

FDI vs. Exports

by

Holger-Jens Arand

written for: Seminar „International Trade and Factor Mobility“

Zusammenfassung

In Zeiten erleichterter Exportmöglichkeiten durch zunehmende Globalisierung nehmen FDI fast doppelt so rasch zu wie Exporte. Das Phänomen der FDI kann nicht durch die reine klassische Außenhandelstheorie, sondern durch zahlreiche neuere theoretische Ansätze erklärt werden. Nach der Mehrheit dieser Ansätze sind FDI und Exporte Substitute, während sie nach der Mehrheit empirischer Studien Komplemente sind. Letzteres Ergebnis erscheint zutreffender, da FDI generell zu der Erhöhung von Exporten führen können. FDI werden aus Unternehmenssicht dann Exporten vorgezogen, wenn dadurch Marktunvollkommenheiten internalisiert werden können und standort- sowie firmenspezifische Vorteile bestehen. Exporte sind grundsätzlich wohlfahrtsfördernd, während die Wirkung von FDI ambivalent ist.

Keywords: Foreign Direct Investment, Exports

JEL Classification: F1

1. Problemstellung

Die Weltwirtschaft ist gekennzeichnet durch eine Reihe von Tendenzen, welche einen Abbau von Marktsegmentierungen und eine zunehmende Globalisierung der Weltmärkte mit sich bringen.¹ Diese erleichtern den internationalen Handel und damit die Möglichkeit eines Landes, in andere Länder zu exportieren. Gleichzeitig ist zu beobachten, wie sich aus Abbildung 1 ergibt, dass Direktinvestitionen in andere Länder, sog. *Foreign Direct Investments* (FDI), seit Mitte der achtziger Jahre mehr als doppelt so stark zunehmen als der Welthandel. Dieses lässt den Schluss zu, dass die erleichterten Handelsbedingungen offensichtlich FDI gegenüber Exporten attraktiver erscheinen lassen, und es stellt sich gleichzeitig die Frage, ob FDI Exporte ersetzen oder diese ergänzen. Das Phänomen der FDI kann dabei nicht mit der klassischen Außenhandelstheorie erklärt werden, dafür gibt es zahlreiche neuere theoretische Ansätze, welche die Entstehung und Beweggründe von FDI zu erklären versuchen.

Das Ziel dieser Arbeit besteht darin, festzustellen, inwieweit Exporte von FDI verdrängt werden, welche Wirkungen FDI im Vergleich zu Exporten entfalten und unter welchen Umständen FDI Exporten vorgezogen werden. Abschnitt 2 erklärt den Begriff der FDI und gibt empirische Stylized Facts zu FDI wieder. Im 3. Abschnitt wird dann das Verhältnis zwischen FDI und Exporten untersucht. Implizit werden dabei wichtige Entscheidungsfaktoren, aufgrund derer die betreffenden Unternehmen die Wahl zwischen FDI und Exporten treffen und von denen das Verhältnis zwischen FDI und Exporten abhängt, erläutert. Abschnitt 4 gibt eine kurze Übersicht über die wichtigsten Wirkungen von Exporten und FDI im Ursprungsland und im Zielland. Der 5. Abschnitt gibt die Ergebnisse wichtiger empirischer Studien zu den dargestellten theoretischen Ansätzen wieder. Im 6. Abschnitt erfolgt eine Stellungnahme zum Verhältnis zwischen FDI und Exporten, ehe der letzte Absatz die Ergebnisse dieses Beitrages zusammenfasst.

2. Ausländische Direktinvestitionen

2.1 Begriff der FDI

Markusen et al. (1995) definieren FDI

¹ siehe Siebert (1997)

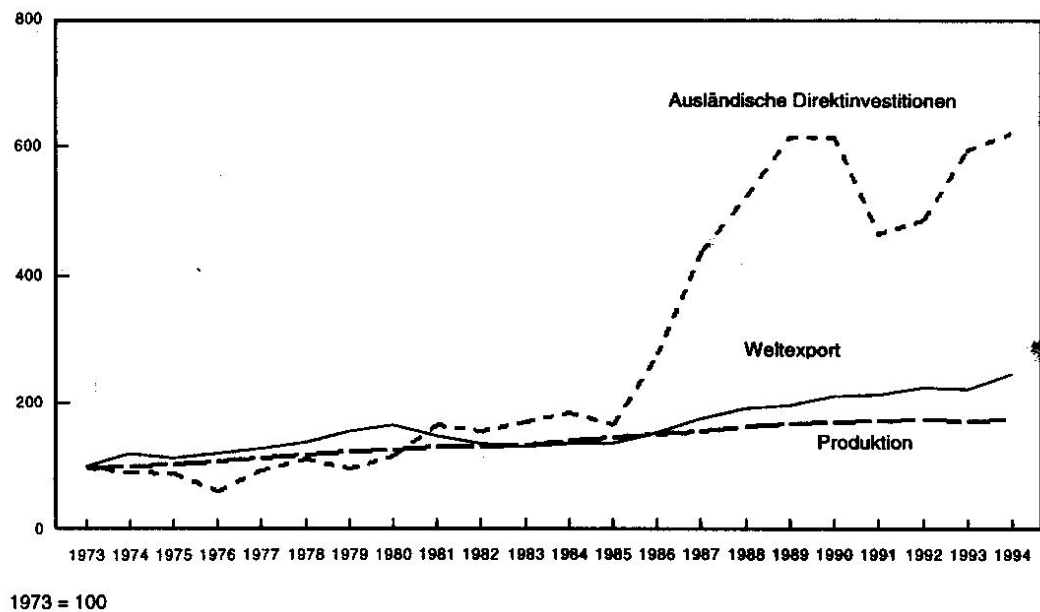
„as an investment in which the investor acquires a substantial controlling interest in a foreign firm or sets up a subsidiary in a foreign country. Direct foreign investment involves ownership and/or control of business enterprise abroad.“

FDI sind somit eine spezielle Form langfristiger Kapitalbewegungen für die Gründung, den Erwerb oder die Erweiterung eines Tochterunternehmens im Ausland, die im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen neben dem reinen Ertragsmotiv auch den Transfer von Kontrollrechten, Organisationsstruktur und Know-how. beinhalten.² Bei Portfolioinvestitionen sind die erworbenen Anteile an dem Unternehmen dagegen zu gering, um Kontrollrechte zu erlangen. Die Bestimmung der Höhe der Beteiligung als Abgrenzungskriterium zwischen FDI und Portfolioinvestitionen ist unterschiedlich. In den USA, in Japan, Frankreich und Großbritannien wird eine Beteiligungsschwelle von 10% verwendet, in Deutschland eine von 20%, und in den Benelux-Staaten wird fallweise entschieden.³

FDI begründen sog. Multinationale Unternehmen (MNU). Diese sind Unternehmen, die in mehr als einem Land Wertschöpfungsaktivitäten ausführen.⁴ FDI lassen sich insofern von MNU abgrenzen, als FDI eine hinreichende und notwendige Bedingung für die Klassifizierung eines Unternehmens als MNU, alle Tätigkeiten der MNU jedoch nicht automatisch FDI sind.

