Schriftenreihe des
Rheinisch-Westfälischen Instituts
für Wirtschaftsforschung
Neue Folge Heft 65

Theorie und Empirie der Direktinvestitionen

Herausgegeben von

Roland Döhrn und Günter Heiduk

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung

Vorstand: Prof. Dr. Paul Klemmer (Präsident),
Prof. Dr. Ullrich Heilemann (Vizepräsident)

Verwaltungsrat: Heinrich Frommknecht (Vorsitzender); Prof. Dr. Dr.h.c. Reimut Jochimsen, Dr. Dietmar Kuhnt, Dr. Henning Osthues-Albrecht (stellv. Vorsitzende); Klaus Bünger, Prof. Dr. Walter Eberhard, Prof. Dr. Harald B. Giesel, Dr. Kurt Hochheuser, Peter Hohlfeld, Helmut Mattonet, Rolf Hermann Nienaber, Heinz Putzhammer, Klaus Schloesser, Dr. Ruprecht Vondran, Dr. Gerd Willamowski, Prof. Dr. Heribert Zitzelsberger

Forschungsbeirat: Prof. Dr. Joachim Frohn, Ulrich Hombrecher, Prof. Dr. Dr. Reinhardt Jünemann, Prof. Dr. Dietmar Kath, Prof. Dr. Gebhard Kirchgässner, Dr. Matthias Köppel, Prof. Dr. Wim Kösters, Prof. Dr. Horst Zimmermann

---

Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Neue Folge Heft 65

Schriftleitung: Prof. Dr. Paul Klemmer
Redaktionelle Bearbeitung: Joachim Schmidt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ROLAND DÖHRN UND GÜNTER HEIDUK (HRSG.)

Theorie und Empirie der Direktinvestitionen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTENREIHE DES RHEINISCH-WESTFÄLISCHEN INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ESSEN

NEUE FOLGE HEFT 65

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Theorie und Empirie der Direktinvestitionen

Herausgegeben von

Roland Döhrn und Günter Heiduk

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Theorie und Empirie der Direktinvestitionen / hrsg. von Roland Döhrn und Günter Heiduk. – Berlin : Duncker und Humblot, 1999
(Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen ; N. F., H. 65)
ISBN 3-428-10015-8

Alle Rechte vorbehalten
© 1999 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-7212
ISBN 3-428-10015-8

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/
Licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License (CC BY-NC-ND)

Vorbemerkungen

Der vorliegende Band veröffentlicht die Ergebnisse eines Workshops gleichen Namens, der am 28. und 29. November 1997 in Essen stattfand. Ziel dieser Veranstaltung war es, Forscher zu einem offenen Erfahrungsaustausch zusammenzubringen, die sich aus unterschiedlicher Perspektive mit Direktinvestitionen auseinandersetzen. Die Beiträge, die hier veröffentlicht werden, machen die ganze Breite der Thematik deutlich, die unterschiedlichen theoretischen Ansatzpunkte, die Möglichkeiten der Annäherung an das Untersuchungsobjekt mit Hilfe der amtlichen Statistik und die dabei auftretenden Probleme sowie die Verschiedenartigkeit empirischer Arbeiten, teilweise basierend auf amtlichen Daten, teilweise auf für spezielle Fragestellungen erstellten Datenbasen.

Trotz der gegenwärtigen Globalisierungsdebatte und der wichtigen Rolle, die darin die Direktinvestitionen spielen, legen die Beiträge offen, daß nach wie vor erhebliche Lücken auf diesem Gebiet bestehen, in der theoretischen Auseinandersetzung ebenso wie in der empirischen Analyse. Ein besonderes Problem stellt dabei die Interaktion von Theorie und Empirie dar.

Veranstaltungen wie die, über die dieser Band berichtet, erfüllen damit eine wichtige Rolle, tragen sie doch dazu bei, daß die Produzenten von Statistiken die Wünsche ihrer „Kunden" besser kennenlernen, daß der theoretisch ausgerichtete Forscher die empirischen Möglichkeiten besser abzuschätzen vermag und daß unterschiedliche Forschungsansätze sich gegenseitig befruchten. Hier kommt den Wirtschaftsforschungsinstituten eine wichtige Rolle als Mittler zwischen Theorie und Empirie zu, so daß die Tagung letztlich auch Anregungen für die Arbeiten des RWI geben wird, auf dessen Forschungsagenda die Auseinandersetzung mit den Direktinvestitionen bereits seit langem steht.

Für die Anregungen zu der Veranstaltung, die engagierte Mitarbeit bei ihrer Leitung sowie bei der Herausgabe des Tagungsbandes sind wir Herrn Prof. Dr. Günter Heiduk, Gerhard-Mercator-Universität Duisburg, zu besonderem Dank verpflichtet. Die Organisation übernahm Dr. Roland Döhrn, der dabei durch Frau Claudia Lohkamp unterstützt wurde. Der Tagungsband wurde von Herrn Joachim Schmidt redaktionell betreut, die Textverarbeitung lag in den Händen von Frau Anette Hermanowski. Die Zusammenfassung der Schlußdiskussion besorgten Herr Peter Hohlfeld und Dr. Antoine-Richard Milton. In den Dank einzuschließen sind selbstverständlich auch alle Referenten und Teilnehmer des Workshops, die durch ihre engagierte Diskussion sehr zum Gelingen der Veranstaltung beigetragen haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanziell unterstützt wurde die Tagung durch die Gesellschaft der Freunde und Förderer des RWI, der wir dafür herzlich danken.

Essen, Mai 1999

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung

Paul Klemmer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Direktinvestitionen im Spannungsfeld zwischen Theorie und Empirie

Von Roland Döhrn und Günter Heiduk 9

Einführung zum Workshop „Theorie und Empirie der Direktinvestitionen"

Von Ullrich Heilemann 17

Erkenntnisinteresse und theoretische Operationalisierung

Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie

Von Günter Heiduk und Jörg Kerlen-Prinz 23

Firmenspezifische Assets, Auslandsproduktion und Produktivität – Evidenz für österreichische Industrieunternehmen

Von Michael Pfaffermayr 55

Direktinvestitionen und Besteuerung – Eine deutsche Perspektive

Von Alfons J. Weichenrieder 75

Erkenntnisinteresse und Möglichkeiten der Messung

Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten

Von Christian Bellak 103

Zur Aussagekraft der Direktinvestitionsstatistiken der Deutschen Bundesbank

Von Thomas Jost 129

Statistik der Direktinvestitionen: Neuere Entwicklungen in der internationalen Konzeption und Datenstand in der Europäischen Union

Von Frank Schönborn 149

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen und Beschäftigungseffekte: Empirie aus einer Unternehmensbefragung in der Schweizer Maschinenindustrie

Von Fred Henneberger und Alexandre Ziegler 161

Internationalisierung der niedersächsischen Industrie – Ergebnisse aus dem „Hannoveraner Firmenpanel“

Von Joachim Wagner 189

Was bestimmt den Umfang der Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen? Eine erste Auswertung der „Unternehmensdatenbank Globalisierung“

Von Roland Döhrn 203

Generaldiskussion 221

Verzeichnis der Autoren und Teilnehmer 231

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen im Spannungsfeld zwischen Theorie und Empirie

Von Roland Döhrn und Günter Heiduk

Die Internationalisierung der Produktion und die Globalisierung der Wirtschaft werden vielfach als prägende Elemente der gegenwärtigen weltwirtschaftlichen Entwicklung empfunden, mit weitreichenden Konsequenzen auch für die nationale Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik. Als wichtigster Maßstab dieser Globalisierung gelten heute weniger der reale Welthandel bzw. dessen Zunahme – diese war in den sechziger Jahren sogar größer als in den neunzigern – als vielmehr die Direktinvestitionen. 1997 überschritten die in einem Jahr getätigten Direktinvestitionsströme erstmals den Wert von 400 Mrd. $, sie haben sich damit seit Anfang der achtziger Jahre etwa verzehnfacht, während sich der internationale Warenaustausch im gleichen Zeitraum nur etwa verdreifacht hat. Die weltweit akkumulierten Direktinvestitionsbestände waren damit 1997 etwa siebenmal so hoch wie 1980[1]; und die Entwicklung auf diesem Gebiet hat sich in den letzten Jahren beschleunigt, betrachtet man die wachsende Zahl grenzüberschreitender Firmenzusammenschlüsse und vor allem die dabei bewegten Kapitalsummen.

Vor diesem Hintergrund wundert es nicht, daß sich die Direktinvestitionen derzeit in der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur großer Beliebtheit erfreuen, was sich – wie auch der einleitende Beitrag von *Heilemann* herausstellt – in einer erheblich wachsenden Zahl von Publikationen dokumentiert. Diese nähern sich ihrem Untersuchungsobjekt aus sehr unterschiedlicher Richtung, sowohl was das Erkenntnisinteresse angeht, als auch hinsichtlich Methoden und empirischer Basis. Gemeinsam ist all diesen Arbeiten, daß sie sich mit solchen grenzüberschreitenden wirtschaftlichen Aktivitäten von Unternehmen befassen, bei denen Eigentumsrechte im Ausland erworben werden und bei denen auch unternehmerische Entscheidungskompetenz an das Ausland übertragen wird – worin sich Direktinvestitionen von anderen Formen der internationalen Arbeitsteilung wie dem Warenhandel oder dem Lizenzverkehr abgrenzt.

Allerdings können solche Transaktionen vielerlei Gestalt annehmen: Es kann dabei Geld-, Sach- oder Humankapital ins Ausland transferiert werden, wobei letztgenannter Aspekt – mangels Möglichkeiten der empirischen Messung – häufig vernachlässigt wird. Des weiteren kann es sich bei diesen Engagements um Gründungen neuer

1 Vgl. United Nations (Ed.), World Investment Report 1998. Trends and Determinants. New York und Genf 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmen handeln, aber auch um Übernahmen oder Beteiligungen an bestehenden. Dabei können wiederum unterschiedliche Unternehmensfunktionen betroffen sein, also z.B. Produktion, Vertrieb, Beschaffung oder Forschung und Entwicklung. Schließlich ist auch einer Vielzahl von Motiven Rechnung zu tragen, von denen ein Investor geleitet ist. Es kann ihm um die Sicherung des Absatzmarktes gehen, aber auch um die Nutzung komparativer Vorteile, die Ersparnis von Transaktionskosten, die Diversifikation der Produktion, eine Risikostreuung oder den Zugang zu know how. Auch Motive wie Unternehmenswachstum oder Schutz vor feindlichen Übernahmen sind in diesem Zusammenhang nicht auszuschließen.

Angesichts dieser Vielschichtigkeit von Formen, Ausgestaltung und Motiven ist es nicht überraschend, daß auch die theoretische wie die empirische Auseinandersetzung mit der Thematik durch eine große Vielfalt gekennzeichnet ist. Zwischen Erkenntnisinteresse, theoretischer Operationalisierung und empirischer Messung entstehen dabei allerdings beachtliche Spannungen:

- Das erste Spannungsfeld resultiert aus dem breit gefächerten Erkenntnisinteresse und den damit einhergehenden Schwierigkeiten bei der theoretischen Operationalisierung. Dadurch scheint es unmöglich – zumindest ist es bisher nicht gelungen –, die Direktinvestitionen in ein einheitliches Theoriegebäude einzuordnen. Aus makroökonomischer Perspektive stellen sie beispielsweise einen internationalen Kapitalstrom dar, was eine Behandlung im Rahmen kapitaltheoretischer Ansätze nahelegt. Unternehmensspezifische Aspekte – etwa die Frage danach, wo Unternehmen produzieren, forschen oder den Vertrieb ansiedeln – lassen sich in einem solchen Theoriegebäude nicht unterbringen und erfordern mikroökonomische Ansätze, die z.B. auf Modelle der monopolistischen Konkurrenz oder des Oligopols zurückgreifen. In diesem theoretischen Rahmen läßt sich aber die Frage nach dem Standort der Direktinvestition nur unvollständig behandeln, was wiederum eine neue theoretische Operationalisierung erfordert.

- Ein zweites Spannungsfeld tut sich dadurch auf, daß nicht alle Aspekte der Direktinvestitionen der Messung in den Statistiken gleichermaßen zugänglich sind, insbesondere nicht nach einem einheitlichen Meßkonzept erfaßt werden können. Eingeführt wurden Direktinvestitionsstatistiken für Zwecke der Zahlungsbilanz, folglich konzentrierten sie sich allein auf die Abbildung von Geldkapitalströmen, und sie orientierten sich fast ausschließlich an makroökonomischen Größen. Erst nach und nach wurden sektorale Aspekte und neben den Kapitalströmen andere Kennziffern der Wirtschaftstätigkeit im Ausland mit ins Bild genommen, wobei die Statistiken der einzelnen Länder unterschiedlich weit gehen. Informationen auf Unternehmensebene sind aber auch heute noch in amtlichen Quellen allenfalls in Ansätzen vorhanden. Dabei ist vielfach weniger die prinzipielle Verfügbarkeit entsprechender Informationen der limitierende Faktor, als vielmehr gesetzliche, möglicherweise auch technische Beschränkungen bei der Verwendung amtlicherseits erhobener Informationen.

- Aus beidem, der schwierigen theoretischen Operationalisierung und den nach wie vor eingeschränkten empirischen Möglichkeiten, resultiert ein drittes Spannungsfeld, nämlich das zwischen Theorie und Empirie. Es handelt sich dabei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um ein Validitätsproblem, das deshalb entsteht, weil der empirische Relativ (Was verstehen die Theorien unter Direktinvestitionen?) nicht notwendigerweise mit dem numerischen Relativ (Was erfassen die Statistiken?) übereinstimmt, daß mit anderen Worten die Statistiken nicht notwendigerweise das messen, was mit Hilfe der Theorien erklärt werden soll.

Die Vorträge anläßlich des Workshops „Theorie und Empirie der Direktinvestitionen", der am 28. und 29. November 1997 im Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung (RWI) in Essen stattfand, lassen sich diesen drei Spannungsfeldern zuordnen. Den Anfang machen dabei das Erkenntnisinteresse und dessen theoretische Operationalisierung. Dem folgen drei Beiträge, die sich mit der Erfassung der Direktinvestitionen in der amtlichen Statistik auseinandersetzen. Den Abschluß bilden drei Beiträge, in denen empirische Ansätze vorgestellt werden, die geeignet sind, zentrale Elemente der Theorie der Direktinvestitionen zu überprüfen.

1. Erkenntnisinteresse und theoretische Operationalisierung

Der Beitrag von *Heiduk/Kerlen-Prinz* gibt einen Überblick über die verschiedenen Ansatzpunkte, unter denen die Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie betrachtet werden können. Er unterteilt die in der Literatur vorgefundenen Erklärungsansätze in solche, die Direktinvestitionen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene betrachten, jene, die sie als raumwirtschaftliches Problem auffassen, und solche, die sich dem Problem auf einzelwirtschaftlicher Ebene nähern. Als integrativer Ansatz, der Standortaspekte und einzelwirtschaftliche Determinanten simultan betrachtet und überdies ihre Abgrenzung von anderen Formen der internationalen Arbeitsteilung erlaubt, findet dabei der eklektische Ansatz Dunnings besondere Beachtung. Alles in allem verdeutlicht der Beitrag, daß es sich bei den verschiedenen Ansätzen nicht primär um konkurrierende Meinungen zu einem einheitlichen ökonomischen Phänomen handelt, sondern daß so vielmehr unterschiedliche Aspekte der Direktinvestitionen betont werden.

Die beiden folgenden Beiträge beleuchten jeweils einen dieser Aspekte aus theoretischer wie aus empirischer Sicht. Im Mittelpunkt der Arbeit von *Pfaffermayr* steht die Tatsache, daß multinationale Unternehmen „multiplant economies of scale" nutzen können, die aus firmenspezifischen Assets resultieren. In einem partialanalytischen Modell zeigt er, daß a priori keineswegs eindeutig ist, ob in solchen Unternehmen Inlands- und Auslandsproduktion in einem substitutiven oder komplementären Verhältnis zueinander stehen. Sind „multiplant ecomomies of scale" vorhanden, so müßten Unternehmen, die auch im Ausland produzieren, im allgemeinen Produktivitätsvorteile gegenüber nicht-multinationalen aufweisen. Für österreichische Industrieunternehmen stellt er in der Tat einen solchen Zusammenhang fest, Direktinvestitionen bedeuten also Investitionen in firmenspezifische Assets, die auch Einfluß auf Produktion und Produktivität im Inland haben. Daraus folgert er, daß aufgrund solcher Zusammenhänge für die Wirtschaftspolitik keine allumfassenden Argumente für oder wider Standortverlagerungen existieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eine andere theoretische Operationalisierung der Direktinvestitionen liegt dem Beitrag von *Weichenrieder* zugrunde. Er greift mit seiner Analyse des Zusammenhangs von Direktinvestitionen und Besteuerung ein derzeit in Deutschland wirtschaftspolitisch sehr kontrovers diskutiertes Thema auf. Seine Analyse zeigt, daß der Zusammenhang zwischen beiden Größen weitaus komplexer ist, als dies in der auf die Höhe nominaler Steuersätze fokussierten öffentlichen Diskussion wahrgenommen wird. Angesichts der wachsenden Kapitalmobilität werden derzeit unterschiedliche Besteuerungsprinzipien, nämlich das Wohnsitzland- und das Quellenlandprinzip, diskutiert. Weichenrieder zeigt, daß unter Effizienzgesichtspunkten keines der beiden Prinzipien a priori als überlegen anzusehen ist. Ein anderes Ergebnis seiner Betrachtungen lautet, daß hohe Steuersätze aus theoretischer Perspektive keineswegs zwangsläufig auch zu einer hohen Kapitalkostenbelastung der Unternehmen führen, wenn sie – wie in Deutschland – mit großzügigen Abschreibungsregelungen einhergehen. Für eine Absenkung der deutschen Unternehmenssteuersätze plädiert er dennoch aus zwei Gründen: Zum einen können die möglicherweise durch hohe Abschreibungssätze nach Deutschland gelockten ausländischen Investitionen sogar mit Wohlfahrtsverlusten verbunden sein. Zum anderen führen die hohen Steuersätze zur bilanztechnischen Verlagerung von Gewinnen ins Ausland, wobei er allerdings auch einräumt, daß eine Quantifizierung dieses Effekts mit dem derzeit vorhandenen Datenmaterial nicht möglich ist.

2. Erkenntnisinteresse und Möglichkeiten der Messung

Da das Erkenntnisinteresse wie erwähnt facettenreich ist, sind auch die Anforderungen an die Messung der Direktinvestitionen vielfältig, und diese sind bisweilen nicht in Einklang zu bringen mit den empirischen Möglichkeiten. Dabei werden aus den Beiträgen von *Bellak*, *Jost* sowie *Schönborn* drei Probleme deutlich, die sich einander überlagern: zum ersten die Frage nach der Definition der Direktinvestitionen für Zwecke der statistischen Erfassung, zum zweiten die Schwierigkeiten hinsichtlich Vollständigkeit und Genauigkeit der Erfassung und zum dritten das Problem der Bewertung von Direktinvestitionsbeständen.

Einen Einstieg in die damit angesprochene Problematik gibt der Beitrag von *Bellak*, der sich kritisch mit der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten befaßt. Er weist zunächst auf weit verbreitete Mißverständnisse bei der Interpretation von Direktinvestitionsstatistiken hin. Im Mittelpunkt seiner weiteren Ausführung steht eine Systematisierung der bei der Erfassung von Direktinvestitionen auftretenden Meßprobleme: Zum einen haben die statistischen Ämter keineswegs die Möglichkeit des Zugriffs auf alle relevanten Informationen, ja teilweise sind diese aufgrund der fortschreitenden Internationalisierung selbst innerhalb der betroffenen Unternehmen nicht mehr bekannt. Zum anderen führen Unterschiede in den nationalen Erfassungssystemen zu zum Teil ganz erheblichen Diskrepanzen zwischen den Angaben der Empfänger- und Herkunftsländer. Hinzu kommen Inkonsistenzen zwischen den Strom- und den Bestandsstatistiken. Schließlich stellt sich die Frage nach der Bewertung von Auslandsanlagen, ob sie z.B. mit historischen Werten oder Buchwerten in die Rechnungen eingehen. Der Beitrag schließt mit einigen Hinweisen, in welcher Richtung die bestehenden statistischen Systeme weiterentwickelt werden sollten, um die angesprochenen Probleme anzugehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Mit *Jost* und *Schönborn* kommen anschließend zwei Vertreter von Institutionen zu Wort, die unmittelbar mit der Erstellung von Direktinvestitionsstatistiken befaßt sind (Deutsche Bundesbank) oder denen zumindest eine wichtige Funktion bei der Festlegung von Definitionen und Erhebungsprogramm zukommt (EUROSTAT). Aus beiden Beiträgen wird deutlich, daß Direktinvestitionen ursprünglich vor allem für Zwecke der Zahlungsbilanz erhoben wurden und daher insbesondere grenzüberschreitende Kapitalströme im Auge haben. Nach den Definitionen des „Balance of Payment Manual" des Internationalen Währungsfonds liegt dabei eine Direktinvestition vor, wenn ein Kapitalstrom geeignet ist, einen bleibenden unternehmerischen Einfluß auf ein im Ausland erworbenes Unternehmen auszuüben, oder wenn er aus einem früher eingegangenen so definierten Engagement resultiert. Direktinvestitionen bilden daher, wie Graham es ausdrückt, einen Teil des Mittelaufkommens in ausländischen Tochterunternehmen ab, nicht aber die dortige Verwendung der Mittel, also ob es beispielsweise der Bildung von Sach- oder von Finanzanlagen dient[2].

Jost setzt sich vor diesem Hintergrund kritisch mit der Aussagekraft der Direktinvestitionsstatistiken der Deutschen Bundesbank auseinander. Er stellt dazu die Erfassungsmethoden dar und legt die Schwierigkeiten offen, internationale Konventionen in eine nationale Berichtspraxis umzusetzen, einschließlich der Defizite, die auf diesem Gebiet noch bestehen. Daraus resultierende Abweichungen der nationalen von der international gebräuchlichen Definition sind einer der Gründe dafür, daß die Angaben der deutschen Statistiken der Direktinvestitionsströme zum Teil ganz erhebliche Diskrepanzen zu den Gegenpositionen in den Statistiken der Partnerländer aufweisen, wobei dies allerdings nicht allein für Deutschland, sondern für alle OECD-Länder gilt. Insbesondere die eingehenden Direktinvestitionen werden in den deutschen Statistiken offenbar systematisch zu niedrig ausgewiesen, jedenfalls erreichen die von der Bundesbank erfaßten Eingänge aus OECD-Ländern im langjährigen Durchschnitt gerade einmal ein Viertel der in den einschlägigen Statistiken dieser Länder aufgeführten Ausgänge nach Deutschland.

Schönborn widmet sich diesem Themenkreis aus internationaler Perspektive und geht zunächst auf neuere Entwicklungen in den Definitionen der Direktinvestitionen auf supranationaler Ebene ein, mit dem Internationalen Währungsfonds, der OECD und der EU als wichtigsten Akteuren. Diese drei Institutionen treiben die Entwicklung auf diesem Gebiet voran, wobei die erstgenannte den definitorischen Rahmen vorgibt, den die beiden letztgenannten für ihre Mitgliedsländer mit entsprechenden Präzisierungen und Durchführungsverordnungen ausfüllen; zeitweise bestimmt dabei die eine, zeitweise die andere das Fortschrittstempo. Er gibt indes auch Einblick in die Analysen von EUROSTAT auf diesem Gebiet und stellt eine Zusammenschau von Direktinvestitionen und Handel vor, die es erlaubt, unterschiedliche Globalisierungsstrategien von Ländern und Sektoren zu verdeutlichen.

