

Heitger, Bernhard; Stehn, Jürgen

Article — Digitized Version

Japanische Direktinvestitionen in der EG - ein trojanisches Pferd für 1993?

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Heitger, Bernhard; Stehn, Jürgen (1989) : Japanische Direktinvestitionen in der EG - ein trojanisches Pferd für 1993?, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 1, pp. 124-136

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1402>

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.

Japanische Direktinvestitionen in der EG – ein trojanisches Pferd für 1993?

Von Bernhard Heitger und Jürgen Stehn

Den japanischen Direktinvestitionen in Europa kommt zunehmende Bedeutung zu. Nach einer Periode der Stagnation in den siebziger Jahren sind seit Mitte der achtziger Jahre die Direktinvestitionen, die in der EG vorgenommen worden sind, mindestens ebenso rasch gestiegen wie jene in den asiatischen Nachbarländern und den Vereinigten Staaten, wo japanische Firmen schon seit längerem umfangreiche Direktinvestitionen tätigen.

Angesichts der anhaltend hohen Arbeitslosigkeit in Europa und des Umstands, daß ausländische Direktinvestitionen die Sachkapitalbildung und damit auch die Wachstums- und Beschäftigungsmöglichkeiten in den Empfängerländern verbessern, hat auch das wirtschaftspolitische Interesse an den Bestimmungsgründen und an der zukünftigen Entwicklung der japanischen Präsenz in Europa deutlich zugenommen. Ziel dieser Untersuchung ist es, die wichtigsten Determinanten der Allokation japanischer Direktinvestitionen in der EG zu ermitteln und daraus Perspektiven für die zukünftige Entwicklung dieser Kapitalströme abzuleiten. In diesem Beitrag werden zunächst die gegenwärtige Situation sowie die jüngere Entwicklung der japanischen Direktinvestitionen analysiert. Sodann sollen einige wichtige Hypothesen über die Determinanten von Direktinvestitionen, die Industrieländer in anderen entwickelten Ländern tätigen, formuliert und empirisch getestet werden. Schließlich werden Schlußfolgerungen über die zukünftige Allokation japanischer Direktinvestitionen im Zusammenhang mit der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes im Jahre 1993 gezogen.

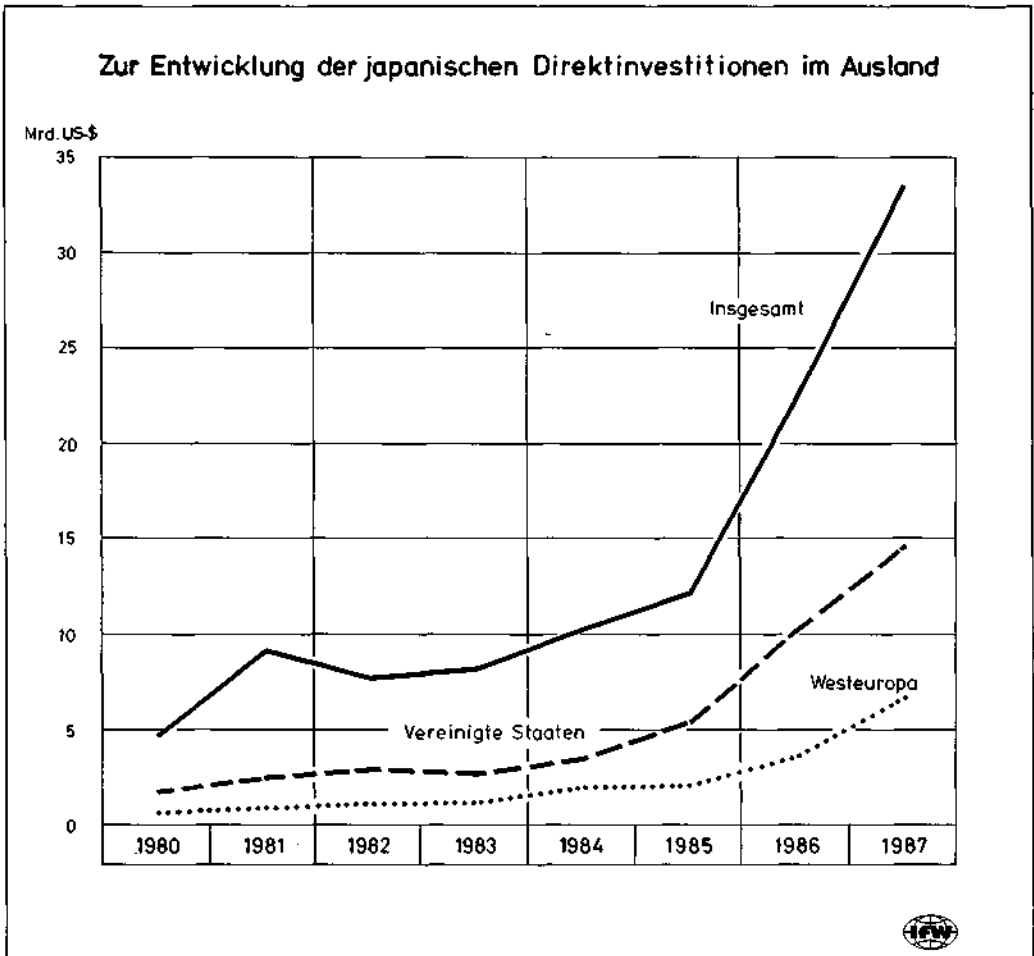
Japans Präsenz in Westeuropa

In den achtziger Jahren haben japanische Direktinvestitionen weltweit erheblich zugenommen (Schaubild 1). Westeuropa konnte von dieser Entwicklung erst in jüngster Zeit profitieren; noch im Jahre 1984 entsprach die Höhe der japanischen Direktinvestitionen annähernd dem Stand der frühen siebziger Jahre. Auch wird deutlich, daß Westeuropa im Vergleich zu den Vereinigten Staaten bislang nur etwa die Hälfte an Direktinvestitionen attrahieren konnte, und dies, obwohl beide Märkte von etwa gleicher Größe sind (gemessen an der Bevölkerungszahl oder am Bruttosozialprodukt). Seit 1985 scheint jedoch die Investitionsentwicklung in Westeuropa ebenso dynamisch wie in den Vereinigten Staaten oder Asien zu verlaufen, denn seither haben sich auch hier die japanischen Direktinvestitionen in etwa verdreifacht.