Abbildung 1

(Quelle: GATT, International Trade, Trends and Statistics; IMF, Balance of Payments Statistics Yearbook)



² siehe Adebahr (1981), Jahrreiß (1984) und Pfaffermayr (1995)

³ vgl. Fischer (1999)

⁴ siehe Klinge (1991)

2.2 Globale und regionale Trends bei FDI

Bei Markusen (1995)⁵ finden sich die folgenden makro- und mikroökonomischen Sachverhalte (*Macro- and Micro facts*) für FDI:

a) *Macro facts*

FDI sind auf dem Weltmarkt in den 1980er und 1990er Jahren sehr stark gewachsen.

Entwickelte Länder sind die größten Investoren und größten Empfänger von FDI.

Der größte Anteil der FDI sind gegenseitige FDI zwischen Industrieländern selbst innerhalb einer Branche.

Die meisten FDI sind horizontale Investitionen.

Mehr als 30% des Welthandels besteht aus Transaktionen innerhalb von Multinationalen Unternehmen (*intra firm trade*).

Es gibt wenig Anzeichen, dass FDI von Faktorpreisunterschieden bestimmt sind.

b) *Micro facts*

Es gibt große Unterschiede zwischen Ländern in der Bedeutung von FDI für Produktion Handel.

MNU sind besonders stark vertreten in Industrien, welche die folgenden Charakteristika aufweisen:

- hohe F&E-Ausgaben relativ zum Umsatz
- hoher Anteil von *white collar* (d. h. technisch geschulten) Arbeitskräften
- neue und/oder technisch komplexe Produkte
- starke Produktdifferenzierung/hohe Marketing-Ausgaben relativ zum Umsatz

MNU sind häufig Unternehmen mit einem hohen derivativen Firmenwert (Marktwert abzüglich des Produktionsvermögens).

Steigende Skalenerträge auf Produktionsebene sind negativ korreliert mit multinationaler Produktion.

Es gibt eine kritische Unternehmensgröße für MNU. Wenn diese überschritten ist, hat die Unternehmensgröße keine Auswirkungen mehr auf FDI. Es gibt zudem eine hohe Korrelation zwischen dem Alter eines Unternehmens und FDI.

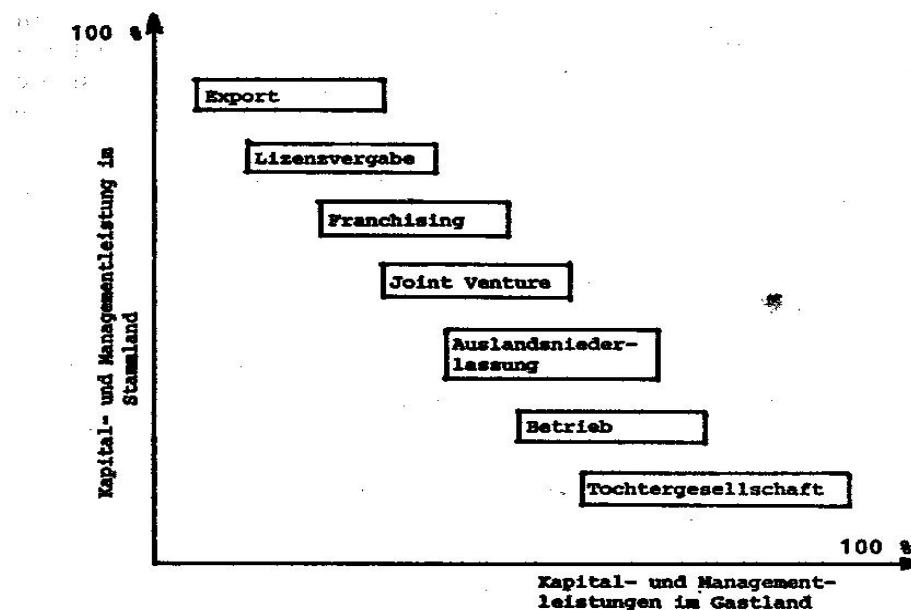
⁵ Markusen bezieht sich dabei auf Blomström/Lipse (1991), Brainard (1993b) und (1993c), Graham/Krugman (1993) sowie Morck/Yeung (1991)

Es gibt gemischte Belege, dass die Höhe von FDI positiv korreliert mit der Existenz von Handelsbeschränkungen oder Transportkosten.

3. Verhältnis zwischen FDI und Exporten

FDI und Exporte sind Internationalisierungsstrategien. Dabei sind Exporte durch eine hohe intensive Kapital- und Managementleistung im Stammland und ein niedriges Maß an Kapital- und Managementleistung im Gastland gekennzeichnet, während für FDI das Gegenteil gilt (siehe Abb. 2, wobei bezüglich der FDI zwischen Auslandsniederlassung, Betrieb und Tochtergesellschaft differenziert wird).

Abbildung 2: Internalisierungsstrategien



Quelle: Meissner, Hans Günther, u. Stephan Gerber: Die Auslandsinvestition als Entscheidungsproblem, in: BFuP, 32. Jg. (1980), S. 217 - 228, hier S. 224.