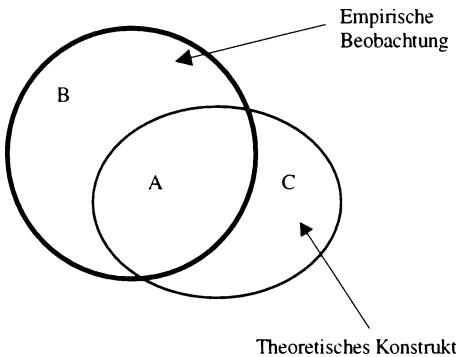
---

2 Vgl. E.M. Graham, Foreign Direct Investment in the World Economy. (Staff Studies for the World Economic Outlook, Sep. 1995.) Washington, D.C., 1995, S. 120ff., hier S. 121.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild

Theoretische Operationalisierung und empirische Messung von Direktinvestitionen



RWI ESSEN

3. Theoretische Operationalisierung und empirische Möglichkeiten

Läßt man die bisherigen Ausführungen Revue passieren, so wird deutlich, daß einerseits bei der theoretischen Operationalisierung der Direktinvestitionen einer unternehmensbezogenen Sichtweise große Bedeutung zukommt, daß aber andererseits die amtlichen Statistiken im wesentlichen die makroökonomische Dimension im Auge haben. Vor diesem Hintergrund stellt die Messung der Direktinvestitionen letztlich nur eine partiell-teilidentische Abbildung einer theoretischen Operationalisierung des Begriffs dar. Formal gesehen stimmt nur ein Teil der in den Statistiken erfaßten Direktinvestitionen mit dem theoretischen Konstrukt überein (Bereich A im Schaubild), während die Statistiken auch Sachverhalte erfassen, die nicht zum Untersuchungsobjekt gehören (B) bzw. Teile des Untersuchungsobjektes von den Statistiken nicht erhellt werden (C). Zusätzlich kompliziert wird dieser Sachverhalt dadurch, daß es sich bei beidem, angesichts des wie gezeigt breiten Erkenntnisinteresses, um „bewegliche Ziele" handelt.

Gilt das Interesse beispielsweise der Analyse der Sachkapitalbildung im Ausland, so eignen sich die amtlicherseits bereitgestellten Daten nur eingeschränkt, weil ein nicht unerheblicher Teil der Direktinvestitionen dem Erwerb von Finanzaktiva (Bereich B) dient. Gleichzeitig kann ein Teil der Sachkapitalbildung z.B. durch Kreditaufnahme bei einer in- oder ausländischen Bank finanziert wird (C). Nur in einem Teil (A) stimmen theoretisches Analysekonstrukt und statistische Erfassung also überein.

Die Möglichkeiten, eine Adäquation von Theorie und Empirie zu erreichen, sind in der amtlichen Statistik in der Regel begrenzter als in nicht-amtlichen Erhebungen, schon allein weil erstere an eine gesetzliche Grundlage gebunden ist, die erfahrungsgemäß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur schwerfällig geändert werden kann, wobei eine Ausweitung des Erhebungsprogramms zudem auf erhebliche Widerstände von verschiedenen Seiten stoßen würde. Im Mittelpunkt des letzten Teils dieses Tagungsbandes stehen drei Beiträge, denen gemeinsam ist, daß sie Direktinvestitionen aus der Unternehmensperspektive betrachten und daß sie sich dazu in sektoraler und regionaler Hinsicht wie auch mit Blick auf den Umfang der Erhebungen recht unterschiedlicher nicht-amtlicher Quellen bedienen.

Henneberger/Ziegler stützen sich auf eine gemessen an der Zahl der beobachteten Fälle kleine, mit Blick auf die zugrundeliegende Grundgesamtheit – die Schweizer Maschinenindustrie – gleichwohl repräsentative empirische Basis. Aus einer Umfrage liegen ihnen zahlreiche Kennziffern zu einzelnen Unternehmen dieses Sektors vor, und zwar für zwei Jahre (1990 und 1995), und dies kombiniert mit subjektiven Einschätzungen der Investitionsmotive. Das Untersuchungsinteresse gilt hier den Beschäftigungseffekten, wobei das Ergebnis ambivalent ist. Benutzen die Autoren die Angaben der Unternehmen über Auslandsbeschäftigung und Exporttätigkeit, um zu errechnen, in welchem Maße einerseits inländische durch ausländische Produktion substituiert wird, andererseits durch Direktinvestitionen Exporte stimuliert werden, so zeigt sich, daß per Saldo mit hoher Wahrscheinlichkeit ein negativer Beschäftigungseffekt vorliegt. Vergleichen sie indes Unternehmen mit Direktinvestitionen mit jenen, die keine getätigt haben, so haben letztere die Beschäftigung i.a. noch weitaus stärker abgebaut als die Auslandsinvestoren.

Wagner befaßt sich mit den Bestimmungsgründen des Ausmaßes der Internationalisierung von Unternehmen. Er benutzt dazu Angaben aus einer Panelerhebung, die in den Jahren 1994 bis 1997 in Niedersachsen durchgeführt wurde und die sich auf Betriebe des Verarbeitenden Gewerbes erstreckt. Er verwendet im vorliegenden Beitrag Daten aus der 2. Welle dieses Panels (1995). Ihm stehen damit nicht nur unternehmensbezogene Daten zur Verfügung, sondern er berücksichtigt auch – wozu Direktinvestitionsstatistiken naturgemäß nicht in der Lage sind – jene Unternehmen, die keine Direktinvestitionen getätigt haben, einschließlich der Gründe, warum diese unterblieben. Auch liefert seine Studie eine Mischung aus „harten" Fakten über die Unternehmen und subjektiven Einschätzungen der Befragten. Im einzelnen zeigt sich, daß es vorwiegend große und innovative Unternehmen sind, die über Niederlassungen im Ausland verfügen. Obwohl in den subjektiven Einschätzungen Arbeitskosten eine wichtige Rolle spielen, läßt sich ein Einfluß entsprechender Variablen auf den Umfang der Auslandsinvestitionen statistisch nicht nachweisen. In dem Panel wurde auch nach Investitionsabsichten gefragt, und hier zeigt sich, daß jene Unternehmen, die über hohe Lohnnebenkosten in Deutschland klagen, häufiger im Ausland investieren möchten als andere. Der Wert eines solchen Panel-Ansatzes wird sich allerdings erst dann zeigen, wenn nach Auswertung späterer Wellen Pläne und Realisation einander gegenübergestellt werden können.

Der Beitrag von *Döhrn* stützt sich auf eine empirische Basis, die zwischen den beiden bisher betrachteten einzuordnen ist. Die „Unternehmensdatenbank Globalisierung" wertet die Geschäftsberichte von gut 100 deutschen Unternehmen des Produzierenden Gewerbe aus. Dadurch liefert sie einerseits eine relativ breite empirische Basis,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

andererseits Angaben im Zeitverlauf, nämlich für die Jahre 1990 bis 1996, wodurch sie einem Panel nicht unähnlich ist. Sie ermöglicht so eine Analyse der Determinanten des Umfangs der Auslandsaktivitäten sowohl im Querschnitt als auch im Zeitverlauf. Zum Teil werden dabei die Ergebnisse von Wagner bestätigt: Der Umfang der Auslandsaktivitäten und die Größe des investierenden Unternehmens sind positiv korreliert, wobei allerdings bei sehr großen Unternehmen die relative Bedeutung des Auslandsengagements wieder abnimmt. Auch sind forschungsintensive Unternehmen tendenziell stärker im Ausland tätig. Schließlich zeigt die Untersuchung, daß es Unternehmen mit arbeitsintensiver Produktion stärker ins Ausland zieht als solche mit kapitalintensiver und daß auch betriebswirtschaftliche Kennziffern wie die Eigenkapitalausstattung und -rendite offenbar einen positiven Einfluß auf den Umfang der Auslandstätigkeit haben. Allerdings gilt auch für Deutschland, ähnlich wie bei Henneberger/Ziegler für die Schweiz, daß die Veränderungen der Beschäftigung im In- und im Ausland offenbar in einem positiven Zusammenhang stehen.

Angesichts der Vielschichtigkeit des Untersuchungsobjektes kann es nicht verwundern, daß in den vorliegenden Beiträgen nur ausgewählte Aspekte der Theorie und Empirie der Direktinvestitionen betrachtet werden können. Eine Frage, die bei der Planung des Workshops außen vor blieb, war die nach den Wirkungen von Direktinvestitionen. Die Generaldiskussion, deren Beiträge am Ende des vorliegenden Bandes abgedruckt sind, gab gleichwohl Gelegenheit, auch auf diesen Punkt einzugehen – wenn auch nicht erschöpfend, so doch künftigen Forschungen die Richtung weisend.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einleitung zum Workshop „Theorie und Empirie der Direktinvestitionen“

Von Ullrich Heilemann

I.

An überzeugenden Gründen, sich mit Theorie und Empirie der Direktinvestitionen zu beschäftigen, fehlt es nicht, heute weniger denn je: Direktinvestitionen sind nicht nur ein zentrales, sondern auch ein sehr dynamisches Element der Globalisierung (vgl. das Schaubild auf S. 108; für Deutschland: Schaubild 1); für Deutschland kommt hinzu, daß Umfang – Zuflüsse, Abflüsse wie Saldo – seit einigen Jahren auch im Mittelpunkt des wirtschaftspolitischen Interesses steht[1]. Für die hochentwickelten Industrieländer ist auf *nationaler* Ebene diese Akzentuierung der Diskussion allerdings nicht typisch, vor allem in den anderen „offenen“ Volkswirtschaften scheint die Akzeptanz weltwirtschaftlicher Differenzierungsprozesse größer zu sein als hierzulande, was harten Wettbewerb um sie auf der *regionalen* Ebene nicht ausschließt. Kurz, verglichen mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung oder dem Warenhandel entfalteten die Direktinvestitionen in der Welt wie in Deutschland eine beachtliche Dynamik und zogen vielfältiges Interesse auf sich.

Das Forschungsinteresse des Instituts an diesem Thema hat mehrere Wurzeln. Ein, man könnte sagen: vordergründiges, Interesse ergibt sich aus dem Umstand, daß es sich seit dem Strukturbericht 1993[2] in mehreren Arbeiten[3] wieder verstärkt mit dem Thema

1 Vgl. Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 1996/97. Deutscher Bundestag, Drucksache 13/6200. Bonn 1996, Ziffer 66ff.

2 Vgl. K. Löbbe u.a., Strukturwandel in der Krise. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 9.) Essen 1993.

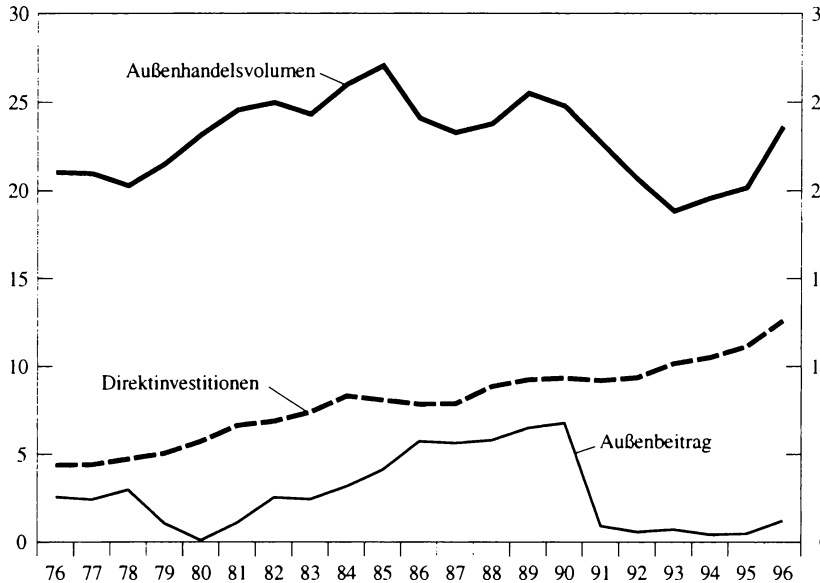
3 Vgl. R. Döhrn, Deutsche Direktinvestitionen in der Europäischen Union – Produktions- oder Finanzintegration. „RWI-Mitteilungen“, Berlin, Jg. 45 (1994), S. 261ff. – R. Döhrn, Direktinvestitionen – ein Indikator der Standortqualität? In: K. Löbbe (Hrsg.), Innovationen, Investitionen und Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 16.) Essen 1994, S. 135ff. – R. Döhrn, EU-Enlargement and Transformation in Eastern Europe – Consequences for Foreign Direct Investment in Europe. „Konjunkturpolitik“, Berlin, Jg. 42 (1996), S. 133ff. – R. Döhrn, Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung – Statistische Unterschiede und ihre ökonomischen Implikationen. „RWI-Mitteilungen“, Jg. 47 (1996), S. 19ff. – R. Döhrn, R. Janssen-Timmen und A.-R. Milton, Deutschlands Im- und Export von Beschäftigung. In: Kommission für Zukunftsfragen der Freistaaten Bayern und Sachsen (Hrsg.), Erwerbstätigkeit und Arbeitslosigkeit in Deutschland: Entwicklung, Ursachen und Maßnahmen. Anlageband I. Bonn 1998, S. 549ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Außenhandelsvolumen, Außenbeitrag und Bestände deutscher Direktinvestitionen im Ausland

1976 bis 1996; in vH des BIP



Eigene Berechnungen nach Angaben der OECD, des Statistischen Bundesamtes und der Deutschen Bundesbank.

auseinandersetzen mußte und dabei eine Reihe weißer Flecken offenbar wurden. Dies betraf gleichermaßen die theoretischen wie die empirischen Grundlagen der Analyse, letztlich aber auch die wirtschaftspolitische Interpretation und die daraus zu ziehenden Konsequenzen. Die Versuche zum Abbau dieser Defizite brauchen hier nicht weiter erörtert zu werden, die heutige Veranstaltung gibt dazu ausreichend Gelegenheit.

Die analytische, vor allem aber die empirische Auseinandersetzung des Instituts mit den Direktinvestitionen reicht allerdings lange in die Zeit vor der Strukturberichterstattung zurück. Da diese Beiträge nicht nur Hinweise auf die Forschungsstrategien des Instituts geben und nebenbei illustrieren, welch langer Atem zuweilen nötig ist, um im Aktualitätsfall rasch und fundiert wirtschaftspolitische Aussagen und Bewertungen machen zu können, sondern auch den allgemeinen Wandel der Perspektiven zu diesem Thema verdeutlichen, sollen ihre Schwerpunkte kurz Revue passieren[4]. Es lassen sich drei Phasen der Auseinandersetzung unterscheiden, die ihrerseits wesentlich durch die

4 Vergleicht man die Beiträge z.B. mit den Themengruppen und Beiträgen in dem von Dunning 1972 herausgegebenem *reader* (International Investment. Harmondsworth 1972), so wird deutlich, in welchem Maße die internationale Diskussion der Direktinvestitionen von den jeweiligen nationalen und internationalen Problemlagen geprägt war und *ist*.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

öffentliche bzw. wirtschaftspolitische Perzeption der Probleme geprägt waren. Die erste Phase fällt in die sechziger Jahre, wobei die begrifflichen und definitorischen Fallstricke der ausländischen Direktinvestitionen bereits sehr deutlich wurden[5]. Vor allem aber wurden die absatzbegleitende Rolle und die Rohstofforientierung der deutschen Direktinvestitionen herausgearbeitet und auf die vielfältigen regulatorischen Beschränkungen deutscher Direktinvestitionen in der Nachkriegszeit hingewiesen – ein Aspekt, der heute zu Unrecht so gänzlich vernachlässigt wird oder unter dem Begriff des „Investitionsrisikos" kaum noch wahrnehmbar versteckt ist.

Eine zweite Phase setzte Mitte der siebziger Jahre ein, in der das Institut vor allem auf die weiter zunehmende Absatzorientierung der deutschen Direktinvestitionen und die analog zum Warenaustausch zunehmenden *cross investments* hinwies und die abnehmende Bedeutung der Rohstofforientierung – vielleicht mit der Ausnahme „Afrika" – herausstellte[6]. Die seinerzeit wieder einmal reussierenden „klassischen Imperialismustheorien" – so schließt die Zusammenfassung der angesprochenen Arbeit von *Kiera* – leisten nur wenig bei der Erklärung der regionalen und sektoralen Streuung deutscher Direktinvestitionen. Die Diskussion der Rolle der ausländischen Direktinvestitionen in den Entwicklungsländern wurde übrigens damals zunehmend diffuser – die zunächst einhellige Befürwortung der ausländischen Direktinvestitionen, verbunden mit der Forderung nach Ausweitung, wich einer zunehmend skeptischen Haltung[7]. Immerhin wurde bereits 1976 deutlich, daß für die Bundesrepublik die arbeitsplatzsichernden Wirkungen der deutschen Direktinvestitionen überwiegen und weder eine Exportsubstitution noch eine Importsteigerung festzustellen war[8] – Befunde, die von den Analysen der achtziger und neunziger Jahre bestätigt und vertieft werden sollten[9]. Leider sind dies nicht die einzigen Konstanten: Bereits damals wurden als *push*-Faktoren der deutschen Direktinvestitionen das investitionsfeindliche Klima hierzulande und als *pull*-Faktor – mit Blick auf die Vereinigten Staaten – das Wechselkursrisiko genannt[10].

Gegenwärtig befinden wir uns offenbar in einer dritten Phase: In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre scheinen die produktionsorientierten Direktinvestitionen Deutschlands deutlich zugenommen zu haben. Es bleibt abzuwarten inwieweit dies ein dauerhaftes – Stichwort *newly industrializing countries* – Phänomen ist. Auf alle Fälle ist eine erhebliche analytische Verbreiterung bei der Behandlung des Themas zu registrieren, wobei, gemessen an der wirtschaftspolitischen Bedeutung, die *Determinanten* der Direktinvestitionen im Vergleich zu ihren *Wirkungen* das größere Interesse

5 Vgl. dazu z.B. G. Brüninghaus, Die Direktinvestitionen der Bundesrepublik im Ausland 1952 bis 1964. „RWI-Mitteilungen", Jg. 16 (1965), S. 249ff.

6 Vgl. H.G. Kiera, Die deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. „RWI-Mitteilungen", Jg. 26 (1975), S. 41ff.

7 Vgl. dazu auch z.B. E.M. Graham and P.R. Krugman, Foreign Direct Investment in the United States. Washington, D.C., 1995.

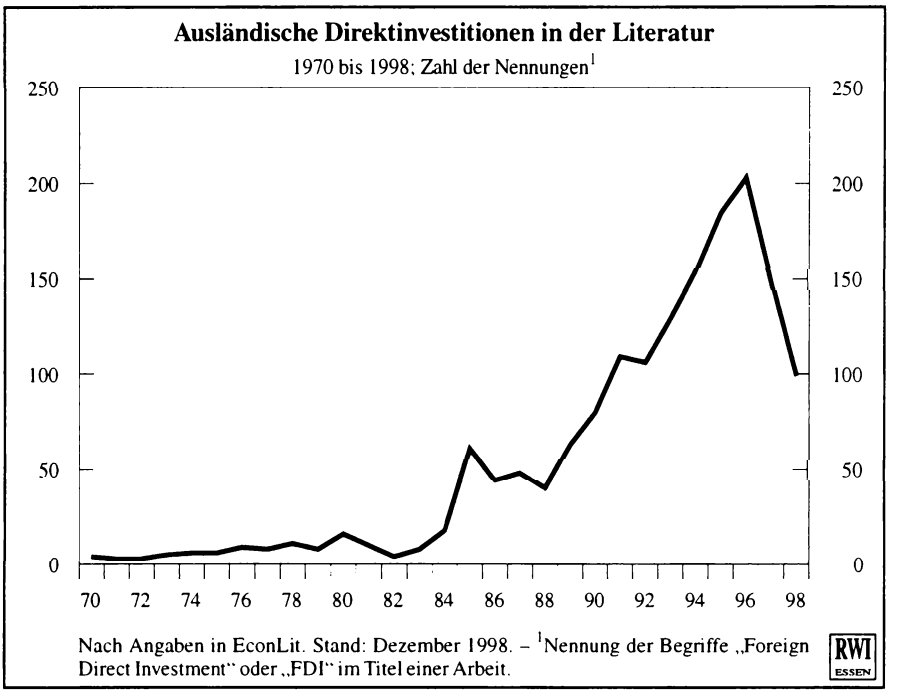
8 Vgl. H.G. Kiera, Die Wirkungen deutscher Direktinvestitionen auf den deutschen Außenhandel. „RWI-Mitteilungen", Jg. 27 (1976), S. 195ff.

9 Vgl. z.B. A.-R. Milton, Direktinvestitionen – Eine Konkurrenz deutscher Exporte? „RWI-Mitteilungen", Jg. 35 (1984), S. 73ff.

10 Vgl. H. Baumann u.a., Außenhandel, Direktinvestitionen und Industriestruktur der deutschen Wirtschaft. (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 266.) Berlin 1977, S. 135ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2



finden. Der Blick zurück auf Ursachen und Verlauf der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrisen in Asien, aber auch die Zahlungsbilanzkonsequenzen der ausländischen Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Ländern könnten da bald für eine Korrektur sorgen.

Bei der Konzeptionierung des Workshops war den Veranstaltern klar, daß analytische Pioniergewinne auf diesem Feld wohl nicht mehr zu erzielen sind. Die Literatur scheint mit der Bedeutungszunahme des Untersuchungsobjektes Schritt gehalten zu haben – jedenfalls quantitativ, wie eine Auswertung von *EconLit* dokumentiert (vgl. Schaubild 2). – Daß der letzte *Economist*[11] sein kleines Repetitorium den Direktinvestitionen widmet, ist übrigens ganz zufällig und hat mit unserer Veranstaltung nichts zu tun!

II.

Die skizzierten Veränderungen des kognitiven Interesses waren auch Ausdruck sich wandelnder ökonomischer Wertungen der ausländischen Direktinvestitionen – in Deutschland, aber nicht nur hier. Bedauerlicherweise fanden dabei selten alle ihre Wirkungen und Apekte gleichermaßen Berücksichtigung. Je nach gesamtwirtschaftlicher oder sektoraler Problemlage beschränkte sich die Betrachtung auf die Handels-,

11 Vgl. o.V., Schools Brief: Worldbeater, Inc., „Economist", November 22nd, 1997, S. 108f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einkommens-, Zins- und Arbeitsmarkteffekte oder den technischen Fortschritt, obwohl sie z.B. für die Nachkriegsdynamik der Bundesrepublik alle gemeinsam von entscheidender Bedeutung waren. Ihre Spuren sind bis zum heutigen Tag sichtbar, nicht zuletzt im hohen Besatz mit ausländischen Direktinvestitionen[12].

Angesichts der gegenwärtig etwas kritischen Einstellung zu Direktinvestitionen im Ausland ist bemerkenswert, ganz abgesehen von der Faktenlage[13], wie sehr viel lucider und liberaler in dieser Hinsicht z.B. von *Keynes* – zumindest in den zwanziger Jahren – argumentiert wurde[14]; offenbar tun sich Länder mit großer kolonialer Vergangenheit in dieser Hinsicht etwas leichter als diejenigen ohne solche Erfahrungen. Jedenfalls überrascht die sehr kontroverse Diskussion um die Sinnhaftigkeit und die Wirkungen der ausländischen Direktinvestitionen hierzulande. Man wird den Verdacht nicht los, daß ein negativer Saldo an Direktinvestitionen als Indiz für wirtschaftlichen Abstieg gesehen wird, mit dem Vereinigten Königreich als „Vorbild" [15]; dabei ist es nicht ohne Ironie, daß das Vereinigte Königreich heute als Musterbeispiel für erfolgreiche Akquisition ausländischer Direktinvestitionen angesehen wird, wobei das Verhältnis von Aufwand und Ertrag dieser Politik mittlerweile allerdings eher skeptisch eingeschätzt wird[16]. Umgekehrt wird man in der US-amerikanischen „Industrie-Renaissance"-Literatur der achtziger und neunziger Jahre vergeblich nach Positionen suchen, die die Lösung ihrer wirtschaftlichen Probleme auf nationaler Ebene (auf regionaler Ebene sieht es verständlicherweise anders aus) in ausländischen Direktinvestitionen suchen, wie das hierzulande der Fall zu sein scheint. Die NAFTA-Diskussion in den Vereinigten Staaten oder die Positionen *Ross Perots* sind in diesem Zusammenhang ebenso untypisch wie die 200 000 $ Subvention pro Arbeitsplatz für das Mercedes Benz-Werk in Alabama[17].

