertiefung der EU vorangetrieben. In der EWG bzw. der EG wurden alle Mengenbeschränkungen im Handel abgeschafft und bis 1968 eine Zollunion im Wesentlichen vollendet. 1973 wurde darüber hinaus mit der EFTA, die von einigen westeuropäischen Nicht-EG-Staaten gebildet wurde, eine Freihandelszone gegründet. Ergänzt wurde diese Politik der regionalen Liberalisierung in der EU durch eine gemeinsame und nach außen hin protektionistische Agrarpolitik. Da der Handel durch Kapitalverkehrskontrollen und nicht-tarifären Handelshemmnissen weiterhin beschränkt wurde und die Wachstumsraten der EU in den 80er Jahren relativ gering blieben, fand eine der am weitest reichenden Maßnahmen durch die Einheitliche Europäische Akte (EEA) von 1987 statt: Darin wurde die Verwirklichung des Binnenmarktes bis Ende 1992 vereinbart, womit auch die volle Freiheit des Arbeitskräfte-, Kapital- und Dienstleistungsverkehrs beschlossen wurde. Zur Erreichung der vier Grundfreiheiten umschloss die Vereinbarung unter anderem den Abbau technischer und steuerlicher Schranken und die Anerkennung

277 Vgl. Crespo-Cuaresma, J./ Dimitz, M. A./Ritzberger-Grünwald, D. (2002), S. 195.

278 Für einen Überblick siehe bswp. Badinger, H. (2003), S. 139ff.

279 Siehe z.B. Baldwin, R. E./ Francois, J. F./Portes, R. (1997); Breuss, F. (2001); EU-Kommission (2001a).

280 Vgl. Fidrmuc, J., et al. (2002), S. 132ff.

nationaler Regelungen und für neue Produkte die Harmonisierung gewisser technischer Standards und Regulierungen.[281] Flankiert wurden die vier Grundfreiheiten durch die Überwachung des Diskriminierungsverbots zwischen den Mitgliedsländern und der Erhaltung des Wettbewerbs durch eine Wettbewerbsaufsicht.[282] Aus Sicht der Drittländer wurden jedoch weitere handelsumlenkende Effekte und eine Abschottung der europäischen Märkte befürchtet, so dass sich der Begriff der „Festung Europa" etablierte.[283]

Die erwarteten Wohlfahrtseffekte des Binnenmarktes wurden ex ante durch den *Cecchini*-Bericht 1988 im Auftrag der EU-Kommission ermittelt: Die Aufhebung der restlichen Handelshemmnisse, die Abschaffung von Grenzkontrollen und weitreichende Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen würden zu einem Anstieg des EU-BIP zwischen 2,5 und 6,4 Prozent über einen Zeitraum von 5 Jahren führen. Gleichzeitig wurde auch eine Schaffung von ca. 2 Mio. Arbeitsplätzen, eine Verringerung des Budgetdefizits und der Inflation sowie einer Verbesserung der Handelsbilanz gegenüber Drittstaaten erwartet.[284] Dieses Ergebnis führte zu zahlreichen Reaktionen und weiteren Arbeiten zur Ermittlung der Binnenmarktwirkungen, in denen die Effekte des *Cecchini*-Berichts in den meisten Fällen als zu optimistisch beurteilt wurden. Ein spürbar positiver Wachstumseffekt wurde jedoch in allen Arbeiten erwartet.[285]

Das optimistische Ergebnis von *Cecchini* wurde vor allem vor dem Hintergrund der ersten Wirkungen Ende der 80er Jahre nachvollziehbar: Aufgrund der vorher herrschenden stagnierende Entwicklung und institutionellen Hemmnisse auf europäischer Ebene führte die Ankündigung der Verwirklichung des Binnenmarktes bis 1993 bereits in den Jahren davor zu Wachstums- und Beschäftigungseffekten: Von 1988 bis 1992 stieg das europäische BIP jährlich um über 3 Prozent,[286] die durchschnittliche Arbeitslosenquote der Mitgliedsländer sank leicht um 1 Prozent von 1987 bis 1992. Der erwartete Wachstumsschub und die umfangreichen Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen ließen Unternehmen schon frühzeitig in den europäischen Markt investieren, Handelsbeziehungen intensivieren und Umstrukturierungen vornehmen. Bei Vollendung der Maßnahmen zur Errichtung des Binnenmarktes kam es dadurch auch nicht mehr zu so starken Wachstums- und Beschäftigungseffekten, da vielmehr einmalige Impulse schon durch die Ankündigung des Binnenmarktes erreicht

281 Für eine Übersicht über die wichtigsten Maßnahmen siehe bspw. Hiemenz, U. (1996), S. 80.

282 Vgl. Brasche, U. (2003), S. 57f.

283 Die Beitritte Österreichs, Finnlands und Schwedens zur EU 1995 können teilweise auf die Befürchtung zurückgeführt werden.

284 Vgl. Cecchini, P. (1988).

285 Vgl. z.B. Smith, A./Venables, A. J. (1988).

286 Das Wachstum des BIP der EU-12 lag in den Jahren 1980 bis 1987 nur bei ca. 2 %. Quelle: OECD.

wurden. Insgesamt wurden die von *Cecchini* postulierten Effekte nicht erreicht, jedoch konnte der Binnenmarkt (vor und nach der Vollendung) sowohl zu einem einmaligen Wachstumsschub (insbesondere Ende der 80er und Anfang der 90er Jahre) als auch durch die umfangreichen Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen zu einer langfristigen Handels- und Kapitalintensivierung und damit zu einem dauerhaften Wachstumsschub beitragen.[287] Der Wettbewerb intensivierte sich insbesondere im Industriesektor, so dass sich Preissenkungen, eine Belebung der Investitionen und daraus resultierende positive Wachstumseffekte ergaben. Im Dienstleistungsbereich waren im Banken-, Transport-, Telekommunikations- und Versicherungssektor erhebliche Umbrüche und Liberalisierungsmaßnahmen festzustellen, jedoch blieben einige Beschränkungen faktisch bestehen und europaweiter Wettbewerb fand kaum statt.[288] Die Beschäftigungseffekte blieben deutlich unter dem erwarteten Niveau, was hauptsächlich durch die erhöhte Arbeitsproduktivität innerhalb der EU begründet werden kann.[289] Die von Drittländern befürchtete „Festung Europa" und damit verstärkte handelsumlenkende Effekte konnten nicht nachgewiesen werden: Erstens haben sich die externen Handelsbarrieren im Laufe der Integration verringert[290] und zweitens profitierten auch Drittländer von dem erhöhten Wachstum und damit der erhöhten Nachfrage des Integrationsraums.[291]

Bereits im Vertrag zur Europäischen Union (bzw. Vertrag von Maastricht) 1992 wurden die Konditionen und der Zeitplan für eine Wirtschafts- und Währungsunion Ende der 90er Jahre festgelegt. Die Europäische Währungsunion (EWU) sollte seit 1999 den gemeinsamen Markt noch transparenter machen, eventuell durch den Wegfall von Umtauschkosten und Kursrisiken den innereuropäischen Handel weiter erleichtern und die allokative Effizienz auf dem europäischen Markt erhöhen. Im Gegensatz zu allen bisherigen Vertiefungen stimmten jedoch nicht alle Staaten der EU-15 der Währungsunion zu, sodass die EWU zunächst aus 11 Mitgliedern bestand und einen Club im Club der Europäischen Union darstellte.[292] Alle neuen Mitgliedsländer aus den Erweiterungsrunden 2004 und 2007 haben sich jedoch durch den EU-Beitritt bereit erklärt, die Maastrichter Kriterien anzustreben und damit der Eurozone beizutreten. Dies ist Slowenien, Malta und Zypern auch bereits gelungen.

---

287 Ex-post Studien gehen von einem 1,1 bis 1,5 % höheren Wachstum aus als ohne Integration. Vgl. Kokko, A./ Mathä, T./Gustavsson Tingvall, P. (2006).

288 Vgl. Badinger, H. (2007), S.21f.

289 Die europaweite Arbeitslosenquote stieg sogar von 1992 bis Mitte der 90er Jahre wieder an. Quelle: OECD.

290 Bspw. wurde in den 90er Jahren der Handel mit den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern durch die Europa-Abkommen liberalisiert.

291 Vgl. Kokko, A./ Mathä, T./Gustavsson Tingvall, P. (2006), S. 18f.

292 Mittlerweile besteht die Eurozone aus 15 Mitgliedern: 2001 ist Griechenland beigetreten, 2007 Slowenien sowie 2008 Malta und Zypern.

Seit seiner Einführung hat der Wert der gemeinsamen europäischen Währung Euro zwei hauptsächliche Phasen durchschritten: Die starke Abwertung des Euros zum Dollar von 1999 bis Anfang 2002 war ein Zeichen des mangelnden Vertrauens der Kapitalanleger in den Euroraum (bzw. in die neue Währung). Eine schwache Währung förderte zwar die Exportchancen in Nicht-Euro-Länder für Mitgliedsländer mit hohen Exportquoten, führte aber zu verteuerten Importen aus Nicht-Euro-Ländern (insb. Rohstoffe). Seit April 2002 wertet der Euro mehr oder weniger kontinuierlich auf und gilt derzeit als relativ starke Währung. Eine sehr starke und damit teure Währung kann jedoch die Exportchancen und damit das Wirtschaftswachstum des Euroraumes schwächen. Insgesamt war die Volatilität der Währung über den gesamten Zeitraum relativ gering, so dass destabilisierende Effekte auf den Währungsraum relativ gering blieben.

Inwieweit die Währungsunion stabilisierende (durch geringere Wechselkursrisiken, Transaktionskosten) oder destabilisierende Wirkung (durch fehlende eigenständige Geldpolitik und Wechselkursanpassungen der einzelnen Länder zur Abfederung asymmetrischer Schocks) auf die einzelnen Mitgliedsländer hat, kann hier kaum allgemeingültig beantwortet werden. Für ehemalige Schwachwährungsländer führte die für sie deutliche Zinssenkung im Zuge des Beitritts zur Währungsunion erst einmal zu einer Entlastung ihrer Staatshaushalte.[293] Für Staaten mit hauptsächlichen Handelspartnern im Euroraum sind destabilisierende Effekte aus Schwankungen des Eurokurses sehr viel unwahrscheinlicher als für Länder mit hauptsächlichen Handelspartnern außerhalb des Euroraumes.[294]

Befürchtungen bei der Einführung der Währungsunion gab es insbesondere aufgrund einer einheitlichen Geld- (bzw. Zins-) Politik bei einer gleichzeitig heterogenen Entwicklung der einzelnen Mitgliedsländer. Die Konjunktur in den Ländern mit hohen Wachstumsraten müsste durch eine Zinserhöhung gedämpft werden, während für Länder mit einer Wachstumsschwäche eine Zinssenkung nützlich wäre. Weiterhin könnte eine expansive Fiskalpolitik weniger Länder zu Destabilisierungen und Zinssteigerungstendenzen im gesamten Währungsraum zu Lasten aller Länder führen. Eine mögliche noch fehlende Reputation der Zentralbank würde die Unsicherheiten verstärken. Insgesamt konnten jedoch nach der Einführung des Euros noch keinerlei politische und wirtschaftliche Verwerfungen der Länder festgestellt werden, was auf die positive Entwicklung des Euros, die hauptsächlich gleichgerichtete Entwicklung der größten Mitgliedsländer und den schnellen Reputationsaufbau der Zentralbank zurückgeführt werden kann. Nach den ersten Jahren der Währungsunion kann eine wietere Integration der Finanzmärkte und der Handelsbeziehungen innerhalb der

293 Vgl. Molle, W. (2001), S. 382ff.

294 Vgl. Honohan, P./Leddin, A. J. (2006), S. 266.

EU festgestellt werden, die jedoch nicht nur der Einführung der Gemeinschaftswährung, sondern auch verzögerten Binnenmarkteffekten oder anderen weltwirtschaftlichen Entwicklungen zugerechnet werden können. Ein Anstieg der Handelsbeziehungen in der Eurozone und ein signifikanter Wachstumseffekt für die EWU-Mitgliedsländer im Vergleich zu der Nicht-Euro-Zone sind jedoch (noch) nicht nachzuweisen.[295] Inzwischen ist es problematisch, dass einige Länder dauerhaft höhere Inflationsraten als die restliche Eurozone haben und damit eine reale Aufwertung und einen Verlust der Wettbewerbsfähigkeit erleiden.

Mögliche Divergenztendenzen innerhalb der EU durch eine vertiefende und erweiterte Integration wurden schon früh berücksichtigt: Das Ziel der Konvergenz der Mitgliedsstaaten – weniger aus rein ökonomischen als aus politischen oder sozialen Gründen – wurde bereits in den Römischen Verträgen 1957 verankert. Jedoch wurde davon ausgegangen, dass eine Angleichung der Mitgliedsländer durch die postulierten Markteffekte der Integration selbst und weniger durch eine aktive Einflussnahme der Gemeinschaft erreicht wird. Dennoch entstand 1957 der Europäische Sozialfonds (ESF)[296], der als Hauptaufgabe eine Verbesserung der Arbeitsplatzmöglichkeiten durch Erhöhung der räumlichen und beruflichen Mobilität der Arbeitskräfte hatte. Redistributive Wirkungen erzielte der Fonds zu Beginn nur aufgrund der Tatsache, dass Hauptnutznießer der Unterstützungen des ESF aus relativ armen Mitgliedsländern kamen.[297] Bereits Ende der 60er Jahre wurde deutlich, dass die Beschäftigung in einer Region durch strukturelle regionale Hindernisse beeinträchtigt werden kann. Zeitgleich befürchtete Großbritannien im Zuge der Beitrittsverhandlungen 1973 erhebliche Nettozahlungen an die EU, so dass (mit Unterstützung Italiens) der Europäische Fonds zur regionalen Entwicklung (EFRE) errichtet wurde. Das Ziel dieses Fonds war stärker auf eine Umverteilung zwischen den armen und reichen Ländern und auf refinanzierte Investitionen in regionale Förderprogramme ausgerichtet.[298]

Während zu Beginn der europäischen Integration Konvergenzeffekte durch Marktmechanismen erwartet wurden, nutzten ärmere Mitgliedsländer – auch aufgrund der anhaltenden Unterschiede zwischen den Mitgliedsländern – diese bedeutenden Integrationsschritte zur Erhöhung der Strukturmittel, die sie mit den Divergenzthesen begründeten. Im Zuge der Verwirklichung des Binnenmarktes wurden von den ärmeren Ländern der EU (insb. Spanien, Portugal, Griechenland und Irland) Bedenken laut, dass durch die vertiefte Integration die Divergenzen weiter zunehmen und sie nur unterproportional an den erwarteten

295 Für einen ausführlichen Überblick siehe bspw. Baldwin, R. E. (2006).

296 Gleichzeitig entstand auch der Europäische Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL) und dem Finanzinstrument für die Ausrichtung der Fischerei (FIAF).

297 Vgl. Sobczak, D. (2003), S. 113.

298 Vgl. Brasche, U. (2003), S. 262f.

Wachstumseffekten teilhaben würden. Eine Zustimmung sowohl zum Binnenmarktprogramm als auch zur Wirtschafts- und Währungsunion koppelten sie an zusätzliche finanzielle Hilfen. So wurden 1988 die Strukturfonds stärker auf eine Kohäsion der Mitgliedsländer ausgerichtet und deren Mittel verdoppelt.[299] Im Jahr 1994 wurde der Kohäsionsfonds bewilligt, der Ländern mit einem Pro-Kopf-Einkommen unter 90 Prozent des EU-Durchschnittes Transferzahlungen gewährt, um die Konvergenzkriterien zu erreichen.[300] Insgesamt erhöhten sich die Strukturmittel bis Mitte der 90er Jahre auf ca. ein Drittel des EU-Haushaltes und stellen damit eine nicht unerhebliche Quelle der Finanzierung von nationalen Investitionsprojekten dar: Während in der Förderperiode 1989 bis 1993 63 Mrd. ECU für die Strukturfonds zur Verfügung standen, waren es in den nachfolgenden Jahren 1994 bis 1999 bereits 138 Mrd. ECU, für den Zeitraum 2000 bis 2006 213 Mrd. € und für die Förderperiode 2007 bis 2013 sind es insgesamt 336 Mrd. €.[301]

Im Rahmen der Verhandlungen des EU-Haushaltes für die Periode 2000 bis 2006 wurde die Regionalpolitik in einigen Punkten geändert. Vor dem Hintergrund der Osterweiterung und der Mitgliedschaft zehn weiterer Länder, die fast gänzlich unter die Förderung aus den Strukturfonds fielen, hätten erhebliche zusätzliche Mittel nach dem damaligen Stand aufgebracht werden müssen.[302] In der Förderperiode 2000 bis 2006 wurden zwar die neuen Mitgliedsländer einbezogen, jedoch erhielten sie bedeutend geringere Mittel als nach den Kriterien möglich waren.[303] In der aktuelle Förderperiode 2007 bis 2013 stehen den zehn neuen Mitgliedsländern etwas mehr als die Hälfte der Mittel zu, alte Förderregionen erhalten aufgrund von Übergangsregelungen noch Fördermittel für Regionen, die nur aufgrund der Verringerung des durchschnittlichen EU-Pro-Kopf-Einkommens nicht mehr förderungswürdig sind.[304]

Im Laufe der letzten 30 Jahre haben sich die Bedeutung der Regionalpolitik und damit auch deren finanzielle Mittel stark erhöht. Die Einschätzung, dass die zunehmende Integration zu einer starken Divergenz zwischen den Mitgliedsländer führe, und damit der Hauptgrund für die enorme Ausweitung der Regionalpolitik sei, konnte allerdings nicht bestätigt werden.[305] Gleichzeitig postulieren die meisten Studien zu der Wirksamkeit der Strukturfonds zur An-

299 Vgl. Lammers, K. (2007), S. 102.

300 Vgl. Berg, H./Gehrmann, B. (2004), S. 320.

301 Vgl. Sobczak, D. (2003), S. 116ff, Berg, H./Gehrmann, B. (2004), S. 320f. für die Zahlen 2000-2006 und EU-Kommission für die Zahlen 2007-2013. Die Mittel machen noch immer 1/3 des EU-Haushaltes aus.

302 Dies zog auch eine Reihe von Arbeiten zu der Problematik der Osterweiterung auf die Struktur der Regionalpolitik nach sich. Siehe z.B. Ogando Canabal, O./Farina Gomez, B. (2004); Rosenfeld, M. T. (2005).

303 Vgl. dazu EU-Kommission (2004b), S. 13 oder Tabelle A.1 im Anhang.

304 Vgl. Lammers, K. (2007), S. 103.

305 Vgl. z.B. Hallet, M. (2003).

gleichung der Lebensverhältnisse in den Mitgliedsländern nur einen sehr geringen Einfluss der Regionalpolitik:[306] Konvergenzprozesse fanden sowohl im Zeitraum bis 1980, als die Bedeutung der Strukturfonds noch relativ gering war, als auch ab Ende der 80er Jahre statt, in denen die Strukturmittel verdoppelt wurden; stagnierende Konvergenz fand auch in Zeiten hoher Strukturzahlungen statt. Die Angleichung der Lebensverhältnisse wird der fortschreitenden Integration und insbesondere dem Verhalten der einzelnen Mitgliedsländer zum Integrationsprozess zugeschrieben.[307] Inwieweit diese Ergebnisse auch auf die neuen Mitgliedsländer zutreffen, bleibt noch abzuwarten.

Insgesamt führte die Liberalisierung zu einer Intensivierung der Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedsstaaten der EU. Eine wohlstandsmindernde Handelsumlenkung wurde im Laufe der Zeit schwächer, da negativ betroffene Länder zunehmend in die Integration mit einbezogen wurden. Eine gravierende Ausnahme ist der europäische Agrarmarkt, der eine starke Diskriminierung von wettbewerbsfähigen Drittstaaten vorsieht und eine starke Handelsumlenkung bedeutet. Im Zuge der Kapitalverkehrsliberalisierung und der Währungsunion hat sich ein stark integrierter Kapitalmarkt herausgebildet. Die Integration der Arbeitsmärkte der EU-Länder blieb dagegen relativ schwach, da sowohl die volle Freizügigkeit noch nicht zwischen allen EU-Mitgliedsländer besteht und die Wanderungsbereitschaft der Arbeitskräfte immer noch gering ist. Auch Wachstumseffekte durch die europäische Integration sind festzustellen, auch wenn sie nicht gleichmäßig über den Raum verteilt sind. Eine Vergrößerung des Einkommensgefälles innerhalb der EU durch die Zunahme der Agglomerationsbildung im europäischen Binnenmarkt konnte jedoch verhindert werden. Stattdessen trat innerhalb des Integrationsraumes eine leichte Angleichung der Lebensverhältnisse (im Pro-Kopf-Einkommen) ein.

Die hier erläuterten Erweiterungs- und Vertiefungsmaßnahmen der Europäischen Union sowie deren Wirkungen geben nur ein sehr unvollständiges Bild über die veränderte Situation der einzelnen Mitgliedsländer wieder. Zusätzlich wurde bisher eine explizite Betrachtung des (langfristigen) Kapitalverkehrs und der Situation für Multinationale Unternehmen in der EU vernachlässigt. Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass eine Integration viele nationale und internationale Parameter der Volkswirtschaften ändert (ökonomische, institutionelle, politische und soziale), die eine wichtige Größe bei der Standortdeterminierung spielen können. Der Untersuchung dieser Einflüsse ist das nächste Kapitel gewidmet. Dafür werden im folgenden Kapitel zuerst die aus den Maßnahmen und Effekten der europäischen Integration veränderten Standortfaktoren

306 Vgl. z.B. Sosvilla-Rivero, S./ Bajo-Rubio, O./Díaz-Roldán, C. (2004). Für eine kritische Betrachtung siehe Ederveen, S., et al. (2003).

307 Vgl. z.B. Nunnenkamp, P. (1997), Madaschi, C./Martin, R. (2003), Weise, C. (2003), EU-Kommission (2004a).

ermittelt, um nachfolgend die Strategien der Multinationalen Unternehmen im Integrationsprozess aufzuzeigen.

3.2 Beeinflussung der standortspezifischen Determinanten

Bei der Betrachtung des Einflusses einer ökonomischen Integration auf Direktinvestitionen hängt das Ergebnis wieder entscheidend von der Art der Direktinvestition und dem geografischen Standort des Multinationalen Unternehmens ab. Eine regionale Integration, insbesondere im Ausmaß der Europäischen Union, hat einen großen Einfluss auf die standortspezifischen Determinanten, die wiederum die verschiedenen Direktinvestitionsformen lenken. Daher kann eine Analyse der veränderten Standortdeterminanten im Zuge eines Integrationsprozesses erste Anzeichen für die Wirkungen einer Integration auf Direktinvestitionen geben. Nachfolgend werden die Veränderungen für die aus den Theorieansätzen in Kapitel 2 ermittelten Standortfaktoren – wieder gruppiert nach der Beeinflussbarkeit durch die einzelnen Länder – durch die in Kapitel 3.1 erläuterten theoretischen Wirkungen einer regionalen Integration aufgezeigt.[308] Damit können erste Tendenzen der Veränderungen der verschiedenen Direktinvestitionsformen für den gesamten Integrationsraum erklärt werden. Mögliche Änderungen unternehmens- und internalisierungsspezifischer Vorteile, die ebenfalls einen starken Einfluss auf die Direktinvestitionsentwicklung hätten, werden dann bei der genauen Analyse der Strategien der Multinationalen Unternehmen bei einer regionaler Integration in Kapitel 3.3 berücksichtigt.

3.2.1 Änderung der nationalen Rahmenbedingungen

Im Folgenden werden die in Unterkapitel 2.3.1 diskutierten Standortdeterminanten in Bezug auf ihre Veränderung bei einer regionalen Integration analysiert. Das betrifft die Marktbedingungen (Marktgröße, Entwicklungsstand, Wachstum, Wettbewerbsintensität), die Kostenbedingungen (Faktorkosten, Produktivität, Faktorausstattung), geld- und währungspolitische Bedingungen (Wechselkursvolatilität, Inflation, Wechselkursentwicklung) sowie weitere Bedingungen (politische Stabilität, geografische und kulturelle Distanz, Agglomeration).

Die **Marktbedingungen** erfahren durch eine regionale Integration eine erhebliche Änderung. Die *Marktgröße* – als Indikator für eine potenzielle Absatzhöhe – begrenzt sich nicht mehr auf ein Mitgliedsland, sondern der gesamte Integrationsraum stellt nun den erreichbaren Markt (für jedes Mitgliedsland) dar. Die Vergrößerung des Absatzmarktes durch die Integration beeinflusst nach der

308 Dabei wird ggf. eine Unterscheidung der Geberländer in Dritt- und Mitgliedsländer vorgenommen. Eine genaue Aufgliederung erfolgt dazu jedoch erst in Abschnitt 3.3.

Theorie sehr stark positiv horizontale Direktinvestitionen, so dass ein verstärkter Zufluss von horizontalen Direktinvestitionen in den Integrationsraum – insbesondere wenn er sehr groß ist – zu erwarten wäre.[309] Auf vertikale Direktinvestitionen besitzt die Marktgröße keinen Einfluss, so dass hier mit keiner Änderung zu rechnen ist. Die positive Wirkung auf horizontale Direktinvestitionen ist hier umso stärker, je größer der Markt ist, also je weiter sich der Integrationsraum ausdehnt. Im Falle des *Entwicklungsstandes* als weiteren Indikator der Marktbedingungen lassen sich dagegen keine sofortigen Änderungen durch die Implementierung eines Integrationsraumes feststellen. Der Entwicklungsstand kann in Kombination mit der Standortdeterminante *Wachstum* besser beurteilt werden. Wie bereits in Kapitel 3.1 sowohl theoretisch als auch konkret für die EU dargestellt, gehen von einer Integration Wachstumseffekte aus, auch wenn Kapitalbewegungen in Form von Direktinvestitionen als Wachstumsdeterminante (noch) nicht enthalten sind. Die Wachstumseffekte sind in der Regel dann umso höher, je weiter die Integration vorangeschritten ist.[310] Das erhöhte Wachstum des Integrationsraumes hat positive Wirkung sowohl auf horizontale als auch etwas geringer auf vertikale Direktinvestitionen: Als Indikator für zukünftiges Absatzpotenzial und für ein gutes Geschäftsklima für bereits ansässige Unternehmen wird die Bereitschaft von Multinationalen Unternehmen erhöht, ebenfalls in den Integrationsraum zu investieren. Die Möglichkeit aufgrund hoher Wachstumsraten höhere Preise und Löhne durchzusetzen, schwächt dagegen den Effekt auf vertikale Direktinvestitionen.[311] Im Zuge der Wachstumseffekte ist eine Erhöhung des Entwicklungsstandes der einzelnen Mitgliedsländer wahrscheinlich, was für eine Angleichung der Entwicklungsstände zwischen den Geber- und Empfängerländern spricht. Dies fördert horizontale Direktinvestitionen, behindert jedoch vertikale Direktinvestitionen, die Unterschiede in den Ländern zur Spezialisierung benötigen.

Marktgröße und Wachstumsentwicklung wirken auf eine ähnliche Weise sowohl auf die Greenfield-Direktinvestionen als auch auf die Investitionen in Form der Fusionen und Übernahmen (Mergers and Acquisitions). Die Einflüsse der regionalen Integration und der Standortfaktoren auf das Investitionsverhalten der Unternehmen hängen damit nur davon ab, ob es sich um vertikale oder horizontale Direktinvestitionen handelt, und nicht um welche Form des Markteintritts. Ein ähnlicherer Entwicklungsstand hätte dagegen eher positive Effekte auf M&As als auf Greenfield-Direktinvestitionen. Eine Verbesserung des Entwicklungsstandes eines potenziellen Empfängerlandes würde Multinationalen Unternehmen sowohl potenzielle Übernahmekandidaten als auch bessere Chancen auf

309 Vgl. Motta, M./Norman, G. (1996), S. 764f. Nach Motta/Norman ist eine Unterscheidung in die Marktgröße (Landesgröße) und dem Marktzugang (erreichbaren Markt) notwendig, wird hier aber zunächst synonym verwendet.

310 Hemmende Faktoren sind insbesondere bei einer politischen Integration denkbar.

311 Vgl. Simoes, V. C. (1992), S. 272.

lokale Fachkräfte bieten, so dass den Unternehmen zu einer isolierten Greenfield-Direktinvestition auch eine Alternative der Übernahme oder Fusion zur Verfügung stehen würde.

Für die Form des Markteintritts ist die *Wettbewerbsintensität* entscheidend: Wie bereits in Abschnitt 2.3.1.1 erläutert, reduziert der Markteintritt durch eine Fusion automatisch die Anzahl der Wettbewerber, so dass M&As im Falle einer hohen Wettbewerbsintensität eine sehr viel einfachere Sicherstellung der Marktanteile ermöglichen. Bei einer regionalen Integration entsteht neben einer besseren Vergleichbarkeit der Produkte der Mitgliedsländer auch eine einfachere Bedienung des Nachbarlandes und anderer Mitgliedsstaaten, so dass ein verstärkter Wettbewerb im Integrationsraum wahrscheinlich wird. Dies ist umso mehr der Fall, je weiter die Integration vorangeschritten ist. Die erhöhte Wettbewerbsintensität macht somit M&As wahrscheinlicher[312] und hemmt eher Greenfield-Direktinvestitionen. Für horizontale Direktinvestitionen kann ein verstärkter Wettbewerb leicht förderlich sein, wenn lokale Vertriebsstätten zur Erzielung und Sicherung der Marktanteile im Absatzmarkt notwendig werden, während der Wettbewerb für vertikale Direktinvestitionen keine Bedeutung hat.

Insbesondere die Standortfaktoren Wachstum und Wettbewerb, aber auch weitere Marktbedingungen werden wiederum stark von Direktinvestitionen beeinflusst. So werden die Intensivierung des Wettbewerbs, ein steigender Spezialisierungsgrad, die Ausnutzung von Massenproduktionsvorteilen oder geografische Konzentrationsprozesse oft durch Direktinvestitionen vorangetrieben. Ein erhöhter Zufluss von Direktinvestitionen im Zuge einer Integration kann somit zur Verbesserung der eigenen Standortvorteile beitragen und damit zu weiteren Direktinvestitionen führen.[313]

Die **Kostenbedingungen** eines Landes (oder einer Region) sind der zweite wichtige Faktor bei der Standortentscheidung eines Multinationalen Unternehmens. Durch den erhöhten Wettbewerb im Integrationsraum sind geringere Löhne und Preise – auch von Vorprodukten – möglich, wenn vorher der Markt sehr geschützt war und geringer Wettbewerb herrschte. Dies würde für sinkende *Produktionskosten* sprechen. Andererseits ermöglicht zusätzliches Wachstum eine höhere Arbeitsnachfrage und damit Lohnsteigerungen, die einen gegenläufigen Effekt auslösen. Gleichzeitig erhöht sich durch den Wettbewerb und die damit ausgelöste Innovationstätigkeit die *Produktivität* des Integrationsraumes, was höhere Löhne ermöglicht. Damit sind höhere Lohnsätze in Folge einer regionalen Integration wahrscheinlich, durch die höhere Produktivität würden aber die für Unternehmen entscheidenden Lohnstückkosten insgesamt eher gesenkt werden, was in erster Linie für vertikale Direktinvestitionen, aber auch für horizontale Direktinvestitionen förderlich ist. Transportkosten als Teil der Produk-

312 Vgl. Neary, J. P. (2007).

313 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (1997), S. 11f.

tionskosten nehmen jedoch eine Sonderrolle ein: Während eine Senkung der Transportkosten (wie aller Produktionskosten) förderlich für vertikale Direktinvestitionen ist, hätte eine Senkung der Transportkosten einen negativen Effekt auf horizontale Direktinvestitionen. Dieser negative Effekt kommt vor allem durch die Innovationsprozesse im Zuge der Integration zustande, die eine Senkung der produktspezifischen Transportkosten verursachen können[314] und einen besonders starken Einfluss bei einem geringen unternehmensinternen Handel bekommen.[315] Die Senkung der Lohnstückkosten ist für Greenfield-Direktinvestitionen förderlich, während für M&As keine eindeutige Aussage möglich ist: Eine Reduzierung der Produktionskosten würde zwar ebenfalls zu einer Anwerbung von M&As führen (wenn auch nicht in so hohem Maße), jedoch konnte für eine erhöhte Produktivität eher eine Reduzierung von M&A-Transaktionen festgestellt werden.[316] Die regionale Integration würde im Falle einer Produktivitätssteigerung zu einer Reduzierung von M&As führen.

Im Hinblick auf die *Faktorausstattungen* treten für vertikale und horizontale Direktinvestitionen unterschiedliche Effekte auf, da unterschiedliche Faktorausstattungen vertikale Direktinvestitionen fördern und horizontale hemmen. Aufgrund von Wachstumseffekten ist eine allgemeine Verbesserung/ Erhöhung der Faktorausstattung mit physischem und Humankapital des Integrationsraumes wahrscheinlich, so dass der Integrationsraum sich der Faktorausstattung möglicher Geberländer annähert (unter der Annahme, dass Geberländer eine bessere Faktorausstattung besitzen). Dies würde für einen stärkeren Zufluss an horizontalen Direktinvestitionen in den Integrationsraum sprechen, während vertikale Investitionen eher negativ betroffen wären. Inwieweit dies für alle Mitgliedsländer zutrifft, ist jedoch nicht eindeutig: Nach der klassischen Handelstheorie würde eine regionale Integration zu einer Angleichung von Löhnen und Preisen in den Mitgliedsländern führen, so dass eine Veränderung der Faktorausstattungen in den Mitgliedsländern nicht notwendig ist. Mögliche Divergenzprozesse nach regionalökonomischen Ansätzen und der neuen Wachstumstheorie könnten auch für eine Spezialisierung in den verschiedenen Ländern mit den dazu gehörigen Faktorausstattungen sprechen, so dass einige Länder andere Faktorausstattungen im Vergleich zu möglichen Geberländern besitzen würden. Im Falle der Errichtung eines Gemeinsamen Marktes in Verbindung mit freiem Personenverkehr wiederum verliert die relative Faktorausstattung der einzelnen Länder an Bedeutung, da Arbeitskräfte im Integrationsraum mobil sind. Dies spielt insbesondere bei Geberländern aus dem Integrationsraum eine große

314 Der Einfluss der regionalen Integration auf die standortspezifischen Transportkosten wird in Abschnitt 3.2.2 in den Handelsaspekten und in der Infrastrukturausstattung aufgegriffen.

315 Vgl. Simoes, V. C. (1992), S. 274.

316 Siehe dazu Kapitel 2.2.5.

Rolle, wenn die eigenen Fachkräfte mitgebracht werden sollen, um nicht alle Fachkräfte neu anlernen zu müssen.[317]

Die **geld- und währungspolitischen Bedingungen** werden durch den Integrationsprozess ebenfalls verändert. Von den drei für Direktinvestitionen relevanten Aspekten kann für die beiden Aspekte *Wechselkursvolatilität* und die *Inflation* ein positiver Effekt erwartet werden: Durch die regionale Integration sind erstens eine Senkung der Volatilität der Wechselkurse – im Extremfall der Währungsunion würde sie vollkommen auf Null reduziert werden – und zweitens eine geringere Inflationsrate denkbar. Anpassungsprozesse zu Beginn der Öffnung der Märkte sowie Übertragungsmöglichkeiten von Schocks und Inflationsraten anderer Länder sind zwar möglich; im Zuge einer weiteren Integrationsvertiefung sind langfristig jedoch hauptsächlich stabilisierende Effekte zu erkennen.[318] Einen signifikanten Unterschied des Einflusses von Inflation und Wechselkursvolatilität auf Direktinvestitionen horizontaler oder vertikaler Natur ist nicht feststellbar, unterschiedliche Wirkungen für Greenfield-Direktinvestitionen und M&As lassen sich auch nicht messen.

Eine eindeutige Aussage über die *Wechselkursentwicklung* und damit über die Aufwertungstendenz lässt sich nur schwer treffen. Unterstellt man eine langfristige Entwicklung des Wechselkurses anhand von Fundamentalfaktoren und eine positive wirtschaftliche Entwicklung des Integrationsraumes, so würde die Währung der teilnehmenden Länder eher aufwerten als abwerten. Dies wirkt sich positiv auf die Anwerbung von horizontalen Direktinvestitionen und negativ auf vertikale Direktinvestitionen aus. Einen erheblichen Einfluss besitzt hingegen die Wechselkurshöhe im Falle von Fusionen und Übernahmen. Wie bereits in Abschnitt 2.3.1.3 erläutert, führt eine schwache Währung zum Zeitpunkt des Kaufes zu einer Verringerung des Wertes der Vermögensposition und damit zu einem günstigeren Preis des Unternehmens. Eine Währungsaufwertung in den nachfolgenden Jahren erhöht wiederum den Wert ohne eine wirtschaftliche Änderung, so dass eine Aufwertungserwartung in den nachfolgenden Jahren M&As zu Beginn fördert, in den nachfolgenden Jahren eher mindert.

Neben der währungspolitischen Stabilität ist die *politische Stabilität* ebenfalls für Direktinvestitionen aller Form förderlich. Eine Ausnahme könnte in jenen Situationen gesehen werden, in denen eine mangelnde Durchsetzung der Eigentumsrechte bei geringer Stabilität eher zur Erhöhung der Direktinvestitionen führt, um das geistige Eigentum zu sichern oder um einen erhöhten Einfluss auf den Staat ausüben zu können. Ein Integrationsprozess kann im jeden Fall zur politischen Stabilität eines Landes beitragen, da bestimmte Regulierungen und Rahmenbedingungen für die Teilnahme an der Integration not-

317 Firmenspezifisches Wissen, das häufig personengebunden ist, kann somit kostengünstig genutzt werden und die zusätzlichen Fixkosten der Produktionsstätte sinken. Vgl. Blomström, M./ Globerman, S./Kokko, A. (2000a), S. 112f.

318 Vgl. z.B. Schiavo, S. (2007); Midelfart, K.-H./ Overman, H. G./Venables, A. J. (2003).

wendig sind.[319] Dies führt somit ebenso zu einer Erhöhung der Direktinvestitionen, wobei politische Stabilität für M&As wichtiger ist als für andere Direktinvestitionsformen.

Als weitere Standortfaktoren gelten die geografische und kulturelle Distanz zwischen dem Geber- und Empfängerland. Während sich die *geografische Distanz* im Zuge eines Integrationsprozesses nicht ändern kann und somit keinen verändernden Einfluss auf die Direktinvestitionsströme besitzt, ermöglicht insbesondere eine sehr umfassende Integration in Form einer Wirtschafts- und Währungsunion eine Veränderung der *kulturellen Distanz* bzw. Nähe. Eine Angleichung verschiedener Politikmaßnahmen, staatlicher Zielvorstellungen, aber auch eine einheitliche Währung kann die kulturelle Nähe zwischen den Mitgliedsländern fördern.[320] Dies hätte einen positiven Einfluss auf alle Direktinvestitionsformen, jedoch stärkere Auswirkungen auf horizontale Direktinvestitionen und M&As, die stärker von den nationalen Rahmenbedingungen abhängen. Die kulturelle Nähe zwischen Mitgliedsländern eines Integrationsraumes ist jedoch traditionell schon vor der Integration relativ hoch, so dass der zusätzliche Effekt der regionalen Integration nicht sehr stark ausfällt. Die kulturelle Nähe zwischen den Mitgliedsländern und Nicht-Mitgliedsländern würde sich im Falle der Integration jedoch nicht positiv verändern, es ist sogar eher mit einer Distanzierung zwischen den Mitgliedsländern und der restlichen Welt zu rechnen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt für die Standortentscheidung stellen die bisherigen Direktinvestitionen des Gastlandes dar. *Agglomerationseffekte* dienen als Indikator für viele andere, schwer feststellbare Standortfaktoren und können damit als ein positives Signal für nachfolgende Firmen sowohl derselben Branche als auch anderer Industriezweige interpretiert werden. Der Aspekt der Agglomeration ist jedoch sehr dynamisch und hängt seinerseits von den Direktinvestitionen ab. Unter Berücksichtigung der bisherigen Standortfaktoren bzw. deren Veränderung sind zusätzliche Direktinvestitionen in den Integrationsraum und damit auch Agglomerationstendenzen möglich.[321] Dies würde weitere Direktinvestitionsflüsse initiieren. Ein entscheidender Unterschied zwischen den Direktinvestitionsformen ist hier wieder nicht auszumachen, für horizontale Direktinvestitionen und M&As könnten Agglomerationstendenzen wichtiger sein, wenn man mehr von einem strategischen Motiv bei diesen Formen ausgeht. Jedoch sind Agglomerationen naturgemäß nicht gleichmäßig über den (Integrations-)Raum verteilt, so dass es hier entscheidende Unterschiede für die einzelnen Länder und Regionen geben kann. Der Aspekt der Homogenität des Inte-

319 Siehe dazu auch den Aspekt der Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen in Abschnitt 3.2.2.

320 Medvedev, D. (2006), S. 4f.

321 Vgl. Barrell, R./Pain, N. (1999), S. 927.

grationsraumes stellt auch eine der bisherigen Vereinfachungen dar, die in Kapitel 3.3 aufgelöst werden.

3.2.2 Änderung des Einflusses des Mitgliedslandes

Im Zuge des Integrationsprozesses ergeben sich auch gravierende Änderungen für die Standortfaktoren, die von den Ländern (bisher) beeinflusst werden können. Dabei handelt es sich – analog zu Unterkapitel 2.3.2 – um die Infrastrukturausstattung, die Handelsbarrieren und weitere Liberalisierungs- und Harmonisierungstendenzen, sowie um steuerliche, finanzielle und sonstige Investitionsanreize.

Wie bereits in Abschnitt 2.3.2.1 erläutert, können *Infrastrukturmaßnahmen* eines Landes andere Standortfaktoren verändern und geben den Ländern eine gute Möglichkeit, die Direktinvestitionszuflüsse zu fördern, auch wenn sie eher allgemein wachstumsfördernden Charakter haben, als dass sie auf eine direkte Investitionsförderung abzielen. Eine regionale Integration kann die Infrastrukturausstattung dabei nur indirekt beeinflussen: Der allgemeine Wachstumsschub, verstärkte Innovationen und Wettbewerb können in höheren Ausgaben in die Verkehrsinfrastruktur als auch in das Bildungswesen resultieren, die einer verbesserten Ausstattung dienen. Dies hat einen positiven Einfluss sowohl für horizontale als auch vertikale Direktinvestitionen. Beispielsweise fördert eine verbesserte Verkehrsinfrastruktur insbesondere vertikale Direktinvestitionen, da die (standortspezifischen) Transportkosten direkt gesenkt und damit die Bedingungen für den Zwischenprodukthandel verbessert werden. Dass die Staaten die Ausgaben und damit die Ausstattung wirklich erhöhen, ist durch die regionale Integration jedoch nicht zwingend gegeben.

Ein weiterer Standortfaktor, der einer nationalen Regulierung unterliegt, sind *Handelsbarrieren,* die einen entscheidenden Faktor in den Modellen zu horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen darstellen und am stärksten durch die Integration betroffen sind: Selbst im einfachsten Integrationsfall einer Freihandelszone wird der Zollsatz zwischen den Mitgliedsländern verändert. Die Integration hat jedoch zwei Effekte: Die Handelsbarrieren innerhalb des Integrationsraums werden verringert, so dass aufgrund der geringeren (standortspezifischen) Transportkosten vertikale Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern gefördert und horizontale Direktinvestitionen gehemmt werden. Dies ist umso mehr der Fall, je tiefer die Integration und damit je geringer die (tarifären und nicht-tarifären) Handelsbarrieren sind. Die externen Handelsbarrieren gegenüber Nicht-Mitgliedsländern bleiben dagegen in den meisten Fällen gleich, so dass sich in dem Fall keine Änderungen für das einzelne Mitgliedsland (zunächst) einstellen.[322] Gleichzeitig verursacht die regionale Integration und der gemein-

322 Inwieweit dies jedoch revidiert werden muss, wird in Kapitel 3.3 näher diskutiert.

sam festgelegte Zollsatz jedoch, dass eine autonome Handelspolitik nicht mehr möglich ist. Die Barrieren können für Teile des Handels oder den gesamten Handel (abhängig von der Integrationsform) von den einzelnen Ländern nicht mehr verändert werden, so dass das potenzielle Empfängerland über diesen Weg nur noch einen geringen Einfluss auf den Direktinvestitionszufluss hat.

Neben den reinen Handelsbarrieren verringern sich zwischen den Mitgliedsländern zumeist auch weitere Barrieren bezüglich des Kapitals, Dienstleistungen und der Personen im Verlauf einer Integration. Allgemeine Liberalisierungsmaßnahmen für das Kapital oder spezielle Investitionsabkommen wirken sich insgesamt positiv auf den Kapitalverkehr zwischen den Mitgliedsländern und damit auf Direktinvestitionen aus.[323] Im Rahmen einer Wirtschaftsgemeinschaft ist die Glaubwürdigkeit über die Langfristigkeit solcher Maßnahmen sehr viel höher als bei einzelstaatlichen Reformen, was sich zusätzlich positiv auf Direktinvestitionszuflüsse auswirkt.[324]

Weitere, in Unterkapitel 3.1.1 bereits angesprochene *Harmonisierungsbestrebungen*, ein freier Personenverkehr und andere Liberalisierungsmaßnahmen führen auch – nicht nur über den Umweg der Verbesserung der politischen Stabilität oder der Faktorausstattung – zu einer sonstigen Intensivierung der Beziehungen zwischen den Mitgliedsländern. Das ermöglicht eine einfachere und kostengünstigere Errichtung einer Produktionsstätte in anderen Mitgliedsländern. Bezogen auf die Theorieansätze zu horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen hätte dies insbesondere Auswirkungen auf die zusätzlichen Fixkosten einer Produktionsstätte. Diese würden sinken und damit Direktinvestitionen beider Formen fördern. Eine Reduzierung der zusätzlichen Fixkosten einer Produktionsstätte würde eher Greenfield-Direktinvestitionen als M&As fördern, da bei einer Fusion oder Übernahme nur der Kaufpreis der bestehenden Produktionsstätte entsteht.[325] Zusätzlich verringert sich das Motiv von M&As, das zu übernehmende Unternehmen für Kenntnisse des lokalen Marktes zu nutzen, da sich die Länder weiter annähern. Andererseits ermöglichen die Harmonisierungsprozesse geringere Anpassungskosten bei der Umstrukturierung der übernommenen Produktionsstätte, so dass der negative Effekt auf M&As wieder reduziert wird. Wie im Falle der Handelsbarrieren, haben solche Änderungen nur innerhalb des Integrationsraums Relevanz für das Investitionsverhalten der Unternehmen und beeinflussen das Verhalten der Nicht-Mitgliedsländer nicht.

---

323 Vgl. z.B. Desbordes, R./Vicard, V. (2007).

324 Vgl. Blomström, M./ Globerman, S./Kokko, A. (2000a), S. 112.

325 Der Verkaufspreis hängt jedoch auch von der Möglichkeit der Alternative einer Greenfield-Direktinvestition für das Unternehmen ab, die sich bei sinkenden Fixkosten verbessert. Jedoch ist die Möglichkeit nicht immer gegeben, so dass insgesamt ein leicht stärkerer Effekt für Greenfield-Direktinvestitionen verbleibt.

Weiterhin haben die einzelnen Staaten wesentlichen Einfluss auf die *Steuerbelastung* der angesiedelten Unternehmen, die wiederum stark auf die unterschiedlichen Steuersätze reagieren. Aufgrund des gestiegenen Wettbewerbs im Integrationsraum für die Unternehmen und Mitgliedsländer ist eine Reduzierung der Steuerbelastung bzw. eine Senkung der Steuersätze möglich, jedoch nicht als direkte Folge einer regionalen Integration. Eine unmittelbare Änderung der Steuersätze der Mitgliedsländer wäre nur im Falle einer sehr tiefen Integration möglich, wenn Harmonisierungsbestrebungen und sonstige fiskalische Regulierungen zu bestimmten Steuerhöchst- oder -untergrenzen führen. Inwieweit dies zu einer Verringerung oder Erhöhung der Steuerbelastung für die Multinationalen Unternehmen führt, hängt dabei von den Ausgangssteuersätzen der einzelnen Länder ab. Eine geringere Steuerbelastung im Integrationsraum würde zu einem erhöhten Zufluss von Direktinvestitionen vertikaler und horizontaler Form führen. Dabei würden vertikale Direktinvestitionen aufgrund des dominanten Kostenmotivs stärker als die horizontalen auf eine Reduzierung der Steuerbelastung reagieren. Auch M&As würden aus dem gleichen Grund stärker als Greenfield-Direktinvestitionen von einer niedrigeren Steuerbelastung angesprochen. Bei einer Entscheidung zur Steuerreduzierung spielen auch andere Standortdeterminanten bzw. deren Veränderungen eine Rolle: Je mehr weitere Standortvorteile im Land gegeben sind, desto weniger Anreiz hat der Staat zu weiteren Direktinvestitionsförderungsmaßnahmen. Beispielsweise reagieren Firmen weniger sensibel auf Steueränderungen, wenn sie in einem Agglomerationsraum angesiedelt sind.[326]

Die unmittelbaren Möglichkeiten für Länder Direktinvestitionen anzuziehen, stellen *Investitionsanreize* dar. Neben den oben beschriebenen steuerlichen Anreizen handelt es sich dabei um finanzielle und sonstige Anreize der Länder, die direkt für die Anwerbung bestimmter Direktinvestitionsformen genutzt werden können. Inwieweit die regionale Integration die Höhe und Form der Investitionsanreize verändert, hängt sowohl von der Form der Integration als auch von der Länderspezifika ab. Allgemein verursacht die Integration mehrerer Länder einen erhöhten Wettbewerb und Vergleich zwischen den Ländern, so dass neben allgemeinen Verbesserungen des Geschäftsumfeldes des Multinationalen Unternehmens Investitionsanreize verstärkt eingesetzt werden müssen.[327] Gleichzeitig nimmt die Bedeutung des nationalen Marktes und sonstiger nationaler Bedingungen ab, wodurch der Einfluss von Investitionsanreizen – auch ohne direkte Erhöhung der Mittel – zunimmt.[328] Auch hier ist wieder zu vermerken, dass die Erhöhung der Investitionsanreize nicht automatisch durch die regionale Integration passiert, sondern der Integrationsprozess fördert einen verstärkten Einsatz der Investitionsanreize für Multinationale Unternehmen. Der

326 Vgl. Forslid, R. (2005).
327 Vgl. bspw. Albornoz, F./Corcos, G. (2005); Blomström, M./Kokko, A. (2003)
328 Vgl. Hubert, F./Pain, N. (2002), S. 341.

verstärkte Wettbewerb und die gestiegene Bedeutung von Investitionsanreizen in einem Integrationsraum können aber auch die Gefahr eines Bieterkrieges zwischen den Ländern auslösen. Dies führt eher zu einer ineffizienten Umlenkung der Direktinvestitionen als zu deren Erhöhung.[329]

Wie im Falle der Steuersenkung wäre eine Erhöhung der Investitionsanreize für alle Direktinvestitionsformen förderlich, insbesondere jedoch für vertikale Direktinvestitionen. Aufgrund höherer positiver Wachstumserwartungen der Greenfield-Direktinvestitionen werden für sie sehr viel höhere Investitionsanreize als für M&As geschaffen.[330] Dies bedeutet zwar nicht zwangsläufig eine höhere Bedeutung von Investitionsanreizen für Greenfield-Direktinvestitionen, jedoch wird ihnen dies aufgrund der sehr viel größeren Auswahl an Standorten und des stärkeren Kostenmotivs zugesprochen.

3.2.3 Zwischenfazit

Insgesamt lässt sich erkennen, dass eine regionale Integration auf eine Vielzahl von Standortfaktoren direkten Einfluss besitzt, mittelbar beeinflusst sie sogar fast alle Standortfaktoren. Der Einfluss der regionalen Integration ist dabei umso größer, je tiefer die Integration zwischen den Ländern ist.[331] Rein nationale Standortdeterminanten nehmen dabei eine immer geringere Bedeutung an, da nun der gesamte Integrationsraum für das Multinationale Unternehmen von Interesse ist. Gleichzeitig werden die Möglichkeiten des Landes, selbst aktiv in die Direktinvestitionsanwerbung einzugreifen, durch eine regionale Integration gravierend eingeschränkt. Dies bezieht sich sowohl auf die durch die Integration unmittelbar verursachten Änderungen (wie die Handelsbarrieren-Reduzierung) als auch die Veränderung der Einflussmöglichkeiten der Länder (wie z.B. eine bestimmte Steuersatzgrenze im Falle einer sehr tiefen Integration). Es ist jedoch auch zu erkennen, dass die Standortfaktoren, die von den Staaten noch beeinflusst werden können, immer wichtiger werden. Aufgrund der geringeren Bedeutung von nationalen Determinanten und dem verstärkten Wettbewerb zwischen den Mitgliedsländern nehmen die einzelnen Länder immer mehr den Charakter einer Region in einem Land ein. Dies geschieht umso mehr, je tiefer die Integration voranschreitet. Einzelne Maßnahmen der Länder, wie gezielte Direktinvestitionsanreize oder Infrastrukturverbesserungen, gewinnen für die Standortwahl im Integrationsraum an Bedeutung.

In Tabelle 4 sind die Veränderungen der Standortfaktoren und die dadurch ausgelösten Einflüsse auf die Direktinvestitionsformen zusammengefasst. Auf der Grundlage der Veränderungen der Standortfaktoren lässt sich erkennen, dass eine regionale Integration einen positiven Einfluss auf horizontale Direktinvesti-

329 Vgl. Oxelheim, L./Ghauri, P. N. (2004), S. 5.
330 Vgl. Albornoz, F./ Corcos, G./Kendall, T. (2005), S. 29.
331 Vgl. Blomström, M./ Globerman, S./Kokko, A. (2000a), S. 125.

tionszuflüsse und etwas weniger positiv auf vertikale Direktinvestitionen besitzt. Ähnlich scheint es bei einer Unterscheidung zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen zu sein: Die regionale Integration hat einen positiven Einfluss auf M&A-Zuflüsse (also die Übernahme von und die Fusion mit Firmen des Integrationsraumes), etwas weniger positiv auf Greenfield-Direktinvestitionen.[332] Insgesamt verursachen die Integrationseffekte einen Anstieg von Direktinvestitionen durch Verbesserung der allgemeinen Standortvorteile, durch Transaktionskostensenkungen sowie durch positive Wachstumserwartungen.[333] Empirische Arbeiten zu den veränderten Direktinvestitionszuflüssen in verschiedene Integrationsräume bestätigen diesen positiven Einfluss.[334]

Tab. 4: Einfluss der regionalen Integration auf Direktinvestitionszuflüsse

		Einfluss auf Zuflüsse von:			
Standort-determinanten	**Veränderung durch regionale Integration**	**Hori-zontale DI**	**Vertikale DI**	**Green-field-DI**	**M&As**
Marktgröße	steigt	++	0		
Entwicklungsstand	ähnlicher?	++	-	-	++
Wachstum	steigt	++	+		
Wettbewerbsintensität	steigt	+	0	--	++
Faktorkosten	steigen?	-	--	--	-
Faktorausstattungen	ähnlicher	++	-		
Produktivität	steigt	++	++	++	-
Wechselkurs-entwicklung	steigt?	+	--	0	-
Wechselkursvolatilität	sinkt	++	++		
Inflation	sinkt?	+	+		
Politische Stabilität	steigt	++	+	+	++
Geografische Distanz	unverändert	0	0		
Kulturelle Distanz	unverändert/sinkt	0 / ++	0 / +	0 / +	0 / ++
Agglomeration	steigt?	++	++	+	++
Infrastrukturausstattung	steigt?	++	+		
Handelsbarrieren	unverändert/sinken	0 / --	0 / ++		
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	unverändert/ steigen	0 / ++	0 / ++	0 / +	0 / +
Steuerbelastung	sinkt?	+	++		
Investitionsanreize	steigen?	+	++	++	+

Anmerkung: Die Fragezeichen hinter den Veränderungen durch eine regionale Integration bedeuten, dass es aus theoretischer Sicht widersprüchliche Ergebnisse oder Aussagen gibt, die hier aufgezeigten Änderungen sind aber wahrscheinlicher. Im Falle dieser Veränderung hätten sie den in den nachfolgenden Spalten aufgezeigten Einfluss. Bei den Faktoren „kulturelle Distanz", „Handelsbarrieren" und „Liberalisierungs- &Harmonisierungsniveau" ist die Veränderung nur in Kombination mit dem Geberland möglich, so dass der erste Wert die Veränderung gegenüber einem Drittland darstellt, der zweite Wert gegenüber einem anderen Mitgliedsland. Quelle: *Eigene Darstellung*.

Diese ersten Ergebnisse tragen jedoch nur sehr begrenzt zur Ermittlung der Veränderung der Direktinvestitionszuflüsse in ein einzelnes Mitgliedsland bei. Die postulierten Änderungen der Direktinvestitionszuflüsse gelten für den gesamten Integrationsraum, so dass der Anstieg der Direktinvestitionen für einzelne Regionen/Länder relativ geringer oder höher oder sogar negativ ausfallen kann:[335] Beispielsweise kann es aufgrund des erhöhten Wettbewerbs in manchen Ländern zuerst zu Restrukturierungsprozessen und negativem Wachstum kommen, auch wenn im gesamten Integrationsraum Wirtschaftswachstum zu verzeichnen ist. Selbst wenn die Wirkungen der Integration auf die Standortfaktoren im Integrationsraum in allen Ländern gleich wären, müsste sich die Veränderung der Standortfaktoren im Verhältnis zum Geberland ändern. Wenn das Geberland der Direktinvestitionen aber selbst aus dem Integrationsraum stammt, würden sich dort die gleichen Standortfaktoren ändern bzw. verbessern, was keinen verstärkten Anreiz zu Direktinvestitionen in dem potenziellen Gastland verursacht: Beispielsweise würden sich geringere Produktionskosten aufgrund einer regionalen Integration in beiden Ländern einstellen, so dass kein zusätzlicher Anreiz für eine geografische Separierung der Produktion besteht. Die Änderungen der Standortfaktoren sind im Allgemeinen nur dann entscheidend, wenn sie sich im Verhältnis zum Geberland ändern. Somit ist es für die weitere Analyse erstens wichtig, ob die Direktinvestitionen aus einem anderen Mitgliedsland oder aus einem Nicht-Mitgliedsland, einem so genannten Drittland, kommen und zweitens welche Standortfaktoren in einem einzelnen Mitgliedsland am stärksten durch die regionale Integration betroffen sind.

Bei einer Untersuchung der Änderungen der Standortfaktoren in der Europäischen Union im Zuge des Integrationsprozesses würde neben diesen beiden Punkten auch das Problem auftreten, dass sich die Integrationsform und –struktur der EU im Zeitverlauf sehr stark verändert hat: Die Veränderung der Standortfaktoren müsste für jeden Integrationsschritt, insbesondere im Falle von großen Erweiterungsrunden und Vertiefungsmaßnahmen (Binnenmarkt, EWU), einzeln betrachtet werden. Aus diesen Gründen erfolgt die Betrachtung der Europäischen Union in Bezug auf ihre Standortcharakteristika und Besonderheiten in Kombination mit ersten Ergebnissen nur relativ kurz und erst nach der Ermittlung der Strategien der Multinationalen Unternehmen bei regionaler Integration im nachfolgenden Kapitel, um dann explizit eine Einzelfallbetrachtung von Irland und ausgewählten osteuropäischen Ländern zu erstellen.

335 Vgl. Yeyati, E. L./ Stein, E./Daude, C. (2003), S 3.

3.3 Strategien von Multinationalen Unternehmen bei regionaler Integration

3.3.1 Zusammenhang zwischen regionaler Integration und Direktinvestitionen

Da die meisten Studien über Integrationswirkungen sich auf die Handelseffekte konzentrieren, genauer gesagt auf die Handelsschaffung und Handelsumlenkung nach *Viner, J.* (1950), lehnten sich die ersten theoretischen Ansätze zu den Wirkungen einer regionalen Integration auf Direktinvestitionen an diese Handelseffekte an. Somit entstanden analog die Begriffe inter-regionale Direktinvestitionen für Kapitalflüsse mit Drittländern, intra-regionale Direktinvestitionen für Kapitalströme innerhalb des Integrationsraumes, als auch investitionsschaffende und investitionsumlenkende Effekte zur Erklärung der Erhöhung und Verschiebung von Kapitalströmen im Integrationsgebiet.[336]

Investitionsschaffende Effekte einer Integration werden dann erreicht, wenn ausländische Firmen aus Drittländern in der Region anstelle von Exporten aufgrund der besseren Standortbedingungen investieren. Diese Direktinvestitionen entstehen somit zusätzlich zu anderen, weltweiten Direktinvestitionen aufgrund der Integration. Im Gegensatz dazu bestehen investitionsumlenkende Effekte darin, wenn ein Multinationales Unternehmen aufgrund der veränderten Handelsbarrieren die Investition in einem Standort reduziert und an einem anderen Standort erhöht.[337] Die investitionsumlenkenden Effekte wurden in verschiedenen Arbeiten empirisch nachgewiesen, wobei der Anteil der Diversion an den Direktinvestitionsströmen eher gering ist.[338] Dabei spielen aber sowohl die Art der Integration[339] als auch die länderspezifischen Aspekte eine entscheidende Rolle.[340] Dies ist auch mit den in Kapitel 3.2 ermittelten Ergebnissen vereinbar: Die Standortfaktoren sind für die Direktinvestitionsentscheidung weiterhin entscheidend (länderspezifische Aspekte), und die Höhe der Veränderung der Standortfaktoren hängt von der Integrationstiefe (Art der Integration) ab. Damit kann angenommen werden, dass eine Mitgliedschaft in einem Integrationsraum c.p. zu erhöhten Direktinvestitionen aus Drittländern führt, jedoch weitere Faktoren eine Rolle spielen. Stattdessen haben sich die durch eine Integration initiierten Reformmaßnahmen als ausschlaggebend für die investitionsschaffenden Effekte herauskristallisiert.[341]

---

336 Diese Begriffe wurden als erstes von Kindleberger, C. P. (1966) verwendet.

337 Vgl. z.B. Balasubramanyam, V. N./ Sapsford, D./Griffiths, D. (2002).

338 Vgl. z.B. Yeyati, E. L./ Stein, E./Daude, C. (2003) für Lateinamerika oder Agarwal, J. P. (1994) und Baldwin, R. E./ Forslid, R./Haaland, J. I. (1996) für die EU.

339 Vgl. Vamvakidis, A. (1999).

340 Vgl. Balasubramanyam, V. N./ Sapsford, D./Griffiths, D. (2002).

341 Vgl. u.a. Dee, P./Gali, J. (2003); Waldkirch, A. (2003); Park, I./Park, S. (2007).

Bei einer Betrachtung von intra- und inter-regionalen Direktinvestitionen erfolgt schon eine Unterscheidung zwischen den Herkunftsländern der Multinationalen Unternehmen. Die im letzten Kapitel erläuterten investitionsschaffenden und -umlenkenden Effekte wurden hauptsächlich für Direktinvestitionen aus Drittländern betrachtet und stellen damit inter-regionale Direktinvestitionen dar. Sie erhöhen sich folglich im Zuge einer Integration. Für intra-regionale Investitionen sind die Ergebnisse unterschiedlich: Einerseits kann die erhöhte Offenheit (des Handels, aber auch des Kapitals und des Personenverkehrs) zu erhöhten Direktinvestitionen aus anderen Mitgliedsländern führen.[342] Die Reduktion von Restriktionen und damit die sinkenden Transaktionskosten machen eine multinationale Organisation effizienter. Andererseits reduzieren die gesunkenen Handelsbarrieren die Direktinvestitionen, die anstelle von Exporten getätigt werden. Diese horizontalen Direktinvestitionen zur Vermeidung von Handelskosten sind nun hinfällig und könnten sogar zu einer Reduzierung bereits bestehender ausländischer Produktionsstätten führen.[343] Neben diesen statischen Effekten erhöht die verbesserte Effizienz und die erhöhten Wachstumsraten mittelfristig die Attraktivität des Integrationsraumes und generiert weitere Investitionszuflüsse aus dem Integrationsraum und aus Drittländern.[344]

Die bisher aufgezeigten Effekte einer Integration auf die Direktinvestitionsflüsse betrachten – wie bei der Betrachtung der Standortfaktoren – jedoch nur den gesamten Integrationsraum. Die investitionsschaffenden und -umlenkenden Effekte zielen dabei auf die Ermittlung der weltweiten Veränderungen ab. Dabei haben umlenkende Effekte keinen zusätzlichen Direktinvestitionsfluss, da die Investitionen von einem Produktionsstandort aufgrund von veränderten Handelshemmnissen zu einem anderen Standort wechseln. Aus Sicht des Integrationsraumes ist die Unterscheidung in investitionsumlenkende und -schaffende Effekte erst einmal nicht relevant, da beide zu einer Investitionserhöhung in den Integrationsraum führen.[345] Die Betrachtung der Direktinvestitionsströme innerhalb des Integrationsraums (intra-regionale Direktinvestitionen) wird ebenfalls nur aus Sicht des gesamten Integrationsraumes durchgeführt, jedoch wird hier bereits eine Unterscheidung der Geberländer vollzogen und die Direktinvestitionsformen rudimentär berücksichtigt. Die Frage nach der Standortwahl innerhalb des Integrationsraumes – für Unternehmen sowohl aus der EU[346] als

342 Falls diese Direktinvestitionen an einem anderen Standort im Integrationsraum damit reduziert werden, sind dies ebenfalls investitionsumlenkende Effekte. Vgl. Kokko, A./Gustavsson, P. (2004), S. 113.

343 Vgl. Lim, E.-G. (2001), S. 18.

344 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (1997), S. 11f.

345 Mittelbar ist ein Einfluss über Retorsionsmaßnahmen jedoch möglich, wie z.B. ebenfalls eine Errichtung eines Integrationsraumes von Drittländern mit umlenkenden Effekten für den eigenen Integrationsraum.

346 Vgl. z.B. Blomström, M./ Globerman, S./Kokko, A. (2000a); Buckley, P. J. (2004).

auch aus Drittländern – und damit über die Höhe der Direktinvestitionszuflüsse in eine Region kann bisher jedoch kaum beantwortet werden. Ebenfalls unberücksichtigt bleibt der Einfluss der sogenannten Nachbarländer: Insbesondere im Fall der regionalen Integration hängt der Direktinvestitionszufluss nicht nur entscheidend von dem relativen Standortvorteil des Empfänger- zum Geberland ab, sondern auch von den Standort- und/oder Marktbedingungen der Nachbarländer.

Nachfolgend werden aus den theoretischen Ansätzen aus Kapitel 2.2 die veränderten Strategien der Unternehmen bei einer regionalen Integration aufgezeigt. Durch diese Vorgehensweise kann auf die jeweilige Direktinvestitionsform und deren Standortdeterminanten eingegangen werden, die in Kapitel 3.2 aufgezeigt wurden. Eine Untergliederung in intra- und inter-regionale Direktinvestitionen erfolgt erst bei der jeweiligen Direktinvestitionsform: Erstens unterscheiden sich die Überlegungen aus Unternehmersicht nach den Motiven und weniger nach den Heimatländern der Unternehmen. Zweitens ist es für das einzelne Mitgliedsland weniger wichtig, woher die Direktinvestition kommt, sondern eher in welcher Form sie statt findet. Damit ist von größerem Interesse, ob vertikale oder horizontale Direktinvestitionen stimuliert werden, als die Frage nach dem Ursprungsland der Investition. Eine Einbindung der bisher angesprochenen Effekte kann dabei auch erfolgen. Anlehnend daran können eine Mehr-Länder-Betrachtung und eine Analyse bestimmter Mischformen von vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen erfolgen, die bei einer regionalen Integration auftreten können.

3.3.2 Direktinvestitionen horizontaler Natur – Marktbedienung

3.3.2.1 Fall A: Direktinvestitionen aus Drittländern

Bei der Überlegung eines Multinationalen Unternehmens, wie ein bestimmtes, einzelnes Land zu beliefern ist, das sich einem Integrationsraum anschließt, erfolgt dies wie im klassischen Fall horizontaler Direktinvestitionen: Das Unternehmen entscheidet, ob es das Land durch Exporte oder Direktinvestitionen bedienen will. Da der Beitritt des potenziellen Empfängerlandes in den Integrationsraum die Handelsbarrieren zum Geberland nicht automatisch ändert, würde sich auch keine Veränderung der Direktinvestitionsentscheidung im einfachen Modell ergeben. Falls ein einheitlicher Außenzoll für den Integrationsraum errichtet wird, können sich die Barrieren gegenüber dem Drittland jedoch auch erhöhen oder verringern, abhängig von der Höhe der vorherigen Schranken. Die Gefahr einer Abschottung des Integrationsraumes führt jedoch in vielen Fällen dazu, dass Unternehmen aus Drittländern eine Produktionsstätte vor Ort errichten, auch wenn die bilateralen Handelsbarrieren sich nicht geändert haben. Trotz unveränderter Handelsbarrieren gegenüber dem Drittland könnten die veränderten internen Handelsbarrieren jedoch zu Nachteilen für das Multinationale

Unternehmen führen: Wettbewerber des MNU aus dem Integrationsgebiet besitzen jetzt den Vorteil der geringeren Handelskosten, so dass sie ihre Produkte in das andere Mitgliedsland nach der Integration billiger exportieren und dort anbieten können als das Unternehmen aus dem Drittland (sog. Handelsumlenkung).[347] Gleichzeitig würden Produktivitätsanstiege und weitere Effizienzgewinne im Zuge der Integration zur weiteren Verbesserung der Firmen im Integrationsgebiet führen, was ebenfalls die Marktanteile des Unternehmens aus dem Drittland gefährdet. Zur Sicherung der eigenen Marktanteile würde dann die Errichtung einer Produktionsstätte folgen.[348] Die Investitionsschaffung erfolgt als Antwort auf die mögliche Handelsumlenkung. Neben diesem Effekt würde sich die Veränderung der weiteren Standortdeterminanten ebenfalls positiv auf die Direktinvestitionsentscheidung auswirken: Die bereits in Kapitel 3.2 erläuterten mittelfristig erwarteten verbesserten Marktbedingungen und damit die erhöhte Nachfrage, verbesserte Produktionsbedingungen und weitere Kapitalliberalisierungen im potenziellen Empfängerland erhöhen die Wahrscheinlichkeit einer Vor-Ort-Produktion.