In der *Traditionellen Außenhandelstheorie* wird Handel über das Prinzip komparativer Kostenvorteile im Verhältnis der Länder zueinander erklärt, die aus unterschiedlichen Produktionstechnologien, unterschiedlicher Nachfragestruktur und relativer Faktorausstattung des jeweiligen Landes resultieren. Gemäß dem Heckscher-Ohlin-Theorem exportiert ein Land dasjenige Gut, dessen Produktion faktorintensiv ist in Bezug auf den relativ reichlich vorhandenen Produktionsfaktor.⁶ Die reine traditionelle Außenhandelstheorie geht dabei - im Gegensatz zu den

⁶ vgl. Siebert (2000)

nachfolgend dargestellten theoretischen Ansätzen – von Immobilität der Produktionsfaktoren aus, d. h. sie kann lediglich den Handel mit Gütern erklären.

Unter der Einbeziehung von Faktormobilität kommt *Mundell* (1957) zu dem Ergebnis, dass FDI als Transfer von Ressourcen, d. h. als Faktorströme, Güterströme bei Einführung von Zöllen ersetzen und somit Substitute für diese sind. Dieses wird in der Theorie gestützt durch das sog. *Faktorpreisausgleichstheorem*, wonach die Wanderung der Faktoren zu einer Angleichung der Unterschiede der einzelnen Länder bezüglich ihrer Faktorausstattung führt und diese im Grenzfall aufhebt, so dass die Notwendigkeit des internationalen Güterausstauschs nicht mehr besteht. Die empirische Evidenz spricht jedoch überwiegend gegen dieses Theorem.⁷

Nach der *Theorie des optimalen Produktionsstandorts* entscheidet sich ein Unternehmen anhand der Bedingungen des Produktionsstandorts entweder für Exporte oder für FDI. Letzterer Fall liegt vor, wenn die Auslandsproduktion mit geringeren Grenzkosten der Marktbedienung oder der Produktion im Vergleich zu Exporten verbunden ist.

Standortvorteile eines Standortes umfassen neben den direkten Produktionskosten (Faktorpreise und –produktivität) auch Subventionen.⁸

In die Kostenanalyse sind außerdem FDI-spezifische Kosten, wie Transportkosten, Kommunikationskosten, Fixkosten für die Errichtung der Produktionsstätte sowie Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Anpassung an die lokalen Gegebenheiten (Sprachprobleme, kulturelle Unterschiede, fremdes Rechtssystem etc.) oder fehlende Erfahrung mit diesen zu berücksichtigen. Ein MNU muss zudem in der Regel Manager und Techniker aus dem Heimatland im Gastland positionieren, was zu höheren Löhnen und damit zu höheren Kosten führt.

Des weiteren sind Handelsbarrieren, wie Zölle und Kontingente, wichtige Entscheidungsfaktoren, weil dadurch Anreize für Unternehmen, welche internationalen Handel treiben, bestehen, solche Handelshemmnisse durch die Errichtung von Produktionsstätten im Ausland, wo sie ihre Produkte absetzen, zu umgehen.⁹ Andererseits bestehen für ein MNU politische Risiken im Gastland, wie beispielsweise Enteignungen, Marktanteilsbeschränkungen, Einschränkung der

⁷ vgl. Siebert (2000)

⁸ siehe Buckley/Casson (1981)

⁹ siehe Donnerfeld/Weber (2000)

Transferfreiheit.¹⁰ Dadurch könnten Unternehmen abgehalten werden, sich für FDI zu entscheiden.

Ein weiteres Risiko ist die Wechselkursentwicklung. Wechselkurse bewirken eine Änderung relativer Preise, so dass vermutet werden kann, dass die Abwertung der Währung eines Landes zu einem Anstieg ausländischer Direktinvestitionen führen muss. Allerdings sind die Wirkungen von Wechselkursänderungen auf die Profitabilität überaus komplex, so dass unterschiedliche Wirkungen denkbar sind.¹¹

Die Entscheidung kann auch vom Lohnniveau des jeweiligen Gastlandes abhängen. Allerdings ist in diesem Fall keine allgemeingültige Aussage möglich, sondern eine genaue Analyse des Einzelfalles notwendig. Beispielsweise können bei Mangel geeigneter Arbeitskräfte am lokalen Arbeitsmarkt die Steigerungsraten für Löhne und Lohnnebenkosten höher als geplant ausfallen.¹² Außerdem sind Lohnkosten nur ein Teil des Kostenblocks, der sich bei einer Produktionsverlagerung in niedriger entwickelte Länder ergeben kann, so dass vermeintliche Lohnkostenvorteile relativiert werden.¹³

Insgesamt sind FDI und Exporte nach diesem Ansatz Substitute, wobei das Mittel, welches nach Abzug der Kosten einen höheren Gewinn erwarten lässt, gewählt wird.

Nach der *Ressourcenausstattungstheorie* werden FDI durch die Ressourcenausstattung des Landes bestimmt, das Ursprungsland der im Ausland investierenden Unternehmung ist. Folglich hat ein Land mit geringer Rohstoffausstattung ein Interesse daran, seine Rohstoffversorgung zu sichern und deshalb einen relativ hohen Anteil seiner FDI in Branchen zu tätigen, die seiner Rohstoffversorgung dienen können.¹⁴ In diesem Fall verhalten sich FDI in Rohstoffbranchen komplementär zur Wirtschaftsentwicklung im Ursprungsland.

Nach der sog. *Produktlebenszyklus-Theorie*, die auf *Vernon* (1966) zurückgeht, besteht der Lebenszyklus eines Produkts aus der Innovations-, Ausreifungs- und Standardisierungsphase. Handel wird dabei primär durch das Timing der Produktinnovation erklärt. Zu Beginn der Ausreifungsphase werden ausländische Märkte über Exporte bedient. Steigen allerdings die Kostenunterschiede zwischen

¹⁰ siehe Jahrreiß (1984)

¹¹ vgl. Dufey (1972)

¹² vgl. Sohn (1981)

¹³ siehe Jahrreiß (1984)

den Transportkosten zuzüglich der Grenzkosten der Produktion im Inland im Vergleich zu den Produktionskosten des Auslands, so können Anreize zur Produktion im Ausland entstehen. Zusätzlich können das Auftreten von ausländischen Konkurrenten am Heimatmarkt, Exporthemmnisse oder die Notwendigkeit der Patentsicherung, Veranlassung zur Produktion im Ausland geben.