III.

Ich hoffe, diese kleine Abschweifung wird verziehen. Die primären Ziele unseres Workshops sind natürlich anderer Art – Bedeutung und Nutzen der Veranstaltung

12 Vgl. K. Löbbe u.a., Der Wirtschaftsstandort Deutschland vor dem Hintergrund regionaler Entwicklungen in Europa. (Untersuchungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Heft 22.) Essen 1997, S. 135ff.

13 Immerhin hatte der Internationale Währungsfonds in seinem Bericht vom Mai 1997 noch festgestellt, daß die Globalisierung, und damit auch die Direktinvestitionen, per saldo keinen oder allenfalls einen geringen negativen Enfluß auf die Beschäftigungsentwicklung in den Industrieländern hatte; vgl. International Monetary Fund (Ed.), World Economic Outlook. May 1997. Washington, D.C., 1997, S. 49f. Für die Bundesrepublik ergibt sich sogar ein positiver Zusammenhang zwischen Arbeitsplatzeffekten im Aus- und im Inland; vgl. dazu den Beitrag von *Döhrn* in diesem Band.

14 Vgl. J.M. Keynes, Foreign Investment and National Advantage. „The Nation and Athenaeum", August 9, 1924. Wiederabgedruckt in: ders., Collected Writings, Vol. XIX, Part I, S. 275ff.

15 Was kaum zutreffend ist. Vgl. R. Skidelsky, The Economic Decline of Britain. In: R. Skidelsky, Interests and Obsessions – Historical Eassays. London 1994 [1993], S. 380ff.

16 Vgl. z.B. I. Turok, Inward Investment and Local Linkages. How Deeply Imbedded is „Silicon Glen". „Regional Studies", vol. 27 (1993), S. 401ff.

17 Zu einer mit Blick auf US-Firmen skeptischen Sicht des gesetzlichen und regulatorischen Rahmens der Vereinigten Staaten vgl. z.B. P.S. Nivola, American Social Regulation Meets the Global Economy. In: P.S. Niviola (ed.), Comparative Disadvantage – Social Regulations and the Global Economy. Washington, D.C., 1997, S. 39ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

würde aber vermutlich nicht geschmälert, wenn – neben den vielfältigen Bestimmungsgründen und der Aussagekraft des empirischen Materials – die quantitative Bedeutung und – nicht zuletzt – Funktionen und Wirkungen der ausländischen Direktinvestitionen angesprochen würden. Gerade bei einer mittlerweile auch emotinal betrachteten Entwicklung wie der der Direktinvestitionen sollte man sich daran erinnern, daß zwar alle bösen Dinge einmal gut waren, aber nicht alle guten Dinge böse werden müssen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen in der Außenwirtschaftstheorie

Von Günter Heiduk und Jörg Kerlen-Prinz

Direktinvestitionen haben in den vergangenen Jahrzehnten an Bedeutung gewonnen. Die Wachstumsraten der Direktinvestitionen vor allem zwischen den Industrieländern übertrafen diejenigen des internationalen Handels um ein Vielfaches. Zwischen 1982 und 1994 war die durchschnittliche jährliche Veränderung mit etwa 9 vH etwa doppelt so hoch wie die des Weltsozialprodukts. In diesem Zeitraum hat sich der globale Bestand an Direktinvestitionen vervierfacht; 1996 betrug er 3,2 Bill. $. Der Vergleich mit der Weltkapitalbildung zwischen 1986 und 1995 deutet zugleich auf eine zunehmende Internationalisierung der Investitionen insgesamt hin: Die Wachstumsrate von Direktinvestitionen lag etwa doppelt so hoch wie die der Investitionen insgesamt[1].

In der Theorie des internationalen Handels werden in einem relativ geschlossenen modelltheoretischen Rahmen Ursachen, Struktur und Wirkungen des Außenhandels erklärt und wirtschaftspolitische Empfehlungen abgeleitet. Selbst neuere empirische Erkenntnisse, wie die zunehmende Bedeutung des intra-industriellen Handels, können in dem bestehenden Modellrahmen behandelt werden. Für die theoretische Erklärung von Direktinvestitionen fehlt ein derartiges Grundmodell hingegen. Vielmehr sind sie Bestandteil in unterschiedlichen Theoriegebäuden. Dies erschwert die systematische Behandlung aller im Zusammenhang mit Direktinvestitionen stehenden Fragen und hat nicht zuletzt auch die Entwicklung wirtschaftspolitischer Konzepte verhindert. Die komplexen Charakteristika der Direktinvestitionen sind wohl der wichtigste Grund für die Theorienvielfalt. Es ist bisher nicht gelungen, die unterschiedlichen Betrachtungen[2] in einen übergreifenden Modellrahmen einzubringen.

Obwohl es durchaus reizvoll wäre, die Ansätze nach dem Kriterium „Zeit" zu ordnen und zu behandeln, so können doch analytisch wertvollere Einsichten durch eine Systematisierung nach Eigenschaften, Merkmalen bzw. Funktionen der Direktinvestitionen gewonnen werden. Letzteres bedeutet wiederum eine Konzentration auf das Wesentliche. Erhält der „analytical approach" den Vorzug vor dem „historical approach", so empfiehlt sich die folgende Strukturierung, an die sich auch die Gliederung des Beitrags weitgehend anlehnt:

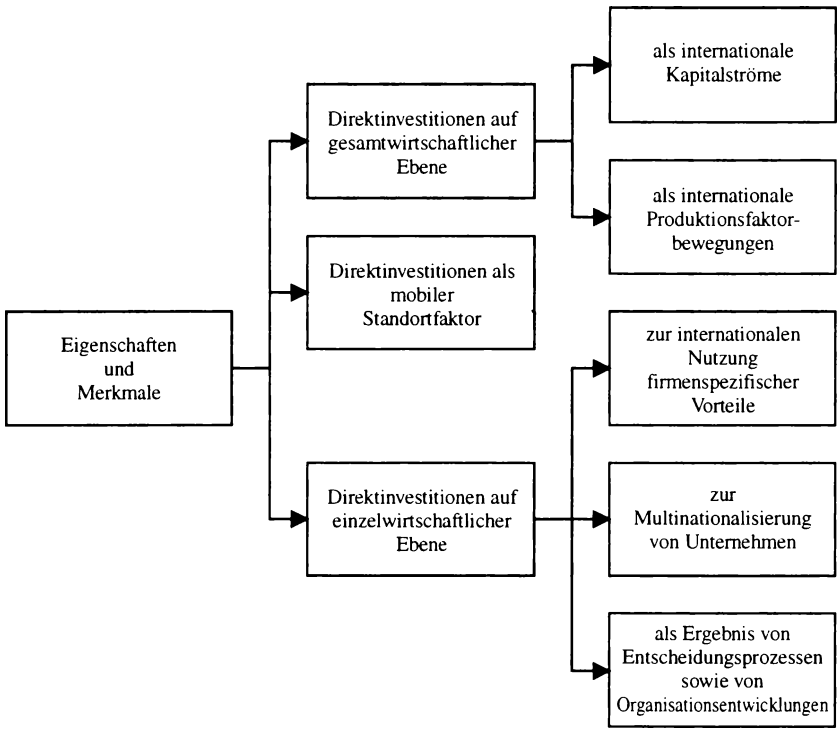
1 Vgl. UNCTAD (Ed.), World Investment Report – Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York 1997.

2 Vgl. J.H. Dunning [I], Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham 1993, S. 67.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 1

Eigenschaften und Merkmale von Direktinvestitionen als Ansatzpunkte einer theoretischen Analyse



- monetäre Aspekte: Direktinvestitionen als internationale Kapitalströme zur Zins- und Währungsarbitrage (Abschnitt 1);
- realwirtschaftliche Aspekte: Direktinvestitionen als internationale Produktionsfaktorbewegungen zur Nutzung unterschiedlicher relativer Faktorpreise im Rahmen der Außenhandelstheorie (Abschnitt 2);
- raumwirtschaftliche Aspekte: Direktinvestitionen als mobiler Standortfaktor zur Standortarbitrage (Abschnitt 3);
- Wettbewerbsaspekte: Direktinvestitionen als Instrument zur internationalen Nutzung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile (Abschnitt 4.1.);
- Internalisierungsaspekte: Direktinvestitionen als Instrument zur Multinationalisierung von Unternehmen (Abschnitt 4.2.);
- Entscheidungs- und Organisationsaspekte: Direktinvestitionen als Ergebnis von Entscheidungsprozessen sowie von Organisationsentwicklungen (Abschnitt 6).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Reminiszenz an die wichtigsten Vertreter der einzelnen Analyserichtungen führt allerdings zu einigen Unschärfen in der Abgrenzung. So läßt sich Dunning's eklektisches Paradigma, das Standort-, Wettbewerbs- und Internalisierungsaspekte in sich vereint, keinem dieser Bereiche eindeutig zuordnen; es wird daher in Abschnitt 5 gesondert betrachtet.

1. Direktinvestitionen, Zins- und Währungsarbitrage

Die Direktinvestitionen als Teilaggregat der Zahlungsbilanz werden statistisch nach Herkunfts- und Empfängerländern aufgegliedert. Damit lassen sich analytisch diejenigen monetären Einflußfaktoren herausarbeiten, die Umfang und Richtung der Direktinvestitionen bestimmen.

1.1. Renditeorientierte Ansätze: Zinssatztheorie und Kapitaltheorie

Bestehen internationale Renditeunterschiede, so fließt gemäß der einfachen Zinssatzhypothese Kapital aus Ländern, die eine niedrige Realverzinsung aufweisen, in Hochzinsländer. Inländische Renditen werden als Opportunitätskosten der Auslandsinvestitionen interpretiert. Diese Hypothese leitet sich aus den Grundaussagen des Heckscher-Ohlin-Theorems ab, nach dem internationale Zinsdifferenzen auf Unterschiede in den relativen Faktorausstattungen zurückzuführen sind. Aus relativ kapitalreichen Ländern fließt daher Produktionskapital in relativ kapitalarme. Mit zunehmender Konvergenz der Faktorausstattungen kommt es zu einer Angleichung der Zinssätze, ohne daß allerdings internationale Güterbewegungen bzw. intersektorale Produktionsverlagerungen Berücksichtigung finden[3].

In der erweiterten Zinssatztheorie werden zusätzliche Faktoren wie Wechselkurs- und andere Auslandsrisiken berücksichtigt. Subjektive Risiko- und Diversifikationsüberlegungen sind ebenso relevant wie Transaktions- und Informationskosten, so daß die Richtung der Direktinvestitionen nicht mehr eindeutig ist und, im Gegensatz zur einfachen Zinssatztheorie, auch gegenläufige Kapitaltransfers erklärt werden können[4]. Fragen des Eigentums und der Kontrolle des Kapitals im Rahmen unternehmerischer Wertschöpfungsaktivitäten finden jedoch in beiden Fassungen der Zinssatztheorie keinen Eingang in die Analyse[5].

---

3 Vgl. C. Iversen, Aspects of the Theory of International Capital Movements. Kopenhagen and London 1935; W.H. Branson, Monetary Policy and the New View of International Capital Movements. „Brookings Papers on Economic Activity", Washington, D.C., 1970, no. 2, S. 235ff; sowie im Rahmen einer zusammenfassenden Darstellung G. Braun, Die Theorie der Direktinvestition. (Untersuchungen zur Wirtschaftspolitik, Band 75.) Köln 1988, S. 23ff. In diesen Modellen wird von internationaler Immobilität des Faktors Arbeit ausgegangen.

4 Vgl. G. Braun, S. 28ff.

5 Vgl. W.H. Branson; J. Stehn, Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern: theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz. Tübingen 1992, S. 19; I. Stein, Die Theorien der Multinationalen Unternehmung. In: S.G. Schoppe (Hrsg.), Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre. München 1991, S. 49ff, hier S. 53.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die einzelwirtschaftlich orientierte Kapitaltheorie beruht auf ähnlichen Annahmen wie die Zinssatztheorie. Eine Unternehmung tritt hier als Arbitrageur von Eigenkapital auf und transferiert es von Niedrig- in Hochzinsländer. Es werden unterschiedliche Projekte im Hinblick auf die zu erwartende Rendite verglichen. Die Wirkungen auf die Marktzinssätze sowie auf die Faktorausstattungen werden nicht untersucht[6]. Wie die Zinssatztheorie wird auch die Kapitaltheorie empirisch nur zum Teil gestützt[7]. Insbesondere in den sechziger Jahren verschoben sich die Renditen zugunsten der Vereinigten Staaten, während gleichzeitig amerikanische Unternehmen weiterhin hohe Direktinvestitionen in Europa vornahmen. Direktinvestitionen lassen sich offenbar nicht allein durch das Zinsmotiv erklären. Im übrigen wären Portfolioinvestitionen eine einfachere Alternative, um internationale Arbitrage zu betreiben[8].

1.2. Der Währungsraumansatz von Aliber

Auch Aliber führt Direktinvestitionen auf internationale Zinsunterschiede zurück. Allerdings stellt er als Ursache dieser Zinsdifferenzen unterschiedliche Währungsgebiete in den Mittelpunkt seiner Betrachtung. Direktinvestitionen werden auch hier ausschließlich aus der monetären Sicht des Kapitaltransfers betrachtet[9]. Es wird angenommen, daß Unternehmen in Hartwährungsländern aufgrund der relativ positiven Wechselkurserwartungen der Kapitalgeber eine höhere Kapitalisierungsrate und damit einen niedrigeren Kalkulationszins haben als Unternehmen in Weichwährungsländern. Hinzu kommen Vorteile bei der Diskontierung von Einkommensströmen aus einer Investition im Weichwährungsland gegenüber lokalen Unternehmen, z.B. aufgrund besserer Absicherungsmöglichkeiten gegen Währungsrisiken. Deshalb zahlen multinationale Unternehmen einerseits niedrigere Fremdkapitalzinsen, andererseits werden ihre Aktien auf den Kapitalmärkten höher bewertet. Aufgrund des verwendeten niedrigeren Kalkulationszinsfußes sehen diese Unternehmen schließlich ein Projekt im Ausland eher als vorteilhaft an als Unternehmen aus Weichwährungsländern. Damit werden diese Firmen zu Auslandsinvestoren[10].

---

6 Vgl. z.B. M. Casson, The Theory of Foreign Direct Investment. In: P.J. Buckley and M. Casson (Eds.), The Economic Theory of the Multinational Enterprise. New York 1985, S. 113ff.; J.S. Lizondo, Foreign Direct Investment. In: R.Z. Aliber and R.W. Click (Eds.), Readings in International Business: A Decision Approach. Cambridge, MA, 1993, S. 85ff., hier, S. 86f.

7 Vgl. dazu J. Stehn, S. 20ff.

8 Vgl. S. Hymer, The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Investment. Cambridge, MA, 1976, S. 6ff. Nachdruck in Auszügen in J.H. Dunning (Ed.) [II], The Theory of Transnational Corporations. (United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 1.) New York 1993, S. 23ff.; G. Braun, S. 29ff.; J.S. Lizondo, S. 86; J. Stehn, S. 24f.

9 Vgl. R.Z. Aliber, A Theory of Foreign Direct Investment. In: C.P. Kindleberger (Ed.), The International Corporation: A Symposium. Cambridge, Ma, 1970, S. 17ff., hier S. 21ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 127ff.; sowie I. Stein, S. 62ff. Über die Existenz unterschiedlicher Währungen hinaus berücksichtigt Aliber Zölle als Einflußgrößen für Entstehung und Struktur multinationaler Unternehmen. Danach ist die Direktinvestitionsentscheidung in einem einheitlichen Währungsraum, der durch unterschiedliche Zollgebiete gekennzeichnet ist, u.a. von der Höhe der Zölle und von der Marktgröße abhängig. So kommt es um so eher zu einer Direktinvestition, je höher die Importzölle des Auslands und je größer der ausländische Markt ist. Dieser Aspekt von Direktinvestitionen wird später noch analysiert.

10 Vgl. R.Z. Aliber, S. 27ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der außerordentlich enge Analyserahmen läßt jedoch u.a. keine Erklärungen von „cross-investments" zu, ebensowenig wie von Direktinvestitionen zwischen Hartwährungs- (Industrie-) ländern[11].

2. Direktinvestitionen, Außenhandel und Wohlfahrtsmaximierung

Unter realwirtschaftlichen Aspekten werden Direktinvestitionen als Transfer von Produktionsfaktoren betrachtet. Über die Produktionsfunktion wird ein Zusammenhang zu den Gütermärkten und damit auch zum Außenhandel hergestellt. Im Vordergrund des Interesses stehen die mit der internationalen und intersektoralen Reallokation des Produktionsfaktors Kapital verbundenen Effekte. In einigen Ansätzen wird die Annahme der Homogenität des Kapitals aufgegeben und Kapital durch sektorspezifische Eigenschaften heterogenisiert[12].

2.1. Direktinvestitionen in der traditionellen Außenhandelstheorie

In einem ricardianischen Außenhandelsmodell mit internationalen Unterschieden in den relativen Faktorproduktivitäten reicht Außenhandel nicht zur Realisierung des pareto-optimalen Wohlfahrtszustands aus. Die trotz Außenhandel noch bestehenden relativen Faktorpreisunterschiede können jedoch durch internationale Kapitalbewegungen ausgeglichen werden. Direktinvestitionen sind komplementär zu internationalen Güterbewegungen[13].

Im Gegensatz dazu sind Direktinvestitionen in Außenhandelsmodellen des Heckscher-Ohlin-Typs zumindest teilweise substitutiv zu internationalem Handel. Durch Verminderung der Unterschiede in den relativen Faktorausstattungen verringern sie den Grad der internationalen Spezialisierung und damit auch den Anreiz zu internationalem Handel[14]. Werden linear-limitationale Faktoreinsatzverhältnisse angenommen, dienen internationale Kapitalbewegungen (und/oder Arbeitskräftewanderungen) dazu, handelsinduzierte Unterbeschäftigung zu verringern bzw. zu beseitigen[15].

2.2. Direktinvestitionen im Ansatz von Corden

Im Ansatz von Corden werden Direktinvestitionen im Zusammenhang mit Standortentscheidungen multinationaler Unternehmen betrachtet[16]. Allerdings ähneln die

11 Vgl. P.J. Buckley, A Critical View of Theories of the Multinational Enterprise. In: P.J. Buckley and M. Casson (Eds.), S. 1ff, hier S. 5f.; J. Stehn, S. 34ff., und I. Stein, S. 64.

12 Vgl. hierzu und zum folgenden N. Hood and S. Young, The Economics of the Multinational Enterprise. London und New York 1979, S. 136ff.; R.E. Caves, Multinational Enterprise and Economic Analysis. Cambridge, MA, 1996, S. 36.

13 Vgl. R.E. Caves, S. 37, sowie K. Rose und K. Sauernheimer, Theorie der Außenwirtschaft. 12. Auflage, München 1995, und G. Gandolfo, International Economics. Berlin und Heidelberg 1986.

14 Vgl. I. Stein, S. 68f.; R.E. Caves, S. 37ff.

15 Vgl. G. Heiduk, Theorie internationaler Güter- und Faktorbewegungen. Berlin 1980, S. 204ff.

16 Vgl. W.M. Corden [I], The Theory of International Trade. In: J.H. Dunning (Ed.) [III], Economic Analysis and the Multinational Enterprise. London 1974, S. 209ff.; sowie I. Stein, S. 80ff., und J. Stehn, S. 49ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Basisdaten denen der traditionellen Außenhandelstheorie. In seinem Modell geht Corden von drei Produktionsfaktoren aus, von denen zwei – physisches Sachkapital und Humankapital (Wissen) – innerhalb von Unternehmen international mobil sind, Arbeit jedoch nicht. Er zeigt, daß unter bestimmten Umständen Direktinvestitionen innerhalb der multinationalen Unternehmung zur internationalen Angleichung der Renditen auf Sach- und Humankapital und des Grenzprodukts für Arbeit führen: Im Endgleichgewicht gibt es keine internationalen Produktionskosten- oder Güterpreisunterschiede und damit keine Vorteile eines Standortes[17].

Bei international unterschiedlichen Produktionsfunktionen werden die Standorte, die die effizienteren Produktionsfunktionen aufweisen, die meisten mobilen Produktionsfaktoren anziehen. Eine solche Tendenz zur Konzentration der Unternehmung auf einen Standort könnte durch steigende Skalenerträge noch verstärkt werden. Die Existenz von Transportkosten oder die Einführung von Handelsbarrieren führen dagegen zu einer marktnäheren, international verteilten Produktion, wobei vor allem Faktoren wie die Marktgröße die Standortentscheidung der Unternehmen beeinflussen. Exogene Veränderungen der Produktionsfunktionen und Faktorausstattungen im Zeitverlauf bedingen eine laufende Überprüfung der Standortentscheidung und gegebenenfalls eine Reallokation der Produktionsfaktoren zur Anpassung an veränderte Faktorproportionen[18].

2.3. Direktinvestitionen in erweiterten Modellen der Außenhandelstheorie

In diesen Modelltypen werden Direktinvestitionen durch entsprechende Annahmen auf spezifische Industriesektoren oder gar einzelne Unternehmen beschränkt. Ebenso wie in den traditionellen Modellen werden sie jedoch auf internationale Unterschiede im Grenzprodukt des Kapitals zurückgeführt.

2.3.1. Direktinvestitionen und spezifische Faktoren

In Spezifische-Faktoren-Modellen wird angenommen, daß Kapital nur innerhalb eines Industriesektors national und international mobil ist. Sektorspezifische Eigenschaften erhalten Kapital und damit auch Direktinvestitionen durch ein Bündel zusätzlicher Ressourcen wie technisches Wissen oder Marketingkenntnisse[19]. Außenhandel allein gleicht die international unterschiedlichen Kapitalrenditen innerhalb eines Sektors nicht aus; also bestehen Anreize für Direktinvestitionen. Zwischen den Sektoren bleiben jedoch Unterschiede im Grenzprodukt des Kapitals bestehen. Aufgrund der intersektoralen Mobilität des homogenen Faktors Arbeit gleichen sich die Unterschiede des Grenzprodukts der Arbeit national zwischen den Sektoren aus; international bleiben jedoch aufgrund der internationalen Immobilität der Arbeit Unterschiede bestehen[20].

---

17 Vgl. W.M. Corden [II], Protection, Growth and Trade: Essays in International Economics. Oxford 1985, S. 167f.

18 Vgl. W.M. Corden [II], S. 168; I. Stein, S. 81f.

19 Vgl. R.E. Caves, S. 41ff.

20 Vgl. H. Kierzkowski, Recent Advances in International Trade Theory: A Selective Survey. „Oxford Review of Economic Policy", Oxford, vol. 3 (1987), no. 1, S. 1ff., hier S. 3ff.; R.E. Caves, S. 41f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ist z.B. trotz Außenhandel im spezifischen Sektor A die Kapitalrendite im Ausland höher als im Inland, so werden hier Direktinvestitionen vom Inland in das Ausland fließen. Das Grenzprodukt des Kapitals und damit die Kapitalrendite im ausländischen Sektor A sinkt. Aufgrund des im ausländischen Sektor A gestiegenen Grenzprodukts der Arbeit steigen dort die Löhne; ausländische Arbeit wandert vom Sektor B nach A. Dadurch steigt im Sektor B das Grenzprodukt für Arbeit, während das sektorspezifische Grenzprodukt für Kapital und damit die Kapitalrendite sinkt. Sektorspezifische Direktinvestitionen in Sektor A und daraus folgende Arbeitskräftewanderungen von B nach A senken also die Kapitalrendite in B. Im Inland führt der Kapitalabfluß im Sektor A zunächst zum Anstieg der Kapitalrendite und damit zum Sinken des Grenzprodukts der Arbeit in diesem Sektor. Daraus resultiert wiederum eine intersektorale Arbeitskräftewanderung von A nach B mit der Folge einer zunehmenden Kapitalrendite in B. „Cross-investments" ergeben sich nun dadurch, daß im Sektor B die Kapitalrendite im Inland gestiegen, im Ausland jedoch gefallen ist, so daß spezifisches Kapital (Direktinvestitionen) im Sektor B vom Aus- ins Inland transferiert wird[21].