Insgesamt lässt sich zusammenfassen, dass die regionale Integration die horizontalen Direktinvestitionen fördert, auch wenn sich die Situation zwischen Geber- und Empfängerland zunächst nicht ändern würde. Neben der mittelfristigen Verbesserung weiterer Standortdeterminanten macht die relativ verschlechterte Situation für das Unternehmen aus dem Drittland gegenüber Firmen im Integrationsraum die entscheidende Komponente aus.

Wenn das Unternehmen bereits eine Produktionsstätte im anderen Mitgliedsland besitzt, kann die Integration dazu führen, dass Exporte des Mutterkonzerns durch Exporte von dieser Produktionsstätte ersetzt werden. Die bestehende Produktionsstätte wird im Bedarfsfall ausgebaut und kann weitere Mitgliedsländer durch geringere Handelskosten bedienen, ohne zusätzliche Fixkosten einer weiteren Produktionsstätte zu verursachen. Somit würde in diesem Fall die Direktinvestitionsstrategie unattraktiver, es wären nur geringe Direktinvestitionen zum Ausbau der vorhandenen Produktionsstätte wahrscheinlich. Diese Berücksichtigung von weiteren Ländern als das Geber- und Empfängerland bei der Überlegung der Bedienung eines Marktes bzw. einer Region lässt sich über Exportplattform-Direktinvestitionen erklären.[349]

Exportplattform-Direktinvestitionen verbinden die Standortfaktoren von horizontalen Direktinvestitionen mit den Standortvorteilen vertikaler Direktinvestitionen: Die Produktionsstätte dient zur Bedienung einer großen Region bzw. in den meisten Fällen eines Integrationsraumes (wie bei horizontalen Direktinvestitionen), der genaue Standort im Integrationsraum wird aber auf der

347 Vgl. Montout, S./Zitouna, H. (2005), S. 486f.

348 Vgl. Buckley, P. J. (2004), S. 51f.

349 In der Literatur werden diese auch unter dem Begriff der komplexen Integrationsstrategien geführt. Siehe dazu insbesondere Yeaple, S. R. (2003).

Grundlage von Kostenabwägungen (wie bei vertikalen Direktinvestitionen) gewählt.[350] Im Modell von *Neary, J. P.* (2002) werden durch unterschiedlich hohe Handelsbarrieren für Partnerländer und Drittländer Exportplattform-Direktinvestitionen erklärt. Ausgehend vom Modell horizontaler Direktinvestitionen von *Brainard, S. L.* (1993)[351] sinken bei einer Integration zweier Länder die intra-regionalen Handelsbarrieren auf r, die inter-regionalen Handelsbarrieren bleiben t. Bei einer Exportentscheidung bleiben die Gewinne für das Unternehmen gleich, für die Bedienung zweier (annahmegemäß gleich großer) Länder ergibt sich ein Gewinn bei Exporten von $\prod_{ex} = 2\pi(t)$. Der Gewinn bei der Entscheidung einer Produktion in einem der beiden Mitgliedsländer ist nun größer als bei horizontalen Direktinvestitionen: Er besteht nun aus dem Gewinn aus der Bedienung des Gastlandes ($\pi(0) - f$) und aus der Belieferung des zweiten Mitgliedslandes durch Exporte mit internen Handelsbarrieren ($\pi(r)$): $\prod_{FDI} = \pi(0) + \pi(r) - f$.

Die relative Attraktivität von FDI gegenüber Exporten errechnet sich damit wie folgt:

$$\prod_{FDI} - \prod_{Ex} = \pi(0) + \pi(r) - f - 2\pi(t) = \underbrace{\pi(0) - f - \pi(t)}_{\text{Entscheidung ohne regionale Integration, Gleichung (1)}} + \pi(r) - \pi(t) \qquad (3)$$

Jetzt sind zwei Gewinnarten durch eine Direktinvestitionsentscheidung möglich: Erstens die Einsparung der Handelskosten wie beim Modell von *Brainard* (trade-cost-jumping-gain) und zweitens die Einsparung der Differenz der Handelskosten zwischen der Belieferung des Marktes durch das Drittland und der Belieferung innerhalb des Integrationsraumes (sog. export-platform-gain). Da der interne Zoll geringer ist als der externe Zoll ($r < t$) und die Gewinnfunktion negativ abhängig vom Zoll ist, gilt immer $\pi(r) - \pi(t) > 0$. Das bedeutet, dass für ein Unternehmen aus dem Drittland durch eine regionale Integration zweier Länder die Exportplattform-Direktinvestitionsstrategie gegenüber Exporten und rein horizontalen Direktinvestitionen attraktiver wird. Aufgrund der Möglichkeit der Erzielung zusätzlicher Skaleneffekte bei der Konzentration der Produktion für beide Länder werden Exportplattform-Direktinvestitionen zusätzlich wahrscheinlicher. Für die Entscheidung spielt jetzt nicht mehr die Marktgröße des Empfängerlandes, sondern die Marktgröße der erreichbaren Region die entscheidende Rolle. Eine zweite wichtige Schlussfolgerung ist: Während eine Absenkung der externen Handelsbarrieren t zu geringeren Direktinvestitionen führt (da sich die Exportstrategie verbessert), würde eine Senkung der internen Handelsbarrieren r zu höheren (Exportplattform-)Direktinvestitionen führen.

350 Vgl. Ekholm, K./ Forslid, R./Markusen, J. R. (2007), S. 776.
351 Siehe dazu Kapitel 2.2.2.

Solange die internen Handelsbarrieren jedoch positiv sind, kann es sich für Unternehmen mit sehr geringen Fixkosten noch immer lohnen, in beiden Ländern Produktionsstätten zu errichten (horizontale Direktinvestitionen). Bei einer Senkung der internen Handelskosten r auf Null haben die Unternehmen fast keinen Anreiz mehr, horizontale Direktinvestitionen in beiden Ländern zu tätigen, da eine Ersparnis der Handelskosten zwischen den Mitgliedsländern nicht mehr möglich ist. Es finden fast nur noch Exportplattform-Direktinvestitionen oder Exporte aus dem Drittland statt.

Neben den veränderten Handelsbarrieren beeinflussen auch die weiteren Standortdeterminanten die Direktinvestitionsentscheidung. Die verbesserten Marktbedingungen und damit die erhöhte Nachfrage führen dazu, dass die Handelskosten (in der Summe) aufgrund eines erhöhten Exportes ansteigen würden bzw. im Gegenzug die Fixkosten für eine Produktionsstätte auf eine größere Produktion verteilt werden können. Damit wird die Direktinvestitionsstrategie in den Integrationsraum zusätzlich gefördert. Wie im Falle von horizontalen Direktinvestitionen führt das geschäftliche Umfeld für Unternehmen im Integrationsraum (insb. die erhöhte Produktivität, aber auch Investitionsanreize und Transaktionskostenreduzierungen) dazu, dass die heimischen Firmen zusätzliche Vorteile gegenüber Firmen aus Drittländern erreichen. Zur Nutzung der lokalen Vorteile und damit zur Sicherung der eigenen Marktanteile wird eine Direktinvestition notwendig. Die weiteren Liberalisierungstendenzen, die verbesserte Infrastruktur und Agglomerationstendenzen führen zur weiteren Reduzierung der Transaktions- und Transportkosten im Integrationsraum. Das favorisiert Exportplattform-Direktinvestitionen gegenüber rein horizontalen Direktinvestitionen.[352]

Die Argumentation einer höheren Attraktivität von (Exportplattform-)Direktinvestitionen gegenüber Exporten ist dann nicht mehr haltbar, wenn das Multinationale Unternehmen vorher Produktionsstätten in beiden oder mehreren Mitgliedsländern hat. Dann kann die regionale Integration sogar zu einer Reduzierung der Anzahl bzw. Konzentration von Produktionsstätten führen, da die zweite Produktionsstätte, die zur Einsparung von Handelskosten errichtet wurde, nicht mehr effizient ist.[353] Durch die Schaffung eines größeren Marktes und die Senkung der Transaktionskosten durch weitere Liberalisierungsmaßnahmen ist es wahrscheinlich, dass einzelne Tochterunternehmen aus unterschiedlichen Ländern an einem Standort zusammengelegt werden. Das Unternehmen kann weitere Skaleneffekte erzielen und damit kostengünstiger und wettbewerbsfähiger produzieren.[354] Bei einer Konzentration der Produktion an einem Standort würden die Investitionen dort ausgedehnt und an dem anderen Standort zu-

352 Vgl. Motta, M./Norman, G. (1996), S. 764f.
353 Vgl. Pavelin, S./Barry, F. (2005), S. 2.
354 Vgl. Konan, D. E./Heinrich, J. (1997), S. 577.

rückgeführt, so dass insgesamt mit keiner Änderung oder sogar mit einem Rückgang der Direktinvestitionszuflüsse in den Integrationsraum zu rechnen ist.

Die Entscheidungen der Unternehmen und damit die Direktinvestitionsflüsse sind bei den unterschiedlichen vorherigen Produktionsstrukturen (ohne Produktionsstätte im Integrationsraum, mit einer oder mehreren Produktionsstätten) nur aufgrund der Veränderung der Handelsbarrieren schon bereits sehr unterschiedlich. Bei der Berücksichtigung weiterer veränderter Standortfaktoren verändert sich das Bild zusätzlich. Insgesamt scheint dabei aber die Exportplattform-Direktinvestition die dominierende Strategie zu sein. Die Notwendigkeit der Berücksichtigung weiterer Mitgliedsländer und insbesondere der dort bestehenden Direktinvestitionen wurde ebenfalls in empirischen Arbeiten bestätigt.[355]

Die bisherigen Überlegungen decken sich mit denen aus Unterkapitel 3.3.1: Inter-regionale Direktinvestitionen steigen, auch bei Berücksichtigung von mehr als zwei Ländern. Die Form der Direktinvestitionen ist dabei jedoch nicht mehr rein horizontaler Natur, sondern in den meisten Fällen eher eine Exportplattform-Direktinvestition. Bisher ist jedoch das Unternehmen noch indifferent, in welchem der Länder des Integrationsraumes es die Direktinvestitionen tätigen soll, wobei zwei gleich große Länder vorausgesetzt werden. Bei einem Konzentrationsprozess mehrerer Produktionsstätten ist ebenfalls nicht geklärt, in welchem Land die Produktionsstätte ausgebaut und in welchem sie aufgelöst wird. Nur im Fall der bereits bestehenden Produktionsstätte in einem Mitgliedsland wäre die Standortwahl innerhalb der Region schon getroffen. Die Aspekte einer vertikalen Direktinvestition für die Standortwahl innerhalb des Integrationsraumes aufgrund von Kostenüberlegungen sind im einfachen Exportplattform-Modell noch nicht notwendig und werden in Abschnitt 3.3.3.1 aufgegriffen.

3.3.2.2 Fall B: Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern

Bei einer Marktbedienung des gesamten Integrationsraumes durch Unternehmen aus einem der Mitgliedsländer handelt es sich wieder um die gleiche Argumentation wie bei horizontalen Direktinvestitionen: Das Unternehmen entscheidet, ob es das zweite Mitgliedsland durch Exporte bedient oder ob eine zusätzliche Produktionsstätte errichtet. Da die Handelskosten durch die regionale Integration sinken, können die Güter jetzt billiger in das zweite Mitgliedsland exportiert werden. Die Direktinvestitionsstrategie wird für das Unternehmen aus dem Mitgliedsland durch die Integration unattraktiver und es findet eher eine geografische Konzentration der Produktion statt.[356] Falls die Handelskosten sogar auf Null sinken, finden überhaupt keine Direktinvestitionen statt, sondern nur noch Exporte, da die zusätzlichen Fixkosten nicht den Handelskosten gegenüberge-

355 Vgl. z.B. Baltagi, B. H./ Egger, P./Pfaffermayr, M. (2007); Blonigen, B. A., et al. (2007).

356 Vgl. Pain, N./Lansbury, M. (1997), S. 89.

stellt werden können.[357] Hier wird aber wieder die Annahme getroffen, dass die Kapazität einer Produktionsstätte unbegrenzt ist. Bei einer natürlichen Grenze würde sich das Unternehmen vielleicht für eine zweite Produktionsstätte entscheiden.

Im Falle von nur zwei Mitgliedsländern wären nur die Alternativen horizontale Direktinvestitionen und Exporte effizient, bei einem sehr großen Integrationsraum wären Exportplattform-Direktinvestitionen (auch aufgrund einer Kapazitätsgrenze) jedoch ebenfalls möglich. Die Transportkosten zwischen den einzelnen Ländern würden sich dann insofern unterscheiden, dass die Marktbedienung der weit entfernten Länder durch Exporte teurer wäre als die Belieferung der Nachbarländer. Dann könnte es sich lohnen, eine zweite Produktionsstätte mit den entsprechenden Fixkosten zu errichten und dafür die Differenz der Transportkosten einzusparen.

Bei einer Berücksichtigung weiterer Standortdeterminanten, wie Wachstum oder Wettbewerb, könnte sich die Entscheidung des Unternehmens jedoch wieder ändern. Eine Verbesserung dieser Standortfaktoren könnte den Vorteil der Nähe zum Absatzmarkt gegenüber den zusätzlichen Fixkosten wieder erhöhen. Insbesondere ein verstärkter Wettbewerb könnte die Notwendigkeit einer verstärkten Nähe zu den Kunden begründen und die strategischen Motive einer Standortwahl vor Ort zur Sicherung der Marktanteile erhöhen, so dass die Entscheidung trotz der geringen Handelskosten zugunsten der Direktinvestition ausfällt. Dies wäre insbesondere bei Produktgruppen möglich, die relativ hohe produktspezifische Transportkosten besitzen, da trotz aufgelöster Handelsbarrieren Handelskosten bestünden.[358] Bei kaum handelbaren Gütern, bei denen die Alternative Export nicht gegeben ist, würde sich durch die sinkenden Handelskosten die Entscheidung nicht ändern, jedoch würden die verbesserten Marktbedingungen zu mehr Direktinvestitionen zur Bedienung der erhöhten Nachfrage führen.

Ob es durch die regionale Integration eher zu mehr oder zu weniger horizontalen Direktinvestitionen aus dem anderen Mitgliedsland kommt, kann nicht eindeutig beantwortet werden. Die sehr geringen Handelsbarrieren, aber auch sonstige Vereinfachungen des Güterverkehrs würden eine Produktionsstätte nicht unbedingt vor Ort notwendig machen. Die verstärkte kulturelle Nähe und allgemeine Harmonisierungsmaßnahmen verringern den Vorteil für lokale Anbieter gegenüber ausländischen Firmen aus dem Integrationsgebiet, so dass damit der strategische Vorteil der Produktion vor Ort reduziert wird. Eine sehr tiefe Integration und damit hohe Wachstumseffekte im anderen Mitgliedsland und geringe sonstige Barrieren macht die Direktinvestitionsstrategie jedoch wieder attraktiver; in einem sehr großen Integrationsraum sind mehrere Pro-

357 Vgl. Buckley, P. J. (2004), S. 51f.
358 Vgl. Behrens, K./Picard, P. M. (2007).

duktionsstätten ebenfalls wahrscheinlich. Insgesamt wäre aber in diesen Fällen auch die Verlagerung der Produktionsstätte in ein anderes Mitgliedsland zur Bedienung des gesamten Integrationsraumes möglich, was somit zu einer vertikalen Direktinvestition führt.

Bei bereits bestehenden Produktionsstätten in den anderen Mitgliedsländern entstehen umfangreiche Änderungen. Liberalisierungsmaßnahmen im Güter-, Kapital- und Personenverkehr sowie sonstige Änderungen der Standortfaktoren führen zu einer starken Reorganisation der Produktionsstätten.[359] Dabei können Direktinvestitionen, die aufgrund von hohen Handelsbarrieren vorher entstanden sind, teilweise durch Exporte von anderen Produktionsstätten ersetzt werden.[360] Dies hängt jedoch davon ab, inwieweit der Vorteil der Konzentration und damit die Skalenerträge die (geringen) Handelskosten und die Kosten der Schließung der Produktionsstätte kompensieren. Somit wird es auch hier zu einem Rückgang von Direktinvestitionen in einigen Mitgliedsländern kommen, während in wenigen Ländern die bestehenden Produktionsstätten ausgebaut werden. Um die Entscheidung für bestimmte Standorte und gegen andere treffen zu können, müssen weitere, kostenspezifische Standortdeterminanten oder firmenspezifische Aspekte geklärt werden. Somit sind klassische horizontale Direktinvestitionen in allen Mitgliedsländern nach einer Integration nur noch in wenigen Sektoren wahrscheinlich und selbst für Zuflüsse von horizontalen Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern spielen vertikale Aspekte aufgrund der Bedienung des gesamten Integrationsraumes eine wichtige Rolle. Dies wird nun im nachfolgenden Kapitel näher untersucht.

3.3.3 Direktinvestitionen vertikaler Natur – Standortentscheidung

3.3.3.1 Fall A: Direktinvestitionen aus Drittländern

Eine Verbesserung der Ressourcenallokation innerhalb des Integrationsraumes beeinflusst ebenfalls die Standortwahl vertikaler Direktinvestitionen von Unternehmen aus Drittländern. Durch die Reduzierung regionaler Handelshemmnisse, die Erhöhung der Produktivität und weitere verbesserte Produktionsbedingungen haben Unternehmen die Möglichkeit, effizienter zu produzieren. Die Mitgliedsländer werden gegenüber Ländern außerhalb des Integrationsraumes kostengünstiger, so dass die Entscheidung für vertikale Direktinvestitionen in einzelne Mitgliedsländer steigt. Diese Entwicklung kann durch die verbesserten Entwicklungsperspektiven gebremst werden: Mögliches Wachstum und eine Erhöhung des Entwicklungsstandes führen auch zu erhöhten Löhnen und Preisen, welche die Attraktivität des Standortes dämpfen. Neuere Studien belegen jedoch, dass

359 Vgl. Venables, A. J. (2005), S. 145ff.

360 Dieses klassische tariff-jumping-Argument ist jedoch inzwischen kaum noch bei horizontalen Direktinvestitionen zu erkennen. Vgl. Pontes, J. P. (2001).

bei einem Großteil der vertikalen Direktinvestitionen nicht so sehr die Kostenkomponente im Vordergrund steht, sondern eher die Ausstattung und Qualität der Arbeitskräfte für die entsprechende Produktionsstufe.[361] Damit gewinnen für diesen Teil der vertikalen Direktinvestitionen die Infrastrukturausstattung, der Entwicklungsstand und auch Agglomerationstendenzen (zur Anhäufung eines Fachkräftepools) an Bedeutung, die sich auch im Integrationsprozess verbessern. Einzig die Gefahr der Abschottung des Marktes und damit langfristig erhöhter Barrieren gegenüber Drittstaaten könnte negativ auf den Direktinvestitionszufluss wirken. Welche Länder am meisten von steigenden Zuflüssen von den inter-regionalen Direktinvestitionen profitieren können, hängt wiederum von den komparativen Vorteilen des Standorts gegenüber den anderen Mitgliedsländern ab.[362]

Falls das Multinationale Unternehmen bereits eine Produktionsstufe in den Integrationsraum verlagert hat, wird sich im Zuge der Integration nicht viel ändern. Lediglich aufgrund starker Änderungen einzelner Standortdeterminanten könnte eine Verlagerung oder Rekonzentration entstehen. Falls bspw. das hauptsächliche Motiv der Produktionsstätte geringe Lohnkosten waren, die sich nun erhöhen, wäre eine erneute Verlagerung in andere Standorte möglich. Dafür müsste die Lohnänderung aber stark genug sein, um die entstehenden Verlagerungskosten langfristig zu kompensieren.

Standortentscheidungen wurden in der Literatur zuerst mit der traditionellen Handelstheorie, dann mit der neuen Außenhandelstheorie und schließlich mit Hilfe der neuen ökonomischen Geographie analysiert.[363] Im Zuge eines Integrationsprozesses verändern sich die Mitgliedsstaaten aufgrund der Harmonisierungsmaßnahmen und übergeordneter Politikbereiche aus geografischer Sichtweise eher zu Regionen in dem Integrationsraum. Für die genaue Standortentscheidung im Integrationsraum (insbesondere für Exportplattform-Direktinvestitionen) greifen dafür Arbeiten der Außenhandelstheorie zu kurz, welche die Standortentscheidung von Firmen nur auf Länderebene betrachten. Einzig regionalökonomischen Ansätze und in neuerer Zeit die Arbeiten aus der neuen ökonomischen Geographie diskutieren die Standortentscheidungen im regionalen Kontext.[364]

Die Besonderheit von unterschiedlichen Ländern bzw. Ländergrößen kann die neue ökonomische Geographie[365] abbilden. Hier trifft das Unternehmen nicht die Entscheidung über die Wahl der Internationalisierungsstrategie, sondern nur über den Standort der Produktionsstätte, in dem nun auch die Faktorkosten eine entscheidende Rolle übernehmen. Die Peripherie ist definiert als ein Standort, an

361 Vgl. Alfaro, L./Charlton, A. (2007).
362 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (1997), S. 6f.
363 Vgl. Venables, A. J. (2005).
364 Vgl. dazu bspw. McCann, P./Mudambi, R. (2005).
365 Vgl. z.B. Krugman, P./Venables, A. J. (1995).

dem keine Nachfrage nach dem Gut herrscht, so dass die gesamte Produktion des Endproduktes des Unternehmens in die zentralen Länder exportiert werden muss. Die Gewinnfunktion eines Unternehmens mit einer Produktionsstätte im Integrationsraum setzt sich zusammen aus:

$\prod_{FDI} = \pi(w,t) - f = px - (w+b+s)x - f$,

mit:

x für die Produktion,

p für den Preis,

w als Maß für die variablen Kosten (Arbeitskosten pro Einheit),

b für die Kosten durch Handelsbarrieren,

s für die Transportkosten pro Einheit[366] und

den Fixkosten f für die Errichtung der Produktionsstätte.

Bei einer Produktion im zentralen Land würde sich die Gleichung um die Variablen b und s kürzen, da keine Kosten durch Handelsbarrieren und auch annahmegemäß keine Transportkosten innerhalb des Landes anfallen. Vor einer regionalen Integration sind die Handelsbarrieren hoch und per Annahme die Lohnstückkosten im peripheren Land geringer als im zentralen Land, da die Peripherie weniger entwickelt ist; gleichzeitig bestehen erhöhte Transportkosten.[367] Die Entscheidung für eine Produktion in der Peripherie wäre gegeben, wenn gilt:

$$\prod_{FDI_P} - \prod_{FDI_Z} = \tag{4}$$

$$px - (w_p + b + s)x - f - (px - w_z x - f) = (w_z - w_p)x - (b+s)x > 0$$

Die Entscheidung des Unternehmens darüber, ob es die einzige Produktionsstätte am peripheren Standort errichtet, hängt somit von der Lohnstückkostendifferenz ab. Da bei einer Produktion am zentralen Standort keine Transport- und Handelskosten anfallen, muss gelten: $w_z - w_p > b + s$. Die Lohnstückkostendifferenz muss größer sein als die zusätzlichen Kosten des Transports der gesamten Produktion. Bei hohen Handelskosten entscheidet sich das Unternehmen damit eher für die Produktion im zentralen Land.

Nach einer Integration sinken die Handelskosten b zur Vereinfachung auf Null, und damit verkürzt sich die Bedingung zu: $w_z - w_p > s$ bzw. $w_z > w_p + s$. Falls die Lohnstückkosten am zentralen Standort die Lohnstückkosten in der Peripherie plus Transportkosten überschreiten, siedelt sich das Multinationale Unternehmen in der Peripherie an. Dies ist umso wahrscheinlicher, je höher das Wert-zu-Gewicht-Verhältnis der Produkte ist. Bei diesen sogenannten weightless-Gütern, die geringe (produktspezifische) Transportkosten verursachen, handelt es sich insbesondere um Güter aus der Hochtechnologieindustrie. Für

366 Im Exportplattform-Modell ist t = b + s, d.h. die Transportkosten sind in den Handelskosten enthalten.

367 Vgl. Redding, S. (2005).

Unternehmen aus Drittländern, die noch keine Produktionsstätte im Integrationsraum haben, wird folglich der Peripherie-Standort gegenüber dem zentralen Standort durch die Integration attraktiver.

Unter der Annahme, dass periphere, kleinere Länder ebenfalls einen Teil der Nachfrage stellen, verschiebt sich die Standortwahl noch eher in diese Regionen. Es muss nun nicht mehr der gesamte Output in das Zentrum exportiert werden, so dass sich die gesamten Handelskosten reduzieren. Andererseits müsste im Fall des Standortes im Zentrum ein Teil der Güter in die peripheren Regionen exportiert werden, was die Handelskosten bei dieser Alternative erhöht. Bei der Einbeziehung weiterer Standortfaktoren kann sich das Bild noch entscheidend verändern. Dabei ist nicht die Veränderung für den gesamten Integrationsraum wichtig, sondern die relativen Änderungen innerhalb. Kleinere Unterschiede in den Investitionsanreizen und andere Verbesserungen des Geschäftsumfeldes können zu einer Standortentscheidung führen, wenn andere Determinanten sich angleichen. Als eine entscheidende Größe für die Standortwahl und damit die Produktionsstruktur in einem Integrationsraum wird dabei den Agglomerationsvorteilen zugesprochen.[368]

Die Entwicklung der Handelskosten stellt somit für den Konzentrationsprozess eine entscheidende Größe dar.[369] Geht man von sehr hohen Handelsbarrieren aus, siedelt sich das Unternehmen c.p. eher im zentralen Land an oder entscheidet sich ganz für horizontale Direktinvestitionen in beiden/allen Mitgliedsländern. Bei moderaten Handelskosten konzentriert sich das Unternehmen c.p. auf eine Produktionsstätte im Integrationsgebiet und wird das zentrale Land mit einer hohen Nachfrage als Produktionsstandort wählen.[370] Bei sehr niedrigen Handelskosten wird hingegen c.p. die Peripherie als Produktionsstandort gewählt, da die Handelskosten kaum noch ins Gewicht fallen.

Zusätzlich erfolgen Reallokationen und Restrukturierungen bestehender Produktionsstätten von Firmen im Integrationsraum.[371] Wie bereits in Abschnitt 3.3.2.1 angesprochen, ist eine parallele Produktion in zwei Mitgliedsländer nicht mehr unbedingt profitabel. Es findet vielmehr eine Konzentration von vormals parallelen Produktionsstätten in dem Land mit den geringsten Produktionskosten und dem förderlichsten Geschäftsumfeld statt. Dies führt zu einer Ausweitung einer bestehenden Produktionsstätte im kostengünstigsten Standort und einer Reduktion von Produktionsstätten in den teureren Produktionsstandorten. Damit gewinnen relative Standortvorteile wie Arbeitskosten, Investitionsanreize oder

368 Vgl. u.a. Head, K./ Ries, J./Swenson, D. L. (1999), Ottaviano, G. I. P./Puga, D. (1998).

369 Vgl. Krugman, P./Venables, A. J. (1995), S. 857.

370 Dieses Ergebnis wird von vielen Arbeiten aus der neuen ökonomischen Geographie postuliert, auch wenn die empirische Evidenz darüber nicht eindeutig ist. Vgl. dazu z.B. Ottaviano, G. I. P./Puga, D. (1998), Altomonte, C. (2007).

371 Vgl. Buckley, P. J. (2004), S. 50ff.

Agglomerationsvorteile durch die Integration an Bedeutung und werden vergleichbarer.[372]

Insgesamt lässt sich erkennen, dass Integration den Wettbewerb zwischen den Mitgliedsländern um die Direktinvestitionen verschärft. Die Direktinvestitionszuflüsse in ein Mitgliedsland bzw. die dort bestehenden Produktionsstätten haben direkte Auswirkungen auf die Direktinvestitionsflüsse in die anderen Mitgliedsländer, so dass eine reine 2-Länder-Betrachtung nicht mehr möglich ist.[373] Die stärkere Vergleichbarkeit der Standorte führt erstens zu einer direkten und verstärkten Konkurrenz um vertikale Direktinvestitionen aus den Drittstaaten. Zweitens führt die Möglichkeit der Bedienung der anderen Mitgliedsländer durch eine Produktionsstätte aber jetzt auch – oder insbesondere – zu einem verschärften Wettbewerb um Exportplattform-Direktinvestitionen. Für größere Länder, die aufgrund der hohen Nachfrage bisher einen natürlichen Direktinvestitionszufluss erwarten konnten, besteht die Gefahr der Marktbedienung durch Produktionsstätten ihrer Nachbarstaaten.[374] Andererseits ermöglicht die Integration gerade kleineren Ländern, die bisher über Exporte bedient wurden und die keine Basis für die Erzielung von Skaleneffekten geboten haben, einen verstärkten Direktinvestitionszufluss und damit auch ein höheres Entwicklungspotenzial. Die unterschiedliche Entwicklung weiterer Standortdeterminanten der Länder – durch die Integration oder die nationalen Bemühungen – stellt dabei die entscheidende Größe dar.

3.3.3.2 Fall B: Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern

Für Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern erfolgt nun wieder eine ähnliche Überlegung wie bei vertikalen Direktinvestitionen aus Unterkapitel 2.2.2: Ehemals konzentrierte Unternehmen können durch die geringeren Handelskosten Teile ihrer Produktion in ein anderes, billigeres Mitgliedsland verlagern und damit Direktinvestitionen in dem billigeren Mitgliedsland tätigen.

Die Standortentscheidung innerhalb des Integrationsraums wird aufgrund unterschiedlicher Faktorkosten getroffen. Es wird dabei entweder eine zusätzliche Produktionsstätte in der Peripherie errichtet, oder die bestehende Produktionsstätte bzw. das Unternehmen im Heimatland konzentriert.[375] Die relative

372 Vgl. z.B. Altshuler, R./ Grubert, H./Newlon, T. S. (1998), die eine höhere Sensibilität gegenüber unterschiedlichen Steuersätzen bei der Standortentscheidung von US-Firmen im Zeitablauf feststellten. Für die Bedeutung der Infrastruktur siehe Castro, L./ Regis, P./Saslavasky, D. (2008).

373 Vgl. z.B. Yeaple, S. R. (2003); Blonigen, B. A., et al. (2007)

374 Vgl. Niebuhr, A. (2004).

375 Im Gegensatz zum Ansatz in Abschnitt 3.3.1.1 wird hier keine Nachfrage im zweiten, kleinen Land unterstellt, so dass die Überlegungen zur Marktbedienung des zweiten Mitgliedslandes aus dem vorherigen Abschnitt hier nicht zutreffen.

Attraktivität von FDI gegenüber Exporten (siehe Gleichung (3) weiter oben) verändert sich nur insoweit, dass hier keine zusätzlichen Fixkosten einer zusätzlichen Produktionsstätte bei der Konzentration der Produktion auftreten:

$$\prod_{FDI} - \prod_{K} = px - (w_p + b + s)x - f - (px - w_z x) > 0 \qquad (5)$$

Die Bedingung für Direktinvestitionen im anderen Mitgliedsland lautet hier: $w_z > w_p + s + f/x$. Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern finden somit dann statt, wenn die Lohnkosten des zentralen Standortes die geringen Lohnkosten der Peripherie, die Transportkosten sowie die zusätzlichen Fixkosten pro Produktionsgut übersteigen. Der Anreiz für Unternehmen aus Mitgliedsländern, in der Peripherie zu investieren, ist hier niedriger als für Unternehmen aus Drittländern, da sie die Vorteile der Konzentration der Produktion ausnutzen können. Die Integration führt aber aufgrund der geringen Handelskosten dazu, die Produktion geografisch zu separieren und vertikale Direktinvestitionen zu tätigen.

Analog zum Fall von Direktinvestitionen aus Drittländern kann sich bei Einbeziehung weiterer Standortdeterminanten die Entscheidung für oder gegen vertikale Direktinvestitionen noch ändern. Harmonisierungsprozesse und Angleichung der Entwicklungsverhältnisse führen eher dazu, die Produktion an einem Standort zu konzentrieren, während die geringeren Transport- und Transaktionskosten eine geografische Aufteilung ermöglichen: schon geringe komparative Vorteile einzelner Länder können die Aufgliederung der Produktion sinnvoll machen.[376]

Im Zuge der möglichen Reallokations- und Restrukturierungsprozesse können vertikale Produktionsstätten ebenso betroffen sein. Mögliche geringere Lohnkosten in einem anderen Mitgliedsland mit nun geringen Handelsbarrieren können zu einer Verlagerung einer Produktionsstätte führen.[377] Dies wäre insbesondere dann möglich, wenn eine Erweiterung des Integrationsraumes durch Länder entsteht, die sehr unterschiedlich in ihrer Ausstattung sind. Ähnlich fällt die Entscheidung für die Konzentration von vormals mehreren horizontalen Produktionsstätten an einem Standort aus: Die Wahl des Standortes hängt von den komparativen Vorteilen gegenüber den anderen Mitgliedsländern ab, die sich hier nur gering von anderen Ländern unterscheiden müssen. Während die Länder mit dem komparativen Vorteil Direktinvestitionszuflüsse erreichen, haben die anderen Länder nicht nur keine Direktinvestitionen, sondern sogar eine Rückführung bestehender Direktinvestitionen durch den Abbau von Produktionsstätten.

Insgesamt werden die vertikalen Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern zunehmen, die einzelnen Standorte stehen aber – wie bei Direktinvesti-

376 Vgl. Baldwin, R. E. (2005), S. 14f.

377 Nach Konings, J. (2005) müssen die Lohnunterschiede jedoch relativ hoch sein, damit eine Verlagerung stattfindet.

tionen aus Drittländern – in starker Konkurrenz untereinander: schon geringe Unterschiede können die Standortwahl entscheiden. Von den Veränderungen der Standortfaktoren werden diejenigen Länder besonders profitieren, die vor der Integration bereits komparative Vorteile in den wichtigsten Determinanten besaßen und sich auf dem Weltmarkt behaupten konnten.[378]

3.3.4 Berücksichtigung der Eintrittsmöglichkeiten

Die Investitionsentscheidung eines Unternehmens erfolgt in mehreren zeitlich aufeinander folgenden Schritten. Ein Unternehmen muss sich erstens entscheiden, *ob* es im Integrationsraum investieren will, danach *wo* es im Integrationsraum investieren möchte und als letztes, *in welcher Art* es den Markt betreten möchte.[379] In den bisherigen Überlegungen wurde die Möglichkeit der unterschiedlichen Eintrittsformen noch nicht explizit berücksichtigt. Die zusätzlichen Fixkosten zur Errichtung der Produktionsstätte (inklusive der Kosten der Informationsbeschaffung über den ausländischen Markt) in den Gewinnfunktionen für vertikale und horizontale Direktinvestitionen unterstellen dabei Greenfield-Direktinvestitionen. Unter Vernachlässigung des Einflusses von Konkurrenten und der Internationalisierungsform auf die Absatzmenge ist der einzige Unterschied zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen, dass die zusätzlichen Fixkosten durch die Kosten des Kaufes und der Anpassung an den Produktionsprozess einer bestehenden Produktionsstätte ersetzt werden. Abhängig davon, welche Fixkosten höher sind, entscheidet sich das Unternehmen für M&A oder Greenfield-Direktinvestitionen. Die regionale Integration beeinflusst auch diese beiden Kostenfaktoren: Harmonisierungs- und Liberalisierungsprozesse senken einerseits die Fixkosten der Errichtung, andererseits auch die Anpassungskosten bei einer bestehenden Produktionsstätte. Der große Markt des Integrationsraumes bietet mehr Übernahmekandidaten als ein kleines Land, so dass sich der Kaufpreis aufgrund des höheren Angebots an Firmen reduziert. Somit führt eine regionale Integration schon hiermit zu veränderten Entscheidungen bezüglich der Eintrittsform.[380]

Entscheidend für oder gegen M&As ist jedoch die Berücksichtigung der Wettbewerber. Wie bereits in Unterkapitel 2.2.5 erläutert, liegen die hauptsächlichen Gründe für M&As in der strategischen Antwort von Multinationalen Unternehmen auf technologische Veränderungen und einen verschärften Wettbewerb. Die hohen Deregulierungs- und Liberalisierungsprozesse und der verstärkte Wettbewerb, aber auch die erhöhte Produktivität und die Angleichung

378 Vgl. Blomström, M./ Globerman, S./Kokko, A. (2000a), S. 115f.

379 Die Entscheidungen darüber verlaufen zwar zumeist simultan und können sich auch gegenseitig beeinflussen, jedoch wäre dies bei einer Aufgliederung des Entscheidungsprozesses der Regelfall.

380 Vgl. Görg, H./ Hijzen, A./Manchin, M. (2007), S. 21.

der Länder durch die regionale Integration führen zu einem starken Anreiz der Unternehmen, Marktanteile und Marktmacht durch eine Übernahme relativ schnell zu sichern und zu erhöhen.[381] Gleichzeitig können durch dieses externe Unternehmenswachstum noch mehr und einfacher Skalen- und Verbundeffekte erzielt werden. Zur Erreichung von weiteren Skaleneffekten durch Bedienung des gesamten Integrationsraumes sind nicht nur interne Zusammenschlüsse von Produktionsstätten notwendig, sondern ebenfalls die Übernahme bestehender Konkurrenten.[382]

Die Sicherung der Marktanteile und die Erzielung von Skaleneffekten spielen bei den Standortentscheidungen von Unternehmen im Zuge des Integrationsprozesses eine entscheidende Rolle, so dass der Markteintritt über M&A wahrscheinlich ist.[383] Für Unternehmen aus Drittländern wäre die Übernahme einer Produktionsstätte im Integrationsraum der schnellste Weg, den Markt zu bedienen und an den positiven Effekten des Integrationsraumes teilzuhaben. Die Errichtung einer eigenen Produktionsstätte würde zeitlich sehr viel länger dauern, so dass Wettbewerber die Möglichkeit hätten, ihre eigenen Marktanteile auszubauen, andere Märkte zu besetzen und damit den Marktzutritt für das Unternehmen zu erschweren.[384] Die Reduzierung eines Wettbewerbers durch eine Übernahme oder Fusion ermöglicht noch höhere Skaleneffekte und damit Effizienzgewinne. Insgesamt scheinen M&As insbesondere dann für Exportplattform-Direktinvestitionen möglich zu sein, wenn der Wettbewerb in dem Sektor relativ hoch ist, so dass eine schnelle Besetzung der Märkte erforderlich ist und viele Konkurrenten als mögliche Übernahmekandidaten im Integrationsraum vorhanden sind. Für vertikale Direktinvestitionen aus Drittländern können dagegen keine entscheidenden Unterschiede in der Markteintrittsform aufgrund der regionalen Integration festgestellt werden.

Für horizontale Direktinvestitionen aus dem Integrationsraum können ähnliche Überlegungen zu M&As anstelle von Greenfield-Direktinvestitionen führen. Falls ein sehr hoher Wettbewerb in dem Sektor herrscht, kann die Entscheidung eher zugunsten von M&As fallen. Aufgrund der geringen Barrieren und Hemmnisse wird zwar die Direktinvestitionsstrategie weniger häufig gewählt, falls sie dennoch statt findet, liegt dies an der Notwendigkeit der Kundennähe und am verstärkten Wettbewerb in dem betreffenden Land. Die wenigen horizontalen Direktinvestitionen können demnach eher M&As als Greenfield-Direktinvestitionen sein. Im Zuge der verstärkten vertikalen Direktinvestitionen von Unternehmen aus dem Integrationsraum sind ebenfalls M&As wahrscheinlich. Die Aufgliederung der Produktion zur Ausnutzung von Faktorpreisdiffe-

381 Die Veränderung der Standortdeterminanten zeigt in Kapitel 3.2 auch eine Tendenz zu verstärkten M&As als Markteintrittform bei einer regionalen Integration.

382 Vgl. Kokko, A./Gustavsson, P. (2004), S. 116f.

383 Vgl. Heinrich, J./Konan, D. E. (2000), S. 578.

384 Vgl. Bertrand, O. (2005), S.47.

renzen kann mit der Möglichkeit von erhöhten Skalenerträgen und einem Technologietransfer kombiniert werden, wenn die Produktionsstätte eines Lieferanten oder Wettbewerbers übernommen wird.

Großen Einfluss auf die Entscheidung über die Eintrittsform haben bei einer regionalen Integration ebenfalls die auftretenden Restrukturierungen und Rationalisierungen.[385] Die Zusammenlegung von verschiedenen Produktionsstätten und Verlagerung in einen kostengünstigeren Ort als Antwort auf die veränderte Umwelt und den verschärften Wettbewerb erfährt über M&As weitreichende Möglichkeiten. Die Zusammenlegung mehrerer Produktionsstätten muss sich nicht auf das eigene Unternehmen beschränken, sondern kann auch weitere Wettbewerber umschließen. Aufgrund der veränderten Rahmenbedingungen könnte vielen Firmen nur die Möglichkeit der Aufgabe des Geschäfts oder die Fusion mit anderen Unternehmen bleiben.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die entstehenden Direktinvestitionen aufgrund des verstärkten Wettbewerbs und der Möglichkeit der Erzielung von weiteren Skaleneffekten häufig in Form von M&As auftreten. Die ähnliche Struktur der Länder und damit die Anwesenheit von möglichen Übernahmekandidaten und geringen Anpassungskosten fördert diese Form zusätzlich.

3.3.5 Zwischenfazit

Ein genaues Bild über die Reaktionen von Multinationalen Unternehmen auf die Veränderungen des ökonomischen und politischen Umfeldes ist aufgrund der unterschiedlichen Typen von Unternehmen, der verschiedenen Direktinvestitionsformen und der bereits bestehenden Produktionsstruktur, aber auch aufgrund der verschiedenen Integrationsformen und -größen sehr schwierig herzustellen.[386]

Direktinvestitionen aus Drittländern nehmen dabei hauptsächlich die Form der Exportplattform-Direktinvestitionen ein. Die Standortwahl in dem Integrationsraum hängt dabei entscheidend von den komparativen Vorteilen der Länder und Integrationstiefe ab: Bei noch vorhandenen Handels- und Transaktionskosten ist eine Produktion nahe des Zentrums wahrscheinlich, wodurch Agglomerationstendenzen gefördert werden. Bei einer sehr tiefen Integration ermöglichen die geringen Handels- und Transaktionskosten auch eine Standortwahl in der Peripherie mit kostengünstigeren Produktionsbedingungen. Sinkende interne Handelsbarrieren wirken somit besonders positiv beim Anwerben von (neuen) Direktinvestitionen aus Drittländern für periphere Regionen eines Integrationsraumes.[387] Unterschiedliche Marktgrößen und insbesondere unterschiedliche

385 Vgl. Bertrand, O./Zitouna, H. (2006).
386 Vgl. Soci, A. (2003), S. 644.
387 Vgl. Görg/Ruane (2000), S. 410f.

Faktorausstattungen können dabei in die Betrachtung integriert werden. Restrukturierungen und Reallokationen bestehender Produktionsstätten von Unternehmen aus Drittländern entstehen hauptsächlich bei bisherigen horizontalen Produktionsstätten. Dabei werden häufig M&As als Eintrittsform gewählt. Die Zusammenlegung der Produktion hat ebenso wie die Exportplattform-Direktinvestitionen das Ziel der Bedienung des gesamten Integrationsraumes. Die Standortwahl erfolgt damit ebenfalls wie im Falle der Exportplattform-Direktinvestitionen aufgrund der relativen Vorteile einzelner Länder und der Höhe der Handelsbarrieren.

Die Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern sind eindeutig eher vertikaler Natur als Direktinvestitionen aus Drittländern, da hier die Ausnutzung der Faktorpreisdifferenzen im Vordergrund steht.[388] Die Möglichkeit der Aufgliederung der Produktion aufgrund geringer Handelshemmnisse zwischen den Ländern führt zu erheblichen vertikalen Direktinvestitionen. Geringe Unterschiede in den Standortdeterminanten können dabei aufgrund der stärkeren Vergleichbarkeit zu hohen Direktinvestitionsflüssen und -umlenkungen führen und können ebenfalls in Form von M&As auftreten. Problematisch ist dabei nur, dass die Vielzahl von Standortdeterminanten unterschiedlich stark und simultan in mehreren Ländern auf die Integration reagiert und dabei selbst noch unterschiedlich stark auf die Standortentscheidung einwirkt.[389] Tiefere Integrationsformen – wie die Europäische Union – sind dabei schwieriger zu analysieren als eine Zollunion, bei der sich „nur" der Zollsatz mit deren Auswirkungen ändert. Somit sind allgemein gültige Aussagen nur schwer zu treffen und müssen in Einzelfällen betrachtet werden.

3.4 Direktinvestitionen und die europäische Integration

Die Veränderungen der Standortfaktoren hängen entscheidend von der Tiefe und Größe der Integration bzw. von der veränderten Tiefe und Größe des Integrationsraumes ab. Im Falle der EU müssten für die Errichtung, die verschiedenen Integrationsstufen und die einzelnen Erweiterungsrunden die Veränderungen jeweils einzeln betrachtet werden. Diese Veränderungen hängen aber wiederum von dem vorherigen Status der Integration ab: Beispielsweise ist bei einer Betrachtung der EU nach Vollendung des Binnenmarktes die Änderung für die bereits teilnehmenden Mitgliedsländer nicht so hoch als wenn die EU in Form eines gemeinsamen Marktes neu eingeführt werden würde. Die Änderungen der Standortfaktoren für neue Mitgliedsländer sind damit auch sehr viel gravierender als für die alten Mitgliedsländer. Möglicherweise könnte dies sehr

388 Vgl. Kim, Y.-H. (2007), S. 165.
389 Vgl. Venables, A. J. (2005), S. 148.

viel stärkere Direktinvestitionsströme von den Multinationalen Unternehmen in den Ländern auslösen, die vor dem Beitritt nicht als ein möglicher Standort in Betracht gezogen wurden.

Im folgenden Unterkapitel sollen daher nur einige Besonderheiten der Europäischen Union noch einmal hervorgehoben werden, die sehr stark auf die Standortfaktoren und die Standortentscheidungen wirken. Danach werden die veränderten Standortfaktoren bei den zentralen Veränderungen der Gemeinschaft – der Errichtung der Europäischen Gemeinschaft, der Einführung des Binnenmarktes und der Währungsunion – auf der Grundlage der Ergebnisse aus Unterkapitel 3.1.2 für (potenzielle) Mitgliedsländer aufgezeigt. Im zweiten Teil werden einige Ergebnisse über die Direktinvestitionszuflüsse in die EU und innerhalb der EU aufgeführt, um die theoretischen Ergebnisse für den gesamten Integrationsraum zu überprüfen. Die genaue Überprüfung der Strategien der Multinationalen Unternehmen und der daraus folgenden Wirkung für ein einzelnes Mitgliedsland erfolgen dann am konkreten Beispiel Irland in Kapitel 4 und werden für die ausgewählten osteuropäischen Ländern in Kapitel 5 übertragen.

3.4.1 Besonderheiten der europäischen Integration

Die Europäische Union ist in ihrer heutigen Form einzigartig auf der Welt: Kein anderer Wirtschaftsraum verfügt über supranationale Gremien oder übergeordnete Politikbereiche, die sonst in nationaler Hand liegen, und definiert gewisses Harmonisierungsbestimmungen für die Mitgliedsstaaten. Diese wurden bereits in Unterkapitel 3.1.2 schon angesprochen, jedoch nicht im Hinblick auf die Direktinvestitionsentscheidungen der Multinationalen Unternehmen. Zum Einen beeinflussen übergeordnete Politikbereiche verschiedene Standortfaktoren. Die Verpflichtung der Übernahme des so genannten acquis communautaire (Regelwerk der Europäischen Union) für alle neuen Mitgliedsländer führt dazu, dass die Länder sehr viel weniger nationale Autonomie zur Durchsetzung von eigenen Interessen besitzen, aber auch die Möglichkeit der Nutzung von EU-Gremien, -Rechten und -Mitteln.[390] Das Regelwerk beinhaltet auch die Ausrichtung und Ausgestaltung der nationalen Politikbereiche auf die Europäische Union, wodurch Druck zu Reformen und Effizienzverbesserungen der Länder entsteht, die Transaktionskosten für die gesamten europäischen Wirtschaftsverkehr gesenkt werden und die politische Stabilität erhöht wird.

Beispiele für eine direkte Änderung der Standortdeterminanten durch europäische Politikbereiche stellen u.a. die Wettbewerbspolitik und die Geldpolitik dar. Die europäische Wettbewerbspolitik zielt auf einen möglichst freien und starken Wettbewerb für die Unternehmen in allen Ländern der Union, so dass

390 Vgl. bspw. Grabbe, H. (2001), S. 10ff.

Multinationale Unternehmen erstens eine hohe Rechtssicherheit in ihrer Aktivität in der EU genießen und mit sinkenden Transaktionskosten rechnen können. Zweitens führt die Sicherstellung des hohen Wettbewerbs zu Effizienzsteigerungen und Innovationen in den Unternehmen, so dass insgesamt das Wachstum und die politische Stabilität erhöht werden. Die Währungsunion benötigt eine gemeinsame Geld- und Wechselkurspolitik in der EU, wodurch nationale Interessen zwar geringeres Gewicht erlangen, aber stabilisierende Wirkungen für den gesamten Wirtschaftsraum entstehen. So entfallen das Wechselkursrisiko und Kosten zur Wechselkursabsicherung für in der EWU agierende Unternehmen. Andererseits bedeutet die Währungsunion die Aufgabe der nationalen Geldpolitik. Damit verlieren die Länder an eigenständigen Möglichkeiten auf aktuelle, rein nationale Probleme zu reagieren. Eine erhöhte Inflation könnte über eine kontraktive Geldpolitik nicht mehr bekämpft werden, wenn in den anderen Mitgliedsstaaten geringe Inflation herrscht.[391] Dieser Wettbewerbsnachteil könnte sich dann auch auf die Standortentscheidung auswirken.

Auswirkungen des Verlustes an nationaler Macht auf Direktinvestitionen lassen sich auch an den Möglichkeiten der Länder, Investitionsanreize in Form von Subventionen, Steuererleichterungen oder sonstiger finanzieller Hilfen zu setzen, erkennen. Aufgrund der immer stärkeren Harmonisierungen und immer geringeren nationaler Kontrolle über verschiedene Politikbereiche versuchen viele Staaten, über ihre verbliebenen Mittel Direktinvestitionen zu beeinflussen. Investitionsanreize sind noch einer der wenigen Kanäle, durch die nationale Regierungen versuchen können Direktinvestitionen anzuziehen.[392] Nach dem Willen der EU sollen jedoch künstliche Anreize zur Anwerbung nur noch unter bestimmten Bedingungen erlaubt werden, da sie den Harmonisierungsmaßnahmen und dem Wettbewerb in der EU zuwider laufen.[393]

Bereits seit den römischen Verträgen 1957 besitzt die europäische Kommission die Möglichkeit Investitionsanreize und Subventionen gegenüber Unternehmen (national und international) zu begrenzen. Einzige Ausnahmen bilden die Unterstützung von Projekten klein- und mittelständischer Unternehmen und Anreize in den am wenigsten entwickelten Regionen, welche in der EU Regionen mit einem geringeren Pro-Kopf-Einkommen als 75 Prozent des EU-Durchschnitts sind. Diese Anreize sind jedoch beschränkt.[394] Eine der häufigsten Maßnahmen sind Steuererleichterungen für internationale Unternehmen, welche insbesondere die Benelux-Staaten, Irland und Portugal zur Anwerbung nutzen. Nach der Entscheidung der EU sollen diese Erleichterungen jedoch nur noch bis zum Jahr 2010 möglich sein.[395] Damit ist zu erkennen, dass die Anreize zu In-

391 Vgl. Apolte, T. (2003), S. 81f.
392 Vgl. Pain, N. (2003), S. 100.
393 Vgl. Kokko, A./Gustavsson, P. (2004), S, 124.
394 Vgl. Oman, C. (2000), S. 67.
395 Vgl. Oxelheim, L./Ghauri, P. N. (2004), S. 5.

vestitionsförderungen aufgrund der starken Harmonisierungstendenzen der einzelnen Länder zwar zunehmen, die Möglichkeiten jedoch eingeschränkt werden. Die Mittel für Investitionsförderung haben sich in den letzten 15 Jahren in der EU auch reduziert, jedoch scheint dafür der nachweisbar geringe Einfluss der Investitionsanreize auf eine Direktinvestitionsanziehung sehr viel eher verantwortlich zu sein als die Vorschriften der EU.[396]

Diejenigen Standortfaktoren, die in Unterkapitel 2.3.2 bzw. 3.2.2 als Möglichkeit der aktiven Einflussnahme der Länder auf die Direktinvestitionsanwerbung bezeichnet wurden, fallen im Verlauf der europäischen Integration immer mehr in die Kompetenz der Europäischen Union und können einzelstaatlich kaum noch beeinflusst werden. Handelspolitische und weitere Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen werden zwar immer stärker durchgeführt, aber nicht mehr auf einzelstaatlicher Ebene. Steuerpolitische und weitere Investitionsanreize werden ebenfalls immer weiter von der EU eingeschränkt. Einzig die Infrastrukturmaßnahmen scheinen die letzte Möglichkeit zu sein, aktiv in die Direktinvestitionsförderung einzugreifen.

Bei der Verbesserung der Infrastrukturausstattung kann die europäische Mitgliedschaft jedoch auch eine große Rolle spielen. Durch mittlerweile umfangreiche Zahlungen aus den Struktur- und Kohäsionsfonds können Länder eigene Investitionsprojekte zum Ausbau der Verkehrsinfrastruktur, für Bildungsinitiativen oder zur Unterstützung strukturschwacher Regionen mitfinanzieren lassen. Die Fonds verfolgen hauptsächlich drei Ziele:

Ziel 1: Verringerung der Rückstände der am wenigsten entwickelten Regionen;
Ziel 2: Unterstützung der wirtschaftlichen und sozialen Anpassung der Gebiete mit Strukturproblemen;
Ziel 3: Ausbildung- und Arbeitsförderungsmaßnahmen außerhalb der Ziel-1-geförderten Gebiete.[397]

Dabei erfolgt die Mittelvergabe hauptsächlich nach vier Prinzipien: Die EU-Förderung kann nur zusätzlich zur nationalen Förderung erfolgen (Additionalität), die Mittel sollen konzentriert verwendet werden (Konzentration), es soll eine enge Zusammenarbeit zwischen den nationalen Behörden und der EU erfolgen (Partnerschaftlichkeit) und schließlich dürfen die Projekte den EU-rechtlichen Vorgaben und Gemeinschaftspolitik nicht widersprechen (Vereinbarkeit).[398] Die Möglichkeit des Zuflusses von Strukturmitteln ist insbesondere für kleinere, etwas rückständigere Gebiete ein zentrales Motiv für die Mitgliedschaft in die EU. Für weniger entwickelte Regionen ermöglicht die EU nicht nur den Staaten selbst Investitionsanreize zu geben, sondern finanziert diese über Strukturmittel anteilig mit.

---

396 Vgl. Pain, N. (2003), S. 100 und Basile, R./ Castellani, D./Zanfei, A. (2008).
397 Vgl. EU-Kommission (2004b), S. 14.
398 Vgl. Franzmeyer, F. (2001), S. 284.

Nach diesen Zielen können einerseits Humankapital und Bildungsinfrastruktur verbessert werden, andererseits können insbesondere strukturschwache Regionen den Aufbau bestimmter Investitionszentren und die Verbesserung der Verkehrs- und Technologie-Infrastruktur erreichen. Damit werden die Transport- und Transaktionskosten reduziert, sowie das allgemeine Geschäftsklima verbessert, so dass die Strukturmittel erheblich zum Ausbau (oder Erweiterung) der Standortvorteile beitragen.[399] Nach *Breuss, F., et al.* (2003) und *Basile, R., et al.* (2008) tragen die Strukturfonds folglich entscheidend zu der Direktinvestitionsanziehung bei. In Bezug auf die Direktinvestitionsanwerbung gibt es jedoch auch klare Regeln: Die Gelder aus den Strukturfonds dürfen nicht für Produktionsverlagerungen im Integrationsraum verwendet werden. Die Mittel dienen insgesamt eher zur Verbesserung anderer Standortdeterminanten als zur direkten Finanzierung von Investitionsanreizen.

Die hier kurz aufgezeigten Besonderheiten der europäischen Integration führen zu einer sehr starken Änderung der Standortfaktoren und damit zu einer viel stärkeren Direktinvestitionswirkung als in den meisten anderen Integrationsräumen der Welt. Diese Besonderheiten sind nicht ausschließlich bei der Errichtung der Gemeinschaft entstanden, sondern erfolgten innerhalb der unterschiedlichen Vertiefungsschritte. Die Veränderungen der Marktbedingungen (Marktgröße, Entwicklungsstand, Wachstum und Wettbewerbsintensität) entstanden dabei hauptsächlich aus den Erweiterungsschritten, der Wettbewerbspolitik und der allgemeinen Öffnung der Märkte gegenüber dem Weltmarkt. Dies ist insbesondere in der Entstehung des Integrationsraumes und bei der Verwirklichung des Binnenmarktes der Fall, insbesondere Wachstumseffekte waren zu Beginn der EU und bei Ankündigung des Binnenmarktes festzustellen.[400] Für die Faktorbedingungen (Faktorkosten, Faktorausstattung, Produktivität) scheint die Öffnung der Märkte und der verstärkte Wettbewerb ebenso bestimmenden Einfluss besessen zu haben, auch wenn der europäischen Integration bei diesen Standortbedingungen der geringste unmittelbare Einfluss zugesprochen werden kann. Ein entscheidender Sprung als auch insbesondere ein allgemeiner Trend für den gesamten Integrationsraum sind auch nur schwer feststellbar.[401] Die geld- und währungspolitischen Bedingungen erfahren, wie bereits erläutert, ihre stärkste Änderung im Zuge der Währungsunion, während die politische Stabilität und die kulturelle Nähe durch eine allgemeine verstärkte Integration der Mitgliedsländer, z.B. durch gemeinsame Politikbereiche und Harmonisierungstendenzen, im gesamten europäischen Integrationsverlauf erhöht werden. Agglomerations-

399 Hubert, F./Pain, N. (2002) merken dazu allerdings an, dass Strukturhilfen auch einen negativen Einfluss auf Direktinvestitionszuflüsse ausüben können. Dies wäre der Fall, wenn Strukturhilfen als Signal für Rückständigkeit und fehlende komparative Vorteile angesehen werden.

400 Siehe dazu auch Abschnitt 3.1.2.

401 Vgl. z.B. Besch, R./Zimmermann, G. (2006).

tendenzen entstehen erst durch Direktinvestitionsflüsse und damit durch andere Standortdeterminanten. Aufgrund der starken Änderungen der Determinanten und den in Kapitel 3.3 erläuterten Reallokations- und Restrukturierungsmaßnahmen in einem Integrationsraum werden dann auch mittelbar Agglomerationsräume wahrscheinlich, jedoch sind deren Ursache nur schwer bestimmten europäischen Besonderheiten zurechenbar und gelten naturgemäß nicht für alle Mitgliedsländer gleich.

Im Gegensatz dazu haben die Änderungen der Handelsbarrieren und wietere Liberalisierungs- und Harmonisierungstendenzen klare Ursachen in den verschiedenen wirtschaftspolitischen Entscheidungen der EU. Diese Änderungen sind auch die entscheidenden Maßnahmen bei der Errichtung bzw. der Vertiefung der Integration und erfahren dementsprechend bei den verschiedenen Integrationsstufen erhebliche Änderungen. Die Infrastrukturausstattung kann durch mögliche Strukturmittel erheblich verbessert werden, die aber wiederum nicht über die Länder gleichmäßig verteilt sind. Die Infrastrukturausstattung erfährt dabei über die europäische Integration nicht automatisch eine Verbesserung, jedoch lässt sich – sowohl aufgrund der Strukturmittel als auch aufgrund der allgemeinen Erhöhung der Lebensverhältnisse – eine Verbesserung im Verlauf der europäischen Integration feststellen.[402]

Die steuerlichen und finanziellen Investitionsanreize werden einerseits, wie bereits erläutert, durch die EU begrenzt, andererseits kann eine Erhöhung der Investitionsanreize durch den erhöhten Wettbewerb im Integrationsraum verstärkt von einzelnen Ländern genutzt werden. Für die Entwicklung sind, wie bei der Infrastrukturausstattung, eher nationale Instanzen verantwortlich, so dass eine allgemeingültige Aussage für die EU schwer möglich ist. Insgesamt nahmen die Investitionsanreize nach der allgemeinen Öffnung gegenüber Multinationalen Unternehmen in den 80er Jahren bis Mitte der 90er Jahre eher zu, inzwischen sind reine finanzielle Zahlungen eher durch bestimmte Ausnahmeregelungen und Steuererleichterungen ersetzt worden und ein regelrechter Subventionswettbewerb fand nicht statt.[403] Die größten Mitgliedsländer haben sogar steigende Körperschaftssteuersätze zu verzeichnen.[404]

In Tabelle 5 sind noch einmal die hauptsächlichen Veränderungen der Standortfaktoren bei den stärksten Vertiefungsprozessen der europäischen Integration dargestellt. Die aufgezeigten Änderungen sind beobachtete Veränderungen der Indikatoren aus den in Unterkapitel 3.1.2 aufgeführten Wirkungen für den gesamten EU-Raum, sie müssen aber weder ausschließlich aufgrund des Vertiefungsschrittes entstanden sein noch gelten diese Änderungen für alle Mitgliedsländer. Es ist jedoch zu erkennen, dass die hauptsächlichen Änderungen im Zuge der Errichtung des Gemeinsamen Marktes aufgetreten sind, so dass dort

402 Vgl. Eurostat.
403 Vgl. Oman, C. (2000), S. 70.
404 Vgl. Barry, F. (2006a), S. 18.

auch die größten Effekte erwartet werden können. Eine genauere Analyse der Standortdeterminanten und deren Veränderungen erfolgt jedoch erst bei der Betrachtung einzelner Mitgliedsländer in Kapitel 4 und 5.

Tab. 5: Änderungen der Standortdeterminanten in der EU im Zuge der Integration

		Änderungen bei:		
Standortdeterminanten	**Theoretische Annahmen**	**Entstehung**	**Binnenmarkt**	**EWU**
Marktgröße	steigt	xx	x	
Entwicklungsstand	ähnlicher?	x	x	x
Wachstum	steigt	x	xx	x
Wettbewerbsintensität	steigt	x	xx	x
Faktorkosten	steigen?		x	
Faktorausstattungen	ähnlicher		x	
Produktivität	steigt	x	xx	x
Wechselkursentwicklung	steigt?		x	x
Wechselkursvolatilität	sinkt			xxx
Inflation	sinkt?			x
Politische Stabilität	steigt	xx	x	x
Geografische Distanz	unverändert			
Kulturelle Distanz	unverändert/ sinkt	0 / xx	0 / x	0 / x
Agglomeration	steigt?	x	x	x
Infrastrukturausstattung	steigt?	x	x	x
Handelsbarrieren	unverändert/ sinken	0 / xx	x / xx	
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	unverändert/ steigen	0 / x	x / xx	x / xx
Steuerbelastung	sinkt?	x	x	
Investitionsanreize	steigen?	x	x	

Anmerkung: Die Kreuze bestätigen die in der Theorie aufgezeigten Änderungen für die gesamte EU bei dem Integrationsschritt, die Anzahl der Kreuze die ungefähre Stärke der Änderung. Quelle: *Eigene Darstellung.*

3.4.2 Bisherige Entwicklung

Der Direktinvestitionsbestand in der EU war bis zur Errichtung des Binnenmarktes noch sehr gering. Die multinationalen Tätigkeiten von Unternehmen waren bis in die 80er Jahre noch relativ unbedeutend, so dass die geringe Entwicklung der Direktinvestitionen in Europa dem weltweiten Bild entsprach. Neben den USA waren jedoch die Länder der europäischen Gemeinschaft die

größten Direktinvestitionsempfänger,[405] und der Beitritt von Ländern zur EU hatte schon damals eine große Wirkung auf die (wenigen) Direktinvestitionsflüsse.[406] Der Großteil dieser Direktinvestitionen war horizontaler Natur aus Drittstaaten zur Umgehung der Zollschranken, was die theoretischen Ergebnisse unterstützt. Intra-regionale Direktinvestitionen aus anderen Mitgliedsstaaten waren noch relativ gering; aufgrund des hauptsächlich horizontalen Charakters und der ehemals hohen Handelsbarrieren entstand hier eher eine geografische Konzentration mit Exporten und geringeren Direktinvestitionen.[407] Die geografische Separierung der Produktion bei vertikalen Direktinvestitionen wurde trotz der gesunkenen Handelskosten aufgrund von hohen Transport- und weiteren Transaktionskosten noch nicht als Unternehmensstrategie verfolgt. Trotz der noch geringen Höhe und reduzierender Effekte bescheinigten Studien der Europäischen Gemeinschaft aufgrund der langfristigen positiven Entwicklung des Marktes einen positiven Einfluss auf intra- und inter-regionale Direktinvestitionen. Diese Direktinvestitionen konzentrierten sich fast ausschließlich auf die Kernländer und von diesen sogar über die Hälfte in einem 600km-Radius um Frankfurt am Main herum.[408] Die Nähe zum Absatzmarkt und zu anderen Unternehmen war aufgrund der noch hohen Transport- und Transaktionskosten entscheidend gewesen.