In den einzelnen Mitgliedsländern der Europäischen Gemeinschaft war die Entwicklung sehr unterschiedlich: Während das Vereinigte Königreich und Belgien/Luxemburg ebenso wie die Niederlande (zumindest bis 1985) ihren Anteil an den japanischen Kapitalströmen stetig steigern konnten, blieb der Anteil Frankreichs, Italiens und der Bundesrepublik Deutschland im gesamten Untersuchungszeitraum auf niedrigem Niveau nahezu unverändert (Tabelle 1).

Auch bei der Struktur der Direktinvestitionen nach Wirtschaftsbereichen bzw. Industriezweigen zeigen sich deutliche Unterschiede hinsichtlich Bedeutung und Entwicklung (Ta-

Schaubild 1



belle 2). Auffallend ist, daß bislang Banken und Versicherungen sowie der Handel die Wirtschaftsbereiche waren, die den größten Teil der japanischen Direktinvestitionen auf sich vereinten. Dieser Umstand ist offensichtlich auf die Komplementarität dieser Wirtschaftssektoren zu den japanischen Exporten zurückzuführen und stellt insofern ein "Normalmuster" in bezug auf die Struktur gegenseitiger Direktinvestitionen dar, das auch zwischen anderen Industrieländern zu beobachten ist. Der starke Anstieg dieser Direktinvestitionen dürfte demnach auf die starke Zunahme der japanischen Exporte nach Westeuropa zurückzuführen sein.

Verglichen mit dem Niveau der Direktinvestitionen in den Dienstleistungsbereichen war die japanische Investitionstätigkeit im Verarbeitenden Gewerbe eher gering. Das Wachstumstempo der beiden Bereiche hat sich dagegen angenähert; seit 1980 hat sich das Niveau der Direktinvestitionen jeweils verdreifacht. Die Kapitalströme waren innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes auf wenige Industriezweige konzentriert: Elektrotechnik, Fahrzeugbau, Maschinenbau, Chemische Industrie, Textilien, Eisen und Stahl sowie NE-Metallindustrie. Ein relativ hoher Anteil – etwa ein Fünftel der Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe – entfiel auf die übrigen Wirtschaftszweige des Verarbeitenden Gewerbes, für die

Tabelle 1 - Japanische Direktinvestitionen in der Europäischen Gemeinschaft¹ 1973-1987 (vH)

Jahr	Europäische Gemeinschaft	Belgien/Luxemburg	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande	Vereinigtes Königreich
1973	7,2	1,1	1,6	0,9	-	1,8	1,8
1974	4,7	0,4	1,0	1,2	-	0,5	1,6
1975	4,5	0,3	1,1	0,5	-	1,3	1,4
1976	7,0	1,0	1,0	1,0	-	1,4	2,5
1977 ²	6,5	0,9	1,0	0,9	-	0,9	2,0
1978	5,9	0,8	0,9	0,8	-	0,4	1,4
1979	6,1	1,0	1,9	0,8	-	0,8	1,3
1980	10,9	1,6	2,3	1,8	-	0,9	4,0
1981	7,6	2,4	1,3	0,6	0,3	1,6	1,2
1982	10,1	2,7	2,5	1,3	0,3	1,0	2,3
1983	10,8	4,8	1,4	1,1	0,2	1,4	1,9
1984	15,2	3,8	2,4	1,2	0,2	4,5	3,1
1985	14,1	3,1	1,4	0,6	0,3	5,0	3,1
1986	14,5	5,1	0,9	0,7	0,1	2,9	4,1
1987	17,9	5,5	1,2	1,0	0,2	2,5	7,4

¹ Gemessen als Anteil an den gesamten jährlichen Direktinvestitionen Japans. - ² Eigene Schätzungen.

Quelle: Ministry of Finance, Financial Statistics of Japan. Tokio, lfd. Jgg. - Eigene Berechnungen.

Tabelle 2 - Japanische Direktinvestitionen¹ nach Ländern und Wirtschaftszweigen 1981-1986 (Mill. US-\$)

Wirtschaftszweig	Europäische Gemeinschaft	Belgien/Luxemburg	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande	Vereinigtes Königreich
Verarbeitendes Gewerbe	1 129	138	192	219	64	160	356
Textilindustrie	52	0	-	38	9	2	3
Pappe- und Papierherstellung	0	-	-	0	-	-	-
Chemische Industrie	98	4	20	13	1	60	0
Eisen und NE-Metalle	42	3	0	2	3	31	3
Maschinenbau	138	2	25	44	7	7	53
Elektrotechnik	332	11	98	48	2	29	144
Fahrzeugbau	175	29	9	6	34	1	96
Sonstige Industriezweige	242	88	37	37	7	21	52
Handel	1 888	123	583	221	39	528	394
Banken und Versicherungen ..	4 749	2 272	22	10	0	1 287	1 158
Insgesamt	8 639	2 705	1 055	586	136	2 039	2 117

¹ Kumulative Werte.

Quelle: Ministry of Finance, Monetary and Financial Statistics. Nr. 428, Tokio, September 1987. - Eigene Berechnungen.

keine detaillierten Angaben vorliegen. Schließlich zeigt sich an der Struktur der Investitionen in den einzelnen EG-Ländern, daß die relative Bedeutung einzelner Industriezweige zwischen den Ländern stark differierte.

