

Institut für Volkswirtschaftslehre  
an der Christian-Albrechts-Universität zu Kiel

Lehrstuhl für Mikroökonomie  
-Professor H. Raff, Ph.D-

**Seminar zum Fachbereich**  
**Internationale Wirtschaftsbeziehungen / Theoretische VWL**

**zur Veranstaltung**  
**Reale Außenwirtschaft**

**„FDI: THEORY AND EVIDENCE“**

Betreuer: Gerald Willmann, Ph.D.  
WS 2005/2006

Semesteranschrift:  
Goethestraße 23  
24116 Kiel  
Abgabe: 3. März 2006

Björn Voss  
627399  
Volkswirtschaftslehre (Diplom)  
7. Fachsemester

# Inhalt

---

<b>Kapitel</b>	<b>Thema</b>	<b>Seite</b>
<b>1.</b>	<b>Abstract</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>Einleitung</b>	<b>3</b>
<b>3.</b>	<b>Definition: FDI</b>	<b>4</b>
<b>4.</b>	<b>Bestimmungsgründe für FDI</b>	<b>5</b>
4.1.	FDI im Rahmen realer Außenwirtschaftstheorien	6
4.1.1.	Die Zinssatztheorie	6
4.1.2.	Die Produktlebenszyklus-Theorie	7
4.1.3.	Das OLI-Paradigma – Eklektische Theorie der FDI	8
4.1.4.	Neue Handelstheorie I: Modell nach Helpman/Krugman	9
4.1.5.	Neue Handelstheorie II: Modell von Brainard, Horstmann/Markusen	10
4.2.	Klassische und nicht-traditionelle Determinanten	12
<b>5.</b>	<b>Auswirkungen von FDI</b>	<b>14</b>
5.1.	Theoretische Wirkungskanäle	15
5.2.	Empirische Befunde	15
<b>6.</b>	<b>Zusammenfassung und Schlussbemerkungen</b>	<b>17</b>

## 1. Abstract

In den Empfängerländern von ausländischen Direktinvestitionen (im Folgenden FDI = engl.: foreign direct investments genannt) sind die Ansichten über Multinationale Unternehmen (MNU) oft kontrovers. Einerseits ist von euphorischen Erwartungen in Bezug auf Löhne, Wachstum oder Technologie die Rede, auf der anderen Seite werden Ängste formuliert, die sich um einen Ausverkauf einheimischer Vermögenswerte oder die Entstehung unfairer Wettbewerbsstrukturen drehen.

Da FDI aus ökonomischer Sicht Ausdruck wirtschaftlicher Integration sind, die zu steigendem Warenhandel und über Faktorbewegungen zu einer verbesserten Faktorallokation führen, sehen Ökonomen diese Investitionen als positiv an.

Die vorliegende Arbeit wird den verschiedenen Thesen zur **Auswirkung von FDI** nachgehen und sie anhand empirischer Untersuchungen deutscher Unternehmensengagements in mittel- und osteuropäischen Transformationsländern (MOE-Staaten) teils be- und teils widerlegen.

Dazu findet eine Beschreibung der **Bestimmungsgründe** von Investoren statt, Kapital in Form von FDI anzulegen. Dies geschieht mit Hilfe realer Außenwirtschaftsmodelle, die FDI theoretisch zu erklären versuchen. Mittels klassischer und nicht-traditioneller Determinanten wird ein reales Bild der Beweggründe für FDI gegeben und der Frage nachgegangen, ob sich diese für deutsche Investoren im Zeitablauf verändert haben.

Am Beginn dieser Arbeit steht zunächst eine allgemeine Definition von FDI.

## 2. Einleitung

Eines der bestimmenden Merkmale der Weltwirtschaft und der Globalisierung waren im Laufe der vergangenen 20 Jahre die Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen in ausländische Wirtschaftszweige. Diese erfolgten durch Neugründung von Tochtergesellschaften oder durch den Erwerb substanzieller Beteiligungen an bestehenden Unternehmen.<sup>1</sup>

Das weltweite Bruttoinlandsprodukt stieg innerhalb der letzten 22 Jahre von 10.612 Mrd. US-\$ auf 40.887 Mrd. US-\$ im Jahre 2004<sup>2</sup>. Die jährlichen FDI-Ströme stiegen bis zum Jahre 2000 von 37 Mrd. US-\$ (1980) auf 1.150 Mrd. US-\$.<sup>3</sup> Das weltweite BIP hat sich in diesem Zeitraum also vervierfacht, während sich die FDI-Ströme verdreißigfachten.

Weltweit besitzen etwa 60.000 Muttergesellschaften mehr als 500.000 Tochtergesellschaften außerhalb ihrer Stammländer. Die Tochtergesellschaften erwirtschaften einen Bruttoproduktionswert von ca. 2.600 Mrd. US-\$ und sichern für mehr als 35 Mio. Menschen Arbeitsplätze.<sup>4</sup>

Deutsche Investoren waren in Bezug auf FDI im Vergleich zu anderen OECD-Staaten lange Zeit zurückhaltend. Deren FDI konzentrierten sich bis zum Ende der 1980er Jahre vor allem auf

---

<sup>1</sup> Siehe Kapitel 3.

<sup>2</sup> Quelle: Weltbank (2004). Onlineverbindung: <http://www.worldbank.org/data/databytopic/GDP.pdf>.

<sup>3</sup> UNCTAD (2001), zitiert nach Klodt (2002), S. 255.

<sup>4</sup> Siehe Fortanier et al. (2002), S. 167.

wenige große lateinamerikanische Staaten und dort auf wenige Industriebranchen.<sup>5</sup> Erst dann engagierten sich deutsche Firmen verstärkt und auch in den mitteleuropäischen Reformländern, in denen im Zeitraum von 1990-1997 35% der gesamten Direktinvestitionen auf deutsche Aktivitäten entfielen.<sup>6</sup> Der Bestand der deutschen FDI in Reform- und Entwicklungsländern betrug im Jahre 2000 14%. Besonders ab Mitte der 1990er Jahre stiegen die FDI-Ströme in die Entwicklungs- und Reformländer stark an und in den Jahren 2000 und 2001 flossen fast ein Viertel aller deutschen FDI in diese Länder.<sup>7</sup>

Weltweit ist ein nach wie vor stetiges Wachstum bei dieser Form der Kapitalanlage zu erkennen. Die Zunahme wird dabei im Wesentlichen dadurch gefördert, dass Handels- und Investitionshemmnisse abgebaut und in den MOE-Staaten seit Anfang der 1990er Jahre regulatorische Reformen in Bezug auf Privatisierung von ehemals im Staatsbesitz befindlichen Firmen vorangetrieben wurden.

Die große, häufig allerdings widersprüchliche Anzahl theoretischer Beiträge und Untersuchungen über die Bestimmungsgründe und Auswirkungen von FDI zeigt dabei ebenso das hohe ökonomische und nicht zuletzt politische Interesse an Auslandsdirektinvestitionen. Dies liegt letztlich daran, dass diese Art der privaten Kapitalanlage zu einer wichtigen Finanzierungsquelle ausländischer Unternehmen bzw. Staaten geworden ist, die einen großen Teil des Kapitalbedarfs bzw. des Leistungsbilanzdefizits deckt.<sup>8</sup>

Auch der Technologietransfer, erhoffte Effizienzschübe als Resultat vermehrten Wettbewerbs und die Förderung von Humankapital stellen theoretisch positive Folgen von FDI dar, weshalb Staaten und einheimische Firmen den vermeintlichen Ausverkauf der Vermögenswerte überhaupt akzeptieren.

Ob und inwieweit es durch deutsche FDI in MOE-Staaten allerdings in der Realität zu diesen Effekten kommt und ob die Modelle der Außenwirtschaftstheorie und der Neoklassik ausreichen, diese Effekte zu begründen, wird in den folgenden Kapiteln gezeigt.

### **3. Definition: FDI**

Gemäß der Definition der Deutschen Bundesbank gelten ausländische „Direktinvestitionen als Finanzbeziehungen zu ... ausländischen Unternehmen, an denen der Investor 10 % oder mehr (bis Ende 1989 25 % oder mehr, von 1990 bis Ende 1998 mehr als 20 %) der Anteile oder Stimmrechte unmittelbar hält; einschließlich Zweigniederlassungen und Betriebsstätten.“<sup>9</sup>

---

<sup>5</sup> Vgl. Nunnenkamp (1998), zitiert nach Jost (2002), S. 5f.

<sup>6</sup> Amerikanische, französische und österreichische Firmen kommen zusammengenommen auf die gleiche Größe.  
Quelle: Jost (2001), S. 26.

<sup>7</sup> Deutsche Bundesbank, zitiert nach Jost (2002), S. 16f.

<sup>8</sup> Vgl. Groht (2005), S. 64 und S. 180.

<sup>9</sup> Vgl. Deutsche Bundesbank (2005b), S. 1.