Im Zuge der Errichtung des Binnenmarktes und der weltweiten Entwicklungsprozesse bekamen Direktinvestitionen seit Anfang der 90er Jahre eine sehr viel stärkere Bedeutung. Die theoretischen Erwartungen über die Effekte einer regionalen Integration konnten innerhalb des Binnenmarktes weitgehend bestätigt werden. Bei der Errichtung des gemeinsamen Marktes stiegen die Direktinvestitionen in der EU schneller an als im Großteil der restlichen Industrieländer: Der Anteil der weltweiten Direktinvestitionen in die EU stieg von 33 auf 40 Prozent im Jahr 1990, wobei dieser Anteil in den Jahren nach der Errichtung wieder zurückging.[409] Konträr zum theoretischen Ergebnis stiegen sowohl die inter- als auch die intra-regionalen Direktinvestitionen.[410] Die Effekte des Binnenmarktes für die Direktinvestitionsentwicklung in der EU wurden in vielen Studien analysiert.[411] Nach *Egger, P./ Pfaffermayr, M.* (2004) besaß die europäische Integration einen erheblichen Einfluss auf die Direktinvestitionszuflüsse. Die durch den Binnenmarkt ausgelösten Direktinvestitionsströme folgten dabei hauptsächlich der Ankündigung des Ereignisses, während nach der

405 Der Anteil der EU an den weltweiten, aber geringen Direktinvestitionen betrug Mitte der 80er Jahre 31 %. Vgl. UNCTAD (1998), S. 5.
406 Vgl. Pain, N. (2003), S. 104.
407 Vgl. Dunning, J. H. (1997), S. 2.
408 Vgl. Dunning, J. H. (2000b), S. 132.
409 Im Jahr 1996 betrug der Anteil nur noch 35 %. Vgl. UNCTAD (1998).
410 Vgl. Yannopoulos, G. N. (1992), S. 329.
411 Vgl. bswp. van Aarle, B. (1996); Dunning, J. H. (2000b).

formalen Erreichung der Vertiefung oder Erweiterung häufig die Effekte schon wieder abnahmen.[412]

Im Zuge der Errichtung des Binnenmarktes stiegen vor allem Direktinvestitionen aus den USA und Japan an, was für das Motiv einer einfacheren Bedienung des Integrationsraumes vor Ort spricht. Die Studie von *Phisalaphong, R.* (2004) bezeichnet Aspekte der horizontalen Direktinvestitionen, wie die Vereinfachung der Kundenabläufe, die Veränderung in den logistischen Abläufen und die völlige Auflösung von Handelsschranken, als die wichtigsten Einflüsse des Binnenmarktes auf die Aktivitäten der japanischen Firmen in der EU.[413] Dabei konzentrierten sich die japanischen Produktionsstätten hauptsächlich in wenigen Regionen verschiedener Länder. Gewisse Agglomerationsvorteile durch die Nähe zu anderen japanischen Firmen schienen sich somit zu ergeben.[414] US-Direktinvestitionen dagegen zeigen bei der Motivation ein sehr viel differenzierteres Bild: Sowohl die Standorte in der EU als auch die Direktinvestitionsformen sind sehr unterschiedlich.[415] Die Unterschiede lassen sich auch mit der Art des Markteintritts erklären: Während japanische Firmen Greenfield-Direktinvestitionen bevorzugten, wurden viele Zuflüsse aus den USA in Form von M&As durchgeführt. Japanische Firmen schienen mehr an der Ausweitung ihres technologischen Vorsprungs interessiert zu sein, während amerikanische Firmen Interesse an den spezifischen Vorteilen europäischer Firmen besaßen.[416] Die Standortwahl ist im japanischen Fall sehr viel begrenzter. Neben der Unsicherheit der europäischen Handelspolitik und der Gefahr einer „Festung Europas"[417] sind die erwarteten Effizienzgewinne durch Skaleneffekte und stärkeren Wettbewerb sowie die Wachstumserwartungen die hauptsächlichen Gründe für den Anstieg der Direktinvestitionen in der EU aus Drittländern.[418]

Der mögliche Einfluss der Integration allgemein und des Binnenmarktes im Speziellen auf Intra-EU-Direktinvestitionen war vor der tatsächlichen Verwirklichung dieser Konzepte nicht so eindeutig. Der Binnenmarkt hatte starke Auswirkungen auf die Standortfaktoren und machte für eine Vielzahl der Firmen Restrukturierungen notwendig, so dass horizontale Direktinvestitionen zugunsten von Exporten reduziert werden konnten.[419] Die Restrukturierungen und Rationalisierungen bildeten für die erwarteten Skaleneffekte und Effizienzge-

412 Vgl. Egger, P./Pfaffermayr, M. (2004), S. 108.
413 Vgl. Phisalaphong, R. (2004), S. 63ff.
414 Vgl. Head, K./Mayer, T. (2004), S. 965f.
415 Vgl. Slaughter, M. J. (2003)
416 Vgl. Clegg, J./Scott-Green, S. (1999), S. 602f.
417 Die Befürchtung einer Abschottung des europäischen Marktes war bei Ankündigung des Binnenmarktes Ende der 80er Jahre zentrales Motiv hinter den horizontalen Direktinvestitionen aus Drittländern. Vgl. Stehn, J. (1996), S. 6f.
418 Vgl. Yannopoulos, G. N. (1992), S.330f.
419 Vgl. z.B. Pain, N. (2003) für deutsche Direktinvestitionen.

winne des Binnenmarktes eine entscheidende Grundlage. Vertikale EU-Direktinvestitionen wurden im Gegensatz dazu durch die abgebauten Handelsbarrieren gefördert. Die Intra-EU-Direktinvestitionen nahmen insgesamt jedoch nach der Verwirklichung des Binnenmarktes stark zu, nur etwas später als Direktinvestitionen aus Drittländern. Gründe dafür lagen einerseits in den bis Ende 1992 noch restlich vorhandenen Handelshemmnissen, andererseits in den sehr frühen, auf Erwartungen bezogenen Inter-EU-Direktinvestitionen.[420] Direktinvestitionen aus den Mitgliedsländern zogen weniger Vorteile aus einem raschen Marktzutritt. Der Anteil der Intra-EU-Direktinvestitionen hat sich im Laufe der Jahre auch auf über 60 Prozent der gesamten Direktinvestitionsströme in der EU gesteigert. Grund für die hohen Direktinvestitionsflüsse vertikaler und horizontaler Art waren die weiteren Liberalisierungsmaßnahmen, gesunkene Transaktionskosten sowie ebenso die Effizienz- und Wachstumssteigerungen. Zusätzlich entstanden im Zuge der Reallokationen nicht nur Konzentrationsprozesse mit reduzierten Direktinvestitionen, sondern auch verstärkt M&As mit bestehenden Firmen. Für viele nicht-handelbare Sektoren war die Konzentrationsstrategie ebenfalls nicht möglich. Insgesamt wurden augenscheinlich investitionsreduzierende Wirkungen einer Konzentrationsstrategie von Unternehmen durch komplementäre Effekte mehr als aufgewogen.[421]

Dem Einfluss der Währungsunion auf die Direktinvestitionszuflüsse wurde weit weniger Beachtung geschenkt als dem des Binnenmarktes. Die wenigen Studien dazu konnten zwar einen positiven Einfluss auf Direktinvestitionen sowohl von Drittländern als auch von anderen EWU-Mitgliedsländern feststellen, jedoch ist der Effekt sehr viel geringer als im Falle des Binnenmarktes.[422] Trotz der Abschwächung des EU-Anteils an den weltweiten Direktinvestitionen hat sich der gesamte Bestand an Direktinvestitionen in der EU über die gesamten 90er Jahre mehr als verdoppelt.[423] Die Höhe der Zuflüsse in die EU ist in den Jahren nach der New-Economy-Phase zwar wieder leicht zurückgegangen, was hauptsächlich durch den Anstieg der Direktinvestitionszuflüsse in andere Regionen der Welt und den allgemeinen weltwirtschaftlichen Rückgang an Direktinvestitionen begründet werden kann. Das Ausmaß der Direktinvestitionsströme kann für die meisten Mitgliedsländer trotzdem eine erhebliche Finanzierungs- und Entwicklungshilfe darstellen.

Wie bereits angesprochen, ist davon auszugehen, dass nicht alle Mitgliedsstaaten der EU in gleichem Maße von den Direktinvestitionszuflüssen profitieren. Durch sinkende Handelskosten in der EU, aufgehobene Beschränkungen

---

420 Vgl. Pain, N./Lansbury, M. (1997), S. 90.

421 Vgl. Eurostat (2007b), S. 11, genaue Zahlen werden in den jeweiligen Länderbeispielen aufgeführt.

422 Vgl. z.B. De Sousa, J./Lochard, J. (2004); Midelfart, K.-H./ Overman, H. G./Venables, A. J. (2003); Foad, H. (2007).

423 Vgl. Pain, N. (2003), S. 99.

des Kapitalverkehrs und Freiheit des Personen- und Dienstleistungsverkehrs werden Agglomerationstendenzen gefördert. Multinationale Unternehmen werden durch den Rückgang an Transport- und Transaktionskosten standortunabhängiger. Reallokations- und Spezialisierungsprozesse einzelner Industrien, insbesondere in der verarbeitenden Industrie, forcieren eine ungleiche Verteilung der Direktinvestitionen.[424] Eine Untersuchung von *Barrell, R./ Pain, N.* (1999) bestätigt, dass das Vorhandensein von bereits bestehenden sektorspezifischen Produktionsstätten einen positiven Einfluss auf Direktinvestitionszuflüsse von US-amerikanischen Unternehmen in die EU hat.[425] Weitere Standortvorteile, wie ein großes Angebot von Humankapital bzw. Fachkräften, niedrige Lohn- bzw. Lohnstückkosten, kulturelle Nähe, gute Infrastruktur, eine zentrale Lage und damit verbunden niedrige Transportkosten oder ein hohes Pro-Kopf-Einkommen, ließe erwarten, dass vor allem Länder im Zentrum Europas den höchsten Direktinvestitionszufluss verzeichnen werden. Diese Kernländer weisen auch tatsächlich die größten Zuwächse an Direktinvestitionen auf, vor allem in technologie- und informationsintensiven Sektoren. Ein starker Konzentrationsprozess blieb jedoch aus, da in den letzten Jahren auch Peripherie-Länder einen hohen Zuwachs verzeichnen konnten. Insbesondere grenznahe Regionen zu den zentralen EU-Ländern erlebten einen überproportionalen Anstieg an Direktinvestitionen.[426] Studien zum geografischen Konzentrationsprozess in der EU konnten auch nur entweder eine sehr geringe oder sogar eine abnehmende Konzentration durch die Integration feststellen.[427]

Zusammenfassend kann angenommen werden, dass die Effekte der europäischen Integration positive Auswirkungen auf Direktinvestitionsflüsse innerhalb des Wirtschaftsraumes haben und sich großenteils mit den theoretischen Ergebnissen aus Kapitel 3.3 decken. Horizontale Direktinvestitionen aus Drittländern nahmen insbesondere durch die sinkenden Handelskosten und die verbesserten Marktbedingungen innerhalb des Integrationsraumes zu, vertikale Direktinvestitionen aus der EU und Drittländern stiegen aufgrund einer verbesserten Ressourcenallokation. Einzig der Rückgang von horizontalen EU-Direktinvestitionen, die durch eine Exportkostenüberwindung motiviert sind und nach der Theorie zurückgehen müssen, konnte kaum festgestellt werden. Die positive Marktentwicklung führte eher zu weiteren horizontalen Direktinvestitionen. Kostenreduzierungen durch die Schaffung des Gemeinsamen Binnenmarktes mit seinen vier Grundfreiheiten und die damit verbundene Vergrößerung des potenziellen Absatzmarktes motivierten weitere Direktinvestitionen. Ebenfalls kann die Währungsunion weitere Direktinvestitionszuflüsse – insbesondere durch die Eliminierung des Wechselkursrisikos – induzieren, so dass der europäische

424 Vgl. Kozul-Wright, R./Rowthorn, R. (1998), S. 79.
425 Vgl. Barrell, R./Pain, N. (1999), S. 929f.
426 Vgl. Lafourcade, M./Paluzie, E. (2005).
427 Vgl. Aiginger, K./Pfaffermayr, M. (2004).

Markt zu einem langfristig stabilen Investitionsumfeld wird.[428] Die Struktur der Direktinvestitionen hat sich in diesem Zusammenhang von eher marktorientierten zu mehr effizienzorientierten Direktinvestitionen entwickelt.[429]

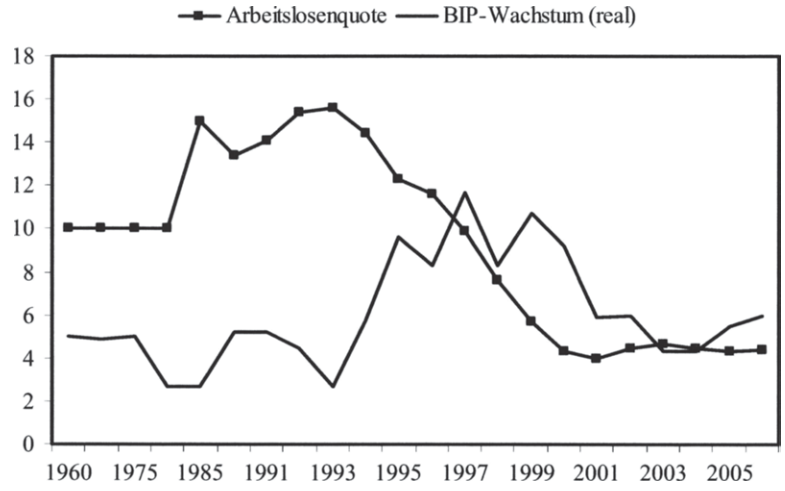
Es wird deutlich, dass die Mitgliedsländer der EU in Abhängigkeit von ihren spezifischen Standortbedingungen im unterschiedlichen Maß von zusätzlichen Direktinvestitionsflüssen betroffen sein werden. Im Hinblick auf die mittel- und osteuropäischen Mitgliedsländer und Irland ist jedoch auf den ersten Blick nicht ersichtlich, ob eine Mitgliedschaft in der EU per se zu einer Erhöhung von Direktinvestitionszuflüssen führt. Es kann davon ausgegangen werden, dass die positiven Effekte umso höher sind, je größer die Veränderung des wirtschaftlichen Umfeldes der Volkswirtschaft im Hinblick auf Liberalisierungsmaßnahmen und je größer die Veränderung der Standortvorteile für spezifische Wirtschaftssektoren sind. Die genaue Entwicklung der Direktinvestitionsflüsse nach Irland und die Anwendung der theoretischen Ergebnisse aus Kapitel 3.3 werden daher nun im nachfolgenden Kapitel analysiert.

428 Vgl. De Sousa, J./Lochard, J. (2004), S. 3.
429 Vgl. Agarwal, J. P. (2000), S. 333.

4 Standort Irland im Europäischen Integrationsprozess

Die ökonomische Entwicklung Irlands und die Bedeutung der Direktinvestitionen in Irland heben sich ganz entscheidend von denen der restlichen Mitgliedsländer der EU ab. Während die ökonomische Entwicklung in Europa in den meisten Ländern in den 80er und 90er Jahren durch stagnierendes Wachstum und hohe Arbeitslosigkeit gekennzeichnet wurde, verzeichnete Irland in den 90er Jahren sogar zweistellige Wachstumsraten und einen enormen Arbeitslosenrückgang (siehe Abbildung 4).

Abb. 4: Entwicklung des BIP-Wachstums und der Arbeitslosenquote in Irland 1960-2007



Daten: *OECD*. Die Wachstumsrate für 2007 ist ein geschätzter Wert von Eurostat. Eigene Darstellung.

Die Entwicklung vom „Armenhaus Europas" zum so genannten Celtic Tiger, wie so oft beschrieben, wäre dabei ohne die Anwesenheit der Multinationalen Unternehmen nicht denkbar gewesen.[430] Die hohen Direktinvestitionszuflüsse nach Irland stellen daher ein entscheidendes Kriterium für die allgemeine Entwicklung Irlands dar. In diesem Kapitel wird nun überprüft, inwieweit die bisher aufgezeigten Modelle für Direktinvestitionen und die Einflüsse einer regionalen Integration aus den vorherigen Kapiteln die Direktinvestitionen in

430 Vgl. dazu bspw. Barry, F. (1999); Fitz Gerald, J. (2000); Burnham, J. B. (2003).

Irland erklären können. Nach einer kurzen Darstellung der irischen Wirtschaftsentwicklung und insbesondere der Entwicklung der Direktinvestitionen in Irland in Kapitel 4.1 werden die standortspezifischen Determinanten von Irland in Kapitel 4.2 hervorgehoben, wobei ein Vergleich von Irland mit anderen Mitgliedsstaaten als potenziellen Standortalternativen notwendig wird. Dabei ist – aufbauend auf Kapitel 3 – zu untersuchen, welchen Einfluss die europäische Integration auf die Standortdeterminanten ausübt. Anschließend werden die unterschiedlichen Strategien Multinationaler Unternehmen und entsprechende Direktinvestitionsformen in Irland in Kapitel 4.3 diskutiert. Nach einigen Überlegungen zu möglichen Problemen der hohen Direktinvestitionsanwerbung (Kapitel 4.4) wird abschließend das langfristige Potenzial der irischen Strategie der Direktinvestitionsanwerbung überprüft (Kapitel 4.5).

4.1 Ökonomische Entwicklung und Direktinvestitionen in Irland

Um die Bedeutung der europäischen Integration herauszustellen, muss die Entwicklung Irlands und der Direktinvestitionen in mehrere Stufen unterteilt werden. Die wichtigsten Meilensteine sind dabei der EG-Beitritt, die Ankündigung des Binnenmarktes sowie die Einführung der Währungsunion und die New-Economy-Phase. Unterkapitel 4.1.1 stellt zunächst die Entwicklung Irlands vor dem EG-Beitritt dar, da dies die Grundlage für die weitere Entwicklung und den Referenzpunkt für den Vergleich der Direktinvestitionszuflüsse bildet. Die Phase zwischen Beitritt und Ankündigung des Binnenmarktes Ende der 80er Jahre stellt sowohl aus europäischer als auch aus irischer Sicht eine entscheidende Wende dar und wird in 4.1.2 diskutiert. Die Darstellung der 90er Jahre in Irland bis zum Ende der New-Economy-Phase unter dem Binnenmarkt und der Währungsunion liefert wiederum ein sehr unterschiedliches Bild zu den Phasen zuvor und wird im dritten Unterkapitel erläutert. Im vierten Unterkapitel wird dann die aktuelle Situation aufgezeigt.

4.1.1 Irland vor dem EG-Beitritt

Eine Analyse und ein Verständnis der Gesamtzusammenhänge der Entwicklung Irlands sind ohne Kenntnis seiner wirtschaftlichen Vorgeschichte und Ausgangslage nur schwer möglich. Die Wurzeln der ursprünglichen Schwäche der irischen Wirtschaft reichen weit zurück. Die ökonomische und politische Kolonialisierung durch Großbritannien Anfang des 20. Jahrhunderts bildet die Hauptursache dafür, dass eine Entwicklung der einheimischen Wirtschaft, insbesondere die der Industrie, blockiert wurde. Irland befand sich in einem erzwungenen Prozess der Arbeitsteilung mit Großbritannien, wobei der irische

Beitrag fast ausschließlich aus dem Export landwirtschaftlicher Produkte nach Großbritannien bestand. Dadurch entstand eine starke Abhängigkeit von der britischen Industrie.[431]

Diese Abhängigkeit führte ab den 30er Jahren in eine protektionistisch ausgerichtete Handelspolitik zum Schutz der eigenen Wirtschaft, in erster Linie vor den britischen Importen. Irland strebte nach einem Zustand der Autarkie. Als nach dem Zweiten Weltkrieg – dessen direkte Auswirkungen Irland infolge seiner neutralen Haltung weitgehend unberührt ließen – in Europa die Zeit des Wiederaufbaus begann, verblieb die irische Wirtschaft jedoch noch immer in einer Abhängigkeit von Großbritannien, da die protektionistische Politik keine alternativen Handelspartner zuließ und der fehlende Wettbewerb zu unproduktiven und ineffizienten Industrien führte. Der kleine Binnenmarkt verhinderte zusätzlich eine für die internationale Konkurrenz notwendige Ausnutzung von Skaleneffekten. Als Konsequenz konnte das Land von dem wirtschaftlichen Aufschwung in Westeuropa nicht profitieren, die Entwicklung stagnierte.[432] Wegbrechende britische Nachfrage als Folge zunehmender Stagnation des Marktes für Agrargüter und eine rigorose Sparpolitik der irischen Regierung aufgrund der chronisch negativen Zahlungsbilanz schwächten die irische Wirtschaft immer weiter, deren Ergebnis eine sehr hohe Auswanderungsrate in den 50er Jahren und eines der niedrigsten Pro-Kopf-Einkommen in Westeuropa waren.[433] Zu dieser Zeit kam es als Reaktion zu einem politischen Umdenken. Die Regierung erkannte, dass eine anhaltende protektionistische Handelspolitik mit Konzentration auf die Landwirtschaft die wirtschaftlichen Probleme des Landes nicht lösen konnte.

Trotz der hohen protektionistischen Maßnahmen besaßen britische Firmen in Irland jedoch große Bedeutung, auch wenn der Direktinvestitionsbestand nur einen Bruchteil der heutigen Direktinvestitionen darstellte.[434] Einerseits bestanden britische Firmen schon seit den 30er und 40er Jahren in Irland, andererseits konnten sie durch Lizenzabkommen oder bestimmte Ausnahmeregelungen, die ihnen aufgrund fehlenden Know-hows auf Seiten der Iren erteilt wurden, weiterhin Produktionsstätten in Irland errichten. Der Grund für diese Aktivitäten lag insbesondere in der Sicherung des irischen Absatzmarktes, den Großbritannien als den heimischen Markt betrachtete und der über Exporte nur noch schwer zu bedienen war, und weniger in Produktionsvorteilen Irlands. Diese Produktions-

---

431 Vgl. Barry, F./ Bradley, J./O'Malley, E. (1999a), S. 46ff.

432 Vgl. Roller, A. (1999), S. 34.

433 Zwischen 1948 und 1958 verließen im Schnitt 30.000 Iren pro Jahr das Land. Bei der damaligen Bevölkerungsgröße entsprachen es in den 10 Jahren ca. 10 % der Gesamtbevölkerung. Vgl. Gottheil, F. (2003), S. 721. Zu diesem Zeitpunkt verließen aber hauptsächlich Iren mit geringer Bildung das Land. Vgl. Fitz Gerald, J. (2000), S. 30.

434 Die gesamten Direktinvestitionszuflüsse lagen vor 1960 noch unter 10 Millionen Ir£. Vgl. Long, F. (1976), S. 80.

stätten waren dabei hauptsächlich in der Konsumgüterindustrie mit geringer Exporttätigkeit zu finden.[435]

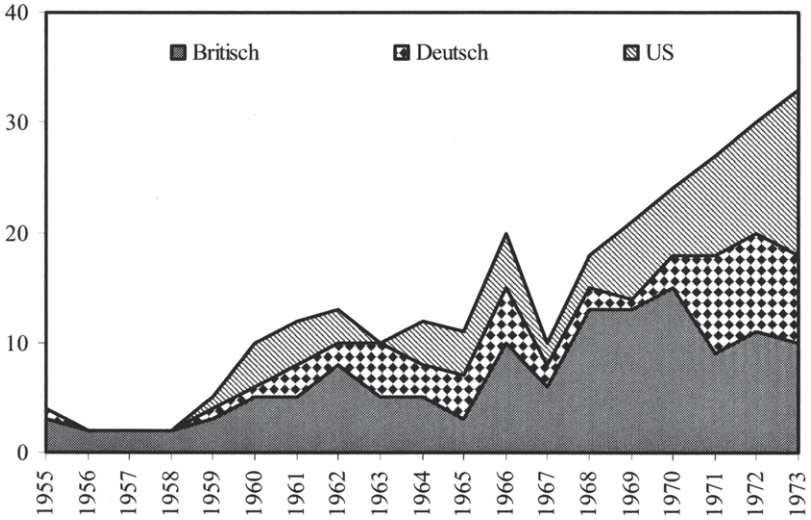
Die wirtschaftlichen Probleme führten Ende der 50er Jahre zu einem Strategiewechsel. Das neue Ziel war eine Umorientierung der Wirtschaft hin zur Industrie. Protektionistische Maßnahmen sollten zugunsten einer offeneren Handelspolitik abgebaut und insbesondere exportorientierte Unternehmen gefördert werden. Dafür wurden mehrere Förderinstitutionen gegründet und mit Finanzmitteln ausgestattet, wie die Industrial Development Agency (IDA), um die Entwicklung einheimischer Unternehmen zu unterstützen. Da die heimischen Firmen aufgrund der mangelnden Wettbewerbsfähigkeit jedoch zunächst kaum zu einem Exportanstieg beitragen konnten, sollte sich im Windschatten der internationalen Firmen eine international erfolgreiche irische Industrie entwickeln.[436] Somit verlagerte insbesondere die IDA im Laufe der 50er Jahre ihren Fokus immer mehr auf die Anwerbung ausländischer Unternehmen, welche durch Subventionen und massive Steuervorteile für Exportgewinne[437] angeworben wurden (allgemein als *,industrialisation by invitation'* bezeichnet). Die Vereinigten Staaten und Deutschland reagierten mit am schnellsten auf diese Veränderungen und waren somit neben Großbritannien die Hauptherkunftsländer ausländischer Direktinvestitionen in Irland (siehe Abbildung 5).[438] Dieser Strukturwandel prägte maßgeblich die Entwicklung Irlands in den 60er Jahren, und die Industrie erlangte immer mehr an Bedeutung: Bereits Ende der 60er Jahre waren Industrieexporte gleichauf mit denen der Agrarwirtschaft. Da ein zunehmender Export auch in andere Länder erfolgte, nahm der Grad der Abhängigkeit von Großbritannien weiter ab.[439]

Gleichzeitig zeigten sich aber auch zunehmend strukturelle Probleme: Die multinationalen Unternehmen wurden zwar zum Träger des wirtschaftlichen Aufschwungs, circa 80 Prozent der neu geschaffenen Arbeitsplätze entstanden Ende der 60er Jahre in den Multinationalen Unternehmen.[440] Viele irische Unternehmen hielten dem Druck der freieren Handelspolitik aber nicht Stand und konnten dadurch auch nicht die finanziellen Hilfen und Steuererleichterungen nutzen. Ganze Industriezweige, insbesondere die Bekleidungs- und Schuhindustrie, mussten schließen und heimische Arbeitsplätze gingen verloren. Es fand dabei hauptsächlich ein Austausch irischer Betriebe mit geringer Wettbewerbsfähigkeit durch ausländische Produktionsstätten in arbeitsintensiven Sektoren

435 Vgl. Roller, A. (1999), S. 41f.
436 Vgl. Roller, A. (1999), S. 39.
437 Ab 1958 gab es eine komplette Steuerbefreiung auf Exportgewinne in der verarbeitenden Industrie.
438 Vgl. Barry, F. (2006a), S. 4.
439 Vgl. Bradley, J. (2000), S. 10.
440 Vgl. Buckley, P. J. (1974), S. 305.

mit geringen Löhnen statt.[441] Eine Reduzierung der Arbeitslosigkeit oder Verbesserung des Qualifikationsniveaus der Arbeitsplätze fand nicht statt.

Abb. 5: Anzahl neuer ausländischer Firmen in Irland pro Jahr, 1955-1973



Als sich zu Beginn der 60er Jahre Großbritannien um die EG-Mitgliedschaft bewarb, wurde Irland die Entscheidung diesbezüglich abgenommen: Aufgrund seiner ökonomischen Verflechtung mit seinem Nachbarn bewarb es sich ebenfalls, ein Nicht-Beitritt hätte auf europäischer Ebene zu wirtschaftlicher Isolation geführt. Als die Erweiterungspläne an Frankreichs Widerstand scheiterten, wurde als logische Konsequenz und ‚Ersatz' 1963 mit Großbritannien ein Handelsvertrag abgeschlossen, welcher die Außenzölle zwischen beiden Ländern senkte und die Schaffung der Freihandelszone *AIFTAA (Anglo-Irish Free Trade Area Agreement)* bis 1975 vorsah.[442] All jene Faktoren führten in Irland zu einem beachtlichen Wirtschaftswachstum: Lag es zwischen 1950 und 1960 durchschnittlich bei 1,67 Prozent jährlich, so erhöhte es sich von 1960 bis 1973 stark und lag in diesem Zeitraum jährlich über vier Prozent.[443] Ein starker Rückgang der Arbeitslosenzahlen und eine Angleichung des Pro-Kopf-Einkommens an andere europäische Länder konnte hingegen kaum festgestellt

441 Vgl. Barry, F./ Bradley, J./O'Malley, E. (1999a), S. 57.
442 Vgl. Barry, F. (2003c), S 3.
443 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 539.

werden,[444] die Emigration ging dementsprechend auch nur leicht zurück.[445] 1973 trat Irland schließlich doch nach dem eindeutigen Ergebnis einer Volksabstimmung zusammen mit Großbritannien und Dänemark der EG bei.

4.1.2 Die Entwicklung bis Ende der 80er Jahre

Bei seinem Beitritt 1973 lag die wirtschaftliche Situation Irlands deutlich unter dem Durchschnitt der restlichen EG-Staaten: Das Pro-Kopf-Einkommen lag bei 69 Prozent des EG-Durchschnitts; der Anteil einer unproduktiven Landwirtschaft war sehr hoch.[446] Nach dem EG-Beitritt verschlechterte sich die Entwicklung des Landes zusätzlich, das Wirtschaftswachstum verlangsamte sich in den 70er Jahren und schlug bis Mitte der 80er Jahre in eine Krise um. Grund für die negative Entwicklung war aber nicht die Handelsöffnung zu den anderen europäischen Ländern, sondern die weltwirtschaftliche Rezession bei gleichzeitig unpassenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen Irlands. Zeitgleich mit dem EG-Beitritt trat 1973 die erste Ölpreiskrise ein, und die bestehenden Risiken der irischen Strategie der *‚industrialisation by invitation'* traten zu Tage. Irland war von den Auswirkungen – einem Rückgang der Produktion und einem Abflauen der Investitionen – besonders betroffen. Eine Kernursache hierfür war, dass die strategische Neuausrichtung des Landes im Wesentlichen durch Staatsverschuldung finanziert wurde und eine relativ laxe Geldpolitik die Inflationsraten in die Höhe trieb.[447]

Die Erfolge bei der Ansiedelung von arbeitsintensiven Firmen wurden ab Ende der 60er Jahre etwas geringer. Viele asiatische Länder öffneten sich nun ebenfalls Multinationalen Konzernen und warben mit noch geringeren Löhnen und Produktionskosten. Die IDA, seit 1969 mit weit reichenden und alleinigen Kompetenzen zur Anwerbung von Direktinvestitionen ausgestattet, versuchte durch einen Strategiewechsel nicht nur arbeitsintensive, sondern nun technologie- und kapitalintensive, aber weiterhin exportorientierte Industriezweige verstärkt nach Irland zu ziehen. Da für die von den Multinationalen Unternehmen bisher geschaffenen Arbeitplätze ebenfalls nur ein niedriges Qualifikationsniveau notwendig war, sollte gleichzeitig die technologische Qualität verbessert werden.[448]

---

444 Auch aufgrund der hohen Wachstumsraten anderer europäischer Länder. Vgl. dazu z.B. Barry, F./ Hannan, A./Strobl, E. (1999b), S. 14f.

445 Vgl. Gottheil, F. (2003), S. 721.

446 Vgl. Barry, F./ Hannan, A./Strobl, E. (1999b), S. 19f. Der Anteil der Beschäftigung in der Landwirtschaft war dreimal so hoch wie im EU-Durchschnitt, trug aber nur zu 20 % des EU-Durchschnitts zum BIP bei.

447 Vgl. Aust, A. (1999), S. 33.

448 Vgl. Roller, A. (1999), S. 45f.

Die hohen Direktinvestitionszuflüsse reduzierten sich parallel zu der weltwirtschaftlichen Entwicklung etwas. Der Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft konnte die Direktinvestitionszuflüsse nach Irland jedoch stabilisieren, auch wenn die Wachstumsraten unter dem Niveau der Jahre zuvor lag: Die jährlichen Wachstumsraten lagen im Zeitraum 1955 bis 1972 bei fast 50 Prozent, 1972 bis 1983 nur bei knapp 19 Prozent.[449] Die Neuausrichtung der IDA zeigte dabei erste Wirkungen: Da wenige Länder sich auf die Förderung von kapital- und technologieintensiven Firmen konzentrierten, hatte Irland bei der Anwerbung geringe Konkurrenz. Erste Firmen aus der Chemie- und Pharmaziebranche siedelten sich an.[450] Die Beschäftigung in ausländischen Firmen in der verarbeitenden Industrie stieg zwischen 1973 und 1980 um fast 40 Prozent.[451]

Die erfolgreich angezogenen ausländischen Firmen genossen für ihre Exporte steuerlich derartige Vorteile, dass der Staat durch sie kaum Einnahmen zu verzeichnen hatte. Im Zuge der Mitgliedschaft der EG wurde Irland ab 1978 dazu veranlasst, seine steuerlichen Vorteile nicht nur gegenüber Exportgewinnen zuzulassen, da dies als diskriminierend gegenüber national agierenden Firmen galt. Als Kompromiss entstand ein 10-prozentiger Steuersatz für alle Industriegewinne.[452] Da die begünstigende Steuerpolitik den Grundstein für Irlands Strategie bildete und das Land in hohem Maße von den Multinationalen Unternehmen abhängig geworden war, war die Regierung zu ihrer Aufrechterhaltung gezwungen. Dies begrenzte die Handlungsfreiheit des Staates. Ein Übergreifen der Industrialisierung sowie weiterer positiver Effekte auf traditionell einheimische Firmen blieb aufgrund einer wirtschaftlichen Trennung der beiden Sektoren nicht nur aus, sondern es wurden stattdessen irische Unternehmen durch die ausländische, effizientere Konkurrenz teilweise sogar vom Markt verdrängt.

Insgesamt konnten in den 70er Jahren zwar relativ ähnlich hohe Wachstumsraten wie im Jahrzehnt zuvor verzeichnet werden, jedoch stiegen die Arbeitslosigkeit, die Inflationsrate und die Staatsverschuldung im gleichen Zeitraum an. Einzig durch den Zugang zum europäischen Markt stiegen die Agrarexporte und ausländische Direktinvestitionen (nicht nur aus Großbritannien und den USA), die das Wirtschaftswachstum stützten.[453]

Der zweite Ölschock von 1979 traf die Wirtschaft noch härter als der erste. Die Unternehmen wurden verstärkt zu Rationalisierungsmaßnahmen gezwungen, um ihre Existenz zu sichern. Da sich die Weltwirtschaft in einer glo-

449 Vgl. O'Hearn, D. (1990), S. 419. Die Wachstumsraten zu Beginn müssen jedoch mit Vorsicht betrachtet werden, da ein Direktinvestitionsbestand praktisch nicht vorhanden war und damit hohe Wachstumsraten sehr schnell entstehen.

450 Vgl. Roller, A. (1999), S. 53f.

451 Vgl. Barry, F. (2003c), S. 9.

452 Für bereits bestehende Investoren bestand der auf 25 Jahre festgelegte Null-Prozent-Steuersatz weiterhin. Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 540.

453 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 539f.

balen Rezession befand, war die traditionell irische Lösung der Auswanderung nun nicht mehr mit besseren Lebensaussichten im Ausland verbunden und blieb deshalb aus. Diese beiden Faktoren wirkten sich überaus negativ auf den Arbeitsmarkt aus, was für den Staat wiederum mit immensen Kosten verbunden war. Die Arbeitslosenquote lag Mitte der 80er Jahre bei ca. 15 Prozent und war somit doppelt so hoch wie der OECD-Schnitt.[454] Als Resultat lag die Staatsverschuldung 1987 bei 120 Prozent des BIP, und die Situation hatte das Ausmaß einer Krise erreicht.[455]

Die darauf folgende Staatskonsolidierung als Gegenmaßnahme zu der hohen Verschuldung des Landes war nur eine Frage der Zeit. Die ersten Konsolidierungsschritte wurden Mitte der 80er Jahre unternommen und führten zunächst zu sinkender Nachfrage der inländischen Wirtschaft. Das Bruttoinlandsprodukt fiel und lag in der Pro-Kopf-Betrachtung 1985 kaum höher als zum Zeitpunkt des EG-Beitritts. Das BIP als Indikator für die irische Situation wurde allerdings immer weniger aussagekräftig, da ein Großteil der erwirtschafteten Gewinne ausländischen Firmen zuzuschreiben war und somit ins Ausland abfloss. Die eigentlich entscheidende Größe, das Bruttonationaleinkommen (BNE), lag zwischen 1980 und 1985 unterhalb des BIP und fiel ebenfalls: Irland hatte zeitweise negatives Wachstum zu verzeichnen. Bis Ende der 80er Jahre konnte sich Irland dementsprechend nicht an den EG-Durchschnitt annähern. Das Pro-Kopf-BNE lag sowohl beim EG-Beitritt 1973 als auch 1987 nur bei 61 Prozent des EG-Durchschnitts. Die ökonomische Struktur Irlands war trotz hoher Direktinvestitionsflüsse im Verhältnis den europäischen Partnerländern noch sehr landwirtschaftlich geprägt. So war Irland insgesamt der Anschluss an die EG trotz einer ursprünglich viel versprechenden Entwicklung nicht gelungen.[456]

Aufgrund der schlechten Entwicklung Irlands und des geringen Beitrags der Multinationalen Unternehmen zum Beschäftigungsanstieg kam die starke Ausrichtung auf kapitalintensive Multinationale Unternehmen der IDA in die Kritik. Die IDA konzentrierte sich deswegen ab Mitte der 80er Jahre mehr auf die Anwerbung von Firmen im Dienstleistungssektor, die höhere Beschäftigungszahlen versprachen. Die Direktinvestitionszuflüsse reduzierten sich entsprechend der irischen Entwicklung: Während die durchschnittlichen Zuflüsse 1981 bis 1985 bei 200 Mio. US-$ lagen,[457] flossen in den nachfolgenden 5 Jahren im Durchschnitt nur 80 Mio. US-$ nach Irland. Das Ziel der Anwerbung von Firmen im Software- und Datenverarbeitungsbereich konnte jedoch un-

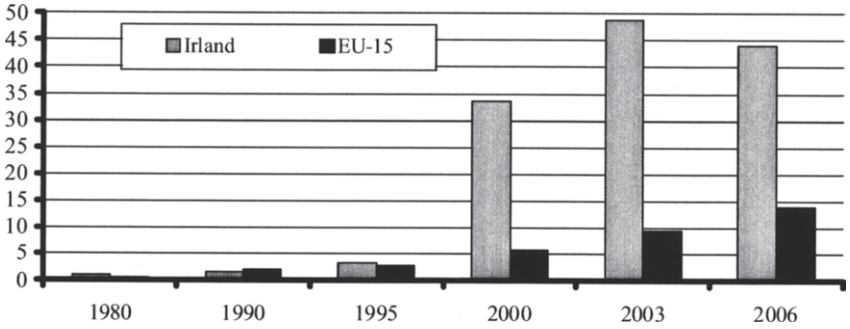
454 Vgl. Gray, A. W. (1997), S. XXIV.
455 Vgl. Barry, F. (2003c), S. 5.
456 Barry, F. (2006b), S. 4ff.
457 Im Zeitraum 1980 bis 1985 waren die Wachstumsraten der Direktinvestitionszuflüsse ebenfalls schon viel geringer als in den beiden Jahrzehnten zuvor. Vgl. O'Hearn, D. (1990), S. 419.

mittelbar umgesetzt werden: 1985 etablierten IBM, Microsoft und Lotus Produktionsstätten in Irland.[458]

4.1.3 Die Entwicklung im europäischen Binnenmarkt

Diese problematische Zeit wirtschaftlicher Stagnation fand bald ein Ende: Die Erholung von der Haushaltskrise zeigte erste Wirkungen und schuf weiteren Spielraum für neue Unternehmenssteuersenkungen.[459] Zusätzlich zur Beibehaltung der nun intensivierten Strategie *,industrialisation by invitation'* betrieb die Regierung zusammen mit den Arbeitgebern und den Gewerkschaften eine indirekte Koordinierung der Lohnpolitik: Den Gewerkschaften wurden im Austausch gegen eine Zurückhaltung bei den Löhnen – festgelegt für mehrere Jahre – steuerliche Erleichterungen zugesagt. Beide Maßnahmen führten zu steigender Attraktivität Irlands als Produktionsstandort.[460] Neben dem Lohnzurückhaltungspaket gab es ein Amnestie-Angebot für Steuersünder. Da der Grenzsteuersatz für Arbeitnehmer bei 58 Prozent lag,[461] wurden Steuerhinterziehungen immer häufiger. Aus dem Amnestie-Angebot ergab sich für den Staat ein unverhoffter Gewinn von ca. 750 Mio. US-$, den die Regierung ebenfalls zur Staatskonsolidierung einsetzen konnte.[462]

Abb. 6: Direktinvestitionsbestand pro Kopf (in Tsd. US-$), 1980-2006



Daten: Direktinvestitionsdaten von UNCTAD WIR verschiedene Jahrgänge; Bevölkerungsdaten von Eurostat. Eigene Berechnung. Der Rückgang der Direktinvestitionsbestände pro Kopf liegt zu großen Teilen auch am Anstieg der Bevölkerung.

458 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 541.
459 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 5.
460 Vgl. Aust, A. (1999), S. 135.
461 Da Irland das mobile Kapital nur gering besteuerte, waren stattdessen die immobilen Arbeitnehmer stärker betroffen.
462 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 542.

Günstiges Steuer- und Lohnkostenklima gekoppelt mit der Perspektive eines europäischen Binnenmarktes steigerte die internationale Attraktivität des Standortes Irland enorm, Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen der Hightech-Industrie, vorrangig aus den USA, flossen nach Irland (siehe Tabelle 6). Es folgte ein regelrechter, bis heute anhaltender (wenn auch leicht abfallender) Boom, der in erster Linie auf die Expansion der industriellen Produktion sowie des Dienstleistungssektors zurückzuführen ist. Die ausländischen Direktinvestitionen sind an dieser Expansion maßgeblich beteiligt: Die Firmenanzahl und die Zuflüsse stiegen rasant an und übertrafen die Zuflüsse in andere EU-Länder (Pro-Kopf) um das Vielfache, der Bestand an Direktinvestitionen lag in den 90er Jahren mit über 60 Prozent des BIP weit über den Raten der restlichen OECD-Staaten.[463]

Tab. 6: Inländische und ausländische Firmen im verarbeitenden Gewerbe, 2000

Nationalität des Eigentümers	Anteil an Produktions-stätten (in %)	Anteil an Gesamt-beschäftigung (in %)	Anteil an Brutto-produktion (in %)	Export-anteil der Brutto-produktion
Irisch	87,5	51,3	23,5	51,10
Gesamt ausländisch	12,4	48,7	76,5	91,70
restl. EU	5,9	14,1	8,8	69,60
davon:				
GB	2	4,5	3,5	51,50
Deutschland	1,7	4,1	2	91,30
Nicht-EU	6,5	34,5	67,7	94,60
davon:				
USA	5,3	30,4	62,6	94,70
Gesamt (in Mio.€)	5.256	252.353	94.472	77.648

Daten: UNCTAD WID Country Profile. Eigene Darstellung.

Die höchsten Zuflüsse waren dabei in der Computer- und Software-, sowie Chemie- und Pharmaindustrie zu verzeichnen.[464] Nachdem eine gewisse kritische Masse der verschiedenen Sektoren in Irland angesiedelt war, wurde der industrialisation-by-invitation-Prozess selbst verstärkend. Die bereits bestehenden Firmen – teilweise bereits seit den 70er und 80er Jahren – zogen im Zuge der weltwirtschaftlichen positiven Entwicklung und der Errichtung des Binnenmarktes weitere Firmen dieser Bereiche an oder vergrößerten ihre Pro-

463 Vgl. OECD (2003d), S. 160 und Abb. 6.
464 Vgl. Barry, F./ Hannan, A./Strobl, E. (1999b), S. 22.

duktionsstätten.[465] Insgesamt sind im Jahr 2000 die ausländischen Firmen für 25 Prozent des BIP,[466] 50 Prozent der Erwerbstätigen und über 75 Prozent der Produktion in der verarbeitenden Industrie verantwortlich (siehe Tabelle 6). Der Anteil der ausländischen Firmen an den gesamten Exporten liegt sogar bei 85 Prozent.[467] Es ist zu erkennen, dass die ausländischen Firmen dabei sehr viel größer, sehr viel exportorientierter und sehr viel produktiver[468] waren und sind als die irischen Firmen.

Die hohen Direktinvestitionszuflüsse und damit auch das relativ hohe Steueraufkommen (trotz geringer Steuersätze)[469], die Erhöhung der weltweiten Nachfrage und die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit aufgrund der begrenzten Lohnsteigerungen und des Produktivitätsanstieges über die letzten Jahre konnten die dämpfenden Effekte der Haushaltskonsolidierungen mehr als auffangen.[470] Als Mitte der 90er Jahre ein ausgeglichener Staatshaushalt erreicht wurde, erhöhte sich die Staatsnachfrage wieder, was zusätzlich Nachfrage generierte.

Die hohen Direktinvestitionszuflüsse führten mittelfristig auch zu einer Reduzierung der Arbeitslosigkeit. Zu Beginn der 90er Jahre war die Arbeitsnachfrage aufgrund der hohen Kapitalintensität noch relativ gering. Nach und nach führte der stetige Direktinvestitionszufluss und die ausländische Güternachfrage zu einer höheren Arbeitsnachfrage, die durch den Wiedereinstieg der Arbeitslosen, die Re-Immigration und die Erhöhung des Erwerbstätigenanteils an der Bevölkerung (insb. von Frauen) bedient werden konnte und daher nicht zu einer Lohnsteigerung führte.[471] Auch die hohen Produktivitätsanstiege führten nicht zu hohen Lohnsteigerungen bzw. Lohnforderungen. Eine mögliche Erklärung könnte die Senkung der Einkommenssteuer bei Haushalten 1997 sein, so dass eine Erhöhung des verfügbaren Einkommens ohne Erhöhung der Löhne möglich war.[472] Neben der stetigen Verbesserung der Produktivität trug ab Mitte der 90er Jahre auch die Beschäftigung zum Wachstum bei, was die Wachstumsraten noch einmal stark erhöhte.[473]

Bei der Ankündigung des europäischen Binnenmarktes hatten gerade die peripheren Länder wie Irland oder Portugal noch Nachteile aus dem Binnenmarkt befürchtet. Die Erhöhung der Strukturfonds sollte diese Nachteile aus-

---

465 Vgl. Gottheil, F. (2003), S. 731.
466 Vgl. Fortin, P. (2001), S. 27.
467 Die ergibt sich aus der Berechnung der Höhe der Exporte aus der gesamten Bruttoproduktion.
468 Dies scheint aber fast ausschließlich auf amerikanische Firmen in Irland zuzutreffen.
469 Seit Ende der 70er Jahre wurde ein einheitlicher Steuersatz von 10 % auf Industriegewinne eingeführt. Siehe dazu auch Abschnitt 4.2.2.
470 Vgl. Barry, F. (2003c), S. 12.
471 Vgl. Fortin, P. (2001), S. 23.
472 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 550f.
473 Vgl. Madaschi, C./Martin, R. (2003), S. 130.

gleichen, jedoch zeigte sich, dass der Binnenmarkt auf die meisten peripheren Länder positivere Auswirkungen hatte als für die restliche EU. Irland konnte die hohen Zuflüsse aus den Strukturfonds zusätzlich für die Verbesserung der Infrastruktur, im Bildungswesen und für weitere strukturelle Maßnahmen verwenden und damit die eigenen Staatsausgaben gering halten. Somit haben sich die Befürchtungen der peripheren Länder für Irland nicht bestätigt. Die Liberalisierungen von Handel und Kapital im Binnenmarkt haben zu Erhöhungen im BIP und in der Produktivität geführt und – einhergehend mit den Zahlungen aus den Strukturfonds – den Transformationsprozess des Landes zu einem Top-Gastland für US-Direktinvestitionen in Europa in den 90er Jahren unterstützt.[474] Die notwendigen Bedingungen zum Beitritt der europäischen Währungsunion Ende der 90er Jahre wurden ohne größere Mühen erfüllt. Zusätzlich boten die Mittel des Kohäsionsfonds, der zum Ausgleich für mögliche Nachteile der Währungsunion nur für die peripheren Länder Spanien, Portugal, Griechenland und Irland errichtet wurde,[475] Möglichkeiten der weiteren Verbesserung der irischen Infrastruktur.

Das jährliche Wirtschaftswachstum lag zwischen 1987 und 1995 bei 5,2 Prozent; der EU-Durchschnitt desselben Zeitraumes betrug mit 2,2 Prozent nicht einmal die Hälfte.[476] In den Jahren 1995 bis 2000 verdoppelte sich das Wachstum des BIP und lag sogar bei knapp 10 Prozent pro Jahr.[477] Der zuvor verpasste Anschluss an die EU war Irland nun eindeutig gelungen: Das irische Pro-Kopf-Einkommen (BIP) erreichte erstmals 1996 den EU-Durchschnitt, das Pro-Kopf-BNE im Jahr 2002.[478] Erleichternde Faktoren für die Konvergenz an die restliche EU wurden zudem der ungewöhnlichen demografischen Struktur zugesprochen.[479] Irland hatte bis in die 80er Jahre relativ hohe Geburtenraten, die gemeinsam mit der hohen Emigration bis in die 70er Jahre zu einer sehr jungen Bevölkerung in den 90er Jahren führte. Die irische Bevölkerung konnte somit die erhöhte Nachfrage nach Arbeitskräften relativ gut auffangen und steigende Löhne zunächst vermeiden.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass das hohe Wirtschaftswachstum in den 90er Jahren sowohl irlandspezifischen als auch weltweiten Entwicklungen zuzurechnen ist. Die Grundlage stellt dafür der langfristige Anstieg der Arbeitsproduktivität durch die Offenheit in der Handels- und Industriepolitik (und damit durch den Zustrom von Direktinvestitionen) dar. Zusätzlich bildet die Stärkung der Bildungspolitik (und damit durch ein junges, gut ausgebildetes Arbeitskräftepotenzial) in Kombination mit den Nachfrage- (Fiskalpolitik,

474 Vgl. O'Connor, T. (2001), S. 20.
475 Vgl. dazu Abschnitt 3.1.2.
476 Vgl. Aust, A. (1999), S. 231.
477 Vgl. Gottheil, F. (2003), S. 730.
478 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 11.
479 Vgl. Fitz Gerald, J. (2000), S. 39ff.

Strukturfonds, weltweite Nachfrage) und Angebotsbedingungen (Direktinvestitionszufluss, Arbeitsangebotserhöhung) unterstützende Hilfe.[480]

4.1.4 Die Situation seit 2000

Auch aktuell hat sich dieser Trend fortgesetzt, und Irlands Situation steht in vielen Punkten besser als der EU-Durchschnitt da: Die reale Wachstumsrate des BIP betrug 2007 in Irland 4,9 Prozent, in der EU-15 lediglich 2,6 Prozent.[481] Dabei hatte Irland im selben Jahr mit 4,5 Prozent eine der niedrigsten Arbeitslosenquoten in Europa zu verzeichnen; der EU-Durchschnitt lag bei 7,0 Prozent.[482] Dies bedeutet allerdings nicht mit Sicherheit, dass die Mängel des Arbeitsmarktes seit den 80er Jahren gänzlich verschwunden sind. Sie könnten stattdessen auch durch das hohe Wirtschaftswachstum und den damit verbundenen Nachfrageschub nach Arbeitskräften nur temporär verschleiert worden sein. Mögliche negative Faktoren der jüngsten Vergangenheit führten jedoch kaum zu negativen Auswirkungen in Irland. So blieben die negativen Folgen der weltweiten Entwicklungen von 2000 und 2001 (New-Economy Blase, US-Rezession, Folgen des 11. September, Anstieg der Rohstoffpreise) weitgehend aus. Der Beitritt zur Europäischen Währungsunion wurde für Irland weniger profitabel angesehen als für die meisten anderen Mitglieder. Dies lag daran, dass Irland nur einen geringen Anteil seines Handels (insb. der Importe) mit anderen EWU-Ländern hat und dementsprechend ein geringeres Transaktionskosteneinsparpotenzial. Negative Folgen der gemeinsamen Währung durch mangelnde Anpassungsmöglichkeiten über den Wechselkurs oder die Zinssätze sind jedoch nicht so stark ausgefallen, auch wenn die starke Senkung der Zinssätze zu Beginn der Währungsunion 1999 die Gefahr einer Überhitzung der Wirtschaft verstärkte und zu höheren Preisen – insbesondere von Immobilien – führte. Die geringen Zinssätze führten zunächst sogar zu positiven wirtschaftlichen Effekten.[483]

Insbesondere in den letzten Jahren jedoch rückt die Gefahr einer höheren Inflation verstärkt in den Vordergrund.[484] Eine solche Entwicklung kann zu höheren Lohnforderungen (insbesondere bei niedrigen Arbeitslosenzahlen) führen und damit das Wachstum bremsen. Relativ hohe Preissteigerungen sind seit 2001 im Immobiliensektor, bei Energie und Dienstleistungen festzustellen.[485] Insbesondere der Immobilienboom, der hauptsächlich durch den starken Abfall

480 Vgl. Fortin, P. (2001), S. 23ff.
481 Das BIP-Wachstum der EU-27 liegt ebenfalls nur bei 2,9 %. Vgl. Eurostat Datenbank.
482 Vgl. Eurostat Datenbank. Die Arbeitslosenquoten sind in der EU-15 nur in den Niederlanden (3,2 %), Dänemark (3,7) und Österreich (4,4) geringer.
483 Vgl. Honohan, P./Leddin, A. J. (2006), S. 287f.
484 Vgl. Honohan, P./Leddin, A. J. (2006), S. 280.
485 Vgl. CSO (2007), S. 291f.

der Zinssätze bei Einführung der EWU für Irland entstand und durch höhere Einkommen, Bevölkerungswachstum und veränderte Lebensgewohnheiten verstärkt wurde, führt zu Besorgnis.[486] Mögliche Ineffizienzen durch die Konzentration der Ressourcen auf dem Immobilienmarkt und die mittelfristige Notwendigkeit starker Korrekturen der Immobilienpreise und einer Rezession in der Baubranche gefährden das Wachstum. Die Gefahr von spekulativem Verhalten und einem Übergreifen auf das allgemeine Preisniveau besteht daher und kann durch sorgsame Kreditvergaben der Banken und eine Verbesserung der Infrastruktur begrenzt werden.[487] Im Durchschnitt blieb die Inflationsrate jedoch bisher noch im normalen Rahmen einer wachsenden Volkswirtschaft, auch die Aufwertung des Euros und damit sinkende Importpreise aus Nicht-EWU-Ländern kann die Inflationstendenzen etwas bremsen. Inzwischen wird jedoch insbesondere aufgrund des Einbruchs des Immobilienbooms, aber auch aufgrund der hohen Lohnsteigerungen und Lohnforderungen sowie der Schwächung der amerikanischen Wirtschaft, für das Jahr 2008 erstmals seit 25 Jahren mit einem Rückgang der Wirtschaftsleistung um 0,4 Prozent und die Gefahr einer Stagnation der Wirtschaft gerechnet.[488] Ob dies eine Trendwende oder nur eine kurzzeitige Korrektur der Entwicklung ist, bleibt abzuwarten. Bisher sind die Prognosen für die nachfolgenden Jahre sehr viel positiver als für das Jahr 2008.[489] Die Entwicklung der Problemfelder und die wirtschaftspolitischen Maßnahmen in den nächsten Jahren werden dafür aber entscheidend sein.

In dieser Situation Irland verzeichnete im Jahr 2000 einen Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in doppelter Höhe des EU-Durchschnitts pro Kopf,[490] 2002 erreichten die Zuflüsse einen Höhepunkt, danach fielen sie tendenziell wieder leicht ab und erholten sich in den letzten Jahren etwas. Irland scheint trotz problematischer weltwirtschaftlicher Entwicklungen ein attraktiver und stark frequentierter Standort für multinationale Firmen geblieben zu sein. 2004 entfielen 2,3 Prozent der aus allen OECD-Ländern stammenden Direktinvestitionen auf Irland (zum Vergleich: 2002 waren es noch 5,1 Prozent), was unter Berücksichtigung der Größe des Landes noch immer ein beachtlicher Anteil ist. Irland belegte 2004 damit noch immer den 11. Platz auf der Liste der OECD-Länder.[491] Die Direktinvestitionsbestände stammen inzwischen in absteigender Reihenfolge aus den Niederlanden, der USA, Großbritannien und Bel-

---

486 Vgl. OECD (2006a), S. 10.
487 Vgl. dazu insb. Rae, D./van der Noord, P. (2006).
488 Vgl. ESRI (2008), S. 3.
489 Vgl. OECD (2008); ESRI (2008).
490 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 12.
491 Vgl. OECD (2006b), S. 4.

gien/Luxemburg.[492] Bei einer sektorspezifischen Betrachtung der europäischen Direktinvestitionszuflüsse ist zu erkennen, dass der größte Anteil an Direktinvestitionen inzwischen der Dienstleistungssektor verzeichnet. Dies trifft zwar ebenfalls auf die restliche Welt zu, wobei jedoch der Anteil von Dienstleistungen an den gesamten Direktinvestitionen in Irland höher ist als im weltweiten Durchschnitt. Zudem werden Direktinvestitionen in Irland in den Sektoren getätigt, in denen ein hohes fachspezifisches Wissen notwendig ist:[493] Die ausländischen Firmen konzentrieren sich in den Bereichen Elektronik und Informationstechnologie, Automobilkomponenten und Luftfahrttechnik sowie pharmazeutische Produkte im Industriesektor. Bei den Dienstleistungen sind es hauptsächlich Softwareentwicklung und Finanzdienstleistungen.[494] Inzwischen ist die Entwicklung Irlands soweit fortgeschritten, dass seit einigen Jahren irische Firmen international aktiv sind und selbst Direktinvestitionen im Ausland tätigen.[495]

4.1.5 Zwischenfazit

Insgesamt ist zu erkennen, dass die irische Entwicklung zum „Celtic Tiger" über einen langen Zeitraum mit langen Depressionsphasen erfolgt ist. Die positive Entwicklung mit hohen Wachstumsraten in den 60er Jahren war kaum nachhaltig, da die Direktinvestitionen wenig mit der heimischen Industrie verzahnt wurden und langfristige Entwicklungsperspektiven kaum festzustellen waren. Direktinvestitionszuflüsse waren – eher über einen Produktivitätsanstieg als über eine Kapitalakkumulation – mitunter der einzige Faktor, der zum Wachstum in den 60er Jahren bzw. zum geringeren Abschwung in den 70er Jahren beigetragen hat. Die negative Entwicklung in den 70er und insbesondere in den 80er Jahren mit hohen Emigrationsraten und hoher Staatsverschuldung führte zur Möglichkeit der Re-Immigration in den 90er Jahren zur Stabilisierung des Arbeitskräftebedarfs und damit der Lohnkosten sowie zur Handlungsfreiheit der Regierung für die (längst überfällige) Staatskonsolidierung. Einige Autoren sehen aus diesen Gründen die Entwicklung in den 90er Jahren nicht so sehr als

492 Vgl. *UNCTAD WID Country Profile: Ireland*, S. 11. Die Direktinvestitionen aus den Niederlanden stammen jedoch zu großen Teilen ebenfalls aus den USA. Dies wird in Abschnitt 4.3 näher erläutert.

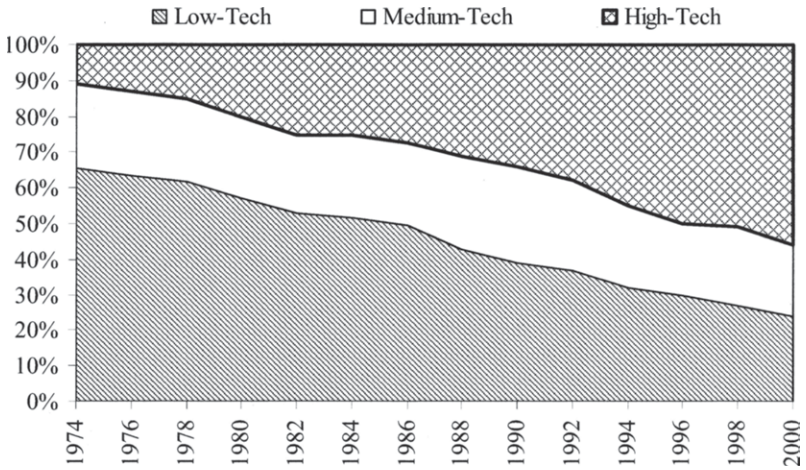
493 Vgl. Eurostat (2007b), S. 96ff.

494 Vgl. Laski, K./Römisch, R. (2003), S. 57f. Seit dem Jahr 2000 fließt im Schnitt die Hälfte der Direktinvestitionen in das Internationale Finanzdienstleistungscenter (IFSC) in Dublin. Vgl. Forfas (2005), S. 33.

495 Vgl. Barry, F./ Görg, H./McDowell, A. (2003a).

Boom durch die dort aufgetretenen einzelnen Faktoren, sondern eher in einer verspäteten Konvergenz nach dem EU-Beitritt.[496]

Abb. 7: Beschäftigungsanteile in ausländischen Firmen



Anmerkung: Bei Berücksichtigung, dass sog. Low-Tech-Firmen arbeitsintensive Branchen sind und High-Tech-Firmen im Gegenzug eine viel geringere Arbeitsintensität aufweisen, ist die Entwicklung im Zeitverlauf noch eindrucksvoller. Quelle: *Barba Navaretti, G./ Venables, A. J.* (2004), S. 204.

Die Entwicklung der Direktinvestitionen erfolgte ebenfalls über einen sehr langen Zeitraum. Von einer sehr frühen Ausrichtung aus der Not heraus auf Direktinvestitionen in arbeitsintensiven Sektoren über eine forcierte Anwerbung kapitalintensiver Direktinvestitionen im Industriesektor erreichte Irland in den 90er Jahren extrem hohe Direktinvestitionszuflüsse insbesondere in dienstleistungsnahen und hochtechnologischen Bereichen (siehe Abbildung 7). Die ausländischen Firmen sind inzwischen für zwei Drittel der Produktion im verarbeitenden Gewerbe verantwortlich, wobei der Anteil in den Sektoren sehr stark variiert: In der Herstellung von nicht-metallischen Mineralienerzeugnissen sind 20 Prozent der Produktion in ausländischer Hand, während in der chemischen Industrie und in den hochtechnologischen Bereichen der Metallbearbeitung und des Maschinenbaus der Anteil bei über 90 Prozent liegt. Dabei hat die Beschäftigung in ausländischen Firmen im verarbeiteten Gewerbe zwischen 1975 und 1995 um 27 Prozent zugenommen bei gleichzeitiger Senkung der Be-

496 Zur sogenannten 'Delayed Convergence Hypothesis', vgl. z.B. Honohan, P./Walsh, B. (2002).

schäftigtenzahlen in irischen Firmen um 19 Prozent.[497] Insgesamt sind die Sektoren in vorwiegend ausländischer Hand Computer und Software-Entwicklung, Tele- und Datenkommunikation, Chemie und Pharmazeutika sowie Finanzdienstleistungen.[498]

Ebenfalls haben sich im Zeitverlauf die Geberländer verändert, wobei sich drei sehr unterschiedliche Länder herauskristallisiert haben: Erstens die Zuflüsse aus Großbritannien, die hauptsächlich bis zu den 60er Jahren entstanden, da Großbritannien historisch sehr eng mit Irland verknüpft ist. Zweitens die hohen Direktinvestitionszuflüsse aus den USA, die seit den 60er Jahren bis heute bestehen und drittens die Direktinvestitionszuflüsse aus einigen anderen EU-Staaten, die insbesondere in den letzten Jahren anteilig stark zugenommen haben. Der genaue Beitrag einzelner Standortfaktoren und der europäischen Integration auf die Direktinvestitionsflüsse wird nachfolgend in Kapitel 4.2 und 4.3 bei der Analyse der Standortfaktoren und der Strategien der Unternehmen ermittelt.

4.2 Die irische Strategie der Direktinvestitionsanwerbung

Um Schlussfolgerungen aus der irischen erfolgreichen Strategie der Direktinvestitionsanwerbung zu ziehen, bedarf es einer differenzierten Analyse der Standortfaktoren in Irland. Die theoretischen Zusammenhänge zwischen den Standortdeterminanten, dem Integrationsprozess und der Entwicklung der Direktinvestitionen wurden in Kapitel 2 und 3 betrachtet. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen wird im Folgenden die ökonomische Situation in Irland analysiert, um die wichtigsten Faktoren der Erfolgsstrategie zu identifizieren. Das Vorgehen der Untersuchung orientiert sich an dem in Kapitel 2 gelegten Analyserahmen: Zunächst werden die nationalen Standortfaktoren betrachtet, anschließend die Einflussmöglichkeiten von Irland auf deren Entwicklung diskutiert. Hier werden nun auch die unterschiedlichen Entwicklungen der Standortdeterminanten im Vergleich zu anderen EU-Staaten, insb. zu den drei restlichen Kohäsionsländern Spanien, Portugal und Griechenland, aufgenommen. Der Einfluss der europäischen Integration wird zunächst anhand der verschiedenen Standortdeterminanten erläutert und anschließend noch einmal explizit in Unterkapitel 4.2.3 zusammengefasst.

497 Insgesamt ist eine Netto-Senkung der Beschäftigten im verarbeitenden Gewerbe um 3% eingetreten, wobei anzumerken ist, dass im EU-Durchschnitt im gleichen Zeitraum eine Reduzierung um 20% stattgefunden hat. Vgl. O'Connor, T. (2001), S. 26.

498 Vgl. O'Connor, T. (2001), S. 33ff.

4.2.1 Nationale Standortbedingungen

Im Folgenden werden die in Unterkapitel 2.3.1 diskutierten Standortdeterminanten in Bezug auf Irland analysiert. Das betrifft die Marktbedingungen (Marktgröße, Entwicklungsstand, Wachstum, Wettbewerbsintensität), die Kostenbedingungen (Faktorausstattung, Faktorkosten, Produktivität), geld- und währungspolitische Bedingungen (Wechselkursentwicklung, Wechselkursvolatilität, Inflation) sowie weitere Bedingungen (politische Stabilität, geografische und kulturelle Distanz, Agglomeration).

Bezüglich der ersten **Marktbedingung** war Irland mit knapp 3 Millionen Einwohnern und einem Bruttoinlandsprodukt von 810 Mio. € (zu laufenden Preisen) im Jahr 1960 ein sehr kleines Land und hatte damit eine sehr kleine *Marktgröße*.[499] Diese hat sich zwar bis 2007 stark erhöht (4.3 Mio. Einwohner, 150 Mrd. € BIP zu laufenden Preisen),[500] die stärkste Veränderung stellt jedoch die Mitgliedschaft in der EU dar: Der Beitritt zur Union erhöht für alle Mitgliedsländer den erreichbaren Markt auf die gesamte Union. Irland hatte bei seinem Beitritt im Verhältnis zu anderen, größeren Staaten eine sehr viel stärkere relative Änderung der Marktgröße.[501] Im Zuge der Erweiterungsprozesse in den nachfolgenden Jahren erhöhte sich der erreichbare Absatzmarkt noch weiter. Unter den Kohäsionsländern ist der irische Markt der kleinste, wobei im Zuge der Europäischen Integration der erreichbare Markt für alle Kohäsionsländer gleich ist. Die anderen Kohäsionsländer sind jedoch im Durchschnitt erst zehn Jahre später zur EU beigetreten, so dass Irland klare Vorteile erhielt.[502]

Der *Entwicklungsstand* des Landes hat sich, insbesondere seit der Errichtung des Binnenmarktes, stark verändert. Das Pro-Kopf-Einkommen als Maß hat sich im Vergleich zu den anderen EU-Ländern sehr positiv entwickelt: Es lag (als BIP pro Kopf in KKS) bis 1987 fast immer um 60 Prozent des EU-Durchschnittes, 2005 lag es hinter Luxemburg an zweiter Stelle mit ca. 140 Prozent des EU-Durchschnittes.[503] Der Entwicklungsstand war somit bis Anfang der 90er Jahre noch leicht unterdurchschnittlich gegenüber potenziellen Geberländern wie den USA oder den anderen EU-Mitgliedsländer, spätestens ab 1994 kann aber ein ähnlicher Entwicklungsstand postuliert werden. Auch die Ent-

499 Zum Vergleich: Das BIP Deutschlands lag zur gleichen Zeit bei ca. 200 Mrd. € (zu laufenden Preisen).

500 Vgl. CSO Statistical Yearbook of Ireland – verschiedene Jahrgänge.

501 Die Bevölkerung Irlands trägt auch 2007 nur zu etwas mehr als ein Prozent zu der gesamten Bevölkerung der EU bei, das BIP 1,5 %. Vgl. Eurostat Datenbank.

502 Griechenland ist 1981, Portugal und Spanien sind 1986 der EU beigetreten. Siehe auch Abschnitt 3.1.2.

503 Vgl. Eurostat Jahrbücher verschiedener Jahrgänge. Seit ca. 1997 hat das BIP/Kopf in Irland den EU-Durchschnitt erreicht, die starke Erhöhung 2004 liegt jedoch zum Teil an der Senkung des EU-Durchschnittes durch die Osterweiterung der EU.

wicklung gegenüber den anderen Kohäsionsländern hat sich entsprechend verändert: Während die vier Länder in den 70er und 80er Jahren relativ ähnliches Pro-Kopf-Einkommen aufwiesen, Irland zeitweise sogar an letzter Stelle lag, trennte sich die irische Entwicklung von den anderen vier Ländern ab 1990. Berücksichtigt man jedoch zusätzlich den Lebensstandard als Maß des Entwicklungsstandes, so relativieren die steigenden Lebenshaltungskosten in Irland seit ca. 2000 das hohe Pro-Kopf-Einkommen wieder etwas.[504]

Die positive Entwicklung des Pro-Kopf-Einkommens entstand durch das hohe, überdurchschnittliche *Wachstum* in den 90er Jahren. Zwar wies Irland schon in den 60er und 70er Jahren relative hohe Wachstumsraten (ca. 4 Prozent) auf, aber aufgrund einer ebenfalls positiven europäischen Entwicklung führte es nicht zu einer Annäherung an die EU. In den 80er Jahren war zeitweise sogar ein negatives Wachstum zu verzeichnen, so dass in diesem Zeitraum Irland sehr viel schlechter positioniert war als die restlichen EU-Mitglieder. Seit Ende der 80er Jahre bis 2007 liegen die Wachstumsraten aber über den Raten der anderen Kohäsionsländer, im Vergleich zum EU-Durchschnitt sind die Unterschiede noch stärker.[505]

Die Marktstruktur und damit die *Wettbewerbsintensität* in Irland haben sich im Laufe der Zeit ebenfalls stark verändert, jedoch kann von einer hohen Wettbewerbsintensität (aber auch nur in einigen Sektoren) erst in den letzten Jahren gesprochen werden. Während in den 50er Jahren Wettbewerb von außen fast ausgeschlossen war, entstand durch die Öffnung des irischen Marktes und den Beitritt zur EU starker internationaler Wettbewerb für irische Firmen. Dies führte zu einer Vielzahl von Insolvenzen, insb. in den 70er Jahren, da die irische Industrie kaum international wettbewerbsfähig war. In vielen Sektoren waren irische Firmen faktisch überhaupt nicht vertreten, da die nationale Entwicklung unter dem Deckmantel des Protektionismus nicht funktionierte. Das äußerte sich schon darin, dass britische Firmen, die sich bereits in den 50er Jahren in Irland ansiedelten, explizit aufgrund des geringen Potenzials der irischen Firmen Ausnahmegenehmigungen zur Errichtung der Produktionsstätten erlangten.[506] Auch höher entwickelte Sektoren waren in Irland kaum vorhanden, so dass die Wettbewerbsintensität in Irland in fast allen Sektoren – nach internationalem Standard – lange Zeit sehr gering war. Die in Irland seit den 70er Jahren vertretenen Firmen sind fast ausschließlich ausländische Konzerne, die hauptsächlich in modernen Sektoren mit hohen Wachstumsraten vertreten sind und auf dem irischen

504 Die durchschnittlichen Ausgaben pro Haushalt liegen über dem EU-Durchschnitt. Vgl. Eurostat-Datenbank.

505 Das durchschnittliche Wachstum in Portugal, Spanien und Griechenland lag in den 90er Jahren zwischen 1,6 % für Griechenland und 3,4 % für Portugal, das Wachstum der EU lag im selben Zeitraum bei durchschnittlich 1,86 %. Vgl.Laski, K./Römisch, R. (2003), S. 65.