Determinanten ausländischer Direktinvestitionen

Über die Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen gibt es bislang zwar eine Vielzahl konkurrierender Erklärungsansätze, jedoch keine allgemein akzeptierte Theorie. Gemessen am empirischen Gehalt sind vor allem jene Erklärungsansätze von Bedeutung, die auf der Annahme unvollkommener Güter- und Faktormärkte beruhen. Nach diesen haben ausländische Investoren erhebliche Wettbewerbsnachteile gegenüber inländischen Unternehmen zu überwinden.¹ Diese Wettbewerbsnachteile beruhen sowohl auf den höheren Kosten der Informationsbeschaffung über die jeweils bestehenden institutionellen Rahmenbedingungen, die rechtlichen Regelungen, die Präferenzen von Arbeitnehmern und Konsumenten sowie die Marktstrukturen im Gastland. Auch ergeben sich durch die Leitung einer ausländischen Tochtergesellschaft vom Heimatland aus höhere Kommunikationskosten. Darüber hinaus sehen sich die ausländischen Investoren häufig einer erheblichen Diskriminierung bei der öffentlichen Auftragsvergabe gegenüber.

Anreize für Standortverlagerungen ins Ausland sind somit nur für jene Unternehmen gegeben, die aufgrund von Wettbewerbsvorteilen – die sich Unternehmen des Gastlands nicht verschaffen können – in der Lage sind, die oben genannten (ursprünglichen) Nachteile mehr als auszugleichen. Solche Wettbewerbsvorteile (intangible assets) können auf patentierte oder nichthandelbare Technologien, etablierte Markennamen und überlegene Vertriebstechiken zurückzuführen sein. Sie können auch auf dem Zugang zu günstigen Finanzierungsquellen oder auf dem Vorhandensein von besonderen Managementfähigkeiten beruhen. Diese Wettbewerbsvorteile sind überwiegend firmenspezifisch und somit unabhängig vom Produktionsstandort. Sind die "intangible assets" auf ausländische Tochterunternehmen übertragbar, so können hieraus Anreize für Direktinvestitionen im Ausland resultieren.

Diese auf Marktunvollkommenheiten beruhenden Wettbewerbsvorteile stellen zwar eine notwendige, jedoch keine hinreichende Bedingung für Standortinnovationen dar.² Denn Unternehmen, die solche "intangible assets" besitzen, können zwischen mehreren alternativen Internationalisierungsstrategien wählen. So steht es ihnen offen, die ausländischen Märkte alternativ über Exporte oder Lizenzvergaben zu bedienen. Beide Strategien sind einer Standortverlagerung sogar überlegen, weil viele der beschriebenen Marktzugangsbarrieren, die den Aufbau ausländischer Tochtergesellschaften behindern, entfallen. Damit gibt die von Kindleberger und Hymer entwickelte Theorie letztlich keine Antwort auf die Frage nach den spezifischen Determinanten ausländischer Direktinvestitionen, da sie nicht zwischen exportfördernden und investitionsfördernden Unternehmens- und Standortcharakteristika unterscheidet.

Unter bestimmten Bedingungen vermag die Produktzyklus-Hypothese einen Beitrag zur Beantwortung dieser Frage zu geben. In ihrer ursprünglichen Version unterteilt diese These den Lebenszyklus eines Produkts in drei Phasen.³ In der ersten Phase, wenn das Produkt neu ist, wird es ausschließlich im Inland produziert und konsumiert. Dabei ist zunächst eine enge

¹ Vgl. Stephen H. Hymer, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. M.I.T. Monographs in Economics, 14, Cambridge, Mass., 1976 und Charles Kindleberger, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*. New Haven 1969.

² Vgl. hierzu auch Jamuna P. Agarwal, "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey". *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 116, Tübingen 1980, S. 739-773.

³ Vgl. Raymond Vernon, "International Investment and International Trade in the Product Cycle". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 80, Cambridge, Mass., 1966, S. 190-207.

Koordination zwischen Forschungs- und Produktionsabteilungen bei der Markteinführung des neuen Produkts erforderlich. Gleichzeitig birgt der inländische Markt mit seinen bereits bekannten Marktstrukturen ein im Vergleich zu den Auslandsmärkten geringeres Risiko in sich. Nach erfolgreicher Markteinführung im Inland können die Auslandsmärkte solange vom Inland aus beliefert werden, bis das Produkt und seine Produktionstechnik weitgehend standardisiert sind. Dies hat zur Folge, daß auch Imitatoren in den Markt eindringen können. Der hieraus resultierende Preiswettbewerb zwingt schließlich in einer dritten Phase zur Produktionsverlagerung in kostengünstigere Standorte, d.h. in der Regel in Niedriglohnländer.

Die Bedeutung der Produktzyklus-Hypothese in diesem Zusammenhang liegt darin, daß sie neben den firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen zusätzlich auch auf länderspezifische Standortvorteile abstellt, die gegeben sein müssen, damit Anreize zur Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften entstehen. Jedoch weist diese These ein Erklärungsdefizit auf, wenn es um die Erklärung von Direktinvestitionen zwischen entwickelten Industrieländern geht. Denn Unterschiede in den Faktorkosten dürften zwischen Ländern, die sich auf einem ähnlichen Entwicklungsniveau befinden, bei Entscheidungen über den Produktionsstandort kaum eine Rolle spielen. Auch andere Theorien, wie etwa die "Verhaltenshypothese"⁴ oder die "oligopolistische Reaktionshypothese"⁵ leisten in dieser Hinsicht wenig, da sie mehr auf firmen- denn auf standortspezifische Erklärungen für ausländische Direktinvestitionen abstellen. Firmenbezogene Wettbewerbsvorteile können aber nicht erklären, weshalb ausländische Unternehmen trotz der vorhandenen Standortnachteile gegenüber den inländischen Firmen Auslandsinvestitionen tätigen - sind sie doch in der Lage, diese Wettbewerbsvorteile auch durch Exporte auszunutzen. Anreize zur Standortinnovation können daher nur dort entstehen, wo länderspezifische Standortvorteile die ursprünglichen Standortnachteile mehr als kompensieren.