Obwohl mit diesem Ansatz auch gezeigt werden kann, daß Direktinvestitionen unter bestimmten Bedingungen Veränderungen der komparativen Vorteile bewirken, liegt die wesentliche Erkenntnis in der Erklärung von „cross-investments".

2.3.2. Direktinvestitionen und unvollkommener Wettbewerb

In außenhandelstheoretischen Ansätzen mit unvollkommenem Wettbewerb werden Direktinvestitionen mit unternehmensspezifischen Faktoren kombiniert, ohne aber den gesamtwirtschaftlichen Charakter des Modells zu verändern[22]. Eine detaillierte Analyse des Verhaltens einzelner Unternehmen unterbleibt jedoch.

Monopolistische Vorteile liegen insbesondere in unternehmensspezifischem Wissen. Es stellt einen Produktionsfaktor dar, der innerhalb des Unternehmens ohne weitere Fixkosten an beliebigen Standorten eingesetzt werden kann. Daraus resultieren steigende Skalenerträge. In der Zwei-Güter-Welt Markusens können in dem durch steigende Skalenerträge charakterisierten Sektor maximal zwei Produzenten existieren, während der andere Sektor durch vollkommenen Wettbewerb gekennzeichnet ist. Ohne Direktinvestitionen hängt die nationale Wohlfahrt von der Wettbewerbsfähigkeit der nationalen Hersteller ab, die entweder die Märkte monopolisieren oder zu einem Cournot-Gleichgewicht gelangen. Mit Direktinvestitionen kann nun ein Unternehmen auf seinem Auslandsmarkt aufgrund seines unternehmensspezifischen Produktionsfaktors und niedrigerer Fixkosten kostengünstiger anbieten und wird die dortigen Produzenten aus dem Markt verdrängen. Der kostenlose Ressourcentransfer durch das multinationale Unternehmen erweitert zwar die Produktionsmöglichkeiten des Auslands, doch hängen die Wohlfahrtseffekte davon ab, ob eine dyopolistische Situation mit zwei nationalen Unternehmen eine höhere Rivalität erzeugen könnte[23].

---

21 Vgl. R.E. Caves, S. 41f.

22 Vgl. R.E. Caves, S. 44ff.

23 Vgl. J.R. Markusen, Multinationals, Multi-plant Economies and the Gains from Trade, „Journal of International Economics", Amsterdam, vol. 16 (1984), S. 205ff.; I.J. Horstmann and J.R. Markusen,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einen anderen Ansatz verfolgen Helpman und Krugman[24]. Sie gehen von einem Heckscher-Ohlin-Modell aus, in dem es aufgrund zu großer Unterschiede in der relativen Faktorausstattung zwischen den Ländern nicht zum Faktorpreisausgleich durch den internationalen Güterhandel kommt. Bei einem der beiden Produkte handelt es sich um ein homogenes Gut, das unter vollkommener Konkurrenz hergestellt wird. Auf dem Markt des zweiten, differenzierten Produkts herrscht monopolistische Konkurrenz, d.h. eine Vielzahl von Unternehmen stellt jeweils eine Variante des Endprodukts her. Zu dessen Produktion wird jedoch jeweils ein unternehmensspezifisches Zwischenprodukt benötigt. Dieses ist nicht marktfähig, kann jedoch firmenintern und ohne weiteren Ressourceneinsatz international transferiert werden. Es stellt damit einen unternehmensspezifischen Produktionsfaktor dar, dessen Produktion zudem räumlich von der des Endprodukts getrennt werden kann.

Liegen nun die relativen Faktorausstattungsverhältnisse in Autarkie so weit auseinander, daß internationaler Handel und die daraus resultierende Spezialisierung die Faktorpreisunterschiede nicht ausgleichen, so bestehen für Unternehmen Anreize, Direktinvestitionen zu tätigen. Je nach Faktorausstattungsverhältnis wird sich ein Unternehmen für eine der folgenden Alternativen entscheiden: Das Unternehmen produziert alle Zwischenprodukte und einen Teil der Endprodukte im Inland, einen anderen Teil jedoch mit Hilfe einer Direktinvestition im Ausland. Alternativ dazu wird lediglich ein Teil der Zwischenprodukte im Inland hergestellt, der Rest der Zwischenprodukte und alle Endprodukte jedoch im Ausland. Mit zunehmenden Faktorausstattungsunterschieden zwischen den Ländern kommt es damit neben einer horizontalen Internationalisierung von Unternehmen durch Direktinvestitionen auch zu einer vertikalen Internationalisierung. Neben dem inter- und intra-industriellen Handel wird in diesem Ansatz damit vor allem der firmeninterne Handel mit Zwischenprodukten erklärt.

Helpman und Krugman begrenzen ihre Analyse auf länderspezifische Auslöser für Direktinvestitionen, nämlich die Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Lediglich bei der Beschreibung der Struktur und des Umfangs von Direktinvestitionen berücksichtigen sie unternehmensspezifische Einflußfaktoren wie das Eigentum an Produktionsfaktoren[25]. Im Mittelpunkt der Analyse steht jedoch die sektorale Reallokation des Produktionsfaktors Kapital.

Strategic Investments and the Development of Multinationals. „International Economic Review", Philadelphia, vol. 28, no. 1, S. 109ff.; I.J. Horstmann and J.R. Markusen, Endogenous Market Structures in International Trade. „Journal of International Economics", vol. 32 (1992), S. 109ff.; sowie R.E. Caves, S. 44.

24 Vgl. E. Helpman, A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations. „Journal of Political Economy", Chicago, vol. 92 (1984), S. 451ff.; E. Helpman and P.R. Krugman, Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. Cambridge, MA, 1985; vgl. auch R.N. Batra and R. Ramachandran, Multinational Firms and the Theory of International Trade and Investment. „American Economic Review", Menasha, WI, vol. 70 (1980), no. 3, S. 278ff., die einen ähnlichen Ansatz mit einem sektorspezifischen Produktionsfaktor wählen, bzw. R.W. Jones and F. Dei, International Trade and Foreign Investment: A Simple Model. „Economic Inquiry", Los Angeles, CA, vol. 21 (1983), S. 449ff.

25 Vgl. auch R.E. Caves, S. 44.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.3.3. Direktinvestitionen in der Makroökonomischen Theorie von Kojima

In diesem Ansatz werden Direktinvestitionen insbesondere unter dem Aspekt des Transfers von Technologie und Management-Know how betrachtet. In einem erweiterten Heckscher-Ohlin-Modell werden die Auswirkungen von Direktinvestitionen auf den internationalen Handel untersucht. Dabei identifiziert Kojima außenhandelsfördernde – d.h. zum Handel komplementäre – und -zerstörende – d.h. zum Handel substitutive – Direktinvestitionen. Zunächst spezialisiert sich jedes Land entsprechend seiner komparativen Kostenvorteile. Die Faktorausstattungsverhältnisse bleiben jedoch nicht konstant, denn „Direktinvestitionen bedeuten die Übertragung eines Paketes aus Kapital, Technologie und Managementfähigkeiten. Sie können auf diese Weise zu einem Wandel in der Struktur der komparativen Kosten"[26] und damit über eine Veränderung der internationalen Arbeitsteilung zu einer Veränderung der internationalen Handelsströme führen.

Kojima erläutert sein Modell anhand japanischer und amerikanischer Direktinvestitionen. Japanische Direktinvestitionen bezeichnet er als handelsorientiert, sofern sie in den Rohstoffsektor gehen, da durch die Übertragung von Kapital, Technologie und anderen Ressourcen Importe nach Japan billiger werden und infolgedessen an Umfang zunehmen. Es erfolgt eine vertikale Spezialisierung. In ähnlicher Weise sind lohnkostenorientierte japanische Direktinvestitionen in arbeitsintensiven Sektoren handelsorientiert: Japan überträgt Technologie, Management- und Marketing-Know how durch Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, in denen sie komplementär zu den relativ reichlich vorhandenen Arbeitskräften eingesetzt werden können. Die internationale Arbeitsteilung wird mit einer gegenseitigen Verstärkung der komparativen Vorteile reorganisiert[27].

Direktinvestitionen amerikanischer Unternehmen sind gemäß der Einteilung Kojimas dagegen nicht handelsorientiert, da diese in kapital- bzw. technologieintensiven Sektoren erfolgen, also in Bereichen, in denen die Vereinigten Staaten selbst komparative Vorteile aufweisen. Sie substituieren Exporte, es erfolgt ein Export von Arbeitsplätzen in Hochtechnologiesektoren, während die strukturellen Probleme der Industrien, in denen die Vereinigten Staaten komparative Nachteile aufweisen, ungelöst bleiben[28]. Kojima erfaßt mit seinem Modell zwar wesentliche Komponenten einer dynamischen Veränderung von komparativen Vorteilen. Allerdings können z.B. japanische Direktinvestitionen in anderen Industrieländern bzw. Direktinvestitionen amerikanischer Unternehmen in Entwicklungsländern nicht erklärt werden.

---

26 I. Stein, S. 76.

27 Vgl. K. Kojima, Macroeconomic Versus International Business Approach to Direct Foreign Investment. „Hitotsubashi Journal of Economics", Tokyo, vol. 23 (1982), S. 1ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 219ff.; P.J. Buckley, S. 15ff.; I. Stein, S. 76.

28 Vgl. K. Kojima; I. Stein, S. 77.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Direktinvestitionen, Standortarbitrage und technologischer Wandel

Direktinvestitionen stellen für viele Unternehmen einen Weg dar, internationale Unterschiede in den Standortbedingungen durch Verlagerung von Betriebsstätten auszunutzen. Im Gegensatz zu den Modellen der vorangegangenen Abschnitte steht also nicht die Betrachtung der Direktinvestition als Instrument zur Reallokation von Kapital zwischen Ländern im Vordergrund. Vielmehr tritt an die Stelle der hochaggregierten – und damit relativ homogenen – Einheit „Land" das komplexere Aggregat „Standort". Letzteres kann mit einer Vielzahl von differenzierbaren Ausstattungsmerkmalen versehen werden. Dem stehen Unternehmen gegenüber, die nach optimalen Kombinationen ihrer Vorteile mit spezifischen Standortvorteilen suchen[29].

3.1. Direktinvestitionen in der Standorttheorie

Die Standorttheorie hat zunächst auf der Grundlage empirischer Erkenntnisse über Direktinvestitionsmotive einen Katalog von standortbestimmenden Faktoren herausgearbeitet. Dazu zählen u.a. spezielle Investitionsanreize, marktbezogene Variablen wie Marktgröße oder -wachstum sowie Handelshemmnisse, Faktorkosten, Steuersysteme oder politische Risiken[30]. Je nach Investitionstyp und -motiv sowie der Branche des Unternehmens variiert die relative Bedeutung der einzelnen Standortfaktoren.

Tesch erklärt nun Direktinvestitionen wie folgt: Lokale, regionale und nationale Standortfaktoren beeinflussen die internationale standortbedingte Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Direktinvestitionen werden dann getätigt, wenn auf dem heimischen Markt standortbedingte Wettbewerbsnachteile bestehen oder auf dem fremden Markt Wettbewerbsvorteile erlangt werden können. Demgegenüber läßt sich internationaler Handel durch die Ausnutzung bestehender, standortbedingter Wettbewerbsvorteile am heimischen Standort auf einem fremden Markt erklären. Die Standortqualität bzw. die standortbedingte Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens wird durch die Kombination der Standortbedingungen mit Produkt-, Verfahrens- bzw. Unternehmensspezifika bestimmt. Damit lassen sich auch „cross-investments" erklären[31].

Zum Ansatz von Tesch ist kritisch anzumerken, daß dem Aggregat „Unternehmen" relativ geringe Beachtung gewidmet wird. Darüber hinaus werden dynamische Aspekte, also die Standortentwicklung, kaum berücksichtigt[32]. Implizit scheinen die nationalen Standortfaktoren zu dominieren, denn Investitionsströme zwischen inländischen Standorten werden nicht betrachtet. Der raumwirtschaftliche Charakter ist in

29 Vgl. I. Stein, S. 116ff.; W. Jahrreiß, Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland: Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze. Berlin 1984, S. 93ff.; zum Beitrag der Standorttheorie zu einer Theorie der Direktinvestitionen vgl. auch G. Braun, S. 282ff.

30 Vgl. N. Hood and S. Young, S. 58ff.; I. Stein, S. 120f.; G. Braun, S. 299ff.

31 Vgl. P. Tesch, Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition. Berlin 1980, S. 523.

32 Vgl. G. Braun, S. 319ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diesem Ansatz nicht von primärer Bedeutung. Schließlich stehen lediglich die substitutiven Beziehungen zwischen den verschiedenen Internationalisierungsformen im Vordergrund der Analyse.

Brainard geht in seinen Überlegungen von einem Trade-off zwischen Marktnähe und räumlicher Konzentration der Produktionsstätten aus[33]. So ergeben sich z.B. bei einer Konzentration der Produktion an einem Standort Vorteile aufgrund steigender interner Skalenerträge sowie Nachteile aufgrund hoher Raumüberwindungskosten. Bei einer Verteilung der Produktion auf mehrere marktnahe Standorte kehren sich Vor- und Nachteile gerade um. Direktinvestitionen werden demnach dann durchgeführt, wenn die Transportkosten relativ hoch und die Fixkosten der Errichtung von Tochtergesellschaften relativ niedrig sowie gleichzeitig die Fixkosten der Muttergesellschaft relativ hoch sind. Ein Unternehmen wird dann seine Produktion auf mehrere marktnahe Standorte verteilen. Ein ähnliches Modell entwickeln auch Krugman oder Casson zur Erklärung von Unternehmensagglomerationen bzw. zur Standortwahl eines Monopolisten[34]. Direktinvestitionen sind hier von reinen Kostenüberlegungen abhängig und werden substitutiv zum internationalen Handel gesehen. Unternehmensspezifika finden allenfalls bei der Bestimmung der Höhe der einzelnen Kosten Berücksichtigung.

3.2. Entscheidungstheoretischer Ansatz von Hirsch

In diesem Ansatz sind standortabhängige Kosten eine wichtige Einflußgröße der Investitionsentscheidung. Allerdings berücksichtigt Hirsch neben unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen standortabhängige Produktions-, Informations- und Kommunikationskosten. Auf dieser Basis vergleicht er Direktinvestitionen und Export als Alternativen der Bearbeitung von Auslandsmärkten, je nach Kostensituation wird sich das Unternehmen für eine Form entscheiden. Hirsch vernachlässigt in diesem Ansatz die gesamtwirtschaftliche Perspektive und beschränkt sich auf eine Einzelfallbetrachtung. Zudem berücksichtigt er nur die Bearbeitung des Auslandsmarktes und nicht den Fall, daß eine Direktinvestition auch der Bedienung des Inlandsmarktes dienen kann.

Ein Unternehmen wird sich unter zwei Bedingungen für die Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft entscheiden: Zum einen müssen die Kosten der Produktion im Ausland (ausgedrückt in Produktionskosten am ausländischen Standort und Kontrollkosten[35]) geringer ausfallen als die Kosten einer Exporttätigkeit (ausgedrückt in Produktionskosten am inländischen Standort und Vertriebskosten bei Export). Zum anderen muß das im Ausland investierende Unternehmen über Kostenvorteile aufgrund

33 Vgl. S.L. Brainard, A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration. (National Bureau of Economic Research, Working Paper no. 4269.) Washington, D.C., 1993; sowie R.E. Caves, S. 45.

34 Vgl. P.R. Krugman, Geography and Trade. Leuven und Cambridge, MA, 1991, und M. Casson, Multinationals and Intermediate Product Trade. In: P.J. Buckley and M. Casson (Eds.), S. 144ff.

35 Dabei wird nur die Differenz berücksichtigt, um die die Kontrollkosten am ausländischen Standort von denen am inländischen abweichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von firmenspezifischen Vorteilen gegenüber potentiellen Konkurrenten im Gastland verfügen, um die höheren Kontrollkosten der Auslandsproduktion kompensieren zu können[36]. Wird das Modell erweitert (z.B. durch Mehrprodukt-Unternehmen), so können auch komplementäre Beziehungen zwischen Exporten und Direktinvestitionen einbezogen werden.

3.3. Produktlebenszyklusmodell von Vernon

Das Modell Vernons wurde in seiner ursprünglichen Form aus empirischen Beobachtungen in den Vereinigten Staaten nach dem Zweiten Weltkrieg abgeleitet[37]. Grundlage sind neotechnologische Handelstheorien; „technological gap trade" entsteht danach aufgrund von technologischen Vorsprüngen eines Landes. Technologische Innovationen sind in diesem Modell die Haupteinflußgröße für die Welthandelsstruktur und damit auch für die Allokation der Produktion[38]. In diesem Rahmen werden Direktinvestitionen produktabhängig erklärt: Sie ergeben sich quasi automatisch aus dem vorgegebenen Produktlebenszyklus und dienen dazu, Unternehmen im Produktlebenszyklus die Ausnutzung des jeweils günstigsten Produktionsstandorts zu ermöglichen. Im Produktlebenszyklus kommt es zu dynamischen Veränderungen der Vorteilhaftigkeit der einzelnen Standorte; die komparativen Vorteile zur Produktion des Gutes wandern international. Einflußfaktoren auf Unternehmensebene finden keine Berücksichtigung[39].

Das Produktlebenszyklusmodell geht von folgenden Annahmen aus[40]:

- Produkte unterliegen im Verlauf ihres „Lebens" prognostizierbaren Veränderungen. Diese beziehen sich sowohl auf ihre Absatzbedingungen als auch auf ihre Produktionsprozesse.
- Bestehende internationale Unterschiede in den Nachfragepräferenzen sind eine Funktion der Einkommenshöhe.
- Es gibt keine vollkommene Information. Vielmehr existieren Kommunikationskosten bei begrenzter Informationsmenge.

In der Einführungsphase eines Produktes wird dieses bei relativ preisunelastischer Nachfrage ausschließlich im Heimatland produziert und bevorzugt auf dem Inlandsmarkt abgesetzt. In dieser Phase ist eine enge Koordination von Forschungs- und Produktionsabteilungen bei großer Marktnähe erforderlich. Ausländische Märkte werden gegebenenfalls mit Exporten bedient. Nachdem das Produkt einen gewissen Standardisierungsgrad erreicht hat, werden in der Reifephase Kostengesichtspunkte

36 Vgl. S. Hirsch, An International Trade and Investment Theory of the Firm. „Oxford Economic Papers", Oxford, vol. 28 (1976), S. 258ff.; sowie I. Stein, S. 78ff.

37 Vgl. R. Vernon, International Investment and International Trade in the Product Cycle. „Quarterly Journal of Economics", Cambridge, vol. 80 (1966), S. 190ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 44ff.

38 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 70.

39 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 71.

40 Vgl. R. Vernon; I. Stein, S. 70.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bedeutsamer. Bei steigender Preiselastizität der Nachfrage und bei aufgrund von Skalenvorteilen sinkenden Preisen stellt sich in dieser Phase die Frage nach dem optimalen Produktionsstandort. Forschung und Produktion können entkoppelt werden. Niedrigere Lohnkosten in Zielländern gewinnen damit an Gewicht, allerdings sind auch Transportkosten zu berücksichtigen. In der Standardisierungsphase sind die Kosten endgültig zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor für die Standortentscheidung geworden. Massenproduktion und starker Preiswettbewerb führen demnach vielfach zu einer Produktionsverlagerung durch Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, die wegen niedrigerer Lohnkosten komparative Vorteile aufweisen[41].

Seit der Entwicklung dieses sehr mechanistischen Ansatzes in den sechziger Jahren hat sich das weltwirtschaftliche Umfeld stark verändert. Multinationale Unternehmen beschränken sich bei der Einführung neuer Produkte längst schon nicht mehr auf einen Markt und verkürzen dabei gleichzeitig die Zeitspanne von der Innovation bis zur Produktion im Ausland. Hinzu kommt, daß die einstige Vorreiterrolle der Vereinigten Staaten durch das Aufholen vor allem der europäischen Industrieländer und Japans mittlerweile verschwunden ist[42].

3.4. Direktinvestitionen in portfoliotheoretischen Ansätzen

Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Ansätzen, in denen Direktinvestitionen der internationalen Standortarbitrage dienen, sind in portfoliotheoretischen Ansätzen nicht standortabhängige Kosten oder Absatzmöglichkeiten die entscheidende Einflußgröße, sondern Risikoüberlegungen. Ziel ist es nach der Risikoportfoliotheorie[43], durch eine Diversifikation von unternehmerischen Aktivitäten zur Verringerung des Gesamtunternehmensrisikos und damit zur Stabilisierung von Erträgen beizutragen. Mit der zunehmenden Zahl von Unternehmensstandorten (geographische Diversifikation) oder auch von Produkten (Produktdiversifikation) sollen die Schwankungen des langfristigen Ertragspotentials abnehmen. Direktinvestitionen sollen damit – unabhängig von Kostenüberlegungen – der Diversifikation der Produktionsstandorte dienen. In dem so entstandenen Standortportfolio kompensieren sich nationale Risiken derart, daß das internationale Gesamtrisiko des Unternehmens minimiert wird[44].

Dies erfordert eine negative Korrelation der Renditeentwicklungen der einzelnen Investitionsobjekte, seien es neue Produktionsstandorte oder Produkte. Bei der Abwägung zwischen Export und Direktinvestition ist zu beachten, daß sich dem Investor zusätzliche Diversifikationsmöglichkeiten auf dem Faktormarkt eröffnen, während ein Exporteur Diversifikationsmöglichkeiten nur auf dem Gütermarkt nutzen kann[45].

---

41 Vgl. R. Vernon; sowie G. Braun, S. 136ff.

42 Vgl. P.J. Buckley, S. 7ff.; G. Braun, S. 143ff.; I. Stein, S. 72ff.

43 Vgl. G. Ragazzi, Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment, „International Monetary Fund Staff Papers", Washington, D.C., vol. 20 (1973), S. 471ff.; A.M. Rugman, International Diversification and the Multinational Enterprise, Lexington 1979; sowie J. Stehn, S. 36ff.; I. Stein, S. 133ff.

44 Vgl. I. Stein, S. 129 und S. 133; sowie J.S. Lizondo, S. 87f.

45 Vgl. I. Stein, S. 133ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Direktinvestitionen, monopolistische Vorteile und Internalisierung

Im Mittelpunkt der folgenden Ansätze steht die Direktinvestition als ein Instrument zur Bearbeitung eines ausländischen Absatzmarktes. Von besonderem Interesse sind Fragen des Eigentums an Produktionsfaktoren und der Kontrolle über die einzelnen Schritte des Wertschöpfungsprozesses. Direktinvestitionen werden als „Handlungen in Gütermärkten agierender Unternehmen"[46] angesehen.