506 Vgl. dazu Abschnitt 4.1.1.

Markt keine direkte Konkurrenz darstellen. Die Marktstruktur war demnach bis Ende der 90er Jahre noch nicht sehr gefestigt und konnte durch neue Anbieter verändert werden. Erst in den letzten Jahren kann von einer erhöhten Wettbewerbsintensität und einer eigenständigen irischen Wirtschaft gesprochen werden. Insgesamt ist die Wettbewerbsintensität in allen höher entwickelten Ländern der EU über den gesamten Zeitraum sehr viel stärker. In den anderen Kohäsionsländern ist aufgrund der sehr viel stärker eigenständigen Wirtschaft die Wettbewerbsintensität ebenfalls lange höher als in Irland gewesen, inzwischen kann kein eindeutiger Unterschied mehr festgestellt werden.

Zusammenfassend waren die *Marktbedingungen* in Irland vor dem EG-Beitritt für Direktinvestitionen relativ ungünstig:[507] ein kleiner Markt mit geringem Entwicklungsstand und Wachstum und geringer Industriestruktur. Insbesondere in den 90er Jahren veränderten sich die Marktbedingungen jedoch stark und haben sich bei heutigem Stand alle gewandelt: Großer Markt mit hohem Entwicklungsstand und Wachstum und einer hohen Wettbewerbsintensität.

Die Ermittlung der relativen *Faktorausstattung* als erste **Faktorbedingung** ist nicht ganz einfach. Als erste Annäherung kann der Anteil qualifizierter und unqualifizierter Arbeitskräfte genutzt werden. In den 60er und 70er Jahren war die Ausstattung mit qualifizierter Arbeit noch nicht so ausgeprägt, jedoch wurde die Notwendigkeit zur Verbesserung der Bildung bereits in den 60ern erkannt. Die heute älteren Arbeitnehmer sind aufgrund der späten Fokussierung auf eine Verbesserung der Bildungsstruktur jedoch gegenüber anderen EU-Staaten noch unterdurchschnittlich ausgebildet.[508] Aufgrund der hohen Abwanderungsraten bis in die 90er Jahre trug die Verbesserung der Bildungssituation erst spät zu einer Verbesserung der Faktorausstattung bei. Der hohe Anteil der Beschäftigten im primären Sektor bzw. in arbeitsintensiven Bereichen mit geringem Qualifikationsniveau bestätigt die geringe Ausstattung mit qualifizierter Arbeit bis Anfang der 80er Jahre.[509] Die Ausstattung Irlands mit (qualifizierten und unqualifizierten) Arbeitskräften ist aber inzwischen zu jener der restlichen EU relativ ähnlich: Der Anteil der irischen Bevölkerung mit tertiärer Ausbildung liegt im OECD-Durchschnitt, der gleiche Anteil bei der jungen Bevölkerung liegt noch höher.[510] Insbesondere die natur- und ingenieurwissenschaftlichen Bereiche haben in Irland hohe Studentenanteile und dementsprechend hohe Anteile an den Universitätsabschlüssen. Da der Großteil potenzieller Geberländer höher entwickelte Länder sind, sind diese auch relativ gut mit qualifizierten Arbeits-

507 Hier sei noch einmal erwähnt, dass dies eher für horizontale Direktinvestitionen zutrifft als für vertikale. Da die Marktbedingungen für vertikale Direktinvestitionen aber keine dominierende Rolle spielen, kann allgemein von einer ungünstigen Struktur der Marktbedingungen für Direktinvestitionen gesprochen werden.

508 Vgl. Gunnigle, P./McGuire, D. (2001), S. 53f.

509 Vgl. Barry, F. (2003c), S. 9 bzw. Durkan, J./ Fitz Gerald, D./Harmon, C. (1999), S. 129.

510 Vgl. OECD (2001), S. 25.

kräften ausgestattet. Irland hat insgesamt für den Zeitraum 1990-2005 eine den Geberländern relativ ähnliche Faktorausstattung mit qualifizierten und unqualifizierten Arbeitskräften. Im Vergleich zu den anderen Kohäsionsländern verlief die Entwicklung in Bezug auf die Erhöhung des Anteils an Studenten und Schülern an weiterführenden Schulen gegenüber den Erwerbspersonen relativ ähnlich, jedoch waren die Raten für Irland immer leicht über dem Durchschnitt der restlichen Kohäsionsländer.[511]

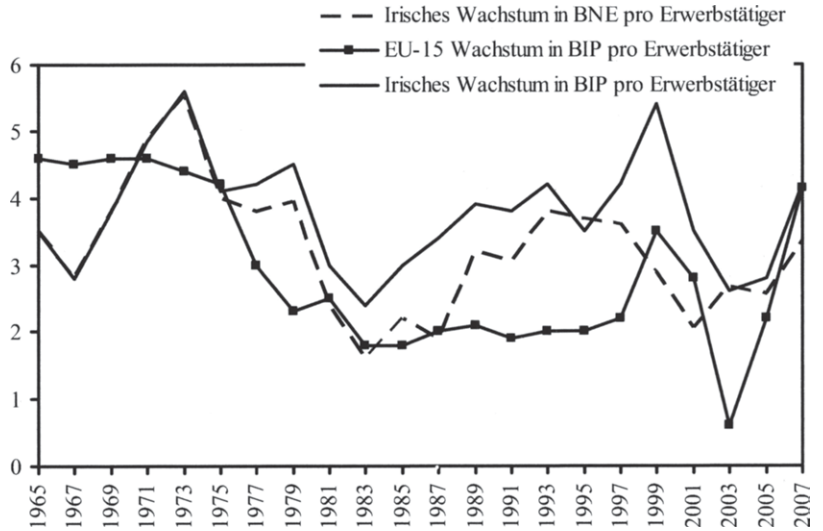
Bei einer gegenüber den Geberländern ähnlichen Faktorausstattung werden auch ähnliche *Faktorkosten* vermutet. Die Löhne Irlands (für Qualifizierte und Unqualifizierte) sind aber im Vergleich zur EU und zu den USA seit dem europäischen Beitritt niedrig, im Zeitverlauf sind sie im Vergleich zum OECD-Schnitt sogar gesunken.[512] In der EU-15 sind die Arbeitskosten pro Stunde nur in Griechenland und Portugal niedriger.[513] Trotz des enormen Wirtschaftswachstums des Landes und des Produktivitätswachstums sind die Löhne nur moderat gestiegen, so dass die relativen Lohnstückkosten sogar gesunken sind.[514] Die geringen Lohnanstiege sind erstens dem Abkommen zwischen den Gewerkschaften, Arbeitgebern und der Regierung zur Lohnzurückhaltung und zweitens dem ständig gestiegenen Arbeitsangebot zu verdanken. Die günstige demografische Struktur hat dazu geführt, dass ab Beginn der 90er Jahre der Anteil der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter zunahm, die (Re-)Immigrationsraten sehr hoch waren bzw. die Emigrationsraten dramatisch sanken und der Beschäftigungsanteil, insb. von Frauen, in der Bevölkerung stieg.[515] Seit 1998 führten die relativ hohen Inflationsraten ebenfalls zu geringeren realen Lohnstückkosten.[516] Diese Faktoren führten dazu, dass beispielsweise im Vergleich zu Großbritannien – einem der direkten Konkurrenten bei der Anwerbung von US-Direktinvestitionen – die irischen Lohnkosten deutlich geringer sind: Sie liegen seit 1980 im Schnitt bei 80 Prozent der britischen Lohnkosten, seit 1995 sind sie sogar noch geringer.[517] Im Vergleich zu den Kohäsionsländern ist das Bild umgekehrt: In Spanien sind die Lohnkosten bis 2000 vergleichbar mit denen von Irland, die Löhne in Griechenland und Portugal sind insbesondere seit den 90er Jahren sehr viel geringer.[518] Da die Faktorkosten zu großen Teilen aus den Lohn-

511 Vgl. De la Fuente, A./Vives, X. (1997), S. 116f.
512 Vgl. OECD (1999), S. 27.
513 Vgl. Fitz Gerald, J. (1999), S. 141 für Zahlen 1992, sowie Abbildung A.1 im Anhang für Zahlen 2002.
514 Vgl. OECD (2001), S. 22.
515 Vgl. Gunnigle, P./McGuire, D. (2001), S. 52. Die Partizipationsrate von Frauen auf dem Arbeitsmarkt lag mit unter 50 % deutlich unter dem OECD-Durchschnitt. Vgl. OECD (1999), S. 39.
516 Seit 2003 ist wieder ein leichter Anstieg der Lohnstückkosten zu verzeichnen. Vgl. Eurostat.
517 Vgl. Barry, F. (2000), S. 1389.
518 Vgl. CESifo Database for Institutional Comparisons in Europe (DICE).

kosten bestehen, lassen sich diese Schlussfolgerungen auch auf die gesamten Faktorkosten beziehen.

Wie bereits in Kapitel 4.1 erläutert, stellt die *Produktivität* Irlands die entscheidende Größe des Wachstums dar.[519] Lange Zeit lag sie deutlich unter dem europäischen Durchschnitt, konnte aber seit den 70er Jahren eine kontinuierliche Verbesserung verzeichnen (siehe Abbildung 8).[520] Die Arbeitsproduktivität lag seit Mitte der 80er Jahre sogar höher als der EU-Durchschnitt, auch wenn man aufgrund möglicher Gewinnverschiebungen der Multinationalen Konzerne die Werte etwas revidieren muss.[521]

Abb. 8: Irische Arbeitsproduktivität relativ zum EU-Durchschnitt



Quelle: Vereinfachte Darstellung aus *Barry, F.* (2000), S. 1392. Daten für den Zeitraum 1997 bis 2007 von Eurostat.

Auch im Vergleich zu den anderen Kohäsionsländern ist die Arbeitsproduktivität seit Ende der 80er Jahre deutlich höher. Zuvor waren relativ ähnliche Produktivitätsraten in Irland, Spanien und Griechenland zu verzeichnen, die Arbeitsproduktivität in Portugal war auch damals deutlich schlechter.[522]

Insgesamt haben sich zwar die einzelnen *Faktorbedingungen* im Zeitverlauf stark verändert, im Vergleich zu möglichen Geberländern sind die Ver-

519 Vgl. Madaschi, C./Martin, R. (2003), S. 133.
520 Vgl. OECD (1999), S. 32f.
521 Diese Problematik wird ausführlich in Abschnitt 4.4 erläutert.
522 Vgl. Madaschi, C./Martin, R. (2003), S. 131.

änderungen jedoch nicht so ausgeprägt. Die Lohnkosten sind zwar gestiegen, jedoch im Vergleich zu möglichen Geberländern sowohl vor dem EG-Beitritt als auch nach heutigem Stand relativ gering geblieben. Die Faktorausstattungen und die Produktivität hingegen haben sich sehr viel stärker entwickelt. Sowohl nach dem EG-Beitritt als auch in den 90er Jahren erhöhte sich die Produktivität stark und die Faktorausstattung wurde immer ähnlicher zu den Geberländern.

Die Entwicklung der **geld- und währungspolitischen Bedingungen** verlief sehr wechselhaft. Seit dem 19. Jahrhundert war das irische Pfund an die britische Währung gekoppelt, in den 70er Jahren jedoch wies das britische Pfund eine im Vergleich zu den anderen europäischen Staaten hohe *Inflationsrate* auf, welche durch diese Koppelung importiert wurde.[523] Ein Beitritt in das Europäische Währungssystem (EWS) 1979 eröffnete somit die Chance, dem Problem einer importierten Inflation zu entgehen; gleichzeitig wurden Irland massive finanzielle Zuschüsse gewährt, um seine Wirtschaft an den Schock des neuen Wechselkurssystems anzupassen. Im Zuge des Eintritts in das EWS musste die irische Zentralbank nun selbstständig für die Stabilität ihrer Währung sorgen, um die tolerierten Schwankungen von 2,25 Prozent über- bzw. unterhalb des festgelegten Sollkurses nicht zu überschreiten. Fortan orientierte sich das irische Pfund an der Deutschen Mark, deren Inflationsrate bei lediglich einem Drittel der britischen Währung lag. Geringere Inflationsraten waren dadurch aber trotzdem kaum feststellbar.[524] Die inflationäre Entwicklung wurde zusätzlich durch die Öl- und die damit ausgelöste Haushaltskrise der 80er Jahre verstärkt. Die Fiskalpolitik der Regierung bestand in dieser Zeit in der bereits beschriebenen expansiven, auf Verschuldung basierenden Ausgabenpolitik. Die Bekämpfung der Inflation über eine auf Stabilität fokussierte Geldpolitik in Verbindung mit hohen inländischen Leitzinsen erfolgte erst Ende der 80er Jahre und erwies sich schließlich als erfolgreich.[525]

Bezüglich der *Wechselkursentwicklung* barg die Teilnahme am EWS auch Risiken mit sich: Irland war zu diesem Zeitpunkt noch immer sehr von Großbritannien als Handelspartner abhängig. Käme es nun zu einer Abwertung des Pfund Sterlings, so könnte Irland aufgrund seiner Verpflichtungen gegenüber dem EWS nur noch bedingt mit einer entsprechenden Abwertung der eigenen Währung reagieren – die Folge wären teurere irische Produkte in Großbritannien, was Nachfrage und Wettbewerbsposition gefährden würde. Jeweils 1983 und 1986 sah sich Irland ausnahmsweise dennoch, angesichts eines sehr schwachen Pfund Sterlings, zu solch einer Abwertung gezwungen, gegenüber anderen EWS-Ländern konnte sich das irische Pfund ebenfalls nur schwer in der vorgegebenen Bandbreite halten.[526] Als 1990 die erste Stufe der EWU begann,

523 Vgl. Aust, A. (1999), S. 54.
524 Vgl. Honohan, P. (1999), S. 89.
525 Vgl. Aust, A. (1999), S. 56.
526 Vgl. Honohan, P. (1999), S.91.

sollte dies für Irland zu weiterem Anpassungsdruck führen: Die Währungskrise von 1992/93 bewirkte erneut eine Abwertung des britischen Pfund Sterlings, eine mögliche Anpassung innerhalb des EWS-Handlungsspielraums bestand lediglich in einer Senkung der Reallöhne. Obgleich das irische Lohnverhandlungssystem – verglichen mit dem einige Jahre zuvor – wesentlich koordinierter war, enthielt es noch immer ein institutionelles Defizit.[527] Eine Lohnzurückhaltung auf Basis späterer Steuererleichterungen wurde bereits praktiziert und war nicht weiter strapazierbar.[528] Ohne solche Erleichterungen waren die Gewerkschaften jedoch nicht bereit, die Kosten für den Verbleib im EWS zu tragen, so dass Irland zu einem Bruch mit dem EWS gezwungen war und die eigene Währung abwertete. Dies schadete jedoch der dauerhaften Stabilität der Währung nicht, stattdessen brachte es dem Land einen erneuten Wettbewerbsvorteil zu Gunsten seiner Exporte.[529]

Die EWU und die mit ihr verbundene Währungsstabilität hatten auch einen zu erwartenden Effekt auf die irischen Realzinsen, welche stark abfielen und zu Beginn der EWU in Europa an letzter Stelle lagen.[530] Dies löste vermehrt Investitionen und eine Überhitzungsspirale aus: Es kam insbesondere im Immobiliensektor zu einem Preisanstieg. Weiter vorangetrieben wurde die irische Inflation von der fallenden Entwicklung des Eurokurses zwischen 1997 und 2002, da ein schwacher Euro die Importpreise aus Nicht-Euroländern in die Höhe trieb. Da Irlands Importe überwiegend (ca. zu 80 Prozent) aus solchen Ländern kommen, ist der inflationäre Einfluss einer Euroabwertung in Irland um einiges höher als in den anderen Kohäsionsländern, welche einen Großteil ihrer Importe aus der Eurozone beziehen.

Insgesamt sind die geld- und währungspolitischen Bedingungen in Irland sehr wechselhaft gewesen. Die Inflationsrate war seit den 60er Jahren, aber insbesondere in den 70er und 80er Jahren deutlich höher als im europäischen Durchschnitt. Ende der 80er Jahre und zu Beginn der 90er nahm sie deutlich ab, Ende der 90er Jahre, auch im Zuge der Währungsunion, stieg sie wieder an und stellt heute eines der Probleme Irlands dar. Die Entwicklung des Wechselkurses war ebenfalls lange Zeit relativ wechselhaft, so dass insgesamt – bis zum Zeitpunkt der Währungsunion – von einer relativ hohen *Wechselkursvolatilität* gesprochen werden kann. Das irische Pfund hat dabei tendenziell gegenüber seinen Haupthandelspartnern eher abgewertet, insbesondere gegenüber dem britischen Pfund.[531] Die Inflationsraten der anderen Kohäsionsländer waren ebenfalls sehr

527 Vgl. Enderlein, H. (2004), S. 146.
528 Siehe dazu Abschnitt 4.1.3.
529 Vgl. Aust, A. (1999), S. 162 f.
530 Vgl. OECD (2001), S. 9.
531 Vgl. Honohan, P./Leddin, A. J. (2006), S. 269. Der reale effektive Wechselkurs wertete hingegen auf, was auch theoretisch durch das hohe Produktivitätswachstum im handelbaren Sektor zu erklären ist.

viel höher als der EU-Durchschnitt und hatten einen ähnlichen Verlauf wie Irlands Inflationsentwicklung, jedoch hatten insbesondere Griechenland und Portugal zusätzlich in den 90er Jahren mit hohen Inflationsraten zu kämpfen.[532]

Die *politische und institutionelle Stabilität* Irlands war vor seinem EG-Beitritt noch nicht sehr stark ausgeprägt. Die ständigen Konflikte Nordirlands wirkten sich auch auf Irland selbst aus, die hohe Armut führte ebenfalls zu recht instabilen Verhältnissen im europäischen Vergleich. Hohe Arbeitsmarktregulierungen und Inflexibilitäten trübten das Bild zusätzlich.[533] Der Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft stärkte die politische Stabilität schon allein deshalb, weil Irland eine gewisse Stabilität des Rechtssystems und Qualität der nationalen Institutionen vorweisen musste, um der EG beitreten zu können. Notwendige Privatisierungsmaßnahmen Mitte der 80er Jahre erhöhten neben den wirtschaftlichen Erfolgen zusätzlich das Vertrauen in das Land.[534] Der erst im Jahr 2002 bekannt gewordenen Korruptionsskandal zwischen 1972 und 1997 mit Akteuren aus der Wirtschaft und Politik zeigte aber auch lange Zeit nach dem EG-Beitritt politische Instabilitäten. Die relativ hohe Flexibilität und Transparenz der Institutionen, die auch durch die positive Bewertung der angesiedelten Unternehmen zu erkennen sind, der ruhende Konflikt in Nordirland und die allgemeine Verbesserung der Lebensverhältnisse aller Bevölkerungsschichten weist inzwischen jedoch auf eine sehr hohe politische Stabilität hin. Die relative hohe Transparenz der politischen Maßnahmen und eine adäquate Eigentumssicherheit sind insbesondere im Vergleich zu den anderen Kohäsionsländern inzwischen in Irland vorzufinden.[535]

Für die Ermittlung der *geografischen Distanz/Nähe* sind die Geberländer der Direktinvestitionen entscheidend. Die ausländischen Firmen in Irland stammen hauptsächlich aus den USA und aus der EU, insb. Großbritannien und Deutschland, was sich auch im Zeitverlauf kaum geändert hat.[536] Bei den Direktinvestitionen aus den USA kann von einer geografischen Distanz gesprochen werden, während die übrigen EU-Länder – trotz der peripheren Lage Irlands – eine größere geografische Nähe zu Irland aufweisen. Im Vergleich mit den anderen Kohäsionsländern besitzt Irland eine ähnlich periphere Lage gegenüber den zentralen Staaten, einzig Spanien hat noch leichte geografische Vorteile. Die geografische Distanz kann jedoch durch die Inselstellung Irlands schwerer durch verbesserte Transportwege reduziert oder kompensiert werden als bei den anderen Kohäsionsländern.

Die *kulturelle Distanz* ist im Zuge der europäischen Integration gegenüber den zentraleuropäischen Staaten leicht zurückgegangen, die anfänglich etwas

532 Vgl. Barry, F. (2003a), S. 907.
533 Vgl. Barry, F. (2003a), S. 912.
534 Dies wird in Abschnitt 4.2.2 bei den Infrastrukturmaßnahmen noch einmal aufgegriffen.
535 Vgl. IMD (2002).
536 Siehe dazu auch Abschnitt 4.1.

höher war als die Distanz zwischen den zentralen Gründungsstaaten der EG. Gegenüber den angelsächsischen Ländern wie den USA und Großbritannien war die kulturelle Distanz immer relativ gering, insbesondere im Vergleich zu den restlichen Kohäsions- oder EWU-Mitgliedsländern. Die englische Sprache als gemeinsame Muttersprache stellt dabei die entscheidende Säule der kulturellen Nähe der Länder dar. Dass die kulturelle Distanz bei der Entscheidung für Irland eine große Rolle spielt, lässt sich auch daran erkennen, dass die Verteilung der Direktinvestitionsflüsse aus den einzelnen Geberländern in der EU sehr unterschiedlich ist: Japanische, europäische und amerikanische Direktinvestitionen haben innerhalb der EU sehr unterschiedliche Standorte. Während amerikanische Direktinvestitionen eher Großbritannien und Irland bevorzugen, gehen europäische Direktinvestitionen überproportional in die Benelux-Staaten und japanische in die größeren Kontinentalstaaten (Frankreich, Deutschland).[537] Insbesondere für den Unterschied zwischen Japan und USA als Geberländer, die dieselben Barrieren besitzen und auch einen relativ ähnlichen Entwicklungsstand haben, sind diese Unterschiede wohl auch auf die kulturellen Aspekte zurückzuführen. Die kulturelle Nähe scheint somit die geografische Distanz der angelsächsischen Länder zu der restlichen EU für US-Firmen zu kompensieren. Im Vergleich mit den anderen Kohäsionsländern weist Irland – neben der hohen kulturellen Nähe zu den USA und Großbritannien – ähnlich hohe kulturelle Unterschiede zu den zentralen EU-Staaten auf. Während die anderen drei Kohäsionsländer wohl eher leichte Vorteile zu den restlichen südeuropäischen Ländern besitzen, können Vorteile Irlands gegenüber den nordischen Staaten vermutet werden.

Agglomerationstendenzen waren in Irland schon relativ früh gegeben, da die Öffnung gegenüber Multinationalen Firmen schon seit 1957 erfolgte. Bei seinem Beitritt 1973 lag der Anteil der US-Industrie-Direktinvestitionen in Irland bei einem Prozent der gesamten US-Direktinvestitionen in der EU. Bereits 1979 waren es knapp drei Prozent, überproportional innerhalb der EU bezogen auf die Größe Irlands.[538] Gegenüber den anderen Kohäsionsländern hatte Irland ebenfalls seit Ende der 70er Jahre sehr viel höhere Direktinvestitionsbestände (in Relation zum BIP), zudem konzentriert in wenigen Sektoren, die den Agglomerationsprozess in den 90er Jahren weiter begünstigten. Insbesondere die Anwerbung von Marktführern in ausgewählten Sektoren (z.B. IBM oder Microsoft) stellen für Konkurrenten und Lieferanten ein klaren Standortvorteil dar. Bis Ende der 80er Jahre konnten die anderen drei Kohäsionsländer zwar wieder etwas aufholen, sowohl aufgrund steigender Direktinvestitionszuflüsse in die eigenen Länder als auch aufgrund des stagnierenden Zuflusses nach Irland. Seit Mitte der 90er Jahre sind die Direktinvestitionsbestände in Irland jedoch sehr stark in

537 Vgl. Sleuwaegen, L. (1988), S. 162.
538 Vgl. Honohan, P./Walsh, B. (2002), S. 43.

bestimmten Sektoren konzentriert und doppelt so hoch wie im EU-Durchschnitt.[539] Agglomerationseffekte bei der Standortentscheidung wurden in Irland dabei für US-Firmen festgestellt.[540]

4.2.2 Einflussnahme Irlands

Die Standortdeterminanten, die in Kapitel 2 hauptsächlich der Einflussnahme des Empfängerlandes zugeordnet waren, nahmen auch in den wirtschaftspolitischen Maßnahmen und der Direktinvestitionsanwerbung Irlands eine entscheidende Rolle ein. Bei der Infrastrukturausstattung Irlands muss dabei zwischen der Verkehrs- und der Bildungsinfrastruktur unterschieden werden, deren Entwicklung und Bedeutung in Irland sehr unterschiedlich sind.

Die allgemeine *Infrastrukturausstattung* in Irland war Anfang der 80er Jahre relativ rudimentär, insbesondere im Bereich der Telekommunikation war sie die am schlechtesten ausgebaute Infrastruktur in Europa.[541] Dies wirkte sich auch auf die internationalen Konzerne aus: Bereits bestehende Firmen beschwerten sich immer öfter, da die Kommunikation mit dem Mutterkonzern und den Kunden im Ausland sehr problematisch verlief. Bis Ende der 80er Jahre wurde die staatliche Telefongesellschaft – auch auf Druck der IDA – umfassend umstrukturiert. Sie blieb dabei zwar in staatlicher Hand, jedoch als unabhängige Instanz und selbstfinanziert. Ende der 80er Jahre war die Telekommunikation in Irland eine der führenden in Europa, insbesondere im Bereich der internationalen Dienstleistungen.[542]

Das Niveau der weiteren Infrastrukturausstattung war lange Zeit ebenfalls geringer als das europäische Niveau, jedoch höher als das Niveau in den anderen Kohäsionsländern.[543] Das Straßen- und Schienennetz war nur rudimentär ausgebaut, der Flugverkehr war fast nur in staatlicher Hand und die Flüge damit seltener und teuerer als im europäischen Durchschnitt. Die Deregulierungen und Privatisierungen im Flugverkehr Mitte der 80er Jahre führten schließlich dazu, dass die Flüge nach England um die Hälfte billiger von der staatlichen Aer-Lingus Gesellschaft angeboten wurden und die Anzahl der Passagiere und damit auch Touristen aus England um 65 Prozent zunahmen. Im Zuge der neuen Konkurrenz sanken die Fährpreise ebenfalls stark und konnten so neue Passagiere attrahieren. Die Deregulierung blieb jedoch nur im europäischen Flugverkehr, die transnationalen Routen blieben weiterhin unter der Kontrolle der staatlichen

539 Vgl. Laski, K./Römisch, R. (2003), S. 46f. Die steigenden Zuflüsse in die anderen Länder hingen dabei sehr stark von den jeweiligen Beitritten in die EU ab.
540 Vgl. dazu Barry, F./ Görg, H./Strobl, E. (2003b).
541 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 542.
542 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 543f.
543 Vgl. Martin, P. (1998), S. 770.

AerLingus.[544] Mit Hilfe der stark gestiegenen Europäischen Strukturfonds wurde in den 90er Jahren das Verkehrsnetz modernisiert und ausgebaut, jedoch blieb es insgesamt mehr bei einzelnen Projekten an strategisch wichtigen Standorten als dass es eine umfassende Verbesserung der Verkehrsinfrastruktur gab.

Die *Bildungsinfrastruktur* – analog zu der Ausstattung mit Humankapital – ist in Irland im europäischen Vergleich relativ gut ausgebaut. Sie wurde zwar lange Zeit vernachlässigt, bekam aber eine deutlich höhere Priorität in den 60er Jahren: Die sekundäre Schulausbildung wurde für alle Einwohner kostenlos, die sekundäre und tertiäre Ausbildung wurden stark erweitert und den europäischen Normen angepasst.[545] In den 80er Jahren kam es zu einer zusätzlichen Erweiterung und Reorientierung der staatlich finanzierten höheren Bildung. Die ersten Direktinvestitionszuflüsse und die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften führten nicht nur zu einer allgemeinen Verbesserung der Bildungsinfrastruktur, sondern förderten eine direkte Ausrichtung der errichteten Studiengänge und so genannter „Regional Technical Colleges" (RTC) zur Bedienung der speziellen Nachfrage Multinationaler Konzerne. Diese Colleges konnten eine relativ kurze Ausbildungszeit mit direkter Ausrichtung auf die Sektoren mit hohem Anteil an ausländischen Firmen bieten, was sich in den hohen Absolventenzahlen in den Natur- und Ingenieurwissenschaften im europäischen Vergleich widerspiegelte.[546] Dabei sind einige Transferzahlungen der EU gut mit den Initiativen im Bildungsbereich kombiniert worden, so dass Finanzierungsprobleme gering blieben.[547] In den anderen Kohäsionsländern waren die Initiativen und damit Finanzierungen aus den Europäischen Strukturfonds im Humankapitalbereich in den 90er Jahren sehr viel geringer. Hervorzuheben ist insbesondere, dass mittlerweile das Bildungssystem auf die Bedürfnisse und Notwendigkeiten einer wettbewerbsfähigen Volkswirtschaft ausgerichtet ist: Irland liegt im internationalen Vergleich laut dem IMD World Competitiveness Yearbook von 2002 auf dem zweiten Platz.

Die *Handelsbarrieren* Irlands sind seit der ‚industrialisation by invitation'-Strategie 1958 sehr gering, durch den EG-Beitritt 1973 sind die Barrieren gegenüber Importen noch weiter gesunken. Nach der Verwirklichung des Binnenmarktes wurden auch alle restlichen nicht-tarifären Handelshemmnissen, falls sie noch bestanden, ebenfalls eliminiert. Gegenüber den Mitgliedsländern bestehen somit seit 1973 praktisch kaum noch Handelsbarrieren. Gegenüber Drittländern sind die protektionistischen Maßnahmen ebenfalls marginal, da die Politik Irlands sehr offen gegenüber anderen Ländern ist und die Außenzölle der EU

544 Vgl. Burnham, J. B. (2003), S. 544f.
545 Vgl. Fitz Gerald, J. (1998), S. 679.
546 Vgl. Barry, F. (2005), S. 206.
547 Vgl. Fitz Gerald, J. (1998), S. 682.

in den meisten Sektoren sehr gering sind:[548] Der Offenheitsgrad ist dementsprechend auch deutlich über dem EU-Durchschnitt, aber ähnlich wie in anderen, kleineren Volkswirtschaften der EU.[549] Die Möglichkeiten der Einflussnahme Irlands auf die Handelsbarrieren sind aber spätestens im Zuge des Binnenmarktes gänzlich an die EU abgetreten worden, und die Handelsbarrieren sind dementsprechend auch in den anderen Kohäsionsländern vollkommen identisch.

Harmonisierungs- und Liberalisierungstendenzen im Zuge des Beitritts zur Europäischen Gemeinschaft waren in Irland zunächst nicht festzustellen. Im Bereich der Liberalisierungen für Direktinvestitionen waren die Restriktionen schon lange vorher abgebaut worden, während die meisten anderen OECD-Staaten und damit auch EU-Länder erst in den 90er Jahren im Zuge des Binnenmarktprogramms die Restriktionen weiter lockerten.[550] Privatisierungsmaßnahmen hingegen entstanden erst in den 80er Jahren sehr viel später als in den anderen EU-Ländern, auf Grund des Drucks Multinationaler Konzerne und der schlechten wirtschaftlichen Entwicklung.[551] Insgesamt sind aber auch aufgrund der europaweiten Liberalisierungstendenzen im Verlauf des Binnenmarktes Restriktionen gegenüber Handel, (Portfolio-)Kapital und auch Personen und Dienstleistungen in Irland ebenfalls weiter zurückgegangen.

Die geringen Steuersätze und damit die geringe *Steuerbelastung* für Multinationale Unternehmen sind eines der zentralen Anreizmittel der irischen Politik. Bereits seit Mitte der 50er Jahre gab es starke finanzielle Unterstützungen: Es wurden Unternehmen von der Besteuerung ihrer Exportgewinne komplett befreit, was auch für die nächsten 15 Jahre garantiert und 1969 verlängert wurde.[552] Im Zuge der vertieften Integration mit den anderen EU-Staaten kamen Bedenken gegenüber den geringen Steuersätzen in Irland auf: Andere Länder sahen darin eine Wettbewerbsverzerrung im Europäischen Markt, so dass Irland zunächst Ende der 70er Jahre einen einheitlichen Steuersatz von 10 Prozent für alle Industriegewinne einführte und schließlich 1998 gezwungen war, den allgemeinen Körperschaftssteuersatz auf 12,5 Prozent anzuheben.[553] Die Harmonisierungsbestrebungen sind hier besonders zu erkennen. Neben den steuerlichen Anreizen für die verarbeitende Industrie errichtete Irland 1987 das „International Financial Service Centre" (IFSC) in Dublin, in dem die Gewinne von internationalen

548 Eine extreme Ausnahme bilden die Agrargüter, die auch in Irland durch hohe Subventionszahlungen der EU gefördert werden.

549 Vgl. Görg, H./Ruane, F. (2000), S. 409 bzw. Datastream-Handelsdaten. Kleinere Länder haben naturgemäß einen höheren Offenheitsgrad als größere Länder, die ihre Nachfrage durch das eigene Angebot befriedigen könnten.

550 Vgl. OECD (2003c), S. 183.

551 Siehe dazu auch die Privatisierungsmaßnahmen im Infrastrukturbereich.

552 Vgl. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006), S. 1614.

553 Die Standardrate für alle anderen Bereiche lag bis dahin bei 32 %. Vgl. Barry, F. (2004a), S. 16f.

Finanzdienstleistungen ebenfalls nur mit 10 Prozent besteuert wurden. Das Gebiet ist aufgrund des hohen Zuflusses von Firmen stark ausgeweitet worden, jedoch mussten ebenfalls auf Druck der Europäischen Kommission die Sonderbedingungen für neu angesiedelte Firmen seit 1999 zurückgezogen werden.[554] Insgesamt sind die Steuersätze jedoch im europäischen Vergleich noch immer auf historisch niedrigem Niveau, selbst in den anderen drei Kohäsionsländern war der effektive Steuersatz 2005 noch im Schnitt doppelt so hoch (siehe Tabelle 7).

Tab. 7: EU Körperschaftssteuersätze, effektiv und nominal

	Durchschnittlicher effektive Steuersatz für US-MNU (1992)	Durchschnittlicher effektive Steuersatz für US-MNU (1997)	Durchschnittlicher effektive Steuersatz für Unternehmen (2005)
Irland	**5,8**	**9,1**	**14,7**
Finnland	15,8		24,6
Schweden	16,7	20,6	24,8
Niederlande	17,9	17,2	28,5
UK	19,3	24,9	28,9
Luxemburg	21,6		26,7
Frankreich	22,8	29	34,8
Portugal	25,3		24,7
Spanien	25,33	24,6	36,1
Belgien	25,9	27,4	29,7
Deutschland	28,9	33,7	36,0
Dänemark	31,0		25,2
Italien	32,56	41	32,0
Österreich	32,58		23,1
Griechenland	33,4		28,0

Quelle: *Barba Navaretti, G./ Venables, A. J.* (2004), S. 192 für die Steuersätze 1992 und 1997; *Overesch, M.* (2005), S. 59 für die Steuersätze 2005.

Irland konnte so geringe Steuersätze einführen, da es kaum weiter entwickelte Industrie in Irland gab, die hohe Steuern zahlte. Der fehlende Industriesektor, der in den Jahrzehnten zuvor der Nachteil Irlands war, wurde zu einem Vorteil: In weiter entwickelten Ländern wie Frankreich oder Deutschland würde die Einführung eines 10-Prozent-Körperschaftssteuersatzes zu einem enormen Budgetdefizit aufgrund der stark reduzierten Einnahmen führen.[555]

Neben den fiskalischen Anreizen führte Irland umfassende weitere *Investitionsanreize* ein und dies bereits lange vor seinem Beitritt zur Europäischen Union. Dabei spielt die IDA die entscheidende Rolle. Sie hat seit den 70er Jahren umfassende Befugnis zur Vergabe von Subventionen, Anwerbung und Be-

554 Vgl. Honohan, P./Walsh, B. (2002), S. 42.
555 Vgl. Murphy, A. E. (2000), S. 13.

treuung von Firmen sowie auch der Aufdeckung und Bekanntgabe von Bedürfnissen der ausländischen Firmen in Irland. Neben der Steuerbefreiung der Exportgewinne Ende der 50er Jahre war eine zusätzliche finanzielle Unterstützung bis zu einer gewissen Höhe möglich, wobei die Mittelvergabe noch recht unkoordiniert über alle Sektoren und Multinationale Unternehmen verteilt war. Seit Anfang der 70er Jahre verlief – hauptsächlich unter der Federführung der IDA – die Unterstützung sehr viel selektiver: Zunächst wurden verstärkt moderne, hochtechnologische Firmen aus der Elektronik- und Pharmaziebranche angeworben und dabei die finanziellen Anreize für Firmen in diesen Sektoren erhöht. Software und handelbare Dienstleistungen waren dann Ende der 80er Jahre und in den 90er Jahren im Fokus der IDA, während schließlich seit 2000 verstärkt die Informationstechnologie und Multimediafirmen in das Interesse der IDA gerieten.[556] Neben Investitionszuschüssen umfasste das Maßnahmenpaket – sowohl für ausländische als auch irische Firmen – u.a. Weiterbildungsunterstützungen, Unterstützung des Technologietransfers und F&E-Beihilfen.[557] Die Zuschüsse erfolgten in einer Höhe bis zu 100 Prozent der Ausgaben (z.B. bei der Ausbildung der Arbeiter).[558] Zusätzlich gab es völlige Freiheit bei der Gewinnverwendung, so dass den Multinationalen Unternehmen keinerlei Einschränkungen im Hinblick auf die Rückführung von Dividenden und Zinsen auferlegt waren.[559] Dabei orientierte sich die IDA sowohl an die Entwicklungsmöglichkeiten Irlands als auch an die bestimmter Sektoren in Irland, um größtmöglichen volkswirtschaftlichen und sektoralen Nutzen aus der Anwerbung zu ziehen. Die Ausrichtung der Unterstützung erfolgte dabei projektbezogen auf die jeweilige Situation und nicht sektorspezifisch für alle Firmen gleich.[560] Seit den 90er Jahren wurde auch verstärkt der Aufbau von bestimmten industriellen Clustern unterstützt, um Netzwerke und Spillovers und damit Agglomerationsvorteile zu erreichen. Nach diesen Erfolgen liegt der Fokus nun mehr in dem Versuch der Lenkung Multinationaler Unternehmen in periphere, strukturschwache Regionen.[561]

In Zusammenarbeit mit weiteren Entwicklungsinstitutionen (Forfas, Enterprise Ireland) verantwortete die IDA nicht nur die Vergabe der Subventionen, sondern spielte ebenso eine wichtige Rolle in der Weiterentwicklung der Infrastruktur und den Liberalisierungstendenzen.[562] Die Effektivität von sog. „Investment Promotion Agencies" (IPA) wird in der Literatur nicht ganz eindeutig

556 Vgl. Loewendahl, H. (2001), S. 30.
557 Vgl. Braunerhjelm, P., et al. (2000), S. 81.
558 Vgl. Roller, A. (1999), S. 74f.
559 Dies förderte jedoch auch die sog. „Transfer-pricing"-Politik. Siehe dazu Abschnitt 4.4.
560 Vgl. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006), S. 1615.
561 Vgl. Loewendahl, H. (2001), S. 30.
562 Vgl. Barry, F. (2006a), S. 23.

beurteilt,[563] im Falle Irlands und der IDA kann jedoch von der Zielerreichung gesprochen werden: Eine zielgerichtete Förderung und die stärkere Ausrichtung auf die Verbesserung des Geschäftsumfeldes anstelle von reinen Subventionszahlungen.[564] Ende der 80er Jahre erhielten fast 80 Prozent der ausländischen Produktionsstätten Unterstützung in verschiedenster Form von den Institutionen.[565] Insbesondere die weitere Betreuung der Firmen nach der Anwerbung und damit die Erweiterung der bestehenden Produktionsstätten sowie die Einführung von Kontrollinstanzen zur Vermeidung von Korruption und erfolglosen Projekten sind zwei der herausragendsten Merkmale der IDA. Insgesamt sind die Erfolge der IDA eindrucksvoll: Alleine zwischen 1992 und 1997 entstanden über 150 Tausend Arbeitsplätze in den von der IDA angezogenen Firmen.[566] Diese Erfolge führten infolgedessen zu Anfragen über die Vorgehensweise und die Übernahme der Strategie in weniger entwickelten Ländern.[567] In den letzten Jahren wird jedoch die damit einhergehende anhaltende, expansiv ausgerichtete Fiskalpolitik Irlands teilweise kritisch betrachtet. Die Regierung nutzt ihre Einnahmen zu weiteren Steuersenkungen und Ausgaben, anstatt Haushaltsrücklagen zu bilden und Inflationsgefahren zu vermeiden. Erst 2001 sprach die EU deshalb eine Rüge wegen „unangemessener Wirtschaftspolitik" aus.[568] Insgesamt ist jedoch in keinem anderen Land der EU eine so umfassende Direktinvestitionsanwerbung sowohl aus finanzieller Sicht als auch in Bezug auf den Betreuungsumfang der angesiedelten Unternehmen zu finden.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass Irland seine Möglichkeiten zur Direktinvestitionsanwerbung sehr gut nutzt und ein gutes Beispiel für eine erfolgreiche Direktinvestitionsanwerbungspolitik darstellt. Insgesamt gibt es in keinem anderen OECD-Land weniger Direktinvestitionsrestriktionen, Arbeitsmarktregulierungen und Hindernisse für Multinationale Unternehmen als in Irland und Großbritannien.[569] Die anderen drei Kohäsionsländer haben im Gegensatz dazu sehr hohe Regulierungen, die Arbeitsmarktregulierungen sind beispielsweise die höchsten innerhalb der Europäischen Union.[570] Es ist dabei anzumerken, dass die verschiedenen Anreizmittel (wie geringe Steuern, Infrastrukturausstattung, Förderungsmöglichkeiten) gleichermaßen für heimische wie für ausländische Firmen zugänglich sind.[571] Dies ist wahrscheinlich auch einer der Hauptgründe, weshalb positive Effekte der Direktinvestitionen auf heimische

563 Vgl. dazu Morisset, J. (2003).
564 Vgl. u.a. Filippov, S./Costa, I. (2007).
565 Vgl. Oman, C. (2000), S. 68.
566 Vgl. Loewendahl, H. (2001), S. 31.
567 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 17.
568 Vgl. Feldstein, M. (2001).
569 Vgl. OECD (2003a), S. 170.
570 Vgl. Madaschi, C./Martin, R. (2003), S. 141.
571 Vgl. Blomström, M./Kokko, A. (2003), S. 52.

Firmen festgestellt worden sind.[572] Dabei haben die IDA und die irische Regierung durch eine starke Fokussierung auf die Verbesserung der Standortdeterminanten entscheidenden Einfluss auf die Direktinvestitionsanwerbung ausgeübt. Neben den direkten irischen Einflüssen sind jedoch die europäischen Einflüsse auf die Standortdeterminanten nicht von der Hand zu weisen. Im Folgenden sollen deshalb noch einmal die Einflüsse der Integration auf die verschiedenen Standortdeterminanten hervorgehoben werden.

4.2.3 Integrationsspezifische Einflüsse

Wie in den beiden vorangegangenen Kapiteln bereits angesprochen, hat die europäische Integration entscheidende Einflüsse auf die verschiedenen Standortdeterminanten, nicht nur in den handels- und liberalisierungspolitischen Bereichen. Die dynamischen Effekte einer Integration – hauptsächlich Effizienzgewinne und Wachstumseffekte – waren hingegen in Irland lange Zeit nicht zu erkennen gewesen, was aber durch eine Überlagerung von nationalen und internationalen negativen Entwicklungen erklärt werden kann. Die schlechte irische Entwicklung konnte insofern nicht direkt dem EG-Beitritt zugeschrieben werden, als dass ihre Ursachen nicht in den Integrationsfolgen selbst, sondern in der irischen Fiskalpolitik zu finden sind. Durch die Ölkrisen traten die negativen Konsequenzen einer solchen Fiskalpolitik zu Tage, vorläufige Einbußen an Standortattraktivität waren die Folge. Dies zeigt, dass sich ohne das Fundament einer adäquaten Wirtschaftspolitik keine Vorteile aus einer Integration ergeben können.

Der Binnenmarkt wiederum hat einen starken Einfluss auf die Entwicklung der Standortdeterminanten gehabt. Durch die hohe Integrationstiefe entstanden starke Liberalisierungstendenzen im Handels- und Kapitalverkehr und damit sinkende Transport- und Transaktionskosten, auch wenn die Kapitalliberalisierungen in Irland schon vorher relativ fortgeschritten waren. Aber auch die Personenfreizügigkeit veränderte die Standortdeterminanten, namentlich die Faktorausstattungen, da die Immigration von Arbeitskräften leichter wurde. Die Harmonisierungsbestrebungen in der Wettbewerbs- oder Industriepolitik führten zu Veränderungen der Investitionsanreize, insb. der Steuersätze, und die politische Stabilität erhöhte sich.

Die Wirtschafts- und Währungsunion hatte direkten Einfluss auf die Wechselkursentwicklung und die Inflationsraten. Die Wechselkursvolatilität und insbesondere die Erwartungen über die Volatilität haben stark abgenommen, die Inflationsraten liegen im Stabilitäts- und Wachstumspakt unter ständiger Beobachtung und sind begrenzt, auch wenn die momentanen Inflationsraten eher Gegenteiliges aussagen. Die ersten Ergebnisse über die Direktinvestitionsflüsse

572 Vgl. Görg, H./Strobl, E. (2001).

lassen einen positiven Einfluss der Mitgliedschaft jedoch noch überhaupt nicht vermuten: Die Zuflüsse in die EWU-Mitgliedsländer sanken 1998 bis 1999 leicht um zwei Prozent, während im gleichen Zeitraum die Zuflüsse in die drei Nicht-EWU-Mitgliedsländer um 66 Prozent anstiegen.[573] Jedoch sind diese ersten Daten noch relativ sensibel gegenüber einzelnen M&A-Transaktionen und können auch aufgrund anderer Faktoren entstanden sein. Inzwischen sind kaum Unterschiede in den Direktinvestitionszuflüssen zwischen den EWU-Staaten und den Nicht-EWU-Staaten festzustellen.[574]

Wie bereits in den Unterkapiteln 4.1.3 und 4.2.2 angesprochen, haben die Europäischen Strukturfonds erheblichen Einfluss auf die Entwicklung Irlands und die Direktinvestitionsanwerbung. Bis 1978 fielen Umfang und Einfluss der Förderungen Irlands durch die Fonds entsprechend ihrer allgemein schwachen finanziellen Ausstattung noch relativ gering aus, danach stiegen sie langsam an. Als es 1988 zu einer Reform und Reorganisation der Strukturpolitik kam und sich die europäischen Regionalhilfen verdoppelten, konnte der dringend benötigte Ausbau der Infrastruktur, welcher im Zuge der irischen Haushaltskonsolidierung ins Stocken geraten war, vorangetrieben werden.[575] Der Zeitpunkt dieser Finanzaufstockung lag insofern äußerst günstig, als dass die Strukturhilfen die Nachwirkungen der vorherigen Wirtschaftskrise abfederten und dabei halfen, den Lebensstandard der irischen Bevölkerung aufrecht zu erhalten. Darüber hinaus wurden die Fonds auch für eine Verbesserung des Humankapitals und für eine Förderung der Investitionen des Privatsektors genutzt: Die Errichtung der technischen Colleges und die Subventionierung weiterführender, insbesondere technischer Studiengänge erfolgte zu großen Teilen durch die Strukturmittel.

Die Reform der Strukturpolitik 1988 sollte die Nutzung der Fonds optimieren und der Europäischen Kommission deutlich mehr Mitspracherecht bezüglich der Verwendungszwecke ihrer Gelder einräumen. Gleichzeitig jedoch nahmen die Neuregelungen Irland einen Teil seiner nationalen Autorität: Von nun an musste das Land der Kommission zunächst einen Entwicklungsplan zur Prüfung vorlegen. Da ganz Irland als förderbedürftige Region eingestuft wurde, resultierte dies in einem nationalen Entwicklungsplan (NDP), dessen Aufstellung erstmals 1989 in Brüssel vorgelegt wurde.[576] Die Ausgestaltung sowohl dieses Entwicklungsplanes als auch für alle folgenden Zeiträume war sehr auf die Erzielung hoher Strukturmittel ausgerichtet. Dabei lag der Fokus in der Förderung des Humankapitals und der Unternehmens- und Tourismusunterstützung und weniger in der Finanzierung von (Verkehrs-)Infrastrukturprojekten wie bei den anderen Kohäsionsländern.[577] Aufgrund der Einmaligkeit der Einstufung Irlands

573 Vgl. UNCTAD (2000), S. 37.
574 Vgl. UNCTAD (2006), S. 83f.
575 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 5 ff.
576 Vgl. Laffan, B. (1996), S. 328.
577 Vgl. Rodriguez-Pose, A./Fratesi, U. (2003), S. 42.

als eine Gesamtförderregion gab es national keinerlei Interessenkonflikte und die gesamten Gelder konnten selbstbestimmt in die gewünschten Regionen verteilt werden. Dies verschaffte Irland Vorteile in der Weiterentwicklung gegenüber ärmeren Regionen in reichen Ländern.[578] Durch die Neuordnung der europäischen Strukturpolitik konnte Irland – im Gegensatz zu der vorher gering ausgefallenen Förderung – nun sogar überdurchschnittlich von der EU-Regionalpolitik profitieren und sogar lange nach den wirtschaftlichen Erfolgen hohe Zuflüsse generieren (siehe Tabelle 8). Inzwischen nimmt der Anteil aufgrund der besseren wirtschaftlichen Situation jedoch ab.

Die Wirkungen der Strukturpolitik auf Irland lassen sich grob in kurz- und langfristige Effekte unterteilen:[579] Kurzfristige Effekte wirken direkt auf die Nachfrage, z.B. bei Straßenbaumaßnahmen, privaten Investitionen oder dem Ausbau von Bildungseinrichtungen. Allerdings sind die langfristigen Effekte die eigentliche Motivation der Strukturfonds: Eine effiziente und profitablere Produktion durch die verbesserte Infrastruktur und höheres Bildungsniveau. Einige Schätzungen schreiben der EU-Regionalentwicklung in den späten 90er Jahren eine Anhebung des irischen BIP um drei bis vier Prozent zu, die über die Erhöhung des Entwicklungsstandes und des Wachstums zu weiteren Direktinvestitionszuflüssen führte.[580]

Insgesamt stellt die EU-Regionalpolitik für Irlands innere Entwicklung eines der wichtigsten europäischen Politikfelder dar:[581] Von den ursprünglichen vier Kohäsionsländern erhielt Irland bis 1999 von der EU in der Pro-Kopf-Betrachtung die stärkste Förderung (siehe Tabelle 8). Seitdem besitzt Irland den Ruf, die Fördermittel in sehr effizienter Weise zum Ausbau seiner Vorteile im innereuropäischen Wettbewerb zu nutzen: Das hervorragende Bildungsniveau ist hierfür nur ein Beispiel. Irland schaffte es zwar relativ lange, Fördermittel trotz einer Angleichung des Entwicklungsstandes an den EU-Durchschnitt zu bekommen, allerdings nehmen die EU-Hilfen in Irland angesichts seiner fortgeschrittenen Entwicklung tendenziell wieder ab. Irland erhielt aber selbst noch 2005, mit einem zweihöchsten Pro-Kopf-Einkommen der EU, Zuwendungen aus den Struktur- und Agrarfonds von knapp einem Prozent des Bruttonationaleinkommens.[582]

---

578 Vgl. Dignan, T. (1995), S. 69.

579 Vgl. Fitz Gerald, J. (1998), S. 684ff.

580 Jedoch lag die Höhe der Strukturmittelzuflüsse seit Ende der 80er Jahre immer bei mindestens 2 % des BIPs, vgl. Fitz Gerald, J. (1998), S. 681. Einige Autoren sehen daher auch eher einen geringen Einfluss der Strukturfonds auf das irische Wachstum, siehe z.B. Barry, F./ Bradley, J./Hannan, A. (2001); Burnham, J. B. (2003).

581 Vgl. Laffan, B. (1996), S. 320.

582 Vgl. Feld, L. P./Schnellenbach, J. (2007), S. 118. Irland erhielt aus den Agrarfonds der EU aufgrund des hohen landwirtschaftlichen Anteils an der Beschäftigung lange Zeit ebenfalls hohe Zuwendungen. Die Agrarpolitik wird hier jedoch nicht weiter betrachtet, da sie nicht im direkten Zusammenhang mit den Standortdeterminanten steht.

Tab. 8: Distribution der Strukturfonds auf die EU-15-Mitgliedsländer

	Millionen €			€ pro Kopf			Prozentanteil am BIP		
	1990	1999	2007	1990	1999	2007	1990	1999	2007
Schweden	--	439	253	--	49,6	27,8	--	0,18	0,08
Finnland	--	499	263	--	96,6	49,6	--	0,41	0,15
Dänemark	77	203	82	15,0	38,2	15,2	0,07	0,12	0,04
Deutschland	511	4.120	3.664	6,4	50,2	44,5	0,04	0,20	0,15
Österreich	--	449	201	--	55,6	24,2	--	0,22	0,07
Niederlande	143	740	255	9,6	47,0	15,6	0,06	0,19	0,05
Belgien	155	519	366	15,6	50,8	34,9	0,10	0,22	0,11
Luxemburg	10	18	8	26,2	42,2	16,0	0,10	0,09	0,02
Großbritannien	1.108	2.316	1616	19,2	39,1	26,6	0,14	0,18	0,08
Irland	**730**	**729**	**211**	**208,4**	**195,2**	**49,1**	**1,96**	**0,81**	**0,11**
Frankreich	1.282	4.201	1.922	21,7	71,2	30,3	0,13	0,31	0,10
Italien	1.625	6.619	4.003	28,2	114,9	67,7	0,19	0,59	0,26
Spanien	2.836	7.654	6.295	72,8	194,3	141,5	0,70	1,32	0,60
Portugal	1.067	2.833	2.971	107,8	283,9	280,3	1,90	2,49	1,82
Griechenland	1.172	2.963	3.085	115,3	281,6	277,9	1,77	2,24	1,35
Total/EU-Durchschnitt	10.666	34.301	45.486	30,2	91,4	116,2	0,20	0,42	0,40

Quelle: *Krieger-Boden, C.* (2002), S. 28 für die Daten 1990 und 1999; Eurostat und EU-Kommission, GD Region für die Daten 2007; eigene Darstellung.

Insgesamt ist zu erkennen, dass die in Kapitel 3.2 theoretisch und in Kapitel 3.4 für die Europäische Union postulierten Änderungen der Standortdeterminanten aufgrund einer regionalen Integration auch auf Irland zutreffen, wobei sich die Determinanten teilweise erst nach einer sehr langen Zeit änderten. Dabei ist auch häufig nicht ganz klar, ob die veränderten Standortdeterminanten zu den veränderten und verstärkten Direktinvestitionszuflüssen geführt haben oder eher die hohen Direktinvestitionszuflüsse bestimmte positive Effekte im Gastland ausgelöst haben. Insbesondere die Marktbedingungen haben sich erst zeitversetzt und in Folge hoher Direktinvestitionszuflüsse verändert, so dass hier wohl eher die umgekehrte Wirkungskette zu beobachten ist. Die wahrscheinliche Richtung der Determinanten, die sich nicht bewahrheitet haben, sind die Inflation, die Steuerbelastung und in Teilen die Faktorkosten, wobei bei allen Determinanten theoretisch keine eindeutige Aussage gemacht werden konnte.[583] Bei

583 Siehe dazu Abschnitt 4.2.1 und 4.2.2.

Betrachtung der Lohnstückkosten als Kombination aus Produktivität und Lohnkosten decken sich auch die theoretischen Aussagen mit den Ergebnissen aus Irland. Die Steuerbelastung wiederum war in Irland bereits vor dem EG-Beitritt und ist auch jetzt noch für die europäischen Verhältnisse sehr gering, so dass trotz eines leichten Anstiegs der Steuersätze nicht von einer hohen Steuerbelastung durch die regionale Integration im Falle Irlands gesprochen werden kann.

Tab. 9: Standortfaktoren in Irland im Zeitverlauf

Standortdeterminanten	Vor EG-Beitritt	Veränderung nach EG-Beitritt	Veränderung nach Binnenmarkt	Stand 2007
Marktgröße	klein	steigt stark		groß
Entwicklungsstand	gering		steigt stark	hoch
Wachstum	gering		steigt stark	hoch
Wettbewerbsintensität	gering	steigt	steigt	hoch
Faktorkosten	gering	steigen	sinken leicht	rel. gering
Faktorausstattungen	rel. unterschiedlich	ähnlicher	leicht ähnlicher	ähnlich
Produktivität	gering	steigt	steigt	hoch
Wechselkursentwicklung	sinkend	sinkend	sinkend	steigend
Wechselkursvolatilität	gering	steigt	steigt leicht	gering
Inflation	hoch	steigt	sinkt	hoch
Politische Stabilität	rel. gering	steigt	steigt	hoch
Geografische Distanz	rel. hoch			rel. hoch
Kulturelle Distanz	gering	sinkt leicht	sinkt leicht	gering
Agglomeration	gering	steigt leicht	steigt stark	hoch
Verkehrsinfrastruktur	schlecht		verbessert sich	rel. gut
Bildungsinfrastruktur	rel. gut	verbessert sich	verbessert sich	gut
Handelsbarrieren	hoch	sinken stark	sinken	gering
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	rel. gering	steigen stark	steigen	hoch
Steuerbelastung	gering	sinkt	steigt leicht	gering
Investitionsanreize	hoch	steigen	steigen leicht	hoch

Anmerkung: Die Angabe „relativ" dient zum Vergleich mit möglichen Geberländern: Z.B. sind die Faktorkosten zwar gering im Verhältnis zu den Geberländern (USA, EU), aber nicht im weltweiten Maßstab. Leere Felder bedeuten keine Änderung in dem Zeitabschnitt. Quelle: *Eigene Darstellung*.

In Tabelle 9 sind die einzelnen Standortdeterminanten noch einmal für verschiedene Zeiträume aufgeführt. Dabei ist zu berücksichtigen, dass in diesem Fall die Veränderungen nach dem EG-Beitritt bzw. nach dem Binnenmarkt nicht nur die Veränderungen durch die europäische Integration darstellen, sondern auch die nationale historische Entwicklung wiedergeben, welche auch in Kapitel 4.1 aufgeführt wurde. Es ist zu erkennen, dass sich die Standortfaktoren – ebenso wie die Direktinvestitionszuflüsse und die irische Entwicklung – in den letzten Jahr-

zehnten stark verändert haben, wobei die Veränderungen seit den 90er Jahren tendenziell noch stärker geworden sind. Es bleibt jetzt zu fragen, welche Direktinvestitionsformen aus welchen Geberländern in Irland angezogen wurden und ob sie mit den bisherigen Theorienansätzen begründet werden können. Dies erfolgt im nächsten Kapitel bei der Ermittlung der Strategien der Multinationalen Unternehmen. Damit sollen dann die verschiedenen Direktinvestitionszuflüsse in Irland erklärt werden.

4.3 Strategien der ausländischen Unternehmen in Irland

Um die wirtschaftspolitischen Auswirkungen der Direktinvestitionen ermitteln zu können, bedarf es einer Analyse der Strategien der diese Direktinvestitionen tätigenden Multinationalen Unternehmen. Dabei geht es insbesondere darum, die Wahl der Investitionsform zu analysieren und dadurch die Möglichkeiten für die wirtschaftspolitischen Eingriffe zu ergründen. Anhand des im Kapitel 3.3 vorgeschlagenen Analyserasters für die Unternehmensstrategien bei regionaler Integration und den Erkenntnissen über die Entwicklung und Charakteristika der Direktinvestitionen in Irland aus Kapitel 4.1 sowie der irischen Standortdeterminanten aus Kapitel 4.2 werden nun die Strategien der Multinationalen Unternehmen in Irland betrachtet. Entsprechend der in Unterkapitel 2.2.2 betrachteten Erklärungsansätze für die Wahl einer bestimmten Investitionsform und der in Kapitel 3.3 vorgestellten Systematik für unternehmerische Strategien erfolgt zunächst die Unterscheidung in horizontale, vertikale und Exportplattform-Direktinvestitionen. Für eine Analyse der Direktinvestitionsströme ist zudem eine separate Betrachtung der inter- und intra-regionalen Direktinvestitionen notwendig, so dass bei jeder Investitionsform zwischen Drittländern und anderen Mitgliedsländern als Geberländer unterschieden werden muss. Auch die zeitliche Dimension spielt eine wichtige Rolle, da die Standortbedingungen sich im Laufe der Zeit stark verändern, ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf dem Einfluss der europäischen Integration.

4.3.1 Horizontale Direktinvestitionen

Für die Entscheidung für horizontale Direktinvestitionen in Irland kann zunächst wieder die klassische Entscheidung zwischen Exporten und Direktinvestitionen herangezogen werden. Das Unternehmen muss entscheiden, ob es die Vorteile der Konzentration der Produktion oder die Vorteile der Nähe zum Absatzmarkt nutzen will. Das heißt, dass es einer aufmerksamen Betrachtung der einzelnen Standortfaktoren bedarf.

Bei einem Vergleich der ermittelten Standortdeterminanten in Irland mit den fördernden Standortfaktoren für horizontale Direktinvestitionen in Tabelle

10 ist zu erkennen, dass vor dem EG-Beitritt kaum Standortvorteile für horizontale Direktinvestitionen bestanden haben. Stärkste Motivation stellte dabei das traditionelle tariff-jumping-Argument dar, da die Handelsbarrieren so hoch waren, dass eine Marktbedienung nur über Direktinvestitionen möglich war. Aufgrund der protektionistischen Politik gegenüber Direktinvestitionen bis 1958 war dies aber ebenfalls kaum möglich. Wie bereits in Unterkapitel 4.1.1 erläutert, kamen die wenigen Direktinvestitionen vor der „industrialisation by invitation"-Strategie Ende der 50er Jahre nur aus Großbritannien. Diese können klar als horizontale Direktinvestitionen betrachtet werden: Die Errichtung der Produktionsstätten in Irland wurde zur Umgehung der Importzölle zur Bedienung des als traditionellen Heimatmarkt angesehenen Marktes und nicht aufgrund von Produktionsvorteilen durchgeführt. Dies ist auch daran zu erkennen, dass diese Firmen hauptsächlich in der Konsumgüterindustrie mit geringer oder gar keiner Exportneigung zu finden waren.[584]

Tab. 10 : Einfluss der irischen Standortfaktoren auf horizontale Direktinvestitionen

Standortdeterminanten	Vor EG-Beitritt	Veränderung nach EG-Beitritt	Veränderung nach Binnenmarkt	Stand 2007
Marktgröße	*klein*	**steigt stark**		**groß**
Entwicklungsstand	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wachstum	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wettbewerbsintensität	*gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Faktorkosten	**gering**	**steigen**	**sinken leicht**	**rel. gering**
Faktorausstattungen	*rel. unterschiedlich*	**ähnlicher**	**leicht ähnlicher**	**ähnlich**
Produktivität	*gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Wechselkursentwicklung	*sinkend*	*sinkend*	*sinkend*	**steigend**
Wechselkursvolatilität	**gering**	*steigt*	*steigt leicht*	**gering**
Inflation	*hoch*	*steigt*	**sinkt**	*hoch*
Politische Stabilität	*rel. gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Geografische Distanz	**rel. hoch**			**rel. hoch**
Kulturelle Distanz	**gering**	**sinkt leicht**	**sinkt leicht**	**gering**
Agglomeration	*gering*	**steigt leicht**	**steigt stark**	**hoch**
Verkehrsinfrastruktur	*schwach*		**verbessert sich**	**rel. gut**
Bildungsinfrastruktur	**rel. gut**	**verbessert sich**	**verbessert sich**	**gut**
Handelsbarrieren	**rel. hoch**	*sinken stark*	*sinken*	*gering*
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	**rel. gering**	*steigen stark*	*steigen*	*hoch*
Steuerbelastung	**gering**	**sinkt**	*steigt leicht*	**gering**
Investitionsanreize	**hoch**	**steigen**	**steigen leicht**	**hoch**

Anmerkung: Die kursiv markierten Determinanten bzw. deren Änderungen bedeuten einen negativen Einfluss auf horizontale Direktinvestitionen, die fett markierten einen positiven Einfluss. Quelle: *Eigene Darstellung*.

584 Vgl. Roller, A. (1999), S. 42.

Die Öffnung des irischen Marktes gegenüber Direktinvestitionen 1958 und die gleichzeitig gesunkenen Handelsbarrieren veränderten das Kalkül der Unternehmen von horizontalen Direktinvestitionen hin zu verstärkten Exporten zur Bedienung des irischen Marktes. Geringere Handelsbarrieren ließen die Exportalternative für die Bedienung des Marktes damit wieder attraktiver werden. Die in Wirklichkeit zu beobachtenden Direktinvestitionszuflüsse nach der Öffnung des Marktes, insbesondere von amerikanischen und deutschen Firmen, können demnach auch nur schwer horizontalen Direktinvestitionen zugerechnet werden. Während die früheren britischen Direktinvestitionen hauptsächlich durch die hohen Barrieren und den Heimatmarkt begründet werden können, fiel erstens das Tariff-jumping-Argument als Motiv für horizontale Direktinvestitionen weg und zweitens stellte Irland nur für Großbritannien einen Heimatmarkt dar. Die Zuflüsse in eher arbeitsintensive Sektoren sprechen ebenfalls nicht für horizontale Direktinvestitionen.

Nach dem Beitritt Irlands zur Europäischen Gemeinschaft sanken die Barrieren gegenüber den Mitgliedsländern (u.a. dann Großbritannien und Deutschland) beim Handel weiter, so dass sich der Anreiz für horizontale Direktinvestitionen weiter reduzierte. Die Marktbedingungen in den 70er und 80er Jahren verbesserten sich zwar etwas, jedoch waren hohes Wirtschaftswachstum und eine Angleichung der Entwicklungsstände an potenzielle Geberländer nur temporär zu verzeichnen, so dass horizontale Direktinvestitionen in diesem Zeitraum aufgrund steigender Nachfrage kaum zu erkennen sind. Die USA als verbleibendes Drittland hatte zwar höhere Handelsbarrieren gegenüber Irland als Deutschland und Großbritannien, jedoch waren diese in den 80-er Jahren nicht höher als in den 60er Jahren.[585] Die zufließenden Direktinvestitionen in den 70er und 80er Jahren, die hauptsächlich in arbeitsintensiven Sektoren stattfanden und aus den USA kamen, können demnach nicht als horizontale Direktinvestitionen identifiziert werden. Zusätzlich flossen aber inzwischen nicht nur Direktinvestitionen in die arbeitsintensiven Sektoren, sondern auch in kapitalintensive Firmen und Unternehmen im Dienstleistungssektor, weiterhin hauptsächlich aus den USA. Aufgrund des hohen Exportanteils dieser Firmen können diese Investitionen ebenfalls kaum als horizontale Investitionen für die Marktbedienung vor Ort betrachtet werden: Der Exportanteil der US-Produktionsstätten in Irland lag 1989 mit 66 Prozent bereits doppelt so hoch wie im europäischen Durchschnitt der amerikanischen Produktionsstätten.[586] Auch in diesem Zeitraum kann also nicht von horizontalen Direktinvestitionen gesprochen werden.

---

585 Ein erhöhter Anreiz für horizontale Direktinvestitionen wäre nur dann zu vermuten, wenn ein Abschließungseffekt mit hohen Barrieren gegenüber Drittstaaten durch die EG befürchtet wird. Aber aufgrund der geringen Marktgröße sind die Anreize zu rein nationalen Direktinvestitionen selbst dann noch immer gering.