Diese 10%-Grenze entspricht internationalen Definitionen.<sup>10</sup> Nach Krugmann (2004) bestehe das charakteristische Merkmal einer internationalen Direktinvestition darin, dass der Ressourcetransfer mit der Übernahme von *Kontrolle* verbunden sei. Eine Niederlassung habe bei dieser Form der Kapitalanlage nicht nur finanzielle Verpflichtungen gegenüber der Muttergesellschaft, wie es bei Portfolio-Investitionen der Fall ist, sondern sie sei auch Bestandteil derselben Organisationsstruktur.<sup>11</sup> Dies sei auch für die übernommene Unternehmung von Vorteil, da bei FDI im Gegensatz zu Portfolio-Investitionen von einem langfristigen Auslandsengagement ausgegangen wird.<sup>12</sup>

Zu unterscheiden sind FDI in absolute Direktinvestitions*bestände* und in jährliche Direktinvestitions*ströme*.<sup>13</sup> Auf die Messeinflüsse der Bestände und die daraus resultierenden Schwierigkeiten sei hier nur am Rande hingewiesen. So führen beispielsweise Preisunterschiede, Umschuldungen oder Wechselkursschwankungen zu teils erheblichen Abweichungen in den Bestandszahlen.<sup>14</sup>

Eine weitere übliche Einteilung von FDI beschreibt z.B. Groht (2005). Grenzüberschreitende Direktinvestitionen werden durch Unternehmensneugründungen (Greenfield-Investments) oder durch Beteiligungen an einer ausländischen Gesellschaft über Mergers and Acquisitions (M&A) getätigt. Auch Kredite und andere Vergünstigungen, die die Kapitalkraft eines ausländischen Unternehmens stärken, zählen zu den FDI.<sup>15</sup>

M&A stellen dabei den weltweit größten Teil ausländischer Investitionsaktivitäten dar.<sup>16</sup>

FDI in Entwicklungsländern und in den MOE-Staaten zeigen hingegen ein anderes Bild. Dort sind Greenfield-Investments das vorrangige Instrument des Markteintritts, wobei auch hier der M&A-Anteil steige.<sup>17</sup> Dies liege zumeist an den Privatisierungsbestrebungen der MOE-Länder, im Staatsbesitz befindliche Firmen zu veräußern.<sup>18</sup>

Sowohl bei Greenfield-Investments als auch bei M&A sind nach Otto (2005) horizontale von vertikalen FDI zu differenzieren. Horizontale FDI liegen vor, wenn die Tochtergesellschaft im Empfängerland das gleiche Gut wie die Muttergesellschaft im Investorland produziert. Analog dazu kommt es bei vertikaler Investition zu vor- oder nachgelagerten Produktionen in Form von Wertschöpfungsketten.<sup>19</sup>

#### **4. Bestimmungsgründe für FDI**

Die Gründe für Kapitaltransaktionen und damit für ausländische Direktinvestitionen zu beschreiben, ist Inhalt vieler Untersuchungen. Dieses Kapitel geht diesen Gründen ebenfalls nach,

---

<sup>10</sup> Vgl. Groht (2005), S. 61.

<sup>11</sup> Krugmann (2003), S. 235.

<sup>12</sup> Groht (2005), S. 60.

<sup>13</sup> Vgl. dazu ausführlich Groht (2005) S. 60f.

<sup>14</sup> Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 106, 09. Mai 2005, S. 13.

<sup>15</sup> Siehe Groht (2005), S. 59.

<sup>16</sup> Klodt (2002), S. 265.

<sup>17</sup> Vgl. Fortanier et al. (2002), S. 169f.

<sup>18</sup> Von ehemals 12.857 in ungarischem Staatsbesitz befindlichen Unternehmen, waren im Jahr 2000 nur noch ein Zehntel übrig. Quelle: Groht (2005), S. 157.

<sup>19</sup> Otto (2005), S. 24.

indem zunächst die Erklärungsansätze von Außenwirtschaftsmodellen und schließlich die empirischen Determinanten vorgestellt und erläutert werden.

#### 4.1. FDI im Rahmen realer Außenwirtschaftstheorien

In den Grundmodellen der klassischen Außenhandelstheorie werden Direktinvestitionen durch die Annahme vollkommener internationaler Immobilität der Produktionsfaktoren zunächst ausgeschlossen (Vgl. Adam Smith (1776) und David Ricardo (1817)).

Auch die Faktorproportionentheorie von Heckscher und Ohlin (1933) als Weiterentwicklung des Ricardo-Modells funktioniert nur, wenn die Produktionsfaktoren nicht mobil sind.<sup>20</sup> Bis zu diesem Zeitpunkt waren Kapitalanlagen im Ausland allerdings auch aufgrund zu hohen Risikos unüblich, sodass die klassischen Modelle FDI gar nicht erklären mussten. Erst als 1948 die Vorläuferorganisation der OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) und ab 1961 die OECD selbst gegründet wurde, entwickelte sich eine weitgehende Kapitalverkehrsfreiheit zwischen den Industriestaaten, sodass eine bessere Risikoabschätzung für Auslandsinvestitionen ermöglicht wurde. Diese Entwicklung führte dazu, dass die klassischen Außenhandelsmodelle um Kapitalbewegungen erweitert wurden, was anhand der folgenden „erweiterten“ Modelle gezeigt wird.

##### 4.1.1. DIE ZINSSATZTHEORIE

Corden (1974) und Hirsch (1976) integrierten die Direktinvestitionsströme in das neoklassische Heckscher-Ohlin-Modell (H-O-Modell) und entwickelten die Zinssatztheorie.

Das klassische H-O-Modell geht von einer unterschiedlichen Ausgangslage zweier Volkswirtschaften in Bezug auf unterschiedliche Faktorintensitäten aus. Die neoklassische Standardannahme dabei ist, dass diese Länder über die gleiche Technologie und somit über die gleiche Produktionsfunktion verfügen. Betrachtet wird das Verhältnis der einzelnen Faktoren zueinander. Relativ kapitalreich ist eine Volkswirtschaft, wenn diese über relativ mehr Kapital verfügt als über Arbeit. Die Entlohnung für die jeweiligen Faktoren (für Kapital ist es der Zinssatz) ist dann umso höher, je weniger von diesem Faktor in einem Land verfügbar ist, da die Grenzproduktivität des knappen Faktors höher ist als die des reichlich vorhandenen. Für den entstehenden Handel zwischen diesen Volkswirtschaften gilt dann entsprechend das Heckscher-Ohlin-Theorem:

*„Ein Land exportiert das Gut, dessen Produktion denjenigen Faktor intensiv nutzt, der im Land reichlich vorhanden ist.“*

Zu einem Ende dieser Handelsbeziehungen kommt es nach Heckscher dann, wenn sich der Preis eines Produktionsfaktors (z.B. Kapital) durch den Güterhandel zwischen den beteiligten Volkswirtschaften vollkommen angeglichen hat.<sup>21</sup>

---

<sup>20</sup> Eine Übersicht über die unterschiedlichen Theorien ist bei Iversen (1935), S. 94ff zu finden.

<sup>21</sup> Heckscher (1933), zitiert nach Groht (2005), S. 76. Siehe auch „Faktorpreisausgleichstheorem“ in Krugman et al. (2004), S. 118.

Fällt nun die Restriktion des immobilien Kapitalhandels, wird Kapital direkt in das kapitalarme Land (Ausland) transferiert, da die Grenzproduktivität des Kapitals (Zinssatz) dort höher ist als im Inland. Der Faktorpreisausgleich tritt schneller ein als es über die indirekte Transaktion mit Gütern geschieht. Mit anderen Worten steigt die Kapitalausstattung im Empfängerland, die Kapitalausstattung im kapalexportierenden Land sinkt. Durch die Kapitalverknappung kommt es dort zu einem Steigen des Zinssatzes. Analog sinkt der Zinssatz im kapitalimportierenden Land. Die Direktinvestitionen enden dann, wenn sich der Inlands- und Auslandszins angeglichen haben.

Die strengen Restriktionen dieses Ansatzes<sup>22</sup> sind allerdings sehr realitätsfern<sup>23</sup> und führen zu keinem befriedigenden Erklärungsansatz.

Darüber hinaus stellt Hymer (1960) empirisch fest, dass allein Zinsarbitrage-Gründe als Motivation für ausländische Direktinvestitionen zu Widersprüchen führen.<sup>24</sup> So treten Staaten oft sowohl als Investor als auch als Empfänger von FDI auf (*cross-hauling*). Noch widersprüchlicher sei, dass es in vielen Staaten netto zu Direktinvestitionskapitalabflüssen, daneben aber zu Netto-Portfoliokapitalzuflüssen komme. Portfolioinvestitionen seien aber vielmehr als Direktinvestitionen durch Zinsunterschiede zweier Ländern motiviert.

#### 4.1.2. DIE PRODUKTLEBENSZYKLUS-THEORIE

Einen anderen Erklärungsansatz für FDI bietet die Produktlebenszyklus-Theorie von Vernon (1966)<sup>25</sup>. In der *Innovationsphase* (Einführung) ist die räumliche Nähe von Forschung und Entwicklung (F&E), Produktion und Managementleitung sehr wichtig. Das zu der Zeit noch teure und eventuell noch nicht ausgereifte Produkt wird nur in hoch entwickelten und somit finanzkräftigen Regionen abgesetzt. Daher ist auch eine direkte Kommunikation des Produzenten mit Kunden und Lieferanten nötig. Ausländische Märkte werden nur über Exporte bedient. Auch die *Wachstumsphase* ist weiterhin von Unsicherheiten in der Bestimmung des Marktpotentials geprägt. Die Technologie wird um Produkt- und Verfahrensmodifikationen verbessert.<sup>26</sup> Zwar treten Kostenaspekte in den Vordergrund, solange aber die Grenzkosten der Güterherstellung und dessen Transportkosten in das Ausland geringer seien als die Durchschnittskosten der Auslandsproduktion, verbliebe die Produktion im Inland.<sup>27</sup> Erst in der *Standardisierungsphase* nehme der Konkurrenzdruck zu und die Bedeutung von F&E (besonders der Weiterentwicklung) sinke.<sup>27</sup> Kostengünstigere Produktionsstätten in Entwicklungsländern oder auch in den mittel- und osteuropäischen Transformationsstaaten werden dann mittels FDI errichtet.