Vor einer Identifizierung dieser länderspezifischen Standortvorteile ist es zunächst sinnvoll, zwischen Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich und im Verarbeitenden Gewerbe zu unterscheiden. Die Gründung ausländischer Niederlassungen im Handels-, Banken- und Versicherungssektor reduziert nämlich die Transaktionskosten des internationalen Handels und trägt somit zur Förderung der Exporte bei. Auslandsinvestitionen im Dienstleistungsbereich kann man deshalb als komplementär zur Exporttätigkeit betrachten. Dies bedeutet, daß die Kosten der ursprünglichen Standortnachteile unter Umständen durch eine Verbesserung der Exportbedingungen mehr als ausgeglichen werden können.

Länderspezifische Standortvorteile im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes können sich zunächst einmal aufgrund von differierenden staatlichen Regelungen und Rahmenbedingungen ergeben. Günstige Bedingungen für Direktinvestitionen bestehen vor allem dann, wenn etwa die Belastung mit direkten Steuern im internationalen Vergleich gering ausfällt, eine investitionsfördernde Arbeitsmarktverfassung besteht und der Marktzugang von staatlichen Regulierungen weitgehend frei ist. In geringerem Maße dürften auch internationale Unterschiede in den Energie- und Lohnkosten sowie die Entfernung zu wichtigen Absatzmärkten von Bedeutung sein. Bedeutende länderspezifische "Standortvorteile" können sich aber vor allem dann ergeben, wenn ausländische Exporte durch tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse behindert werden. Direktinvestitionen stellen dann vielfach im Rahmen einer Defensivstrategie ein Substitut für den internationalen Güteraustausch dar.

⁴ Yair Aharoni, *The Foreign Investment Decision Process*. Boston 1966.

⁵ Frederick T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston 1973.

Ähnlich wie firmenspezifische Wettbewerbsvorteile sind auch länderspezifische Standortvorteile lediglich eine notwendige, aber keine hinreichende Bedingung für die Entstehung internationaler Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe. Denn für Unternehmen, die ihren Konkurrenten im potentiellen Gastland im Wettbewerb unterlegen sind, stellen auch erhebliche Standortvorteile keinen Anreiz zur Verlagerung der Produktion dar. Ein Anstoß zur Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften entsteht nur dann, wenn potentielle Investoren auch über Wettbewerbsvorteile gegenüber den potentiellen Konkurrenten im Gastland verfügen *und* gleichzeitig die ursprünglichen Standortnachteile des Empfängerlands durch spezifische Standortvorteile mehr als kompensiert werden. Ist ein solcher "Nettostandortvorteil" nicht gegeben, so entstünden dem investierenden Unternehmen Kosten, die bei einer Bedienung des ausländischen Marktes durch Exporte nicht anfallen würden. Diese Kosten des Standorts könnten auch nicht durch Gewinne aus unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen ausgeglichen werden, da letztere unabhängig von der Art der Internationalisierungsstrategie anfallen würden.

Determinanten japanischer Direktinvestitionen in der EG

Während sich die japanischen Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor der europäischen Industrieländer weitgehend durch ihre Komplementarität zu den japanischen Exporten erklären lassen, stellt sich vor allem die Frage, welche Anreize zu den beobachteten Standortverlagerungen japanischer Unternehmen im Bereich des Verarbeitenden Gewerbes geführt haben. Die institutionellen, staatlichen Rahmenbedingungen und Regulierungen sind in diesem Zusammenhang sicher von besonderer Bedeutung. Da sich jedoch institutionelle Veränderungen eher in langfristigen, kontinuierlichen Prozessen vollziehen, dürften sie den raschen Anstieg japanischer Direktinvestitionen im Verarbeitenden Gewerbe seit Mitte der achtziger Jahre kaum erklären können.

Größere Bedeutung könnte in diesem Zusammenhang den steuerlichen Rahmenbedingungen zukommen. Denn einige westeuropäische Länder haben in den letzten Jahren Anstrengungen unternommen, über steuerliche Anreize die Wachstumsbedingungen zu verbessern. Jedoch zeigt sich, daß, gemessen an den Körperschaftsteuersätzen, den Spitzensteuersätzen der Einkommensteuer und den Steuer- und Abgabenquoten, keiner der möglichen europäischen Investitionsstandorte Wettbewerbsvorteile gegenüber Japan aufweist (Tabelle 3). Hinsichtlich der Steuer- und Abgabenquoten ist sogar eher das Gegenteil der Fall.

Ähnliches gilt für die Lohnkostenunterschiede, denn die Lohnstückkosten liegen in Westeuropa in der Regel weit über dem Niveau Japans.⁶ Lediglich bei den Energiekosten stellen die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, das Vereinigte Königreich und Italien günstige Investitionsstandorte dar.⁷ Ob diese aber wesentlich zu dem beobachteten japanischen Investitionsboom in der EG beigetragen haben, muß zumindest bezweifelt werden, da diese Unterschiede schon seit längerer Zeit bestehen.

Wichtigste Ursache für den raschen Anstieg der japanischen Direktinvestitionen scheint die bestehende und möglicherweise zu erwartende Außenhandelsprotektion darzustellen. Denn der Exportboom der japanischen Wirtschaft hatte in den letzten Jahren zunächst die amerikanischen und schließlich auch die europäischen Handelspartner dazu veranlaßt, mit Hilfe von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen den Zustrom japanischer Güter

⁶ Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1988/89. Wiesbaden 1988, S. 114, Tab. 33.

⁷ Vgl. ebenda, S. 115, Tab. 34.