586 Vgl. Slaughter, M. J. (2003), S. 19.

Diese Situation ändert sich etwas mit der Ankündigung und Einführung des Binnenmarktes gekoppelt mit der guten wirtschaftlichen Entwicklung, die inzwischen gute Voraussetzungen für horizontale Direktinvestitionen bilden. Aus der reinen Betrachtung der Standortfaktoren in Tabelle 10 wäre demnach der hohe Direktinvestitionszufluss seit den 90er Jahren horizontaler Natur. Auch der hohe Anteil der Multinationalen Unternehmen in hochtechnologischen Bereichen spricht für horizontale Direktinvestitionen. Andererseits stehen der irische Markt und damit die irische Nachfrage, die sich zwar stark vergrößert haben, jedoch in keinem Verhältnis zu den hohen Direktinvestitionszuflüssen. Die für rein horizontale Direktinvestitionen entscheidende Marktgröße bezieht sich noch immer auf den irischen Markt, der sehr klein ist. Zusätzlich sprechen die Handels- und Liberalisierungsbarrieren sowie zwischenzeitlich geld- und währungspolitische Bedingungen einen geringen Anreiz für horizontale Direktinvestitionen dar. Somit sprechen weder die Marktbedingungen noch die Handelsbedingungen für horizontale Direktinvestitionen. Die Kostenbedingungen und Investitionsanreize sind für horizontale Direktinvestitionen nur von sekundärer Bedeutung, so dass bei genauer Betrachtung die Entwicklung der Standortfaktoren nicht für horizontale Direktinvestitionen sprechen und ein Zufluss der horizontalen Investitionen in dem Ausmaß der 90er Jahre nicht erfolgt sein kann.

Tab. 11: Charakteristika von irischen (I) und ausländischen (A) Firmen in ausgewählten Sektoren, 1999

		Beschäftigte pro Prodstätte	Durchschnittl. Lohn (Ir£, in Tsd.)	Importanteil der Vorprodukte	Exportanteil des Outputs	Prozentuale Verteilung der Exporte			
						UK	EU	USA	RdW
Essen, Trinken & Tabak	I	48	15,8	11	35	37	38	4	21
	A	166	24,5	43	74	29	46	3	22
Zellstoff, Papier & Druck	I	31	20,5	40	13	65	19	7	9
	A	168	23,2	29	95	20	67	4	9
Chem. Produkte	I	36	19,8	65	43	27	59	6	8
	A	93	23,8	84	98	10	41	23	26
Elektr. & optische Produkte	I	39	16,2	66	44	29	30	33	8
	A	281	18,4	52	92	20	47	20	13

Quelle: *Barba Navaretti, G./ Venables, A. J.* (2004), S. 201.

Bei der Betrachtung der getätigten Direktinvestitionen ist auch der immer noch hohe Exportanteil der Direktinvestitionen ein Indiz gegen horizontale Direktinvestitionen: Bei Exportanteilen von bis zu 90 Prozent der Produktion kann nicht von einer rein nationalen Absatzorientierung ausgegangen werden (siehe Tabelle 11). Somit kann auch in den 90-er Jahren nicht von einer eindeutigen Dominanz der horizontalen Investitionen gesprochen werden.

Insgesamt lassen zwar die Standortdeterminanten über den Zeitverlauf vermehrt horizontale Direktinvestitionen vermuten, da sich insbesondere die Marktbedingungen in Irland verbessert haben. Bei einer näheren Betrachtung der Direktinvestitionen ist aber eher festzustellen, dass die horizontale Direktinvestitionen nur in der Anfangsphase festzustellen waren (und aus Großbritannien stammten), während in den letzten Jahren der Zufluss aus Großbritannien abgenommen hat:[587] Die Notwendigkeit zur Errichtung einer Produktionsstätte ist aus britischer Sicht nicht mehr gegeben, so dass eine Re-Konzentration der Produktion im Mutterland stattfand. Aus anderen Ländern war der Anreiz für horizontalen Direktinvestitionen ebenfalls gering: Die Bedienung des Marktes über Exporte oder über andere Produktionsstätten im Integrationsraum war sehr viel profitabler. Entscheidende Unterschiede zwischen Drittländern und Mitgliedsländern sind dabei nicht festzustellen, da der Anreiz für horizontale Direktinvestitionen für beide Ländergruppen eher gering ist: Der lokale Markt ist für die Investoren völlig irrelevant.[588] Der Einfluss der regionalen Integration, der nach den theoretischen Ergebnissen zu verringerten horizontalen Direktinvestitionen in den einzelnen Mitgliedsländern führen kann, trifft somit auch auf Irland zu.

4.3.2 Vertikale Direktinvestitionen

Analog zu den Überlegungen zu horizontalen Direktinvestitionen werden hier die Überlegungen zu vertikalen Direktinvestitionen in Irland getroffen. Das Unternehmen entscheidet sich dann für eine geografische Separierung der Produktion durch vertikale Direktinvestitionen, wenn der Gewinn aus der Ausnutzung der Faktorpreisdifferenzen die zusätzlichen Handelskosten und Fixkosten übersteigt.

Bei der Betrachtung der für die vertikale Direktinvestitionen relevanten Standortfaktoren in Tabelle 12 sind kaum Vorteile für vertikale Direktinvestitionen bis zum EG-Beitritt zu erkennen, im Verlauf der Integrationsschritte erhöhen sich aber die Anreize. Vor der Öffnung des irischen Marktes 1958 war die Möglichkeit für Direktinvestitionen im Allgemeinen und vertikale Direktinvestitionen im Speziellen nicht gegeben. Neben dem direkten Verbot für Direktinvestitionen wirkten allein die hohen Handelsbarrieren stark hemmend auf verti-

587 Vgl. O'Connor, T. (2001), S. 27.
588 Vgl. Tavares, A. T./Young, G. (2004), S. 266.

kale Direktinvestitionen. Nach der Öffnung des Marktes und der Reduzierung der Handelsbarrieren stellten aber die etwas geringeren Handelskosten in Kombination mit den sehr geringen Lohnkosten und der Steuerbefreiung[589] ein zentrales Motiv für die Separierung der Produktion dar. Zu diesem Zeitpunkt gab es in keinem anderen Industrieland eine so investitionsfreundliche Haltung und so hohe Subventionen für Multinationale Unternehmen, so dass es kaum Konkurrenz um vertikale Direktinvestitionen gab.

Tab. 12: Einfluss der irischen Standortfaktoren auf vertikale Direktinvestitionen

Standortdeterminanten	Vor EG-Beitritt	Veränderung nach EG-Beitritt	Veränderung nach Binnenmarkt	Stand 2007
Marktgröße	**klein**	**steigt stark**		**groß**
Entwicklungsstand	**gering**		*steigt stark*	*hoch*
Wachstum	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wettbewerbsintensität	**gering**	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Faktorkosten	**gering**	*steigen*	**sinken leicht**	**rel. gering**
Faktorausstattungen	**rel. unterschiedlich**	*leicht ähnlicher*	*leicht ähnlicher*	*ähnlich*
Produktivität	*gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Wechselkursentwicklung	**sinkend**	**sinkend**	**sinkend**	*steigend*
Wechselkursvolatilität	**gering**	*steigt*	*steigt leicht*	**gering**
Inflation	*hoch*	*steigt*	**sinkt**	*hoch*
Politische Stabilität	*rel. gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Geografische Distanz	*rel. hoch*			**rel. hoch**
Kulturelle Distanz	**gering**	**sinkt leicht**	**sinkt leicht**	**gering**
Agglomeration	*gering*	**steigt leicht**	**steigt stark**	**hoch**
Verkehrsinfrastruktur	*schwach*		**verbessert sich**	**rel. gut**
Bildungsinfrastruktur	**rel. gut**	**verbessert sich**	**verbessert sich**	**gut**
Handelsbarrieren	*hoch*	**sinken stark**	**sinken**	**gering**
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	*rel. gering*	**steigen stark**	**steigen**	**hoch**
Steuerbelastung	**gering**	**sinkt leicht**	*steigt leicht*	**gering**
Investitionsanreize	**hoch**	**steigen**	**steigen leicht**	**Hoch**

Anmerkung: Die kursiv markierten Determinanten bzw. deren Änderungen bedeuten einen negativen Einfluss auf vertikale Direktinvestitionen, die fett markierten einen positiven Einfluss. Quelle: *Eigene Darstellung*.

Die ungewöhnlichen steuerlichen und finanziellen Anreize waren insgesamt ausschlaggebend für fast alle Multinationalen Firmen in Irland bis zum EG-Beitritt. Nicht-subventionswürdige Unternehmen ließen sich in Irland bis dato fast überhaupt nicht nieder. Die im europäischen Vergleich niedrigsten Lohnkosten bei hoher Verfügbarkeit von Arbeitskräften führten dazu, dass auch für amerikani-

589 Der Steuersatz hat ähnliche Wirkungen wie die Lohnhöhe.

sche und europäische Firmen der Anreiz zur Verlagerung einfacher Produktionsstufen nach Irland bestand, trotz der relativ hohen Transportkosten für die Rückführung der Produktion zurück ins Geberland.[590]

Im Zuge des Beitritts Irlands zur EG 1973 verbesserte sich die Standortposition Irlands im Bezug auf vertikale Direktinvestitionen weiter, auch wenn leicht steigende Faktorkosten festgestellt werden konnten. Insbesondere die weiter sinkenden Barrieren gegenüber dem Handel- und Kapitalverkehr innerhalb der Europäischen Gemeinschaft sowie die weitere finanzielle Unterstützung der investierenden Unternehmen führten weiterhin zu hohen Direktinvestitionsanreizen für vertikale Direktinvestitionen. Für die USA und andere Drittländern sind die Handelsbarrieren jedoch nicht zusätzlich gesunken, es bestand eher die Gefahr der Marktabschottung gegenüber Drittländern, so dass kein zusätzlicher Anreiz für vertikale Direktinvestitionen entstand. Die leicht steigenden Faktorkosten und die Wachstumserwartungen im Zuge des EG-Beitritts hemmten vertikale Direktinvestitionen zusätzlich, außerdem öffneten sich immer mehr potenzielle Empfängerländer gegenüber ausländischen Investoren, so dass sich insgesamt der Anreiz für Drittländer, Investitionen in Irland zu tätigen, reduzierte. Für die Mitgliedsländer hingegen eröffneten sich jetzt neue Möglichkeiten, ihre Produktion effizienter zu organisieren, da die Rückführung der Produktion zu geringeren Handelskosten möglich war. Die Exportrichtung der ausländischen Produktionsstätten in den 70er und 80er Jahren deckten sich mit den Überlegungen: Der Anteil der Rückführungen der Produktion ins Geberland war bei amerikanischen Firmen eher gering, während sowohl der Exportanteil als auch der Anteil der Exporte zurück ins Geberland bei EU-Firmen (ohne Großbritannien) bis Ende der 80er Jahre sehr viel höher lag,[591] was für vertikale EU-Direktinvestitionen spricht. Der hohe Anteil an EU-Direktinvestitionen in arbeitsintensiven Sektoren deutete ebenfalls auf vertikale Direktinvestitionen hin, während Firmen aus den USA immer stärker aus kapitalintensiven Branchen in Irland investierten, die eher horizontaler Natur sind.[592]

Das Binnenmarktprogramm verstärkte die Attraktivität Irlands für vertikale Direktinvestitionen weiter, jedoch blieb der Anreiz für vertikale Direktinvestitionen aus Drittländern noch immer gering. Aufgrund der Möglichkeit der geografischen Separierung der Produktion in andere, kostengünstigere oder vielleicht geografisch nähere Standorte für Drittländer können die hohen Direktinvestitionszuflüsse, insbesondere aus den USA, nur schwer durch vertikale Direktinvestitionsentscheidungen erklärt werden. Der weiterhin hohe Exportanteil der in Irland ansässigen US-Firmen in andere Länder und nicht zurück zum Mutterkonzern, sowie der hohe Anteil der Direktinvestitionen aus den USA in kapital- und hochtechnologischen Branchen, sprechen ebenfalls nicht für verti-

590 Vgl. Roller, A. (1999), S. 49f.

591 Vgl. Barry, F./Bradley, J. (1997), S. 1800.

592 Diese Branchen wurden auch verstärkt von der IDA angeworben. Vgl. Abschnitt 4.1.2.

kale Direktinvestitionen.[593] Der Anreiz für vertikale Direktinvestitionen durch Firmen aus der EU stieg hingegen durch das Binnenmarktprogramm weiter an. Die Abschaffung aller Hemmnisse bei grenzüberschreitenden Aktivitäten führte zur weiteren Reduzierung der Handels- und Transaktionskosten, so dass nun auch Reallokationen und Restrukturierungen bestehender Produktionsstätten von Firmen aus den Mitgliedsländern möglich waren.[594] Ehemals in einem Mitgliedsland konzentrierte Unternehmen konnten über Direktinvestitionen Teile ihrer Produktion nach Irland verlagern. Des Weiteren gewannen die Standortvorteile wie Arbeitskosten, Infrastrukturausstattung oder Steuersätze durch die tiefere Integration an Bedeutung und wurden gleichzeitig vergleichbarer.[595] Bei einer reinen Betrachtung der Faktorkosten wäre Irland jedoch in der EU nicht die erste Standortwahl: Es sind sowohl die Kohäsionsländer Portugal und Griechenland als auch die neuen osteuropäischen Mitgliedsländer[596] mit ihren geringen Arbeitskosten, die die Wettbewerbsposition Irlands in den arbeitsintensiven Produktionsbereichen schwächen. Die hohen Investitionszuflüsse zeigen aber, dass die geringer werdenden relativen Faktorkostenvorteile durch stärker werdende allgemeine Standortvorteile, insb. Agglomerationsvorteile und Infrastrukturvorteile, in Irland kompensiert werden konnten.[597] Ebenfalls hat sich die Ausrichtung Irlands von rein arbeitsintensiven Produktionsstufen auf kapital- und dienstleistungsintensive Direktinvestitionen verlagert, so dass die Ausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften und deren Löhne an Bedeutung gewannen. Irland konnte somit von den Restrukturierungs- und Reallokationsprozessen profitieren, da es im EU-Vergleich relativ kostengünstig, aber qualitativ hochwertig produzieren konnte. Dies könnten Gründe für Irlands hohe Direktinvestitionen aus der restlichen EU seit den 90er Jahren sein.

Trotz der geringen Änderungen der Standortdeterminanten haben sich die Direktinvestitionszuflüsse um die Jahrtausendwende noch einmal stark verändert. Die Zuflüsse sind um ein Vielfaches angestiegen, wobei die Hälfte der Zuflüsse inzwischen in den Internationalen Finanzdienstleistungszentrum (IFSC) zu finden ist, ein Großteil des (Dienstleistungs-)Handels ist ebenfalls mit dem IFSC verbunden.[598] Da diese hohen Direktinvestitionszahlen jedoch eher aufgrund von statistischen Erhebungsmethoden und der Verschiebung der Ge-

593 Vgl. Barry, F./ Bradley, J./O'Malley, E. (1999a), S. 52.

594 Vgl. Buckley, P. J. (2004), S. 50ff.

595 Vgl. z.B. Altshuler/Grubert/Newlon (1998), die eine höhere Sensibilität gegenüber unterschiedlichen Steuersätzen bei der Standortentscheidung von US-Firmen im Zeitablauf feststellten.

596 Die Osterweiterung fand zwar erst 2004 statt, jedoch hatte die EU mit den einzelnen Beitrittskandidaten schon früh Präferenzabkommen abgeschlossen. Dies und die Bekanntgabe der zukünftigen EU-Mitgliedschaft der Länder führten schon vor dem eigentlichen EU-Beitritt zu den erläuterten Effekten.

597 Vgl. Krugman (1997), S. 47.

598 Vgl. Forfas (2005), S. 26f und S. 33.

winnausweisung im Finanzsektor zu erklären sind, stellen sie nur in geringerem Maße Direktinvestitionszuflüsse mit reellen Transferbewegungen und der Errichtung oder Verschiebung von Produktionsstätten dar und sind häufig reine Gewinnverschiebungen.[599] Durch die Nutzung der steuerlichen Vorteile in dem Finanzcenter in Dublin können diese Direktinvestitionen jedoch ebenfalls den vertikalen Direktinvestitionen zugerechnet werden. Die europäische Integration spielt bei diesen Direktinvestitionen nur insofern eine Rolle, als dass die Kapitalbewegungen ohne Hindernisse erfolgen können.[600]

Insgesamt sind vertikale Direktinvestitionen im Zuge der Öffnung des irischen Marktes Ende der 50er Jahre entstanden, um die geringen Faktorkosten zu nutzen. Im Zuge des Beitritts Irlands zur EG und der positiveren Einstellung auch vieler anderer Länder gegenüber Direktinvestitionen waren vertikale Direktinvestitionen nur noch aus dem Integrationsraum festzustellen. Dabei hat Irland insbesondere von den Reallokationsmaßnahmen innerhalb des Integrationsraumes profitiert. Diese Ergebnisse decken sich mit den theoretischen Überlegungen: Im Zuge der regionalen Integration erhöhen sich die intra-regionalen vertikalen Direktinvestitionen, die Standortwahl zugunsten Irlands entstanden dabei aufgrund allgemeiner Standortvorteile und weniger aufgrund der reinen Faktorkosten.

4.3.3 Exportplattform-Direktinvestitionen

Wie in Kapitel 3.3 erläutert, können sich bei einer regionalen Integration insbesondere Exportplattform-Direktinvestitionen entwickeln, die sowohl eine Marktbedienung als auch eine Standortwahl aufgrund von Kostendeterminanten enthalten. Die Direktinvestitionsstrategie wird dabei gegenüber der Exportentscheidung aufgrund der gesunkenen internen Handelskosten angesichts einer regionalen Integration attraktiver. Dies wurde für den Fall der EU auch in Kapitel 3.4 bestätigt: Aufgrund des großen Marktes, der Gefahr der Abschottung gegenüber Drittländern und der starken Reduzierung der internen Handelsbarrieren bei der europäischen Integration erhöhte sich der Anreiz für inter-regionale Direktinvestitionen in den Integrationsraum, wobei Exportplattform-Direktinvestitionen anstelle von horizontalen Direktinvestitionen von Firmen aus Drittländern entstanden. Im Verlauf der europäischen Integration stieg dabei die Wahrscheinlichkeit für Exportplattform-Direktinvestitionen immer weiter an, da die Ab-

599 Die Beschäftigung im IFSC ist zwar inzwischen auf über 10 Tsd. Personen angewachsen, jedoch ist die Zahl der Beschäftigten noch in keinem Verhältnis zu den Direktinvestitionszuflüssen (von bis zu 30 Mrd. €, 2002). Vgl. Honohan, P./Walsh, B. (2002), S. 42.

600 Die Niederlande, die nach den neuesten Daten Hauptgeberland sind, dienen beispielsweise nur als Transferstaat für US-Banken, die über die Niederlande ihre Kapitalflüsse nach Irland transferieren. Vgl. Forfas (2005), S. 35.

schaffung sämtlicher interner Barrieren die Möglichkeit der Bedienung des gesamten Marktes durch eine Produktionsstätte im Integrationsraum immer weiter ausbaute (siehe auch Tabelle 13). Einzig der immer größer werdende Markt (durch Vertiefung und Erweiterung) konnte dazu führen, dass Kapazitätsengpässe und steigende Transportkosten mehrere Produktionsstätten für die Bedienung einzelner Regionen der EU notwendig machten. Damit entstehen mehrere Exportplattform-Produktionsstätten von Firmen aus Drittländern sowie Exportplattform-Direktinvestitionen auch von Firmen aus dem Integrationsraum. Bereits bestehende Produktionsstätten im Integrationsraum konnten aber auch in einem Land aufgelöst werden, während eine Ausweitung der Produktionsstätte in einem anderen Land stattfand. Dort hatte diese Ausweitung für das Land aber den gleichen Charakter wie eine neue Exportplattform-Direktinvestition.

Die Standortwahl für die Exportplattform-Direktinvestition hängt nun davon ab, inwieweit sich die Mitgliedsländer voneinander unterscheiden. Im einfachsten Fall zweier gleich großer, homogener Länder wäre das Unternehmen indifferent, wo es die Direktinvestition tätigen würde. Die EU ist jedoch nicht so homogen und insbesondere Irland unterscheidet sich bis heute von den Gründungsmitgliedsstaaten deutlich: Irland liegt am Rande der Union und hat eine sehr viel geringere Kaufkraft, so dass Irland den klassischen Fall der Peripherie ohne eigene Nachfrage darstellt.[601] Es bleibt somit bisher ungeklärt, warum sich die Multinationalen Unternehmen in Irland ansiedeln sollten. Nach den bisherigen Überlegungen hätten sich Multinationale Unternehmen aus den USA (als Drittland) eher in den zentralen Ländern der EU (z.B. Deutschland, Frankreich) angesiedelt, da hier eine höhere Nachfrage herrschte und keine zusätzlichen Transportkosten entstanden. Unternehmen aus den zentralen Mitgliedsländern der EU hätten ihre Produktion eher vor Ort ausgedehnt und keine zusätzliche Produktionsstätte im neuen, peripheren Mitgliedsland errichtet. Es muss also noch geklärt werden, ob und warum sich ein Großteil der Multinationalen Unternehmen in Irland ansiedelte und nicht in einem der anderen EU-Länder.

Bei Betrachtung der irischen Standortfaktoren aus Sicht der Exportplattform-Direktinvestitionen in Tabelle 13 ist zu erkennen, dass vor dem EG-Beitritt eigentlich kein Anreiz für Exportplattform-Direktinvestitionen bestand. Die Annahme, dass diese Direktinvestitionsform erst bei regionaler Integration Bedeutung erlangt, scheint auch hier der Fall zu sein. Die steigende Bedeutung der Exportplattform-Direktinvestitionen im Verlauf der Integration ist hier deutlich zu erkennen. Nach dem Beitritt Irlands zur EG erhöhten sich die Anreize für Exportplattform-Direktinvestitionen markant: Der nun große erreichbare Markt in Kombination mit fallenden Handelsbarrieren ermöglichte zwar Exportplattform-Direktinvestitionen, deutet aber noch nicht auf die Standortentscheidung in

601 Vgl. Dignan, T. (1995), S. 75.

Irland hin. Für die Entscheidung für Irland müssten die weiteren Standortdeterminanten die periphere Lage Irlands wieder kompensieren. Wie in Abschnitt 3.3.3.1 erläutert, sind für die genaue Standortentscheidung insbesondere die Faktorkosten (inkl. weiterer Produktionskosten) die entscheidenden Determinanten.

Tab. 13: Einfluss der irischen Standortfaktoren auf Exportplattform-Direktinvestitionen

Standortdeterminanten	Vor EG-Beitritt	Veränderung nach EG-Beitritt	Veränderung nach Binnenmarkt	Stand 2007
Marktgröße	*klein*	**steigt stark**		**groß**
Entwicklungsstand	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wachstum	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wettbewerbsintensität	*schwach*	**steigt**	**steigt**	**stark**
Faktorkosten	**gering**	*steigen*	**sinken leicht**	**rel. gering**
Faktorausstattungen	*rel. unterschiedlich*	**ähnlicher**	**leicht ähnlicher**	**ähnlich**
Produktivität	*gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Wechselkursentwicklung	**sinkend**	**sinkend**	**sinkend**	*steigend*
Wechselkursvolatilität	**gering**	*steigt*	*steigt leicht*	**gering**
Inflation	*hoch*	*steigt*	**sinkt**	*hoch*
Politische Stabilität	*rel. gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Geografische Distanz	**rel. hoch**			**rel. hoch**
Kulturelle Distanz	**gering**	**sinkt leicht**	**sinkt leicht**	**gering**
Agglomeration	*gering*	**steigt leicht**	**steigt stark**	**hoch**
Verkehrsinfrastruktur	*schwach*		**verbessert sich**	**rel. gut**
Bildungsinfrastruktur	**rel. gut**	**verbessert sich**	**verbessert sich**	**gut**
Handelsbarrieren	*hoch*	**sinken stark**	**sinken**	**gering**
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	*rel. gering*	**steigen stark**	**steigen**	**hoch**
Steuerbelastung	**gering**	**sinkt leicht**	*steigt leicht*	**gering**
Investitionsanreize	**hoch**	**steigen**	**steigen leicht**	**hoch**

Anmerkung: Die kursiv markierten Determinanten bzw. deren Änderungen bedeuten einen negativen Einfluss auf Exportplattform-Direktinvestitionen, die fett markierten einen positiven Einfluss. Quelle: *Eigene Darstellung.*

Seit den 70er Jahren sind die Faktorkosten in Irland gegenüber zentralen Ländern der EU sehr viel geringer, so dass die Bedienung des europäischen Marktes von Irland aus für Firmen aus Drittländer in Sektoren mit hohem Arbeitsbedarf und relativ geringen produktspezifischen Transportkosten möglich wurde. Die Entscheidung gegen die Standorte in den zentralen Ländern der EU hätte aber noch zu keiner Entscheidung für Irland geführt. Gegenüber anderen kostengünstigen und peripheren Standorten, insbesondere den anderen Kohäsionsländern, liegen Lohnkosten in Irland etwas höher, insbesondere in Portugal und

Griechenland sind die Löhne seit den 90er Jahren sehr viel geringer als in Irland. Da Portugal, Spanien und Griechenland erst in den 80er Jahren der EU beigetreten sind, war die Möglichkeit der Bedienung des europäischen Marktes über einen kostengünstigen Standort zunächst aber nur aus Irland möglich. Die kulturelle Nähe und die sprachlichen Vorteile gegenüber dem Hauptgeberland USA förderten zusätzlich die Standortentscheidung.[602] Der hohe Exportanteil sowie die eher kapitalintensiven Sektoren der US-Produktionsstätten sprechen ebenfalls dafür, dass US-Direktinvestitionen in den 70er Jahren bereits Exportplattform-Direktinvestitionen waren.

Nach dem EG-Beitritt der anderen Kohäsionsländer waren absolute irische Lohnkostenvorteile nicht mehr gegeben. Die Entscheidung für den Standort Irland im Gegenzug zu anderen, kostengünstigen und ebenfalls peripheren EU-Standorten (z.B. Portugal) für US-Direktinvestitionen wird also durch zusätzliche allgemeine Standortvorteile wie gutes Geschäftsklima, Agglomerationsvorteile, die Arbeitskräfteausstattung, sprachliche Vorteile o.ä. erklärt.[603] Die noch immer massiven Steuererleichterungen und sprachlichen Vorteile nun in Kombination mit der Verbesserung der Infrastruktur und des allgemeinen Geschäftsumfelds waren in keinem anderen Kohäsionsland zu finden. Auch die lange Ansiedelungszeit von amerikanischen Firmen unterstützt die These, dass unter anderem Agglomerationsvorteile in Irland ausschlaggebend für Irland und gegen andere periphere Standorte waren.[604] Die theoretische (und durch einige Länderbeispiele empirisch belegte) Annahme, dass Agglomerationsvorteile die Bedeutung anderer Standortdeterminanten, wie z.B. Steuersatzdifferenzen zwischen möglichen Gastländern, reduzieren können,[605] kann auch für Irland in den letzten und in den kommenden Jahren getroffen werden. Dabei entstand die Agglomeration nicht durch viele kleine, vertikal oder horizontal spezialisierte Unternehmen, sondern durch bestimmte Schlüsselfirmen, die als Anker für die gesamte Region dienen. Umgeben werden sie von kleineren, weniger starken Firmen, so dass diese „hub-and-spoke"-Distrikte mehr durch Marktmacht und weniger durch Netzwerke begründet sind.[606] Agglomerationszentren haben sich dabei hauptsächlich um Dublin herum gebildet,[607] aber auch in anderen Re-

602 Die stärkste Konkurrenz um die US-Direktinvestitionen stellte Schottland dar. Die hohen Investitionsanreize und Anwerbungsmaßnahmen der IDA für die Entscheidung für Irland schienen dabei das entscheidende Kriterium gewesen zu sein. Vgl. Roller, A. (1999), S. 45ff.

603 Vgl. Görg, H./Ruane, F. (2000), S. 416.

604 Vgl. Barry, F./ Görg, H./Strobl, E. (2003b).

605 Vgl. z.B.Brülhart, M./ Jametti, M./Schmidheiny, K. (2007).

606 Vgl. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006), S. 1618.

607 Vgl. insb. Collins, P. (2007).

gionen Irlands sind Standortentscheidungen aufgrund von bestehenden ausländischen Firmen, häufig auch in den gleichen Sektoren, gefallen.[608]

Insgesamt kann die Standortentscheidung für viele US-Firmen in Irland zunächst mit den geringen Lohnkosten in Kombination mit der kulturellen und sprachlichen Nähe erklärt werden. Beim Beitritt anderer kostengünstiger Standorte (insb. Portugal und Griechenland) entstanden nach den ersten Ansiedelungen in Irland Agglomerationsvorteile und weitere Standortvorteile, die wiederum die leicht verschlechterte Wettbewerbssituation in den Lohnkosten überkompensierten.

Für Firmen aus den anderen Mitgliedsländern sind Vorteile der Standortverlagerung der (Teil-)Produktion nach Irland in den 70er Jahren nicht zu erkennen. Die Handelskosten waren für alle Mitgliedsländer gleich, die Fixkosten einer zusätzlichen Produktionsstätte würden sich bei einer Standortverlagerung erhöhen, die Lohnkosten waren in anderen Kohäsionsländern geringer und kulturelle und sprachliche Nähe waren nur gegenüber Großbritannien festzustellen. Dessen Anteil an den Direktinvestitionszuflüssen ist aber stark zurückgegangen. Direktinvestitionszuflüsse in periphere Regionen des Integrationsraumes waren (noch) nicht profitabel.[609] Nach und nach eröffneten aber zum einen die weitere sinkenden Handelsbarrieren und Liberalisierungstendenzen und zum anderen die weltweit gesunkenen Transport- und Kommunikationskosten die Möglichkeit zur Standortverlagerung der Produktion. Die positive Entwicklung und die weiteren Standortvorteile Irlands, insbesondere seit den 90er Jahren, gaben dann ebenfalls den Ausschlag für die Standortwahl in Irland. Somit können steigende Direktinvestitionszuflüsse aus der restlichen EU seit dem Binnenmarkt ebenfalls Exportplattform-Direktinvestitionen sein. Die sektorale Struktur dieser Zuflüsse (dienstleistungsintensiv, hochtechnologisch) mit einem hohen Exportanteil in die gesamte EU sprechen ebenfalls dafür (siehe Tabelle 14).

Es kann also festgehalten werden, dass die Exportplattform-Direktinvestitionen einen Großteil der Direktinvestitionen in den 80er und 90er Jahren in Irland erklären können: Erstens machten inter-regionalen Direktinvestitionen, insb. aus den USA, über 60 Prozent der Direktinvestitionen nach Irland aus. Zweitens hatten die ausländischen Firmen einen sehr hohen Exportanteil in die EU, was das Exportplattform-Modell zusätzlich unterstützt (siehe Tabelle 11 und 14). Drittens produzierten die Sektoren mit hohen Direktinvestitionszuflüssen, insb. aus den USA, so genannte weightless-Güter, deren produktspezifischen Transportkosten relativ gering sind:[610] Zwischen 1980 und 2000 flossen 40 Prozent der US-Direktinvestitionen im Elektronik-Sektor, die nach Europa gingen, nach Irland. Dieser Sektor mit den Bereichen Computer- und Software-Entwicklung sowie Tele- und Datenkommunikation hat das höchste Wert-pro-

608 Vgl. Barrios, S./ Görg, H./Strobl, E. (2002), S. 17f.
609 Vgl. Tavares, A. T./Young, G. (2004), S. 261f.
610 Vgl. Görg, H./Ruane, F. (2000), S. 415.

Gewicht-Verhältnis. Direktinvestitionen im Transportsektor, in dem die Transportkosten sehr hoch sind, waren hingegen nur mit weniger als einem Prozent in Irland vertreten.[611] Die weltweiten Verbesserungen der Informations- und Kommunikationswege unterstützen Irland als Exportplattform zusätzlich: Die sinkenden Transport- und Kommunikationskosten „rücken" Irland näher an die EU und gleichen damit die periphere Lage Irlands innerhalb der EU aus. Die kürzere Distanz trifft zwar auch für Drittländer zu, die (transkontinentalen) Transportkosten lassen jedoch eine Exportentscheidung noch nicht lohnenswert erscheinen, sondern es führt eher zu mehr Direktinvestitionen durch die Vereinfachung von Intra-Firmen-Handel und die geringere Distanz.[612]

Tab. 14: Industrie-Exporte nach Nationalität der Unternehmen und Zielländern, 2003

Nationalität der Unternehmen	Exporte (Mio. €)	Export-anteil (%)	UK	Restl. EU	USA	Andere
Irland	6.868	8,8	47,5	30,8	9,5	12,2
UK	2.184	2,8	33,8	15,5	40,0	10,7
Euro-Raum	5.875	7,5	9,0	56,8	29,0	5,1
Schweden	78	0,1	24,8	56,4	9,1	9,7
Dänemark	417	0,5	20,5	56,2	14,0	9,2
Schweiz	1.126	1,4	11,0	33,3	30,7	25,0
USA	60.277	77,2	13,5	53,9	12,1	20,5
Kanada	272	0,3	23,5	56,8	14,1	5,6
Japan	690	0,9	12,1	65,1	9,1	13,7
Offshore Centres	88	0,1	9,4	87,4	1,9	1,4
Rest der Welt	219	0,3	30,8	44,8	0,2	24,2
Gesamt	**78.095**	**100.0**	**16,8**	**50,8**	**14,2**	**18,2**

Quelle: *Lane, P. R./ Ruane, F.* (2006), S. 33.

4.3.4 Berücksichtigung der Eintrittsmöglichkeiten

Nach den bisherigen Erkenntnissen sind in Irland insbesondere Exportplattform-Direktinvestitionen aus Drittländern sowie vertikale Direktinvestitionen (aufgrund von Restrukturierungen und Reallokationen im Integrationsraum) aus Mitgliedsländern zu verzeichnen. Nach den theoretischen Überlegungen aus Unterkapitel 3.3.4 können diese Direktinvestitionszuflüsse starken Anreiz zu M&A-Maßnahmen besitzen. Die M&As können für die schnelle Übernahme und Besetzung des Marktes von Drittländern sowie für nicht nur auf das eigene Unternehmen begrenzte Restrukturierungsmaßnahmen eine attraktive Alternative zu Greenfield-Direktinvestitionen sein, insbesondere wenn der Markt vorher

611 Vgl. O'Connor, T. (2001), S. 28.
612 Vgl. Krugman, P. (1997), S. 47.

schon relativ weit entwickelt war. Gleichzeitig schaffen die Liberalisierungs- und Harmonisierungstendenzen einen höheren Refinanzierungsspielraum für die M&A-Aktivitäten.[613] Damit würden M&As im Verlauf der Integration immer stärker an Bedeutung gewinnen. Bei der Betrachtung der irischen Standortdeterminanten für M&As anstelle von Greenfield-Direktinvestitionen ist dies ebenfalls zu erkennen (siehe Tabelle 15), auch wenn insgesamt die Entscheidung auf Grundlage der Standortdeterminanten eher ein gemischtes Bild zeigt: Die (wenigen) Standortdeterminanten, die starke Unterschiede zwischen den beiden Markteintrittsformen vermuten, deuten nicht eindeutig auf M&As oder Greenfield-Direktinvestitionen hin.

Tab. 15: Einfluss der irischen Standortdeterminanten auf M&As

Standortdeterminanten	Vor EG-Beitritt	Veränderung nach EG-Beitritt	Veränderung nach Binnenmarkt	Stand 2007
Marktgröße	klein	steigt stark		groß
Entwicklungsstand	*gering*		**steigt stark**	**hoch**
Wachstum	gering		steigt stark	hoch
Wettbewerbsintensität	*gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Faktorkosten	*gering*	**steigen**	*sinken leicht*	*rel. gering*
Faktorausstattungen	rel. unterschiedlich	ähnlicher	leicht ähnlicher	ähnlich
Produktivität	**gering**	*steigt*	*steigt*	*hoch*
Wechselkursentwicklung	**sinkend**	**sinkend**	**sinkend**	*steigend*
Wechselkursvolatilität	gering	steigt	steigt leicht	gering
Inflation	hoch	steigt	sinkt	hoch
Politische Stabilität	*rel. gering*	**steigt**	**steigt**	**hoch**
Geografische Distanz	rel. hoch			rel. hoch
Kulturelle Distanz	**gering**	**sinkt leicht**	**sinkt leicht**	**gering**
Agglomeration	*gering*	**steigt leicht**	**steigt stark**	**hoch**
Verkehrsinfrastruktur	schlecht		verbessert sich	rel. gut
Bildungsinfrastruktur	rel. gut	verbessert sich	verbessert sich	gut
Handelsbarrieren	hoch	sinken stark	sinken	gering
Liberalisierungs-& Harmonisierungsniveau	rel. gering	steigen stark	steigen	hoch
Steuerbelastung	gering	sinkt leicht	steigt leicht	gering
Investitionsanreize	*hoch*	*steigen*	*steigen leicht*	*hoch*

Anmerkung: Die kursiv markierten Determinanten bzw. deren Änderungen bedeuten in Anlehnung an Tabelle 3 einen höheren positiven Einfluss auf Greenfield-Direktinvestitionen als für M&As, die fett markierten umgekehrt für M&As. Die anderen Determinanten haben keine signifikanten Unterschiede zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen. Quelle: *Eigene Darstellung*.

613 Vgl. UNCTAD (2000), S. 37.

Bei der Betrachtung der Markteintrittsform können die bisherigen Überlegungen zu Mergers&Acqusititions für Irland auch kaum angewendet werden. Aufgrund der fehlenden industriellen Struktur in Irland gab es lange Zeit keine alternativen Möglichkeiten zum Markteintritt als Greenfield-Direktinvestitionen. Es fehlte die notwendige Bedingung einer bestehenden Industriestruktur zur Übernahme geeigneter Kandidaten. Bestehende irische Firmen wurden eher geschlossen, als dass sie das Ziel Multinationaler Unternehmen waren. Privatisierungen, die traditionell zu hohen nationalen aber auch internationalen M&As führen, fanden im europäischen Vergleich erst sehr spät – Ende der 80er Jahre – statt und enthielten kaum ausländischen Investoren.[614] Aufgrund der starken sektoralen Unterschiede waren hier auch keine Überschneidungen zu vermuten. Selbst in den letzten Jahren nach der Errichtung einer ausgereiften Industrie finden verhältnismäßig geringe M&As-Aktivitäten in Irland statt. Es kann wohl durch die hohe Marktmacht der dahinterstehenden Mutterkonzerne begründet werden, dass Produktionsstätten in Irland bisher kaum Übernahmekandidaten darstellen.

Einen Teil dazu hat aber auch die Direktinvestitionspolitik Irlands beigetragen. Die starke Unterstützung, Betreuung und Subventionen bekamen in erster Linie neue Produktionsstätten durch Greenfield-Direktinvestitionen. Die Förderung von Übernahmen heimischer Firmen fand kaum statt.[615] Ob dies hauptsächlich an mangelnden Übernahmekandidaten lag oder an der Einstellung der IDA, kann indes nicht eindeutig beantwortet werden. Eine Ausrichtung der Anziehung von ausländischen Firmen in Sektoren, die in Irland nicht oder kaum vorhanden waren, entstand jedoch auch, um eine Konkurrenz zwischen heimischen und ausländischen Firmen zu vermeiden.[616]

4.3.5 Zwischenfazit

Die Entwicklung der Direktinvestitionen und der Direktinvestitionspolitik in Irland verlief über einen sehr langen Zeitraum. Die liberale Haltung gegenüber Multinationalen Unternehmen und ausländischen Direktinvestitionen war in Irland aus der Not heraus geboren, aber zu seiner Zeit (Ende der 50er Jahre) auch sehr ungewöhnlich. Bereits in den 60er Jahren konnte Irland Direktinvestitionen anziehen, welche bezogen auf Irlands Größe und Entwicklungsstand und die damalige geringe Bedeutung von Direktinvestitionen (insbesondere von vertikalen Direktinvestitionen) verhältnismäßig hoch waren. Die ungewöhnlichen

614 Vgl. Barrett, S. D. (2004), S. 32ff.

615 Vgl. Braunerhjelm, P., et al. (2000), S. 77.

616 Hauptsächlich lag es aber daran, dass die heimische Industrie eher in sehr arbeitsintensiven traditionellen Sektoren tätig war und durch die ausländischen Firmen technisches Know-How und eine industrielle Entwicklung gewünscht wurde, die durch höher entwickelte, moderne Industrien erreicht werden konnte.

steuerlichen und finanziellen Anreize waren insgesamt ausschlaggebend für fast alle Multinationalen Firmen in Irland bis zum EG-Beitritt.[617] Mit Hilfe der damaligen Standortdeterminanten können die Modelle zu horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen dabei die Direktinvestitionszuflüsse erklären. Es handelte sich hauptsächlich um horizontale Direktinvestitionen aus Großbritannien und einige vertikale deutsche und US-Direktinvestitionen im arbeitsintensiven Sektor. In Tabelle 16 sind noch einmal die verschiedenen Direktinvestitionsformen in Irland im Zeitverlauf dargestellt.

Tab. 16: Unterschiedliche Formen von Direktinvestitionen in Irland im Zeitverlauf

	Horizontale DI		Vertikale DI		Exportplattform-DI	
	Aus DL	Aus ML	Aus DL	Aus ML	Aus DL	Aus ML
Vor EG-Beitritt	X		X			
Nach EG-Beitritt		X		X	X	
Nach Binnenmarkt				X	XX	X
Heute				X	XX	X

Anmerkung: Die Kreuze bedeuten, dass diese Form in Irland in diesem Zeitraum zugeflossen ist, zwei Kreuze bezeichnen größere Zuflüsse. Gestrichelte Felder zeigen an, dass die Kombination vor dem Beitritt nicht möglich war: Vor dem EG-Beitritt Irlands waren alle anderen Länder Drittländer (DL). Quelle: *Eigene Darstellung.*

Die entwicklungshemmende Wirtschaftspolitik Irlands und die weltwirtschaftliche negative Entwicklung verhinderten nach dem EG-Beitritt und in den 80er Jahren signifikant hohe Direktinvestitionszuflüsse. Die Direktinvestitionspolitik unter der Federführung der IDA behielt jedoch ihre hohe Bedeutung in der irischen Politik und entwickelte sich gleichzeitig weiter. Veränderte Rahmenbedingungen und unterschiedliche Erfolge führten zu einer ständigen Weiterentwicklung der Direktinvestitionsanwerbung, so dass die IDA eine der führenden Investitionspromotionsagenturen weltweit wurde. Die Direktinvestitionszuflüsse können jedoch seit dem EG-Beitritt kaum noch mit den traditionellen Modellen horizontaler und vertikaler Direktinvestitionen erklärt werden. Die regionale Integration besaß auf die Standortentscheidung fast aller Multinationalen Unternehmen einen erheblichen Einfluss. Die US-Direktinvestitionsflüsse in den 70er und 80er Jahren und sehr stark in den 90er Jahren stellen Exportplattform-Direktinvestitionen zur Bedienung des EU-Marktes dar, die sich aufgrund der

617 Die einzige Ausnahme bilden britische Firmen, siehe dazu den Abschnitt 4.3.1 zu horizontalen Direktinvestitionen.

steuerlichen Vorteile in Kombination mit qualifizierten, relativ kostengünstigen englischsprachigen Arbeitskräften in der Europäischen Union in Irland ansiedelten. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Sektoren mit sog. weightless-Gütern, so dass die periphere Lage in der EU kaum zum Tragen kommt. Europäische Direktinvestitionszuflüsse liefern hingegen ein etwas anderes Bild. Hier spielen Direktinvestitionen vertikaler Natur und insbesondere Reallokationen bestehender Produktionsstätten eine sehr viel größere Rolle. Ebenfalls sind seit dem Binnenmarkt im gewissen Maße Exportplattform-Direktinvestitionen auf Grundlage der theoretischen Modelle zu erkennen, die einen Teil des europäischen Marktes bedienen.

Die hohen Direktinvestitionszuflüsse um die Jahrtausendwende hingegen können nur schwer aus Sicht der bestehenden theoretischen Ansätze erklärt werden. Da diese hohen Direktinvestitionszahlen jedoch eher aufgrund von statistischen Erhebungsmethoden und der Verschiebung der Gewinnausweisung im Finanzsektor zu erklären sind, stellen sie nur in geringem Maße Direktinvestitionszuflüsse im klassischen Sinne dar. Durch die Nutzung der steuerlichen Vorteile in dem Finanzcenter in Dublin können diese wenigen wirklich klassischen Direktinvestitionen jedoch den vertikalen Direktinvestitionen zugerechnet werden. Die europäische Integration spielt bei diesen Direktinvestitionen nur insofern eine Rolle, als dass die Kapitalbewegungen ohne Hindernisse erfolgen können. Das lässt sich auch an dem gestiegenen Anteil an europäischen Direktinvestitionen in Irland erkennen.

Bei der Betrachtung der Markteintrittsform konnten die theoretischen Überlegungen zu Mergers&Acqusitions kaum angewendet werden. Die Veränderungen der Standortdeterminanten zugunsten von M&As im Zuge der europäischen Integration, die in Kapitel 3 ermittelt wurden, konnten hier zwar ebenfalls teilweise nachgewiesen werden. Aufgrund der fehlenden industriellen Struktur in Irland gab es jedoch lange Zeit keine alternativen Möglichkeiten als Greenfield-Direktinvestitionen zum Markteintritt. Während M&As aufgrund des verstärkten Wettbewerbs und zur Erzielung von Skalenerträgen im Zuge eines Integrationsprozesses wahrscheinlicher werden und auch in der EU insgesamt nachgewiesen wurden,[618] waren die Direktinvestitionszuflüsse nach Irland hauptsächlich Greenfield-Direktinvestitionen.[619]

Insgesamt ist zu erkennen, dass die europäische Integration erheblichen Einfluss auf die Direktinvestitionszuflüsse besaß, jedoch hing die Standortentscheidung für Irland innerhalb der Europäischen Union sowohl von Drittländern als auch von Mitgliedsländern ganz entscheidend von der Direktinvestitionspolitik Irlands ab. Die europäische Integration kann somit zwar die Voraussetzung für hohe Direktinvestitionsflüsse verbessern, jedoch ist dieser Einfluss keine

618 Vgl. dazu Kapitel 3.4.2.

619 Dies könnte aber auch einen Teil zur schnellen positiven Entwicklung und Industrialisierung Irlands beigetragen haben.

hinreichende Bedingung. Da nur ein sehr geringer Teil der Direktinvestitionen horizontalen Direktinvestitionen zugerechnet werden kann, war der lokale irische Markt kein Standortvorteil und Irland musste sich gegen die anderen Mitgliedsländer als Standorte durchsetzen, die ebenfalls von der europäischen Integration profitieren konnten. Den größten Teil der Direktinvestitionen in Irland nehmen dabei die Exportplattform-Direktinvestitionen aus den USA und inzwischen auch aus der restlichen EU ein, deren Form erstmals in Irland signifikante Bedeutung erlangte. Dabei unterliegen die wichtigsten Faktoren, welche die Entscheidung für Irland bestimmen, der nationalen Regulierung. Neben der geringen Steuerbelastung scheinen die geringen Restriktionen und Regulierungen auf die Direktinvestitionszuflüsse entscheidenden Einfluss gehabt zu haben.[620] Andererseits führten aber auch Determinanten wie die englische Sprache und die kulturelle Nähe zu den USA, die kaum von den potenziellen Konkurrenten beeinflusst werden können, zu erheblichen Vereinfachungen für die Direktinvestitionsanwerbung aus dem hauptsächlichen Geberland.[621] Dies bildete wiederum in Kombination mit der langfristigen Ausrichtung der irischen Politik auf Direktinvestitionen die Grundlage für die Erzielung von Agglomerationsräumen und damit weiteren Vorteilen gegenüber den anderen Mitgliedsländern.

4.4 Probleme der irischen Strategie der Direktinvestitionsanziehung

So erfolgreich Irland in den 90er Jahren auch war, es entstanden auch einige Probleme durch die hohen Direktinvestitionszuflüsse, welche in diesem Kapitel zu diskutieren sind. Die Ergebnisse dieser Analyse dienen dabei als Hintergrund für die Überprüfung der Nachhaltigkeit der irischen Strategie der Direktinvestitionsanwerbung, die in Kapitel 4.5 durchgeführt wird, und damit zur Abschätzung des Übernahmepotenzials der irischen Strategie für andere EU-Länder, die dann in Kapitel 5 aufgegriffen wird. Die Schattenseiten des irischen Erfolges sind auf mehreren Ebenen zu identifizieren. Es betrifft zum einen das Problem der hohen Gewinnrückführung und der damit verbundenen Transfer-Pricing-Politik, zum anderen die Crowding-out Effekte der heimischen Unternehmen und auf dem Arbeitsmarkt sowie mögliche soziale Folgen. Im Folgenden werden diese Effekte im Einzelnen diskutiert.

Wie bereits bei der Betrachtung der unterschiedlichen BIP- und BNE-Entwicklung angesprochen, sind in Irland hohe Gewinnrückführungen von den Multinationalen Unternehmen festzustellen. Problematisch dabei ist, dass Profite

620 Vgl. OECD (2003c), S. 181.
621 Vgl. Barry, F. (2004a), S. 20.

und Kapital, die ihren Ursprung im ausländischen Sektor haben, aus dem Land abgezogen werden und nicht mehr für weitere Investitionen und die Weiterentwicklung der bestehenden Produktionsstruktur zur Verfügung stehen. Die irische Politik der geringen Besteuerung und Lohnzurückhaltung führt zwar zu einer Steigerung der Profite, jedoch werden diese nur zu einem geringen Teil für weitere Investitionen verwendet, der Rest wird wieder ins Mutterland transferiert.[622] Diese hohen Gewinnrückführungen führen zu einer immer größer werdenden Differenz zwischen BIP und BNE, so dass die Gefahr besteht, dass die Leistung der irischen Wirtschaft überschätzt wird, wenn sie anhand des BIP gemessen wird.

Zusätzlich entsteht ein Großteil dieser Gewinnrückführungen nur aufgrund einer so genannten Transfer-Pricing-Politik, wobei die Gewinnzahlen in Irland künstlich aufgebläht werden. Die Gewinne werden in den Bereichen ausgewiesen, die in Irland und damit in einem Land mit geringen Steuersätzen angesiedelt sind. Da der überwiegende Teil des Handels dieser Konzerne innerhalb des Unternehmens stattfindet, werden die Erfolgsdaten Irlands verfälscht: Die Importe werden dabei billiger (unterbewertet) und die Exporte teurer (überbewertet) abgerechnet. Aufgrund der relativ hochtechnologischen Bereiche mit schwer feststellbaren Preisen für die einzelnen Vorprodukte ist die Transfer-Pricing-Politik in Irland sehr gut möglich. Die Gewinne des gesamten Konzerns werden somit oftmals dem irischen Tochterunternehmen zugerechnet und anschließend wieder an das Mutterunternehmen transferiert. Diese Vorgehensweise führt dazu, dass die rein rechnerische Produktivität in einigen Branchen (z.B. chemischen Industrie) weit über dem EU-Durchschnitt liegt (siehe Tabelle 17). Das in Irland ausgewiesene Einkommen der MNU lag 1998 sogar höher als der Direktinvestitionsbestand und damit in keinem Verhältnis mehr zueinander.[623] Irland profitiert zwar durch diese Gewinnverschiebungen mit höheren Steuereinnahmen, als sie nach der tatsächlichen Produktion zu verzeichnen wären, jedoch wird die wirtschaftliche Entwicklung dadurch zunehmend geschönt. Zusätzlich kann es bei Nichtverfolgung solcher Praktiken durch die irische Regierung zu politischen Differenzen mit anderen Ländern führen.[624]

Bei einer sehr starken Ausrichtung auf Multinationale Unternehmen kann sich im Empfängerland eine so genannte „dualistische Struktur" ergeben: Inländische und ausländische Unternehmen sind dabei unterschiedlich leistungsfähig, im Allgemeinen zeigt sich dies in den unterschiedlichen Rollen und Fähigkeiten der einheimischen und multinationalen Unternehmen. Problematisch ist dabei, dass zumeist die heimischen Firmen nicht von dem Kapital-, Technologie- und

622 Vgl. Roller, A. (1999), S. 149f.

623 Vgl. Laski, K./Römisch, R. (2003), S. 58f.

624 Nach Honohan, P./Walsh, B. (2002) wären 1999 die Exporte um 27 %, die industrielle Produktion sogar um 52 % geringer bei Berechnung von sog. Schattenpreisen durch die Daten aus anderen EU-Ländern.

Wissenszufluss profitieren können.[625] Im Allgemeinen stellt die Höhe des Innovations- und Technologiepotenzials die Basis für den wirtschaftlichen Erfolg dar, in Irland ist diese der heimischen Wirtschaft im Vergleich zu den Multinationalen Unternehmen sehr viel schwächer ausgeprägt. Die Multinationalen Unternehmen beziehen ihre Vorprodukte aus dem Ausland und/oder aus dem eigenen Konzern und verkaufen ihre Produkte wieder im Ausland. Insbesondere bei Exportplattform-Direktinvestitionen, die sich hauptsächlich in Irland befinden, ist diese Gefahr groß.[626] Diese fehlenden Verknüpfungen mit den heimischen Firmen waren insbesondere in den 60er Jahren in Irland zu erkennen: Während die exportorientierten, wettbewerbsfähigen Multinationalen Unternehmen das Wirtschaftswachstum trugen, hielten viele einheimische Sektoren der ausländischen Konkurrenz nicht stand und wurden aufgelöst.

Tab. 17: Netto-Output pro Arbeitnehmer in ausgewählten Sektoren, 1999 (in Tsd. Ir£)

Industriesektor (NACE-Code)	EU-Durchschnitt	Irland	Anteil an den Industriebeschäftigten in Irland, in Prozent
Computer (30)	104	169	8
Elektronische Komponenten (32.10)	104	230	3,4
Chemische Produkte (24.14; 24.4)	163	848	5,2
Software Reproduktion (22.3)	64	728	2,5
Cola-Konzentrate (15.8)	90	1015	0,9

Quelle: *Barba Navaretti, G./ Venables, A. J.* (2004), S. 193.

Eng gekoppelt mit der Problematik der dualistischen Struktur ist eine hohe Abhängigkeit eines Landes von den Multinationalen Unternehmen. Der hohe Anteil der Beschäftigten, der Exporte und insbesondere des Outputs von ausländischen Firmen in Irland kann aufgrund hoher Interdependenzen und Volatilität des internationalen Kapitals sowie aus wettbewerbspolitischen Gründen problematisch werden. Aufgrund der hohen Anteile von US-Firmen in Irland führt ein negativer Schock in den USA ebenfalls zu starken negativen Effekten in Irland.[627] Die Entwicklung des BIP von Irland hing in den 90er Jahren deshalb auch stark von der Konjunkturentwicklung der USA ab. Die Anfälligkeit gegenüber negativen Schocks ist damit sehr viel höher als in Ländern mit hohem heimischen Produktionsanteil oder vielen unterschiedlichen Geberländern und Sektoren.[628]

625 Vgl. Roller, A. (1999), S. 157.
626 Vgl. Ruane, F./Ugur, A. (2006), S. 75f.
627 Vgl. Kanda, D. (2008), S. 1.
628 Vgl. OECD (2006a), S. 3.

Multinationale Unternehmen sind auch viel eher bereit, den Standort und das Land zu wechseln, falls sich an anderen Standorten bessere Bedingungen ergeben. Die Gefahr eines Abzugs des ausländischen Kapitals ist zwar geringer als bei reinen Portfolio-Investitionen, jedoch gerade die Motivation der geringen Steuern kann schnell zu einer Umschichtung der Gewinne in andere Länder führen, so dass der Produktionsanteil und das Steueraufkommen in Irland stark reduziert werden. Zusätzlich kann das Drohpotenzial großer Konzerne mit hoher Marktmacht eine zu starke Ausrichtung der politischen Entscheidungen auf die Belange und Wünsche dieser Konzerne verursachen und die Bedürfnisse der Gesamtwirtschaft außer Acht lassen.

Ferner forcieren die angesiedelten internationalen Konzerne die Schließung heimischer Firmen durch Zahlung höherer Löhne, die nicht von den heimischen, unproduktiveren Firmen getragen werden können. Die höheren Löhne würden zu einer geringeren Nachfrage nach Arbeitskräften führen.[629] Besonders produktive Arbeitskräfte wandern in die Multinationalen Konzerne und bei einheitlichen Tarifverträgen schließen mittelfristig viele nationale Firmen. Ein Crowding-Out-Effekt von heimischen Firmen und Arbeitsplätzen durch ausländische Firmen konnte bis Mitte der 90er Jahre in Irland auch festgestellt werden, so dass kaum spürbare Netto-Beschäftigungseffekte entstanden.[630] Dies ist auch in den noch relativ hohen Arbeitslosenzahlen bis 1995 zu erkennen. Mittlerweile ergaben sich Verknüpfungen zwischen der heimischen Wirtschaft und den ausländischen Firmen, da sich neue irische Firmen auf die Belieferung und Sektoren der MNU konzentrierten. Die Beschäftigungszahlen stiegen ebenfalls stark an. In neueren Arbeiten sind für Irland auch positive Effekte der Direktinvestitionen auf die heimische Industrie festgestellt worden.[631]

Es stellt sich die Frage, ob das Wachstum, das überwiegend durch einzelne Exportsektoren hervorgerufen wurde, der gesamten Bevölkerung zu gute kommt oder ob die soziale Schere weiter auseinander klafft. Während der Zeit des „Keltischen Tigers" hat die Ungleichheit zwischen den Bevölkerungsschichten zugenommen.[632] Es lag zwar ein hervorragendes Wirtschafts-, Beschäftigungs- und Einkommenswachstum vor, allerdings resultierte diese Entwicklung lange Zeit in einer wachsenden Ungleichheit und ungleichmäßigen Verteilung der Wohlfahrtsgewinne des Wirtschaftswachstums. Aufgrund einer bereits beschriebenen Lohnzurückhaltung stieg in erster Linie nur der Unternehmergewinn in den von ausländischen Direktinvestitionen betroffenen Sektoren. Die positiven Spillover-Effekte auf die heimische Wirtschaft, eben so wie auf die niedrigeren Einkommensgruppen, lassen sich aber auf lange Sicht feststellen.[633]

---

629 Vgl. Axarloglou, K./Pournarakis, M. (2007), S. 427.
630 Vgl. Barry, F./Hannan, A. (1995), S. 22f.
631 Vgl. Görg, H./Strobl, E. (2001); Görg, H./Greenaway, D. (2003b).
632 Vgl. Nolan, B./ O'Connell, P. J./Whelan, C. T. (2000), S. 345f.
633 Vgl. Whelan, C. T./ Nolan, B./Maître (2006).

Insgesamt ist zwar eine starke Ausrichtung auf die Multinationalen Unternehmen und deren Bedürfnisse in Irland festzustellen, diese ist jedoch nicht auf Kosten der heimischen Wirtschaft und Arbeitnehmer sondern – wenn auch erst langfristig – zu deren Nutzen gewesen.

4.5 Langfristige Perspektiven Irlands in der EU

Bezeichnend für den „keltischen Tiger" Ende der 90er Jahre ist der hohe Spezialisierungsgrad des Landes. Führende Bereiche sind insbesondere die Informations- und Kommunikationstechnologie, deren Firmen ihren Ursprung in den USA haben. Viele auch rivalisierende Firmen sind nach Irland gekommen, um von dort den europäischen Markt zu bedienen. Ausschlaggebend für deren Investitionsentscheidung waren insbesondere niedrige Steuern und geringe Löhne bei gleichzeitigem Zugang zum europäischen Markt. Allerdings können die Dominanz des amerikanischen Kapitals und die spezialisierte Produktion auch Probleme bereiten. Es stellt sich die Frage, ob der „keltische Tiger" auch in Zukunft bestehen bleibt.

In der Tat hat sich eine Situation eingestellt, die zu veränderten Rahmenbedingungen führte. Probleme können beispielsweise im Hinblick auf die Sozialpartnerschaft entstehen. Aufgrund des jahrelangen, erfolgreichen Wirtschaftswachstums und der hohen Profite der Unternehmen geht die Bereitschaft zu Lohnzurückhaltungen zurück.[634] Die Löhne haben sich auch dementsprechend in den letzten Jahren wieder nach oben entwickelt, auch um die steigenden Inflationsraten zu kompensieren. Ein Zusammenbruch der Sozialpartnerschaft könnte aber weit reichende Folgen mit sich bringen, denn er stellt eine entscheidende Säule des irischen Wirtschaftsaufschwungs dar.[635] Der niedrige Steuersatz von nun 12,5 Prozent für Unternehmen missfällt zumal den meisten anderen EU-Ländern, da er die Gefahr einer Wettbewerbsverzerrung im Integrationsraum birgt. Probleme können somit auch im Zusammenhang mit der weiteren EU-Politik entstehen. Steuerharmonisierungen würden Irlands Position in der EU stark beeinträchtigen. Insgesamt lassen diese veränderten Rahmenbedingungen keine hohen Wachstumsraten in den nächsten Jahren vermuten.

Langfristig wird sich Irland jedoch weg von der reinen Strategie der Direktinvestitionsanwerbung und hin zur Strategie der Förderung international agierender irischer Unternehmen entwickeln müssen, um auch in Zukunft im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Als eine der wichtigsten Herausforderungen in den nächsten Jahren wird laut *OECD* (2006a) die Erreichung von weiterem Produktivitätswachstum und einem weiter steigenden Arbeitsangebot

634 Vgl. Tauber, A. (2008), S. 29.
635 Vgl. Nolan, B./ O'Connell, P. J./Whelan, C. T. (2000), S. 352.

sein, um die weitere wirtschaftliche Entwicklung zu sichern. Wenn das Wachstum weniger auf ausländischen und mehr auf heimischen Firmen aufgebaut werden soll, wird es jedoch noch schwieriger sein, hohes Produktivitätswachstum zu erreichen. Wege zur Produktivitätssteigerung könnten Wettbewerbsintensivierungen, Bildungs- und Infrastrukturverbesserungen und weitere Innovationsförderung sein. Durch eine Erhöhung des Frauenanteils an der Erwerbsbevölkerung könnte das Arbeitsangebot erhöht werden.[636]

Mit dem Beitritt der osteuropäischen Mitgliedsländer 2004 und der weiteren positiven Entwicklung hat Irland seit kurzer Zeit seinen Status als Nettoempfänger verloren und ist Nettozahler geworden.[637] Die damit fehlenden Gelder für Investitionen in Bildung, Infrastruktur oder den Arbeitsmarkt müssen von Irland selbst getragen werden. Eine Reduzierung der Investitionen würde eine starke Verschlechterung der Wettbewerbsposition im europäischen Binnenmarkt bedeuten. Das pro-europäische Bild der Iren könnte sich wandeln und zu einigen politischen Unruhen führen, die sich ebenfalls auf die Standortqualität für Multinationale Unternehmen ausschlagen.

Ebenfalls besteht durch den Beitritt der MOEL für Irland die Gefahr der Standortverlagerung der ansässigen Unternehmen in diese kostengünstigeren Standorte. Weitere Konkurrenzländer für rein vertikale Direktinvestitionen wären Indien und China, auch wenn sie außerhalb der EU liegen. Indien verfügt über eine gut entwickelte einheimische Industrie bei niedrigen Arbeitskosten und eine gute Infrastruktur bei geringen staatlichen Regulierungen. Besonders für den chemischen Industriebereich wird vorausgesagt, dass sich Firmen dort in den nächsten Jahren ansiedeln werden.[638] Die insgesamt positive Entwicklung Irlands führte in den letzten Jahren zudem zu höheren Löhnen und Preisen, welche die Wettbewerbsfähigkeit des Landes zusätzlich verringern. Allerdings stellen aufgrund der Ausrichtung Irlands auf mehr kapital- und humankapitalintensive Multinationale Unternehmen und der bestehenden Produktionsstruktur mit Agglomerationsvorteilen die osteuropäischen Länder sowie China und Indien (noch) keine starke Konkurrenz für Irland dar.[639] Die Erweiterung der Europäischen Union stärkt eher die Position der bestehenden Exportplattform-Direktinvestitionen aus den USA in Irland, da sich nun der zu bedienende Markt vergrößert hat und bestehende Produktionsstätten eher ausgeweitet werden als dass Neue errichtet werden.

Jedoch sind in den letzten Jahren hohe Direktinvestitionszuflüsse nach Irland nicht mehr feststellbar: Teilweise ergaben sich sogar negative Direktinvestitionszuflüsse aufgrund hoher Tilgungsraten von konzerninternen Kre-

636 Vgl. OECD (2006a), S. 2.

637 Vgl. Feld, L. P./Schnellenbach, J. (2007), S. 119.

638 Vgl. Barry, F. (2004b), S. 844.

639 Vgl. dazu z.B. Barry, F. (2004b); Wei, X./ Andreosso-O'Callaghan, B./Wuntsch, M. v. (2007).

diten.[640] Dies ist aber in diesem Fall kein Indikator für eine schlechte Standortqualität in Irland, sondern kann eher als eine mehr national fundierte Entwicklung mit dem Erhalt bestehender Multinationaler Konzerne und eigener irischer Direktinvestitionstätigkeit angesehen werden. Weiterhin wären Direktinvestitionszuflüsse auf so hohem Niveau langfristig auch nicht mehr tragbar gewesen. Eine Verlagerung von eher kostenorientierten Direktinvestitionen von Firmen aus der EU aus Irland heraus in die osteuropäischen Mitgliedsstaaten ist aber aufgrund der positiven Entwicklung Irlands ebenfalls möglich.

Insgesamt haben sich die befürchteten Probleme der hohen Direktinvestitionsflüsse – die in Kapitel 4.4 erläutert wurden – in Irland nicht bewahrheitet. Die starke Unterstützung der heimischen Wirtschaft und die weitere Ausrichtung auf eine gute Bildungs-, Verkehrs- und Technologie-Ausstattung haben zu einem nachhaltigen Wachstum über die Zeit des keltischen Tigers hinaus geführt. Das anhaltende Wachstum, vergleichbar moderate Inflationsraten und die sorgsame Beachtung der Entwicklung des Arbeitskräftepotenzials bis 2007 sorgten für eine weitere positive Entwicklung, die aufgrund der weltwirtschaftlichen Instabilitäten fast noch bemerkenswerter erscheint als die hohen Wachstumsraten aufgrund der positiven externen Faktoren (US-Boom, Binnenmarkt-Errichtung, IT-Entwicklungen), die Irland gut nutzen konnte.[641] In jüngster Zeit muss die Entwicklung Irlands jedoch mit Sorge beachtet werden, deren Ausmaß von einer Kurskorrektur bis hin zu einer regelrechten Trendwende mit langfristig negativen Folgen reichen kann. Die negative Entwicklung kann jedoch eindeutig auf die irische Immobilienkrise zurückgeführt werden, so dass es sich mehr um eine Kurskorrektur als eine Trendwende handeln könnte. Klare wirtschaftspolitische Maßnahmen werden dafür aber notwendig.[642]

Wie bereits in Kapitel 4.3 erläutert, besaß die europäische Integration erheblichen Einfluss auf die Direktinvestitionszuflüsse. Insbesondere die hohen Exportplattform-Direktinvestitionen stellen sowohl eine wichtige Säule der Direktinvestitionszuflüsse als auch der irischen ökonomischen Entwicklung dar. Welche Übertragungsmöglichkeiten für andere Länder im Allgemeinen aus dem irischen Fall gezogen werden können und welche Möglichkeiten konkret einzelne osteuropäische Mitgliedsländer in der EU besitzen, wird im nachfolgenden Kapitel analysiert. Den Chancen und Maßnahmen zur Anwerbung von Exportplattform-Direktinvestitionen wird dabei ein besonderes Augenmerk gewidmet.

640 Vgl. UNCTAD (2006), S. 85.
641 Vgl. Braunerhjelm, P./Oxelheim, L. (2000), S. 85.
642 Vgl. ESRI (2008).

5 Übertragungsmöglichkeiten für die neuen osteuropäischen Mitgliedsländer der EU

Die positive irische Entwicklung und Irlands hohe Direktinvestitionszuflüsse blieben für die anderen Mitgliedsländer der Europäischen Union nicht unbemerkt. Die Möglichkeit der Übernahme der irischen Erfolgsgeschichte stellt dabei für viele Länder, insbesondere mit geringem Pro-Kopf-Einkommen, das ersehnte Ziel dar. Für die neuen mittel- und osteuropäischen Mitgliedsländer (MOEL)[643] ist eine erfolgreiche Strategie zur Anziehung der Direktinvestitionen besonders attraktiv.[644] Die in Kapiteln 2 bis 4 durchgeführte ausführliche Analyse der Direktinvestitionen im regionalen Integrationsprozess sowie der irischen Entwicklung im Besonderen erlaubt es, auch andere Länder in den gleichen analytischen Rahmen einzubinden und entsprechende Schlussfolgerungen für deren Direktinvestitionsstrategie zu ziehen. Dafür werden in Kapitel 5.1 die wichtigsten Rahmenbedingungen und ökonomischen Parameter Irlands zusammengefasst, welche die Attraktivität für Direktinvestitionen begünstigt haben, um anschließend allgemeine Handlungsempfehlungen ermitteln zu können. In Kapitel 5.2 wird die Situation in den MOE-Ländern untersucht, mit einem expliziten Bezug auf den bisherigen Integrationsprozess und deren Einfluss auf die Standortfaktoren sowie auf die Besonderheiten des Transformationsprozesses. Aufbauend auf diesen Ergebnissen werden abschließend in Kapitel 5.3 die allgemeinen Handlungsempfehlungen aus Kapitel 5.1 und die Betrachtung der MOEL aus Kapitel 5.2 in Zusammenhang gesetzt und damit spezielle Übertragungsmöglichkeiten für die MOEL ermittelt. Dabei wird insbesondere auf die Möglichkeiten von Exportplattform-Direktinvestitionen eingegangen.