---

<sup>22</sup> Transaktionskosten sind ausgeschlossen, die Produktionstechnologie im In- und Ausland muss identisch sein, konstante Skalenerträge werden angenommen, externe Effekte sind ausgeschlossen, Arbeit und Kapital sind stets frei verfügbar und können substituiert werden.

<sup>23</sup> Vgl. United Nations (2001) in Groht (2005), S. 199. Von einer identischen Produktivität zwischen den MOE- und den EU-15-Staaten kann keine Rede sein.

<sup>24</sup> Hymer (1960), zitiert nach Otto (2005), S. 34f.

<sup>25</sup> Siehe Vernon (1966), S. 190ff, zitiert nach Groht (2005), S. 79f.

<sup>26</sup> Vgl. Homburg et al. (2003), S. 364f.

<sup>27</sup> Stehn (1992), S. 32f.

Auch dieser Ansatz reicht zur gesamtwirtschaftlichen Erklärung von FDI nicht aus. Stehn (1992) kritisiert, dass sich MNU's bei Produkteinführungen heute nicht mehr nur auf den heimischen Markt konzentrierten. Daneben ließen sich die Produktlebenszyklen selbst nicht mehr so differenziert betrachten wie es das Modell erfordere.<sup>27</sup>

Weitere betriebswirtschaftliche Erklärungsansätze für das Auftreten von MNU's und FDI bieten die Marktvolumenhypothese, die Outputhypothese oder die oligopolistische Reaktionshypothese, auf die hier im Näheren nicht weiter eingegangen wird.<sup>28</sup>

Derzeit gibt es über 40 Ansätze, FDI zu erklären. Eine geschlossene Theorie der multinationalen Unternehmung und der mit ihnen zusammenhängenden Direktinvestitionen existiert allerdings nicht.<sup>29</sup>

Parallel zu den bisher vorgestellten Erklärungsansätzen entwickelte sich ein industrieökonomisches Modell, welches FDI indirekt über die Aktionsmotive von MNU's zu erklären versucht. Dunning (1977)<sup>30</sup>, als Wegbereiter dieser Strömung, klärt darin, warum

1. MNU's Produktionen im Ausland und nicht im Inland durchführen lassen,
2. ganz bestimmte Tätigkeiten in bestimmten Ländern erledigt werden bzw. warum Tätigkeiten über mehrere Länder gestreut werden und
3. verschiedene Tätigkeiten effizienter unter einem Dach (Mutterkonzern) stattfinden als durch unabhängige Unternehmen.

#### 4.1.3. DAS OLI-PARADIGMA – EKLEKTISCHE THEORIE DER FDI

Grundlage dieses Ansatzes von Dunning (1977) ist, dass verschiedene Vorteile und Voraussetzungen erfüllt sein müssen, damit es zu Direktinvestitionen kommt:

1. „*Ownership advantages*“, die die Verfügungsgewalt über spezielle Kenntnisse erlauben (z.B. differenzierte firmenspezifische Input-Faktoren). Neben eigenen Technologien, Managementfähigkeiten oder Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten sind dies vor allem Patente oder Warenzeichen. Kumuliert verschaffen diese Vorteile einem MNU eine starke Wettbewerbsposition auf Auslandsmärkten.
2. „*Locational advantages*“ einer Produktionsstätte im Ausland gegenüber der heimischen Produktion, ausgedrückt durch politische Rahmenbedingungen (Subventionen), gutes Investitionsklima oder Kostenvorteile. Auch Handelshemmnisse (Quoten, Zölle) können eine Unternehmung dazu bewegen, direkt im Ausland zu produzieren, um diese Kosten bei Inlandsproduktion und anschließendem Export zu vermeiden.
3. „*Internalizational advantages*“, die für eine ausschließlich interne Nutzung der in 1. vorgestellten firmenspezifischen Faktoren sprechen. Ein Grund dafür kann in Marktunvollkom-

---

<sup>28</sup> Für eine detaillierte Beschreibung siehe Groht (2005), S. 80f und S. 161ff.

<sup>29</sup> Vgl. Heiduk (2005), S. 68 oder Groht (2005), a.a.O..

<sup>30</sup> Dunning (1977), S. 395-418.

menheiten oder -versagen liegen, aus denen Kosten resultierten, die höher sind als eigene Aktivitäten im Ausland zu beginnen. Groht (2005) beschreibt dieses Phänomen beispielhaft in einem „einfachsten Fall“ wie folgt: „... für ein bisher in einem Land [tätigen] Unternehmen [ist] die Erschließung von Auslandsmärkten über Lizenzvergabe mit erheblichen Transaktionskosten verbunden, so dass die externen Märkte durch eine Internalisierung der Transaktion, d.h. durch Auslandstöchter und damit durch Direktinvestitionen“ günstiger erschlossen werden könnten.<sup>31</sup>

Erst wenn die drei aufgezeigten Vorteile gleichzeitig auftreten, agiert ein Investor mittels FDI. Sind nur Eigentums- („ownership“) und Internalisierungsvorteile („*internalizational advantages*“) im Ausland gegeben, lohnt es sich für einen Investor, den Auslandsmarkt über Exporte zu bedienen, um die im Heimatland überlegenen Standortfaktoren („*locational advantages*“) nutzen zu können. Bestehen noch nicht einmal Internalisierungsvorteile, sind also rechtliche Rahmenbedingungen zum Schutz des geistigen Eigentums im Ausland vorhanden, wird ein MNU seine Produktion über Lizenzvergabe an ausländische Dritte vergeben. Tabelle 1. fasst diese Entscheidungssituation zusammen.

**Tabelle 1: Entscheidungsmatrix zur Bedienung ausländischer Märkte**

Form \ Advantages	Ownership	Internalizational	Locational
FDI	vorhanden	vorhanden	vorhanden
Exporte	vorhanden	vorhanden	Nicht vorhanden
Lizenzvergabe	vorhanden	Nicht vorhanden	Nicht vorhanden

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Dunning (1981), S. 32, zitiert in Groht (2005), S. 166.

Kritisch betrachtet erklärt Dunnings Ansatz zwar die Direktinvestitionsströme zwischen hoch und niedrig entwickelten Staaten, FDI-Beziehungen zwischen hoch entwickelten Volkswirtschaften finden allerdings keine ausreichende Erklärung<sup>32</sup>, weshalb Dunnings Grundgedanken in jüngeren handelstheoretischen Modellen, die von zeitgenössischen Ökonomen dazu verwendet werden, vertikal und horizontal integrierte Produktionsprozesse von MNU's zu beschreiben, weiterentwickelt wurden. Durch die Synthese der klassischen handelstheoretischen H-O-Ansätze mit Dunnings Annahmen wird versucht zu erklären, dass bestimmte Faktorallokationen besser firmenintern (durch MNU's) als über den Markt durchgeführt werden können. Diese Modelle werden unter dem Begriff „Neue Handelstheorie“ zusammengefasst.

#### 4.1.4. NEUE HANDELSTHEORIE I: MODELL NACH HELPMAN/KRUGMAN

Helpman und Krugman (1996)<sup>33</sup> erklären mittels unterschiedlicher Faktorkosten, warum es sinnvoll ist, Aktivitäten in mehreren Ländern verteilt vorzunehmen (vertikale Integration) und warum somit MNU's und FDI entstehen. Grundannahme dabei ist, dass Firmen über spezifische Inputs<sup>34</sup>

<sup>31</sup> Groht (2005), S. 164.

<sup>32</sup> Siehe Groht (2005), S. 171.

<sup>33</sup> Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf Helpman et al. (1996), S. 227ff.

<sup>34</sup> Vgl. Kap. 4.1.3..

(Produktionsfaktoren) verfügen, die kaum über den Markt handelbar sind.<sup>35</sup> Der Markt kann also keine effiziente Faktorallokation herstellen. Eine Gesellschaft hat dadurch keine Möglichkeit, ihre Produkte mittels Lizenzvergabe von einem anderen Unternehmen produzieren zu lassen. Eine Bündelung von Produktionsprozessen unter einem Dach ist damit nötig, um den Auslandsmarkt bedienen zu können. Weitere Annahmen des Modells sind, dass Firmen:

- I) einen Standort im Rahmen ihres Gewinnmaximierungskalküls finden, sodass unterschiedliche Regionen in einen Kostenwettbewerb<sup>36</sup> treten, und dass
- II) differenzierte Güter hergestellt werden.

Die Herstellung des firmenspezifischen Inputs (von Helpman beispielhaft „*Headquarter Services*“ = HS genannt) erfolgt aus den homogenen Produktionsfaktoren „Arbeit“ und „Kapital“. Die HS dienen dabei verschiedenen Tochtergesellschaften in unterschiedlichen Ländern, wobei das Mutterland jenes ist, in dem die HS angesiedelt sind.