Tabelle 3 - Durchgeführte und geplante Änderungen der Einkommen- und Körperschaftsteuersätze in ausgewählten Ländern 1988 (vH)

Land	Senkung der Körperschaftsteuersätze (nicht ausgeschüttete Gewinne)		Senkung der Einkommensteuersätze		Steuerquote	Abgabenquote
	von bisher	auf	von bisher	auf		
Japan	43,3	37,5	10,5-70	10-50	19,1	26,9
Belgien	45	45	0,3-72	0,3-55	31,2	45,8
Bundesrepublik Deutschland	56	50	22-56	19-53	23,2	39,3
Frankreich	42	39	5-58	5-56,8	26,2	46,0
Italien	36	36	12-62	10-50	28,3	43,0
Niederlande	42	35	16-72	3 Sätze: 35, 52 und 60 ¹	26,1	45,6
Vereinigtes Königreich	35	35	29-60	2 Sätze: 20 und 40	31,6	38,5
Vereinigte Staaten	46	34	11-50	2 Sätze: 15 und 28	19,9	28,9

¹Einschließlich Sozialabgaben.

Quelle: Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1988/89. Wiesbaden 1988, S. 118, Tab. 37.

zu bremsen. Das inzwischen erreichte und das aufgrund von Sanktionsandrohungen für die Zukunft erwartete Protektionsniveau könnte dabei in einigen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes den kritischen Wert überschritten haben, bei dem es für die betroffenen japanischen Unternehmen lohnend erscheint, Exporte durch Direktinvestitionen zu substituieren.

Ein empirischer Test

Den genannten Thesen entsprechend erklären firmenspezifische "intangible assets" und standortspezifische Faktoren die Entwicklung und Allokation der japanischen Direktinvestitionen in der EG. Bei den standortspezifischen Faktoren kann man vermuten, daß die Außenhandelsprotektion der EG die wichtigste Rolle spielt. Um die ökonomischen Wirkungen dieser protektionistischen Maßnahmen auf die Struktur der Direktinvestitionen abschätzen zu können, ist es deshalb zunächst notwendig, die Außenhandelsprotektion nach Industriezweigen zu erfassen, da die einzelnen Branchen in unterschiedlichem Maße durch die Außenhandelsprotektion geschützt werden.

Zur Ermittlung der Protektionsstruktur kann man das Konzept der effektiven Protektion anwenden.⁸ Die Besonderheit dieses Konzepts der effektiven Rate besteht darin, daß neben dem Zollschutz auf Endprodukte auch die Protektion auf den zur Produktion des Endprodukts verwendeten Inputs berücksichtigt wird. Dabei wird die aktuelle Wertschöpfung einer wirtschaftlichen Aktivität mit dem Wert der Wertschöpfung verglichen, die sich

⁸ Vgl. Bela Balassa, *The Structure of Protection in Developing Countries*. Baltimore 1971 und W. Max Corden, "The Structure of a Tariff System and the Effective Protection Rate". *Journal of Political Economy*, Vol. 64, Chicago 1966, S. 221-237.

ergeben würde, wenn es keine Zölle, mengenmäßigen Beschränkungen oder Subventionen bei End- und Vorprodukten gäbe.⁹

Die Struktur der Außenhandelsprotektion der EG läßt sich näherungsweise wiedergeben durch Berechnungen der effektiven Protektion (Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse ohne Subventionen), die für die Bundesrepublik in jüngster Zeit ermittelt wurden. Diese Vorgehensweise erscheint angemessen, obwohl einzelne Mitgliedsländer der EG nach Art. 115 des Vertrags von Rom das Recht haben, nationale Maßnahmen bei bestimmten Gütern anzuwenden. Denn es bestehen gute Gründe zu der Annahme, daß dennoch die Protektionsrate in einem Land, das Art. 115 anwendet, dem Protektionsniveau des am wenigsten protektionistischen Mitgliedslands entspricht.¹⁰ Dieses Argument ist leicht einzusehen: Freier Handel innerhalb der EG bei substitutiven Gütern drückt die nominale Protektion auf das jeweils niedrigste existierende Niveau. Nach allen Maßstäben gemessen, ist die Bundesrepublik das Mitgliedsland, das am wenigsten Produkte von gemeinschaftlichen Maßnahmen ausnimmt. Deshalb kann man annehmen, daß das Protektionsniveau in allen Mitgliedsländern auf das deutsche Niveau gedrückt wird. Nimmt man außerdem an, daß die technischen Bedingungen, d.h. die produktionstechnischen Input/Outputkoeffizienten, in allen Mitgliedsländern die gleichen sind, so läßt sich die effektive Protektion der EG näherungsweise durch die deutschen effektiven Protektionsraten wiedergeben.

Aus den Berechnungen geht hervor, daß lediglich wenige Wirtschaftsbereiche vom bestehenden Schutzsystem wirklich profitieren konnten: die Textil- und Bekleidungsindustrie, die Eisen- und Stahlindustrie, Papier und Papierwaren, die Holzbe- und -verarbeitung sowie der Luftfahrzeugbau (Tabelle 4).¹¹ An der Struktur der Protektion zeigt sich, daß schrumpfende Industriezweige – so insbesondere die Textil- und Bekleidungsindustrie – besonders geschützt werden. Es gibt kaum Anzeichen für eine erfolgreiche oder möglicherweise erfolgreiche, vorausschauende Strukturpolitik. Die einzige Ausnahme stellt vielleicht der Luftfahrzeugbau dar, doch ist die relativ hohe Protektion dieser Industrie letztlich auf die Förderung und Subventionierung eines einzelnen Produkts – den Airbus – zurückzuführen.