5.1 Ergebnisse aus dem irischen Erfolg

Die Entwicklung Irlands im Zusammenhang mit der Direktinvestitionsentwicklung stellte ohne Zweifel einen einzigartigen Fall in der Europäischen Union dar. Beim starken Anstieg der Direktinvestitionen und der rasanten Entwicklung in den 90er Jahren muss jedoch überprüft werden, inwieweit starke irlandspezifische und einmalige weltwirtschaftliche Effekte bei der Entwicklung eine Rolle gespielt haben. Daher sollen zunächst einmal die Besonderheiten Irlands heraus-

643 Im Folgenden werden die zehn neuen osteuropäischen Mitgliedsländer der EU (Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Ungarn sowie Estland, Lettland und Litauen) als MOEL bezeichnet und in der Analyse genauer betrachtet.

644 Vgl. dazu bspw. Zschiedrich, H. (2001).

gefiltert werden, die nicht in gleicher Form oder gleichem Umfang in anderen Ländern vorhanden sind. Anschließend werden erste Übertragungsansätze aus dem irischen Erfolg zusammengefasst.

5.1.1 Besonderheiten Irlands

Neben den direkten marktwirtschaftlichen und institutionellen Auswirkungen der Integration zeichnete sich Irland durch eine Reihe spezieller Aspekte aus, die einen Einfluss auf die Direktinvestitionsentwicklung und die wirtschaftliche Entwicklung des Landes hatten bzw. noch immer haben. Dabei stellt sich heraus, dass das Land – zum Teil gerade auch gegenüber den anderen drei Kohäsionsländern – einige vorteilhafte Besonderheiten aufweist, welche in Verbindung mit der europäischen Integration einen Beitrag zur Erklärung der irischen Ausnahmeentwicklung leisten.

Die erste Besonderheit liegt darin, dass Irland zur Zeit des Zweiten Weltkrieges seine Neutralität erklärte und diese, begleitet von einer langwierigen Diskussion des Spannungsverhältnisses zwischen Neutralität und Integration, bis heute bei behielt. Deshalb, sowie aufgrund seiner peripheren Lage und der geographisch-militärischen Abschirmung durch Großbritannien, war das Land stets einer vergleichbar geringen Gefahr eines transnationalen bewaffneten Konfliktes ausgesetzt.[645] So konnte Irland es sich seit je her leisten, seine Staatsausgaben für Verteidigung gemessen am EU-Durchschnitt sehr niedrig zu halten. Die irischen Ausgaben für Verteidigung waren mit nur 0,7 Prozent des BIP 2001 die geringsten aller EU-15-Länder,[646] was eine höhere alternative Verwendung der staatlichen Einnahmen ermöglicht. Dieser geschichtliche Hintergrund stellte einen Vorteil für Irland dar, den nicht alle möglichen Übertragungsländer besitzen.

Ähnliches gilt für die zweite Besonderheit Irlands: Im Gegensatz zu den anderen EU-Staaten liegt Irland bezüglich seiner demographischen Entwicklung einige Jahrzehnte zurück. Hohe Geburtenraten bis in die 70er Jahre hinein[647] resultieren in einer relativ jungen Bevölkerung. Gleichzeitig entscheiden sich immer mehr dieser jungen Menschen im erwerbsfähigen Alter keine Kinder zu bekommen, so dass vermehrt junge Frauen heute dem Arbeitsmarkt voll zur Verfügung stehen. Hinzu kommt ein relativ geringer Anteil der älteren Bevölkerung, der auf die hohen Emigrationsraten bis in die 70er Jahre zurückzuführen ist. Durch diese drei Faktoren hat Irland eine sehr junge Bevölkerungsstruktur,

645 Vgl. Aust, A. (1999), S. 21f.

646 Der EU-Mittelwert desselben Jahres betrug 1,7 Prozent. Vgl. Revelin, G. (2003), S. 3.

647 Bis 1979 wurde in Irland der Zugang zu Mitteln und Literatur der Empfängnisverhütung durch die Regierung stark erschwert, erst 1985 waren Verhütungsmittel für die private Nutzung käuflich erwerbbar.

die das Wirtschaftswachstum begünstigt.[648] Die irische Situation steht somit heute im Gegensatz zu jener der meisten anderen europäischen Staaten, in denen die „dependency ratio"[649] durch immer mehr Menschen im Rentenalter zunimmt. So kann Irland heute (noch) einen Zusatznutzen aus seiner demographischen Entwicklung ziehen.[650]

Drittens versetzte das Fernbleiben Großbritanniens aus der Eurozone Irland in die bereits erwähnte Sonderstellung: Irland ist heute das einzige englischsprachige Land mit der gemeinsamen europäischen Währung, wodurch Investitionen vor allem für amerikanische Unternehmen aufgrund fehlender Sprachbarrieren in Irland erleichtert werden. Im Gegensatz zu Großbritannien haben ausländische Unternehmen von Irland aus ohne den Verwaltungsaufwand und die Transaktionskosten eines Währungsumtauschs freien Zugang zum EU-Binnenmarkt. Die Englischsprachigkeit ist einer der am häufigsten genannten Vorteile Irlands und entfaltet in Verbindung mit den anderen bereits genannten Aspekten (hohes Bildungsniveau, Anreize für Direktinvestitionen) ihre volle Wirkung.[651] Somit ist Irlands wirtschaftliche Entwicklung eng mit jener der Vereinigten Staaten korreliert, was von anderen EU-Staaten schwer kopierbar ist.

Viertens entstand die positive Einstellung Irlands gegenüber Direktinvestitionen zu einer Zeit, in der weder Direktinvestitionen eine große Rolle in der Weltwirtschaft gespielt haben noch andere Länder ähnliche Maßnahmen für die Investitionsförderung tätigten. Das ermöglichte es Irland, einen Vorsprung aufzubauen und in der Zeit des aktiven Wettbewerbs um Direktinvestitionen die institutionelle Überlegenheit auszunutzen. Die Öffnung gegenüber Direktinvestitionen und die aktive Förderung seit Ende der 50er Jahre stellten eine Neuheit dar, die es Irland erlaubte, auch einen Wechsel in der Direktinvestitionsanwerbung (von einer Anwerbung von eher arbeitsintensiven Bereichen zur selektiven Anwerbung von hochtechnologischen Unternehmen) zu vollziehen. Starke Konkurrenz von anderen Ländern war zunächst nicht vorhanden. Als die weltweiten Direktinvestitionszuflüsse zunahmen und sich die Einstellung gegenüber Direktinvestitionen änderte, konnte Irland zum einen auf die gemachten Erfahrungen bei der Investitionsförderung zurückgreifen und zum anderen mit den bereits bestehenden Direktinvestitionen Agglomerationsvorteile generieren. Diese Möglichkeiten besitzen nachahmende Länder nicht.

Die fünfte Besonderheit stellt die Größe des Landes dar. Irland verursacht als kleines Land aufgrund der guten Kontrollierbarkeit verhältnismäßig geringe

---

648 Vgl. Bloom, D. E./Canning, D. (2004), S. 18 ff.

649 Die „dependency ratio" ist das Verhältnis der ökonomisch abhängigen Bevölkerung zu dem produktiven Teil der Bevölkerung.

650 Um das Jahr 2015 jedoch wird sich nach Schätzungen das Bild der Bevölkerung entsprechend gewandelt haben, woraus sich – ähnlich wie in Deutschland – Probleme für die Sicherung der Renten ergeben könnten.

651 Vgl. dazu auch Kapitel 4.2.

administrative Kosten zur Aufrechterhaltung der freien Marktwirtschaft. Darüber hinaus ist es für ein kleines Land weder möglich, noch notwendig, eine komplette industrielle Basis aufzubauen, da es praktisch unvermeidbar immer stark abhängig von Importen anderer Ländern sein wird. Stattdessen kann es sich fast aussuchen, auf welche Sektoren der Industrie es sich entsprechend seiner Ressourcen und komparativen Vorteile am stärksten konzentrieren möchte. Dadurch wird in diesen wenigen Sektoren ein hoher Grad an Spezialisierung erreicht, was zu einer allgemein effizienteren Produktion und Wettbewerbsvorteilen führen kann.[652] Bezogen auf die chemische Industrie bedeutet dies beispielsweise, dass ein Land nicht die vollständige Palette von Grund- und Rohchemikalien bis hin zum Endprodukt selbst herstellen muss – sehr aufwendig oder risikoreich zu produzierende Chemikalien werden stattdessen vorzugsweise importiert. Irland hatte sich – sogar trotz zunächst bestehender komparativer Nachteile – auf Sektoren im Hochtechnologiebereich konzentriert und dies erfolgreich umgesetzt. Des Weiteren wird es von der Realität aktuell bestätigt, dass eine geringe Größe des Landes oder (im Falle Irland) eine schlechte geografische Lage eines Landes in der EU durchaus kein Handicap darstellen.[653] Die Entwicklung von Luxemburg, Belgien oder Finnland zeigen dies ebenso. Diese Möglichkeiten scheinen somit für andere kleinere Ländern ebenfalls denkbar zu sein.

In Kombination mit der geringen Größe des Landes haben sich die lange Zeit schlechte Entwicklung Irlands und die kaum vorhandene Industriestruktur auch auf die wirtschaftspolitischen Maßnahmen ausgewirkt. Die bis weit in die 80er Jahre hinein hohe Arbeitslosigkeit in Kombination mit hoher Staatsverschuldung, hoher Inflation sowie geringer Wettbewerbsfähigkeit und geringer Wettbewerbsintensität machte es möglich, bestimmte Maßnahmen, wie die Lohnzurückhaltung Ende der 80er Jahre, durchzusetzen, die zur Verbesserung der Standortposition des Landes beigetragen haben. Die geschlossene Zusammenarbeit der wirtschaftspolitischen Akteure (Regierung, Arbeitgeber, Gewerkschaften) wäre weder bei guter wirtschaftlicher Situation noch im Falle eines sehr großen Landes in dieser Form möglich gewesen.

5.1.2 Übertragungsansätze der irischen Strategie

Aus den Besonderheiten Irlands lassen sich bereits erste Ansätze zur Übertragung der irischen Strategie herausfiltern. Die geringen Verteidigungsausgaben aufgrund geringer militärischer Differenzen in der Vergangenheit sowie die günstige demographische Struktur können von anderen Ländern nicht kurzfristig selbst bestimmt und somit übernommen werden. Länder, die insbesondere eine

652 Vgl. z.B. Ohr, R./Gruber, T. (2001), S. 17ff.
653 Vgl. Andersson, T. (2004), S. 445.

junge Bevölkerung besitzen, werden eher die Möglichkeiten haben, Standortvorteile zu generieren und hohe Direktinvestitionszuflüsse aufzunehmen als Länder mit einer alternden Bevölkerung. Der positive wirtschaftliche Effekt wird in letztgenannten Ländern wahrscheinlich sehr viel kürzer und geringer ausfallen, wenn nicht entgegenwirkende Maßnahmen (z.B. eine entsprechende Migrationspolitik) eingesetzt werden. Länder mit einer ähnlichen demographischen Struktur haben somit sehr viel bessere Chancen der Übernahme der irischen Strategie.

Ähnliches gilt für die Besonderheit eines kleinen Landes und der bisherigen wirtschaftlichen Entwicklung. Eine aktivere Gestaltung der Wirtschaftsstruktur und eine Spezialisierung auf bestimmte Sektoren und Güter können von kleineren Ländern mit kaum vorhandener Industriestruktur sehr viel einfacher erreicht werden. Eine bisher schwache wirtschaftliche Entwicklung führt zu einer größeren Bereitschaft zur Zusammenarbeit und kurzfristigen negativen Einschnitten. Kleinere Länder, die sich bisher noch nicht auf einem hohen wirtschaftlichen Niveau befinden, scheinen somit eher für die Übernahme der irischen Strategie geeignet zu sein.

Die bisherigen Überlegungen zeigen eher die Eigenschaften Irlands auf, die Länder zur Übernahme der irischen Strategie haben sollten, als dass sie wirtschaftspolitische Empfehlungen darstellen. Diese Aspekte wurden auch nicht von Irland selbst aktiv gestaltet und stellen somit noch keine direkten Handlungsempfehlungen dar.

Des Weiteren gibt es hinsichtlich der frühen Ausrichtung Irlands auf Direktinvestitionen und dessen Möglichkeiten sowie den sprachlichen Vorteilen in Bezug auf das bisherige Hauptgeberland von Direktinvestitionen (USA) zunächst ebenfalls kaum direkte Übertragungsmöglichkeiten. Diese beiden Faktoren stellen aber eine wichtige Säule in der irischen Direktinvestitionsentwicklung dar und dienen insoweit als Vorbild, als dass aus diesen „extremen Faktoren" abgeschwächte Varianten für andere Länder möglich sein könnten. Die frühe und lange Ausrichtung auf Direktinvestitionen bedeutet gleichzeitig, dass kurzfristige Maßnahmen und schnelle Entwicklungen auch in Irland nicht statt gefunden haben. Dies wird aufgrund der allgemein sehr viel positiveren Einstellung gegenüber Direktinvestitionen für nachfolgende Länder noch viel stärker der Fall sein, da es genügend potenzielle Standorte gibt und ein großer Wettbewerb um die Direktinvestitionen herrscht. Eine langfristige Ausrichtung auf Direktinvestitionen mit einer ständigen Weiterentwicklung und Überprüfung der bestehenden Maßnahmen ist somit eine entscheidende Determinante einer erfolgreichen Direktinvestitionsanziehung. Die gemeinsame Sprache dient insoweit als Vorbild, als dass Länder gezielt Investoren aus Ländern mit sprachlichen Gemeinsamkeiten und ähnlichen kulturellen Hintergründen ansprechen sollten, da hier höhere Chancen auf eine erfolgreiche Anwerbung und auch auf eine langfristige Beziehung zwischen den Ländern bestehen. Der Humankapital-

aufbau im Bereich der Fremdsprachenkenntnisse könnte die sprachlichen Differenzen zu potenziellen Geberländern abmildern. Falls erste Unternehmen eines Landes angesiedelt sind, können weitere sehr viel einfacher gewonnen werden.

Die strategische Ausrichtung auf bestimmte Sektoren und Firmen ist in einem engen Zusammenhang mit der gezielten und langfristigen Ausrichtung auf spezielle Länder zu sehen. Irlands erfolgreiche Investitionspromotion erreichte aufgrund ihrer individuellen Behandlung und direkten Ansprache möglicher Investoren eine hohe Zufriedenheit der multinationalen Konzerne.[654] Die Konzentration auf bestimmte Sektoren – abgestimmt auf die gewünschte Wirtschaftsstruktur – führt somit zu einem sehr viel höheren Know-how der Investitionspromotionsagenturen und der Möglichkeit eines speziell für diese Branche ausgerichteten Geschäftsumfelds. Eine Abwanderung der Konzerne wird damit ebenfalls unwahrscheinlicher.

Eine Direktinvestitionsanziehung durch eine geringe Steuerbelastung scheint dagegen keine geeignete Strategie für andere Länder zu sein. Innerhalb der EU gibt es mit Irland bereits ein Niedrig-Steuer-Land (insb. für amerikanische Konzerne aus der Pharma-, Computer- und Elektronik-Industrie). Diese werden ihren Standort daher nur bei sehr viel besseren steuerlichen Bedingungen verändern, was aber innerhalb der EU nicht möglich sein wird. Auch außerhalb der EU finden sich solche Strategien und Entwicklungen kaum, einzige Ausnahmen bilden vielleicht die Stadtstaaten Hongkong und Singapur. Zusätzlich ist diese Strategie immer nur dann möglich, wenn kein anderes Land folgen würde und ist damit als eine allgemeine Strategieempfehlung ungeeignet.[655] Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen sollten sich eher – wie es zusätzlich in Irland der Fall ist – auf die Verbesserung und Ausrichtung der anderen Standortdeterminanten, wie die Bildungs- und Verkehrsinfrastruktur sowie die politische Stabilität u.ä., konzentrieren.

Die bisherigen Ansätze behandelten den Einfluss der europäischen Integration nur insoweit, als dass bestimmte Maßnahmen und Regeln innerhalb der EU nicht möglich sind (wie z.B. ein race to the bottom der Steuersätze oder das gezielte Einsetzen von Handelsbarrieren und -förderungen). Im Bezug auf die Europäische Regionalpolitik kann die starke Ausrichtung Irlands auf die EU-Förderung in gewissem Maße ein möglicher Ansatz für andere EU-Länder sein. Die Einbeziehung der EU in die Finanzierung der Maßnahmen zur Infrastrukturverbesserung sollte als Möglichkeit der wirtschaftlichen Verbesserung nicht ungenutzt bleiben. Eine Erzielung maximaler Förderbeträge, die durch fragwürdige Messmethoden der Wirtschaftsleistung des Landes und Drohgebärden gegenüber weiteren Integrationsschritten erreicht werden, kann wiederum keine

654 Vgl. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006), S. 1616ff.
655 Vgl. Laski, K./Römisch, R. (2003), S. 59.

geeignete Strategie sein, da sie insbesondere nur dann möglich ist, wenn kein anderes Land ebenfalls so vorgehen würde.

Irland profitierte von der europäischen Integration vor allem in Form von amerikanischen Direktinvestitionen, die den europäischen Markt ohne Barrieren bedienen wollten. Die Exportplattform-Direktinvestitionen, die später auch von den anderen EU-Staaten in Irland getätigt wurden, stellen die entscheidende Säule in der Direktinvestitionsentwicklung dar. Die Anwerbung von Exportplattform-Direktinvestitionen sollte daher auch für andere EU-Staaten eine Option sein. Die konkreten Möglichkeiten für die MOEL, speziell in der Anziehung von Exportplattform-Direktinvestitionen, werden in den nachfolgenden Kapiteln untersucht.

5.2 MOEL und Irland: Ein Vergleich

Ausgehend von den Ergebnissen aus Irland ist es für die Untersuchung der Übertragungsmöglichkeiten auf die MOEL notwendig, vorhandene Aspekte und bestimmte Besonderheiten dieser Länder in der Analyse zu berücksichtigen. Im Folgenden wird daher zunächst ein Überblick über den bisherigen Direktinvestitionsverlauf in den MOEL dargestellt, um erste Tendenzen über die Direktinvestitionsmotive und Standortentscheidungen zu ermitteln. In den beiden nachfolgenden Kapiteln werden die Besonderheiten der MOEL herausgehoben, um abschließend die Standortdeterminanten mit den irischen zu vergleichen.

5.2.1 Direktinvestitionsentwicklung in den MOEL

Die Direktinvestitionsentwicklung begann in den MOEL erst seit Öffnung der Märkte 1990 und ist dementsprechend noch sehr jung: Folglich waren die Zuflüsse zunächst kaum vorhanden und stiegen seitdem rasant an, auch wenn das Niveau im weltweiten Vergleich lange Zeit noch sehr gering war. Die Zuflüsse liegen seit 1995 zwischen 2 und 6 Prozent des BIP der jeweiligen Länder, wobei die Höhe sich in den einzelnen Ländern stark unterscheidet.[656] Seit der Jahrtausendwende sind die Zuflüsse noch weiter angestiegen, wobei die höchsten Zuflüsse in Prozent des BIP Estland, Bulgarien, die Tschechische Republik und die Slowakei erhalten (siehe Tabelle 18).

656 Vgl. Europäische Zentralbank (2005b), S. 12.

Tab. 18: Direktinvestitionszuflüsse im Verhältnis zum BIP in den MOEL (in % des BIP)

Länder	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000-2005
Polen	5,5	3,0	2,1	2,2	4,9	3,1	**3,5**
Slowenien	0,7	1,4	4,0	3,8	2,1	1,7	**2,3**
Slowakei	9,5	7,6	15,5	2,2	2,0	4,4	**6,9**
Tschech. Republik	8,9	9,1	11,3	2,3	4,6	8,9	**7,5**
Ungarn	7,1	7,4	4,5	2,5	4,5	6,3	**5,4**
Estland	7,0	8,7	4,0	9,7	8,3	21,2	**9,8**
Lettland	5,3	1,6	2,7	2,7	4,6	4,5	**3,6**
Litauen	3,4	3,7	5,1	1,0	3,4	4,0	**3,4**
Bulgarien	5,4	5,1	3,9	10,5	13,9	10,8	**8,3**
Rumänien	2,8	2,9	2,5	3,7	8,5	6,6	**4,5**

Quelle: *EU-Kommission* (2007), S. 73.

In absoluter Höhe haben die stärksten Zuflüsse naturgemäß die großen Länder Polen, Ungarn und die Tschechische Republik bekommen.[657] Diese Ergebnisse spiegeln sich auch in den Direktinvestitionsbeständen wider (siehe Tabelle 19). Anteilig am BIP und pro Kopf sind die höchsten Direktinvestitionsbestände jedoch inzwischen in Estland und Ungarn zu verzeichnen, insgesamt erhöhte sich der Bestand in Prozent des BIP in den MOEL von etwas über zehn Prozent 1995 zu knapp 40 Prozent im Jahr 2004; solche Wachstumsraten sind sehr viel höher als in der restlichen EU.[658]

Tab. 19: Direktinvestitionsbestände in den MOEL, 1990-2006

Länder	1990 (in Mio. US-$)	2000 (in Mio. US-$)	2006 (in Mio. US-$)	DI in % BIP (2006)	DI pro Kopf (2006)
Polen	109	34.227	103.616	34,7	2.716
Slowenien	665	2.893	7.452	22,2	3.720
Slowakei	282	4.746	30.327	65,7	5.628
Tschechische Republik	1.363	21.644	77.460	53,9	7.556
Ungarn	569	22.870	81.760	99,0	8.114
Estland	..	2.645	12.664	72,7	9.423
Lettland	..	2.084	7.532	35,8	3.283
Litauen	..	2.334	10.939	35,5	3.215
Bulgarien	112	2.704	20.707	63,2	2.683
Rumänien	..	6.951	41.001	35,3	1.897

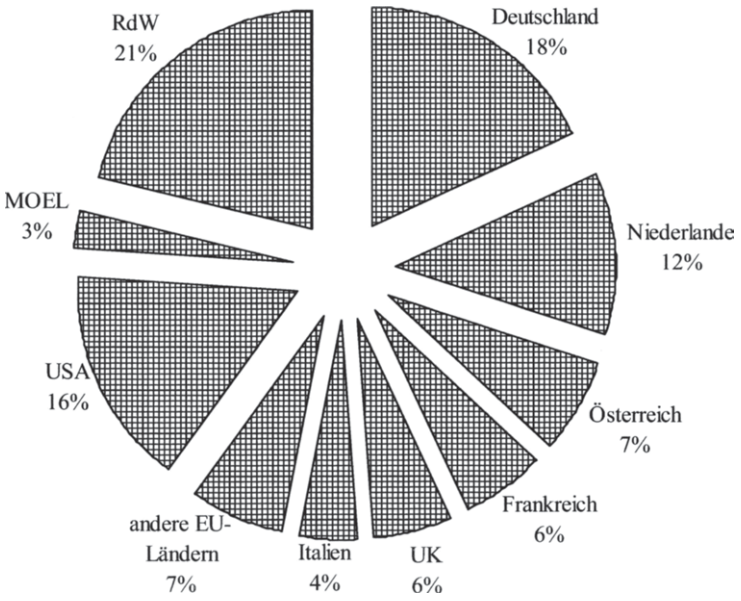
Quelle: *UNCTAD* (2007), S. 255ff., Direktinvestitionsdaten in % des BIP und Bevölkerungsdaten von Eurostat; eigene Darstellung.

657 Vgl. UNCTAD (2000), S. 294f.

658 Die Direktinvestitionsbestände in der EU-15 liegen bei 31 Prozent des BIP. Vgl. UNCTAD (2005), S. 86.

Die meisten Direktinvestitionen stammen dabei aus den EU-15-Staaten, wobei aber auch hier deutliche Unterschiede festzustellen sind. Stärkste Geberländer aus den EU-15 sind Deutschland, die Niederlande und Österreich (vgl. Abbildung 9). Es zeigt sich, dass grenznahe Länder überproportional in den MOEL vertreten sind. Ebenfalls haben Anrainer-Staaten zu den EU-15 höhere Direktinvestitionsanteile aus diesen Ländern.[659] Der Anteil der Direktinvestitionen aus der EU ist aber wahrscheinlich etwas zu hoch angesetzt, da die Niederlande und Luxemburg häufig als Investitionskanäle für Drittländer dienen. Investoren von außerhalb der EU tätigen über Zweckgesellschaften (sog. Special Proposal Entities, SPE) in den Niederlanden oder Luxemburg aufgrund von steuerlichen oder sonstigen finanziellen Anreizen Direktinvestitionen in anderen Ländern der EU.[660] Die hohen Zuflüsse aus den Niederlanden in die MOEL können daher größtenteils den Extra-EU-Direktinvestitionen zugerechnet werden.

Abb. 9: Geberländer der Direktinvestitionsbestände in den MOEL, 1999



Quelle: *UNCTAD* (2000), S. 66.

659 Vgl. Johnson, A. (2006), S. 11.
660 Vgl. Europäische Zentralbank (2005a), S. 58.

In Bezug auf die sektorale Verteilung der Direktinvestitionen sind im Zeitverlauf unterschiedliche Entwicklungen festzustellen. Bis Mitte 1993 wurde fast ausschließlich in den industriellen Sektor investiert, wobei sehr arbeitsintensive Branchen, wie z.B. die Textilindustrie, nicht zu den Empfängern gehörten. Diese wenigen Direktinvestitionen sind jedoch noch nicht sehr aussagekräftig. Bis Ende der 90er Jahre ist verstärkt der Trend zu Investitionen in Dienstleistungen zu beobachten, auch wenn es starke Unterschiede zwischen den Ländern gibt: In einigen Ländern, wie Lettland oder Estland, wurden über 70 Prozent der Direktinvestitionen im tertiären Sektor getätigt, während in der Slowakei, Slowenien und Estland der Anteil unter 50 Prozent liegt.[661] Die wichtigsten Branchen sind dabei der Handel, der Finanzsektor sowie Transport und Telekommunikation. Inzwischen ist der Anteil der Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe wieder angestiegen, auch wenn die Dienstleistungen die Direktinvestitionen weiter dominieren.[662]

Bezüglich der Unterteilung der Direktinvestitionen in M&As und Greenfield-Direktinvestitionen ist in den letzten 15 Jahren ein langfristiger Wandel festzustellen. Während bis circa 1999 eindeutig M&As die Direktinvestitionen dominierten, sind in letzter Zeit verstärkt Greenfield-Direktinvestitionen festzustellen. Dabei sind insbesondere in den kleineren Ländern höhere Greenfield-Direktinvestitionen zu verzeichnen, während dagegen der Anteil der M&As in größeren Ländern sehr viel höher ist.[663] Die Gründe für die hohen M&A-Anteile liegen in hohem Maße in den Privatisierungsmaßnahmen im Zuge des Transformationsprozesses, der im nächsten Unterkapitel ausführlich erläutert wird.

Insgesamt ist der bisherige Direktinvestitionsverlauf mit den Erfahrungen aus Irland nicht zu vergleichen: In den MOEL fanden hauptsächlich M&As im Dienstleistungssektor aus den grenznahen EU-Ländern statt; die Bestände erlangten in kurzer Zeit nach der Öffnung der Märkte und den Beitrittsverhandlungen in den meisten Ländern hohe Bedeutung. Im Gegensatz dazu waren die Direktinvestitionen in Irland in den 70er Jahren eher Greenfield-Direktinvestitionen im arbeitsintensiven Sektor, deren Höhe die Wirtschaft noch wenig beeinflusste.[664] In den 90er Jahren waren die Zuflüsse nach Irland ebenfalls verstärkt im hochtechnologischen Industriesektor durch Greenfield-Direktinvestitionen aus den USA mit starker Exportorientierung vorzufinden. Jedoch waren die Direktinvestitionszuflüsse nach Irland vor seinem EG-Beitritt ebenfalls eher markt- als exportorientiert, kamen hauptsächlich aus Großbritannien und der restlichen EG und aus Sektoren mit niedriger Technologie.[665] Ein Wandel der

661 Vgl. UNCTAD (2000), S. 227.
662 Vgl. Europäische Zentralbank (2005b), S. 13.
663 Vgl. dazu verschiedene Jahrgänge des Unctad WIR.
664 Dies kann aber auch durch die sehr viel geringere Bedeutung von Direktinvestitionen zu der damaligen Zeit zu erklären sein.
665 Vgl. Barry, F. (2003b), S. 193.

Direktinvestitionszuflüsse ist somit auch für die MOEL vorstellbar, insbesondere da die aktuelleren Zuflüsse in die MOEL inzwischen tendenziell eher Greenfield-Direktinvestitionen sind, was mehr den Zuflüssen nach Irland bis in die 90er Jahre entspricht.

5.2.2 Sonderfall Transformationsländer

Die Direktinvestitionsentwicklung in den MOEL fand unter starken Veränderungen der Länder statt. Ab 1989 gab es in ganz Osteuropa einen starken Umbruch, weg von dem kommunistischen System mit einer sozialistischen Planwirtschaft und hin zu einer Demokratie mit einer freien Marktwirtschaft. Dies machte einen intensiven Umstrukturierungsprozess erforderlich: Der Handel, die Preise und die Märkte mussten liberalisiert, Wirtschaftszweige restrukturiert, staatseigene Betriebe privatisiert und ein intakter privater Bankensektor geschaffen werden. Die wirtschaftliche und politische Transformation der MOEL spielt dabei eine entscheidende Rolle für die Standortdeterminanten und Direktinvestitionszuflüsse. Die stärksten Einflussfaktoren sind dabei die hohe Unsicherheit bzw. das Risiko der Transformation, die neue Markterschließung und die Privatisierungen. Der Transformationsprozess war zwar mit positiven Erwartungen verknüpft, die tatsächlichen Folgen waren jedoch mit großer Ungewissheit behaftet. Gerade Direktinvestitionsentscheidungen sind jedoch sehr stark von Risikoerwartungen beeinflusst, da sie langfristiger Natur sind. Um ausländisches Kapital anziehen zu können, war und ist es erforderlich ein makroökonomisch und politisch stabiles Investitionsumfeld zu schaffen.[666]

Die hohe Unsicherheit und mögliche Probleme im Umstrukturierungsprozess zeigen auch die unterschiedlichen Entwicklungen in den einzelnen MOEL in den 90er Jahren: Während Polen die kürzeste Rezessionsphase mit einem negativen Wachstum in nur zwei aufeinander folgenden Jahren verzeichnen konnte, hatten Estland und Lettland dagegen Anfang der 90er Jahre eine längere und intensivere Rezessionsphase (vgl. Tabelle 20). Allerdings verzeichneten diese zwei Länder in den vergangen Jahren die höchsten Wachstumsraten innerhalb der MOEL. Die längste Rezessionsphase erlebte Bulgarien, das erstmals 1998 positive Wachstumsraten aufwies. Die teilweise hohen Inflationsraten,[667] Defizite bei der Wettbewerbspolitik sowie bei der Transparenz der Rechtsgrundlagen in den einzelnen Ländern verstärkten diese Unsicherheiten. In anderen Bereichen, wie z.B. der Entwicklung der Handelsliberalisierung oder der Privatisie-

666 Ein stabiles Investitionsumfeld ist im eigentlichen Sinne nicht als transformationsspezifisch zu verstehen, sondern ist bei allen potenziellen Investitionsstandorten von Bedeutung. Das Investitionsumfeld für Direktinvestitionen kann in den MOEL jedoch aufgrund des Transformationsprozesses als spezifisch verstanden werden. Vgl. Holland, D./Pain, N. (1998), S. 14.

667 Dies wird noch einmal ausführlich in Abschnitt 5.2.4 erläutert.

rung von klein- und mittelständischen Unternehmen hatten jedoch viele Länder bereits nach wenigen Jahren den Transformationsprozess erfolgreich abgeschlossen. Den am weitest fortgeschrittenen Transformationsprozess haben im Durchschnitt Ungarn, Estland, die Tschechische Republik und Polen, die auch die stärksten Direktinvestitionsempfänger der MOEL sind.[668]

Tab. 20: Jährliche Wachstumsrate des BIP der MOEL, 1990-2006

Länder	1990	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Eurozone		1,4	2,5	1,5	2,8	3,8	0,9	2,1	2,8
Polen	-7,2	2,0	5,2	6,2	5,0	4,3	1,4	5,3	6,2
Slowenien		*2,8	5,3	3,7	3,9	4,1	3,7	4,4	5,7
Slowakei			6,2	6,1	4,4	1,4	4,8	5,2	8,5
Tschech. Republik	-1,2	-3,3	3,2	4,2	-0,8	3,6	1,9	4,5	6,4
Ungarn	-3,5	-3,1	2,9	1,3	4,9	5,2	4,4	4,8	3,9
Estland			-1,6	5,0	5,4	9,6	8,0	8,3	11,2
Lettland		*-11,4	2,2	3,8	4,7	6,9	6,5	8,7	11,9
Litauen		*-16,2	-9,8	5,1	7,5	4,1	6,9	7,3	7,7
Bulgarien	-9,1	-8,4	-3,7	-8,0	4,0	5,4	4,5	6,6	6,3
Rumänien	-5,6	-8,8	3,9	3,9	-4,8	2,1	5,1	8,4	7,9

Anmerkung: Die Sternchen (*) stehen für Daten von 1993. Daten: *Eurostat.* Eigene Darstellung.

Eng verknüpft mit den hohen Unsicherheiten ist die extreme Veränderung der Marktbedingungen durch den Transformationsprozess zu sehen. Die plötzliche Öffnung des Marktes zu den westlichen Ländern führte zu einem für ausländische Anbieter völlig neuen Absatzmarkt. Der gleichzeitige Einbruch der bestehenden, staatlichen Unternehmen ließ die Nachfrage in den MOEL nach ausländischen Produkten extrem ansteigen. Der komplett neue, relativ große Absatzmarkt bei kaum bestehenden nationalen Anbietern und damit unbefriedigten Nachfragern und starken Wachstumserwartungen lenkte massiv Multinationale Unternehmen in die Region. Die Direktinvestitionen dienten dabei in erster Linie dem Kennenlernen und der frühzeitigen Besetzung des neuen Marktes.[669] Investoren hatten aufgrund der potentiellen Wachstumschancen einen strategischen Anreiz, insbesondere horizontale Direktinvestitionen zu tätigen, auch wenn das aktuelle Nachfragepotenzial noch nicht so hoch war. So konnten Zukunftsmärkte erschlossen werden, wodurch die Multinationalen Unternehmen bei Märkten mit unvollständiger Konkurrenz einen First-Mover-Vorteil erhiel-

668 Vgl. dazu die Transformationsindikatoren der EBRD unter http://www.ebrd.com/country/sector/econo/ stats/index.htm.

669 Vgl. Dietz, B./ Protsenko, A./Vincentz, V. (2001), S. 20.

ten.[670] Somit spielten für die Multinationalen Unternehmen andere Standorte keine Rolle, so dass weder andere europäische Standorte eine Konkurrenz darstellten noch weitere Standortvorteile für die Zuflüsse in die MOEL notwendig waren. Unterschiede in den Standortdeterminanten der MOEL für die Standortentscheidung innerhalb der MOEL waren aufgrund des hauptsächlichen Motivs des Kennenlernens des Marktes und der Marktbedienung ebenfalls nebensächlich: Größte Direktinvestitionsempfänger waren die MOEL mit der höchsten Nachfrage bzw. dem höchsten Nachfragepotenzial.

Eine entscheidende Rolle im Transformationsprozess spielten gerade zu Beginn die Privatisierungen in den MOEL. Mehr als die Hälfte des gesamten Outputs wurde bis Anfang der 90er Jahre von staatseigenen Betrieben erbracht. Die Privatisierung dieser Betriebe in Kombination mit der Möglichkeit der schnellen Besetzung des Marktes bot damit ein großes Potential für Direktinvestitionszuflüsse in Form von M&As.[671] Die Einführung der Privatisierungen und deren Form waren in den MOEL unterschiedlich. Während Polen und Ungarn schon 1990 die Privatisierung in Angriff nahmen, hatte sich Bulgarien erst 1996 für die Privatisierung entschlossen (siehe Tabelle 21). Auch die möglichen Privatisierungsoptionen (Massen- und Insider-Privatisierung sowie direkter Verkauf der Betriebe) wurden unterschiedlich eingesetzt. Ungarn öffnete sich auch als erstes der MOEL für ausländische Investoren, indem es staatseigene Betriebe für inländische und ausländische Investoren direkt zum Verkauf anbot. Die Tschechische Republik und Litauen verfolgten z.B. in den ersten Jahren eine Massenprivatisierungsstrategie, Polen begann dagegen den Privatisierungsprozess primär mit einer *Insider*-Privatisierung, stellte aber einige Unternehmen zum direkten Verkauf zur Verfügung.[672]

Bei *Insider*-Privatisierungen werden Firmenanteile zu günstigen Konditionen an ehemalige Mitarbeiter und Manager verkauft oder verschenkt. Bei *Voucher*-Privatisierungen (Massenprivatisierung) wird der Bevölkerung zunächst die Möglichkeit gegeben, die erhaltenen Firmenanteile in Auktionen zu handeln. Erst nach diesen Auktionen haben ausländische Investoren die Möglichkeit, von den neuen Privateigentümern Firmenanteile zu erwerben. Da bei *Voucher*- und *Insider*-Privatisierungen die staatseigenen Betriebe in erster Instanz nur an Inländer verkauft werden, bieten diese Methoden für ausländische Investoren geringere Möglichkeiten, Direktinvestitionen zu tätigen.[673] Eine star-

670 Die hohe Bedeutung der strategischen Besetzung des Marktes und der Bedienung der gesamten Region konnte auch in verschiedenen Studien nachgewiesen werden. Vgl. Manea, J./Pearce, R. (2004), S. 12f.

671 Vgl. Wes, M./Lankes, H. P. (2001), S. 123f.

672 Vgl. Garibaldi, P., et al. (2002), S. 37ff.

673 Vgl. Merlevede, B./Schoors, K. (2005), S. 7. Untersuchungen haben gezeigt, dass Insider kaum gewillt waren ihren Firmenanteile zu veräußern, so dass ausländische Investoren auch in zweiter Instanz wenige Möglichkeiten hatten, Firmenanteile zu erwerben.

ke Korrelation zwischen der Höhe der Direktinvestitionszuflüsse in den 1990er Jahren und dem Privatisierungsprozess bzw. der Form der Privatisierungsmethode bestätigt sich:[674] Ungarn, das als erstes Land mit der direkten Privatisierung von staatlichen Unternehmen begonnen hatte, verzeichnete zu Beginn der 1990er Jahre die höchsten Direktinvestitionszuflüsse. Polen, das in den ersten Transformationsjahren vordergründig die *Insider-* und die *Voucher-* Privatisierung nutze, hatte – gemessen in Pro-Kopf-Direktinvestitionen – sehr viel geringere Direktinvestitionszuflüsse als Ungarn. Auch in den baltischen Staaten stiegen die Direktinvestitionszuflüsse nach der Implementierung direkter Privatisierungsmethoden stärker an. Ein ähnliches Bild zeigt sich in den anderen MOE-Ländern. Insgesamt spielte die Privatisierungen eine entscheidende Rolle in den Direktinvestitionszuflüssen, jedoch waren die Direktinvestitionen nicht die dominierende Form im Privatisierungsprozess.[675]

Insgesamt macht der Beitrag der privatisierungsbedingten Direktinvestitionen an den gesamten Direktinvestitionszuflüssen in die MOEL bis 2003 in allen Ländern außer Polen weit über 50 Prozent aus.[676] Indirekt dürfte dieser Anteil noch weitaus höher liegen, da viele privatisierungsbedingte Folgeinvestitionen getätigt werden, die jedoch als solche nicht erfasst wurden, sondern als unabhängig von einer Privatisierung betrachtet wurden.[677] Durch diese durch den Privatisierungsprozess bedingten Direktinvestitionen hat sich der Anteil des Privatsektors in diesen Volkswirtschaften stark erhöht. So betrug der Beitrag des Privatsektors am gesamten BIP 1991 in allen MOEL außer in Polen weniger als 40 Prozent, im Jahr 2001 lag der Anteil zwischen 65 und 80 Prozent.[678] Ein hoher Anteil des Privatsektors impliziert jedoch, dass die Möglichkeiten, privatisierungsbedingte Direktinvestitionen zu attrahieren, in den 90er Jahren bereits zum Großteil ausgeschöpft wurden. Daher werden in der Zukunft Fundamentalfaktoren, wie z.B. die Marktgröße oder die Faktorkosten, sowie Stabilitätsfaktoren stärker an Bedeutung zunehmen.[679] Zusammenfassend lässt sich die Veränderung der Zuflüsse damit auch mit Hilfe der Privatisierungswellen erklären.

---

674 Vgl. Dietz, B./ Protsenko, A./Vincentz, V. (2001), S. 22.

675 Vgl. Rojec, M. (2001).

676 Vgl. Demekas, D. G., et al. (2007), S. 373.

677 Vgl. Agarwal, J. P. (2000), S.340f.

678 In Polen lag der Anteil des Privatsektors bereits 1991 bei 45%. Dies kann die Möglichkeit von direkten Privatisierungen eingeschränkt haben, da im Durchschnitt zu anderen MOEL weniger staatliche Betriebe privatisiert werden konnten. Vgl. Floyd, D. (2003).

679 Vgl. Agarwal, J. P. (2000), S. 343.

Tab. 21: Privatisierungsmethoden in den MOEL

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Bulgarien	1							V	D	D	D
	2							D	V	V	V
Tschechische Republik	1			V	V	V	D	D	D	V	D
	2			D	D	D	V	V	V	D	
Estland	1				D	D	D	D	D	D	D
	2				V	V	V	V	V		
Lettland	1					V	V	V	V	D	
	2					D	D	D	D		
Litauen	1			V	V	V	V	D	D	D	D
	2			I	I	I	D				
Ungarn	1	D	D	D	D	D	D	D	D	D	D
Polen	1	I	I	I	I	I	V	V	V	D	D
	2		D	D	D	D	I	I	I		
	3						D	D	D		
Rumänien	1				I	I	I	V	V		D
	2				D	D	D	I	D		
Slowenien	1						I	I	I	I	I
	2						V	V	V	V	V
	3						D	D	D	D	D
Slowakei	1			V	V	V	I	I	I	D	
	2			D	D	D	D	D	D		

Anmerkung: Die Zahlen stellen die Einsatzpräferenz der Privatisierungsmethode dar, wobei D (Privatisierung mittels direkter Verkäufe an ausländische und inländische Investoren), I (Insider-Privatisierung durch Verkäufe mit Vorzügen für ehemalige Mitarbeiter) und V (Voucher-Privatisierung mittels Auktionen, sog. Massenprivatisierung) die Methoden sein können. Quelle: *Garibaldi, P., et al.* (2002), S. 38ff.; eigene Darstellung.

Insgesamt ist die starke Umstrukturierung der MOEL in dem Maße nicht mit der Entwicklung der Produktionsstruktur Irlands zu vergleichen. Zwar ähnelte Irlands Struktur in den 50er Jahren in einigen Bereichen denen der MOEL in den 90er Jahren. So war sie ebenfalls sehr protektionistisch und stark landwirtschaftlich geprägt und hatte kaum vorhandene und vor allem kaum wettbewerbsfähige Industrie. Jedoch ist der hier skizzierte Transformationsprozess der MOEL völlig anderer Natur. Die Öffnung der Märkte führte zu einem fast vollständigen Zusammenbruch der bestehenden Industrie und ließ die Nachfrage nach ausländischen Produkten, die vorher fast überhaupt nicht vorhanden waren, explodieren. Die hohen Direktinvestitionszuflüsse durch Übernahmen der maroden Firmen bestimmten die angezogenen Industriesektoren, die hohe Marktnachfrage machte vor allem horizontale Direktinvestitionen sinnvoll. In Irland lagen über den gesamten Zeitverlauf eher kostenorientierte Gründe für die Direktinvestitionszuflüsse vor und die angezogenen Sektoren wurden explizit von der IDA ausgewählt. Aufgrund der starken politischen Unterschiede ergaben sich auch sehr viel höhere kulturelle Unterschiede zwischen möglichen Geberländern

und den MOEL als es im Falle Irlands durch die starke kulturelle Verbundenheit zu Großbritannien und später den USA der Fall war. Insgesamt ist der Verlauf der Direktinvestitionszuflüsse in den MOEL in den 90er Jahren sehr stark transformationsspezifisch geprägt.[680] Diese Einflüsse waren aber rein temporärer Natur, so dass sich im Laufe der Zeit und verbesserter Bedingungen bezüglich der Infrastruktur, der makroökonomischen und politischen Stabilität sowie den mit dem Beitritt zu EU verbundenen Vorteilen auch die Direktinvestitionsmotive und -zuflüsse änderten. Die Bedeutung der Transformation ist für zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten der MOEL nur insofern wichtig, als dass in vielen wettbewerbsfähigen Sektoren die Firmen sehr international ausgerichtet sind, auch eher sensible Bereiche privatisiert sind und gewisse Agglomerationsvorteile entstanden. Der extreme Zusammenbruch der Märkte enthielt gleichzeitig die Chance zur kompletten Erneuerung und Modernisierung.

5.2.3 Integrationsspezifische Einflüsse

Der Phase einer transformationsbedingten Umstrukturierung der Volkswirtschaft folgte die Phase der massiven Veränderungen der politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen, die dem Beitritt in die Europäische Union geschuldet sind. Der erste Schritt zur Integration der MOEL in die EU wurde mit den so genannten „Europaabkommen" getroffen. Diese Assoziierungsabkommen legten die Basis für eine bilaterale Zusammenarbeit und einer damit zusammenhängenden Freihandelszone zwischen der EU und den Vertragspartnern. Ungarn und die Tschechische Republik waren die ersten Länder, die diese Abkommen unterzeichneten. Im Jahr 1993 wurde in Kopenhagen der Beschluss gefasst, an alle MOEL eine offizielle Einladung für eine Mitgliedschaft in der EU auszusprechen. Die Bewerberländer mussten für einen Beitritt u.a. in der Lage sein, dem Wettbewerbsdruck innerhalb der EU standzuhalten, indem sie eine funktionierende Marktwirtschaft mit makroökonomisch stabilen Rahmenbedingungen schufen.[681] 1997 beschloss die EU die Beitrittsverhandlungen mit Polen, Slowenien, der Tschechischen Republik, Ungarn und Estland aufzunehmen (*First-Wave*-Länder). Erst 1999 empfahl die Europäische Kommission die Aufnahme der Beitrittsverhandlungen mit der Slowakei, Lettland, Litauen, Rumänien und Bulgarien (*Second-Wave*-Länder). Der Beitritt dieser Länder wurde 2004 vollzogen, mit Ausnahme von Bulgarien und Rumänien, die erst 2007 der EU beigetreten sind.[682]

---

680 Vgl. dazu u.a. Kalotay, K./Hunya, G. (1999);

681 Neben diesen wirtschaftlichen Kriterien müssten auch politische Kriterien erfüllt werden sowie Voraussetzungen gegeben sein, den *Acquis Communautaire* im kompletten Umfang zu übernehmen. Vgl. z.B. Brasche, U. (2003), S. 156ff.

682 Vgl. Clausing, K. A./Dorobantu, C. L. (2005), S. 81ff.

Es ist anzunehmen, dass sich die Beschlüsse von Kopenhagen 1993 und die darauf folgenden Mitgliedschaftsanträge positiv auf Direktinvestitionszuflüsse ausgewirkt haben, da diese als Signal für eine voranschreitende Reformpolitik galten.[683] Die Ankündigung der Europäischen Kommission 1997, die Beitrittsverhandlungen zunächst nur mit fünf der zehn MOEL aufzunehmen, kann ebenfalls einen entscheidenden Einfluss auf Investitionsentscheidungen ausgeübt haben. Die Beurteilung, dass die wirtschaftlichen und politischen Reformen in den *Second-Wave*-Ländern nicht ausreichend für die Aufnahme von Beitrittsverhandlungen waren, kann für ausländische Investoren als ein Indikator für eine geringere relative Attraktivität der potentiellen Investitionsstandorte gedient haben.

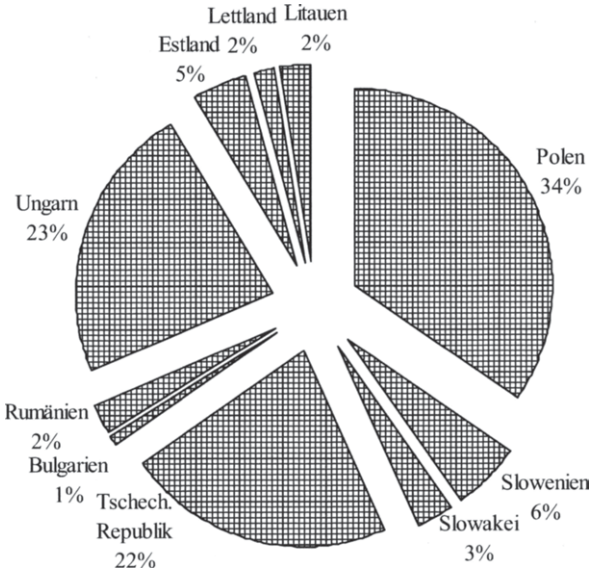
Die gleiche Annahme gilt für Rumänien und Bulgarien, deren Beitritt erst 2007 stattfand. Wie in Abbildung 10 zu erkennen ist, entfielen im Jahr 2005 79 Prozent aller Direktinvestitionsbestände in den MOEL auf drei der *First-Wave*-Länder Polen, Ungarn und die Tschechische Republik. Ausgedrückt in Pro-Kopf-Größen ergibt sich ein ähnliches Bild: Mit Ausnahme von Polen haben alle *First-Wave*-Länder höhere Pro-Kopf-Direktinvestitionsbestände als die *Second-Wave*-Länder. Dies kann ein Indiz dafür sein, dass sich die Beurteilungen der Beitrittskandidaten seitens der EU längerfristig auf das Investitionsverhalten von MNU auswirkten. Es kann dadurch ebenfalls zu einem sich selbst verstärkenden Prozess kommen. Länder in denen die Transformation bzw. der Reformprozess am schnellsten voranschritt, vornehmlich *First-Wave*-Länder, erhielten überdurchschnittlich hohe Direktinvestitionszuflüsse. Diese ökonomischen Fortschritte trugen zu einer positiven Beurteilung und der Aufnahme der Beitrittsverhandlungen bei, was sich wiederum positiv auf weitere Direktinvestitionszuflüsse auswirken konnte. Bei den *Second-Wave*-Ländern ist es möglich, dass die gegenteilige Entwicklung forciert wurde.[684] Die langfristige Aussicht auf einen Beitritt zur EU war in dem Maße vor dem Beitritt Irlands nicht festzustellen. Der Beitritt Irlands erfolgte eher als Mitläufer des Beitritts Großbritanniens. Zusätzlich war hohes Nachfragepotenzial in Irland nicht zu erwarten, so dass sich starke Direktinvestitionszuflüsse aufgrund des baldigen EU-Beitritts nicht einstellten. Die damalige Integration war jedoch auch noch nicht so umfassend wie in ihrer heutigen Form einer Wirtschafts- und Währungsunion. Ähnliche Vorläufereffekte waren daher stattdessen nach Ankündigung des Binnenmarktes für Irland feststellbar.

---

683 Z.B. ermittelten Clausing, K. A./Dorobantu, C. L. (2005) einen erheblichen Einfluss der Ankündigung der EU-Mitgliedschaft auf die Direktinvestitionszuflüsse in die MOEL.

684 Vgl. Bevan, A. A./ Estrin, S./Grabbe, H. (2001), S. 1ff. Im Zuge des Beitritts zur EU waren dann aber die Direktinvestitionszuflüsse in Bulgarien und Rumänien in den letzten Jahren höher als in den *First-Wave*-Ländern. Auch in anderen Ländern, wie z.B. der Slowakei stiegen die Zuflüsse an. Zudem hatte Ungarn 2002 und 2003 rückläufige Direktinvestitionszuflüsse, vgl. dazu Tabelle 18.

Abb. 10: Anteil der einzelnen Länder am Gesamtdirektinvestitionsbestand in den MOEL, 2005



Daten: *UNCTAD* (2006), S. 303. Eigene Darstellung.

Mit dem Beitritt zur EU haben sich die MOEL auch zur Mitgliedschaft in der europäischen Währungsunion verpflichtet, wobei die Einführung des Euro erst nach Erfüllung der Maastricht-Kriterien erfolgen wird.[685] Diese Maßgaben können zu einer höheren makroökonomischen Stabilität beitragen und damit das Investitionsrisiko in den MOEL senken. Besonders die Maßgabe einer Wechselkursstabilität kann sich positiv auf Direktinvestitionszuflüsse auswirken. Ein sinkendes Wechselkursrisiko begünstigt insbesondere vertikale Direktinvestitionszuflüsse, bei denen die erzeugten Zwischenprodukte wieder exportiert werden sollen, da die Unsicherheit über zukünftige Preisentwicklungen reduziert werden kann.[686]

Für den Beitritt zur EU waren für die MOEL jedoch auch gleichzeitig hohe institutionelle Anpassungsmaßnahmen notwendig, die nach dem Transformationsprozess die Länder vor große Herausforderungen stellte. Dies wird noch verschärft durch die Perspektive eines baldigen EWU-Beitritts. Die Möglichkeit einer langsamen Umstellung und Anpassung war den MOEL im Gegensatz zu

685 In Slowenien wurde der Euro bereits zu Beginn des Jahres 2007 eingeführt, die Slowakei folgt am 01. Januar 2009.

686 Vgl. De Sousa, J./Lochard, J. (2004), 6ff.

Irland nicht gegeben: Irland hatte fast 30 Jahre Zeit, sich den Umstellungen bis zur Währungsunion anzupassen, häufig auch mit Hilfen der EU. Die extreme Umstellungsgeschwindigkeit in den MOE-Ländern verringert dabei den autonomen wirtschaftspolitischen Handlungsspielraum dieser Länder.

Im Zuge der Beitrittsvorbereitungen erhielten die Kandidatenländer finanzielle und administrative Unterstützung von der EU, um die Beitrittskriterien auf schnellem Wege erfüllen zu können. Im Zeitraum 2000-2006 wurden als Heranführungshilfen insgesamt mehr als 20 Mrd. Euro bereitgestellt.[687] Damit ermöglichten die Finanzmittel der EU den Ländern bereits vor dem Beitritt Hilfen für die Verbesserung der Infrastruktur und der makroökonomischen und politischen Stabilität. Nach dem Beitritt der MOEL 2004 wurden diese durch Mittel aus dem Kohäsionsfonds und den Strukturfonds ersetzt. Insgesamt sind im Finanzierungsrahmen für die Regionalpolitik der EU zwischen 2007-2013 ca. 177 Mrd. Euro für die 10 MOEL vorgesehen. Die Höhe der Förderung resultiert daraus, dass fast alle Regionen in den MOEL ein Pro-Kopf-BIP von weniger als 75 Prozent bzw. 90 Prozent des EU-Durchschnitts aufweisen, was als Förderungskriterium für Strukturhilfen bzw. Finanzhilfen aus dem Kohäsionsfonds ausschlaggebend ist. Damit erhalten die 10 MOEL, die ca. 22 Prozent der EU-27 Bevölkerung ausmachen, rund 50 Prozent der gesamten Finanzmittel der Regionalpolitik zwischen 2007-2013.[688] Ähnlich wie in Irland ermöglichen die Strukturhilfen somit umfangreiche Unterstützung der wirtschaftlichen Entwicklung und der Anwerbung von Direktinvestitionen, auch wenn davon ausgegangen werden muss, dass weder eine so hohe noch eine so lange Mitfinanzierung durch die EU entstehen wird wie im Falle Irlands. Die hohe Förderung bei gleichzeitig geringen Einflüssen der EU bei der genauen Mittelvergabe wird es dabei ebenfalls nicht geben. Somit hatte Irland sehr viel mehr und wahrscheinlich auch sehr viel länger Möglichkeiten, die Hilfen der EU zu bekommen: Selbst noch im Jahr 2005 lagen die Nettozahlungen der EU nach Irland in Prozent des BNE höher als in allen osteuropäischen Mitgliedsländern.[689] Der gleichzeitige Beitritt von so vielen relativ armen Mitgliedsländern war aus dieser Sichtweise für ein einzelnes osteuropäisches Mitgliedsland folglich schlechter als der damalige Beitritt Irlands als einziges relativ armes Land.
Die Beitrittsverhandlungen und die letztendliche Mitgliedschaft der MOEL in der EU trugen zu einer intensiveren Handels- und Kapitalverflechtung zwischen den europäischen Ländern bei. Es ist anzunehmen, dass die Erklärung der EU-15, die MOEL als qualifizierte Mitgliedschaftsanwärter anzuerkennen, einen

687 Es gab 10,92 Mrd. Euro aus dem Phare-Programm, 7,28 Mrd. Euro aus dem ISPA-Programm und 3,64 Mrd. Euro aus dem SAPARD-Programm Vgl. EU-Kommission (2001b), S. 53ff.

688 Vgl. Lammers, K. (2007), S. 103.

689 Vgl. Feld, L. P./Schnellenbach, J. (2007), S. 119.

positiven Einfluss auf Direktinvestitionszuflüsse hatte.[690] Bereits bestehende Abkommen und die Bekanntgabe der Mitgliedschaft führten allerdings dazu, dass Direktinvestitionen aufgrund der Mitgliedschaft schon vor dem eigentlichen Beitritt durchgeführt wurden und nach dem Beitritt nicht mehr wesentlich zunahmen. Für die Direktinvestitionszuflüsse in den Jahren nach dem Beitritt wurden und werden somit die dortigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und eher langfristig von der Integration beeinflusste Determinanten wichtiger.[691]

5.2.4 Standortdeterminanten im Vergleich mit Irland

Insgesamt führten die Besonderheiten der Transformation und der frühe Beitritt zur Europäischen Union in den MOEL zu hohen und stark steigenden Direktinvestitionszuflüssen in den MOEL. Diese beiden „Schocks" sind aber zu weiten Teilen abgeschlossen, so dass aufgrund von Privatisierungen und der strategischen Besetzung der Märkte kaum noch Direktinvestitionszuflüsse entstehen und auch nicht mehr erwartet werden können. Zusätzlich sind die Direktinvestitionszuflüsse in den einzelnen Ländern der MOEL, wie bereits in den vorherigen Unterkapitel angesprochen, unterschiedlich in der Höhe und der Art. Im Folgenden werden die einzelnen Determinanten in den verschiedenen Ländern in ihrer aktuellen Situation mit den irischen Determinanten während der Phasen der hohen Direktinvestitionszuflüsse verglichen. Neben Gemeinsamkeiten zwischen den MOEL und Irland werden auch einzelne, vergleichbare Länder ermittelt, deren Potenzial bei der Übernahme der irischen Strategie am größten erscheint.

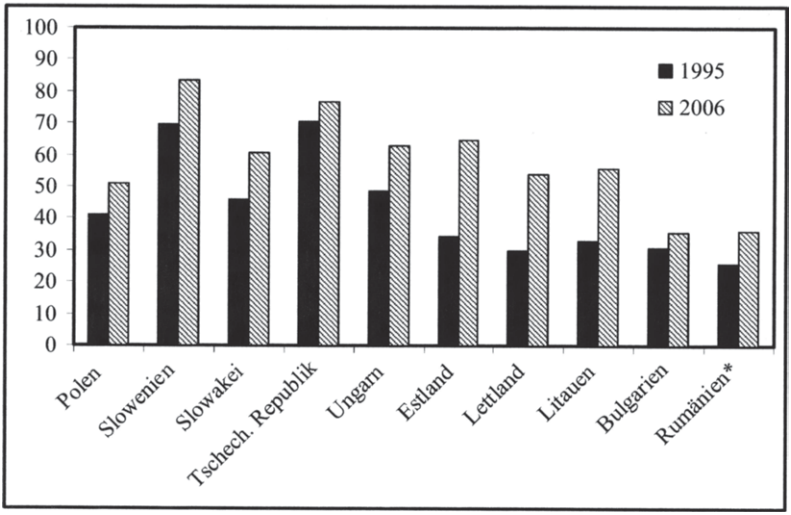
Die *Marktbedingungen* der MOEL unterscheiden sich von den Bedingungen Irlands in den meisten Punkten erheblich. Vergleicht man die *Marktgröße* der EU-15 mit der Marktgröße der MOEL, stellt man fest, dass die wirtschaftliche Größe der MOEL im Verhältnis eher gering ist. Die Bevölkerungsgröße der MOEL entspricht zwar etwa einem Viertel der EU-15, das BIP der zehn Länder liegt aber nicht einmal bei 5 Prozent der EU-15.[692] Ähnlich wie Irland ist die wirtschaftliche Macht der Region innerhalb der EU sehr gering. Aufgrund der geografischen Größe und der hohen Bevölkerungszahlen einiger Staaten ist jedoch ein hohes Nachfragepotenzial vorhanden, so dass viele Länder der MOEL nicht mit Irland zu vergleichen sind: Dies betrifft insbesondere Polen, Tschechische Republik, Ungarn, Bulgarien und Rumänien. Die baltischen Staaten sowie Slowenien und die Slowakei ähneln dagegen Irland mehr.

Insbesondere bezüglich des *Entwicklungsstandes* haben die MOEL deutliche Nachteile gegenüber der EU-15 und auch gegenüber Irland. Nach sehr geringen Pro-Kopf-Einkommen weit unter dem EU-Durchschnitt Mitte der 90er Jahre hat sich das Bild jedoch in einigen Ländern etwas verbessert (siehe Abbil-

690 Vgl. Clausing, K. A./Dorobantu, C. L. (2005), S. 81.
691 Vgl. Agarwal, J. P. (2000), S. 340.
692 Vgl. Eurostat.

dung 11): Inzwischen liegt das BIP pro Kopf zwischen 84 Prozent des EU-25 Durchschnitts in Slowenien und 36 Prozent in Bulgarien und Rumänien. Irland lag lange Zeit selbst nur bei circa 60 Prozent des EU-Durchschnitts und zeigt damit ebenfalls Ähnlichkeiten zu den drei baltischen Ländern und Slowenien und der Slowakei.

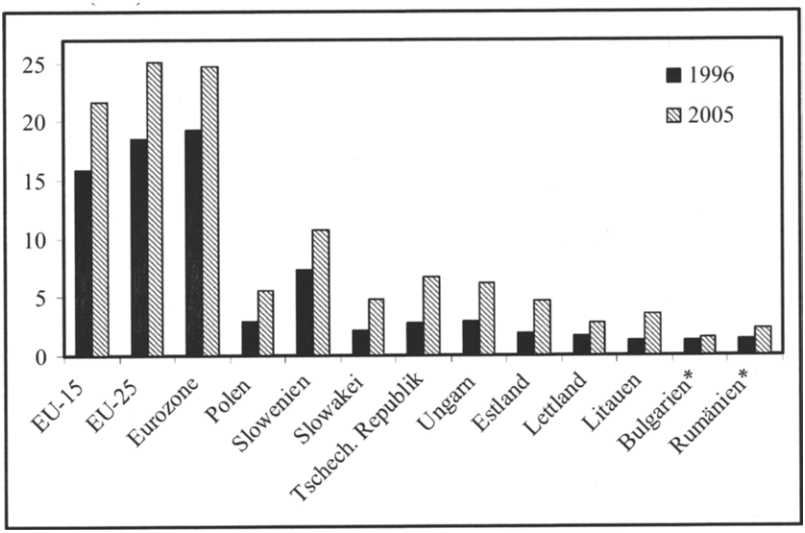
Abb. 11: Pro-Kopf-BIP der MOEL (in KKS, EU-25=100)



Anmerkung: Für Rumänien sind die Daten für 1999 und 2006 (*). Daten: *Eurostat*. Eigene Darstellung.

Beim Vergleich der durchschnittlichen *Arbeitskosten* in Abbildung 12 wird ersichtlich, dass die MOEL aufgrund der geringeren Arbeitskosten einen Standortvorteil in Bezug auf die Verfügbarkeit und Kosten von Arbeitskräften besitzen: So betrugen die Arbeitskosten 1995 nur etwa 15 Prozent vom Durchschnitt der EU-15, 2005 lagen sie zwischen 20 und 25 Prozent. Einzig Slowenien hatte gegenüber den anderen MOEL sehr viel höhere Lohnkosten, gegenüber dem EU-Durchschnitt lagen sie dennoch unter 50 Prozent. Die Lohnhöhe der MOEL liegt ebenfalls deutlich unter dem Niveau, das Irland jetzt und auch zum Zeitpunkt seines Beitritts verzeichnete. Diese geringen Arbeitskosten bieten für europäische und nicht-europäische MNU erhebliche Anreize, Direktinvestitionen verstärkt in arbeitsintensiven Produktionsbereichen zu tätigen, welche meist die Herstellung von Vor- bzw. Zwischenprodukten betreffen. Dieser Anreiz wird zudem verstärkt, wenn die Weiterverarbeitung der Vorprodukte innerhalb des europäischen Binnenmarktes stattfindet, da die Transportkosten aufgrund der reduzierten Handelshemmnisse gesunken sind.

Abb. 12: Durchschnittliche Arbeitskosten je Stunde in der EU und den MOEL (in €)



Anmerkung: Für Bulgarien und Rumänien sind die Zahlen für die Jahre 2000 und 2005 (*). Daten: *Eurostat.* Eigene Darstellung.

Das Lohnniveau ist allerdings ohne die *Produktivitätsbetrachtung* wenig aussagekräftig. Diese ist in den MOEL deutlich geringer als im EU-Durchschnitt: Sie betrug 2004 zwischen 34 (Lettland) und 66 Prozent (Slowenien) des EU-15 Durchschnitts (vgl. Tabelle 22). Der prozentuale Unterschied der Arbeitsproduktivitäten zum EU-Durchschnitt ist jedoch in allen MOEL geringer, als der prozentuale Unterschied der Arbeitskosten zum Durchschnitt der EU-15, so dass auch bei Betrachtung der *Lohnstückkosten* noch Vorteile in der arbeitsintensiven Produktion in den meisten Ländern der MOEL bestehen. Es zeigt sich aber, dass die Löhne weit stärker stiegen als die durchschnittliche Produktivität, was zu steigenden Lohnstückkosten führt. Sollte sich dies als langfristiger Trend fortsetzen, könnte dies die Kostenvorteile der MOEL als Investitionsstandorte langfristig abbauen.[693] Um ähnlich wie Irland Direktinvestitionen höherwertiger Produktionsstufen zu erreichen, scheint aufgrund der höchsten Produktivität am ehesten Slowenien geeignet zu sein.

693 Vgl. De Sousa, J./Lochard, J. (2004), S. 16.

Tab. 22: Arbeitsproduktivität je geleistete Arbeitsstunde im Vergleich zur EU-15

Länder	2000	2001	2002	2003	2004
EU-15	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Polen	39,5	39,0	39,5	45,4	47,6
Slowenien	60,1	61,1	61,2	61,9	66,0
Slowakei	46,0	47,5	51,3	52,5	52,8
Tschechische Republik	43,9	46,7	47,3	48,2	49,9
Ungarn	..	..	..	..	..
Estland	32,6	33,6	35,0	36,5	38,8
Lettland	30,1	31,1	31,7	32,1	34,2
Litauen	34,1	37,2	37,6	39,8	41,6
Bulgarien	..	..	..	..	..
Rumänien	..	..	..	..	..

Anmerkung: Die Daten sind auf Basis einer KKS-Reihe. Daten für Ungarn, Bulgarien und Rumänien sind nicht verfügbar. Quelle: *Eurostat* (2007a), S. 155.

Die geplante Einführung des Euro und die damit verbundene Notwendigkeit der Einhaltung der Maastricht-Kriterien haben zu einer höheren *makroökonomischen Stabilität* beigetragen und senken damit das Investitionsrisiko in den MOEL. Aufgrund der bisher sehr hohen Wechselkursschwankungen hat somit die Mitgliedschaft starke Auswirkungen auf das Investitionsrisiko und damit die Direktinvestitionszuflüsse.

Tab. 23: Inflationsrate in den MOEL und Irland, 1994-2006

Länder	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006
Irland	2,4	2,2	2,1	5,3	4,7	2,3	2,8
Polen	32,2	19,9	11,8	10,1	1,9	3,5	1,0
Slowenien	13,3	5,7	6,7	12,0	3,3	7,5	4,4
Slowakei	20,7	9,9	8,0	8,8	7,5	3,6	2,7
Tschech. Republik	10	8,8	10,6	3,8	1,8	2,8	2,5
Ungarn	18,9	23,6	14,2	9,8	5,3	6,8	3,9
Estland	47,7	23,1	8,2	4,0	3,6	3,0	4,4
Lettland	35,8	17,6	4,7	2,6	1,9	6,2	6,5
Litauen	72,1	24,7	5,4	1,1	0,3	1,2	3,8
Bulgarien	96	123,0	18,8	8,2	5,8	6,1	7,3
Rumänien	136,7	38,8	59,1	45,7	22,5	11,9	6,6

Anmerkung: Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent, auf Basis des HVPI. Daten: *Eurostat.* Eigene Darstellung.