Notwendig für FDI ist das Bestehen eines Wettbewerbsvorteils, der hier im Vorteil eines Produktinnovators liegt. FDI sind Alternativen oder Folgen von Exportaktivitäten, ausgehend von der Kostensituation des innovativen Unternehmens.

Jüngere Modelle zur Außenhandelstheorie (sog. *New Trade Theory*) haben ihren Ursprung in der Industrieökonomik (*Industrial Organization Theory*), welche sich primär mit der endogenen Entstehung von Marktunvollkommenheiten beschäftigt.

So wird internationaler Handel, und damit Exporte, auch durch steigende Skalenerträge, die in der Regel mit unvollkommenen Wettbewerb verbunden sind, und der Möglichkeit der Preisdiskriminierung erklärt.¹⁵

Aus industrieökonomischer Sicht sind FDI als Entscheidung zur Unternehmensintegration zu interpretieren, bei der Markttransaktionen durch Transaktionen innerhalb der Unternehmensorganisation ersetzt werden. Dieses führt zum *Transaktionskostenansatz*. Bei diesem steht im Gegensatz zur reinen Industrial Organization Theory die Beseitigung von exogenen Marktunvollkommenheiten oder Externalitäten auf Güter- und Faktormärkten, die zu einer Erhöhung der Transaktionskosten führen, durch Internalisierung im Vordergrund. Hauptmotiv und hinreichende Bedingung für die Internalisierung ist die Reduktion der Transaktionskosten und die Vermeidung von ineffizienten Verträgen. FDI kommen danach dann zustande, wenn die Transaktionskosten der Vertragslösung die Koordinationskosten der internen Leistungserstellung übersteigen.¹⁶ Nach Hymer (1960) ist eben Marktunvollkommenheiten auch das Bestreben der Unternehmen, firmenspezifische Vorteile global zu nutzen, eine Ursache für FDI.

Bezüglich firmenspezifischer Vorteile ist zunächst die Größe des jeweiligen Unternehmens von Bedeutung, da sowohl im Rahmen einbetrieblicher als auch im

¹⁴ siehe Krainer (1967)

¹⁵ vgl. Siebert (2000)

¹⁶ vgl. Pfaffermayr (1995), S. 133

Rahmen mehrbetrieblicher Produktion bestimmte Mindestgrößen zur Erzielung von Größensparnissen im Produktionsbereich notwendig sind¹⁷ und somit auch ein Effizienzkriterium für Auslandsinvestoren darstellen. Ein weitere Vorteile ist technologisches know-how. Da einerseits der Markt für technologisches Wissen unvollkommen ist und andererseits technologisches Wissen innerhalb einer Unternehmensorganisation fast ohne Kosten transferierbar ist, besteht ein Anreiz, Ergebnisse eigener Forschungs- und Entwicklungsprojekte auf möglichst breiter Basis, also auf internationaler Ebene, im Rahmen der eigenen Unternehmensorganisation wirtschaftlich zu nutzen.¹⁸ Darüber hinaus wird die Fähigkeit zur Produktdifferenzierung, d.h. innerhalb einer Produktgruppe die eigenen Güter von denen eines anderen Anbieters für den Konsumenten unterscheidbar zu machen, im Rahmen der Industrieökonomik als eine der wichtigsten Markeintrittsbarrieren gegenüber anderen Mitbewerbern qualifiziert.¹⁹ Folglich wird in ihr auch ein unternehmensspezifischer Vorteil im Sinne der monopolistischen Theorie der FDI gesehen.²⁰

Die Unternehmensentscheidung zwischen Exporten und FDI wird bestimmt von einem tradeoff zwischen Skalenerträgen auf Produktionsebene und Skalenerträgen auf Firmenebene.²¹

Nach diesem Ansatz ist eine genaue Bestimmung des Verhältnisses nicht möglich. Wenn firmenspezifische Kosten die produktionsspezifischen Kosten übersteigen, werden Exporte von FDI verdrängt. Länderspezifische Kosten, wie Transportkosten, Zölle und andere Handelsbarrieren verstärken diesen Effekt. Danach sind Exporte und FDI Substitute. Andererseits wird vertreten, dass sich Exporte und FDI sowohl im Hinblick auf Änderungen den relativen Faktorausstattungen der jeweiligen Länder als auch bezüglich Änderungen in der Ähnlichkeit der Ländergröße gegenseitig ergänzen, d. h. Exporte werden nicht von FDI ersetzt, sondern FDI kommen neben den Exporten als Reaktion auf die genannten Veränderungen zum Einsatz.²²

¹⁷ vgl. Bain (1968)

¹⁸ vgl. Hennart (1977), Rugman (1980) sowie Buckley und Casson (1994)

¹⁹ vgl. Bain (1956)

²⁰ vgl. Caves (1971)

²¹ vgl. Horstmann/Markusen (1992), Brainard (1993a) und (1997), Markusen/Venables (1998) sowie Egger/Paffermayr (2000)

²² siehe Egger (2001)

Nach der *Oligopolistischen Reaktions-Hypothese*, die auf *Knickerbocker* (1973) zurückgeht, ist der größte Teil der FDI defensiver Natur und dient v. a. dem Zwecke, keine Marktanteile zu verlieren, d. h. es wird von Nachahmungen von Investitionen aus Furcht vor einer Schwächung der eigenen Marktposition ausgegangen. Eine genaue Bestimmung des Verhältnisses von FDI und Exporten ist hiernach nicht möglich.

Die bisher dargestellten theoretischen Ansätze werden von *Dunning* zusammengefasst und in einen Aufbau integriert, der alle Arten von FDI sowie auch die Wahl verschiedener Internalisierungsformen erklären soll.²³

Dieses sog. *OLI-Modell* resultiert aus der Gegebenheit, dass FDI inhärente Nachteile aufweisen. Diese bereits im Zusammenhang mit der Theorie des optimalen Produktionsstandorts erläuterten (Kosten-) Nachteile bestehen nicht für die im Gastland einheimischen Unternehmen. Insofern sind MNU gegenüber diesen Unternehmen im Wettbewerb des Gastlandes von vorneherein in einer schlechteren Ausgangslage. Folglich müssen die MNU über Vorteile verfügen, d. h. unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile aufweisen, um diese Nachteile wieder auszugleichen. Nach dem *OLI-Ansatz* handelt es sich dabei um die folgenden Wettbewerbsvorteile:

Der *ownership advantage* ist ein Vorteil, der dem MNU genug Marktmacht gibt um die genannten Nachteile auszugleichen. Danach müssen Produkt- oder Prozessinnovationen vorliegen, die kein lokales Unternehmen besitzt, wie beispielsweise Know-how, Intagibles (Reputation für Qualität, Markenname). Die strukturelle Marktunvollkommenheiten basieren somit auf firmenspezifischen Assets mit dem Charakter eines öffentlichen Gutes. Die exklusive Nutzung dieser Assets führt zu Wettbewerbs- und zu Internalisierungsvorteilen, die es einem Unternehmen erlauben, Markteintrittsbarrieren zu errichten und somit über die entsprechende Marktmacht zu verfügen.²⁴

Der *location advantage* bedeutet, dass die Produktion im Ausland profitabler sein muss als die Produktion im Inland und besteht typischerweise in niedrigen Zöllen, Kontingenten, niedrigen Transportkosten und niedrigen Faktorpreisen.²⁵

²³ siehe Markusen et al. (1995)

²⁴ Pfaffermayr (1995), S. 134

²⁵ Markusen et al. (1995), S. 396

Der *internalisation advantage* bedeutet, dass es profiabler sein muss, im Ausland selbst zu produzieren, anstatt ein lokales Unternehmen, z. B. in Form der Lizenz, damit zu beauftragen.²⁶

Nach dem OLI-Modell ersetzen FDI Exporte, wenn die drei genannten Vorteile vorliegen, so dass FDI und Exporte Substitute sind.

4. Wirkungen von FDI im Vergleich zu Exporten

Die Diskussion von FDI wurde bisher der aus Perspektive der Unternehmen im Ursprungsland dargestellt, d. h. es handelt sich um *outbound FDI*. Im folgenden werden die wichtigsten Wirkungen, die FDI gegenüber Exporten haben, sowohl auf das Ursprungsland als auch auf das Zielland (sog. *inbound FDI*) skizziert. Bezüglich der Wirkungen von Exporten ist eine Differenzierung nach Ursprungs- und Zielland von Exporten nicht notwendig, da die Exporte von Land A die Importe von Land B sind und umgekehrt.

Der internationale Güteraustausch, d. h. die Vornahme von Ex- und Importen, bedeuten für die handelnden Staaten Wohlfahrtsgewinne, denn es kann dort ein *höheres Konsumniveau* erreicht werden. Es kann zudem zu *höherem Wachstum* kommen, da Außenhandel eine größere Marktweite mit sich bringt und die Ausnutzung zunehmender skalarer Erträge erlaubt (sog. *Skaleneffekt*). Des weiteren führt der internationale Handel in aller Regel zu einer *Erhöhung der Produktvielfalt*, und es kommt zu *Wettbewerbseffekten* im Inland durch ausländische Konkurrenz. Dieses führt wiederum tendenziell zu einer *Stimulierung des technischen Fortschritts* (sog. *Innovationseffekt*).²⁷

Demgegenüber können FDI bezogen auf das Zielland ebenfalls *positive Wachstumswirkungen* hervorrufen. Dieses kann einerseits direkt geschehen als Folge von Reorganisationsmaßnahmen oder der Einführung neuer Managementmethoden in im Zielland errichteten oder erworbenen Unternehmen oder indirekt, wenn der ausländische Investor am heimischen Markt Nachfrage nach Dienstleistungen, Rohstoffen, Vorprodukten etc. entfaltet. Mit diesen Wirkungen einher gleichgerichtete *positive Beschäftigungswirkungen*.²⁸

²⁶ Markusen et al. (1995), S. 396

²⁷ vgl. Siebert (2000)

²⁸ siehe Adebahr (1981)

Es können jedoch auch *negative Wachstums- und Beschäftigungswirkungen* auftreten, wenn infolge der FDI eine Verdrängung oder Beeinträchtigung inländischer Unternehmen eintritt.²⁹

Durch FDI kann die Produktvielfalt ebenfalls erhöht werden, denn es macht in diesem Zusammenhang keinen Unterschied, ob die neue, die Produktvielfalt erhöhende Produkte aus dem Ausland importiert oder von im Inland von MNU konsumiert werden.

FDI können des weiteren zu einer *Erhöhung der Unternehmenskonzentration* in den Zielländern führen. Neben dem Technologietransfer führen FDI auch zu einer Verstärkung des Wettbewerbs.³⁰³¹ Zwar muss dieses nicht zwangsläufig der Fall sein, die Gefahr wird jedoch dadurch verstärkt, dass die von ausländischen Investoren installierten Betriebe in aller Regel größer als die bereits vorhanden einheimischen sind. Wachsende Konzentration durch FDI wiederum erhöht die Markteintrittsbarrieren und entmutigt potentielle Konkurrenten.

Die Wirkungen von FDI auf die *Zahlungsbilanz* des Ziellandes sind nicht eindeutig bestimmbar, da sowohl zahlungsbilanzaktivierende (z. B. Zustrom von Devisen) wie auch -passivierende Effekte (z. B. Kauf von Anlage- und Investitionsgütern im Ausland) auftreten.

FDI können schließlich ebenfalls zur Stimulation des technischen Fortschritts durch *Technologietransfer* führen, sofern die Investoren aus den Ursprungsländern im Hinblick auf Produktionstechnik, Management, Organisation oder Marketing gegenüber dem Standard des Ziellandes einen Vorsprung haben und ihre überlegenen Techniken auf das Zielland übertragen.³²

Diese Wirkung ist nicht unstrittig. Insbesondere wird in Bezug auf FDI in Entwicklungsländer eingewandt, dass das technische Niveau für die Zielländer meistens unangemessen hoch sei, so dass das jeweilige Unternehmen eine Enklave ohne oder mit nur geringfügiger Einbindung in die Inlandswirtschaft bleibe.