Neben der effektiven Protektion als dem wichtigsten standortspezifischen Einflußfaktor bestimmen firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (intangible assets) die Investitionsströme japanischer Firmen nach Westeuropa. Deshalb kann man erwarten, daß die interindustrielle Variation der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile – zusammen mit der interindustriellen Variation der effektiven Protektion – mit einer entsprechenden Struktur der japanischen Direktinvestitionen in Europa verbunden ist. Da die Struktur der Variation in den firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen (wie eingeführte Markennamen, patentierte

⁹Algebraisch läßt sich die effektive Protektionsrate (ERP) ausdrücken als:

$$ERP_j = \frac{1 - \sum_i a_{ij}}{\frac{1}{1+t_j} - \sum_i \frac{a_{ji}}{1+t_i}} - 1,$$

- wobei ERP_j = effektive Protektionsrate des Wirtschaftszweigs j ,
 a_{ij} = Inputkoeffizient des Wirtschaftszweigs j für den Input i ,
 t_j = Nominalzoll des Wirtschaftszweigs j ,
 t_i = Nominalzoll auf den Input i .

¹⁰ Vgl. Carl B. Hamilton, "An Assessment of Voluntary Restraints on Hongkong Exports to Europe and the USA". *Economica*, Vol. 53, London 1986, S. 339-350.

¹¹ Die Eisen- und Stahlindustrie, die Schiffbauindustrie und die Luftfahrtindustrie der Bundesrepublik Deutschland erhalten einen zusätzlichen Importschutz von ungefähr 20-25 vH in Form heimischer Subventionen.

Tabelle 4 – Effektive Protektionsraten im Verarbeitenden Gewerbe der Europäischen Gemeinschaft¹ 1985 (vH)

Wirtschaftszweig	Effektive Protektionsrate	Wirtschaftszweig	Effektive Protektionsrate
Grundstoffe und Produktionsgüter		Wasserfahrzeuge	-4,7
Chemische Erzeugnisse	8,6	Luft- und Raumfahrzeuge	14,1
Mineralölerzeugnisse	10,7	Elektrotechnische Erzeugnisse	4,8
Gummierzeugnisse	7,0	Eisen-, Blech- und Metallwaren	2,7
Steine und Erden	4,9	Feinmechanik und optische Erzeugnisse, Uhren	5,1
Eisen und Stahl	40,8	Verbrauchsgüter	
NE-Metalle	9,4	Kunststoffzeugnisse	6,5
Gießereierzeugnisse	4,4	Feinkeramische Erzeugnisse	5,5
Erzeugnisse der Ziehereien und Kaltwalzwerke	-2,0	Glas und Glaswaren	7,6
Holz	15,7	Musikinstrumente und Spielwaren ..	8,5
Zellstoff, Papier und Pappe	13,1	Holzwaren	5,7
Investitionsgüter		Papier- und Pappwaren	19,5
Stahl- und Leichtmetallerzeugnisse ..	-1,3	Druckereierzeugnisse	0,8
Maschinenbauerzeugnisse	0,6	Leder, Lederwaren und Schuhe	6,8
Büromaschinen und ADV-Geräte ...	9,1	Textilien	48,0
Straßenfahrzeuge	10,7	Bekleidung	71,0

¹ Corden-Methode, vgl. Text.

Quelle: Frank D. Weiss et al., Trade Policy in West Germany. Kieler Studien, 217, Tübingen 1988, S. 26, Tab. 8.

Technologien, Management- oder Marketingfähigkeiten) eng verknüpft mit der Struktur der Exportaktivitäten und deshalb auch mit der der komparativen Wettbewerbsfähigkeit zu sein scheint, dürfte ein indirekter empirischer Test in bezug auf den Einfluß der firmenspezifischen Einflußfaktoren angemessen sein.

Anstatt zwischen den Einflüssen verschiedener firmenspezifischer "intangible assets" zu unterscheiden, wird ihr gemeinsamer Einfluß durch eine einzige Meßziffer für die komparative Wettbewerbsfähigkeit approximiert.¹² Anders ausgedrückt, es wird implizit unterstellt, daß ein japanischer Industriezweig mit einer überdurchschnittlichen Intensität an firmenspezifischen "intangible assets" auch eine relativ hohe komparative Wettbewerbsfähigkeit im Handel mit der EG aufweist und umgekehrt.

Die interindustrielle Struktur der Wettbewerbsfähigkeit der Industriezweige muß auf eine Art und Weise gemessen werden, die dem Einfluß makroökonomischer Faktoren auf die Handelsströme Rechnung trägt. Eine solche Meßziffer läßt sich nach dem Konzept des

¹² In den meisten empirischen Untersuchungen wird lediglich der Einfluß untersucht, der von den "intangible assets" ausgeht. Länderspezifische Standortvorteile werden meist vernachlässigt. Mit Hilfe dieser Ansätze kann also nicht zwischen der Vorteilhaftigkeit von Export- oder Investitionstätigkeit unterschieden werden. Vgl. z.B. Richard E. Lipsey, Merle Y. Weiss, Exports and Foreign Investments in Manufacturing Industries. National Bureau of Economic Research, Working Paper, 13, New York 1976; Gary C. Hufbauer, Michael Adler, Overseas Manufacturing and the Balance of Payments. United States Treasury, Tax Policy Research Studies, 1, Washington 1968; John H. Dunning, Trade Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise. A Search for an Eclectic Approach. University of Reading, Discussion Papers (Series 2), 29, Reading 1976; derselbe, Japanese Participation in British Industry. London 1986.

“Revealed Comparative Advantage“ (RCA) ermitteln.¹³ Die hier verwendete Version lautet:

$$RCA = \ln [(x_i/m_i) / (\sum_k x_k / \sum_k m_k)],$$

wobei x und m sich auf Exporte und Importe und die Indizes sich auf Industriezweige zu einem bestimmten Zeitpunkt beziehen.

Entsprechende Meßziffern wurden für den Handel japanischer Industriezweige mit der EG ermittelt. Die Ergebnisse für 1985 zeigt Tabelle 5. Daraus geht hervor, daß Japan in 5 von 20 Industriezweigen einen komparativen Wettbewerbsvorteil besitzt: Elektrotechnik, Feinmechanik, Fahrzeugbau, Maschinenbau sowie bei Musikinstrumenten. Die übrigen Industriezweige weisen dementsprechend einen komparativen Wettbewerbsnachteil auf.