Das Faktorpreisausgleichstheorem, angewandt auf dieses Modell besagt nun, dass Handel zwischen verschiedenen Ländern nur noch in einem bestimmten Bereich aller möglichen Faktorallokationen zu einem Ausgleich der Faktorpreise führen kann.<sup>37</sup> In allen anderen Bereichen (z.B. für die firmenspezifischen Inputs) der potentiellen Faktorallokationen wird es zu einer Spezialisierung der Länder auf die Güter kommen, die den relativ reichlich vorhandenen Faktor zur Produktion dieses Gutes nutzen. Ein Unternehmen ist also bestrebt, den Produktionsort der HS (kapitalintensiv zu erstellen) räumlich von der Herstellung des eigentlichen Gutes (arbeitsintensiv zu produzieren) zu trennen. Die HS werden dann im kapitalreichen Mutterland angesiedelt, die Güterproduktion im arbeitsreichen Land (Ausland). Die dadurch steigende Nachfrage nach Kapital im Mutterland und die steigende Nachfrage nach Arbeit im Ausland führen in beiden Ländern schließlich zu einem Ausgleich der Faktorpreise; selbst bei Faktorallokationen, bei denen Handel über den Markt nicht zu diesem Ausgleich führt.<sup>38</sup>

#### 4.1.5. NEUE HANDELSTHEORIE II: MODELL VON BRAINARD, HORSTMANN/MARKUSEN

Brainard (1993), Horstmann/Markusen (1992) und Markusen (2000) erweitern das Helpman/Krugman-Modell um Transportkosten zwischen dem Mutter- und den Tochterunternehmen im Ausland.<sup>39</sup>

Durch die Transportkosten kommt es zu einem Trade-Off zwischen den oben beschriebenen Konzentrationsvorteilen und der Marktnähe, da der Preis für das zu importierende Gut proportional zu den Transportkosten steigt. MNU's haben einen Anreiz, diese Kosten zu vermeiden, sodass sie an

---

<sup>35</sup> Es existieren also Internalisierungsvorteile.

<sup>36</sup> Der z.B. auf unterschiedlichen Faktorausstattungen beruhen kann.

<sup>37</sup> Vgl. Heiduk (2005), S. 75.

<sup>38</sup> Beispiel: siehe Anhang I.

<sup>39</sup> Das Modell von Horstmann/Markusen unterscheidet sich allerdings etwas von dem, welches auf Brainard zurück geht. Brainard nimmt die Produktion differenzierter Gütern an, während Horstmann/Markusen homogene Güterproduktion unterstellen. Da sich die Ergebnisse aber stark ähneln, wird auf die Modellunterschiede nicht weiter eingegangen. Das hier beschriebene Modell entspricht dem von Horstmann/Markusen.

beiden Standorten (In- und Ausland) für den jeweiligen Markt produzieren (horizontale Integration). Neben den Transport- werden weitere (unternehmens-<sup>40</sup> und betriebsspezifische<sup>41</sup>) Fixkosten berücksichtigt.

Im Ausgangsgleichgewicht ohne Transport- und mit hohen betriebsspezifischen Fixkosten existieren nur „Nationale Unternehmen“ (NU), die den Auslandsmarkt über Exporte bedienen.<sup>42</sup> Existieren hingegen hohe Transportkosten, sind nur MNUs am Markt vertreten, die über entsprechende Betriebsstätten im In- und Ausland verfügen. Die unternehmensspezifischen Fixkosten verteilen sich so auf alle Betriebsstätten, weshalb MNUs geringere Fixkosten als NUs haben. Dies führt schließlich zur vollständigen Verdrängung der NUs. Entsprechend kann über ein Ergebnis mit mittleren Transportkosten keine Aussage getroffen werden. Dies hängt von der Relation der Transport- und unternehmensspezifischen zu den betriebsspezifischen Kosten ab.

Die Entstehung von MNUs ist in diesem Modellrahmen also dann gegeben, wenn die unternehmensspezifischen Fix- und Transportkosten relativ hoch zu den betriebsspezifischen Fixkosten sind. Heiduk (2005) ergänzt, dass sie mit „größerer Wahrscheinlichkeit“ entstünden, wenn die Länder groß seien und über ähnliche Faktorausstattungen verfügten.<sup>43</sup> Die Ländergröße spielt eine Rolle, da sich eine Auslandsinvestition für ein MNU erst dann lohnt, wenn der zu bedienende Markt eine gewisse Größe hat und dementsprechend Produkte nachgefragt werden.

Unterscheiden sich die Länder hinsichtlich ihrer relativen Faktorausstattung stärker, ergeben sich Unterschiede in der Faktorentlohnung. Dann haben die Unternehmen im arbeitsreichen Land einen Kostenvorteil, weil sie alle Fixkosten (in Einheiten Arbeit) in ihrem Land eingehen. Diese Unternehmen können im Wettbewerb mit multinationalen Unternehmen bestehen, während dies für die Unternehmen im kapitalreichen Land nicht möglich ist.

Die beiden zuletzt beschriebenen Modelle werden in der Literatur als realitätsnah bzw. plausibel eingeschätzt.<sup>44</sup> Allerdings vermisst Heiduk (2005) einen Erklärungsansatz für den Prozess der Entstehung und Weiterentwicklung multinationaler Gesellschaften. Ferner würden Exporte und Multinationalisierung strikt alternativ betrachtet, obwohl die Realität in zeitlicher Folge beide Formen von Auslandsengagement aufweise.<sup>45</sup>

Dunning (2002) geht daher und als Folge der fortschreitenden Globalisierung auf Determinanten zur Bestimmung ausländischer Direktinvestitionen ein, die im nachfolgenden Kapitel beschrieben werden.

---

<sup>40</sup> Für die einmalige Bereitstellung/Beschaffung firmenspezifischer Inputs.

<sup>41</sup> Z.B. für die Errichtung einer neuen Betriebsstätte.

<sup>42</sup> Die Errichtung einer Auslands Tochtergesellschaft mittels FDI ist im Vergleich zu „0“-Transportkosten unendlich teurer.

<sup>43</sup> Heiduk (2005), S. 80.

<sup>44</sup> Siehe z.B. Otto (2005), S. 37 oder Heiduk (2005), S. 85.

<sup>45</sup> Heiduk (2005), ebd..

## 4.2. Klassische und nicht-traditionelle Determinanten

Dunning (2002) beschreibt in seiner neueren Arbeit „host country determinants“, die die rasch steigende Transnationalisierung weiter Teile der Welt erklären sollen.<sup>46</sup>

Die Determinanten beurteilt er anhand dreier Kriterien:

- (a) *“the motivation for the fdi (cf. natural resource seeking with market seeking, efficiency seeking and asset augmenting objectives.)*
- (b) *the economic and business environment of host, or potential host, countries, and the fdi-related policies pursued by their governments.*
- (c) *the mode of entry or expansion of the fdi (cf. greenfield fdi with mergers and acquisitions (M&As)).”*

Die Motivationen der Investoren werden konkret durch die „*economic determinants*“ als Unterpunkt des Kriteriums (a) ausgedrückt, die sich wiederum in folgende Teilbereiche gliedern lassen:

- A. *„Market-seeking* [determinants = absatzorientierte Motive, die FDI durch den Zugang zu neuen Märkten erklären.]
- B. *Resource seeking* [determinants = beschaffungsorientierte Motive, die FDI als Mittel zur Sicherung von Rohstoffen oder knappen Ressourcen erklären.]
- C. *Efficiency-seeking* [determinants = effizienzorientierte Motive, in denen FDI der Steigerung von Skaleneffekten (z.B. Größenvorteile) dienen soll. Auch Effizienzverbesserungen durch Kostenvorteile in Entwicklungs- oder Reformländer gehören in diesen Bereich. FDI dieser Kategorie sind häufig vertikal integrierte Formen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit auf internationalen Märkten.]
- D. *Asset seeking* [determinants = strategische Motive, um Kenntnisse über neue Märkte zu erhalten. Hierunter fallen auch FDI, die einen Zugang zu Informations- und Kommunikationsströmen bestimmter Märkte ermöglichen sollen.]<sup>47</sup>

Für Direktinvestitionsbeziehungen zwischen entwickelten und weniger entwickelten Staaten behauptet Dunning (2002), dass sich die Motive im Zeitablauf gewandelt hätten. Die klassische Motivation für FDI (Teilbereich A. („Market-seeking“)) würde zunehmend durch den nicht-traditionellen Teilbereich C. („Efficiency-seeking“) ergänzt, um die MOE-Staaten in effizientere vertikal-orientierte Produktionsprozesse zu integrieren.<sup>48</sup> Jost (2002) schränkt ein, dass dies, wenn überhaupt, nur für FDI im Industriesektor gelten könne. Den meisten FDI schreibt dieser Autor nach wie vor eine ausgeprägte Marktorientierung zu.<sup>49</sup>

Mittels einer Korrelationsanalyse wollen Jost und Nunnenkamp (2002) den Wahrheitsgehalt der weit verbreiteten Auffassung einer Wandlung der FDI-Motive in Bezug auf deutsche Investitionen

---

<sup>46</sup> Dunning (2002), S. 1: „... rapidly growing of transnationalization of most economies in the world.“

<sup>47</sup> Siehe Anhang II für eine komplette Übersicht.

<sup>48</sup> Siehe Dunning (2002), S. 6 oder vgl. Jost (2002), S. 4.

<sup>49</sup> Siehe Jost (2002), S. 5.

in MOE-Länder prüfen. Wenn sich die Motive deutscher Investoren geändert hätten, müssten die FDI-Ströme jüngerer Jahre (hier der Jahre 1999-2001) stärker mit den nicht-traditionellen Determinanten<sup>50</sup> korreliert sein als die FDI-Bestände, die sich bis zum Ende des Jahres 2000 aufgebaut haben. Gleichzeitig müssten die „alten“ FDI-Bestände höher mit den klassischen Determinanten<sup>51</sup> korrelieren als die „neueren“ FDI-Ströme.