4.1. Direktinvestitionen zur Nutzung monopolistischer Vorteile auf dem Auslandsmarkt

In seiner Theorie des monopolistischen Vorteils konzentriert sich Hymer auf die Frage nach dem „Warum" der internationalen Unternehmenstätigkeit. Direktinvestitionen dienen dabei der Ausnutzung monopolistischer Wettbewerbsvorteile auf einem Auslandsmarkt. Gesamtwirtschaftliche Implikationen lassen sich aus diesem Ansatz daher nicht ableiten. Zudem betrachtet Hymer nur die erstmalige Vornahme einer Direktinvestition, Folgeinvestitionen oder auch Desinvestitionen bleiben unberücksichtigt.

Ausgangspunkt der Analyse Hymers ist die Annahme, daß Unternehmen auf ausländischen Märkten prinzipiell Wettbewerbsnachteile gegenüber den auf dem Zielmarkt heimischen, lokalen Unternehmen aufweisen. Diese Nachteile, die Hymer mit mangelnden Kenntnissen über die rechtlichen, politischen, kulturellen und vor allem ökonomischen Verhältnisse des Gastlandes sowie erhöhten Kosten grenzüberschreitender Transaktionen begründet, stellen Eintrittshemmnisse für die Auslandstätigkeit von Unternehmen dar. Sie können durch diskriminierende Maßnahmen der Regierungen des Herkunfts- und/oder Ziellandes oder durch Wechselkursrisiken verstärkt werden[47]. Ein Unternehmen kann, so der Grundgedanke Hymers, dauerhaft nur dann erfolgreich auf dem ausländischen Markt tätig sein, wenn es ihm gelingt, diese Wettbewerbsnachteile gegenüber seinen Konkurrenten zu kompensieren[48].

Hymer grenzt Direktinvestitionen von Portfolioinvestitionen ab, indem er ersteren die Einflußnahme auf die Geschäftstätigkeit des ausländischen Unternehmens zuordnet[49]. Daraus resultieren folgende Vorteile, welche die vorgenannten Wettbewerbsnachteile auf dem Auslandsmarkt letztlich doch ausgleichen können:

- Nutzung von (räumlich transferierbaren) unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen[50] und
- Ausschaltung bzw. Begrenzung des Wettbewerbs[51].

46 G. Braun, S. 48.
47 Vgl. S. Hymer, S. 41ff.; G. Braun, S. 57ff.; I. Stein, S. 56f.
48 Vgl. S. Hymer, S. 34ff.; sowie G. Braun, S. 50f.
49 Vgl. S. Hymer, S. 23ff.
50 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 69. „To be exploitable, these advantages must be, at least in part, specific to the firm and readily transferable within the firm and across distance"; N. Hood and S. Young, S. 46.
51 Das von Hymer genannte dritte Motiv für Direktinvestitionen, die konglomerate Diversifikation, wird nicht weiter betrachtet; vgl. S. Hymer, S. 40f.; sowie G. Braun, S. 52ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile können nur auf unvollkommenen Märkten existieren[52]. Kindleberger differenziert zwischen vier Arten von Marktunvollkommenheiten[53]:

- unvollkommene Konkurrenz auf Gütermärkten, z.B. aufgrund von Produktdifferenzierung, Markennamen, speziellen Marketingfähigkeiten oder kollusivem Verhalten;
- unvollkommene Konkurrenz auf Faktormärkten, z.B. aufgrund von geschütztem technischem Know how, besonderen Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten oder Managementfähigkeiten;
- interne oder externe economies of scale, z.B. Kostenersparnisse aus Größenvorteilen der international tätigen Unternehmung oder Kostenersparnisse aufgrund vertikaler Integration von Zulieferern;
- staatliche Maßnahmen, z.B. Zölle, Steuern, Zinssätze, Wechselkurseingriffe usw.[54]

Johnson weist darauf hin, daß unternehmensspezifische Vorteile innerhalb des Unternehmens den Charakter eines öffentlichen Gutes haben: Obwohl der Einsatz von Ressourcen für ihre Entwicklung nötig ist, kann dieses Wissen zwischen den Produktionsstätten des Unternehmens nahezu kostenlos transferiert werden, so daß durch den Einsatz in mehreren Ländern eine Fixkostendegression erreicht werden kann. Diese Eigenschaften treffen insbesondere auf den Produktionsfaktor Technologie zu, für dessen Verwendung es keine Kapazitätsgrenzen gibt. Notwendig ist jedoch eine Patentierung des Wissens, um andere Unternehmen von der Nutzung auszuschließen und damit den Wettbewerbsvorteil zu sichern[55].

Offen bleibt in Hymers Ansatz die Frage nach der Vorteilhaftigkeit einer Direktinvestition zur Bedienung des Auslandsmarktes gegenüber der Alternative Export. Eine Abwägung alternativer Internationalisierungsformen erfolgt nicht[56]. Nicht erklärt wird zudem die Tatsache, daß Unternehmen oftmals im Ausland investieren, um monopolistische Vorteile überhaupt erst zu erringen. Diese können dann z.B. in der Schaffung von Vertriebssystemen oder in der Verringerung von Transaktionskosten liegen. Des weiteren werden in der Theorie Anpassungskosten an die Marktgegebenheiten im

52 Auf vollkommenen Märkten könnten die Konkurrenten die monopolistischen Vorteile der investierenden Unternehmen direkt kopieren. Die Unternehmen besäßen keine Marktmacht. Zudem gäbe es aufgrund fehlender Informationskosten und vollständiger Markttransparenz weder eine Benachteiligung der international tätigen Unternehmen noch einen Anreiz für diese, Direktinvestitionen zu tätigen, um sich die Erträge aus den monopolistischen Vorteilen anzueignen. Vgl. S. Hymer, S. 46; J.H. Dunning [I], S. 46.

53 Vgl. C.P. Kindleberger, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. New Haven, CT, 1969, S. 12ff.; G. Braun, S. 67ff.; I. Stein, S. 57ff.

54 Vgl. C.P. Kindleberger, S. 13ff.; N. Hood and S. Young, S. 47; G. Braun, S. 69.

55 Vgl. H.G. Johnson, The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporations. In: C.P. Kindleberger (Ed.), The International Corporation: – A Symposium. Cambridge, MA, 1970, S. 35ff., hier S. 39ff.; sowie N. Hood and S. Young, S. 48f.; I. Stein, S. 60f.

56 Vgl. G. Braun, S. 72ff. Hymer geht allerdings in seinen Betrachtungen von Substitutionsbeziehungen zwischen den Auslandsmarktbearbeitungsformen aus. In der Realität ist jedoch davon auszugehen, daß Direktinvestitionen z.B. auch komplementär zu Handelsbeziehungen getätigt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ausland nicht berücksichtigt. Hinzu kommt, daß für international bereits tätige Unternehmen Markteintrittsbarrieren in der von Hymer angenommenen Höhe nicht mehr existieren, ein kompensierender Vorteil also nicht mehr nötig ist. Schließlich können länderspezifische Vorteile nur insofern berücksichtigt werden, als diese in unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile transferiert werden können. Sie sind jedoch keine unmittelbaren Determinanten der Direktinvestitionen[57].

Ein weiteres Motiv für Direktinvestitionen ist die Ausschaltung bzw. Begrenzung des Auslandswettbewerbs durch direkte Kontrolle von Unternehmen in mehreren Ländern. Bedeutende Wettbewerber können durch horizontale Direktinvestitionen übernommen werden, wodurch hohe Markteintrittsschranken gegenüber potentiellen Konkurrenten aufgebaut werden. Der Sicherung von Absatz- oder Beschaffungswegen dienen vertikale Direktinvestitionen, die dann ebenfalls wettbewerbsbeschränkenden Charakter haben. Ziel ist es, durch Kollusion und internationale Wettbewerbsbeschränkung den Gesamtgewinn des verbleibenden Unternehmens gegenüber der Summe der Einzelgewinne bei Wettbewerb zu erhöhen[58].

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die monopolistische Vorteilstheorie und ihre Erweiterungen einen wichtigen Beitrag zur Analyse derjenigen Voraussetzungen leisten, die vorliegen müssen, damit Unternehmen sich internationalisieren[59]. Nicht oder nur unzureichend erklärt wird jedoch die Frage nach der gewählten Form der Internationalisierung, und zwar insbesondere in bezug auf die unternehmensinterne oder -externe Organisation. Eine Direktinvestition stellt dabei nur eine der möglichen Internationalisierungsformen dar. Die offene Frage ist jedoch, welche Unternehmen sich mit Direktinvestitionen auf Auslandsmärkten durchsetzen können, da ja sämtliche Unternehmen über spezifische Wettbewerbsvorteile verfügen.

4.2. Direktinvestitionen als Reaktion auf Konkurrenzverhalten

Auf oligopolistisch strukturierten Märkten können Direktinvestitionen ein strategisches Instrument sein, mit dem Unternehmen auf die Aktionen anderer Anbieter substituierbarer Produkte reagieren. Knickerbocker identifiziert dabei zwei Reaktionshypothesen[60]:

- „follow-the-leader-investments“: Ein Unternehmen folgt seinen direktinvestierenden Konkurrenten ins Ausland, um das Entstehen eines Wettbewerbsvorsprungs zu verhindern;
- „cross-investments“: Das Eindringen eines Konkurrenten in den eigenen Heimatmarkt wird mit einer Gegeninvestition in dessen Heimatmarkt beantwortet.

57 Vgl. G. Braun, S. 78.

58 Vgl. S. Hymer, S. 37ff.; I. Stein, S. 56.

59 Zur Bedeutung der Arbeit Hymers für die Entwicklung der Theorie der Direktinvestitionen vgl. J.H. Dunning and A.M. Rugman, The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment. „American Economic Review“, vol. 75 (1985), Papers and Proceedings, S. 228ff.; sowie P.J. Buckley, S. 3ff.

60 Vgl. F.T. Knickerbocker, Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise. Boston 1973; sowie G. Braun, S. 147ff.; I. Stein, S. 64ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen werden demnach auf Marktebene als nachziehende Verteidigungsstrategie gegenüber einer Störung des oligopolistischen Gleichgewichts bewertet. Knickerbocker gelingt es damit vor allem, die zeitliche Konzentration von Direktinvestitionen amerikanischer Unternehmen in einer oligopolistisch strukturierten Branche in den gleichen Ländern zu erklären. In dieser Situation treten Direktinvestitionen an die Stelle von Exporten, weil dadurch die Schaffung von Vorteilen erwartet wurde[61]. Die Konkurrenten wägen die Nachteile, die aus dem Verhalten des „leaders" resultieren, gegen die Kosten ab, die ihnen durch eine eigene Investition im Ausland entstehen. Zur Erklärung der Erstinvestition des Pionierunternehmers verweist Knickerbocker allerdings lediglich auf das Produktlebensyklusmodell von Vernon[62].

Graham untersuchte die zweite Reaktionshypothese in einer empirischen Studie über die Direktinvestitionen europäischer Unternehmen in den Vereinigten Staaten in den sechziger und siebziger Jahren. Zu „cross-investments" oder Gegeninvestitionen kommt es demnach vor allem dann, wenn zunächst ein Pionierunternehmen seine monopolistischen Vorteile in das Ausland überträgt und daraufhin die Auslandsunternehmen im Heimatland des Pionierunternehmers investieren. Der so auf seinem eigenen Heimatmarkt bedrohte Pionierunternehmer kann gezwungen sein, seine Aktivitäten auf dem Auslandsmarkt einzuschränken[63].

Zwar weisen Knickerbocker und Graham in ihren empirischen Analysen eine zeitliche Ballung von Direktinvestitionen nach; doch über ihren Erklärungsansatz hinaus könnten hierfür neben der oligopolistischen Reaktionshypothese auch andere theoretische Hintergründe, z.B. Änderungen in den Faktorpreisen, Veränderungen der Nachfrage oder wirtschaftspolitische Maßnahmen, eine Rolle gespielt haben. Direktinvestitionen werden in ihren Ansätzen lediglich monokausal mit dem Vorliegen bestimmter Marktstrukturen und bestimmter Unternehmensstrategien begründet[64].

4.3. Direktinvestitionen zur Internalisierung von Markttransaktionen

Aufbauend auf den Arbeiten von Coase sowie Williamson[65] wird versucht, „das Zustandekommen von Direktinvestitionen bzw. das Entstehen internationaler Unter-

61 Zu diesen Vorteilen zählen z.B. überlegene Marktkenntnisse und Vorteile aus lokaler Produktion und lokalem Absatz sowie auf andere Märkte übertragbare Internationalisierungserfahrungen oder Einflußmöglichkeiten auf die Regierung des Gastlandes. Eine umfangreiche empirische Untersuchung über das Investitionsverhalten von 187 amerikanischen Unternehmen aus der Verarbeitenden Industrie in 23 Ländern von 1948 bis 1967 scheint Knickerbockers Hypothese zu bestätigen. Darüber hinaus scheinen positive Zusammenhänge zwischen der Stärke der oligopolistischen Reaktion und dem Konzentrationsgrad einer Branche bzw. der Stabilität innerhalb einer Branche, der Profitrate einer Branche, der Marktgröße und der Marktwachstumsrate des Gastlandes zu bestehen. Desto größer die Produktdiversifikation eines Unternehmens, je geringer ist die oligopolistische Reaktion. Vgl. auch I. Stein, S. 65f.

62 Vgl. G. Braun, S. 155.

63 Vgl. E.M. Graham, Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon? „Journal of Postkeynesian Economics", Armonk, vol. 1 (1978), S. 82ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 141ff.; sowie I. Stein, S. 67f.; G. Braun, S. 156ff.

64 Vgl. auch G. Braun, S. 160ff.

65 Vgl. R.H. Coase, The Nature of the Firm. „Economica", London, vol. 4 (1937), S. 386ff.; O.E. Williamson [I], Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization. New York und London 1975.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmungen durch Anwendung der Institutionenökonomie, insbesondere der Transaktionskostenökonomie zu erklären"[66]. Der Austausch von vertraglich vereinbarten Leistungen zwischen zwei Geschäftspartnern ist in der Regel mit Transaktionskosten verbunden. Art und Höhe dieser Kosten unterscheiden sich je nachdem, ob als Instrument zur Koordination wirtschaftlicher Aktivitäten der Markt oder die Unternehmung gewählt wird. Beide stellen in diesem Sinne alternative Möglichkeiten für ökonomische Transaktionen dar. So entstehen bei einem Austausch von Leistungen über den Markt z.B. Suchkosten nach einem Tauschpartner und Verhandlungskosten über den Tauschvertrag[67]. Sind diese höher als bei einem Leistungsbezug innerhalb eines Unternehmens, bei dem z.B. Organisations- und Kontrollkosten zu berücksichtigen sind, lohnt sich die Internalisierung von Transaktionen[68]. Die Unternehmung wird so lange wachsen, bis „... the costs of organizing an extra transaction within the firm become equal to the costs of carrying out the same transaction by means of exchange on the open market or the costs of organizing in another firm"[69]. Zu Direktinvestitionen kommt es demnach dann, wenn grenzüberschreitende Transaktionen kostengünstiger innerhalb eines (multinationalen) Unternehmens als über den Markt durchgeführt werden können.

Williamson präzisiert die Überlegungen von Coase weiter; dabei differenziert er Transaktionen nach

- dem Grad der Unsicherheit bezüglich zukünftiger Ereignisse,
- dem Ausmaß der transaktions- und partnerspezifischen Investitionen, das die Abhängigkeit zwischen den Transaktionspartnern beeinflußt, sowie
- der Häufigkeit der Transaktionen.

Demnach werden Transaktionen internalisiert, wenn ein hohes Maß an transaktions- und partnerspezifischen Investitionen zusammen mit einer hohen Zahl von Transaktionen vorliegt. Ist dies nicht der Fall, empfiehlt es sich, Transaktionen über den Markt abzuwickeln oder andere vertragliche Formen der Absicherung zu wählen[70].

Diese Überlegungen, die sich zunächst allgemein auf das Wachstum von Unternehmen beziehen, lassen sich auch auf die Frage nach der Form außenwirtschaftlicher Aktivitäten anwenden[71]. Nach Buckley/Casson stellt eine internationale Unterneh-

66 G. Braun, S. 165f.

67 Dies stellt, so Coase, einen Widerspruch zur klassischen Auffassung eines Wirtschaftssystems dar, nach der der Preismechanismus über Veränderungen von Angebot und Nachfrage die Teilpläne der Wirtschaftssubjekte in Einklang bringt und so für eine optimale Allokation der Ressourcen sorgt. Eine zentrale Lenkung wäre somit unnötig. Aufgrund der Existenz von Informations- und Verhandlungskosten ist der Marktmechanismus jedoch nicht kostenlos, so daß eine zentral gelenkte Allokation der Ressourcen innerhalb eines hierarchischen Systems „Unternehmen" eine Alternative zur Marktlösung darstellen kann; vgl. R.H. Coase.

68 Vgl. G. Braun, S. 166f.

69 R.H. Coase, S. 395.

70 Vgl. O.E. Williamson [I]; I. Stein, S. 86ff.

71 Eine derartige systematische Übertragung der Transaktionskostenökonomie auf außenwirtschaftliche Fragestellungen wurde erstmals von Buckley und Casson 1976 vorgenommen, die auch als Väter der Internalisierungstheorie angesehen werden; vgl. P.J. Buckley and M. Casson, The Future of the

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mung den Spezialfall eines Unternehmens mit mehreren Betriebsstätten dar, der dann vorliegt, wenn auf internationaler Ebene der unternehmensinterne Austausch von Zwischenprodukten aufgrund von Marktunvollkommenheiten niedrigere Transaktionskosten verursacht als der marktliche[72]. Sie erweitern dabei den Begriff „Zwischenprodukte" auf alle Arten materieller und immaterieller Güter, die nicht für den Endverbraucher bestimmt sind, z.B. Rohstoffe, Know how, Erfahrung, Managementfähigkeiten usw.[73]

Sie unterscheiden zwischen vertikaler und horizontaler Internalisierung[74]. Vertikal integrierte internationale Unternehmen entstehen durch Internalisierung dann, wenn der Austausch von *materiellen* Zwischenprodukten, z.B. Rohstoffen oder Vorprodukten, über den Markt höhere Kosten verursacht als eine unternehmensinterne Transaktion und wenn die betroffenen Aktivitäten in unterschiedlichen Ländern angesiedelt sind[75]. Erhöhte Kosten für Markttransaktionen und damit Internalisierungsvorteile entstehen z.B. aus der Gefahr opportunistischen Verhaltens des Transaktionspartners[76],

---

Multinational Enterprise. London 1976. Wichtige Beiträge zur Weiterentwicklung der Theorie, die sich vor allem mit der Analyse möglicher Internalisierungs- bzw. Transaktionskostenvorteile auseinandersetzen, lieferten auch J. McManus, The Theory of the International Firm. In: G. Paquet (Ed.), The Multinational Firm and the Nation State. Toronto 1972, S. 66ff.; H.G. Baumann, Merger Theory, Property Rights and the Pattern of U.S. Direct Investment in Canada. „Weltwirtschaftliches Archiv", Tübingen, Band 111 (1975), S. 676ff.; W.B. Brown, Islands of Conscious Power: MNCs in the Theory of the Firm. „MSU Business Topics", East Lansing, MI, vol. 24 (1976), S. 37ff.; S.P. Magee [I], Multinational Corporations, the Industry Technology Cycle and Development. „Journal of World Trade Law", London, vol. 11 (1977), S. 297ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 89ff.; S.P. Magee [II], Information and the Multinational Corporation: An Appropriability Theory of Foreign Direct Investment. In: J.N. Bhagwati (Ed.), The New International Economic Order. Cambridge, MA, 1977, S. 317ff.; M. Casson, Alternatives to the Multinatioal Enterprice. London 1979; A.M. Rugman, Inside the Multinational Enterprise. London 1981; D.J. Teece, The Multinational Enterprise: Market Failure and Market Power Considerations. „Sloan Management Review", Cambridge, MA, vol. 22 (1981), S. 3ff. Nachdruck in J.H. Dunning (Ed.) [II], S. 162ff.; O.E. Williamson [II], The Modern Corporation: Origins, Evalution, Attributs. „Journal of Economic Literatur", Menaska, WI, vol. 19 (1991), S. 1537ff.; M. Canon (1985c); J.-F. Hennart, A Theory of Multinational Enterprise. Ann Arbor 1982; zusammenfassend vgl. N. Hood and S. Young; G. Braun; J. Stehn; und I. Stein.

72 Vgl. P.J. Buckley and M. Casson, S. 36f.; sowie G. Braun, S. 167ff.

73 Vgl. N. Hood and S. Young, S. 55.

74 Vgl. I. Stein, S. 96.

75 Vgl. G. Braun, S. 173f.; sowie I. Stein, S. 103ff.

76 Opportunistisches Verhalten im Sinne der Transaktionskostenökonomie liegt vor, wenn der Marktpartner „während der Abwicklung einer Transaktion ... einseitige Änderungen der Transaktionsbedingungen zu seinem eigenen Vorteil und zuungunsten seines Geschäftspartners herbeizuführen versucht"; G. Braun, S. 176. Derartiges opportunistisches Verhalten, z.B. durch Lieferung qualitativ minderwertiger Zwischenprodukte, ist u.a. möglich, wenn hohe transaktionsspezifische Investitionen seitens des Geschäftspartners vorgenommen wurden, ein bilaterales Monopol existiert oder keine Sanktionsmöglichkeiten bestehen. Als Alternative zur Internalisierung besteht zwar auch die Absicherungsmöglichkeit über langfristige Verträge, doch lassen sich diese kaum für alle Eventualitäten hinreichend spezifizieren. Vgl. O.E. Williamson [III], The Economic Institution of Capitalism. New York and London 1985; G. Braun, S. 175ff.; I. Stein, S. 86ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aus dem Risiko des Ausfalls des Marktpartners[77] und aus fehlenden Zukunftsmärkten für Zwischenprodukte[78].

Zielsetzung horizontal integrierter internationaler Unternehmen ist demgegenüber vor allem die Internalisierung internationaler Märkte für *immaterielle* Zwischenprodukte, z.B. für Know how[79]. Internalisierungsvorteile ergeben sich vor allem durch den Charakter des Gutes „Wissen". So können bei einem internationalen Know how-Transfer über den Markt

- hohe Transferkosten anfallen,
- hohe Kosten der Vertragsaushandlung und -durchsetzung entstehen,
- erhebliche Unterschiede bei der Bewertung des Know hows aufgrund von Informationsasymmetrien bestehen oder
- Erwerber das Wissen u.U. vertragswidrig nutzen und es an andere Unternehmen unberechtigt weitergeben.

Hohe Transferkosten entstehen z.B. aufgrund von Unterschieden in Sprache und Kultur oder im technologischen Entwicklungsstand; dies gilt insbesondere, wenn es sich um nicht kodifizierbares Wissen wie Erfahrungswissen oder Marketing-Know how[80] handelt, das vielfach nur durch persönlichen Kontakt übertragen werden kann. Vorteile eines unternehmensinternen Transfers liegen in der Möglichkeit, die Know how-Träger zur ausländischen Tochtergesellschaft zu delegieren[81].

Hohe Kosten der Vertragsaushandlung und -durchsetzung fallen insbesondere bei bilateralen Monopolen oder Oligopolen an. In diesen Fällen sind Markttransaktionen häufig mit relativ hohen Kosten aufgrund langwieriger Vertragsverhandlungen verbunden. Hinzu kommt eine relativ große Gefahr opportunistischer Verhaltensweisen[82].

Informationsasymmetrien, die zu Bewertungsunterschieden für das Wissen führen, liegen vor allem im Öffentlichen-Gut-Charakter des Wissens begründet: Der Käufer ist über das Know how nicht informiert, denn andernfalls müßte er das Wissen nicht käuflich erwerben. Somit kann er den Wert des Wissens nur begrenzt einschätzen, der Verkäufer somit auch keinen angemessenen Preis erzielen. Das Wissen offenzulegen

---

77 Dieses Ausfallrisiko entsteht z.B. durch die Gefahr einer Liquidation, eines Bankrotts oder durch wirtschaftspolitische Maßnahmen, die in die Freiheit der außenwirtschaftlichen Transaktionen eingreifen (z.B. Einfuhr- oder Ausfuhrverbote, Zölle). Internalisierung erhöht dann die Versorgungssicherheit. Vgl. N. Hood and S. Young, S. 56; I. Stein, S. 97; D.J. Teece; sowie I. Stein, S. 91.