Zusammen mit den Angaben über die Struktur der japanischen Direktinvestitionen nach Industriezweigen, der Struktur der effektiven Protektion und der Struktur der komparativen Wettbewerbsfähigkeit lassen sich die oben genannten Thesen über die Determinanten der japanischen Direktinvestitionen in der EG empirisch testen. Verglichen mit den Daten über die Außenhandelsprotektion und die komparative Wettbewerbsfähigkeit sind die Daten über die japanischen Direktinvestitionen nach Industriezweigen auf den ersten Blick etwas spärlich. Lediglich Angaben über Direktinvestitionen in sieben Industriezweigen sind explizit verfügbar. Man kann aber – wie im folgenden Test geschehen – annehmen, daß die Direktinvestitionen in den verbleibenden 13 Industriezweigen sehr niedrige oder Werte von Null annehmen.¹⁴

Tabelle 5 – Komparative Wettbewerbsfähigkeit¹ japanischer Unternehmen in der Europäischen Gemeinschaft² nach Wirtschaftszweigen 1985

Wirtschaftszweig	RCA-Wert	Wirtschaftszweig	RCA-Wert
Mineralölerzeugnisse	-2,71	Wasserfahrzeuge	-1,31
Steine und Erden	-1,36	Luft- und Raumfahrzeuge	-3,75
Eisen und NE-Metalle	-0,48	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	0,85
Chemische Erzeugnisse	-1,56	Musikinstrumente und Spielwaren	0,32
Holz und Papier	-0,26	Feinkeramische Erzeugnisse	-0,38
Gummierzeugnisse	-0,81	Glas und Glaswaren	-1,47
Stahl- und Leichtmetallerzeugnisse, Metallwaren	-0,49	Holzwaren	-2,71
Maschinenbauerzeugnisse	-0,54	Druckereierzeugnisse	-1,59
Elektrotechnische Erzeugnisse	1,30	Leder, Lederwaren und Schuhe	-2,93
Straßenfahrzeuge	0,63	Textilien	-1,50

¹ Revealed Comparative Advantage (RCA); zur Methodenbeschreibung vgl. Text. – ² Japans Handel mit Belgien/Luxemburg, Frankreich, Italien, den Niederlanden, dem Vereinigten Königreich und der Bundesrepublik Deutschland.

Quelle: Japan Tariff Association, Japan's Exports and Imports. Tokio, versch. Ausgaben. – Eigene Berechnungen.

¹³ Vgl. H.H. Liesner, “The European Common Market and British Industry“. The Economic Journal, Vol. 68, London 1958, S. 302-316; Bela Balassa, Trade Liberalization among Industrial Countries: Objectives and Alternatives. New York 1967.

¹⁴ Detailliertere Informationen über japanische Direktinvestitionen würden wahrscheinlich zu einer Verbesserung der empirischen Ergebnisse beitragen.

Da aufgrund der hypothetischen Überlegungen angenommen wird, daß die effektive Protektion (ERP) und günstige firmenspezifische "intangible assets", d.h. die komparative Wettbewerbsfähigkeit (RCA), die Struktur der japanischen Direktinvestitionen bestimmen, werden beide Variablen miteinander multipliziert.¹⁵ Der Grund für diese Vorgehensweise ist leicht einzusehen: Ist die Außenhandelsprotektion in der EG niedrig oder Null, so ist die heimische Produktion mit anschließendem Export vorteilhafter als eine ausländische Direktinvestition, vorausgesetzt der betreffende Industriezweig besitzt einen komparativen Wettbewerbsvorteil. Besitzt der Industriezweig keine vorteilhaften "intangible assets", d.h. keinen komparativen Wettbewerbsvorteil, so werden die Direktinvestitionen ebenfalls niedrig oder Null sein, und zwar unabhängig davon, wie hoch die Außenhandelsprotektion in der EG ist.

Die Regressionsergebnisse (Tabelle 6, Gleichung 1) stützen die These, daß die effektive Außenhandelsprotektion der EG zusammen mit firmenspezifischen "intangible assets" die Struktur der japanischen Direktinvestitionen in der EG bestimmen. Der Koeffizient der exogenen Variablen weist das erwartete Vorzeichen auf und ist statistisch hoch gesichert. Die geschätzte Regressionsgleichung erklärt etwa 30 vH der Variation der japanischen Direktinvestitionen in der EG.

Tabelle 6 - Determinanten japanischer Direktinvestitionen in der Europäischen Gemeinschaft¹ 1985-86 - Regressionschätzungen

Endogene Variable ²	Konstante	Exogene Variablen ²	\bar{R}^2	F	N
(1) J FDI	= -9,90 (-5,54*)	+ 2,52 ERP · RCA (2,96*)	0,29	8,8*	20
(2) J FDI	= -6,56 (-2,97*)	+ 2,55 ERP · RCA + 1,45 J IMP SH (2,88*) (1,70)	0,61	13,5*	17
(3) J FDI	= -1,72 (-0,98)	+ 2,93 J IMP SH (3,54*)	0,42	12,5*	17
J FDI	= Japanische Direktinvestitionen in der EG				
RCA	= Komparative Wettbewerbsfähigkeit				
ERP	= Effektive Protektionsrate der Europäischen Gemeinschaft				
ERP · RCA	= Summe der natürlichen Logarithmen der jeweiligen Variablen				
J IMP SH	= Anteil der japanischen Exporte an der europäischen Produktion				
t-Werte in Klammern.					
* Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 1 vH.					
¹ Branchenquerschnittsanalysen. - ² Alle Variablen in natürlichen Logarithmen.					

Quelle: Vgl. Tabellen 2, 4 und 5. - Eigene Berechnungen.