Bezüglich der *Wirkungen auf die Ursprungslandbeschäftigung* durch FDI ist das Verhältnis zwischen FDI und Exporten bedeutsam. Im Falle von Substituten

²⁹ siehe Adebahr (1981)

³⁰ siehe Saggi (2000)

³¹ vgl. Adebahr (1981), der auf empirische Untersuchungen verweist

³² siehe Qiu/Tao (2001) und Saggi (2000)

verursachen FDI am heimischen Arbeitsmarkt eine Reallohnsenkung oder Arbeitslosigkeit, eine Änderung der Struktur der Arbeitsnachfrage und eine Änderung der Einkommensverteilung durch eine Abnahme der Tätigkeit des Exportsektors.³³ Falls dagegen im Falle einer komplementären Beziehung zusätzliche Exporte durch FDI induziert werden, ist zu erwarten, dass ausländische Produktion zu einer Stimulation der Produktionskapazität und dem Aktivitätsniveau im Heimatland führt.³⁴

Eine weitere Wirkung von FDI im Ursprungsland ist die *wachsende Marktmacht* der dort ansässigen Großunternehmen, die durch FDI ihre Position auf dem Weltmarkt stärken und zu einer verstärkten Unternehmenskonzentration auf dem heimischen Markt beitragen.³⁵ Außerdem wachsen mit zunehmender Größe und Verzweigkeit der jeweiligen Unternehmen auch deren Möglichkeiten zur Umgehung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen des Ursprungslandes.³⁶

Diese kurze Übersicht über die wichtigsten Wirkungen von Exporten und FDI zeigt, dass FDI im Vergleich zu Exporten ebenfalls teilweise zur Erhöhung der Wohlfahrt beitragen. Allerdings führen sie zu Problemen bezogen auf die Wettbewerbssituation besonders im Zielland, aber auch im Ursprungsland. Umgekehrt kann dieser Umstand jedoch auch in der Weise interpretieren, dass für international tätige Unternehmen wegen dieser Wettbewerbssituation Anreize für FDI bestehen.

5. Empirische Untersuchungen

Bezüglich des *Verhältnisses zwischen FDI und Exporten* sehen einige Studien, wie Frank und Freeman (1978), Crushman (1988) sowie Barrel und Pain (1997), sehen Exporte und FDI als Substitute. Nach den meisten Studien, wie denen von Lipsey und Weiss (1981) und (1984), Blomström und Kokko (1984), Blomström et al. (1988), Grubert und Mutti (1991), Pfaffermayr (1996), Brenton et al. (1999) Egger (2001) sowie Bajo-Rubio und Munoz (2001) besteht jedoch eine Komplementärbeziehung. Svensson (1996) ermittelte, dass FDI den Export von Endgütern ersetzen, aber Komplemente zu dem Export von Zwischengütern sind. Nach einer Studie von Swedenborg (1979) besteht keine signifikante Beziehung zwischen Exporten und FDI.

³³ siehe Pfaffermayr (1995)

³⁴ siehe Orts/Alguacil (1999)

³⁵ vgl. Markusen (1995)

Im Hinblick auf *länderspezifischer Faktoren* entstehen nach den Studien von Horstmann und Markusen (1992), Norman und Motta (1993) sowie Motta und Norman (1996) durch Handelsbarrieren ein Motiv für FDI. Nach Smith (1987), Motta (1992) sowie Horstmann und Markusen (1997) sind MNU in Industrien mit hohen Zöllen und Transportkosten angesiedelt. Nach Donnenfeld und Weber (2000) stützen hohe und niedrige Zölle den Export ausländischer Unternehmen, während ein mittlerer Zoll FDI fördert.

Bei der Untersuchung *unternehmensspezifischer Vorteile* bestätigen die Ergebnisse empirischer Untersuchungen die Bedeutung der Unternehmensgröße für die Vornahme von FDI im wesentlichen.³⁷

Im Hinblick auf die *Wirkungen von FDI auf die Zielländer* ist festzustellen, dass es eine positive Korrelation zwischen FDI und wirtschaftlichem Wachstum in dem jeweiligen Land gibt. Dabei muss jedoch berücksichtigt werden, dass Länder mit einem hohen Wirtschaftswachstum für FDI attraktiv sind.³⁸ Nach Studien von Lall (1979) und Baldwin (1979) erhöhen FDI die Unternehmenskonzentration in den Zielländern. Nach einer Studie von Xu und Wang (2000) transferieren MNU ausländische Technologien zurück in ihre Heimatländer. Für einen Technologietransfer von den Heimatländern ins Ausland fanden sie keinen Beweis, wiesen jedoch auf die geringe Qualität auf ihre FDI-Daten hin.³⁹ Nach einigen Studien weisen Sektoren mit höherer ausländischer Beteiligung eine höhere Produktivität oder ein höheres Produktivitätswachstum oder beides auf.⁴⁰ Die Ergebnisse empirischer Studien zur Übertragung von Technologien durch den Wechsel von Arbeitskräften, die in MNU gearbeitet haben oder von diesen ausgebildet worden sind, zu lokalen Unternehmen (sog. *labor turnover*) sind gemischt.⁴¹

6. Diskussion

Die bisherige Untersuchung hat gezeigt, dass das Verhältnis zwischen FDI und Exporte in Theorie und Empirie umstritten ist, wobei die Mehrheit der theoretischen

³⁶ vgl. Adebahr (1981)

³⁷ vgl. die Übersicht bei Jahrreiß (1984)

³⁸ vgl. Saggi (2000)

³⁹ vgl. Xu/Wang (2000)

⁴⁰ vgl. Saggi (2000)

⁴¹ vgl. Saggi (2000)

Ansätze FDI und Exporte als Substitute ansehen, während der überwiegende Teil der empirischen Untersuchungen zum gegenteiligen Ergebnis kommt.