Die Entwicklung der *Inflationsraten* erfolgte in den MOEL sehr unterschiedlich (vgl. Tabelle 23): Fast alle MOEL hatten zu Beginn der Liberalisierung der Prei-

se sehr hohe Inflationsraten, es folgte jedoch in den meisten Ländern eine schnelle Stabilisierung. Einzig in Rumänien und Bulgarien schlug der Versuch eines schnellen Stabilisierungsprozesses fehl. In diesen Ländern lagen die Inflationsraten über einen längeren Zeitraum auf hohem Niveau. Eine höhere makroökonomische Stabilität mit stabilen, positiven Wachstumsraten und geringen Inflationsraten birgt ein geringeres Investitionsrisiko, so dass Länder wie Polen oder die Tschechische Republik attraktivere Investitionsstandorte darstellten, als z.B. Rumänien oder Bulgarien.

Ähnlich wie die makroökonomische Stabilität ist die *politische und institutionelle Stabilität* stark vom Transformationsprozess beeinflusst worden. Die bereits in Unterkapitel 5.2.2 beschriebenen Unsicherheiten tragen erheblich dazu bei, politischen Instabilitäten und Intransparenzen zu erzeugen. Inzwischen sind jedoch die Indikatoren für die Qualität der Institutionen und die Rechtsdurchsetzung in allen Ländern außer Bulgarien, Polen Rumänien über dem weltweiten Durchschnitt und nur leicht unter dem EU-Durchschnitt.[694] Insgesamt ist aber aufgrund des Transformationsprozesses noch immer eine geringere makroökonomische und politische Stabilität in den MOEL festzustellen als Irland im Verlauf seines Integrationsprozesses hatte. Die baltischen Staaten, Polen und die Tschechische Republik haben inzwischen innerhalb der MOEL die höchste makroökonomische und politische Stabilität.

Die Frage der *geografischen und kulturellen Distanz* ist für den gesamten osteuropäischen Raum kaum einheitlich zu beantworten. Gegenüber der restlichen EU haben die MOEL im Durchschnitt eine eher periphere Lage, die jedoch für Polen, die Tschechische Republik oder Slowenien einzeln kaum vorhanden ist, während die baltischen Staaten nur gegenüber den nordeuropäischen Ländern gewisse geografische Nähe besitzen. Eine ähnlich periphere Lage wie Irland ist damit am ehesten bei den baltischen Ländern zu finden. Eine kulturelle Distanz kann hingegen – auch aufgrund des lange Zeit abgeschotteten Marktes – für die gesamten MOEL gegenüber den EU-15-Staaten postuliert werden. Einzelne Länderpaare können aber aufgrund geschichtlicher Hintergründe oder sprachlicher Ähnlichkeiten auch hier stärkere Bindungen zueinander besitzen.[695] Dass europäische Firmen in Länder investieren, die ihnen geografisch und kulturell am „nächsten" sind, kann durch Daten von Direktinvestitionsbeständen unterstützt werden: Danach investierten deutsche Unternehmen vorwiegend in Ungarn und Polen, österreichische Unternehmen vorwiegend in der Tschechischen Republik und in der Slowakei. Rumänien, Bulgarien und Slowenien erhielten dagegen mehr Direktinvestitionen aus Italien und die skandinavischen Länder investierten vermehrt in den baltischen Staaten.[696] Allerdings ist eine

694 Vgl. World Economic Forum (2005), S. 12f. sowie Hall, T. (2004), S. 359.

695 Beispielhaft soll hier nur die Beziehung zwischen Polen und Deutschland oder zwischen Estland und Finnland erwähnt werden.

696 Vgl. Resmini, L. (2000), S. 672f..

ähnliche kulturelle Nähe wie Irland zu den USA und Großbritannien hatte, in dieser ausgeprägten Form in keinem der MOEL zu erkennen.

Des Weiteren können Multinationale Unternehmen, die bisher Direktinvestitionen getätigt haben, einen permanenten Einfluss auf zukünftige Direktinvestitionen ausgeübt haben. Die ersten Übernahmen von staatlichen Betrieben können dazu geführt haben, dass andere Investoren dies als Signal für ein positives Investitionsumfeld gewertet haben und ebenfalls Direktinvestitionen in diesen und ähnlichen Ländern und Sektoren tätigen. Diese *Agglomerationsvorteile* können eine verstärkende Wirkung auf zukünftige Direktinvestitionszuflüsse in Länder mit einem vergleichsweise hohen Bestand an Direktinvestitionen, wie Ungarn, die Tschechische Republik, Estland, Slowenien oder Polen entfalten. Insgesamt bieten also die bisherigen Zuflüsse gute Möglichkeiten der weiteren Anwerbung von Direktinvestitionen. Die Direktinvestitionsbestände Estlands, Ungarns und der Slowakei ähneln dabei am stärksten den hohen Beständen in Irland in den 90er Jahren, die ihrerseits zu weiteren Zuflüssen in Irland geführt hatten.[697] Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass Agglomerationstendenzen hauptsächlich Direktinvestitionen aus ähnlichen Sektoren anziehen, so dass für eine mögliche komplette Neuausrichtung der Industriestruktur des Landes bestehende Direktinvestitionen sogar hinderlich sein könnten.

Die *Infrastrukturausstattung* ist ähnlich wie in Irland aufgrund der hohen Unterschiede in die Bereiche Verkehrs- und Bildungsinfrastruktur aufzuteilen. Während die Verkehrsinfrastruktur aufgrund der lange Zeit fehlenden Investitionen kaum vorhanden und von schlechter Qualität ist, ist die *Bildungsinfrastruktur* auf einem sehr hohen Niveau. In der Tschechischen Republik, der Slowakei und Slowenien liegt der Anteil der Bevölkerung mit mindestens sekundärem Bildungsabschluss mit bis zu 95 Prozent bei den 25- bis 34-Jährigen höher als bei allen EU-15-Ländern.[698] Einzig Polen, Bulgarien und Rumänien haben ähnlich geringe Anteile wie Griechenland, Spanien und Portugal. In der tertiären Ausbildung sind die Anteile in den meisten MOEL (außer Estland) jedoch noch deutlich geringer im Vergleich zum EU-Durchschnitt und Irland.[699] Dies gibt einen Hinweis darauf, dass in den MOEL ähnlich wie in Irland ein ausreichendes Maß an Humankapital verfügbar ist, auch wenn die Ausstattung noch nicht dem EU-Durchschnitt entspricht. Die *Verkehrsinfrastruktur* ist zwar bis dato weniger gut ausgebaut, unterliegt aber auch durch nationale Förderprogramme und durch Förderprogramme der EU einem starken Aufbauprozess.[700]

---

697 Siehe dazu die Direktinvestitionsbestände der MOEL in Tabelle 19 (Kap. 5.2.1).

698 Vgl. OECD (2007), S. 27.

699 Vgl. OECD (2007), S. 38.

700 Im Zuge der Beitrittsvorbereitungen wurden z.B. im Rahmen des ISPA-Programmes seit Anfang 2000 Mittel zum Bau und Ausbau von Verkehrswegen in den MOEL durch die EU bereitgestellt. Weitere Fördermittel zur Verbesserung der Infrastruktur werden nach dem Beitritt durch Fördermittel des Kohäsionsfonds bereitgestellt.

Die Infrastruktur im Dienstleistungsbereich ist in den MOEL größtenteils erheblich fortgeschrittener als im Bereich des Verkehrswesens. Der Telekommunikationsbereich ist durch die Privatisierungen in den meisten Ländern relativ modern. Jedoch wird noch erwartet, dass erhebliche Mittel aufgewendet werden müssen, um die Verkehrsinfrastruktur auf das Niveau der EU-15 zu heben.[701] Nach dem WEC Global Competitiveness Report 2005-2006 haben unter den MOEL die beste Infrastrukturausstattung die Tschechische Republik, Slowenien und Estland, die neuesten EU-Mitgliedsländer Bulgarien und Rumänien die schlechteste.[702]

Die *Handelsbarrieren* sind im Zuge des Integrationsprozesses ebenso wie für Irland nicht mehr selbst aktiv beeinflussbar und innerhalb der EU weggefallen. Ähnliches kann für die *Liberalisierungs- und Harmonisierungstendenzen* behauptet werden: Die restlichen Kapital- und Dienstleistungsbeschränkungen sind im Zuge des Binnenmarktprogramms (innerhalb der EU) liberalisiert worden, weitere Liberalisierungs- und Harmonisierungstendenzen fanden aufgrund der Transformation der Länder und der Übernahme des Acquis statt. Insgesamt ist das Liberalisierungs- und Harmonisierungsniveau – ähnlich wie in Irland – inzwischen sehr hoch.

Im Rahmen der Schaffung von *Investitionsanreizen* werden in den MOEL bereits verschiedene Maßnahmen umgesetzt. Die *Unternehmenssteuersätze* in den MOEL werden aktiv zur Direktinvestitionsanziehung eingesetzt und sind sehr viel geringer als im EU-Durchschnitt (vgl. Abbildung 13). In vielen Staaten existieren zusätzlich Investitionsförderprogramme, welche die Investitionsentscheidungen von ausländischen Unternehmen positiv zu beeinflussen versuchen. In Ungarn können beispielsweise expandierende Unternehmen unter bestimmten Bedingungen einen Steuernachlass von bis zu 80% auf die zu entrichtende Körperschaftssteuer über 10 Jahre erhalten. Des Weiteren werden Ausbildungskosten für Mitarbeiter teilweise vom Staat übernommen. Ähnliche Investitionsförderprogramme existieren auch in der Tschechischen Republik und anderen MOEL.[703] Zusätzlich hilft die IDA aus Irland einigen MOEL beim Ausbau und der Verbesserung der osteuropäischen Promotionsagenturen.[704] Abschließend kann festgestellt werden, dass die MOEL mit der Gestaltung eines attraktiven Steuersystems und gewissen Investitionsanreizen einen ähnlichen Standortvorteil besitzen wie Irland.

---

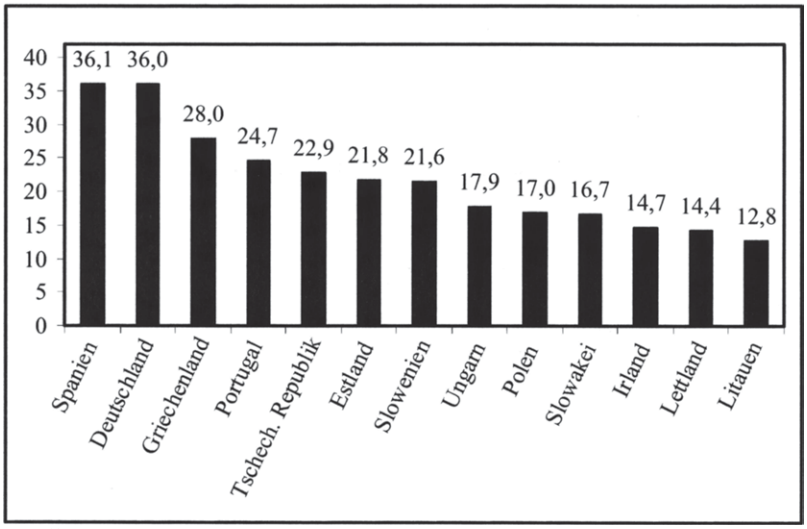
701 Vgl. Auer, J. (2004), S. 7.

702 Vgl. World Economic Forum (2005), S. 30f.

703 Vgl. z.B. Lönnborg, M./ Olsson, M./Rafferty, M. (2004), S. 339ff.

704 Nach Aussagen der IDA übernehmen sie lieber selbst die Ausbildung möglicher Konkurrenten und profitieren davon, da es sonst andere Agenturen machen würden. Vgl. Barry, F. (2003b), S. 198.

Abb. 13: Effektive, durchschnittliche Steuersätze in ausgewählten EU-Ländern und den MOEL, 2005 (in Prozent)



Quelle: Vereinfachte Darstellung aus *Overesch, M.* (2005), S. 59.

Insgesamt wird deutlich, dass bisher traditionelle Determinanten auch für die Direktinvestitionen in den MOEL wichtige Bestimmungsgrößen darstellen. Dazu gehören u.a. die Größe des potentiellen Absatzmarktes und die Faktorkosten, wobei die Bedienung des osteuropäischen Marktes noch einen großen Anteil einnimmt.[705] Des Weiteren wurden die Direktinvestitionen durch die Wahl der Privatisierungsmethode stark beeinflusst. Die regionale Integration in die EU hatte bisher ebenfalls einen starken indirekten Einfluss auf Direktinvestitionszuflüsse in die MOEL: Zum einen konnten Unsicherheiten über zukünftige politische und wirtschaftliche Entwicklungen in den MOEL gesenkt werden. Zum anderen kann die regionale Integration in die EU als eine der Hauptantriebskräfte für eine rasche Marktöffnung der MOEL und eine starke Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den MOEL und den Ländern der EU-15 verstanden werden.

Bezüglich eines Vergleichs mit Irland ergibt sich für die Standortdeterminanten ein gemischtes Bild, was zusätzlich durch die doch recht großen Unterschiede zwischen den einzelnen Ländern noch verstärkt wird. Es ist jedoch zu erkennen, dass die Gruppe der Standortdeterminanten, die in den Kapiteln 2 und 3 als von den Ländern als beeinflussbar klassifiziert wurden, größere Ähnlichkeiten mit Irland aufweisen als die klassischen markt- und kostenorientierten

705 Vgl. Manea, J./Pearce, R. (2004), S. 14f.

Determinanten.[706] Dabei haben die baltischen Staaten sowie Slowenien und die Slowakei die größten Ähnlichkeiten mit Irland. Ungarn, Polen, die Tschechische Republik sowie Bulgarien und Rumänien besitzen entweder aufgrund des mangelnden wirtschaftlichen Umfeldes oder aufgrund ganz anderer Charakteristika kein hohes Übertragungspotenzial, so dass sie bei der Analyse der Übertragungsmöglichkeiten im nachfolgenden Kapitel nicht mehr näher betrachtet werden.

Welche Möglichkeiten sich nun für die fünf ausgewählten MOEL[707] aus den Standortfaktoren in den MOEL, den Besonderheiten der Region und den Gemeinsamkeiten mit Irland ergeben, zukünftig Direktinvestitionen anzuziehen und die Direktinvestitionszuflüsse innerhalb der Europäischen Union zu lenken, werden im nachfolgenden Kapitel abschließend untersucht.

5.3 Übertragungsmöglichkeiten für die MOEL

5.3.1 Exportplattform-Direktinvestitionen in ausgewählten MOEL?

Nach der Wirkungsanalyse der positiven Schocks der Transformation und des EU-Beitritts auf die Direktinvestitionszuflüsse in die MOEL, bleibt nun zu fragen, wie sich die Direktinvestitionen zukünftig in den ausgewählten Ländern (MOEL-5)[708] entwickeln könnten. Empirische Studien zeigen, dass die aufgrund des EU-Beitritts erwarteten Direktinvestitionsbestände bereits Mitte der 90er Jahre weitgehend erreicht wurden, so dass keine erheblichen Sprünge in den nächsten Jahre erwartet werden können.[709] Das Potenzial für weitere Direktinvestitionszuflüsse auf Grundlage bestehender Standortdeterminanten ist aber in allen MOEL noch nicht ausgeschöpft.[710] Wie bereits in Kapitel 5.2 angesprochen, werden die einzelnen Standortdeterminanten und Maßnahmen der Länder für die Direktinvestitionen wichtiger, so dass sie selbst aktiv werden müssen, um Direktinvestitionszuflüsse zu generieren.

Nach dem bisherigen Verlauf der Direktinvestitionen und den vorhandenen Standortdeterminanten überwiegen absatzorientierte Motive bei den Direktinvestitionen in die MOEL. Neben der Struktur der bisherigen Direktinvestitionen

706 Dafür ist aber auch der gemeinsame Einfluss der EU auf diese Standortdeterminanten verantwortlich.

707 Im Folgenden werden Slowenien, Slowakei und die baltischen Staaten als MOEL-5 bezeichnet.

708 Im Folgenden wird von den MOEL-5 gesprochen, wenn die ausgewählten Ländern Estland, Lettland, Litauen, Slowakei und Slowenien gemeint sind.

709 Vgl. z.B. Buch, C. M./ Kokta, R. M./Piazolo, D. (2001); Görg, H./Greenaway, D. (2003a).

710 Vgl. Demekas, D. G., et al. (2007), S. 380.

und den Standortdeterminanten zeigt auch die empirische Evidenz, dass die Direktinvestitionen bisher primär auf die Bedienung der dortigen lokalen Märkte ausgerichtet und damit horizontaler Natur sind.[711] Zusammen mit dem hohen Anteil der M&As an den Direktinvestitionen weist das bisherige Bild der Direktinvestitionszuflüsse damit kaum Ähnlichkeiten zu Irland auf: Diese Direktinvestitionszuflüsse sind ausschließlich auf die Öffnung der Märkte im Zuge des Transformationsprozesses und des Beitritts zur EU zurückzuführen und stellen keine langfristige Entwicklung aufgrund bestimmter Standortdeterminanten dar. Nach dem Proximity-Concentration-Trade-off von *Brainard, S. L.* (1993) wäre auch kein starker Anstieg von horizontalen Direktinvestitionszuflüssen mehr zu erwarten, da der mittel- und osteuropäische Markt verhältnismäßig klein ist, und die Transportkosten von Exporten durch die relative geografische Nähe gering sind. Innerhalb der Europäischen Union sind rein nationale horizontale Direktinvestitionen ebenfalls rückläufig. Die Möglichkeit der aktiven Förderung von horizontalen Direktinvestitionen ist für die Länder zusätzlich sehr begrenzt: Investitionsanreize sind nur dann förderlich, falls sie durch die Marktbedingungen unterstützt werden. Die Verbesserung der Marktbedingungen (im Sinne von Wirtschaftswachstum und einem höheren Pro-Kopf-Einkommen) ist ein schwieriger und sehr langfristiger Prozess, der allerdings ohnehin zur Zielsetzung aller Volkswirtschaften gehört. Das Markt- und Wachstumspotenzial der MOEL kann somit in der langfristigen Perspektive die horizontalen Direktinvestitionen fördern. Davon werden aber eher die größeren Länder wie Polen, die Tschechische Republik und Ungarn profitieren und nicht die MOEL-5, die in Kapitel 5.2 das größte Übertragungspotenzial für die irische Strategie zugerechnet bekamen. Aufgrund der Möglichkeit der Bedienung der Märkte durch bereits bestehende Produktionsstätten in anderen EU-Ländern kann damit in nächster Zeit weder mit hohen horizontalen Direktinvestitionen aus anderen EU-Ländern noch aus Drittländern in die fünf ausgewählten MOE-Länder gerechnet werden.

Neben absatzorientierten/horizontalen Direktinvestitionen, hauptsächlich in Form von M&As, entstanden in den letzten Jahren über auch verstärkt vertikale, kostenorientierte Direktinvestitionen. Insbesondere aus Sicht der bisherigen EU genossen die MOEL in den 90er Jahren den Ruf eines Standortes mit besonders kostengünstigen und auch gleichzeitig gut ausgebildeten (und damit produktiven) Arbeitskräften.[712] Nach den theoretischen Überlegungen des Zusammenhanges zwischen regionaler Integration und Direktinvestitionen wären gerade vertikale Direktinvestitionen aus anderen Mitgliedsländern in sehr viel kostengünstigere Standorte der EU wahrscheinlich, ebenso wie mögliche Realloka-

711 Vgl. Holland, D., et al. (2000).

712 Dabei sind nsbesondere Direktinvestitionen aus Deutschland, Großbritannien und Italien vertikaler Form. Vgl. Anghel, B. (2007), S. 26.

tionen bestehender Produktionsstätten.[713] Die Befürchtungen der alten Mitgliedsländer, insbesondere der südeuropäischen Länder, dass ganze Produktionsstätten aufgrund geringer Lohnkosten in die MOEL verlagert werden, haben sich dabei aber in der Form nicht bestätigt: Eine Substitution der Beschäftigung insbesondere durch Reallokationen fand – wenn überhaupt ein signifikanter Einfluss festgestellt werden konnte – bisher nur in geringem Maße statt.[714] Für die Entscheidung der Multinationalen Unternehmen spielt dabei nicht so sehr die bestehende Kostendifferenz eine dominante Rolle, sondern deren Entwicklung. Inzwischen hat sich der Kostenvorteil jedoch stark verringert, da in den Industrien mit hohen Anteilen ausländischer Produktionsstätten und Produktivitätsanstiegen sich die Löhne stark erhöhten.[715] Diese Lohnanstiege verbreiten sich auf die gesamte Volkswirtschaft, auch in die Industriebereiche, die keine Produktivitätsanstiege verzeichnen, was insgesamt zu höheren Inflationsraten und einer realen Aufwertung der nationalen Währung und damit zu Wettbewerbsfähigkeitsverlusten der MOEL führt.[716] Alles in allem ist durch den zunehmenden Verlust des Lohnkostenvorteils eine Reduzierung vertikaler Direktinvestitionen in Form von Outsourcing bestimmter Produktionsprozesse in den MOEL wahrscheinlich.[717] Es ist zu erwarten, dass analog zum Verlauf des Flying-Geese-Modells kostenorientierte, vertikale Direktinvestitionen über die neuesten Mitgliedsländer Bulgarien und Rumänien noch weiter östlich in Länder außerhalb der EU verlegt werden, wenn die wirtschaftliche Entwicklung in den (neuen) Mitgliedsstaaten voranschreitet.[718] Insbesondere für die MOEL-5 sind aufgrund der Lohn- und Marktentwicklung hohe vertikale Direktinvestitionszuflüsse nicht mehr zu erwarten.

Insgesamt sind zwar bereits in gewissem Maße rein horizontale Direktinvestitionen zur Marktbedienung in den MOEL-5 entstanden, aufgrund des noch relativ gering entwickelten Marktes und der Zugehörigkeit zur Europäischen Union ist hier aber kaum Entwicklungspotenzial vorhanden. Ebenso sind zwar vertikale Direktinvestitionen aufgrund von Kostenvorteilen innerhalb der EU entstanden, aufgrund der noch geringen Produktivität und der steigenden Lohnkosten sind auch hier langfristig kaum steigende Direktinvestitionen zu vermuten. Es bleibt zu fragen, ob Exportplattform-Direktinvestitionen nach dem Vorbild Irlands eine gute Möglichkeit für die ausgewählten MOEL darstellen.

Die Standortfaktoren der MOEL-5 haben viele Gemeinsamkeiten mit denen Irlands, so dass Exportplattform-Direktinvestitionen auch in diesen Ländern attraktiv sein sollten. Die relativ geringen Steuersätze sowie die gut ausgebil-

---

713 Siehe hierzu insbesondere Kapitel 3.3.3.

714 Vgl. z.B. Buch, C. M./ Kokta, R. M./Piazolo, D. (2001); Konings, J./Murphy, A. P. (2006); Marin, D. (2004).

715 Vgl. Hishow, O. N. (2004), S. 259.

716 Dies ist der sog. Balassa-Samuelson-Effekt.

717 Vgl. Bellak, C. (2004), S. 308.

718 Vgl. Damijan, J. P./Rojec, M. (2004); Vieira, C./ Vieira, I./Galego, A. (2005).

deten Arbeitskräfte in Kombination mit noch relativ niedrigen Löhnen bilden eine gute Grundlage für exportorientierte Direktinvestitionen für höherwertige Güter für den europäischen Markt. Bisher ist aber vor allem die geringe Produktivität und die relativ geringe politische und makroökonomische Stabilität ein Hindernis für Exportplattform-Direktinvestitionen. Die unterschiedlichen Marktbedingungen spielen hingegen keine entscheidende Rolle, da der erreichbare Markt für Irland und die MOEL-5 gleichermaßen der europäische Markt ist. Mittelfristig können sich dabei sogar Vorteile für Slowenien und die Slowakei ergeben: Die bisher rudimentäre Verkehrsinfrastruktur erhöht die Transportkosten aus den MOEL, jedoch könnten gerade zentralere MOEL nach Infrastrukturverbesserungen eine einfachere Bedienung der zentralen Länder der EU erreichen als Irland, das den Meerweg nie umgehen kann. Insgesamt bestehen für europäische sowie für nicht-europäische Multinationale Unternehmen verstärkte Anreize, exportorientierte Direktinvestitionen zu tätigen, da über Produktionsstätten in Osteuropa der gesamte europäische Markt versorgt werden kann.[719] Zusätzlich kann die Mitgliedschaft in der Eurozone zukünftig exportorientierte Direktinvestitionen weiter fördern, da die Währungsunion mit den meisten EU-Ländern einen weiteren Kostenfaktor (Wechselkursrisiken) eliminiert.[720] Slowenien als erstes osteuropäisches Land in der Eurozone hat somit einen erheblichen Vorteil gegenüber den anderen MOEL-5 in der Anwerbung von Exportplattform-Direktinvestitionen. Insgesamt besteht ein großes Potential für erhöhte Direktinvestitionszuflüsse in die ausgewählten MOEL. Entscheidend für die Entwicklung von Exportplattform-Direktinvestitionen bleibt bisher die Erreichung der politischen und makroökonomischen Stabilität sowie einer Produktivität auf EU-Niveau, ohne die die bestehenden Kosten- und Steuervorteile nicht genutzt werden können.[721] Es bleibt zu fragen, aus welchen Ländern Exportplattform-Direktinvestitionen in die MOEL fließen könnten, um die wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die Geberländer abzustimmen.

Mögliche Geberländer können dabei sowohl die USA als auch andere Drittstaaten (Japan, Russland) und die EU-15-Länder sein. Die Befragungen von amerikanischen Firmen aus den pharmazeutischen und Technologie-Sektoren im Jahr 2003 zeigen, dass für diese Unternehmen mittelfristig Produktionsstätten in Polen, Ungarn, der Tschechischen Republik und Estland nach dem EU-Beitritt durchaus attraktiv sind. Dies ist umso wahrscheinlicher, je besser die Übernahme des *acquis communautaire* läuft und je stärker die politische Stabilität und das Geschäftsumfeld gefördert werden.[722] Die gute Entwicklung einiger MOEL und die Stärkung des geschäftlichen Umfeldes in den letzten Jahren

719 Nicht-europäische MNU haben dadurch die Möglichkeit Handelshemmnisse zu umgehen.

720 Vgl. Foad, H. (2007).

721 Vgl. Barry, F. (2003b), S. 204.

722 Vgl. Barry, F. (2003b), S. 195f.

steigern die Attraktivität der Länder für die US-Direktinvestitionen. Aufgrund der positiven Entwicklung von Estland und Slowenien aus den fünf ausgewählten MOEL haben sie die größten Chancen auf Exportplattform-Direktinvestitionen aus den USA.

Die bisherigen japanischen Direktinvestitionen in den MOEL waren eher rudimentär und ebenfalls zunächst im Dienstleistungsgewerbe und später in der verarbeitenden Industrie zu finden. Dabei handelte es sich anfangs um Vertriebsstätten, um den Markt kennen zu lernen und später einzelne Produktionsstufen dorthin zu verlagern. Nach der Finanzierung zu urteilen, wurden diese aus eigenen Produktionsstätten in der EU gestartet, um die geringeren Produktionskosten der neuen Mitgliedsländer auszunutzen und für den europäischen Markt zu produzieren.[723] Somit kann es sich bei den Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe teilweise – wenn auch in geringem Ausmaß – um Exportplattform-Direktinvestitionen handeln. Jedoch ist nach *Cieslik, A./ Ryan, M.* (2006) durch die EU-Mitgliedschaft auch kein entscheidender Effekt auf japanische Direktinvestitionen mehr zu erwarten: Die japanischen Bestände in den größten drei MOEL (Polen, Tschechische Republik, Ungarn) sind den japanischen Direktinvestitionsbeständen in den EU-15-Ländern relativ ähnlich. Falls sich insgesamt das Interesse der japanischen Firmen am europäischen Markt steigert, könnten jedoch einzelne Länder der MOEL überproportional von möglichen Direktinvestitionszuflüssen profitieren. Aufgrund der sehr viel höheren Aktivität Japans in den größeren MOE-Ländern werden dies aber eher nicht die MOEL-5 sein.[724]

Die Möglichkeit der russischen Exportplattform-Direktinvestitionen ist bisher kaum gegeben, da Russland selbst kaum ein Geberland von Direktinvestitionen ist: Die Direktinvestitionsbestände im Ausland lagen 2006 bei circa 158 Mrd. US-$. Diesen Wert übertreffen selbst kleine Länder wie Dänemark und Irland,[725] auch wenn die Direktinvestitionstätigkeiten von und nach Russland in den letzten Jahren stark zugenommen haben.[726] Bei einer guten wirtschaftlichen Entwicklung in den nächsten Jahren ist es aber durchaus denkbar, dass grenznahe EU-Mitglieder wie das Baltikum als Standorte zwischen Ost und West für die Bedienung des europäischen Marktes dienen könnten. Die kulturelle Nähe zwischen dem Baltikum und Russland hat einen entscheidenden Vorteil gegenüber anderen EU-Standorten. Mittelfristig wäre damit eine langsame Ausrichtung auf und eine Berücksichtigung von russischen Investoren in der Direktinvestitionspolitik sinnvoll. Ähnlich wie Irland zu den USA hätte das Baltikum dann einen Vorsprung gegenüber anderen EU-Staaten. Dieses Szenario ist aber aufgrund der geringen Direktinvestitionsflüsse aus Russland und der sich erst aufbauenden Wirtschaft in den MOEL für die nächsten Jahre noch keine Option.

723 Vgl. Cieslik, A./Ryan, M. (2006), S. 52ff.
724 Vgl. Cieslik, A./Ryan, M. (2006), S. 47.
725 Vgl. UNCTAD (2007), S. 255ff.
726 Vgl. Ledyaeva, S. (2007), S. 16.

Bei hoher wirtschaftlicher Integration sind Exportplattform-Direktinvestitionen aus anderen EU-Staaten – wie im Falle Irlands – ebenfalls möglich. Starke Geberländer wie Großbritannien und Deutschland besitzen ein hohes Potenzial für Exportplattform-Direktinvestitionen, wobei grenznahe Länder der MOEL-5, wie Slowenien oder die Slowakei, eher profitieren würden. Für Exportplattform-Direktinvestitionen aus anderen Mitgliedsstaaten sind aber ein gutes Geschäftsklima mit ähnlichen hohen Standards bezüglich der politischen und makroökonomischen Stabilität und hoher Produktivität sehr viel entscheidender als für Drittländer, da sie zusätzliche Kosten durch die Separierung der Produktionsstätte besitzen.[727] Für Exportplattform-Direktinvestitionen aus den EU-15-Ländern sind von den MOEL noch stärkere Maßnahmen zur Verbesserung der Standortdeterminanten nötig, aber es sind damit auch mittelfristig hohe Exportplattform-Direktinvestitionszuflüsse möglich.

Insgesamt besitzen die MOEL-5 somit die Möglichkeit zur Anwerbung von Exportplattform-Direktinvestitionen, wobei insbesondere Estland, Slowenien und die Slowakei profitieren könnten. Hohe Direktinvestitionszuflüsse auf der Grundlage einer Exportplattform sind aber erst mittelfristig zu erwarten: Mögliche Geberländer für Exportplattform-Direktinvestitionen mit hoher kultureller oder geographischer Nähe tätigen entweder selbst bisher kaum Direktinvestitionen (Russland) oder haben noch stärkere Anforderungen für eine Investitionsentscheidung (bspw. Deutschland). Die USA als Hauptgeberland von Direktinvestitionen nutzen bislang Irland als Exportplattform, so dass sie den Standort nur bei starken Vorteilen der MOEL wechseln würden. Dies ist – insbesondere im Zusammenhang mit den starken Agglomerationsvorteilen – demnächst nicht zu erwarten. Japans Direktinvestitionstätigkeiten in die MOEL erhöhen sich nach Schätzungen in nächster Zeit nicht erheblich. Entscheidend für Exportplattform-Direktinvestitionen in den MOEL bleiben daher die Maßnahmen zur Verbesserung der entscheidenden Standortdeterminanten. Die wirtschaftspolitischen Maßnahmen aus den irischen Erfahrungen für die Anwerbung von Direktinvestitionen, insb. in Form von Exportplattformen, in den MOEL werden nun abschließend aufgezeigt.

5.3.2 Wirtschaftspolitische Implikationen für die Direktinvestitionsanziehung

Eine komplette Übernahme der irischen Erfolgsstrategie ist nicht ohne weiteres möglich. Die Länder sollten nach dem irischen Vorbild eine junge Bevölkerung besitzen und relativ klein sein. Die günstige demographische Struktur, die in Irland für eine gute Aufnahme der Direktinvestitionen und ein erhebliches

727 MNU aus Drittländern haben in jedem Fall die geografische Aufgliederung der Produktion, so dass sie für die Entscheidung des Standortes innerhalb des Integrationsraumes keine Rolle mehr spielen. Siehe dazu Abschnitt 3.3.3.2.

Potenzial in der wirtschaftlichen Entwicklung gesorgt hat, ist in den MOEL weniger zu finden. Die MOEL haben eine ähnliche Bevölkerungsstruktur wie die zentralen Länder der EU und damit eine eher alternde Bevölkerung. Die Emigration von hauptsächlich jungen Personen verschärft das Problem zusätzlich.[728] Es gibt jedoch einige Punkte, die den MOEL als Anregung für ihre eigene wirtschaftliche Entwicklung aus den Übertragungsansätzen des Abschnitts 5.1.2 dienen können. Ähnlich klein wir Irland sind – wie bereits in Unterkapitel 5.2.4 erläutert – die baltischen Staaten, Slowenien und die Slowakei. Diese Länder besitzen daher mehr Möglichkeiten der aktiven Gestaltung der Wirtschaftsstruktur und der Konzentration auf bestimmte Sektoren und Branchen bei der Direktinvestitionsanziehung. Die sich noch entwickelnden Volkswirtschaften ermöglichen es zusätzlich, umfassende Reformen und Maßnahmen durchzusetzen, um das Geschäftsumfeld stärker auf Multinationale Unternehmen auszurichten, so dass sich hier Übertragungsmöglichkeiten ergeben.

Eine langfristige Ausrichtung auf Direktinvestitionen mit einer ständigen Weiterentwicklung und Überprüfung der bestehenden Maßnahmen sind für die MOEL-5 eine entscheidende Bedingung für einen attraktiven Investitionsstandort. Die Bildung einer eigenständigen Strategie, die über die nächsten Jahre hinausgeht und langfristig im Einklang mit den wirtschaftlichen Voraussetzungen des Landes steht, ist für Exportplattform-Direktinvestitionen notwendig. Die Übertragung bestimmter Kompetenzen mit entsprechenden Einflussmöglichkeiten auf wirtschaftspolitische Entscheidungen an eine Investitionsförderungsinstitution – ähnlich wie die IDA in Irland – kann dazu hilfreich sein.

Die Ausnutzung von bestehenden kulturellen Gemeinsamkeiten, wie z.B. eine ähnliche Sprache, sollte nicht vernachlässigt werden. Insbesondere für die baltischen Staaten könnte langfristig Russland ein Investitionspartner werden, um russische Produkte auf dem europäischen Markt abzusetzen. Einzelne MOEL könnten aber auch für MNU aus anderen osteuropäischen Staaten als Exportplattform genutzt werden, falls sie spezielle Vorteile in einem Sektor besitzen. Die Spezialisierung auf bestimmte Sektoren kann sich somit auch für die Anziehung von Firmen aus anderen EU-Staaten lohnen.

Die Investitionsanreize für Multinationale Unternehmen sollten dabei ebenfalls langfristig ausgerichtet sein und eher ein Maßnahmenpaket für die gesamte Unternehmenstätigkeit darstellen.[729] Die starke Ausrichtung auf steuerliche Vorteile in Irland hat zu einer hohen *Transfer-Pricing*-Problematik geführt. Die Gefahr der sofortigen Abwanderung bei steigenden Steuersätzen konnte Irland aufgrund der Verbesserung weiterer Standortdeterminanten zwar verhindern, eine solche Strategie insbesondere in der heutigen Situation ist aber für die MOEL nicht mehr möglich und die Steuererleichterungen können nur ein Punkt im um-

728 Vgl. Eurostat.

729 Vgl. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006), S. 1624f.

fangreichen Programm für die Investitionsförderung sein.[730] Innerhalb der Europäischen Union sind starke Steuersenkungen auch nicht mehr ohne weiteres möglich. Im Zuge der Integration wird es zwar für die einzelnen Mitgliedsländer immer wichtiger, sich von anderen möglichen Standorten abzuheben, jedoch werden die Möglichkeiten dazu durch Harmonisierungen immer weiter reduziert.[731] Zusätzlich können Investitionsanreize auch nur bestimmte Direktinvestitionen beeinflussen und bilden für Exportplattform-Direktinvestitionen nur einen zusätzlichen Bonus, wenn das Geschäftsumfeld stimmt.[732] Investitionsanreize in Form von schlanker Bürokratie und Transparenz oder der organisatorischen Unterstützung in der Errichtung der Produktionsstätte sollten daher gerade in den Transformationsländern in Betracht gezogen werden.

Um ihre Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern und nicht zu sehr von den Multinationalen Unternehmen abhängig zu sein, sollten aber auch Anreize für inländische Unternehmen bereitgestellt werden, um eine starke Dualität der Wirtschaft, wie lange Zeit in Irland, zu verhindern. Eine in ausländischen Händen liegende Hochtechnologieindustrie mit hohen Exporten und eine eher traditionelle einheimische Industrie, die überwiegend auf den eigenen Markt ausgerichtet ist, sollte vermieden werden. Hohe Lohnanstiege im modernen Sektor verringern dabei die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie. Aus dieser Perspektive heraus ist es wichtig, eine angemessene Lohnpolitik und Sozialpartnerschaft zu bilden, wie es in Irland sehr erfolgreich verlief. Die genaue Ausgestaltung und Durchführung wird dabei aber in jedem Land unterschiedlich verlaufen müssen: In Irland erfolgte sie als Reaktion auf die Krise der 80er Jahre und kann nicht als allgemein gültiges Mittel für Erfolg angesehen werden. Wird die Strategie der exportbasierten Direktinvestitionen verfolgt, wird zu Beginn auch ein starker Anstieg der Arbeitsproduktivität eintreten. Daraus ergibt sich wiederum die Gefahr des „jobless growth", wie er auch in Irland erfolgte. Insgesamt sollte entweder eine zu starke Ausrichtung auf Multinationale Unternehmen vermieden werden oder bei einer starken Ausrichtung die möglichen Gefahren bedacht und berücksichtigt werden. Global agierende Unternehmen haben nur begrenztes Verknüpfungspotenzial zu lokalen, heimischen Firmen,[733] so dass eine starke Fokussierung auf die Verzahnung der unterschiedlichen Firmen nicht sinnvoll ist. Begrenzte Mittel sollten eher für qualitätsverbessernde, F&E-basierte Maßnahmen eingesetzt werden. Die Einbeziehung der EU-Strukturmittel zur Finanzierung sollte dabei nicht ungenutzt bleiben.

730 Vgl. Goodspeed, T./ Martinez-Vazquez, J./Zhang, L. (2007).

731 Vgl. Bellak, C. (2004), S. 320f.

732 Vgl. Bellak, C. (2004), S. 290f.

733 Den sogenannten Linkages zu heimischen Unternehmen wird eher eine geringe Bedeutung bei den Direktinvestitionswirkungen beigemessen. Vgl. z.B. Buckley, P. J./Ruane, F. (2006).

Die Staaten der EU sehen in den MOEL eine Art „verlängerte Werkbank", die besonders für arbeitsintensive Branchen mit geringer Produktivität genutzt werden. Es muss versucht werden, diese „Werkbank" weiter auszubauen, um die steigenden Wachstumsraten und Wohlstandsgewinne langfristig zu erhalten und um höherwertige Exportplattform-Direktinvestitionen aus diesen Ländern anzuwerben. Dies könnte, wie in Irland, durch einen vermehrten Einsatz von innovativen Technologien oder Investitionen in F&E geschehen, was wiederum langfristig zu einem steigenden Qualifikations- und Lohnniveau führen kann. Falls sich die High-Tech-Firmen auf engem Raum ansiedeln, wären zusätzlich noch Synergieeffekte und Agglomerationsvorteile möglich.

Insgesamt ist zu erkennen, dass sowohl für eine langfristige, nachhaltige wirtschaftliche Entwicklung, als auch für die Strategie nach irischem Vorbild, die Konzentration der wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die Verbesserung der politischen und makroökonomischen Stabilität einerseits und die Konzentration auf bestimmte Branchen und Sektoren – mit entsprechender Förderung der dafür notwendigen Bildung und des entsprechenden Umfeldes – notwendig wird. Dafür haben einige Länder durch bereits bestehendes Humankapital, die Bereitschaft zu Reformen, die wirtschaftliche Entwicklung und die geographische Lage gute Voraussetzungen, eine ähnliche Entwicklung wie Irland zu erreichen. Die Reduzierung der bisherigen Instabilitäten und weitere notwendige Investitionen, insbesondere in die Infrastruktur, sind dafür aber in der nächsten Zeit noch die wichtigsten Aufgaben. Ferner muss betont werden, dass eine Übernahme der irischen Strategie kein kurzfristiges Erfolgrezept beinhaltet, sondern eine langfristige und auch erst langfristig zum Tragen kommende Entwicklungsstrategie ist. Zusätzlich können nicht alle Länder der MOEL gleichermaßen die irische Strategie übernehmen, da Exportplattform-Direktinvestitionen auf die Bedienung des restlichen EU-Marktes aufbauen. Möglicherweise wäre aber eine Nischen-Besetzung der einzelnen Länder für unterschiedliche Sektoren oder Qualifikationen möglich. Beste Chancen innerhalb der MOEL in nächster Zeit Exportplattform-Standort zu werden, kann aufgrund der Standortdeterminanten und den bisherigen Investitionsförderungsmaßnahmen am ehesten Estland, Slowenien und der Slowakei zugesprochen werden.[734]

734 Vgl. z.B. für Slowenien Stefancic, M. (2005), für Estland Hunya, G. (2004) und Claasen, C. (2004) für die Slowakei.

6 Zusammenfassung

Die vorliegende Arbeit untersucht, inwieweit und in welcher Form die Entwicklung der Direktinvestitionen in Irland durch den europäischen Integrationsprozess erklärt werden kann und welche Übertragungsmöglichkeiten sich daraus für andere Mitgliedsländer der EU ergeben. Die hohen Direktinvestitionszuflüsse innerhalb der EU insbesondere in den 90er Jahren und die damit verbundene positive Entwicklung in Irland stellten für viele andere Mitgliedsländer, in erster Linie die osteuropäischen Länder, ein Vorbild dar. Vor dem Hintergrund der EU-Erweiterung ist es besonders wichtig, den Zusammenhang zwischen den Integrationsprozessen und der Direktinvestitionsentwicklung zu untersuchen. In den meisten Arbeiten über den Zusammenhang zwischen regionaler Integration und Direktinvestitionen werden die Effekte für einzelne Mitgliedsländer in einem Integrationsraum vernachlässigt: Die Entwicklung von Direktinvestitionen im Integrationsprozess werden dabei in der Regel nur für die gesamte Region ermittelt oder im Falle einer genaueren Betrachtung der Standortwahl von einzelnen Multinationalen Unternehmen aus Unternehmenssicht und nicht aus Sicht eines Mitgliedslandes betrachtet. Diese Lücke wird in der vorliegenden Arbeit geschlossen: Die Betrachtung der Direktinvestitionen wird aus der Perspektive eines jeweiligen Landes mit dem Schwerpunkt auf die Integrationswirkungen durchgeführt.

Die Entscheidung für Direktinvestitionszuflüsse in ein bestimmtes Land hängt dabei von verschiedenen Faktoren ab. Aufbauend auf Dunning's OLI-Paradigma sind neben den unternehmensspezifischen und internalisierungsspezifischen Determinanten die verschiedenen Standortdeterminanten maßgeblich für die Direktinvestitionsentstehung. Die Standortdeterminanten stellen für betrachtete mögliche Empfängerländer aus dreierlei Gesichtspunkten die ausschlaggebende Größe dar. Erstens entscheiden die Standortdeterminanten die genaue Standortwahl, wenn die Entscheidung für eine Direktinvestitionstätigkeit bereits getroffen wurde; zweitens sind die Standortdeterminanten teilweise von den Ländern abhängig und können auch langfristig unterschiedlich stark beeinflusst werden und drittens verändern die wirtschaftlichen und institutionellen Prozesse einer regionalen Integration die Standortdeterminanten erheblich.

Aus der Vielzahl der Theorieansätze für die Entstehung von Direktinvestitionen konnten in Kapitel 2.2 eine ganze Reihe von Standortdeterminanten ermittelt werden. In der Literatur wurde dabei aber vielfach vernachlässigt, dass die Gewichtung und Bedeutung der Determinanten erheblich von den unterschiedlichen Direktinvestitionsformen abhängen. Für die Erklärung der Direktinvestitionsentwicklung in einem Integrationsraum generell und bei der Anwendung auf die EU und Irland im Besonderen ist eine genaue Ermittlung der Struktur der Direktinvestitionsflüsse jedoch unerlässlich. Vor diesem Hintergrund

wurden die verschiedenen ermittelten Standortdeterminanten für die vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen sowie für M&As und Greenfield-Direktinvestitionen analysiert und ihre Bedeutung und Einflussrichtung für die einzelnen Direktinvestitionsformen herausgestellt. Aus theoretischer Sicht sind für vertikale und horizontale Direktinvestitionen sehr unterschiedliche Standortdeterminanten wichtig wobei einzelne Determinanten auch gegensätzliche Effekte auf die beiden Formen ausüben können. Diese sogenannten klassischen Standortdeterminanten (Markt- und Kostenbedingungen) bilden dabei noch immer die zentrale Säule für die Direktinvestitionsformen. Im Laufe des Globalisierungsprozesses und aufgrund der Verbesserung der Informations- und Kommunikationstechnologien und damit der verstärkten Vernetzung der Länder nehmen neuere Standortdeterminanten, wie Agglomerationsvorteile, ein gutes Geschäftsumfeld durch makroökonomische und politische Stabilität, Infrastrukturausstattung und Investitionsanreize aber an Bedeutung zu. Gerade diese Faktoren können auch sehr viel stärker von den Ländern verändert und gefördert werden als die klassischen Determinanten, so dass direkte Beeinflussungsmöglichkeiten der Direktinvestitionsflüsse – in der gewünschten Form – analysiert wurden.

Dieser so ermittelte Katalog von Standortdeterminanten wurde nach den Wirkungen auf die verschiedenen Direktinvestitionsformen und nach den Einflussmöglichkeiten der Länder gegliedert und diente als Grundlage für die weitere Analyse. Dieser Katalog ermöglicht auf der einen Seite die Untersuchung der Direktinvestitionszuflüsse in einzelnen Ländern und eine Erklärung deren Höhe und Form; auf der anderen Seite wird der Einfluss der regionalen Integration auf die Standortdeterminanten und Direktinvestitionen besonders deutlich.

Auf der Grundlage der Theorie der regionalen Integration und der daraus resultierenden Wirkungen für ein Mitgliedsland wurden anschließend in Kapitel 3.2 die Veränderungen der einzelnen Standortdeterminanten und damit der Förderung oder Abschwächung der einzelnen Direktinvestitionsformen analysiert. Dabei wurde festgestellt, dass die regionale Integration einen positiven Einfluss auf die horizontale Direktinvestitionszuflüsse und einen etwas schwächer ausgeprägten positiven Einfluss auf vertikale Direktinvestitionen hat. Bei der Unterscheidung zwischen M&As und Greenfield-Direktinvestitionen hat die regionale Integration insgesamt nach den Standortfaktoren einen positiven Einfluss auf M&As und einen leicht positiven Einfluss auf Greenfield-Direktinvestitionen. Die Analyse auf Grundlage der Standortdeterminanten musste aber insofern erweitert werden, als dass die Verteilung der Veränderungen der Standortdeterminanten im Integrationsraum für die Ermittlung der Direktinvestitionszuflüsse in ein einzelnes Mitgliedsland entscheidend ist. Selbst wenn die Veränderungen in allen Mitgliedsländer gleich wären, müsste sich die Veränderung der Standortfaktoren im Verhältnis zum Geberland ergeben, sonst entstehen keine erhöhten Anreize für Multinationale Unternehmen aus anderen Mitgliedsländern als vor

der Integration. Somit ist es wichtig, ob das Geberland ein Mitgliedsland oder ein Drittland ist, und welche Standortdeterminanten in einem einzelnen Mitgliedsland am stärksten durch die regionale Integration betroffen sind.

Die Strategien Multinationaler Unternehmen im Falle einer regionalen Integration von mindestens zwei Ländern wurden dementsprechend in Kapitel 3.3 auch für die unterschiedlichen Direktinvestitionsformen und für die unterschiedlichen Geberländer (Drittland oder Mitgliedsland) untersucht. Dabei konnte neben vertikalen und horizontalen Direktinvestitionen aufgrund der Betrachtung von mehr als zwei Ländern die zusätzliche Form von Exportplattform-Direktinvestitionen analysiert werden. Direktinvestitionen aus Drittländern nehmen dabei hauptsächlich diese Form ein, die Standortwahl im Integrationsraum hängt dabei entscheidend von den komparativen Vorteilen der Mitgliedsländer zueinander und der Integrationstiefe ab: Bei noch vorhandenen Handels- und Transaktionskosten ist eine Produktion im Zentrum der Region wahrscheinlich, während bei einer sehr tiefen Integration und damit geringen Handels- und Transaktionskosten auch periphere Länder als Standorte in Frage kommen. Direktinvestitionen in Folge der Restrukturierungen bestehender Produktionsstätten von Unternehmen aus Drittländern entstehen hauptsächlich bei bisherigen horizontalen Produktionsstätten, die den lokalen Markt bedienen sollten. Dabei werden häufig M&As als Eintrittsform gewählt. Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern sind eindeutig eher vertikaler Natur. Die Möglichkeit der Aufgliederung der Produktion aufgrund geringer Handelshemmnisse zwischen den Ländern führt zu erheblichen vertikalen Direktinvestitionen. Geringe Unterschiede in den Standortdeterminanten können dabei zu hohen Direktinvestitionsflüssen und -umlenkungen führen und können ebenfalls in Form von M&As auftreten.

Ein genaues Bild über die Reaktionen von Multinationalen Unternehmen auf die integrationsbedingten Veränderungen ist aufgrund der unterschiedlichen Typen von Unternehmen und Branchen, der verschiedenen Direktinvestitionsformen und der bereits bestehenden Produktionsstruktur, aber auch aufgrund der verschiedenen Integrationsformen und -größen schwierig herzustellen. Die Vielzahl von Standortdeterminanten reagiert simultan in mehreren Ländern und unterschiedlich stark auf die Integration und wirkt dabei selbst noch unterschiedlich stark auf die Standortentscheidung. Somit sind allgemein gültige Aussagen kaum möglich und müssen in Einzelfällen überprüft werden.

Abschließend wurden zusätzlich zu den theoretischen Überlegungen in Kapitel 3.4 den Besonderheiten der Europäischen Union Rechnung getragen, indem der hohe Integrationsgrad, die Regionalpolitik sowie die Konvergenzbemühungen aufgegriffen und die Wirkungen der Integration auf die Direktinvestitionszuflüsse für die gesamte EU ermittelt wurden. Die Effekte der europäischen Integration decken sich dabei großenteils mit den theoretischen Ergebnissen für den gesamten Integrationsraum: Horizontale Direktinvestitionen aus Drittlän-

dern nehmen insbesondere durch die sinkenden Handelskosten und die verbesserten Marktbedingungen zu, vertikale Direktinvestitionen sowohl aus der EU als auch aus Drittländern steigen aufgrund einer verbesserten Ressourcenallokation. Ein theoretisch vorhergesagter Rückgang von horizontalen EU-Direktinvestitionen konnte aber kaum festgestellt werden, da die positive Marktentwicklung die mögliche negative Entwicklung aufgrund von verbesserten Exportmöglichkeiten kompensierte. Insgesamt hat sich die Struktur der Direktinvestitionen von eher markt- zu mehr effizienzorientierten Direktinvestitionen entwickelt.

Die theoretischen Überlegungen und die allgemeine Betrachtung der Europäischen Union zeigen einen großen Einfluss einer regionalen Integration, insbesondere im Falle der EU, auf die Direktinvestitionsentscheidungen der Multinationalen Unternehmen. Erstens verändern sich alle Standortdeterminanten stark, entweder direkt durch die neuen Regelungen und Maßnahmen, wie die Abschaffung von Handelsbarrieren oder weitere Liberalisierungsmaßnahmen, oder indirekt durch die wirtschaftlichen Effekte einer Integration. Zweitens müssen potenzielle Empfängerländer sehr viel stärker andere Mitgliedsländer der Union berücksichtigen: Sowohl als potenzielle Konkurrenten um Direktinvestitionen, die zusätzlich im Zeitverlauf sehr viel stärker von effizienz- und kostenorientierten Gesichtspunkten angetrieben werden, als auch als potenzieller Absatzmarkt, der die eigenen Marktbedingungen attraktiver macht. Dabei entstehen hauptsächlich Exportplattform-Direktinvestitionen, die rein nationale horizontale Direktinvestitionen ersetzen und gleichzeitig Vorteile einer kostengünstigen Produktion bringen.

Die bisherigen Ergebnisse konnten als Gerüst für die Anwendung in Irland in Kapitel 4 betrachtet werden: Nach einer Darstellung der wirtschaftlichen und investitionsbestimmten Entwicklung der letzten 50 Jahre konnte der Katalog der Standortdeterminanten und dessen Entwicklung im Zeitverlauf auf Irland angewendet werden. Dabei wurde sowohl ein Vergleich mit anderen möglichen Standorten, insbesondere den Kohäsionsländern, vorgenommen als auch der Einfluss der europäischen Integration analysiert. Die in Kapitel 3 theoretisch und für den Fall der EU postulierten Änderungen der Standortdeterminanten sind dabei auch auf Irland zutreffend, wobei sich die Faktoren teilweise erst nach einer sehr langen Zeit änderten. Bei einigen Determinanten, insbesondere den Marktbedingungen, haben sich die Veränderungen eher aufgrund der Direktinvestitionszuflüsse ergeben und waren kein Motiv für die Direktinvestitionszuflüsse nach Irland. Insgesamt haben sich die Standortfaktoren ebenso wie die Direktinvestitionszuflüsse in den letzten Jahrzehnten stark verändert, wobei die Veränderungen in den 90er Jahren noch stärker geworden sind. Dabei hat sich Irland nicht auf die Effekte der Integration verlassen, sondern aktiv die europäische Integration genutzt und eine erfolgreiche Direktinvestitionsanwerbungspolitik betrieben. Diese konzentriert sich nicht allein auf klassische In-

vestitionsanreize, sondern umfasst weitreichende Maßnahmen zur Verbesserung der Bildungs- und Verkehrsinfrastruktur, der politischen und makroökonomischen Stabilität sowie einer begleitenden konsequenten Betreuung der Multinationalen Unternehmen.

Aus den theoretischen Ansätzen der Strategien Multinationaler Unternehmen bei einer Integration konnten in Kapitel 4.3 die Direktinvestitionsformen und -motive hergeleitet werden. Die Direktinvestitionsstruktur konnte demnach auch durch die theoretischen Aussagen untermauert werden: Während vor dem EG-Beitritt Irlands noch horizontale und vertikale Direktinvestitionen gleichermaßen stattfanden, entstanden seit 1973 hauptsächlich vertikale Direktinvestitionen aus den restlichen EU-Ländern, während Unternehmen aus Drittländern Exportplattform-Direktinvestitionen tätigten. Nach der Verwirklichung des Binnenmarktes entwickelten sich zusätzlich auch Exportplattform-Direktinvestitionen aus Mitgliedsländern. Dagegen entwickelten sich in Irland – konträr zu den theoretischen Überlegungen und den Ergebnissen für die gesamte EU – M&As fast überhaupt nicht. Dies war hauptsächlich auf die fehlende übernahmefähige Industriestruktur zurückzuführen.

Aus den irischen Ergebnissen wurden – bei Berücksichtigung möglicher Probleme der irischen Strategie – erste Übertragungsansätze für andere Mitgliedsländer in Kapitel 5.1 ermittelt. Insgesamt konnte die europäische Integration zwar die Voraussetzungen für Direktinvestitionen verbessern, jedoch stellte sie keine hinreichende Bedingung dar. Die Direktinvestitionspolitik Irlands führte dazu, dass sich Irland gegen andere Mitgliedsländer als Standort für Direktinvestitionen durchsetzte und ein hohes Volumen an Exportplattform-Direktinvestitionen erreichte. Insbesondere die gute Betreuung und die langfristige Ausrichtung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf die Multinationalen Unternehmen haben entscheidend dazu beigetragen und stellen klare Empfehlungen für andere Mitgliedsländer dar. Andererseits führten aber auch einige irische Besonderheiten, wie die englische Sprache und die kulturelle Nähe zu den USA, zu einem entscheidenden Wettbewerbsvorteil, der kaum von Konkurrenten beeinflusst und schwer nachgeahmt werden kann. Eine Verbesserung der allgemeinen Standortdeterminanten, wie die politische und makroökonomische Stabilität, die Infrastrukturausstattung sowie eine klare strukturierte Ausrichtung auf bestimmte Sektoren, sind notwendig, um im europäischen Wettbewerb um die mobilen Direktinvestitionen einen Wettbewerbsvorteil zu erreichen. Rein horizontale Direktinvestitionen spielen kaum noch eine Rolle, so dass gerade kleine Mitgliedsländer sich auf bestimmte Nischen und Sektoren spezialisieren müssen.

Zur weiteren Analyse der Möglichkeiten osteuropäischer Länder, die irische Strategie der Direktinvestitionsanziehung zu übernehmen, wurde in Kapitel 5.2 zunächst ein Vergleich zwischen den MOEL und Irland vorgenommen. Die bisherige Direktinvestitionsentwicklung in den MOEL sowie der bisherige Inte-

grationsprozess unterscheiden sich von der irischen Entwicklung – sowohl vor seinem EG-Beitritt als auch im weiteren Verlauf – in einigen Punkten. Insbesondere die schnelle Öffnung der Märkte, mit geringer Kenntnis des Marktes durch die Multinationalen Unternehmen, führte eher zu horizontalen, absatzorientierten M&As, die in Irland kaum vorhanden waren. Die Besonderheit der Transformationsländer und des Privatisierungsprozesses verstärkten dies zusätzlich. Die Schocks durch die Öffnung der Märkte und die Ankündigung des Beitritts zur Europäischen Union haben zu hohen Direktinvestitionszuflüssen geführt, deren Einfluss aber in den letzten Jahren abgenommen hat. Bei einem Vergleich der Standortdeterminanten wurden neben Gemeinsamkeiten einzelne, vergleichbare Länder ermittelt, deren Potenzial bei der Übernahme der irischen Strategie am größten erscheint. Unter den MOE-Ländern haben die baltischen Staaten sowie Slowenien und die Slowakei die größten Ähnlichkeiten mit Irland. Dabei hat die Gruppe der Standortdeterminanten, die in den theoretischen Ausführungen als beeinflussbar klassifiziert wurden, größere Gemeinsamkeiten mit Irland als die klassischen markt- und kostenorientierten Determinanten.

Aus diesen Überlegungen wurden in Kapitel 5.3 dann spezielle Übertragungsmöglichkeiten für die fünf ausgewählten MOEL ermittelt. Insgesamt haben die Standortfaktoren der ausgewählten MOEL viele Gemeinsamkeiten mit denen Irlands, so dass auch hier Exportplattform-Direktinvestitionen attraktiv sein können. Geringe Steuersätze, relativ gut ausgebildete Arbeitskräfte in Kombination mit noch relativ geringen Löhnen bilden eine gute Grundlage für exportorientierte Direktinvestitionen höherwertiger Güter. Hohe Investitionszuflüsse dieser Art sind aber frühestens mittelfristig zu erwarten: Mögliche Geberländer mit hoher kultureller oder geografischer Nähe tätigen entweder bisher kaum Direktinvestitionen (Russland) oder haben noch stärkere Standortanforderungen für eine Investitionsentscheidung höherwertiger Güter (Deutschland). Die USA nutzt bisher Irland als Exportplattform und würde nur bei starken Vorteilen der MOEL wechseln, Japans Direktinvestitionstätigkeiten erhöhen sich in die EU in nächster Zeit nicht erheblich. Beste Chancen für einen Exportplattform-Standort haben am ehesten Estland, Slowenien und die Slowakei. Entscheidend für die MOEL bleibt aber eine langfristige Ausrichtung auf Direktinvestitionen mit einer ständigen Weiterentwicklung der bestehenden Direktinvestitionspolitik, die ein gesamtes Maßnahmenpaket beinhaltet und weniger auf reinen Steuererleichterungen gestützt ist. Zusätzlich ist eine Konzentration auf bestimmte Sektoren und Nischen notwendig, um darin Wettbewerbsvorteile zu generieren sowie eine Konzentration der wirtschaftspolitischen Maßnahmen auf eine Verbesserung der politischen und makroökonomischen Stabilität erforderlich. Kurzfristige Maßnahmen sind weder nach dem irischen Vorbild noch für eine nachhaltige Entwicklung der Direktinvestitionstätigkeiten in den Ländern sinnvoll.

Literaturverzeichnis

Abramovitz, M. (1986): Catching up, Forging Ahead, and Falling Behind, in: *Journal of Economic History*, 46 (2), S. 385-409.

Agarwal, J. P. (1980): Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey, in: *Review of World Economics*, 116 (4), S. 739-773.

Agarwal, J. P. (1994): The Effects of the Single Market Programme on FDI into Developing Countries, in: *Transnational Corporations*, 3 (2), S. 29-44.

Agarwal, J. P. (2000): EU-Direktinvestitionen im Integrationsprozess: Perspektiven für die Osterweiterung, in: *Die Weltwirtschaft*, (3), S. 330-354.

Aiginger, K./ Pfaffermayr, M. (2004): The Single Market and Geographic Concentration in Europe, in: *Review of International Economics*, 12 (1), S. 1-11.

Albornoz, F./ Corcos, G. (2005): *Subsidy Competition in Integrating Economies*, mimeo.

Albornoz, F./ Corcos, G./ Kendall, T. (2005): *Subsidy Competition and the Mode of FDI: Acquisitions vs. Greenfield*, mimeo.

Alfaro, L./ Charlton, A. (2007): Intra-Industry Foreign Direct Investment, *NBER Working Paper* No. 13447.

Aliber, R. Z. (1970): A Theory of Foreign Direct Investment, in: Kindleberger, C. P. (Hrsg.), *The International Corporation: A Symposium,* Cambridge (Mass.), S. 17-34.

Altomonte, C. (2000): Economic Determinants and Institutional Frameworks: FDI in Economics in Transition, in: *Transnational Corporations*, 9 (2), S. 75-106.

Altomonte, C. (2007): Regional Economic Integration and the Location of Multinational Firms, in: *Review of World Economics*, 143 (2), S. 277-305.

Altshuler, R./ Grubert, H./ Newlon, T. S. (1998): Has US Investment Abroad Become More Sensitive to Tax Rates?, *NBER Working Paper* No. 6383.

Andersson, T. (2004): The Race for the New Economy, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Oxford, S. 429-457.

Anghel, B. (2007): *A Knowledge-Capital Model Approach of FDI in Transition Countries*, GEP Postgraduate Conference Paper Nottingham.

Apolte, T. (2003): Europäische Währungsunion und ökonomische Integration Europas, in: Paraskewopoulos, S. (Hrsg.), *Währung als Instrument zur Einheitsbildung,* Berlin, S. 73-88.

Arndt, S. W./ Kierzkowski, H. (2001): *Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy*, Oxford.

Auer, J. (2004): Infrastructure as Basis for Sustainable Regional Development, in: *Deutsche Bank Research Current Issues*, (03. Juni 04).

Aust, A. (1999): *Irlands Entwicklung im europäischen Binnenmarkt*, Wiebaden.

Axarloglou, K./ Pournarakis, M. (2007): Do All Foreign Direct Investment Inflows Benefit the Local Economy?, in: *The World Economy*, 30 (3), S. 424-445.

Badinger, H. (2003): *Wachstumseffekte der Europäischen Integration*, Wien.

Badinger, H. (2007): Has the EU's Single Market Programme Fostered Competition? Testing for a Decrease in Markup Ratios in EU Industries, *Österreichische Nationalbank Working Paper* No. 135.

Badinger, H./ Breuss, F. (2002): Do Small Countries of a Trade Bloc Gain More of its Enlargement?, *IEF Working Paper* No. 46.

Balassa, B. A. (1962): *The Theory of Economic Integration*, London.

Balasubramanyam, V. N./ Salisu, M./ Sapsford, D. (1996): FDI and Growth in EP and IS Countries, in: *The Economic Journal*, 106 (434), S. 92-105.

Balasubramanyam, V. N./ Sapsford, D./ Griffiths, D. (2002): Regional Integration Agreements and Foreign Direct Investment: Theory and Preliminary Evidence, in: *The Manchester School*, 70 (3), S. 460-482.

Baldwin, R. E. (1994): *Towards an Integrated Europe*, London.

Baldwin, R. E. (2005): Industry Location: The Causes, in: *Swedish Economic Policy Review*, 12 (1), S. 9-27.

Baldwin, R. E. (2006): The Euro's Trade Effects, *European Central Bank Working Paper* No. 594.

Baldwin, R. E./ Forslid, R./ Haaland, J. I. (1996): Investment Creation and Diversion in Europe, in: *The World Economy*, 19 (6), S. 635-659.

Baldwin, R. E./ Francois, J. F./ Portes, R. (1997): The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe, in: *Economic Policy*, 12 (24), S. 127-176.

Baldwin, R. E./ Ottaviano, G. I. P. (1998): Multiproduct Multinationals and Reciprocal FDI Dumping, *NBER Working Paper* No. 6483.

Baldwin, R. E./ Venables, A. J. (1995): Regional Economic Integration, in: Grossman, G. M. and Rogoff, K. (Hrsg.), *Handbook of International Economics Vol. III,* Amsterdam, S. 1597-1644.

Baltagi, B. H./ Egger, P./ Pfaffermayr, M. (2007): Estimating models of complex FDI: Are there third-country effects?, in: *Journal of Econometrics*, 140 (1), S. 260-281.

Barba Navaretti, G./ Venables, A. J. (2004): *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, N.Y. u.a.

Barrell, R./ Holland, D. (2000): Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe, in: *Economics of Transition*, 8 (2), S. 477-504.

Barrell, R./ Pain, N. (1999): Domestic Institutions, Agglomerations and Foreign Direct Investment in Europe, in: *European Economic Review*, 43 (4-6), S. 925-934.

Barrett, S. D. (2004): Privatisation in Ireland, *CESifo Working Paper* No. 1170.

Barrios, S./ Görg, H./ Strobl, E. (2002): Multinationals' location choice, Agglomeration Economies and Public Incentives, *GEP Research Paper* No. 2002/33.

Barry, F. (1999): *Understanding Ireland's Economic Growth*, Basingstoke u.a.

Barry, F. (2000): Convergence is not automatic: Lessons from Ireland for Central and Eastern Europe, in: *The World Economy*, 23 (10), S. 1379-1394.

Barry, F. (2003a): Economic Integration and Convergence Processes in the EU Cohesion Countries, in: *Journal of Common Market Studies*, 41 (5), S. 897-921.

Barry, F. (2003b): EU Accession and Prospective FDI Flows to CEE Countries: A View from Ireland, in: Herrmann, H. and Lipsey, R. E. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries* Berlin u.a., S. 187-208.

Barry, F. (2003c): *Irish Economic Development over three Decades of EU Membership*, mimeo.

Barry, F. (2004a): Export-Platform FDI: the Irish Experience, in: *EIB Papers*, 9 (2), S. 8-37.

Barry, F. (2004b): Prospects for Ireland in an Enlarged EU, in: *The World Economy*, 27 (6), S. 829-853.

Barry, F. (2005): Third-Level Education, Foreign Direct Investment and Economic Boom in Ireland, *Centre for Economic Research Discussion Paper* No. 05/09.

Barry, F. (2006a): Foreign Direct Investment and Institutional Co-Evolution in Ireland, *UCD Centre of Economic Research Working Paper* No. 06/03.

Barry, F. (2006b): *Foreign Direct Investment and the Economy of Ireland: Some Current Issues*, Conference on European Economic Integration Paper Wien.

Barry, F./ Bradley, J. (1997): FDI and Trade: The Irish Host-Country Experience, in: *The Economic Journal*, 107 (445), S. 1798-1811.

Barry, F./ Bradley, J./ Hannan, A. (2001): The Single Market, the Structural Funds and Ireland's Recent Economic Growth, in: *Journal of Common Market Studies*, 39 (3), S. 537-552.

Barry, F./ Bradley, J./ O'Malley, E. (1999a): Indigenous and Foreign Industry: Characteristics and Performance, in: Barry, F. (Hrsg.), *Understanding Ireland's Economic Growth,* Basingstoke u.a., S. 45-74.