Die Ergebnisse der Korrelationsanalyse bieten kaum Evidenz dafür, dass sich die FDI-Motive gewandelt haben.<sup>52</sup> Einzig die Berechnungen für die nicht-traditionellen Determinanten zum Bildungs- und Ausbildungsniveau lassen eine signifikante Steigerung in der Bedeutung erkennen. Die Korrelation dieser Kriterien ist mit den FDI-Beständen fast immer geringer als mit den FDI-Strömen jüngerer Zeit. Dies müsse allerdings nicht zwangsläufig ein Beweis für den Wandel zu mehr Effizienzorientierung sein.<sup>53</sup>

Effizienz- bzw. wettbewerbsbezogene Determinanten wie die Qualität der lokalen Zulieferer sind sogar mit den FDI-Strömen der jüngerer Vergangenheit weniger korreliert als mit den älteren Beständen.<sup>54</sup>

Um diese Ergebnisse zu manifestieren, führen Jost und Nunnenkamp (2002) weitere Berechnungen mittels einer multivariaten Regressionsanalyse für den Zeitraum von 1990-2000 durch. Diese Untersuchung soll klären, ob die Struktur der deutschen FDI in Entwicklungs- und Reformländer von marktbezogenen Faktoren abhängt und wie sich diese Abhängigkeit chronologisch verändert. Dunning (2002) zufolge müssten die marktbezogenen Faktoren an Bedeutung verlieren. Gemäß der Korrelationsergebnisse müssten sie an Bedeutung gewinnen oder zumindest gleich bleiben.

Die erklärenden Variablen der Regressionsschätzung sind die Bevölkerungsgröße (B) und das Pro-Kopf-Einkommen (K) als Indikatoren für die Kaufkraft des Marktes, die geographische Entfernung (E) zwischen Deutschland und dem Zielland, das Länderrisiko (RT) und die Offenheit (O), wobei letztere Variable als Voraussetzung für effizienzorientierte FDI angesehen wird. Daraus folgt die logarithmierte Schätzfunktion:

$$(1) \quad d\hat{b}_j = \alpha_0 + \alpha_1 \hat{b}_j + \alpha_2 \hat{k}_j + \alpha_3 r_{tj} + \alpha_4 o_j + \alpha_5 e_j + \mu_j$$

Für die FDI-Bestände zeigt sich, dass der hoch signifikante Koeffizient für die Bevölkerungsgröße (B) im Zeitablauf an Bedeutung gewinnt. Er erhöht sich von 0,75 (1990) auf 0,88<sup>55</sup> (2000). Gleiches gilt für den Koeffizienten (K), der im Zeitablauf von 1,28 auf 1,53 steigt. Das Länderrisiko

<sup>50</sup> Determinanten, die die Effizienzorientierung und damit den nicht-traditionellen Bereich ausdrücken, sind hier definiert durch die Infrastruktur- und Dienstleistungsqualität, das (Aus-) Bildungsniveau, lohnbezogene (Kosten-) Faktoren, Kriterien bzgl. der lokalen Zulieferer sowie die handelspolitische Offenheit des Empfängerlandes. (siehe Anlage III).

<sup>51</sup> Determinanten, die die Absatzorientierung und damit den klassischen Bereich beschreiben, sind marktorientierte Variablen (z.B. BIP, Größe der Bevölkerung, Pro-Kopf-Einkommen), administrative Rahmenbedingungen (z.B. Korruption, Bürokratie), Risikofaktoren sowie steuerliche Aspekte im Empfängerland.

<sup>52</sup> Vgl. Jost (2002), S. 39ff.

<sup>53</sup> Jost (2002), S. 41.

<sup>54</sup> Vgl. Anhang III.

<sup>55</sup> Für 2000 gilt also: Steigt die Bevölkerung im Zielland um 1%, folgt daraus ein Anstieg der deutschen FDI um 0,88%.

(RT) hatte 1990 noch keinen signifikanten Einfluss auf die FDI-Bestände, im Jahre 2000 ist er mit 5 % Irrtumswahrscheinlichkeit signifikant. Für die Koeffizienten Offenheit (O) und Entfernung (E) lassen sich über den Zeitraum hinweg keine Signifikanzen feststellen. Der Erklärungsgrad der Schätzung ist bei einem korrigierten Bestimmtheitsmaß von 0,62 recht hoch.<sup>56</sup>

Auch weitere Modifikationen des Modells lassen keine gravierenden Unterschiede zu dieser ersten Berechnung erkennen.

Schließlich werden die FDI-Ströme deutscher Investoren für einen Zeitraum von 1976 bis 2000 betrachtet. Jost (2002) hält sie für aussagekräftiger als die FDI-Bestände, da sie „das jährliche `Neuengagement` deutscher Unternehmen im Ausland besser als die Veränderungen in den Direktinvestitionsbeständen“ reflektierten.<sup>57</sup> Als zusätzliche marktbezogene Variable wird das Wirtschaftswachstum des Ziellandes berücksichtigt, während das Länderrisiko aus der Schätzfunktion (1) herausfällt. Ansonsten bleiben die beschriebenen Variablen identisch. Die Ergebnisse dieser Berechnung<sup>58</sup> bieten nicht eine so hohe Aussagekraft wie die der FDI-Bestände. Der Erklärungsgrad ist mit 0,16 deutlich geringer und die meisten Variablen leisten keinen signifikanten Erklärungsbeitrag. Einzig das Pro-Kopf-Einkommen und die Bevölkerungsgröße werden ab Mitte der 1980er Jahre signifikant, sodass auch diese Ergebnisse den vermuteten Bedeutungsverlust der marktbezogenen Determinanten nicht bestätigen.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass diese Untersuchung und ihre Berechnungen keinen Beleg für eine schwindende Relevanz marktorientierter Faktoren als Erklärungsdeterminante für deutsche FDI im Zeitablauf bieten.

Eine Bestätigung für dieses Ergebnis findet sich in der jüngeren Untersuchung von Carstensen und Toubal (2003), in der sich die Autoren wie folgt äußern:

*„Among the traditional variables, we find a robust and positive impact of the market potential on FDI.“<sup>59</sup>*

## 5. Auswirkungen von FDI

Ein wichtiger Punkt in der Diskussion um ausländische Direktinvestitionen sind deren Auswirkungen im Zielland.

Folgend wird gezeigt, wie Empfängerländer theoretisch von FDI profitieren können. Die Empirie zeigt allerdings häufig ein anderes Bild, sodass eine einheitliche und geschlossene Aussage über die Auswirkungen von FDI nicht möglich sein wird.

---

<sup>56</sup> Die zusammenfassende Analyse befindet sich in Anhang IV.

<sup>57</sup> Jost (2005), S. 59.

<sup>58</sup> Siehe Anlage V.

<sup>59</sup> Carstensen/Toubal (2003), S. 16.

## 5.1. Theoretische Wirkungskanäle

Im Kapitel 4.1. dieser Arbeit wurden theoretische Bestimmungsgründe für ausländische Kapitaltransaktionen beschrieben. Aus den Kapiteln 4.1.3. und 4.1.4. ist zu erkennen, warum Faktorallokationen firmenspezifischer Technologien aufgrund von Marktunvollkommenheiten nur firmenintern mit Hilfe von eigenen Tochtergesellschaften stattfinden. Für das Empfängerland bedeutet dies trotzdem den Zugang zu neuen Technologien, die mittels Technologie-Spillover zwischen ausländischen Tochtergesellschaften und einheimischen Unternehmen erklärt werden.<sup>60</sup> Das liegt zum einen daran, dass ausländische Tochtergesellschaften ihr firmenspezifisches Wissen nicht vollständig für sich behalten können, wenn einheimische Firmen beispielsweise die Produktionstechniken nachzuahmen versuchen (horizontale Kanäle) oder wenn ausgebildete Facharbeiter den Arbeitsplatz von einer Tochtergesellschaft zu einem einheimischen Unternehmen wechseln. Zum anderen werden diese Effekte auf „extra-market-linkages“ zurückgeführt, wenn firmeninterne Technologien zu kooperativen Zwecken bewusst an ausländische Unternehmen (z.B. Zulieferer) weitergegeben werden (vertikale Kanäle).<sup>61</sup>

Zschiedrich (2001) fasst die theoretischen Effekte zusammen<sup>62</sup>:

„**Erstens:** Der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen hat eine große Bedeutung für die Erneuerung und Modernisierung des Kapitalstocks ... .

**Zweitens:** ADI [=FDI] erweisen sich .. als ein Katalysator für den erfolgreichen Transformationsprozess auf der makro- und mikroökonomischen Ebene ([Lohn- und] Produktivitätsschübe!).

**Drittens:** ADI ermöglichen eine schnellere Einbindung in die globale Markt- und Produktionsstrukturen der internationalen Unternehmen.

**Viertens:** Durch die mit ADI verbundene intensive Arbeitsteilung und Kooperation werden die Voraussetzungen geschaffen, sich an die Erfordernisse im EU-Binnenmarkt ... **rechtzeitig** anzupassen.

**Fünftens:** ADI leisten einen sehr wirksamen Beitrag bei der Technologieübertragung ... [durch die Diffusion] in die lokale Wirtschaft ... .“

## 5.2. Empirische Befunde

Die oben beschriebenen und von Zschiedrich (2001) zusammengefassten Wirkungskanäle und -effekte lassen sich anhand zahlreicher empirischer Untersuchungen oft nicht bestätigen und teilweise sogar widerlegen.

Ein Großteil dieser Analysen bezieht sich auf die Produktivitäts-Spillover-Effekte. So stellt z.B. Hunya (2002) für alle MOE-Staaten in den 1990er Jahren fest, dass die Arbeitsproduktivität in FDI-Unternehmen im Schnitt bis zu zweimal so hoch sei wie in einheimischen Firmen.<sup>63</sup> Würden diese

---

<sup>60</sup> Vgl. Günther (2003), S. 201.