Allerdings kann bereits bei geringfügigen Modifikationen des jeweiligen theoretischen Ansatzes ein substitutives in ein komplementäres Verhältnis überführt werden.⁴² Geht man beispielsweise im Rahmen der Standorttheorie davon aus, dass sich die Standortbedingungen nicht auf den gesamten Produktionsprozess beziehen, so dass nur Teile der Produktion ins Ausland verlegt werden, sind FDI als Ergänzung zu Exporten zu qualifizieren. Ebenso kann argumentiert werden, dass eine Substitutionsbeziehung im Rahmen des OLI-Paradigmas nur bei einstufigen Produktionsprozessen gegeben ist. Bei der Betrachtung von Mehrproduktunternehmen oder mehrstufigen Produktionsprozessen sind FDI und Exporte dagegen Komplemente. In diesem Fall wird zwar dann das durch die Produktion verlagerte Produkt nicht mehr produziert, es werden aber andere Produkte auf dem Zielmarkt abgesetzt.-

Daneben ist zu beachten, dass FDI generell zu einer Erhöhung von Exporten führen können. Beispielsweise könnten wegen FDI im Zielland andere Produkte der differenzierten Produktlinie aus dem Ursprungsland gewünscht werden oder die Distributionskanäle zusätzlich für den Export anderer Produkte genutzt werden.⁴³ Außerdem könnten Vorprodukte im Ausland billiger hergestellt und dann ins Ursprungsland importiert werden, um dort in verschiedene Länder re-exportiert zu werden. Des Weiteren bewirken FDI häufig einen zusätzlichen Import von Investitionsgütern (in der Anfangsphase) sowie von Vorprodukten bzw. Vorleistungen durch die Ursprungsländer, und alle Investitionen, die in den Ausbaue von Vertriebsnetzen fließen, sind exportfördernd. Darüber hinaus ist die bereits erwähnte Konzentrationswirkung von FDI in Zielländern zu beachten. Dadurch kann sich u. U. die Wettbewerbslage der gesamten Branche des Ursprungslandes im Markt des Ziellandes verbessern, so dass dadurch auch andere Produkte aus dem Ursprungsland wieder exportfähig werden können. Schließlich können seitens der Unternehmen im Ursprungsland neue Exportchancen entdeckt werden, und die Existenz einer ursprungslandbezogener Informations- und Kommunikationsstruktur

⁴² vgl. Fischer (2000)

⁴³ vgl. Hymer (1960)

am Direktinvestitionsstandort können positive Effekte auf andere Unternehmen im Ursprungsland auslösen.⁴⁴

Diese Gesichtspunkte sprechen dafür, dass FDI die Exporte ergänzen. Die Entscheidung der Frage nach dem Verhältnis zwischen FDI und Exporten ist letztendlich eine Frage der Betrachtungsweise: wenn ein bestimmtes Produkt nicht mehr exportiert, sondern im Ausland produziert und vertrieben wird, ist der Export des Gutes durch FDI substituiert worden. Wenn man jedoch auf den Gesamtprozess abstellt, werden vom Ursprungsland möglicherweise einerseits Vorprodukte in das Zielland exportiert. Außerdem ist denkbar, dass ein Unternehmen nur die Produktion eines bestimmten Teils seiner Produktpalette ins Ausland verlegt und andere Teile wie bisher exportiert. In diesen Fällen treten FDI ergänzend zu der Exportstrategie des Unternehmens, so dass FDI und Exporte Komplemente sind.

7. Ergebnis

Im Hinblick auf die Modifizierbarkeit der theoretischen Ansätze, der Mehrzahl der Ergebnisse empirischer Studien sowie der allgemein geltenden exportfördernden Wirkungen von FDI sind FDI und Exporte eher als Komplemente zu qualifizieren.

FDI werden Exporten gegenüber dann vorgezogen, wenn der erwartete Gewinn von FDI abzüglich der FDI-spezifische Kosten, wie Kommunikationskosten etc., höher als der erwartete Gewinn von Exporten ist. Wichtige Entscheidungsdeterminanten sind standortspezifische Vorteile, wie die Ressourcenausstattung und Handelshemmnisse, sowie firmenspezifische Vorteile, wie die Unternehmensgröße. MNU müssen über die Vorteile verfügen, weil sie gegenüber den im Ziellandmarkt agierenden heimischen Unternehmen grundsätzlich im Nachteil sind. Außerdem geht es bei FDI um die Internalisierung von Marktunvollkommenheiten, wobei jedoch beachtet werden muss, dass Marktunvollkommenheiten generell eine Erklärung für internationalen Handel und damit Exporte ist.

Während Exporte für die am internationalen Güteraustausch beteiligten Länder generell als wohlfahrtsfördernd gelten, ist die Wirkung von FDI ambivalent. FDI können sich positiv oder negativ auf das Wirtschaftswachstum im Zielland auswirken, führen in aller Regel dort zu einer Stimulierung des technischen

⁴⁴ vgl. Fischer (2000)

Fortschritts und haben u. U. negative Konzentrationswirkungen im Zielland und im Ursprungsland.

Literatur

- Adebahr, H.**, *Direktinvestitionen: Eine Problemskizze*, Berlin 1981.
- Bain, J. S.**, *Industrial Organization*, 2. Aufl., New York 1968.
- Bain, J. S.**, Barriers to New Competition: *Their Character and Consequences in Manufacturing Industries*, Cambridge, Mass. 1956.
- Bajo-Rubio, O./Montero-Munoz, M.**, Foreign Direct Investment and Trade: A Causality Analysis, in: *Open Economies Review* 12 (2001), S. 305-323.
- Barrel, R./Pain, N.**, Foreign Direct Investment, Technological Change, and Economic Growth within Europe, in: *The European Journal* 107 (1997), S. 1770-1786.
- Blomström, M./Kokko, A.**, Home Country Effects of Foreign Direct Investment: Evidents from Sweden, *NBER Working Paper* 4639, Cambridge, Mass. 1994.
- Blomström, M./Lipsey, R. E.**, Firm Size and Foreign Operations of Multinationals, in: *Skandinavian Journal of Economics* 93 (1991), S. 101-107.
- Blomström, M./Lipsey, R. E./Kulchycky, K.**, U.S and Swedish Direct Investment and Exports, in: Robert E. Baldwin (Hrsg.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago 1988.
- Brainard, L. S.**, A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration, *NBER Working Paper* 4269, Cambridge, Mass. 1993a.
- Brainard, L. S.**, An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales, *MBER Working Paper* 4580, Cambridge, Mass. 1993b.
- Brainard, L. S.**, An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade, *NBER Working Paper* 4583, Cambridge, Mass. 1993c.
- Brainard, L. S.**, An Empirical Assessment of The Proximity-Concentration Tradeoff between Multinational Sales and Trade, in: *American Economic Review* 87 (1997), S. 520-544.
- Brenton, P./DiMauro, F./Lücke, M.**, Economic Integration and FDI: An Empirical Analysis of Foreign Investment in the EU and in Central and Eastern Europe, in: *Empirica* 26 (1999), S. 95-121.
- Buckley, P. J./Casson, M. C.**, *The Future of the Multinational Enterprise*, 2. Aufl., Basingstoke, Hampshire 1994.
- Buckley, P. J./Casson, M. C.**, The Optimal Timing of a Foreign Direct Investment, in: *Economic Journal* 91 (1981), S. 75-87.
- Caves, R. E.**, International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, in: *Economica* 38 (1971), S. 1-27.
- Cushman, D. O.**, Exchange Rate Uncertainty and Foreign Direct Investment in the United States, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 124 (1988), S. 322-336.
- Donnenfeld, S./Weber, S.**, Exporting versus Foreign Direct Investment, in: *Journal of Economic Integration* 15 (2000), S. 100-126.
- Dufey, G.**, Corporate Finance and Exchange Rate Variations, in: *Financial Management* 1 (1972), S. 51-57.
- Egger, P.**, European Exports and Outward Foreign Direct Investment: A Dynamic Panel Data Approach, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 137 (2001), S. 427-449.
- Egger, P./Pfaffermayr, M.**, Trade, Multinational Sales, and FDI in a Three-Factors Model, *Universtity of Linz Working Paper* 0013, Linz 2000.
- Fischer, Anton**, *Direktinvestitionen - Exportmotor oder -bremse*, Bern-Stuttgart-Wien, 2000.
- Frank, R. H./Freeman, R. T.**, *Distributional Consequenzen of Direct Foreign Investment*, New York 1978.
- Graham, E. M./Krugman, P. R.**, The Surge in Foreign Direct Investment in the 1980s. in: K. A. Froot, *Foreign Direct Investment*, Chicago, London 1993.
- Grubert, H./Mutti, J.**, Taxes, Tariffs, and Transfer Pricing in Multinational Corporate Decision Making, in: *Review of Economics and Statistics* 73 (1991), S. 285-293.