Darüber hinaus kann man argumentieren, daß die Errichtung zusätzlicher Handelsschranken seitens der EG in der Zukunft in jenen Industriezweigen um so wahrscheinlicher ist, in denen der Anteil japanischer Importe an der heimischen Produktion bereits hoch ist. Wenn japanische Firmen eine solche Entwicklung erwarten, so dürften die Direktinvestitionen in diesen Industriezweigen ebenfalls über dem Durchschnitt liegen. Ein empirischer Test scheint diese These zu bestätigen (Tabelle 6, Gleichung 2): Der Determinationskoeffizient

¹⁵ Die natürlichen Logarithmen der beiden Variablen wurden addiert.

der Schätzgleichung verdoppelt sich, doch der Koeffizient der zusätzlichen exogenen Variablen verfehlt knapp das Signifikanzniveau von 10 vH. Da Multikollinearität zwischen der komparativen Wettbewerbsfähigkeit (RCA) und dem japanischen Importanteil an der heimischen Produktion der Grund für dieses Ergebnis sein könnte, ist zusätzlich eine Einfachregression durchgeführt worden (Tabelle 6, Gleichung 3), die nun klar die Bedeutung der zusätzlichen Variablen stützt: Japanische Firmen scheinen in der Tat Vorsorge gegenüber zukünftig zu erwartenden protektionistischen Maßnahmen zu treffen, denn sie investieren in überdurchschnittlichem Maße dort, wo Handelsrestriktionen in der Zukunft am wahrscheinlichsten sind.

Schlussfolgerungen und Ausblick auf 1993

Die empirischen Ergebnisse zeigen, daß japanische Firmen auf die Außenhandelsprotektion der EG reagiert haben. In welchem Ausmaß sich die Substitution von Exporten durch Direktinvestitionen fortsetzen wird, hängt sowohl vom Ausmaß der künftigen Liberalisierung innerhalb der EG ab als auch von der Fähigkeit wirtschaftlicher Interessengruppen, die Höhe der Außenhandelsprotektion der EG zu beeinflussen.

Erstens dürfte es in dem Maße, wie die gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards sowie die Reduzierung von nichttarifären Handelshemmnissen und Regulierungen fortschreitet, zu Handelsumlenkungen auf Kosten von Drittländern kommen. Aus empirischen Untersuchungen geht hervor, daß alle Schritte der europäischen Integration mit Handelsumlenkungen zu Lasten von Drittländern verbunden waren: Die Verwirklichung der europäischen Zollunion zwischen 1958 und 1968 ging mit einer Handelsumlenkung in Höhe von rund 0,5 bis 1,9 Mrd. US-\$ einher.¹⁶ Sowohl die Erweiterung der Gemeinschaft als auch die Errichtung der Freihandelszone zwischen EG und EFTA in den siebziger Jahren waren von Handelsumlenkungen in Höhe von etwa 5 Mrd. US-\$ begleitet. Die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes dürfte ebenso zu beträchtlichen Handelsumlenkungen führen, denn die Reduzierung von Normen, Standards, Regulierungen und nichttarifären Handelshemmnissen ist mit ähnlich hohen Anreizen zur Ausweitung des innergemeinschaftlichen Handels verbunden, wie es im Anschluß an den Abbau der tarifären Hemmnisse der Fall war.

Zweitens ist zu erwarten, daß auch nach der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes wirtschaftliche Interessengruppen – vor allem in jenen Industriezweigen, die unter einem strukturellen Anpassungsdruck leiden – auf eine Erhöhung der Außenprotektion drängen werden. Wie einige empirische Studien gezeigt haben, läßt sich die in den westlichen Industrieländern vorherrschende Protektionsstruktur zu einem großen Teil auf den Einfluß von Interessengruppen zurückführen.¹⁷ Dieser Interessendruck wird, sofern die Interessengruppen erfolgreich sind, zu zusätzlichen Direktinvestitionen aus Drittländern führen.

Drittens erscheint eine Erhöhung des Außenschutzes der EG auch deshalb wahrscheinlich, weil die einzelnen Mitglieder der EG-Kommission ihr eigenes Nutzenkalkül verfolgen. Auf der einen Seite haben sie ein Interesse, die Bedeutung und das Ansehen der EG, z.B. durch

¹⁶ Mordechai E. Kreinin, "Static Effects of EC Enlargement on Trade Flows in Manufactured Products". *Kyklos*, Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Vol. 33, Basel 1980, S. 60-71.

¹⁷ Vgl. z.B. Kym Anderson, Robert E. Baldwin, *The Political Market for Protection in Industrial Countries: Empirical Evidence*. World Bank Staff Working Papers, 492, Washington, 1981 und Bernhard Heitger, Jürgen Stehn, "Protektion in Japan – Interessendruck oder gezielte Industriepolitik?". *Die Weltwirtschaft*, 1988, H. 1, S. 123-137.

eine Reduzierung der internen Handelsschranken, zu erhöhen. Andererseits streben sie an, die nationalen Interessen der Nation zu befriedigen, die sie vertreten. Um beide Ziele zu erreichen, erscheint es deshalb wahrscheinlich, daß sie zusätzliche externe Handelsschranken errichten werden, um ihre nationalen Interessengruppen für die Reduzierung der internen Barrieren zu entschädigen.

Insgesamt kann man annehmen, daß im Zuge der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes interne Handelshemmnisse weitgehend abgebaut werden, daß sich aber gleichzeitig sowohl das Angebot an als auch die Nachfrage nach Protektion in zunehmendem Maße auf eine Erhöhung der Außenprotektion verlagern werden. Die Vollendung des Europäischen Binnenmarktes wird somit Japan und andere Drittländer verstärkt dazu veranlassen, Exporte durch Direktinvestitionen zu substituieren. Diese Anpassungsreaktionen dürften dabei um so stärker ausfallen, je erfolgreicher die EG-Kommission bei ihrem Versuch sein wird, den Handel innerhalb der EG zu liberalisieren.