<sup>61</sup> Vgl. Günther (2003), a.a.O. oder Groht (2005), S. 175.

<sup>62</sup> Zschiedrich (2001), S. 33.

<sup>63</sup> Hunya (2002), S. 241.

Produktivitätslücken zwischen einheimischen und FDI-Unternehmen im Zeitablauf abnehmen, könnte man auf positive Spillover-Effekte schließen. Wie Groht (2005) aber herausfindet, nimmt die Produktivitätslücke zwischen 1994 und 1999 in der Tschechischen Republik, in Ungarn und in Polen sogar stark zu.<sup>64</sup>

Damijan (2001) findet für Estland und Slowenien ebenfalls kaum positive Spillover-Effekte auf rein inländische Firmen. Die Tochtergesellschaften von MNU's stellen also eine Enklavewirtschaft dar.<sup>65</sup> Zu diesem Ergebnis kommt Konings (2001) auch für das Land Polen, während er für die Länder Bulgarien und Rumänien positive Technologie-Spillovers erkennt. Diese würden allerdings durch negative Wettbewerbseffekte überkompensiert.<sup>66</sup> Krüger et al. (2005) erklären das damit, dass die höhere Konzentration an Unternehmen auf einem Markt weniger effiziente heimische Firmen verdrängen. Dies könne im Extremfall sogar zu einer marktbeherrschenden Stellung von MNU's und somit zu Wettbewerbsschädigung führen.<sup>67</sup> Groht (2005) bestätigt diesen „crowding out“-Vorgang, wonach einheimische Unternehmen dem Konkurrenzdruck hochproduktiver FDI-Unternehmen nicht standhalten könnten.<sup>68</sup> Auch für die Länder Tschechische Republik, Ungarn und die Slowakei konnten keine signifikant positiven Spillover-Effekte auf die Produktivität festgestellt werden.<sup>69</sup>

Zum Bereich der Lohneffekte und -schübe findet sich keine vergleichend hohe Anzahl an Literatur. Lipsey (2002) findet allerdings heraus, dass Arbeitnehmer durch Lohnsteigerungen in positiver Weise von FDI profitieren:

*„My own judgment is that there are enough indications of positive wage spillovers...”*<sup>70</sup>

Punkt fünf in Zschiedrichs (2001) Zusammenfassung wird durch die oben vorgestellten Untersuchungen also klar widerlegt, während Punkt zwei in Bezug auf die Lohn- und internen Produktivitätsschübe Bestätigung findet.

Als Grund wird dafür häufig die mangelnde Fähigkeit osteuropäischer Staaten angeführt, Spillover-Effekte absorbieren zu können, da dafür entweder der Ausbildungsstand der Arbeitskräfte nicht ausreicht (Humankapital) oder es an der Möglichkeit der Kapitalbeschaffung für einheimische Firmen mangelt, um technologische Innovationen oder qualifiziertes Personal zu beschaffen.<sup>71</sup>

In einer der jüngsten Untersuchungen kommen Krüger et al. (2005) dann auch stellvertretend für den Großteil aller Autoren zu der abschließenden Beurteilung, dass theoretisch viel für positive Wachstumswirkungen durch ausländische Direktinvestitionen spreche, eindeutige Wachstumswir-

---

<sup>64</sup> Groht (2005), S. 196.

<sup>65</sup> Damijan et al. (2001), zitiert nach Hunya (2002), S. 243.

<sup>66</sup> Konings (2000), S. 21.

<sup>67</sup> Krüger et al. (2005), S. 8.

<sup>68</sup> Groht (2005), S. 216.

<sup>69</sup> Vgl. Übersicht von Görg/Greenway (2002), in Groht (2005), S. 240.

<sup>70</sup> Lipsey (2002), S. 32.

<sup>71</sup> Vgl. u.a. Groht (2005), S. 203ff.

kungen aber nicht ausgemacht werden könnten.<sup>72</sup>

## 6. Zusammenfassung und Schlussbemerkungen

Hinsichtlich der **Wirkungen** von FDI lassen sich für das Empfängerland nur differenzierte Aussagen festhalten:

- Die Arbeitnehmer in ausländischen Tochtergesellschaften **und** in einheimischen Betrieben profitieren durch höhere Löhne und Weiterbildungsmaßnahmen von FDI und MNU's.
- Die FDI-Unternehmen sind produktiver als einheimische Firmen, Produktivitätsspillovers können hingegen nur selten festgestellt werden.
- Positive Wachstumswirkungen treten nur dann auf, wenn das Empfängerland über eine gewisse Absorptionsfähigkeit verfügt.

Die theoretischen **Erklärungsansätze** klassischer Handelsmodelle, insbesondere die „Zinnsatztheorie“, liefern aufgrund ihrer neoklassischen und damit strikten Annahmen nur sehr einschränkende Begründungen für FDI. Dunning's „OLI-Paradigma“ ist in der Literatur zwar anerkannt, liefert aber nicht für alle FDI Erklärungsansätze<sup>73</sup>. Die Modelle der „Neuen Handelstheorie“ sind ebenfalls realitätsorientierter, bieten aber auch nur partiell logische Bestimmungsgründe für FDI. Dass all die präsentierten Modelle keine Allgemeingültigkeit erlangt haben, liegt an ihrer zum Teil monokausalen Orientierung, an einschränkenden Annahmen oder an inhaltlicher Inkonsistenz. Bis dato existiert also keine homogene Theorie der Direktinvestitionen zur inhaltlich geschlossenen Erklärung der Bestimmungsgründe für FDI.

Für die Staaten Osteuropas lässt sich festhalten, dass FDI nur für einen Teil der Bevölkerung vorteilhaft sind. Große Impulse für Wachstum und Modernisierung treten allein durch FDI nicht ein. Die Annahme, dass allein FDI dazu beitragen kann, ist sogar gefährlich. Wenn sich die MOE-Staaten auf ihre scheinbaren Produktionskostenvorteile beschränken, werden sie nie von technologisch anspruchsvollen Investitionen, die in der Vermutung stehen, die theoretischen Spillover-Effekte auch tatsächlich zu generieren, profitieren können. Solche Kapitalanlagen zahlen sich erst ab einem bestimmten Niveau der Absorptionsfähigkeit aus. Eigene Initiativen für Aus- und Weiterbildung sowie für Forschung und Entwicklung zu starten und zu fördern und ein System zur günstigen Kapitalversorgung einheimischer innovationswilliger Firmen zu implementieren, erachte ich daher als sinnvoller als Gelder z.B. für einen teuren (Unternehmens)-Steuerwettbewerb mit anderen Ländern zu verwenden. Sind MNU's nämlich allein durch Steuer- oder andere Kostenvorteile motiviert, wandern sie jeweils immer in das Land ab, welches gerade die günstigste Kostensituation bietet. Langfristige Engagements kann man dann nicht erwarten.

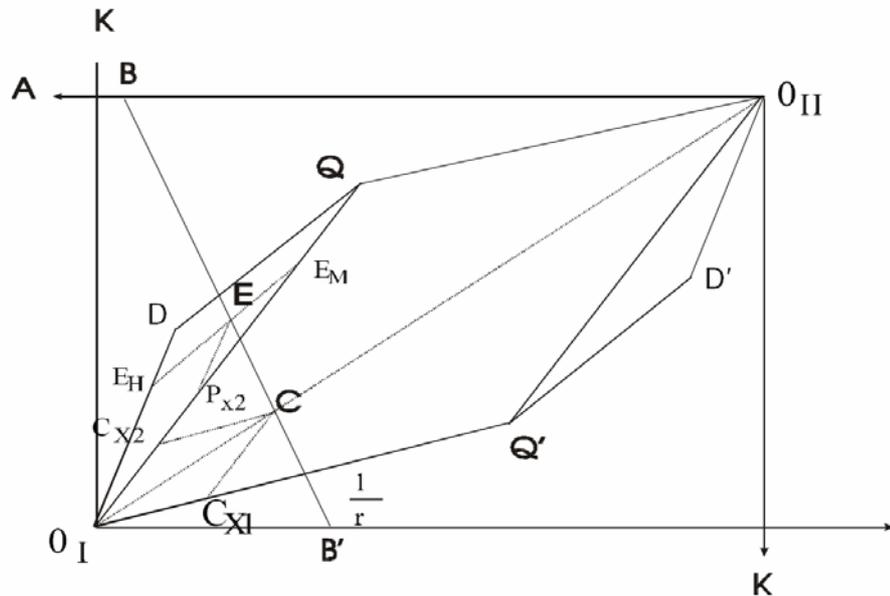
---

<sup>72</sup> Krüger et al. (2005), S. 18.

<sup>73</sup> Siehe S. 9 dieser Arbeit.

Beispiel<sup>74</sup> für das Modell nach Helpman/Krugman:

Abb.: Faktorproportionentheorem und multinationale Unternehmen



- 0<sub>I</sub>Q: Ressourcenallokation auf den differenzierten Sektor, die zerlegt werden kann in:
  - ↳ 0<sub>I</sub>D: Ressourcenallokation auf die Produktion von Headquarter Services und
  - ↳ DQ: Ressourcenallokation auf die eigentliche Produktion.

Da die Headquarter Services ein spezialisierter Input sind, kann im Bereich 0<sub>II</sub> D'Q'0<sub>II</sub> bzw. 0<sub>I</sub> DQ0<sub>I</sub> ein Faktorpreisausgleich nicht allein durch reine Markttransaktionen erreicht werden.