78 Deren Fehlen impliziert, daß der Preis für zukünftige Transaktionen nicht schon heute fixiert werden kann. Der Preismechanismus wird damit für zukünftige Transaktionen nicht wirksam; es entsteht eine erhebliche Unsicherheit, die durch Internalisierung vermieden werden könnte. Vgl. I. Stein, S. 96.

79 Vgl. G. Braun, S. 204.

80 Vgl. dazu auch W.B. Brown, der diesen Internalisierungsnachteilen relativ niedrige Organisations- und Koordinationskosten der Vermarktung homogener Produkte mit relativ hoher Produktreife gegenüberstellt.

81 Vgl. D.J. Teece, S. 9.

82 Vgl. J.-F. Hennart, S. 117.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist jedoch nicht im Interesse des Verkäufers, da der Käufer es sonst ohne Gegenleistung erwerben könnte. Aus diesen Gründen ist es für den Eigner des Wissens vorteilhaft, den Wissensmarkt zu internalisieren[83]. Begrenzen läßt sich dieses Informationsparadoxon dann, wenn das Wissen kodifiziert und durch ein Patent oder anderes gewerbliches Schutzrecht geschützt ist.

Die unberechtigte Weitergabe des Wissens durch den Erwerber an weitere Konkurrenten führt zum Verlust des Wissensmonopols bzw. der Kontrolle darüber. Auch dieses Problem liegt im Öffentlichen-Gut-Charakter des Wissens begründet: Einmal erworbenes Wissen ist beliebig oft teilbar und kann dementsprechend an beliebig vielen Standorten eingesetzt werden, ohne daß es verbraucht wird oder an Nutzungswert verliert. Für den Eigner des Know hows, der dieses oftmals mit Hilfe erheblicher Investitionen entwickelt hat, ist es daher von besonderer Bedeutung, sich unter Ausnutzung seines Wissensmonopols und unter Vermeidung externer Effekte dessen Erträge anzueignen. Ein Verkauf oder eine Weitergabe des Wissens birgt somit zusätzliche Risiken[84].

Diesen Nachteilen marktlicher Transaktionen stehen aber auch Vorteile gegenüber. Sie ergeben sich vor allem dann, wenn das Know how kodifizierbar ist, eine Übertragung somit ohne umfangreiche Beratung und persönliche Kontakte möglich ist. In gleicher Weise wirkt sich die Patentierung des Know hows vorteilhaft zugunsten von Markttransaktionen aus. Vor allem bei nicht-patentiertem Know how treten Informations- und Aneignungsprobleme auf. Sollen diese vermieden werden, ist eine unternehmensinterne Abwicklung der Transaktionen notwendig.

Buckley/Casson stellen den Internalisierungsvorteilen auch Kosten unternehmensinterner Transaktionen gegenüber: So steigen Koordinations-, Organisations-, Kommunikations- und Kontrollkosten mit zunehmender Unternehmensgröße und Diversifikation der Unternehmensstandorte. Hinzu kommt eine wachsende Gefahr opportunistischen Verhaltens innerhalb der Unternehmen und fehlender Leistungsanreize für das Management verbunden mit der zunehmenden Gefahr unternehmensinterner Fehlallokation von Ressourcen[85]. Schließlich sind auch Nachteile zu berücksichtigen, die aus einer nicht-optimalen Ausbringungsmenge und damit aus einem Verzicht der Nutzung von economies of scale bei Internalisierung resultieren[86].

Von besonderem Interesse ist die Frage, welche Einflußgrößen für eine Internalisierung *grenzüberschreitender* Transaktionen durch Direktinvestitionen sprechen. Im internationalen Kontext sind sowohl die Transaktionskosten des Marktes als auch die unternehmensinternen Transaktionskosten höher als auf dem nationalen Markt. Doch steigen diese nicht im gleichen Verhältnis. So entfällt bei Transaktionen über den Markt, z.B. beim Verkauf von Know how, die Möglichkeit zur internationalen Preisdifferenzierung. Diese ist aber gerade aufgrund des Öffentlichen-Gut-Charakters und der

83 Vgl. D.J. Teece, S. 9; R.E. Caves, S. 4. Ausführlich diskutiert diesen Zusammenhang G. Braun, S. 212ff.

84 Vgl. S.P. Magee [I], S. 297ff; G. Braun, S. 218ff.

85 Vgl. P.J. Buckley and M. Casson, S. 42f.; sowie G. Braun, S. 266ff.; I. Stein, S. 98.

86 Vgl. P.J. Buckley and M. Casson, S. 41.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gegen Null gehenden Grenzkosten zusätzlicher Nutzer des Wissens für die Gewinnmaximierung des multinationalen Unternehmens von Bedeutung[87].

Hinzu kommen einerseits die relativ hohen Kosten unternehmensexterner Transfers nicht-kodifizierbaren Wissens sowie andererseits die Kosten des internationalen Patentschutzes bzw. die Probleme international unterschiedlicher Patentsyteme. Ein zusätzlicher Nachteil von Markttransaktionen ergibt sich aus leichteren staatlichen Eingriffsmöglichkeiten, z.B. durch Handelsbeschränkungen oder Steuern. Hinzu kommen geringere Möglichkeiten zur Kontrolle des Verhaltens des ausländischen Marktpartners und damit zur Vermeidung opportunistischen Verhaltens. Bei unternehmensinternen internationalen Transaktionen besteht demgegenüber die Möglichkeit zur Transferpreissetzung, z.B. zum Zweck der Steuervermeidung oder zur Kapitalverlagerung, um politische Risiken zu vermeiden[88].

Zusammenfassend ist festzuhalten, daß die Internalisierungstheorie begründet, warum es für Unternehmen vorteilhaft ist, über Direktinvestitionen Verfügungsgewalt über eine Vielzahl von Betriebsstätten in verschiedenen Ländern zu erwerben und diese einer einheitlichen Leitung zu unterstellen. „Multi-plant-firms" entstehen gerade dann, wenn unternehmensinterne Transaktionen zwischen Tochtergesellschaften Kostenvorteile gegenüber einem Leistungsaustausch über den Markt aufweisen. Kritisch ist anzumerken, daß die Nachteile unternehmensinterner Transaktionen wie steigende Kontroll- und Koordinationskosten oder Probleme der unternehmensinternen Weitergabe nicht-kodifizierten Wissens aufgrund von Quantifizierungsproblemen nur unzureichend Berücksichtigung finden können. Des weiteren finden wettbewerbsstrategische Gründe der Internationalisierung ebenso keine Berücksichtigung wie alternative Unternehmensziele – z.B. Unternehmenswachstum oder Vermeidung von Unsicherheit –, die eine Internalisierung auch bei Kostennachteilen unternehmensinterner Transaktionen angezeigt erscheinen lassen[89]. Die Internalisierungstheorie stellt damit zwar einen wichtigen Beitrag zur Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen und damit zur Erklärung von Direktinvestitionen dar, als generelle Theorie erscheint sie jedoch ungeeignet, da sie die Frage nach dem geeigneten Unternehmensstandort und damit der Ressourcenallokation nicht zu beantworten vermag[90].

5. Direktinvestitionen, Standort-, Wettbewerbs- und Internalisierungsvorteile

Die Ansätze, die Direktinvestitionen als Ergebnis von Allokationsentscheidungen oder von Standortarbitrage erklären, beantworten zwar die Frage nach der internationalen Verteilung des Kapitals bzw. der räumlichen Verteilung der Unternehmen, wägen

87 Vgl. I. Stein, S. 96f.

88 Vgl. G. Braun, S. 251ff. Braun merkt dazu an, daß die Möglichkeit zur Transferpreissetzung zwar kein Auslöser für Direktinvestitionen ist, diese Effekte jedoch gerne „mitgenommen" werden. Zudem stehen willkürlichen Transferpreisen zur Verrechnung unternehmensinterner Leistungen auch unternehmensinterne Schranken wie Informations- und Berechnungskosten und eine Verzerrung von Leistungsanreizen entgegen.

89 Vgl. G. Braun, S. 271ff.

90 Vgl. auch G. Braun, S. 271ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

jedoch zwischen alternativen Internationalisierungsformen nur unzureichend ab. Demgegenüber konzentrieren sich die Ansätze, die Direktinvestitionen mit der Ausnutzung monopolistischer Vorteile bzw. der Internalisierung von Transaktionen erklären, auf die Fragen nach dem „Warum" und „Wie" der Internationalisierung, ohne aber auf das „Wo" näher einzugehen. In seinem eklektischen Paradigma, das sich mit der Internationalisierung von Unternehmen insgesamt befaßt, stellt Dunning eine systematische Verknüpfung dieser unterschiedlichen Fragestellungen bzw. Theorierichtungen her.

Dunning versucht damit, eine umfassende Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen zu bieten[91]. Er greift dazu auf die partialanalytischen Theorien des monopolistischen Vorteils und der Internalisierung sowie die Standorttheorie zurück und verknüpft diese. Dabei erklärt er jedoch nicht nur die Entscheidung zur Durchführung von Direktinvestitionen, sondern auch andere Arten grenzüberschreitender Unternehmensaktivitäten wie Export oder vertragliche Vereinbarungen (z.B. Lizenz) in Abhängigkeit von der jeweils vorliegenden Wettbewerbsvorteilskonstellation[92]. Des weiteren führt Dunning eine Differenzierung zwischen Einflußgrößen auf Unternehmens-, Branchen- und Standortebene durch, aus deren gleichzeitiger Betrachtung sich die spezifischen Wettbewerbsvor- und -nachteile einer Unternehmung ergeben, die dann wiederum die Internationalisierungsform determinieren.

Demnach wird ein Unternehmen dann eine Direktinvestition vornehmen, wenn folgende Wettbewerbsvorteilskonstellation vorliegt[93]:

- Der Besitz *unternehmensspezifischer Nettowettbewerbsvorteile* („**O**wnership advantages" im Sinne der Theorie des monopolistischen Vorteils) gegenüber den auf dem betreffenden Auslandsmarkt tätigen Unternehmen stellt die notwendige Voraussetzung für eine erfolgreiche Internationalisierung eines Unternehmens dar.
- Ist diese Bedingung erfüllt, so muß es für das Unternehmen weiterhin vorteilhaft sein, diese Eigentumsvorteile selbst zu nutzen und durch eine Ausweitung der Aktivitäten zu *internalisieren* („**I**nternalization advantages" gemäß Theorie der Internalisierung), anstatt sie über Lizenzen oder andere vertragliche Vereinbarungen an andere Unternehmen zur Fremdverwertung weiterzugeben.
- Liegen sowohl unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile als auch Internalisierungsvorteile vor, so wird das Unternehmen dann eine Direktinvestition

91 Vgl. J.H. Dunning [IV], Trade, Location of Economic Activity and MNE: A Search for an Eclectic Approach. In: B. Ohlin u.a. (Eds.), The International Allocation of Economic Activity. London und Basingstoke 1977, S. 395ff.; J.H. Dunning [V], Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory. „Oxford Bulletin of Economics and Statistics", Oxford, vol. 41 (1979), S. 269ff.; J.H. Dunning [VI], Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach. „Weltwirtschaftliches Archiv", Band 117 (1981), S. 30ff.

92 Vgl. J.H. Dunning [VII], Explaining International Production. London 1988, S. 41ff.; J.H. Dunning [I], S. 76ff.

93 Vgl. J.H. Dunning [VII], S. 25ff.; J.H. Dunning [I], S. 79f.; sowie die Zusammenfassungen in G. Braun, S. 324ff., oder in I. Stein, S. 140f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 2

Einfluß von Vorteilsarten auf die Form der Auslandsmarktbearbeitung im Rahmen des eklektischen Paradigmas			
Form der Auslandsmarktbearbeitung	Vorteilsarten		
	Unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile	Internalisierungsvorteile	Standortvorteile des Gastlandes
Lizenz	Vorhanden	Nicht vorhanden	Nicht vorhanden
Export	Vorhanden	Vorhanden	Nicht vorhanden
Direktinvestition	Vorhanden	Vorhanden	Vorhanden
In Anlehnung an J.H. Dunning [VI], S. 32.			

vornehmen, wenn der Gastmarkt gegenüber dem Heimatmarkt Standortvorteile („Localization advantages" der Standorttheorie) aufweist und dementsprechend *Standortfaktoren* in Kombination mit den Eigentums- und Internalisierungsvorteilen eine Auslandsproduktion vorteilhaft erscheinen lassen.

In Abhängigkeit von der jeweiligen langfristigen Gesamtstrategie eines Unternehmens, die die Reaktion des Unternehmens auf eine gegebene OLI-Konfiguration beeinflußt, ergibt sich daraus folgendes Internationalisierungsverhalten: Sind alle drei Vorteilsarten erfüllt, wird ein Unternehmen eine Direktinvestition tätigen. Liegen jedoch Standortvorteile des Heimatlandes gegenüber dem Gastland vor, so wird ein Unternehmen im Inland produzieren und den Markt des Gastlandes mit Exporten bedienen. Besitzt ein Unternehmen lediglich unternehmensspezifische Vorteile und sieht sich Internalisierungsnachteilen gegenüber, so wird es seine Vorteile über den Markt veräußern, z.B. im Rahmen einer Lizenzvergabe, und auf eine unternehmensinterne Verwertung des Wissens verzichten. Damit läßt sich das Entscheidungskalkül eines Unternehmens wie in Übersicht 2 zusammenfassen[94]. Das eklektische Paradigma beantwortet somit simultan in einem integrativen Ansatz die Fragen nach dem Warum, Wie und Wo der Internationalisierung eines Unternehmens.

Dunning hat in seinem Ansatz die einzelnen Vorteilsarten weiter differenziert (vgl. die Zusammenstellung der einzelnen Vorteilsarten in Übersicht 3)[95]. Insbesondere hebt er bei den unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen diejenigen hervor, die unmittelbar aus der Internationalisierung selbst resultieren, z.B. aus der größeren Flexibilität, aus dem leichteren Zugang zu Märkten, aus der verbesserten Arbitragemöglichkeit oder aus der Möglichkeit zur Transferpreissetzung[96]. Im Rahmen der Internalisierungsvorteile weist Dunning darauf hin, daß zusätzlich zum Vorhandensein monopolistischer Wettbewerbsvorteile der Willen bzw. die Fähigkeit notwendig sind, diese

94 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 79f.

95 Vgl. auch J.H. Dunning [VII], S. 20f.; J.H. Dunning [I], S. 80.

96 Diese Vorteile wirken sich um so stärker zugunsten eines multinationalen Unternehmens aus, je größer die Unterschiede zwischen den Bedingungen an den einzelnen Standorten sind; vgl. J.H. Dunning [VII], S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 3

Das eklektische Paradigma der Produktion

Eigentumsvorteile eines Unternehmens einer bestimmten Nationalität (oder seiner Tochtergesellschaften) gegenüber Unternehmen einer anderen Nationalität

Vorteile aufgrund des Eigentums an Rechten, an immateriellen Gütern und/oder an weiteren Ressourcen der Firma (Oa = asset advantages).
Dazu zählen z.B.: Produktinnovationen, Produktionsmanagement, Organisations- und Marketingsysteme, Innovationsfähigkeit, Arbeitsorganisation, nicht-kodifizierbares Know how (z.B. Erfahrungswissen der Mitarbeiter) sowie die Fähigkeit zur Reduzierung der Kosten von intra- und/oder inter-Firmen-Transaktionen.

Vorteile einer einheitlichen Steuerung bzw. Organisation von Oa unter Nutzung von komplementären Assets (Ot = transactional advantages). Dazu zählen:

Vorteile, die zusätzliche Betriebsstätten eines bestehenden Unternehmens gegenüber neuen Firmen besitzen, sowie Vorteile, die aus der Größe, der Produktdiversifikation und Lernkurveneffekten der Unternehmen resultieren (z.B. Größen- und Spezialisierungseffekte).
Dies sind z.B.: exklusiver oder bevorzugter Zugang zu Inputs (z.B. zu Finanzkapital oder Informationen), günstigere Konditionen für Inputs (vor allem über die Muttergesellschaft), Nutzung kooperativer inter-Firmen-Beziehungen über die Muttergesellschaft, exklusiver oder bevorzugter Zugang zu Absatzmärkten, Synergieeffekte zwischen den Tochtergesellschaften (nicht nur in der Produktion, sondern auch in Beschaffung, Marketing, Finanzierung).

Vorteile, die aus der Multinationalität an sich entstehen.
Dies sind z.B.: Erhöhte operationelle Flexibilität durch Möglichkeiten zur Produktionsverlagerung und Global Sourcing, bevorzugter Zugang zu und/oder bessere Kenntnis über internationale Märkte, Nutzung von Arbitragemöglichkeiten aufgrund geographischer Unterschiede in Faktorausstattung, staatlichen Eingriffen sowie Märkten, Möglichkeit zur Risikodiversifikation oder -reduktion (z.B. in verschiedenen Währungsräumen und/ oder politischen und kulturellen Scenarios), Balance zwischen internationaler Integration der Unternehmensprozesse und Anpassung an länderspezifische Ressourcen und Konsumentennachfrage.

Internalisierungsvorteile bzw. -anreize, insbesondere zur Umgehung oder Vermeidung von Marktunvollkommenheiten

Dazu zählen z.B.: Vermeidung von Such- und Verhandlungskosten, Vermeidung von Moral Hazard und adverser Selektion, Schutz der Reputation, Vermeidung der Kosten von Vertragsverletzungen und daraus folgender Prozesse, Möglichkeit der unternehmensinternen Preisdiskriminierung, Sicherung der Vorteile interdependenter Aktivitäten, Kompensation fehlender Zukunftsmärkte, Vermeidung oder Ausnutzen staatlicher Eingriffe (Quoten, Zölle, Preiskontrollen, Steuerunterschiede usw.), Schutz der Qualität von Zwischen- und Endprodukten, Kontrolle des Angebots und der Angebotsbedingungen von Inputs, Kontrolle von Verkaufsstellen (einschließlich derjenigen, die auch von Konkurrenten benutzt werden), Möglichkeit zum Einsatz von Praktiken wie Überkreuz-Subventionierung, Wucherpreisen, Transferpreissetzung als wettbewerbliche (oder wettbewerbsfeindliche) Strategien.

Standortspezifische Variablen, die entweder das Heimat- oder das Gastland bevorteilen

Dazu zählen z.B.: räumliche Verteilung von natürlichen und künstlichen Ressourcen; Preise, Qualität und Produktivität von Inputs (z.B. Arbeit, Energie, Materialien, Komponenten, Halbfertigerzeugnisse), internationale Transport- und Kommunikationskosten, Investitionsanreize und -hemmnisse (einschließlich Durchführungsbestimmungen usw.), künstliche Barrieren des Güter- und Dienstleistungshandels, gesellschaftliche Bedingungen und Infrastrukturangebot (z.B. rechtlich oder im Bildungs-, Handels-, Transport- und Kommunikationsbereich), ideologische, sprachliche, kulturelle und politische Differenzen zwischen den Ländern, unterschiedliche Geschäftsusancen, institutionelles System.

Nach Angaben in J.H. Dunning [I], S. 81; sowie J.H. Dunning [VII], S. 27.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unternehmensintern zu nutzen und dementsprechend den ausländischen Markt z.B. mit Exporten oder durch eine Direktinvestition zu bedienen[97]. Er zeigt auf, daß zusätzlich zu den bereits beschriebenen Internalisierungsvorteilen auch staatliche Eingriffe in die Allokation von Ressourcen Einfluß auf die Internalisierung ausüben: Durch Direktinvestitionen können multinationale Unternehmen diese Eingriffe entweder zu ihren Gunsten ausnutzen (z.B. durch Transferpreissetzung oder Steuerminderung) oder sich gegen diese schützen (z.B. durch „tariff-jumping")[98].

Bei der Auswahl der standortspezifischen Variablen weist Dunning auf die Interdependenz zwischen Standortfaktoren und unternehmensspezifischen Vorteilen hin. So können immaterielle Vermögensgegenstände der Unternehmen, z.B. spezielle Marketing- oder Managementkenntnisse, standortgebunden sein. Ebenso beeinflussen Standortfaktoren z.B. das Ausmaß der jeweiligen Internalisierungsvorteile[99]. Neben den Standortfaktoren der klassischen Theorien wie Faktorausstattung und -kosten berücksichtigt Dunning auch wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse und kulturelle Differenzen[100].

Dunning verdeutlicht, daß nicht eine Vorteilsart allein aussagekräftig ist und sich Direktinvestitionen somit nicht monokausal begründen lassen. So macht es z.B. erst die Verknüpfung des technologischen Vorteils mit den Vorteilen aus der Internalisierung der Technologie für die Unternehmung sinnvoll, den monopolistischen Vorteil selbst zu nutzen. Zudem verteilen sich die einzelnen Vorteilsarten bzw. Einflußgrößen unterschiedlich auf Länder, Branchen und Unternehmen. Durch diese Differenzierung lassen sich dann auch Unterschiede des Umfangs und der Richtung von Direktinvestitionen in bestimmten Branchen oder Ländern erklären (vgl. Übersicht 4)[101]. Soll somit z.B. untersucht werden, welche Rolle länderspezifische Gegebenheiten für Direktinvestitionen haben, so müssen die Auswirkungen der Länderspezifika – sowohl des Gast- als auch des Herkunftslandes – auf die jeweilige Konstellation der Eigentums-, Internalisierungs- und Standortvorteile analysiert werden[102].