- Hennart, J. F.**, A Theory of Foreign Direct Investment, Diss., University of Maryland 1977.
- Horstmann, I./Markusen, J. R.**, Endogenous Market Structures in International Trade (Natura Facit Seltum), in: *Journal of Development Economics* 42 (1992), S. 109-121.
- Horstmann, I./Markusen, J. R.**, Strategic Investment and the Development of Multinationals, in: *International Economic Review* 28 (1997), S. 109-121.
- Hymer, Stephen H.**, *The International Operations of National Firms*, Cambridge 1960.
- Jahrreiß, W.**, *Zur Theorie der Direktinvestition im Ausland: Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze*, Berlin 1984.
- Klinge, Jan H.**, Die Entwicklung der multinationalen Unternehmen aus Sicht der Internalisierungstheorie, Frankfurt/M 1991.
- Knickerbocker, Frederick T.**, *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Boston 1973.
- Krainer, R. F.**, Resource Endowment and the Structure of Foreign Investment, in: *Journal of Finance* 22 (1967), S. 49-57.
- Lipsey, R. E./Weiss, M. Y.**, Foreign Production and Exports of Individual Firms, in: *Review of Economics and Statistics* 66 (1984), S. 304-308.
- Lipsey, R. E./Weiss, M. Y.**, Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries, in: *Review of Economics and Statistics* 63 (1981), S. 488-494.
- Markusen, J. R.**, The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, in: *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995), S. 169-189.
- Markusen, J. R./Melvin, J. R./Kaempfer, W. H./Maskus, Keith E.**, *International trade: theory and evidence*, Singapore 1995.
- Markusen, J. R./Venables, A.**, Multinational Firms and the New Trade Theory, in: *Journal of International Economics* 46 (1998), S. 183-203.
- Morck, R./Yeung, B.**, Why Investors Value Multinationality, in: *Journal of Business* 64 (1991), S. 165-187.
- Motta, M.**, Multinational Firms and the Tariff-Jumping Argument, in: *European Economic Review* 36 (1992), S. 1557-1571.
- Motta, M./Norman, G.**, Does economic integration cause foreign direct investment, in: *International Economic Review* 37 (1996), S. 757-783.
- Mundell, R. A.**, International Trade and Factor Mobility, in: *American Economic Review* 47 (1957), S. 321-335.
- Norman, G./Motta, M.**, Fehler! Textmarke nicht definiert. Fehler! Textmarke nicht definiert. Fehler! Textmarke nicht definiert. Fehler! Textmarke nicht definiert., in: *Journal of Economics and Management Strategy* 2 (1993), S. 483-507.
- Orts, V./Alguacil, M. T.**, FDI and Exports: The Home Effect on Domestic MNF, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1999, S. 511-517.
- Pfaffermayr, M.**, Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf die Exporttätigkeit, in: *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1995, S. 131-142 (Teil 1) und *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1995, S. 287-292 (Teil 2).
- Pfaffermayr, M.**, Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 132 (1996), S. 501-521.
- Qui, Larry D./Tao, Zhigang**, Export, foreign direct investment, and local content requirement, in: *Journal of Development Economics* 66 (2001), S. 101-125.
- Rugman, A. M.**, A New Theory of the Multinational Enterprise: Internationalization versus Internalization, in: *Columbia Journal of World Business* 15 (1980), S. 23-29.
- Saggi, Kamal**, Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey, Online-Verbindung: http://econ.worldbank.org/files/1103_wps2349.pdf.
- Siebert, H.**, *Weltwirtschaft*, Stuttgart 1997.
- Siebert, H.**, *Außenwirtschaft*, 6. Aufl., Stuttgart 2000.

- Smith, A.**, Strategic Investment, Multinational Corporations and Trade Policy, in: *European Economic Review* 31 (1987), S. 89-96.
- Sohn, K.-H.**, Planung und Realisierung von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, in: E. Pausenberger (Hrsg.), *Internationales Management*, Stuttgart 1981, S. 181-194.
- Svensson, R.**, Effects of Overseas, Production on Home Country Exports: Evidence Based on Swedish Multinationals, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 132 (1996), S. 304-329.
- Swedenborg, B.**, *The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects*, Stockholm 1979.
- Vernon, Raymond**, The Location of Economic Activity, in: John H. Dunning, *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London 1974.
- Xu, Bin/Wang, Jianmao**, Trade, FDI, and Internatioual Technology Diffusion, in: *Journal of Economic Integration* 15 (2000), S. 585-601.