Beispielhaft sei die Ressourcenallokation auf die Länder durch den Punkt E gegeben. Hier führen internationale Markttransaktionen allein nicht zum Faktorpreisausgleich wie es das Faktorpreisausgleichstheorem vermuten ließe. In dieser Situation würde nach Helpman die Existenz multinationaler Unternehmen eine Möglichkeit zum Faktorpreisausgleich darstellen:

In Land I werden alle Ressourcen in der Produktion differenzierter Güter eingesetzt. EEM ist zudem die Faktormenge, die Unternehmen des Landes I in Land II für die Produktion differenzierter Güter in ihren Tochtergesellschaften nachfragen. 0<sub>I</sub>E<sub>H</sub> ist die Ressourcenallokation auf die Produktion von Headquarter Services im Land I. E<sub>EH</sub> wird in der Produktion differenzierter Güter eingesetzt. Im Ausland produziert man sämtliche homogene Güter und verwendet Q<sub>EM</sub> auf die Produktion differenzierter Güter.

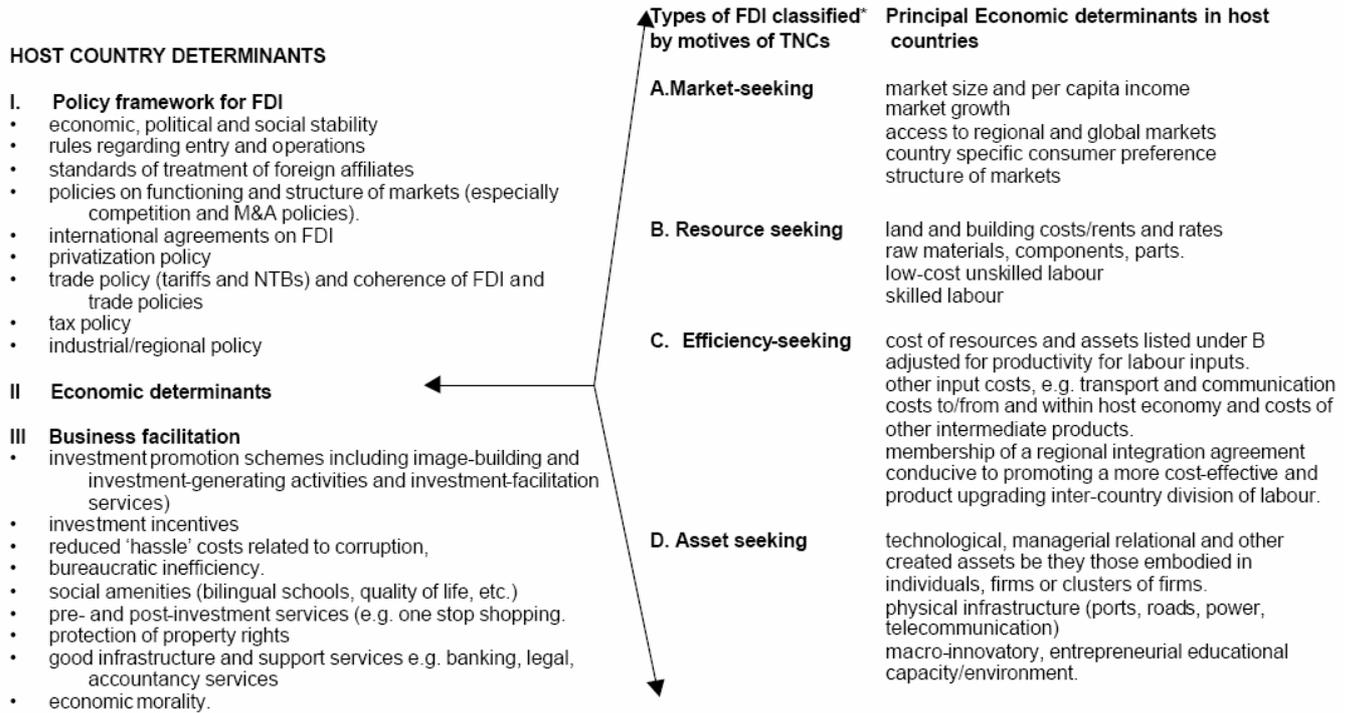
Die Anzahl der Varianten, die in einem Land produziert werden, stimmt jetzt nicht mehr mit der Anzahl der in einem Land angesiedelten Mutterunternehmen überein. Der Unterschied liegt in der Anzahl jener Varianten, die von inländischen Unternehmen in Tochtergesellschaften im Ausland produziert werden. Das Land I spezialisiert sich damit auf die Produktion differenzierter Produkte und hier speziell auf Headquarter Services. Es dient als Basis für multinationale Unternehmen. Es importiert das homogene Produkt und Varianten des differenzierten Produktes, die zum Teil von ausländischen Tochtergesellschaften des Mutterunternehmens produziert

werden. Zudem besteht ein Intrafirmen-Handel mit Headquarter Services. In der Abbildung zeigt ein Vergleich des Produktionspunktes P<sub>x2</sub> mit dem Konsumpunkt C<sub>x2</sub>, dass das kapitalreiche Land in diesem spezifischen Beispiel Netto-Exporteur des differenzierten Gutes ist. Dies ist bei Existenz multinationaler Unternehmen jedoch nicht mehr notwendigerweise der Fall. Der Intrafirmen-Handel steigt mit der Anzahl der multinationalen Unternehmen und damit mit den Unterschieden in der Faktorausstattung.

Das Handelsvolumen insgesamt steigt hier bei gegebener Ländergröße mit der Anzahl der im Ausland produzierten Varianten und bei gegebener Anzahl dieser Varianten mit der relativen Größe des Inlandes.

<sup>74</sup> Entnommen: Heiduk (2005), S. 76f.

**EXHIBIT 4  
HOST COUNTRY DETERMINANTS OF FDI**



\*Each of these in turn may be classified by entry mode (e.g. greenfield c.f. M&A), by degree of foreign ownership (100% or joint venture); and by those parts of the value chain of a foreign investor's operations being considered.

Quelle: Dunning (2002), S. 16.

Tabelle 1 — Deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Reformländern: Korrelationen mit traditionellen und nicht-traditionellen Determinanten<sup>a</sup>

	DI-Bestand 2000	DI-Strom Σ 1999-2001
marktbezogene Variablen		
- Bruttoinlandsprodukt (BIP)	0,57*** (47)	0,38*** (47)
- Bevölkerung (POP)	0,23 (47)	0,21 (47)
- Pro-Kopf-Einkommen (PKE)	0,38*** (47)	0,39*** (47)
- Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens (GRO)	0,33** (47)	0,51*** (47)
administratives Umfeld		
- Regulierungsdichte (REGU)	0,14 (47)	0,19 (47)
- Bürokratie (BÜR)	-0,28* (47)	-0,19 (47)
- Korruption (KOR)	0,35** (47)	0,34** (47)
Risikofaktoren		
- Länderrating (CRR)	0,27** (71)	0,30** (71)
- Eigentumsrechte (PROP)	0,29** (47)	0,21 (47)
Körperschaftssteuer (TAX)		
	-0,15 (47)	0,06 (47)
Infrastruktur/Dienstleistungen		
- generelle Qualität (INFR)	0,36** (47)	0,38*** (47)
- Finanzmarktentwicklung (FIN)	0,42*** (47)	0,17 (47)
- Forschungs- u. Ausbildungsdienste (RTS)	0,41*** (47)	0,36** (47)
Bildung/Ausbildung/Qualifizierung		
- Qualität staatlicher Schulen (SCHUL)	0,28* (47)	0,40*** (47)
- Dauer der Schulbildung (DAU)	0,30* (35)	0,47*** (35)
- IT-Kenntnisse (IT)	0,29** (47)	0,29** (47)
- Verfügbarkeit von Ingenieuren (ING)	0,26* (47)	0,34** (47)
- betriebliche Fortbildung (TRAIN)	0,35** (47)	0,25* (47)
Lohnbezogene Faktoren		
- produktivitätsgerechte Entlohnung (PAY)	0,30** (47)	0,32** (47)
- Einstellungs- und Kündigungsbedingungen (HIR)	0,12 (47)	0,04 (47)
- Verhältnis zwischen den Tarifparteien (GEW)	0,10 (47)	0,00 (47)
Lokale Zulieferer/Wettbewerbsbedingungen		
- technologischer Entwicklungsstand (TECH)	0,42*** (47)	0,41*** (47)
- Wettbewerbsintensität (WETT)	0,35** (47)	0,25* (47)
- Anzahl lokaler Zulieferer (QUANT)	0,44*** (47)	0,34** (47)
- Qualität lokaler Zulieferer (QUAL)	0,39*** (47)	0,29** (47)
- Effizienz von Produktionsprozessen (PROD)	0,37** (47)	0,30** (47)
handelspolitische Offenheit/internationale Wettbewerbsfähigkeit		
- durchschnittlicher Zollsatz (TAR)	-0,15 (47)	-0,14 (47)
- verdeckte Handelsbarrieren (HIDD) <sup>b</sup>	0,31** (47)	0,23 (47)
- Exporte in benachbarte Länder (REGION)	0,45*** (47)	0,24 (47)
- Breite der Weltmarktausrichtung (WMA)	0,35** (47)	0,34** (47)
- spezifische internationale Wettbewerbsvorteile (COMP)	0,18 (47)	0,20 (47)
- reale Wechselkursentwicklung (EXCH) <sup>c</sup>	0,17 (47)	0,09 (47)

<sup>a</sup> Zur Definition der Variablen und zu den Quellen vgl. auch Anhang 1. Anzahl der Beobachtungen in Klammern; \*, \*\*, \*\*\* signifikant bei 10 vH, 5 vH und 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit (zweiseitig).<sup>b</sup> Im Gegensatz zu TAR handelt es sich bei HIDD um Survey-Ergebnisse auf einer Skala von 1 (sehr hohe Barrieren) bis 7 (keine Barrieren). - <sup>c</sup> Höhere Werte von EXCH zeigen eine (stärkere) Abwertung der Währung des Gastlandes an.