Über diese Systematisierung nach verschiedenen Einflußebenen hinaus erlaubt das eklektische Paradigma auch eine Differenzierung nach verschiedenen Investitionsmotiven wie Ressourcen-, Markt- oder Effizienzorientierung. Hervorzuheben ist die Möglichkeit zur expliziten Berücksichtigung wettbewerbsstrategischer Investitionsmotive, z.B. zur Erlangung wettbewerbsbeherrschender oder -beschränkender Marktmacht oder zur Risikodiversifizierung. Es lassen sich, je nach Investitionsmotiv, bestimmte Faktoren identifizieren, die entscheidenden Einfluß auf die entsprechenden

97 Vgl. J.H. Dunning [VII], S. 21f.
98 Vgl. J.H. Dunning [VII], S. 23.
99 Vgl. J.H. Dunning [V], S. 280ff.; I. Stein, S. 144f.; sowie J.H. Dunning [I], S. 80.
100 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 81, sowie Übersicht 3.
101 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 84.
102 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 84; sowie I. Stein, S. 140ff.; G. Braun, S. 324ff. Stehn kritisiert, daß mit dem OLI-Paradigma keine „cross-investments" bzw. multiplen Internationalisierungsstrategien erklärt werden können. In einer darauf abzielenden Modifizierung von Dunnings Theorie führt er neben firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen Transaktionskosten, ausländische Standortvorteile, Kosten durch Handelsschranken und Kosten durch Inputbestimmungen zur Bestimmung der Internationalisierungsstrategie ein; vgl. J. Stehn, S. 69ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 4

Einfluß von Unternehmens-, Branchen- und Ländercharakteristika auf OLI-Vorteile

Einfluß auf:	Einflußfaktorenebene		
	Unternehmen	Branche	Land/Region
Eigentumsspezifische Vorteile	Property Rights, Vermögensstruktur und -umfang (Ressourcenverfügbarkeit) Finanzierung nicht-kodifizierbares Wissen Produktions-, Prozeß- oder Marktdiversifikation Unternehmensgröße Auslandserfahrung, Lernkurveneffekte Innovationsfähigkeit Marketingorientierung Produktions-, Kosten- und Informationsmanagement Risikoverhalten Unternehmerisches Wertesystem Strategisches Management	Produktmerkmale: Technologieintensität, Qualität, Produktdifferenzierung, Transaktionskosten (econ. of scope), Käuferverhalten und -struktur (Marktnähe), Art und Intensität des Marktzugangs (Marktstruktur auf Absatz- und Beschaffungsmärkten), Synergieeffekte mit anderen Produzenten bzw. mit Zulieferern Produktionsmerkmale: Technologieintensität, Produktionsverfahren (econ. of scale) Innovationsentwicklung	Faktorausstattung (natürliche Ressourcen, Humankapital) Marktgröße und -charakter Regierungspolitik in bezug auf Innovation, Schutz von Property Rights, Wettbewerb, Bildung, Training und Industriestruktur Regierungseinstellung gegenüber Internalisierung und grenzüberschreitender Kooperation Wirtschaftssystem: Organisationskultur, wirtschaftliche Grundeinstellung, Ausmaß der politischen Einflußnahme, Interfirmenrivalität oder -kooperation Arbitragemöglichkeiten
Internalisierungsspezifische Vorteile	Organisations- und Kontrollstrukturen, Entscheidungsverfahren, Flexibilität, Verteilung der unternehmerischen Funktionen Wachstums- und Diversifikationsstreben Kooperationsverhalten: Einstellung zu vertraglichen Vereinbarungen zwischen Firmen (Lizenzvergabe, Franchising, Subcontracting), Kontrollarrangements	Möglichkeit zur vertikalen und horizontalen Integration von Wertschöpfungsaktivitäten (Kontrolle von Inputs oder Märkten) Möglichkeiten zur Nutzung von Internalisierungsvorteilen durch vertragliche Vereinbarungen; Vermeidung von Moral Hazard; Qualitätssicherung Nutzung von Eigentumsvorteilen Komplementäre Vorteile anderer Firmen Möglichkeiten zur (internationalen) Arbeitsteilung und Spezialisierung	Marktstruktur auf Beschaffungs- und Absatzmärkten Unterschiede in Bezug auf Transaktionskosten, Kontrahierungskosten, Käuferunsicherheit usw. (z.B. gewerblicher Rechtsschutz, Vertragsrecht, Transportkosten, Steuerrecht) Staatliche Interventionen und Einfluß auf Internalisierungsverhalten von Unternehmen; Regierungspolitik gegenüber Unternehmenskäufen Möglichkeiten der Arbitrage und Überkreuzsubventionierung Adäquanz der Technologie-, Bildungs- und Kommunikationsinfrastruktur
Standortspezifische Vorteile	Internationalisierungsstrategie Dauer und Erfahrungen im Auslandsgeschäft Position im Produktzyklus psychische Distanz (Kultur, Sprache, Gesetz, Geschäftsbedingungen) Einstellung gegenüber Zentralisierung von Unternehmensfunktionen Geographische Struktur der Vermögenswerte Risikodiversifikation	Ursprung, Verteilung, Qualität und Produktivität der immobilen Ressourcen Transportkosten von Zwischen- und Endprodukten industriespezifische tarifäre und nicht-tarifäre Handelsschranken Wettbewerbsstruktur zwischen den Firmen in dieser Branche / Marktstruktur Trennbarkeit von Unternehmensfunktionen Signifikanz sensitiver lokaler Variablen, z.B. steuerliche Anreize, Energie- und Kommunikationskosten	Physische Distanz zwischen den Ländern (Entfernung, Geographie) Psychische Distanz zwischen den Ländern Staatliche Interventionen, z.B. Zölle, Quoten, Steuern, Unterstützung, Regulierungspolitik Einstellung gegenüber ausländischen Unternehmen Standortkosten, z.B. Kosten für immobile Produktionsfaktoren oder für produktionsbezogene Dienstleistungen, Kommunikationskosten

In Anlehnung an J.H. Dunning [1], S. 84.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Eigentums-, Standort- und Internalisierungsvorteile ausüben. Eine ressourcenorientierte Direktinvestition erfordert z.B. Kapital, Technologie oder Verhandlungsstärke als Wettbewerbsvorteile auf Unternehmensebene, das Vorhandensein natürlicher Ressourcen und geeigneter Transport- und Kommunikationsinfrastruktur als Standortvorteile sowie Sicherung der Versorgung und Marktkontrolle als Internalisierungsvorteile.

Zusammenfassend ist festzuhalten: Die Direktinvestitionen eines Landes werden um so höher sein,

- je mehr „ownership advantages" die Unternehmen eines Landes im Verhältnis zu Unternehmen in anderen Ländern besitzen,
- je größer die Anreize sind, die Verwertung dieser Vorteile zu internalisieren, und
- je profitabler die Verwertung im Ausland ist.

Ein Land wird um so mehr Direktinvestitionen empfangen, je mehr diese Bedingungen in umgekehrter Relation erfüllt sind[103].

Dunning ist es mit seinem Ansatz gelungen, wichtige theoretische Strömungen zur Erklärung von Direktinvestitionen in einem systematischen Schema zu vereinen. Aufgrund seiner Herangehensweise, die eher durch eine kataloghafte Aufzählung von Einflußfaktoren auf Unternehmens-, Branchen- und Länderebene gekennzeichnet ist, bleibt eine eindeutige Identifizierung von Ursache-Wirkungs-Zusammenhängen jedoch oftmals sehr schwierig. Es besteht ein breiter Interpretationsspielraum. Zudem fehlen auch bei Dunning Elemente des unternehmerischen Entscheidungsprozesses, wie sie in der behaviouristischen Theorie Aharonis angedeutet werden[104].

Ein wesentlicher Kritikpunkt des eklektischen Paradigmas ist sein eher statischer Charakter. Bei der Entscheidung über eine Direktinvestition an einem bestimmten Standort wird auf die jeweils zu einem bestimmten Zeitpunkt vorliegende Vorteilskombination Bezug genommen. Zwar lassen sich Veränderungen z.B. der Direktinvestitionsströme eines Landes grundsätzlich auf Veränderungen der standortspezifischen Vorteile, auf Veränderungen der Internalisierungsvorteile oder auf Veränderungen der relativen unternehmensspezifischen Vorteile der Unternehmen dieses Landes gegenüber Unternehmen aus anderen Ländern zurückführen[105]. Damit wird aber nur die Reaktion auf exogene Datenänderungen im Sinne einer komparativ-statischen Analyse erfaßt und keine dynamische Erklärung von Direktinvestitionen gegeben. Allerdings läßt sich mit dieser Erweiterung nicht nur die erstmalige Direktinvestition eines Unternehmens, sondern auch die Veränderung von bestehenden Engagements erklären.

---

103 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 85.
104 Vgl. G. Braun, S. 329ff; sowie I. Stein, S. 147.
105 Vgl. J.H. Dunning [I], S. 86ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

6. Direktinvestitionen, unternehmensinterne Entscheidungs- und Organisationsprozesse

6.1. Der verhaltenstheoretische Ansatz von Aharoni

Die behaviouristische Theorie geht davon aus, daß die Mitglieder einer Organisation eigene Nutzenvorstellungen und eigene Ziele verfolgen, die den Entscheidungsprozeß innerhalb dieser Organisation beeinflussen. Damit verwirft Aharoni die Annahmen der klassischen Investitionstheorie, nach der ausgehend von einer einheitlichen Zielsetzung das Unternehmen unter vollkommener Information aus mehreren möglichen Investitionsobjekten dasjenige auswählt, das den höchsten internen Zins für die Unternehmung hat. Insgesamt ist das Entscheidungsverhalten des Unternehmens in diesem Ansatz damit nur begrenzt rational. Eine positive Entscheidung für Direktinvestitionen beruht nicht allein auf dem objektiven Prinzip der Gewinnmaximierung, sondern auch auf individuell geprägten Verhaltensmustern und Zielen der Entscheidungsträger, die in der Entscheidungsfindung im Rahmen eines sozialen Prozesses koordiniert werden müssen[106].

Aharoni stellt zur Erklärung von Direktinvestitionen auf das Zusammenspiel verschiedener Interessengruppen innerhalb des Unternehmens ab, deren Einzelziele jeweils mit den Zielen der anderen Organisationsmitglieder abgestimmt werden müssen. Aufgrund von Interessenskonflikten kann die Bildung eines einheitlichen Zielsystems jedoch erschwert werden. Dabei ist allerdings die Lernfähigkeit einer Organisation zu berücksichtigen[107]. Einerseits können durch einen entsprechenden Rückgriff auf Erfahrungswissen Unsicherheiten verringert werden, andererseits verhindert der Rückgriff auf Bewährtes das Ausprobieren neuer Alternativen. Insgesamt führt dies zu unsystematischen und nicht deterministischen Problemlösungsprozessen.

Kritisch ist anzumerken, daß dieser Ansatz keine Erkenntnisse über die Antriebskräfte und Einflußgrößen liefert, die eine Internationalisierungsentscheidung bewirken. Zudem fehlt eine Analyse des Gesamtkonzepts des Auslandsengagements. Somit kann die Theorie von Aharoni die Direktinvestitionen nur in Ergänzung mit anderen Ansätzen erklären[108].

6.2. Der GAINS-Ansatz von Macharzina

Die Erkenntnis, daß das größte Manko der Theorie der Direktinvestitionen deren Aufsplitterung in viele Detailaspekte mit teilweise widersprüchlichen Ergebnissen ist, bildet den Ausgangspunkt der Überlegungen von Macharzina. Zwar hat vor allem Dunning mit seinem eklektischen Paradigma wesentlich zu einer erweiterten Betrachtungsweise internationaler Unternehmensaktivitäten beigetragen. Doch beklagen Macharzina u.a. die fehlende Berücksichtigung verhaltenstheoretischer Erkenntnisse,

106 Vgl. Y. Aharoni, The Foreign Investment Decision Process. Boston 1966, S. 41ff; sowie I. Stein, S. 113f.

107 Vgl. Y. Aharoni; sowie J. Stehn, S. 39f.; I. Stein, S. 112ff.; G. Braun, S. 82ff.

108 G. Braun, S. 107ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die mangelnde Operationalisierbarkeit, die ungelösten Probleme bei der Bildung statistischer Aggregate und die teilweise fehlende Kausalität im Zusammenhang zwischen Einflußgrößen und den unterschiedlichen internationalen Unternehmensaktivitäten[109].

Als Alternative im Sinne eines holistischen Ansatzes stellt Macharzina seinen GAINS-Ansatz zur Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen und damit auch zur Erklärung von Direktinvestitionen vor. Direktinvestitionen entstehen danach im Verlaufe eines Prozesses der Entwicklung von Organisationen. Innerhalb des „Chaos" der Realität und der Internationalisierung von Unternehmen versucht Macharzina allgemeingültige Archetypen, Regelmäßigkeiten und Ordnungselemente zu identifizieren, bei deren Vorliegen Unternehmen Direktinvestitionen vornehmen. Fünf Elemente kennzeichnen das Konzept, das auf dem organisationstheoretischen Ansatz des Gestalt-Konzeptes von Miller/Friesen basiert[110]:

- Erstens, der Untersuchungsgegenstand und seine Charakteristika: Die zu untersuchenden Unternehmen sind komplexe organisatorische Einheiten, deren Entwicklung durch die Interaktion einer Vielzahl von strukturellen und verhaltenswissenschaftlichen Variablen in Verbindung mit externen Rahmenbedingungen bestimmt wird. Damit ist aber eine multivariate Analyse notwendig. Einzelne Variablen können nicht ausgeblendet werden.
- Zweitens, die Entwicklung einer Organisation ist ein dynamischer Prozeß: Dies impliziert eine prozeßbezogene Betrachtung, insbesondere in Bezug auf die Entwicklung des internationalen Engagements und sich verändernder Rahmenbedingungen sowie in Bezug auf die unternehmensinternen Entscheidungsprozesse.
- Drittens, eine Organisation ist ein komplexes Gebilde: Eine Abbildung der Realität, in der über vereinfachende Annahmen eine wesentliche Reduktion der Komplexität erreicht wird, ist zwar leichter theoretisch zu behandeln, doch können wesentliche Zusammenhänge darüber vernachlässigt werden. Im Sinne einer holistischen Betrachtung sei vielmehr in der Komplexität einer Organisation nach Ordnungsschemata zu suchen.
- Viertens: aufbauend auf diesen Erkenntnissen über die Komplexität von Unternehmen sind dementsprechend „Gestalten" oder „Archetypen" als spezifische organisatorische Konfigurationen zu bestimmen. Diese stellen intern konsistente, statistisch signifikante Cluster von umfeldbezogenen, strukturellen und strategischen Variablen dar und können so zu einer Beschreibung der Organisation bzw. ihres Verhaltens beitragen.
- Fünftens die Struktur des Anpassungsverhaltens im Zeitablauf: Macharzina verwirft die Annahme, die organisatorische Entwicklung laufe in einem festge-

109 Vgl. K. Macharzina and J. Engelhard, Paradigm Shift in International Business Research: From Partist and Eclectic Approaches to the GAINS Paradigm. „Management International Review", Wiesbaden, vol. 31 (1991), Special Issue, S. 23ff., hier S. 24ff.

110 Vgl. K. Macharzina and J. Engelhard, S. 28ff.; K. Macharzina, Unternehmensführung. Das internationale Managementwissen: Konzept – Methoden – Praxis, Wiesbaden 1995, S. 696f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

legten Prozeß ab. Vielmehr müsse der Anpassungsprozeß daraufhin analysiert werden, welche Veränderungen als Reaktion auf welche Datenänderungen und in welcher Form eintreten. Dabei sind insbesondere Ungleichgewichte und Inkonsistenzen zwischen den entsprechenden Gestaltvariablen zu berücksichtigen.

Bei der Identifikation von Archetypen der internationalen Geschäftstätigkeit von Unternehmen konzentriert sich Macharzina auf typische strategische und firmenspezifische Entscheidungsprozesse über die Auslandsaktivitäten von Unternehmen. Er beschreibt verschiedene Internationalisierungspfade, wobei er der Frage nachgeht, welche Faktoren jeweils auslösend bzw. charakteristisch sind für die Wahl zwischen den einzelnen Aktivitäten und damit auch für die Entscheidung zu Direktinvestitionen. Beispielhaft zeigt er schließlich „Gestalten" auf, die repräsentativ für bestimmte marktbezogene Strategien, spezifische Entwicklungen oder Evolutionsstufen eines Unternehmens und damit auch für die Vornahme von Direktinvestitionen sind[111].

Damit kann der GAINS-Ansatz als prozeßorientierter, dynamischer Kontingenz-Ansatz bezeichnet werden, der umfeldbezogene, strukturelle und strategische Variablen in einer holistischen Orientierung umfaßt und auf der Annahme einer systemtheoretischen Sicht der Organisationsrealität bzw. der dynamischen Analyse der Organisationsentwicklung basiert. Positiv hervorzuheben ist, daß Macharzina dynamischen wie auch verhaltenswissenschaftlichen Aspekten bei der Erklärung der Internationalisierung von Unternehmen breiten Raum einräumt. Dabei verzichtet er jedoch darauf, eindeutige Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge zu identifizieren bzw. die Relevanz einzelner Einflußgrößen zu untersuchen. Eine eindeutige Erklärung von Direktinvestitionen ist auf Basis des GAINS-Ansatzes jedoch nicht möglich[112].

7. Aktuelle Herausforderungen an die theoretische Analyse der Direktinvestitionen

Die überblicksartige, nicht den Anspruch auf Vollständigkeit erhebende Analyse der Direktinvestionen in der Außenwirtschaftstheorie hat deutlich werden lassen, daß die vielfältigen Eigenschaften und Wirkungen der Direktinvestitionen in einer Vielzahl unterschiedlicher Theorieansätze untersucht werden. Es handelt sich dabei nicht primär um konkurrierende Meinungen zu *einem* ökonomischen Phänomen, sondern vielmehr um die Betonung von Einzelaspekten der Direktinvestition. Die zukünftige Aufgabe liegt aus dieser Sicht nicht in besseren „Beweisen" für richtige Ansätze. Vielmehr geht es darum, aus empirischen Beobachtungen diejenigen Aspekte der Direktinvestition herauszufiltern, die im Zentrum zukünftiger Analysen stehen müssen.

Vieles spricht dafür, daß die ökonomische Bedeutung von Staatsgrenzen, von staatlichen Eingriffen sowie von räumlichen Entfernungen in der Weltwirtschaft weiter

111 Vgl. K. Macharzina and J. Engelhard, S. 34.
112 Vgl. K. Macharzina and J. Engelhard, S. 33.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abnehmen wird. Direktinvestitionen sind damit in erster Linie in ihrer Eigenschaft als wettbewerblich gesteuertes Bindeglied zwischen Unternehmen und Standorten von Interesse. Um dieses Zentrum sind periphere Aspekte der Direktinvestitionen in systematischem Bezug untereinander wie auch vor allem zum Focus hin anzuordnen. Ziel dieser hierarchischen Integration der Teilaspekte kann es nicht sein, einen methodisch geschlossenen, d.h. einheitlichen Analyserahmen für eine Theorie der Direktinvestitionen zu entwickeln.

Es zeigt sich, daß im Zentrum der Untersuchungen über Direktinvestitionen die räumliche Verteilung von Wertschöpfungsaktivitäten der Unternehmen auf mehrere Standorte stehen sollte. Aus entsprechenden Gesetzmäßigkeiten wären wiederum Erkenntnisse z.B. über Volumen, Struktur und Richtung sämtlicher internationaler Transaktionen, ihrer Zusammenhänge und der Zusammenhänge zu allen anderen Aspekten der Direktinvestition abzuleiten. Allerdings erscheint es bei einer derartigen Entwicklungsrichtung zweifelhaft, ob die Direktinvestition in diesem Theoriegebäude tatsächlich längerfristig das zentrale Erkenntnisobjekt sein wird. Dagegen spricht bereits, daß in der Empirie Internationalisierungsformen wie Unternehmenskooperationen zu beobachten sind, die in den Direktinvestitionsansätzen (abgesehen von Joint Ventures) bisher keine Rolle spielen. Wenn die Unternehmen und deren Aktivitäten sowie die Standorte als handelnde, entwicklungsfähige Teilaggregate einer komplexen räumlichen Netzwerkstruktur aufgefaßt werden, dann könnte sogar die Integration von Wettbewerb und Kooperation in ein Theoriegebäude gelingen.

Wenn es gelingt, in den Standort sämtliche hierarchischen Ebenen staatlicher Institutionen und ihrer Zusammenhänge zu den Marktteilnehmern einzubeziehen, wäre dies ein Schritt in die Richtung einer „Allgemeinen Theorie internationaler Netzwerke".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Firmenspezfische Assets, Auslandsproduktion und Produktivität – Evidenz für österreichische Industrieunternehmen

Von Michael Pfaffermayr

1. Einleitung

Eine wichtige Charakteristik multinationaler Unternehmen besteht in ihrer Fähigkeit „multiplant economies of scale", die durch firmenspezifische Assets entstehen, nutzen zu können. Meist basieren diese firmenspezifischen Assets oder firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile auf speziellem Produktions-Know how, organisatorischem Know how, der Reputation für hohe Qualität oder auf einer Handelsmarke mit weltweitem Bekanntheitsgrad. In der Theorie der multinationalen Unternehmen werden firmenspezifische Assets als konstituierendes Element gesehen. Meist erwachsen den Unternehmen bei der Bearbeitung ihrer Auslandsmärkte höhere Kosten als den dort heimischen Unternehmen. Der Markteintritt lohnt sich in diesem Fall nur, wenn firmenspezifische Wettbewerbsvorteile diese Nachteile kompensieren[1]. Gemäß den theoretischen Ansätzen Dunnings sind deshalb firmenspezifische Assets oder Wettbewerbsvorteile (in seiner Sprache ownership advantages) neben Internalisierungsvorteilen und Standortvorteilen eine notwendige Bedingung dafür, daß sich Unternehmen durch Gründung von Tochterfirmen im Ausland zu multinationalen Unternehmen entwickeln[2].

Caves betont, daß firmenspezifische Assets innerhalb der Unternehmensorganisation den Charakter eines öffentlichen Gutes besitzen, d.h. firmenspezifische Wettbewerbsvorteile können an den verschieden Produktionsstandorten eines multinationalen Unternehmens ohne zusätzliche Kosten genutzt werden[3]. Diese Eigenschaft eines „öffentlichen Gutes innerhalb der Unternehmensorganisation" ist auch ein wichtiges Motiv dafür, daß Unternehmen häufig vertikal oder horizontal über die Grenzen hinweg durch Direktinvestitionen integrieren, anstatt Vertragslösungen wie Joint Ventures oder Franchising zu realisieren. Darüber hinaus sind mit firmenspezifischen Assets „multiplant economies of scale" ähnlich den „economies of scope" von Mehrproduktunternehmen verbunden. Eine wichtige Konsequenz dieses Umstandes besteht darin, daß auf Unternehmensebene eine Interdependenz zwischen Inlands- und

1 Vgl. J.R. Markusen, J.R., The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade. „Journal of Economic Perspectives", Nashville, T., vol. 9 (1995), S. 169ff.

2 Vgl. J.H. Dunning, The Eclectic Paradigm of International Production. A Restatement and Some Possible Extensions. „Journal of International Business Studies", Newark, NJ, vol. 30 (1988), S. 1ff.

3 Vgl. R. Caves, Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2nd ed., Cambridge, MA, 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auslandsmarkt entsteht. Zudem bieten die Tochterfirmen multinationaler Unternehmen oft auch Serviceleistungen an, die ähnliche Externalitäten zwischen Inlands- und Auslandsmarkt auf der Nachfrageseite generieren, z.B. indem sie die weltweite Reputation des Unternehmens erhöhen. Durch die Berücksichtigung dieser Interdependenz bzw. von firmenspezifischen Assets können verschiedene „stylized facts" des Globalisierungsprozesses erklärt werden, welche aus traditionellen Modellen der Außenhandels- und Standorttheorie nicht abgeleitet werden können. Wong zeigt beispielsweise in einem einfachen Modell mit firmenspezifischen Assets, daß Unternehmen ihre Auslandsmärkte sowohl durch Exporte als auch durch die Produktion ihrer Tochterunternehmen im Ausland bedienen (d.h. ihre Produktion bei Kostenvorteilen des Auslandsstandortes nicht gänzlich verlagern)[4]. Gibt es hinreichend steigende Grenzkosten der Produktion auf Betriebsebene oder steigende marginale Transportkosten (im weiteren Sinn) im Export, ist es zudem möglich, daß Inlands- und Auslandsproduktion in einem komplementärem Verhältnis bzw. in einem weniger stark ausgeprägten substitutiven Verhältnis stehen, wenn firmenspezifische Assets vorhanden sind. Der Grund für eine komplementäre Komponente im Zusammenhang zwischen Inlands- und Auslandsproduktion liegt darin, daß multinationale Unternehmen durch Investitionen in firmenspezifische Assets wie neue Produktionstechnologien, die ohne signifikante Zusatzkosten zu Kostensenkungen an allen Standorten führen, eine Ausweitung der Produktion und der Marktanteile sowohl am Inlands- als auch am Auslandsmarkt erreichen können[5].