Barry, F./ Görg, H./ McDowell, A. (2003a): Outward FDI and the Investment Development Path of a late Industrializing Economy: Evidence from Ireland, in: *Regional Studies*, 37 (4), S. 341-349.

Barry, F./ Görg, H./ Strobl, E. (2003b): Foreign Direct Investment, Agglomerations and Demonstration Effects: An Empirical Investigation, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 139 (4), S. 583-600.

Barry, F./ Hannan, A. (1995): Multinationals and Indigenous Employment: An "Irish Disease"?, in: *The Economic and Social Review*, 27 (1), S. 21-32.

Barry, F./ Hannan, A./ Strobl, E. (1999b): The Real Convergence of the Irish Economy and the Sectoral Distribution of Employment Growth, in: Barry, F. (Hrsg.), *Understanding Ireland's Economic Growth,* Basingstoke u.a., S. 13-24.

Basile, R. (2004): Acquisition versus Greenfield Investment: The Location of Foreign Manufacturers in Italy, in: *Regional Science and Urban Economics*, 34 (1), S. 3-25.

Basile, R./ Castellani, D./ Zanfei, A. (2008): Location Choices of Multinational Firms in Europe: The Role of EU Cohesion Policy, in: *Journal of International Economics*, 74 (2), S. 328-340.

Behrens, K./ Picard, P. M. (2007): Welfare, Home Market Effects, and Horizontal Foreign Direct Investment, in: *Canadian Journal of Economics*, 40 (4), S. 1118-1148.

Bellak, C. (2004): The Impact of Enlargement on the Race for FDI, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for Foreign Direct Investment in Europe,* Amsterdam, S. 289-322.

Bellak, C./ Rossak, S. (2002): Firmenspezifische und standortspezifische Vorteile als gemeinsame Determinanten von FDI: Konzeptueller Hintergrund und empirische Anwendung für Österreich, in: *Österreichs Aussenwirtschaft*, (2001/02), S. 321-337.

Bénassy-Quéré, A./ Coupet, M./ Mayer, T. (2007): Institutional Determinants of Foreign Direct Investment, in: *The World Economy*, 30 (5), S. 764-782.

Bende-Nabende, A./ Ford, J./ Slater, J. (2001): FDI, Regional Economic Integration and Endogenous Growth: Some Evidence from Southeast Asia, in: *Pacific Economic Review*, 6 (3), S. 383-399.

Berg, H./ Gehrmann, B. (2004): EU-Regionalpolitik und Osterweiterung: Hoher Reformbedarf - geringe Reformchancen, in: *List Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik*, 30 (4), S. 318-338.

Bertrand, O. (2005): On the Effects of Economic Integration on Greenfield Investments and Cross-Border Mergers and Acquisitions Location Pattern, in: *Journal of Economic Integration*, 20 (1), S. 26-51.

Bertrand, O./ Hakkala, K./ Norbäck, P.-J. (2007): Cross-Border Acquisition or Greenfield Entry: Does it Matter for Affiliate R&D?, *Research Institute of Industrial Economics Working Paper* No. 693.

Bertrand, O./ Mucchielli, J.-L./ Zitouna, H. (2004): Location Choices of Multinational Firms: The Case of Mergers and Acquisitions, *HWWA Discussion Paper* No. 274.

Bertrand, O./ Zitouna, H. (2006): Trade Liberalization and Industrial Restructuring: The Role of Cross-Border Mergers and Acquisitions, in: *Journal of Economics & Management Strategy*, 15 (2), S. 479-515.

Besch, R./ Zimmermann, G. (2006): Die Ursachen der transatlantischen Produktivitätswachstumsunterschiede, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 55 (1), S. 70-91.

Bevan, A. A./ Estrin, S./ Grabbe, H. (2001): The Impact of EU Accession Prospects on FDI Inflows to Central and Eastern Europe, *ESRC "One Europe or Several?" Programme Policy Paper*.

Bizer, K./ Sesselmeier, W. (2004): *Reformprojekt D*, Darmstadt.

Bjorvatn, K. (2004): Economic Integration and the Profitability of Cross-border Mergers and Acquisitions, in: *European Economic Review*, 48 (6), S. 1211-1226.

Blomström, M./ Globerman, S./ Kokko, A. (2000a): Regional Integration and FDI, in: Dunning, J. H. (Hrsg.), *Regions, Globalization and the knowledge-based economy* Oxford, S. 109-130.

Blomström, M./ Kokko, A. (1997): Regional Integration and Foreign Direct Investment - A Conceptual Framework and Three Cases, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 1750.

Blomström, M./ Kokko, A. (2002): FDI and Human Capital: A Research Agenda, *OECD Technical paper* No. 195.

Blomström, M./ Kokko, A. (2003): The Economics of Foreign Direct Investment Incentives, in: Herrmann, H. and Lipsey, R. E. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries,* Berlin u.a., S. 37-56.

Blomström, M./ Kokko, A./ Zejan, M. (2000b): *FDI - Firm and Host Country Strategies*, Basingstoke u.a.

Blonigen, B. A. (1997): Firm-Specific Assets and the Link between Exchange Rates and FDI, in: *American Economic Review*, 87 (3), S. 447-465.

Blonigen, B. A. (2005): A Review of the Empirical Literature on FDI Determinants, in: *Atlantic Economic Journal*, 33 (4), S. 383-403.

Blonigen, B. A./ Davies, R. B./ Head, K. (2003): Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Comment, in: *American Economic Review*, 93 (3), S. 980-994.

Blonigen, B. A./ Davies, R. B./ Waddell, G. R./ Naughton, H. T. (2007): FDI in Space: Spatial Autoregressive Relationships in Foreign Direct Investment, in: *European Economic Review*, 51 (5), S. 1303-1325.

Blonigen, B. A./ Feenstra, R. C. (1996): Protectionist Threats and Foreign Direct Investment, *NBER Working Paper* No. 5475.

Bloom, D. E./ Canning, D. (2004): Global Demographic Change: Dimensions and Economic Significance, *NBER Working Paper* No. 10817.

Borensztein, E./ De Gregorio, J./ Lee, J.-W. (1998): How does FDI Affect Economic Growth, in: *Journal of International Economics*, 45 (1), S. 115-135.

Boudier-Bensebaa, F. (2005): Agglomeration Economies and Location Choice - FDI in Hungary, in: *Economics of Transition*, 13 (4), S. 605-628.

Braconier, H./ Norbäck, P.-J./ Urban, D. (2005): Reconciling the Evidence on the Knowledge Capital Model, in: *Review of International Economics*, 13 (4), S. 770-786.

Brada, J. C./ Kutan, A. M./ Yigit, T. M. (2006): The Effects of Transition and Political Instability on Foreign Direct Investment Inflows - Central Europe and the Balkans, in: *Economics of Transition*, 14 (4), S. 649-680.

Bradley, J. (2000): The Irish Economy in Comparative Perspective, in: Nolan, B., O'connell, P. J. and Whelan, C. T. (Hrsg.), *Bust to Boom? The Irish Experience of Growth and Inequality,* Dublin, S. 4-26.

Brainard, S. L. (1993): A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration, *NBER Working Paper* No. 4269.

Brainard, S. L. (1997): An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade, in: *American Economic Review*, 87 (4), S. 520-544.

Brakman, S./ Garretsen, H./ Van Marrewijk, C. (2006a): Comparative Advantage, Cross-Border Mergers and Merger Waves: International Economics meets Industrial Organziation, in: *CESifo Forum*, 7 (1), S. 22-26.

Brakman, S./ Garretsen, H./ van Marrewijk, C. (2006b): Cross-Border Mergers & Acquisitions: The Facts as a Guide for International Economics, *CESifo Working Paper* No. 1823.

Brasche, U. (2003): *Europäische Integration*, München.

Braunerhjelm, P., et al. (2000): *Integration and the Regions of Europe: How the Right Policies Can Prevent Polarization*, London.

Braunerhjelm, P./ Oxelheim, L. (2000): Does Foreign Direct Investment Replace Home Country Investment? The Effect of European Integration on the Location of Swedish Investment, in: *Journal of Common Market Studies*, 38 (2), S. 199-221.

Braunerhjelm, P./ Svensson, R. (1998): Agglomeration in the Geographical Location of Swedish MNFs, in: Braunerhjelm, P. and Ekholm, K. (Hrsg.), *The Geography of Multinational Firms,* Boston u.a., S. 99-115.

Brems, H. (1970): A Growth Model of International Direct Investment, in: *American Economic Review*, 60 (3), S. 320-331.

Breuss, F. (2001): Macroeconomic effects of EU Enlargement for Old and New Members, *WIFO Working Paper* No. 143.

Breuss, F./ Egger, P./ Pfaffermayr, M. (2003): Structural Funds, EU Enlargement, and the Redistribution of FDI in Europe, *WIFO Working Paper* No. 195.

Brülhart, M./ Jametti, M./ Schmidheiny, K. (2007): *Do Agglomeration Economies Reduce the Sensitivity of Firm Location to Tax Differentials?*, mimeo.

Buch, C. M./ Kleinert, J./ Lipponer, A./ Toubal, F. (2005): Determinants and Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-level Data, in: *Economic Policy*, 20 (41), S. 55-110.

Buch, C. M./ Kokta, R. M./ Piazolo, D. (2001): Does the East get what would otherwise Flow to the South? FDI Diversion in Europe, *Kieler Arbeitspapiere* No. 1061.

Buch, C. M./ Toubal, F. (2003): Economic Integration and FDI in Transition Economies: What can we learn from German Data?, in: *DIW Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 72 (4), S. 594-610.

Buckley, P. J. (1974): Some Aspects of Foreign Private Investment in the Manufacturing Sector of the Economy of the Irish Republic, in: *The Economic and Social Review*, 5 (3), S. 301-321.

Buckley, P. J. (2004): Regional Integration and Foreign Direct Investment in a Globalised World Economy, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Amsterdam, S. 35-58.

Buckley, P. J./ Casson, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*, London.

Buckley, P. J./ Castro, F. B. (1998): The Investment Development Path: the Case of Portugal, in: *Transnational Corporations*, 7 (1), S. 1-15.

Buckley, P. J./ De Beule, F. (2005): The Research Agenda in International Business: Back to the Future, in: Cuyvers, L. and De Beule, F. (Hrsg.), *Transnational Corporations and Economic Development: From Internationalisation to Globalization,* Houndmills u.a., S. 200-224.

Buckley, P. J./ Ruane, F. (2006): Foreign Direct Investment in Ireland: Policy Implications for Emerging Economies, in: *The World Economy*, 29 (11), S. 1611-1628.

Burnham, J. B. (2003): Why Ireland Boomed, in: *The Independent Review*, 7 (4), S. 537-556.

Büttner, T./ Ruf, M. (2005): Tax Incentives and the Location of FDI: Evidence from a Panel of German Multinationals, *Deutsche Bundesbank Discussion Paper (Series 1: Economic Studies)* No. 17/2005.

Campa, J. M. (2006): Corporate Restructuring and M&A activity, in: *CESifo Forum*, 7 (1), S. 17-21.

Carr, D. L./ Markusen, J. R./ Maskus, K. E. (2001): Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise, in: *American Economic Review*, 91 (3), S. 693-708.

Carr, D. L./ Markusen, J. R./ Maskus, K. E. (2004): Competition for Multinational Investment in Developing Countries: Human Capital, Infrastructure, and Market Size, in: Baldwin, R. E. and Winters, A. (Hrsg.), *Challenges to Globalization,* Chicago, S. 383-409.

Carstensen, K./ Toubal, F. (2004): Foreign direct investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis, in: *Journal of Comparative Economics*, 32 (1), S. 3-22.

Casella, A. (1996): Large Countries, Small Countries and the Enlargement of Trade Blocs, in: *European Economic Review*, 40 (2), S. 389-415.

Casson, M. (1984): The Theory of Vertical Integration: A Survey and Synthesis, in: *Journal of Economic Studies*, 11 (2), S. 3-43.

Castro, L./ Regis, P./ Saslavasky, D. (2008): Infrastructure and the Location of Foreign Direct Investment - A Regional Analysis, *MPRA Paper* No. 6736.

Caves, R. E. (1971): International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, in: *Economica*, 38 (149), S. 1-27.

Caves, R. E. (1982): *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge.

Cecchini, P. (1988): *Der Vorteil des Binnenmarktes*, Baden-Baden.

Chen, K.-M./ Rau, H.-H./ Lin, C.-C. (2006): The Impact of Exchange Rate Movements on Foreign Direct Investment: Marktet-oriented versus Cost-oriented, in: *The Developing Economies*, 44 (3), S. 269-287.

Chowdhury, A./ Mavrotas, G. (2006): FDI and Growth: What Causes What?, in: *The World Economy*, 29 (1), S. 9-20.

Cieslik, A./ Ryan, M. (2006): European Integration and Japanese Direct Investment in the Central and East European Countries, in: Nijkamp, P., Moomaw, R. L. and Traistaru-Siedschlag, I. (Hrsg.), *Entrepreneurship, Investment and Spatial Dynamics: Lessons and Implications for an Enlarged EU,* Cheltenham u.a., S. 42-67.

Claasen, C. (2004): *Analyse der Standortfaktoren der Slowakei - Gründe für ausländische Direktinvestitionen generell und deutsche Direktinvestitionen im Speziellen*, Berlin.

Clausing, K. A./ Dorobantu, C. L. (2005): Re-entering Europe: Does European Union Candidacy boost FDI?, in: *Economics of Transition*, 13 (1), S. 77-103.

Clegg, J./ Scott-Green, S. (1999): The Determinants of new FDI Capital Flows into the EC: A Statistical Comparison of the USA and Japan, in: *Journal of Common Market Studies*, 37 (4), S. 597-616.

Coase, R. H. (1937): The Nature of the Firm, in: *Economica*, 4 (16), S. 386-405.

Collins, P. (2007): Information Age Ireland: The Attraction, the Reality and Never Ending Geography, in: *European Planning Studies*, 15 (1), S. 67-86.

Crespo-Cuaresma, J./ Dimitz, M. A./ Ritzberger-Grünwald, D. (2002): Wachstumseffekte der europäischen Integration: Implikationen für die EU-Erweiterung, in: *Österreiche Nationalbank Berichte und Studien*, 2002 (2), S. 194-208.

CSO (2007): *Statistical Yearbook of Ireland 2007*, Dublin.

Damijan, J. P./ Rojec, M. (2004): Foreign Direct Investment and the Catching-up Process in new EU Member States: Is there a Flying Geese Pattern?, *WIIW Research Report* No. 310.

Davies, R. B. (2002): Hunting high and low for Vertical FDI, *University of Oregon Economics Department Working Paper* No. 2002-12.

De la Fuente, A./ Vives, X. (1997): The Sources of Irish Growth, in: Gray, A. W. (Hrsg.), *International Perspectives on the Irish economy,* Dublin, S. 112-134.

De Mooij, R. A./ Ederveen, S. (2003): Taxation and FDI: A Synthesis of Empirical Research, in: *International Tax and Public Finance*, 10 (6), S. 673-693.

De Sousa, J./ Lochard, J. (2004): *Foreign Direct Investment and Integration: Lessons for CEECs*, IMAD International Conference Paper Portoroz.

Dee, P./ Gali, J. (2003): The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements, *NBER Working Paper* No. 10160.

Demekas, D. G./ Horváth, B./ Ribakova, E./ Wu, Y. (2007): Foreign Direct Investment in European Transition Economies - The Role of Policies, in: *Journal of Comparative Economics*, 35 (2), S. 369-386.

Dent, C. M. (1997): *The European Economy - The Global Context*, London u.a.

Desbordes, R./ Vicard, V. (2007): Foreign Direct Investment and Bilateral Investment Treaties, an International Political Perspective, *CES Working Paper* No. 2007.45.

Deutsche Bundesbank (1997a): Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen, in: *Deutsche Bundesbank Monatsberichte*, 1997 (August), S. 63-82.

Deutsche Bundesbank (1997b): Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen, in: *Deutsche Bundesbank Monatsberichte*, 1997 (Mai), S. 79-86.

Deutsche Bundesbank (2006): Die deutschen Direktinvestitionsbeziehungen mit dem Ausland: neuere Entwicklungstendenzen und makroökonomische Auswirkungen, in: *Deutsche Bundesbank Monatsberichte*, 2006 (September), S. 45-61.

Dietz, B./ Protsenko, A./ Vincentz, V. (2001): Direktinvestitionen in Osteuropa und ihre Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland, *Osteuropa-Institut Working Paper* No. 229.

Dignan, T. (1995): Regional Disparities and Regional Policy in the European Union, in: *Oxford Review of Economic Policy*, 11 (2), S. 64-95.

Dion, D.-P. (2004): Regional Integration and Economic Development: A Theoretical Approach, *GESY Discussion Paper* No. 20.

Drabek, Z./ Payne, W. (2002): The Impact of Transparency on Foreign Direct Investment, in: *Journal of Economic Integration*, 17 (4), S. 777-810.

Dunning, J. H. (1977): Trade Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach, in: Ohlin, B., Hesselborn, P. O. and Wikman, P. M. (Hrsg.), *The International Allocation of Economic Activity,* London, S. 359-418.

Dunning, J. H. (1993): *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham.

Dunning, J. H. (1994): Re-evaluating the Benefits of FDI, in: *Transnational Corporations*, 3 (1), S. 23-51.

Dunning, J. H. (1997): The European Internal Market Programme and Inbound FDI, Part I, in: *Journal of Common Market Studies*, 35 (1), S. 1-30.

Dunning, J. H. (2000a): Globalization and the Theory of MNE Activity, in: Hood, N. and Young, S. (Hrsg.), *The Globalization of MNE Activity and Economic Development,* Basingstoke u.a., S. 21-52.

Dunning, J. H. (2000b): The Impact of the Completion of the European Internal Market in FDI, in: Dunning, J. H. (Hrsg.), *Regions, Globalization and the knowledge-based economy,* Oxford, S. 131-169.

Duran, J. J./ Ubeda, F. (2001): The Investment Development Path: A New Empirical Approach and Some Theoretical Issues, in: *Transnational Corporations*, 10 (2), S. 1-34.

Durkan, J./ Fitz Gerald, D./ Harmon, C. (1999): Education and Growth in the Irish Economy, in: Barry, F. (Hrsg.), *Understanding Ireland's Economic Growth,* Basingstoke u.a., S. 119-135.

Eckel, C. (2003): Fragmentation, Efficiency-Seeking FDI, and Employment, in: *Review of International Economics*, 11 (2), S. 317-331.

Ederveen, S./ Gorter, J./ De Mooij, R./ Nahuis, R. (2003): Funds and Games - The Economics of European Cohesion Policy, *ENEPRI Occasional Paper* No. 3.

Egger, P./ Pfaffermayr, M. (2004): FDI and European Integration in the 1990s, in: *The World Economy*, 27 (1), S. 99-110.

Eicher, T./ Kang, J. W. (2004): Trade, Foreign Direct Investment or Acquisition: Optimal Entry Modes for Multinationals, *CESifo Working Paper* No. 1174.

Ekholm, K. (1998a): Headquarter Services and Revealed Factor Abundance, in: *Review of International Economics*, 6 (4), S. 545-553.

Ekholm, K. (1998b): Proximity Advantages, Scale Economies, and the Location of Production, in: Braunerhjelm, P. and Ekholm, K. (Hrsg.), *The Geography of Multinational Firms,* Boston u.a., S. 59-76.

Ekholm, K./ Forslid, R./ Markusen, J. R. (2007): Export-Platform Foreign Direct Investment, in: *Journal of the European Economic Association*, 5 (4), S. 776-795.

Enderlein, H. (2004): *Nationale Wirtschaftspolitik in der Europäischen Währungsunion*, Frankfurt a.M.

ESRI (2008): Quarterly Economic Commentary - Executive Summary, Summer 2008

Ethier, W. F. (1986): The Multinational Firm, in: *Quarterly Journal of Economics*, 101 (4), S. 805-834.

Ethier, W. F./ Markusen, J. R. (1996): Multinational Firms, Technology Diffusion and Trade, in: *Journal of International Economics*, 41 (1), S. 1-28.

EU-Kommission (2001a): The Economic Impact of Enlargement, *Enlargement Papers* No. 4.

EU-Kommission (2001b): Enlargement Argumentaire, *Enlargement Papers* No. 5.

EU-Kommission (2004a): *Eine neue Partnerschaft für die Kohäsion - Konvergenz Wettbewerbsfähigkeit Kooperation - Dritter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt*, Brüssel.

EU-Kommission (2004b): *Im Dienste der Regionen*, Luxemburg.

EU-Kommission (2007): *Wachsende Regionen, wachsendes Europa. Vierter Bericht über den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt*, Luxemburg.

Europäische Zentralbank (2005a): Competitiveness and the Export Performance of the Euro Area, *ECB Occasional Paper Series* No. 30.

Europäische Zentralbank (2005b): Monatsbericht Oktober No. 10/2005.

Eurostat (2007a): *Europa in Zahlen - Eurostat Jahrbuch 2006-07*, Luxemburg.

Eurostat (2007b): *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2007*, Luxemburg.

Feld, L. P./ Schnellenbach, J. (2007): Das Finanzierungssystem der EU und die Nettozahlerdebatte, in: *Wirtschaftsdienst*, 87 (2), S. 114-120.

Feldstein, M. (2001): Economic Problems of Ireland in Europe, *NBER Working Paper* No. 8264.

Fernandez, R. (1997): Returns to Regionalism: An Evaluation of Non-Traditional Gains from RTA's, *NBER Working Paper* No. 5970.

Fidrmuc, J., et al. (2002): Osterweiterung der EU: Auswirkungen auf die EU-15 und insbesondere auf Österreich, in: *Österreiche Nationalbank Berichte und Studien*, 2002 (2), S. 132-158.

Filippov, S./ Costa, I. (2007): Redefining Foreign Direct Investment Policy: A Two Dimensional Framework, *UNU-MERIT Working Paper* No. 2007-029.

Fitz Gerald, J. (1998): An Irish Perspective on the Structural Funds, in: *European Planning Studies*, 6 (6), S. 677-694.

Fitz Gerald, J. (1999): Wage Formation and the Labour Market, in: Barry, F. (Hrsg.), *Understanding Ireland's Economic Growth,* Basingstoke u.a., S. 137-165.

Fitz Gerald, J. (2000): The story of Ireland's Failure - and Belated Success, in: Nolan, B., O'connell, P. J. and Whelan, C. T. (Hrsg.), *Bust to Boom? The Irish experience of Growth and Inequality,* Dublin, S. 27-57.

Floyd, D. (2003): FDI through cross-border Acquisitions and Greenfield Investment in Poland, in: *Journal of East-West Business*, 9 (3/4), S. 53-72.

Foad, H. (2007): *Export-Oriented FDI, the Euro, and EU Enlargement*,

Forfas (2005): *International Trade & Investment Report 2005*, Dublin.

Forslid, R. (2005): Tax Competition and Agglomeration: Main Effects and Empirical Implications, in: *Swedish Economic Policy Review*, 12 (1), S. 113-137.

Forte, R./ Brandao, A. (2005): Choosing between Foreign Direct Investment and International Subcontracting. A Model of a Multinational Firm's Deci-

sion in a Context of Moral Hazard, *CETE Discussion Paper from Universidade do Porto* No. 0506.

Fortin, P. (2001): *The Irish Economic Boom: What Can We Learn?*, mimeo.

Franzmeyer, F. (2001): Europäische Regionalpolitik, in: Ohr, R. and Theurl, T. (Hrsg.), *Kompendium Europäische Wirtschaftspolitik,* München, S. 271-307.

Froot, K. A./ Stein, J. C. (1991): Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Market Approach, in: *Quarterly Journal of Economics*, 106 (4), S. 1191-1217.

Ganslandt, M. (1998): Strategic Location of Production in Multinational Firms, in: Braunerhjelm, P. and Ekholm, K. (Hrsg.), *The Geography of Multinational Firms,* Boston u.a., S. 171-194.

Garibaldi, P./ Mora, N./ Sahay, R./ Zettelmeyer, J. (2002): What moves Capital to Transition Economies?, *IMF Working Paper* No. 02/64.

Geishecker, I./ Görg, H. (2005): The Vertical Investment Controversy: Re-estimating the Knowledge-Capital Model for Different Types of FDI, *GEP Research Paper* No. 2005/03.

Girma, S./ Kneller, R./ Pisu, M. (2005): Exports versus FDI: An Empirical Test, in: *Review of World Economics*, 141 (2), S. 193-218.

Glebe, T. W. (2006): National Welfare Effects of Trade Bloc Enlargement, *TUM Environmental Economics, Resource Economics and Agricultural Policy Research Group Working Paper* No. 02-2006.

Goodspeed, T./ Martinez-Vazquez, J./ Zhang, L. (2006): Attracting FDI: Further Evidence on Infrastructure, Corruption, and Taxes from Panel Data, *Hunter College Department of Economics Working Paper* No. 414.

Goodspeed, T./ Martinez-Vazquez, J./ Zhang, L. (2007): Are Government Policies More Important than Taxation in Attracting FDI?, *Andrew Young School of Policy Studies ISP Working Paper* No. 07-02.

Görg, H. (2000): Analysing Foreign Market Entry: The Choice between Greenfield Investment and Acquisitions, in: *Journal of Economic Studies*, 27 (3), S. 165-181.

Görg, H./ Greenaway, D. (2003a): Is there a Potential Increases in FDI für Central and Eastern European Countries following EU accession?, in: Herrmann, H. and Lipsey, R. E. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries,* Berlin u.a., S. 165-183.

Görg, H./ Greenaway, D. (2003b): Much ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from FDI?, *IZA Discussion Paper* No. 944.

Görg, H./ Hijzen, A./ Manchin, M. (2007): Cross-Border Mergers & Acquisitions and the Role of Trade Costs, *CEPR Discussion Paper* No. 6397.

Görg, H./ Ruane, F. (2000): European Integration and Peripherality: Lessons from the Irish Experience, in: *The World Economy*, 23 (3), S. 405-421.

Görg, H./ Strobl, E. (2001): Multinational Companies, Technology Spillovers and Plant Survival: Evidence for Irish Manufacturing, *European Economic Group Working Paper* No. 8/2001.

Gottheil, F. (2003): Ireland: What's Celtic about the Celtic Tiger?, in: *Quarterly Review of Economics and Finance*, 43, S. 720-737.

Grabbe, H. (2001): *Profiting from EU Enlargement*, London.

Gray, A. W. (1997): Foreword: Irish Economic Challenges and International Perspectives, in: Gray, A. W. (Hrsg.), *International Perspectives on the Irish economy,* Dublin, S.

Greenaway, D./ Kneller, R. (2007): Firm Heterogeneity, Exporting and Foreign Direct Investment, in: *The Economic Journal*, 117 (517), S. F134-F161.

Grossman, G. M./ Helpman, E. (2002): Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium, in: *Quarterly Journal of Economics*, 101 (1), S. 85-120.

Grossman, G. M./ Helpman, E./ Szeidl, A. (2003): Optimal Integration Strategies for the Multinational Firm, *NBER Working Paper* No. 10189.

Gruber, W./ Mehta, D./ Vernon, R. (1967): The R&D Factor in International Trade and International Investment of the United States, in: *Journal of Political Economy*, 75 (1), S. 20-37.

Gunnigle, P./ McGuire, D. (2001): Why Ireland? A Qualitative Review of the Factors Influencing the Location of US Multinationals in Ireland with Particular Reference to the Impact of Labour Issues, in: *The Economic and Social Review*, 32 (1), S. 43-67.

Hajkova, D./ Nicoletti, G./ Vartia, L./ Yoo, K.-L. (2006): Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries, *OECD Economic Department Working Paper* No. 502.

Hall, T. (2004): Political Risk and FDI: Existing EU vs. Accession Countries, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Amsterdam, S. 355-378.

Hallet, M. (2003): Real Convergence and EU Enlargement: Perspectives for the Catching-up Process in the Candidate Countries, in: Caesar, R., Lammers, K. and Scharrer, H.-E. (Hrsg.), *Konvergenz und Divergenz in der Europä-*

ischen Union - Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen, Baden-Baden, S. 185-205.

Hanson, G. H. (2001): Should Countries Promote Foreign Direct Investment?, *G-24 Discussion Paper Series* No. 9.

Head, K./ Mayer, T. (2004): Marktet Potential and the Location of Japanese Investment in the European Union, in: *Review of Economics and Statistics*, 86 (4), S. 959-972.

Head, K./ Ries, J./ Swenson, D. L. (1999): Attracting Foreign Manufacturing: Investment Promotion and Agglomeration, in: *Regional Science and Urban Economics*, 29 (2), S. 197-218.

Heinrich, J./ Konan, D. E. (2000): Foreign Direct Investment and Host-Country Trading Blocs, in: *Journal of Economic Integration*, 15 (4), S. 565-584.

Helpman, E. (1984): A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: *Journal of Political Economy*, 92 (3), S. 451-471.

Helpman, E./ Melitz, M. J./ Yeaple, S. R. (2004): Exports versus FDI with Heterogeneous firms, in: *American Economic Review*, 94 (1), S. 300-316.

Hiemenz, U. (1996): European Economic Integration, in: Oecd (Hrsg.), *Regionalism and its Place in the Multilateral Trading System,* S. 71-87.

Hishow, O. N. (2004): Standortwettbewerb, Einkommenskonvergenz und Reformdruck in der erweiterten Europäischen Union, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 49 (3), S. 247-264.

Holland, D./ Pain, N. (1998): The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment, *National Institute of Economic and Social Research Discussion Paper* No. 137.

Holland, D./ Sass, M./ Benacek, V./ Gronicki, M. (2000): The Determinants and Impact of FDI in Central and Eastern Europe: A Comparison of Survey and Econometric Evidence in: *Transnational Corporations*, 9 (3), S. 163-212.

Honohan, P. (1999): Fiscal Adjustment and Disinflation in Ireland: Characteristics and Performance, in: Barry, F. (Hrsg.), *Understanding Ireland's Economic Growth,* Basingstoke u.a., S. 75-98.

Honohan, P./ Leddin, A. J. (2006): Ireland in EMU: More Shocks, Less Insulation?, in: *The Economic and Social Review*, 37 (2), S. 263-294.

Honohan, P./ Walsh, B. (2002): Catching up with the Leaders: The Irish Hare, in: *Brooking Papers on Economic Activity*, 2002 (1), S. 1-57.

Horst, T. (1972): The Industrial Composition of U.S. Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market, in: *American Economic Review*, 62 (1/2), S. 37-45.

Horstmann, I. J./ Markusen, J. R. (1987): Strategic Investment and the Development of Multinationals, in: *International Economic Review*, 28 (1), S. 109-121.

Hubert, F./ Pain, N. (2002): Fiscal Incentives, European Integration and the Location of FDI, in: *The Manchester School*, 70 (3), S. 336-363.

Hunya, G. (2004): FDI in Small Countries: The Baltic States, *WIIW Research Reports* No. 307.

Hymer, S. H. (1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge (Mass.).

Iannizzotto, M./ Miller, N. J. (2005): The Effect of Exchange-rate Uncertainty on Foreign Direct Investment in the United Kingdom, in: Graham, E. M. (Hrsg.), *Multinationals and Foreign Investment in Economic Development,* Basingstoke u.a., S. 163-178.

IMD (2002): *World Competitiveness Yearbook 2002*, Lausanne.

Jinjarak, Y. (2007): Foreign Direct Investment and Macroeconomic Risk, in: *Journal of Comparative Economics*, 35 (3), S. 503-519.

Johnson, A. (2006): FDI Inflows to the Transition Economies in Eastern Europe: Magnitude and Determinants, *CESIS Working Paper* No. 59.

Jones, J./ Wren, C. (2006): *Foreign Direct Investment and the Regional Economy*, Aldershot u.a.

Jost, T./ Nunnenkamp, P. (2002): Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Reformländern - Hat sich wirklich etwas geändert?, *Kieler Arbeitspapiere* No. 1124.

Kalotay, K./ Hunya, G. (1999): Privatization and FDI in Central and Eastern Europe, in: *Transnational Corporations*, 9 (1), S. 39-66.

Kanda, D. (2008): Spillovers to Ireland, *IMF Working Paper* No. 08/2.

Kang, N.-H./ Johansson, S. (2000): Cross-border Mergers and Acquisitions: Their Role in Industrial Globalisation, *OECD STI Working Paper* No. 2000/1.

Kasahara, S. (2004): The Flying Geese Paradigm: A Critical Study of its Application to East Asian Regional Development, *UNCTAD Discussion Paper* No. 169.

Kim, Y.-H. (2007): Impacts of Regional Economic Integration on Industrial Relocation through FDI in East Asia, in: *Journal of Policy Modeling*, 29 (1), S. 165-180.

Kindleberger, C. P. (1966): European Integration and the International Corporation, in: *Columbia Journal of World Business*, 1 (1), S. 65-73.

Kindleberger, C. P. (1969): *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven (Conn.).

Kirkegaard, J. F. (2005): Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model Over the Hill, Rather Than Off the Cliff!, *IIE Working Paper* No. 05-1.

Kleinert, J. (2001): The Role of Multinational Enterprises in Globalization: An Empirical Overview, *Kieler Arbeitspapiere* No. 1069.

Klodt, H. (2001): Direktinvestitionen, Fusionen und Strukturwandel, *Kieler Arbeitspapiere* No. 1083.

Knickerbocker, F. T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston, Mass.

Kokko, A./ Blomström, M. (1995): Policies to Encourage Inflows of Technology through Foreign Multinationals, in: *World Development*, 23 (3), S. 459-468.

Kokko, A./ Gustavsson, P. (2004): Regional Integration, Foreign Direct Investment, and Regional Development, in: *EIB Papers*, 9 (1), S. 110-135.

Kokko, A./ Mathä, T./ Gustavsson Tingvall, P. (2006): Regional Integration and Trade Diversion in Europe, *EIJS Working Paper* No. 231.

Konan, D. E./ Heinrich, J. (1997): Regional Integration and Investment Creation, *University of Hawaii at Manoa, Department of Economics Working Paper* No. 97-11.

Konings, J. (2005): Wage Costs and Industry (Re)Location in the Enlarged European Union, in: *Swedish Economic Policy Review*, 12 (1), S. 57-81.

Konings, J./ Murphy, A. P. (2006): Do Multinational Enterprises Relocate Employment to Low-Wage Regions? Evidence from European Multinationals, in: *Review of World Economics*, 142 (2), S. 267-286.

Koyama, T./ Golub, S. S. (2006): OECD's FDI Regulatory Restrictiveness Index: Revision and Extension to more Economies, *OECD Economics Department Working Paper* No. 525.

Kozul-Wright, R./ Rowthorn, R. (1998): Spoilt for Choice? Multinational Corporations and the Geography of International Production, in: *Oxford Review of Economic Policy*, 14 (2), S. 74-92.

Krautheim, S. (2007): Export-Supporting FDI, *EUI Working Paper ECO* No. 2007/24.

Krieger-Boden, C. (2000): Globalization, Integration and regional Specialization, *Kieler Arbeitspapiere* No. 1009.

Krieger-Boden, C. (2002): European Integration and the Case for Compensatory Regional Policy, *Kiel Working Paper* No. 1135.

Krugman, P. (1997): Good News from Ireland: A Geographical Perspective, in: Gray, A. W. (Hrsg.), *International Perspectives on the Irish economy,* Dublin, S. 38-53.

Krugman, P./ Venables, A. J. (1995): Globalization and the Inequality of Nations, in: *Quarterly Journal of Economics*, 110 (4), S. 857-880.

Kudina, A. (2004): *EU Enlargement and FDI in the Accession Countries: And the Winner is...* IMAD International Conference Paper

Laffan, B. (1996): Ireland: A Region without Regions - The Odd Man out?, in: Hooghe, L. (Hrsg.), *Cohesion Policy and European Integration: Building Multi-Level Governance,* Oxford, S. 320-341.

Lafourcade, M./ Paluzie, E. (2005): European Integration, FDI and the Internal Geography of Trade: Evidence from Western European Border Regions, *Collecció d'Economia Discussion Paper.*

Lahrèche-Révil, A. (2006): Who's afraid of Tax Competition? Harmless Tax Competition from the new Member States, *CEPII Working Paper* No. 2006-11.

Lammers, K. (2007): Europäische Regionalpolitik - Treibende Kraft für Aufholprozesse?, in: *Wirtschaftsdienst*, 87 (2), S. 101-105.

Lane, P. R./ Ruane, F. (2006): Globalisation and the Irish Economy, *IIIS Occasional Paper* No. 1.

Lankes, H. P./ Venables, A. J. (1996): Foreign direct investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments, in: *Economics of Transition*, 4 (2), S. 331-347.

Laski, K./ Römisch, R. (2003): From Accession to Cohesion: Ireland, Greece, Portugal and Spain and Lessons for the next Accession, *WIIW Research Report* No. 298.

Ledyaeva, S. (2007): Spatial Econometric Analysis of Determinants and Strategies of FDI in Russian Regions in Pre- and Post-1998 Financial Crisis Periods, *BOFIT Discussion Paper* No. 15/2007.

Lim, E.-G. (2001): Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature, *IMF Working Paper* No. 01/175.

Lipsey, R. E. (2000a): Interpreting Developed Countries' Foreign Direct Investment, *NBER Working Paper* No. 7810.

Lipsey, R. E. (2000b): Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries, in: *Transnational Corporations*, 9 (1), S. 67-85.

Lipsey, R. E. (2001): FDI and the Operations of MNUs: Concepts, History and Data, *NBER Working Paper* No. 8665.

Lipsey, R. E. (2002): Home and Host Country Effects of FDI, *NBER Working Paper* No. 9293.

Lipsey, R. E. (2003): Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History, and Data, in: Choi, E. K. (Hrsg.), *Handbook of International Trade, Vol. 1,* Malden (Mass.), S. S. 287-319.

Loewendahl, H. (2001): A Framework for FDI Promotion, in: *Transnational Corporations*, 10 (1), S. 1-42.

Long, F. (1976): Foreign Direct Investment in an Underdeveloped European Economy - The Republic of Ireland, in: *World Development*, 4 (1), S. 59-84.

Lönnborg, M./ Olsson, M./ Rafferty, M. (2004): The Race for Inward FDI in the Baltic States and Central and Eastern Europe, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Amsterdam, S. 323-353.

Madaschi, C./ Martin, R. (2003): The Real Convergence Experience of EU "Cohesion Countries", in: Caesar, R., Lammers, K. and Scharrer, H.-E. (Hrsg.), *Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union - Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen,* Baden-Baden, S. 125-147.

Mallya, T./ Kukulka, Z./ Jensen, C. (2004): Are Incentives a Good Investment for the Host Country? An Empirical Evaluation of the Czech National Incentive Scheme, in: *Transnational Corporations*, 13 (1), S. 109-148.

Manea, J./ Pearce, R. (2004): Industrial Restructuring in Economies in Transition and TNCs Investment Motivations, in: *Transnational Corporations*, 13 (2), S. 7-27.

Marin, D. (2004): A Nation of Poets and Thinkers - Less so with Eastern Enlargement? Austria and Germany, *CEPR Discussion Paper* No. 4359.

Markusen, J. R. (1984): Multinationals, Multi-plant Economies, and the Gains from Trade, in: *Journal of International Economics*, 16 (3-4), S. 205-226.

Markusen, J. R. (1995): The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, in: *Journal of Economic Perspectives*, 9 (2), S. 169-189.

Markusen, J. R. (1997): Trade versus Investment Liberalization, *NBER Working Paper* No. 6231.

Markusen, J. R. (2002): *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, Cambridge, Mass.

Markusen, J. R. (2005): Modelling the Offshoring of White-collar Services: From Comparative Advantage to the new Theories of Trade and FDI, *NBER Working Paper* No. 11827.

Markusen, J. R./ Maskus, K. E. (2001): General-Equlibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence, *NBER Working Paper* No. 8334.

Markusen, J. R./ Maskus, K. E. (2002): Discriminating among Alternative Theories of the Multinational Enterprise, in: *Review of International Economics*, 10 (4), S. 694-707.

Markusen, J. R./ Venables, A. J. (1998): Multinational Firms and the New Trade Theory, in: *Journal of International Economics*, 46 (2), S. 183-203.

Markusen, J. R./ Venables, A. J. (2000): The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade, in: *Journal of International Economics*, 52 (2), S. 209-234.

Markusen, J. R./ Venables, A. J./ Konan, D. E./ Zhang, K. H. (1996): A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services, *NBER Working Paper* No. 5696.

Martin, P. (1998): Can Regional Policies Affect Growth and Geography in Europe?, in: *The World Economy*, 21 (6), S. 757-774.

McCann, P./ Mudambi, R. (2005): Analytical Differences in the Economics of Geography: the Case of the Multinational Firm, in: *Environment and Planning*, 37 (10), S. 1857-1876.

Medvedev, D. (2006): Beyond Trade - The Impact of Preferential Trade Agreements on Foreign Direct Investment Inflows, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 4065.

Mencinger, J. (2003): Does FDI always Enhance Economic Growth?, in: *Kyklos*, 56 (4), S. 491-508.

Merlevede, B./ Schoors, K. (2005): How to Catch the Foreign Fish? FDI and Privatisation in EU Accession Countries, *Universität Gent Working Paper* No. 2005/309.

Meyer, K. (1998): *Direct Investment in Economies in Transition*, Cheltenham u.a.

Midelfart, K.-H./ Overman, H. G./ Venables, A. J. (2003): Monetary Union and the Economic Geography of Europe, in: *Journal of Common Market Studies*, 41 (5), S. 847-868.

Molitor, C. (1997): Zur Frage der realwirtschaftlichen Konvergenz in der Europäischen Union, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik*, 46 (3), S. 324-340.

Molle, W. (2001): *The Economics of European Integration*, Aldershot u.a.

Montout, S./ Zitouna, H. (2005): Does North-South Integration affect Multinational Firms' Strategies?, in: *Review of International Economics*, 13 (3), S. 485-500.

Moosa (2002): *Foreign Direct Investment: Theory, Evidence and Practice*, Basingstoke u.a.

Morisset, J. (2003): Does a Country Need a Promotion Agency to Attract Foreign Direct Investment?, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 3028.

Motta, M./ Norman, G. (1996): Does Economic Integration cause FDI?, in: *Journal of Economic Review*, 37 (4), S. 757-783.

Müller, T. (2001): Analyzing Modes of Foreign Entry: Greenfield Investment versus Acquisition, *Universität München Discussion Paper* No. 2001-01.

Mundell, R. A. (1957): International Trade and Factor Mobility, in: *American Economic Review*, 47 (3), S. 321-335.

Murakami, Y. (2006): Are Multinational Enterprises more Productive? A Test of the Selection Hypothesis, *Hi-Stat Discussion Paper* No. 138.

Murphy, A. E. (2000): The 'Celtic Tiger' - An Analysis of Ireland's Economic Growth Performance, *EUI Working Paper* No. 2000/16.

Mutti, J./ Grubert, H. (2004): Empirical Asymmetries in Foreign Direct Investment and Taxation, in: *Journal of International Economics*, 62 (2), S. 337-358.

Neary, J. P. (2002): Foreign Direct Investment and the Single Market, in: *The Manchester School*, 70 (3), S. 291-314.

Neary, J. P. (2003): Globalization and Market Structure, in: *Journal of the European Economic Association*, 1, S. 245-271.

Neary, J. P. (2006): Trade costs and Foreign Direct Investment, *CEPR Discussion Paper* No. 5933.

Neary, J. P. (2007): Cross-Border Mergers as Instruments of Comparative Advantage, in: *Review of Economic Studies*, 74 (4), S. 1229-1257.

Neuhaus, M. (2005): Vorsprung durch Öffnung: integration in Weltwirtschaft lässt Wachstumsrate steigen, in: *Deutsche Bank Research Aktuelle Themen*, Nr. 325 (6.Juli 2005).

Neuhaus, M. (2006): *The Impact of FDI on Economic Growth*, Heidelberg.

Nicoletti, G., et al. (2003): The Influence of Policies on Trade and Foreign Direct Investment, *OECD Economic Studies* No. 36.

Niebuhr, A. (2004): Spatial Effects of European Integration: Do Border Regions Benefit Above Average?, *HWWA Discussion Paper* No. 307.

Nolan, B./ O'Connell, P. J./ Whelan, C. T. (2000): Conclusion: The Irish Experience of Growth and Inequality, in: Nolan, B., O'connell, P. J. and Whelan, C. T. (Hrsg.), *Bust to Boom? The Irish Experience of Growth and Inequality,* Dublin, S. 340-353.

Nunnenkamp, P. (1997): Aufhol- und Abkopplungsprozesse im europäischen Binnenmarkt, in: *Die Weltwirtschaft*, 48 (2), S. 190-203.

Nunnenkamp, P. (2000): Ausländische Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern, in: *Die Weltwirtschaft*, 51 (2), S. 187-206.

Nunnenkamp, P. (2004): Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden, in: *Die Weltwirtschaft*, 55 (1), S. 99-118.

Nunnenkamp, P./ Spatz, J. (2004): FDI and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant are Host-Country and Industry Characteristics?, in: *Transnational Corporations*, 13 (3), S. 53-86.

O'Connor, T. (2001): FDI and Indigenous Industry in Ireland: Review of Evidence, *ESRC 'One Europe or Several?' Programme Working Paper* No. 22/01.

O'Hearn, D. (1990): TNCs, Intervening Mechanisms and Economic Growth in Ireland: A Longitudinal Test and Extension of the Bornschier Model, in: *World Development*, 18 (3), S. 417-429.

OECD (1996): *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Paris.

OECD (1999): *Economic Surveys - Ireland, 1998-1999*, Paris.

OECD (2001): *Economic Surveys - Ireland, 2001*, Paris.

OECD (2003a): Foreign Direct Investment Restrictions in OECD Countries, in: *OECD Economic Outlook*, 73 (1), S. 167-173.

OECD (2003b): *International Investment Perspectives 2003*, Paris.

OECD (2003c): Policy Influences on Foreign Direct Investment, in: *OECD Economic Outlook*, 73 (1), S. 175-185.

OECD (2003d): Trends in Foreign Direct Investment in OECD Countries, in: *OECD Economic Outlook*, 73 (1), S. 157-165.

OECD (2006a): *Economic Survey of Ireland 2006 - Policy Brief*, Paris.

OECD (2006b): *Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment*, Paris.

OECD (2007): *Education at a Glance 2007 - OECD Indicators*, Paris.

OECD (2008): *Economic Surveys - Ireland, 2008*, Paris.

Ogando Canabal, O./ Farina Gomez, B. (2004): *European Cohesion Policy after 2006: Some Comments about Current Proposals*, ERSA Conference Paper Porto.

Ohr, R. (1985): Produktzyklustheorie, in: *WiSt - Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, 14 (1), S. 27-30.

Ohr, R. (2003): Wirtschaftliche Konvergenz und Divergenz:Theoretische Konzepte, in: Caesar, R., Lammers, K. and Scharrer, H.-E. (Hrsg.), *Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union - Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen,* Baden-Baden, S. 11-28.

Ohr, R./ Gruber, T. (2001): Zur Theorie regionaler Integration, in: Ohr, R. and Theurl, T. (Hrsg.), *Kompendium Europäische Wirtschaftspolitik,* München, S. 1-39.

Oman, C. (2000): *Policy Competition for Foreign Direct Investment - A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, Paris.

Ottaviano, G. I. P./ Puga, D. (1998): Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the 'New Economic Geography', in: *The World Economy*, 21 (6), S. 707-731.

Overesch, M. (2005): The Effective Tax Burden of Companies in Europe, *CESifo DICE Report* No. 4/2005.

Oxelheim, L./ Ghauri, P. N. (2004): The Race for FDI in the European Union, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Amsterdam, S. 3-34.

Pain, N. (2003): Fiscal Policies, European Integration and Structural Changes in the Location of German Foreign Direct Investment, in: Herrmann, H. and Lipsey, R. E. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries,* Berlin u.a., S. 99-136.

Pain, N./ Lansbury, M. (1997): Regional Economic Integration and Foreign Direct Investment: The Case of German Investment in Europe, in: *National Institute Economic Review*, 160 (1), S. 87-99.

Panetta, F. (2003): *Ausländische Direktinvestitionen und Welthandelsordnung*, Heidelberg.

Parcero, O. J. (2006): Inter-jurisdiction Subsidy Competition for a New Production Plant: What is the Central Government Optimal Policy?, *CRIEFF Discussion Paper* No. 601.

Park, I./ Park, S. (2007): Reform-Creating Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Applications for East Asia, *MPRA Paper* No. 1817.

Pavelin, S./ Barry, F. (2005): The Single Market and the Geographical Diversification of Leading Firms in the EU, in: *The Economic and Social Review*, 36 (1), S. 1-17.

Petroulas, P. (2007): The Effect of the Euro on Foreign Direct Investment, in: *European Economic Review*, 51 (6), S. 1468-1491.

Phisalaphong, R. (2004): *The Impact of Economic Integration Programs on Inward Foreign Direct Investment*, Amsterdam.

Plum, M. (1995): *Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern*, Bergisch Gladbach.

Pontes, J. P. (2001): Location of FDI in a Regional Integration Area, in: *Economic Bulletin*, 8 (1), S. 1-9.

Pontes, J. P. (2006): FDI and Trade: Complements and Substitutes, *ISEG Working Paper* No. 2006/03.

Pournarakis, M./ Varsakelis, N. C. (2004): Institutions, Internationalization and FDI: The Case of Economies in Transition, in: *Transnational Corporations*, 13 (2), S. 77-94.

Protsenko, A. (2004): *Vertical and Horizontal Foreign Direct Investment in Transition Countries*, München.

Quaisser, W. (2001): Kosten und Nutzen der Osterweiterung unter besonderer Berücksichtigung verteilungspolitischer Probleme, *Osteuropa-Institut Working Paper* No. 230.

Rae, D./ van der Noord, P. (2006): Ireland's Housing Boom: What has Driven it and have Prices Overshot?, *OECD Economics Department Working Paper* No. 492.

Raff, H./ Ryan, M. J. (2006): Firm-Specific Characteristics and the Timing of Foreign Direct Investment Projects, *CESifo Working Paper* No. 1874.

Razin, A./ Rubinstein, Y./ Sadka, E. (2004): Fixed costs and FDI: The Conflicting Effects of Productivity Shocks, *NBER Working Paper* No. 10864.

Redding, S. (2005): Spatial Income Inequality, in: *Swedish Economic Policy Review*, 12 (1), S. 29-55.

Redding, S./ Venables, A. J. (2004): Economic Geography and International Inequality, in: *Journal of International Economics*, 62 (1), S. 85-82.

Reker, C. (2003): *Direktinvestitionstheorie: Stand und Potenzial der Ursachenforschung*.

Resmini, L. (2000): The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs, in: *Economics of Transition*, 8 (3), S. 665-689.

Revelin, G. (2003): Ausgaben des Staates nach Hauptaufgabenbereichen: Ein Vergleich der EU-Staaten, *Eurostat Statistik kurz gefasst - Wirtschaft und Finanzen* No. 54/2003.

Riedl, A./ Leibreicht, M./ Bellak, C. (2006): *Labour Costs and FDI-Flows to the CEECs: A Survey of the Literature and some Empirical Evidence*, ETSG Conference Paper Wien.

Rivera-Batiz, L. A./ Romer, P. M. (1991): Economic Integration and Endogenous Growth, in: *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), S. 531ff.

Rodriguez-Pose, A./ Fratesi, U. (2003): Between Development and Social Policies: The Impact of European Structural Funds in Objective 1 Regions, *European Economic Group Working Paper* No. 28/2003.

Rodriguez, P./ Siege, D. S./ Hillman, A./ Eden, L. (2006): Three Lenses on the Multinational Enterprise: Politics, Corruption and Corporate Social Responsibility, *Rensselear Working Papers in Economics* No. 0608.

Rojec, M. (2001): The Restructuring of Firms in Foreign Privatizations in Central and Eastern European Countries, in: *Transnational Corporations*, 10 (3), S. 1-38.

Roller, A. (1999): *Multinationale Unternehmen in Irland*, Wiesbaden.

Rosenfeld, M. T. (2005): Europäische Regionalpolitik nach der EU-Osterweiterung: Neue Ausrichtung erforderlich?, in: *DIW Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, 74 (1), S. 111-125.

Roy, S./ Viaene, J.-M. (1998): On Strategic Vertical Foreign Investment, in: *Journal of International Economics*, 46 (2), S. 253-279.

Ruane, F./ Ugur, A. (2006): Export Platform FDI and Dualistic Development, in: *Transnational Corporations*, 15 (1), S. 75-113.

Rugman, A. M. (1980): Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-appraisal of the Literature, in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116 (2), S. 365-379.

Rugman, A. M. (1999): Forty Years of the Theory of the Transnational Corporation, in: *Transnational Corporations*, 8 (2), S. 51-70.

Schiavo, S. (2007): Common Currencies and FDI flows, in: *Oxford Economic Papers*, 59 (3), S. 536-560.

Shatz, H./ Venables, A. J. (2000): The Geography of International Investment, *World Bank Policy Research Working Paper* No. 2338.

Siebert, H. (2006): Locational Competition: A Neglected Paradigm in the International Division of Labour, in: *The World Economy*, 29 (2), S. 137-159.

Simoes, V. C. (1992): European Integration and the Pattern of FDI Inflow in Portugal, in: Cantwell, J. (Hrsg.), *Multinational Investment in Modern Europe,* Aldershot u.a., S. 256-297.

Slaughter, M. J. (2003): Host-country Determinants of U.S. Foreign Direct Investment into Europe, in: Herrmann, H. and Lipsey, R. E. (Hrsg.), *Foreign Direct Investment in the Real and Financial Sector of Industrial Countries,* Berlin u.a., S. 7-32.

Sleuwaegen, L. (1988): Multinationals, the European Community and Belgium: Recent Developments, in: Dunning, J. H. and Robson, P. (Hrsg.), *Multinationals and the European Community,* Oxford, S. 153-170.

Smith, A./ Venables, A. J. (1988): Completing the Internal Market in the European Community, in: *European Economic Review*, 32 (7), S. 1501-1525.

Sobczak, D. (2003): The Evolution of the European Social Fund as an Instrument Supporting the Fight against Unemployment in the EU, in: Piech, K. (Hrsg.), *Economic Policy and Growth of CEECs,* London, S. 113-124.

Soci, A. (2002): FDI - The Current State of Play, *University of Bologna Working Paper* No. 454.

Soci, A. (2003): FDI and the Process of European Integration: A Brief Overview, in: *Journal of Economic Integration*, 18 (4), S. 642-660.

Sosvilla-Rivero, S./ Bajo-Rubio, O./ Díaz-Roldán, C. (2004): Assessing the Effectiveness of EU's Regional Policies: A New Approach, *Documento de trabajo* No. E2004/39.

Stefancic, M. (2005): Inward and Outward Foreign Direct Investment in Slovenia, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 50 (1), S. 45-52.

Stehn, J. (1992): *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern*, Tübingen.

Stehn, J. (1996): FDI and Economic Integration in Europe, *Research Institute of International Trade and Industry (MITI/RI) Conference Paper Series* No. 96 - 1 - 5.

Swenson, D. L. (2001): Tax Reforms and Evidence of Transfer Pricing, in: *National Tax Journal*, 54 (1), S. 7-26.

Tauber, A. (2008): Aus der Traum, in: *Financial Times Deutschland*, 28.04.2008, S. 29.

Tavares, A. T./ Teixeira, A. A. C. (2006): Is Human Capital a Significant Determinant of Portugal's FDI Attractiveness?, *FEP Working Paper* No. 211.

Tavares, A. T./ Young, G. (2004): EU Periphery and the Quality of Manufacturing FDI, in: Oxelheim, L. and Ghauri, P. N. (Hrsg.), *EU and the Race for FDI in Europe,* Amsterdam, S. 257-287.

Tavares, A. T./ Young, S. (2005): FDI and Multinationals: Patterns, Impacts and Policies, in: *International Journal of the Economics of Business*, 12 (1), S. 3-16.

te Velde, D. W. (2002): Government Policies for Inward Foreign Direct Investment in Developing Countries: Implications for Human Capital Formation and Income Inequality, *OECD Development Centre Working Paper* No. 193.

UNCTAD (1998): *World Investment Report 1998: Trends and Determinants*, New York, Genf.

UNCTAD (2000): *World Investment Report 2000: Cross-border M&A and Development*, New York, Genf.

UNCTAD (2003): *World Investment Report 2003: FDI Policies for Development: National and international Perspectives*, New York, Genf.

UNCTAD (2004a): *Global Investment Prospects Assessment Research Note 3: Prospects for FDI Flows and TNC Strategies*, New York, Genf.

UNCTAD (2004b): Incentives, *Issues in International Investment Agreements*.

UNCTAD (2004c): *Prospects for FDI and the Strategies of TNC, 2004-2007*, New York, Genf.

UNCTAD (2004d): *World Investment Report 2004: The Shift Towards Services*, New York, Genf.

UNCTAD (2005): *World Investment Report 2005: TNCs and the Internalization of R&D*, New York, Genf.

UNCTAD (2006): *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Countries*, New York, Genf.

UNCTAD (2007): *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractives Industries and Development*, New York, Genf.

Uppenberg, K./ Riess, A. (2004): Determinants and Growth Effects of Foreign Direct Investment, in: *EIB Papers*, 9 (1), S. 52-84.

Vamvakidis, A. (1999): Regional Trade Agreements or broad Liberalization: Which Path leads to Faster Growth?, in: *IMF Staff Papers*, 46 (1), S. 42-68.

van Aarle, B. (1996): The Impact of the Single Market Programme on Trade and FDI in the European Union, in: *Journal of World Trade*, 30 (6), S. 121-138.

Venables, A. J. (2003): Winners and Losers from Regional Integration Agreements, in: *The Economic Journal*, 113 (490), S. 747-761.

Venables, A. J. (2005): European Integration: A View from Geographical Economics, in: *Swedish Economic Policy Review*, 12 (1), S. 143-169.

Vernon, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: *Quarterly Journal of Economics*, 10 (2), S. 190-207.

Vieira, C./ Vieira, I./ Galego, A. (2005): Is FDI taking the Orient Express?, *University of Evora Working Paper* No. 2005/16.

Viner, J. (1950): *The Customs Union Issue*, New York.

von der Ruhr, M./ Ryan, M. (2005): "Following" or "Attracting" the Customer? Japanese Banking FDI in Europe, in: *Atlantic Economic Journal*, 33 (4), S. 405-422.

Waldkirch, A. (2003): The 'New Regionalism' and Foreign Direct Investment: The Case of Mexico, in: *Journal of International Trade & Economic Development*, 12 (2), S. 151-184.

Wei, X./ Andreosso-O'Callaghan, B./ Wuntsch, M. v. (2007): German Investment in Ireland and in the Central and Eastern European Countries, in: *Intereconomics*, 42 (3), S. 156-166.

Weise, C. (2003): Europäische Strukturpolitik oder nationale Wirtschaftspolitik? Einfluss auf den Aufholprozess und Implikationen für die Mittelvergabe, in: Caesar, R., Lammers, K. and Scharrer, H.-E. (Hrsg.), *Konvergenz und Divergenz in der Europäischen Union - Empirische Befunde und wirtschaftspolitische Implikationen* Baden-Baden, S. 233-244.

Wells, L. T./ Allen, N. J./ Morisset, J./ Pirnia, N. (2001): Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment - Are they worth the Costs?, *World Bank Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper* No. 15.

Wells, L. T./ Wint, A. G. (2000): Marketing a Country - Promotion as a Tool for Attracting Foreign Investment, *World Bank Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper* No. 13.

Wes, M./ Lankes, H. P. (2001): FDI in Economies in Transition: M&As versus Greenfield Investment, in: *Transnational Corporations*, 10 (3), S. 113-129.

Wheeler, D./ Mody, A. (1992): International Investment Location Decisions - The Case of U.S. Firms, in: *Journal of International Economics*, 33 (1-2), S. 57-76.

Whelan, C. T./ Nolan, B./ Maître (2006): Trends in Economic Vulnerability in the Republic of Ireland, in: *The Economic and Social Review*, 37 (1), S. 91-119.

Wilkie, C. (2002): Internationale Investitionsanreize - Entwicklung einer wirtschaftspolitischen Reaktion auf internationaler Ebene, in: *Österreichs Aussenwirtschaft*, 2001/02, S. 190-211.

World Economic Forum (2005): *The Global Competitiveness Report 2005-2006*, New York.

Yang, J. Y. Y./ Groenewold, N./ Tcha, M. (2000): The Determinants of Foreign Direct Investment in Australia, in: *Economic Record*, 76 (232), S. 45-54.

Yannopoulos, G. N. (1992): Multinational Corporations and the Single European Market, in: Cantwell, J. (Hrsg.), *Multinational Investment in Modern Europe,* Aldershot u.a., S. 329-349.

Yeaple, S. R. (2003): The complex integration strategies of multinational firms and cross-country dependencies in the structure of foreign direct investment, in: *Journal of International Economics*, 60 (2), S. 293-314.

Yeyati, E. L./ Stein, E./ Daude, C. (2003): Regional Integration and the Location of FDI, *Inter-American Development Bank Research Department Working Paper* No. 492.

Zhang, K. H./ Markusen, J. R. (1999): Vertical Multinationals and Host Country Characteristics, in: *Journal of Development Economics*, 59 (2), S. 233-252.

Zschiedrich, H. (2001): Direktinvestitionen als Hoffnungsträger im EU-Beitrittsprozess mittelosteuropäischer Wirtschaften, in: *Osteuropa-Wirtschaft*, 46 (3), S. 205-216.

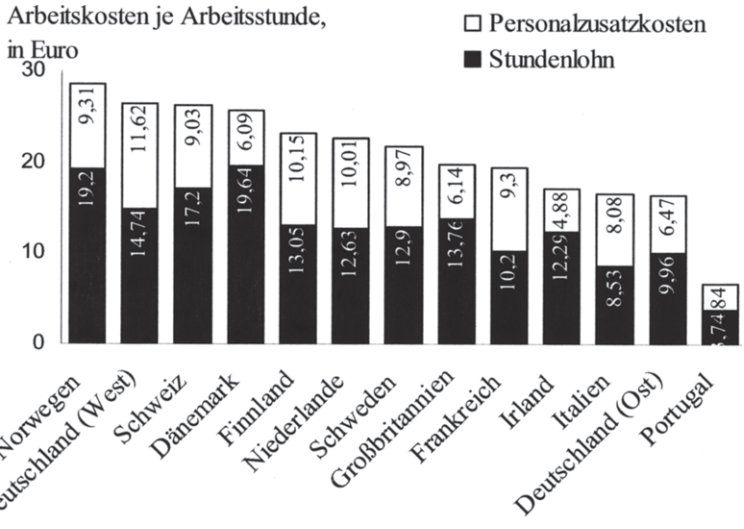
Anhang

Tab. A 1: Haushalt der Regionalpolitik 2000-2006 (in Mrd. €, Preise von 1999)

				Gemeinschaftsinitiativen					Kohäsions-Fonds	Gesamt
	Ziel 1	Ziel 2	Ziel 3	Interreg	URBAN	EQUAL	LEADER	FIAF		
EU-15	137,80	22,04	24,05	4,88	0,70	2,85	2,02	1,11	18,00	213,45
in %	64,46	10,32	11,27	2,29	0,33	1,34	0,95	0,52	8,43	100
EU-25	151,03	22,16	24,16	5,30	0,70	3,07	2,02	1,11	25,59	235,13
in %	64,23	9,42	10,28	2,25	0,30	1,31	0,86	0,47	10,88	100

Quelle: *EU-Kommission* (2004b), S. 13.

Abb. A.1: Arbeitskosten je Arbeitsstunde im verarbeitenden Gewerbe im internationalen Vergleich im Jahr 2002



Quelle: *Bizer, K./ Sesselmeier, W.* (2004), S. 25.

cege-Schriften

Das *cege* – Centrum für Europa-, Governance- und Entwicklungsforschung – wurde 1999 von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Georg-August-Universität gegründet. Das *cege* dient als Forum zur internationalen und interdisziplinären Forschungszusammenarbeit in den Themenbereichen Europäische Integration, Governance und Entwicklungsökonomik. In den *cege*-Schriften werden Forschungsergebnisse aus Dissertationen, Habilitationen oder anderen Forschungsprojekten des *cege* veröffentlicht.

Band 1 Axel Gerloff: Wechselkurspolitik in Mittel- und Osteuropa. Eine theoretische Analyse unter besonderer Berücksichtigung der Erfahrungen der zehn Kandidaten für eine EU-Osterweiterung. 2001.

Band 2 Ingo Konrad: Zur Integration ausgewählter mittel- und osteuropäischer Länder in die währungspolitische Ordnung Europas. 2002.

Band 3 Axel Hennighausen: Wegekostenfinanzierung und Lenkung im deregulierten europäischen Verkehrsmarkt. 2002.

Band 4 Wolfgang Münch: Effects of EU Enlargement to the Central European Countries on Agricultural Markets. 2002.

Band 5 Holger Niermann: Welchen Finanzausgleich braucht Europa? Ein konkreter Vorschlag zur Neugestaltung der europäischen Finanzbeziehungen mit Simulationsmodell. 2002.

Band 6 Jens Südekum: Agglomeration and Regional Unemployment Disparities. A Theoretical Analysis with Reference to the European Union. 2003.

Band 7 Christoph Schinke: Der Geldmarkt im Euro-Währungsraum. Geldmarktgeschäfte, Zinsbildung und die Taylor Rule. 2004.

Band 8 Kai Stukenbrock: The Stability of Currency Boards. 2004.

Band 9 Harald Grethe: Effects of Including Agricultural Products in the Customs Union between Turkey and the EU. A Partial Equilibrium Analysis for Turkey. 2004.

Band 10 Götz Zeddies: Perspektiven der Gemeinschaftspolitiken in der erweiterten EU. 2005.

Band 11 Ingmar Kumpmann: Systemwettbewerb und Umverteilung. Gefährdet die Globalisierung den Sozialstaat? 2005.

Band 12 Katarzyna Haverkamp: Bestimmungsfaktoren der Vertragsforschung in Deutschland. Eine theoretische und ökonometrische Analyse. 2007.

Band 13 Peter Schwarz: Kapitalsteuerwettbewerb zwischen Nationalstaaten unter besonderer Berücksichtigung Deutschlands. Eine empirische Analyse. 2007.

Band 14 Andreas Poppe: Auswirkungen der Einführung einer konsolidierten Körperschaftsteuer-Bemessungsgrundlage in der Europäischen Union. Eine empirische Analyse der Konzernstrukturen und des Steueraufkommens. 2008.

Band 15 Sebastian Hess: Meta-Analyse angewandter Gleichgewichtsmodelle des internationalen Agrarhandels. 2008.

Band 16 Mareike Köller: Ausländische Direktinvestitionen und regionale Integration – das Beispiel Irland. 2009.

www.peterlang.de

Peter Lang · Internationaler Verlag der Wissenschaften

Tomonaga Horiguchi

Rationalität und Handlungslogik der Auslandsdirektinvestitionsaktivitäten japanischer Unternehmen

Im Kontext einer fortschreitenden ökonomischen Globalisierung und Integration der Märkte

Frankfurt am Main, Berlin, Bern, Bruxelles, New York, Oxford, Wien, 2008.
206 S., 28 Abb., 17 Tab.
Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft.
Bd. 3304
ISBN 978-3-631-58110-0 · br. € 39.–*

Seit Anfang der 1990er Jahre hat der weltweite Wettbewerb enorm an Intensität gewonnen. Er fordert eine hohe Innovationsfähigkeit, Produkt- und Technologiekomplexität bei gleichzeitig effizienten Kostenstrukturen und kürzeren Entwicklungszeiten. Unternehmen sind gezwungen, sich mit ihren Organisations-, Produktions- und Kostenstrukturen sowie ihren Leistungen den dynamischen Marktbedingungen anzupassen. Daraus ergibt sich zum einen die Notwendigkeit, global vorhandene günstige Produktionsmöglichkeiten zu nutzen. Zum anderen ist angezeigt, die durch Marktausdehnung möglich gewordenen Spezialisierungsvorteile in Wissen und Technologie effizient auszuschöpfen, sowie die Präsenz auf strategisch wichtigen Märkten voranzutreiben. Dieser Kontext erklärt die Expansion unternehmerischer FDI-Tätigkeit in den letzten Jahren und bildet den Analyserahmen des Buches. Der Autor legt dabei den Fokus auf japanische Unternehmen und analysiert den Zusammenhang von Wandel in Organisation und Struktur der japanischen F&E-, Produktions- und Verkaufssysteme und der FDI-Tätigkeit japanischer Unternehmen. Das Buch richtet sich an Dozenten und Studenten der Wirtschaftswissenschaften sowie Manager.

Aus dem Inhalt: Auslandsdirektinvestitionen im Kontext der Globalisierung und Integration der Märkte · Theorien der Auslandsdirektinvestition · FDI-Verhalten japanischer Unternehmen als Ergebnis einer zunehmend globalen Ausrichtung ihrer F&E-, Produktions- und Verkaufssysteme

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · Bruxelles · New York · Oxford · Wien
Auslieferung: Verlag Peter Lang AG
Moosstr. 1, CH-2542 Pieterlen
Telefax 0041 (0) 32 / 376 17 27

*inklusive der in Deutschland gültigen Mehrwertsteuer
Preisänderungen vorbehalten

Homepage http://www.peterlang.de