Quelle: Jost (2002), S. 37.

## Anhang IV

Tabelle 2 — Querschnittsschätzungen zur Erklärung der deutschen Direktinvestitionsbestände in Entwicklungs- und Reformländern,<sup>a</sup> 1990–2000

	1990	1995	2000	1989-2000
Konstante	-24,00 (-5,68)	-24,41 (-7,51)	-26,52 (-7,27)	-23,40 (-22,05)
Bevölkerung (B)	0,75 (5,65)	0,85 (7,73)	0,88 (7,55)	0,84 (24,45)
Pro-Kopf-Einkommen (K)	1,28 (4,53)	1,35 (4,81)	1,53 (5,08)	1,55 (19,40)
Länderrisiko (RT)	0,49 (0,67)	1,56 (2,29)	1,85 (2,31)	0,68 (3,90)
Offenheit (O)	0,07 (0,18)	0,07 (0,19)	0,27 (0,78)	0,23 (2,24)
Entfernung (E)	0,41 (1,64)	-0,29 (-1,58)	-0,28 (-1,56)	-0,13 (-2,32)
Korr. R <sup>2</sup>	0,53	0,65	0,67	0,62
Beobachtungen	46	61	61	662

<sup>a</sup>Rechte Spalte: einfache gepoolte Schätzung unter Verwendung der Daten für alle zwölf Jahre. t-Werte in Klammern.

Quelle: Jost (2002), S. 51.

## Anhang V

Tabelle 5 — Querschnittsschätzungen zur Erklärung der deutschen Direktinvestitionsströme in Entwicklungs- und Reformländern,<sup>a</sup> 1976–2000

	1976-80	1981-85	1986-90	1991-95	1996-2000	1976-2000 <sup>b</sup>
Konstante	-128,6 (-0,61)	-161,98 (-0,73)	-267,94 (-2,46)	-2,14 (-0,00)	-337,08 (-0,37)	-84,06 (-0,34)
Pro-Kopf-Einkommen (K)	0,00 (0,10)	0,02 (0,96)	0,04 (4,35)	0,06 (1,94)	0,30 (3,78)	0,13 (5,61)
Bevölkerung (B)	0,52 (0,84)	0,61 (1,10)	0,29 (1,85)	1,41 (2,36)	4,97 (2,99)	2,26 (4,30)
Wirtschaftswachstum (YG)	6,27 (0,31)	9,79 (0,47)	-11,79 (-0,95)	-2,33 (-0,00)	71,13 (0,44)	6,63 (0,27)
Offenheit (O)	-0,37 (-0,32)	-0,47 (-0,41)	-0,28 (-0,45)	-1,74 (-0,72)	-10,28 (-1,38)	-2,17 (-1,22)
Entfernung (E)	0,02 (1,18)	0,02 (0,94)	0,03 (2,99)	-0,01 (-0,33)	-0,12 (-1,40)	-0,04 (-1,37)
R <sup>2</sup>	0,05	0,06	0,42	0,13	0,29	0,16
Beobachtungen	44	47	47	61	61	260

<sup>a</sup> t-Werte in Klammern; Periodendurchschnitte für die angegebenen Zeiträume.  
<sup>b</sup> Einfache gepoolte Schätzung über die fünf Fünfjahresperioden.

Quelle: Jost (2002), S. 61

## Literatur

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, Cambridge.

CARSTENSEN, K./ Toubal, F. (2003): Foreign Direct Investment in Central and Eastern European Countries: A Dynamic Panel Analysis, Kiel Institut for World Economics, Working Paper No. 1143, Kiel.

CORDEN, W. M. (1974): The theory of international Trade, in Dunning, J. (Hrsg.): Economic Analyses and the multinational Enterprises, London, S. 184-210.

DUNNING, J. H. (1977): Trade, location of economic activity and the MNE – A search for an eclectic approach, in Ohlin, B. et al. (Hrsg.): The International Allocation of Economic Activity, London, S. 395-418.

DUNNING, J. H. (2002): Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced changes and the role of FDI policies, Onlineverbindung: [http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/\\$File/DUNNING+1.PDF](http://wbln0018.worldbank.org/eurvp/web.nsf/Pages/Paper+by+Dunning/$File/DUNNING+1.PDF).

FORTANIER, F./ Maher, M. (2002): Globalisierung, ausländische Direktinvestitionen und Wachstum, in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft 2001/2002, Band 8, Wien, S. 167-189

GROHT, V. (2005): Warten auf den Boom – Direktinvestitionen in den osteuropäischen Beitrittsländern: Wunschdenken und Fakten, Berlin.

GÜNTHER, J. (2003): Ausländische Direktinvestitionen in der nachholenden wirtschaftlichen Entwicklung Mittelosteuropas, in Fuhrmann, N. et al. (Hrsg.): Gegen den Strich – Ökonomische Theorie und politische Regulierung, München, S. 199-210.

HELPMAN, E./ Krugman, P. R. (1996): Market Structure an Foreign Trade, 6. Aufl., Cambridge.

HIRSCH, S. (1976): An international Trade an Investment Theory of the firm, in Oxford Economic Papers, Band 28, No. 2, S. 258-270.

HOMBURG, C./ Krohmer, H. (2003): Marketingmanagment: Strategie – Instrumente – Umsetzung – Unternehmensführung, Wiesbaden.

HORSTMAN, I. J./ Markusen, J. R. (1992): Endogenous market structures in international trade, in: Journal of International Economics, Vol. 32, No.1/2, S. 109-129.

HUNYA, G. (2002): Auswirkungen der ausländischen Direktinvestitionen auf Wachstum und Umstrukturierung in Mittel- und Osteuropa, in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft 2001/2002, Band 8, Wien, S. 233-253.

IVERSEN, C. (1935): Aspects of the theory of international capital movements, Copenhagen.

JOST, T./ Nunnenkamp, P. (2002): Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Reformländern – Hat sich wirklich etwas verändert?, IfW Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapier Nr. 1124, Kiel.

KLODT, H. (2002): Direktinvestitionen in Industrieländern – Grenzüberschreitende Fusionen als Treibende Kraft des Strukturwandels, in Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.): Österreichs Außenwirtschaft 2001/2002, Band 8, Wien, S. 254-268.

KONINGS, J. (2000): The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Panel Data in Emerging Economies, CEPR Working Paper Number 344, London.

KRÜGER, R./ Ahlfeld, S. (2005): Ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern – Eine überschätzte Wachstumsdeterminante?, Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge No. 31, Gießen.

KRUGMAN, P. R./ Obstfeld, M. (2003): Internationale Wirtschaft, 6. Aufl., München.

LIPSEY, R. E. (2002): Home and Host Country Effects of FDI, NBER Working Paper Series No. 9293, Cambridge.

MANKIW, N. G. (2001): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 2. Aufl., Stuttgart.

MARKUSEN, J. R. (2000): Foreign direct investments and Trade, Policy Discussion Paper No. 0019, Center of International Economic Studies, Adelaide.

NUNNENKAMP, P. (2002): Die Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die Direktinvestitionen und deren Rückwirkungen, in ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (Hrsg.), ifo Schnelldienst Band 55, 11/2002, München, S. 13-19.

OTTO, A. H. (2005): Makroökonomische Effekte der Direktinvestitionen, in Hasse, R. et al. (Hrsg.): Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 33, Frankfurt am Main.

RAGNITZ, J. (2004): EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf Direktinvestitionen und Handel, in Wirtschaft im Wandel / Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Band 10 7/2004, Halle, S. 199-204.

STEHN, J. (1992): Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern – theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, Tübingen

ZSCHIEDRICH, H. (2001): Zur Rolle ausländischer Direktinvestitionen bei der Vorbereitung der Wirtschaften Mitteleuropas auf den EU-Beitritt, in Forschungsinstitut der Internationalen Wissenschaftlichen Vereinigung Weltwirtschaft und Weltpolitik e.V. (Hrsg.): Berichte August 2001, Band 11, Berlin, S. 30-40.

### **weitere Publikationen:**

DEUTSCHE BUNDESBANK (2005a), in Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 106, 09.05.2005, S. 13, Frankfurt.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2005b): Zahlungsbilanzstatistik, Frankfurt, Onlineverbindung: [www.bundesbank.de/stat/download/aussenwirtschaft/S201ATB34849.PDF](http://www.bundesbank.de/stat/download/aussenwirtschaft/S201ATB34849.PDF).

HEIDUK, G. (2005): Vorlesungsbeilagen zur Veranstaltung „Reale Außenwirtschaftstheorie“ im Sommersemester 2005, Institut für Internationale und Regionale Wirtschaftsbeziehungen, Duisburg, S. 68-86.

STATISTISCHES BUNDESAMT (2005): Wichtige gesamtwirtschaftliche Größen, Wiesbaden, Onlineverbindung: [www.destatis.de/basis/d/vgr/vgrtab1.php](http://www.destatis.de/basis/d/vgr/vgrtab1.php).

WORLD BANK (2005): World Development Indicators 2005, Washington.

O.V. (2005): Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland sind gestiegen, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 106, 09.05.2005, S. 13, Frankfurt.