Direkte Evidenz für „multiplant economies of scale", die aus firmenspezifischen Assets resultieren, ist soweit kaum verfügbar. Es besteht jedoch genereller Konsens, daß multinationale Unternehmen tendenziell höhere FuE-Quoten sowie einen höheren Anteil an spezialisierten, gut ausgebildeten Mitarbeitern aufweisen und auf Märkten agieren, die durch starke Produktdifferenzierung und hohe Werbeintensität gekennzeichnet sind[6]. Ein weiterer Hinweis auf firmenspezifische Assets als konstituierendes Merkmal multinationaler Unternehmen besteht in der Evidenz, daß in den Bilanzen dieser Unternehmen das intangible Kapital im Vergleich zu ihrem Marktwert relativ hoch ist[7]. Fors überprüft diese Hypothese für schwedische multinationale Unternehmen in einem direkten Ansatz und zeigt, daß in den schwedischen Mutterunternehmen durchgeführte FuE-Projekte die Produktivität sowohl an den schwedischen Unternehmensstandorten als auch bei den Auslandstöchtern erhöhen[8]. Das bedeutet, daß multinationale Unternehmen c.p. höhere Erträge aus ihren FuE-Projekten erwirtschaften als gleiche Unternehmen ohne Auslandstöchter. Der vorliegende Betrag untersucht diese Hypothese anhand eines Panels österreichischer Industrieunternehmen. Dazu wird im zweiten Abschnitt anhand eines einfachen Modells die Rolle endogener

4 Vgl. K.-Y. Wong, International Trade in Goods and Factor Mobility. Cambridge MA, 1995.

5 Vgl. M. Pfaffermayr, Multinationals, Production Externalities, and Complementarity between Domestic and Foreign Activities? „Swiss Journal of Economics and Statistics", Basel, vol. 133 (1997), no. 4, S. 673ff.

6 Vgl. J.R. Markusen.

7 Vgl. R. Morck and B. Young, Why Investors Value Multinationality. „Journal of Business", Oxford, vol. 164 (1991), no. 2, S. 165ff.

8 Vgl. G. Fors, Utilisation of R&D Results in the Home and Foreign Plants of Multinationals. „Journal Industrial Economics", Chicago, vol. 45 (1997), S. 341ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Investitionsentscheidungen in kostenreduzierende firmenspezifische Assets als Bestimmungsgrund für das Verhältnis von Inlands- und Auslandsproduktion analysiert. Abschnitt 3 operationalisiert diese Hypothese und leitet eine einfache ökonometrische Spezifikation ab. Abschnitt 4 diskutiert die Datenbasis sowie die verwendeten ökonometrischen Methoden und stellt die Schätzergebnisse vor. Der letzten Abschnitt faßt die Ergebnisse zusammen.

2. Horizontale Integration multinationaler Unternehmen

Ausgangspunkt der Analyse ist die Annahme, daß ein horizontal integriertes, multinationales Unternehmen mit Sitz im Inland auf segmentierten Märkten (Inland und Ausland) agiert und an beiden Standorten produziert[9]. Der Einfachheit halber werden lineare Nachfragefunktionen angenommen (d.h. $p_I = a - s_I$, $p_A = A - s_A - \sum_{i=1}^{n-1} S_i$). Als Marktstruktur wird ein Monopol des multinationalen Unternehmens im Inland angenommen. Für den Auslandsmarkt wird ein Oligopol mit n – 1 nicht-multinationalen, identischen Konkurrenzunternehmen unterstellt. Die Grenzkosten der Produktion seien linear, $c_i - z, i = I, A$ (für das multinationale Unternehmen), bzw. C – Z (für die ausländischen Unternehmen), wobei das Inland für das multinationale Unternehmen den günstigeren Produktionsstandort biete ($c_I < c_A$). Durch Investitionen in firmenspezifische Assets z, Z können die Grenzkosten der Produktion gesenkt werden. Zu beachten ist, daß im multinationalen Unternehmen die Grenzkosten an beiden Standorten durch z gesenkt werden, das firmenspezifische Asset z also innerhalb des Unternehmens den Charakter eines öffentlichen Gutes besitzt. D'Aspremont/Jacquemin folgend wird für die Herstellung der firmenspezifischen Assets eine quadratische Kostenfunktion ($K(z) = \frac{z^2}{2k}$ bzw. $K(Z) = \frac{Z^2}{2K}$) unterstellt[10]. Dabei bezeichnen k, K Effizienzparamter. Um die Darstellung nachfolgend zu vereinfachen, wurde diese Kostenfunktion so formuliert, daß ein höheres k, K geringere FuE-Kosten zur Erzeugung der firmenspezifischen Assets bedeutet. Das multinationale Unternehmen hat auch die Option, den Auslandsmarkt durch Exporte (x) zu bedienen. Dabei fallen Transportkosten an, die ebenfalls als quadratisch angenommen werden: $T(x) = \frac{tx^2}{2} + \tau x$. τ bezeichnet einen spezifischen Zoll. Die Annahme überproportional steigender Transportkosten, aber konstanter Grenzkosten vereinfacht die Analyse erheblich. Sie scheint plausibel, wenn Transportkosten sehr weit als Kosten für Service- und Distributionsnetzwerke interpretiert werden[11]. Die Ergebnisse der Analyse hängen jedoch nicht von dieser speziellen Annahme ab[12].

9 Variablen und Parameter, die sich auf das Inland oder auf das multinationale Unternehmen mit Sitz im Inland beziehen, werden mit Kleinbuchstaben bezeichnet. Großbuchstaben beziehen sich auf das Ausland bzw. die ausländischen Unternehmen.

10 Vgl. C. d'Aspremont and A. Jacquemin, Cooperative and Noncooperative R&D in Duopoly with Spillovers. „American Economic Review", vol. 78 (1988), S. 1133ff.

11 Vgl. F.M. Scherer and D. Ross, Industrial Market Structure and Economic Performance. Boston 1990.

12 Für eine innere Lösung, bei der das multinationale Unternehmen sowohl exportiert als auch im Ausland produziert, sind entweder konvexe Transportkosten oder konvexe Grenzkosten notwendig.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Analyse des Oligopols am Auslandsmarkt sind Annahmen über die strategische Interaktion der Unternehmen zu treffen. Um die Analyse möglichst einfach zu halten, wird davon ausgegangen, daß die Unternehmen in einem „open loop"-Spiel simultan über die Produktionsmenge und die Investition in firmenspezifische Assets entscheiden. Äquivalent ist die Annahme, daß die Investition in firmenspezifische Assets nicht beobachtbar ist[13]. Unter diesen Annahmen maximiert das multinationale Unternehmen die Zielfunktion

$$(1)\quad \max_{s_I, s_F, z, x} (p_I(s_I) - c_I + z)s_I + (P_A(s_A + \sum_{i=1}^{n-1} S_i) - c_A + z)s_A + (c_A - c_I - \tau)x - \frac{tx^2}{2} - \frac{z^2}{2k}.$$

Die ausländischen Unternehmen maximieren

$$(2)\quad \max_{S_i, Z} (P_A(s_A + \sum_{i=1}^{n-1} S_i) - C + Z)S_i - \frac{Z_i^2}{2K}, \quad i = 1, ..., n-1.$$

Differenzieren von (1) und (2) ergibt die Reaktionsfunktionen

$$(3.1)\quad a - 2s_I - c_I + z = 0$$

$$(3.2)\quad A - 2s_A - \sum_{i=1}^{n-1} S_i - c_A + z = 0$$

$$(3.3)\quad s_I + s_A + \frac{z}{k} = 0$$

$$(3.4)\quad c_I - c_A - \tau - tx = 0$$

$$(3.5)\quad A - 2S_i - s_A - \sum_{j \neq i} S_j - C + Z_i = 0, \quad i = 1, ..., n-1$$

$$(3.6)\quad S_i - \frac{Z_i}{K} = 0, \quad i = 1, ..., n-1$$

Zur Analyse des Zusammenhangs zwischen Inlands- und Auslandsproduktion anhand der Ableitung der komparativen Statik ist es sinnvoll, das Gleichungssystem (3.1) bis (3.6) in der Dimension zu reduzieren und (3.3) in (3.1) und (3.2) sowie (3.6) in (3.5) einzusetzen. Da die ausländischen Unternehmen als symmetrisch angenommen wurden ($S_i = S$, $Z_i = Z$) kann (3.5) zu einer einfachen Bedingung aggregiert werden. Daraus ergibt sich

13 Diese Annahme schließt FuE-Wettbewerb aus. Um diese Möglichkeit im Modell abzubilden, müßte man Brandner/Spencer sowie De Bondt/Sleuwagen/Veugerlers folgend ein zweistufiges Spiel formulieren, wobei in der ersten Stufe z, Z strategisch bestimmt wird und in der zweiten Stufe die jeweilige Produktionsmenge. Beide Arbeiten zeigen unter plausiblen Bedingungen, daß in einem Spiel dieser Art im Vergleich zum "open loop,-Fall höhere FuE-Ausgaben für z, Z im Nash-Gleichgewicht gewählt werden. Vgl. J.A. Brander and B.J. Spencer, Strategic Commitment with R&D: The Symmetric Case. „Bell Journal of Economics", Lawrence, vol. 14 (1983), no. 1, S. 225ff., und R. de Bondt, L. Sleuwagen and R. Veugelers, Innovative Strategic Groups in Multinational Industries. „European Economic Review", Amsterdam, vol. 32 (1988), S. 905ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$$a-(2-k)\,s_I+ks_A-c_I=0 \tag{4.1}$$

$$A-(2-k)\,s_A+ks_I-(n-1)\,S-c_A=0 \tag{4.2}$$

$$(n-1)\,(A-S\,(n-K)-s_A-C)=0 \tag{4.3}$$

Die Exporte des multinationalen Unternehmen sind in diesem Modell allein durch (3.4) bestimmt und proportional zur Stückkostendifferenz (einschließlich des spezifischen Zolls). Da angenommen wurde, daß das Inland einen Standortvorteil aufgrund niedrigerer Grenzkosten besitzt, ist es optimal für das multinationale Unternehmen, den Auslandsmarkt teilweise durch Exporte zu bedienen. Andernfalls würde es den Inlandsmarkt teilweise durch Importe versorgen.

Durch totales Differenzieren von (4.1) bis (4.3) und unter Beachtung von (3.4) kann das Verhältnis von Inlands- und Auslandsproduktion anhand der komparativen Statik analysiert werden. Die formale Ableitung findet sich im Anhang, eine Zusammenfassung der Ergebnisse bietet Tabelle 1.

Inlands- Auslandsproduktion sind in diesem Modell weder eindeutig substitutiv noch eindeutig komplementär. Da beide Größen endogen im Modell bestimmt werden, hängt ihr Verhältnis davon ab, welche exogene Parameteränderung eine Verschiebung verursacht. Dies führt zu einer neuen, exakteren Definition der Substitutionalität bzw. Komplemenatrität von Inlands- und Auslandsproduktion. Sie stehen in einem substitutiven (komplementären) Verhältnis, wenn sie auf eine Parameteränderung mit einer Bewegung in die entgegengesetzte (gleiche) Richtung reagieren. Die Frage, ob Inlandsproduktion durch Auslandsproduktion verdrängt wird oder nicht, kann daher in diesem Modellzusammenhang nicht eindeutig beantwortet werden, sondern hängt von der Ursache und den Motiven ab, welche das multinationale Unternehmen zur Verlagerung seiner Produktion in das Ausland veranlassen.

Tabelle 1 zeigt, daß sich Inlands- und Auslandsproduktion hinsichtlich Änderungen der Transportkosten (t) und des spezifischen Zolls (τ) jedenfalls substitutiv verhalten, während diese auf eine Änderung der Marktgröße (a, A)[14], auf eine Kostenänderung bei den Konkurrenten im Ausland (C, K), auf eine Änderung der Konzentration am Auslandsmarkt (gemessen durch n) sowie auf eine Kostenänderung für die Investition in firmenspezifische Assets (k) jedenfalls komplementär reagieren. Diese Ergebnisse sind intuitiv einleuchtend. Eine Erhöhung der Transportkosten führt zu einem Rückgang der Exporte, nicht aber zu einer Senkung der abgesetzten Menge am Inlands- und Auslandsmarkt. Die Auslandsproduktion steigt daher, und die Inlandsproduktion nimmt entsprechend ab. Gewinnt das multinationale Unternehmen am Auslandsmarkt an Wettbewerbsfähigkeit, weil z.B. die Grenzkosten der Konkurrenzunternehmen steigen, dann kann es dort c.p. Marktanteile gewinnen. Wenn seine Kosten unverändert bleiben, reagiert es nicht mit einer Ausweitung der Exporte (aufgrund der steigenden Transportkosten sind der Exporttätigkeit Grenzen gesetzt), sondern mit einer Expan-

14 a, A geben an, wieviel auf dem jeweiligen Markt höchstens abgesetzt werden kann (d.h. wenn die Preise 0 sind) und können damit als ein natürliches Maß der Marktgröße interpretiert werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Komparative Statik: Horizontale Integration eines multinationalen Unternehmens mit Monopol am Inlandsmarkt und Oligopol am Auslandsmarkt

Parametervariation	z,Z > 0							z,Z = 0				
	S_I	S_A	S	X	q_I [1]	q_A [2]	S_I	S_A	S	X	q_I [1]	q_A [2]
a	+	+	–	0	+	+	+	+	0	0	+	0
A	+	+	+	0	+	+	0	+	+	0	0	+
c_I	–	–	+	–	–	–/+[3]	–	0	0	–	–	+
c_A	–	–	+	+	–/+[3]	–	0	–	+	+	+	–
C	+	+	–	0	+	+	0	+	–	0	0	+
t	0	0	0	–	–	+	0	0	0	–	–	+
τ	0	0	0	–	–	+	0	0	0	–	–	+
n	–	–	–	0	–	–	0	–	–	0	0	–
k	+	+	–	0	+	+						
K	–	–	+	0	–	–						

[1] $q_I = s_I + x$, Inlandsproduktion. – [2] $q_A = s_A - x$, Auslandsproduktion. – [3] Negativ falls „multiplant economies of scale" und/oder marginale Transportkosten hinreichend groß.

sion der Auslandsproduktion. Gemäß (3.3) hat das zur Folge, daß Investitionen in firmenspezifische Assets attraktiver werden und ansteigen. Dies bewirkt, daß das multinationale Unternehmen seine Kostensituation sowohl am Inlands- als auch am Auslandsstandort verbessert, so daß auch der Inlandsabsatz steigt. Komplementarität kommt daher durch die Interdependenz von Inlands- und Auslandsproduktion aufgrund der „öffentlichen Guteigenschaft" der endogenen firmenspezifischen Assets zustande. Vergrößert sich c.p. der Inlands- oder der Auslandsmarkt, bleiben die Exporte – sie basieren ausschließlich auf Kostenüberlegungen – konstant. Da ein höherer Absatz ebenfalls Investitionen in firmenspezifische Assets attraktiver macht, steigt sowohl die Inlands- als auch die Auslandsproduktion, auch wenn sich nur einer der beiden Märkte vergrößert.

Ein ähnlicher Mechanismus wirkt, wenn c.p. am Inlandsstandort die Grenzkosten sinken, allerdings entsteht zusätzlich ein Trade-off zur Exporttätigkeit. Eine Senkung der Grenzkosten am Inlandsstandort bewirkt gemäß (3.4) eine Erhöhung der Exporte und gemäß (3.1 bzw. 4.1) eine Erhöhung des Inlandsabsatzes. Da gleichzeitig aber die Erträge der Investitionen in firmenspezifische Assets ansteigen, lohnt es sich für das multinationale Unternehmen, mehr in kostenreduzierende firmenspezifische Assets zu investieren. Dies senkt die Grenzkosten auch am Auslandsstandort, das multinationale Unternehmen gewinnt an Wettbewerbsfähigkeit und kann seine Marktanteile am Auslandsmarkt erhöhen. Ist dieser zweite Effekt im Vergleich zu den Transportkosten hinreichend groß, kann es auch zu einer komplementären Ausweitung der Auslandsproduktion kommen. Jedenfalls aber bewirken die durch die firmenspezifischen Assets induzierten „multiplant economies of scale", daß das Ausmaß der Substitutionalität im Vergleich zu einer Situation ohne firmenspezifische Assets geringer ausfällt. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bedingung für Komplementarität ist im Anhang anhand der komparativen Statik abgeleitet und lautet

$$(5) \qquad t > \frac{2(2-k)(n-2K+1)}{k(n-K)}.$$

Gleichung (5) zeigt, daß Komplementarität hinsichtlich kleiner Änderungen der Grenzkosten um so wahrscheinlicher ist, je höher (d.h. steiler) die Transportkosten und je geringer (d.h. flacher) die Investitionskosten des multinationalen Unternehmens oder der Konkurrenzunternehmen für firmenspezifische Assets sind. Ist der Auslandsmarkt wenig konzentriert oder haben die Konkurrenzunternehmen hohe Kosten bei der Investition in firmenspezifische Assets, dann kann das multinationale Unternehmen bei einer Kostensenkung c.p. relativ leichter Marktanteile gewinnen. Auch dies macht Komplementarität wahrscheinlicher.

3. Eine ökonometrische Spezifikation zur Überprüfung der Hypothese einer Komplementaritätskomponente aufgrund von firmenspezifischen Assets

Das Modell aus Abschnitt 2 legt es nahe, daß sich multinationale Unternehmen von nicht multinationalen durch „multiplant economies of scale" unterscheiden, die durch Investitionen in firmenspezifische Assets generiert werden. Multinationale Unternehmen sollten deshalb sowohl an ihrem Inlandsstandort als auch an ihren Auslandsstandorten im Vergleich eine höhere Produktivität aufweisen, weil für sie Investitionen in kostenreduzierende firmenspezifische Assets höhere Erträge bringen als für „single plant" Unternehmen, sofern man davon ausgeht, daß für letztere der Exporttätigkeit aufgrund eines abnehmenden Grenzprodukts oder steigender marginaler Transportkosten Grenzen gesetzt sind.

Die Hypothese, daß Unternehmen mit Tochterfirmen im Ausland aufgrund von „multiplant economies of scale" eine höhere Produktivität an ihrem Heimatstandort aufweisen, d.h. indirekte Evidenz für eine komplementäre Komponente in der Beziehung zwischen Inlands- und Auslandsproduktion, soll anhand eines Panels österreichischer Industrieunternehmen durch folgende ökonometrische Spezifikation getestet werden: Ausgangspunkt ist wieder ein multinationales Unternehmen mit Betrieben im Inland (I) und im Ausland (A). Der aggregierte Output im Inland- und an den Auslandsstandorten wird wie oben mit Q_I und Q_A bezeichnet. Für beide Standorte wird eine Cobb-Douglas-Technologie angenommen[15]

$$(6) \qquad Q_i = z^{\delta} f_i \; ; \; f_i = d_i L_i^{\alpha} K_i^{\beta} M_i^{\gamma} \; ; \; i = I, A$$

z repräsentiert das firmenspezifische Asset mit der Eigenschaft eines öffentlichen Gutes. Es erhöht als Produktivitätsterm sowohl den Output am Inlands- als auch am Auslandsstandort. L_i, K_i und M_i bezeichnen die Arbeits-, Kapital- und intermediären Inputs an den beiden Standorten. Zur Ableitung einer testbaren Hypothese wird

15 Anstelle steigender marginaler Transportkosten werden in diesem Abschnitt zunehmende Grenzkosten bzw. ein abnehmendes Grenzprodukt unterstellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angenommen, daß z (dessen Preis der Einfachheit halber mit 1 normiert ist) so gewählt wird, daß die gesamten Kosten minimiert werden

$$(7) \qquad \min_{z} \; c_I(z^{\delta} f_I) + c_a(z^{\delta} f_a) + z\,.$$

c_i bezeichnet die standortspezifischen Kostenfunktionen für gegebenes z. Differenzieren und Auflösen nach z ergibt

$$(8) \qquad z = \left[\delta(c_I' f_I + c_A' f_A)\right]^{\frac{1}{1-\delta}}.$$

Setzt man (8) in die Produktionsfunktion des Inlandsstandortes (6) ein, erhält man die zu schätzende Gleichung. Da der Output in den Auslandstöchtern wie auch die Zwischenprodukte nur relativ zum Output am Inlandsstandort gemessen werden, wird zusätzlich reparametrisiert: $Q_I = BQ_A$, $M_I = N_I Q_I$

$$(9.1) \qquad Q_I = \left[\delta(c_I' f_I + c_A' f_A)\right]^{\frac{1}{1-\delta}} f_I = \left[\delta(c_I' + c_A' B)\right]^{\frac{\delta}{1-\delta}} f_I^{\frac{1}{1-\delta}}.$$

Durch lineare Approximation und Logarithmieren erhält man

$$(9.2) \quad \log Q_I \approx \frac{\delta}{(1-\delta-\gamma)} \frac{c_A'}{c_I'} B + \frac{\alpha}{1-\delta-\gamma} \log L_I + \frac{\beta}{1-\delta-\gamma} \log K_I + \frac{\gamma}{1-\delta-\gamma} \log N_I + \frac{1}{1-\delta-\gamma} \log \delta^{\delta} c_I'^{\delta} d_I$$

$$\text{wobei } \log (c_I' + c_A' B) \approx \log (c_I') + \frac{c_I'}{c_A'} B.$$

Unter der Annahme, daß ohne firmenspezifische Assets am Inlands- und Auslandsstandort in etwa konstante Skalenerträge vorliegen, ist der Koeffizient von B konstant. Des weiteren werden Industriedummies angefügt, um für technologische Unterschiede zwischen einzelnen Industrien zu kontrollieren, sowie fixe Zeiteffekte, welche konjunkturelle Einflüsse, die für alle Firmen gleich sind, abbilden. Alle andern unbeobachtbaren firmenspezifischen Komponenten werden in einer firmenspezifischen, zufälligen Komponente zusammengefaßt. Um Multikollinearität zu vermeiden, wird zudem anstelle des Kapitalstocks die Kapitalintensität (K_I/L_I) als unabhängige Variable verwendet und entsprechend reparametrisiert. Damit ergibt sich das folgende random-effects Modell als Schätzgleichung (Kleinbuchstaben bezeichnen logs; der Index für den Inlandsstandort ist weggelassen)

$$(10) \qquad \pi_{jt} = \log \frac{Q_{jt}}{L_{jt}} = \beta_1 B_j + \beta_{2k} l_{jt} + \beta_3 (k_{jt} - l_{jt}) + \beta_4 n_{kt} + \eta_k + \lambda_t + \mu_j + \varepsilon_{jt}\,,$$

$$\text{wobei } \beta_1 = \frac{\delta}{(1-\delta-\gamma)} \frac{c_{I}'}{c_{II}'},\ \beta_{2k} = \frac{\alpha_k + \beta + \delta + \gamma - 1}{1-\delta-\gamma},\ \beta_3 = \frac{\beta}{1-\delta-\gamma},\ \beta_4 = \frac{\gamma}{1-\delta-\gamma},\ \mu_j \sim N(0, \sigma_\mu^2),\ \varepsilon_{jt} \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2).$$

Der Index j bezieht sich auf den Betrieb, k auf die Industrie (Fachverband), welcher der Betrieb angehört, und t auf die Zeit. Da sich die Poolingannahme als zu restriktiv erweist, wurde zusätzlich angenommen, daß der Koeffizient für den Arbeitsinput (β_{2k}) nach Industriebranchen (Fachverbänden) variiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Daten, ökonometrische Methode und Schätzergebnisse

4.1. Daten

Zur ökonometrischen Schätzung von Gleichung (10) wird ein Panel österreichischer Industriefirmen für die Periode 1992 bis 1996 verwendet. Die Daten werden vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung regelmäßig im Rahmen des Investitionstests erhoben. Die Teilnahme an dieser Befragung ist freiwillig. Auf Betriebsebene werden Umsatz (inkl. Exporte), Beschäftigung, Investitionen sowie andere qualitative Unternehmensmerkmale erhoben. Informationen über Intermediärinputs sowie die Preisdeflatoren wurden der Industriestatistik auf Fachverbandsebene entnommen. Für Kapitalgüter steht nur ein aggregierter Preisdeflator zur Verfügung. Zusätzlich wurde eine Sonderbefragung aus dem Jahr 1995 verwendet, welche Informationen über die Umsätze in den ausländischen Tochterfirmen (in vH des Umsatzes des Inlandsbetriebes in einer dreiteiligen Skala: 0, kleiner als 50 vH, größer als 50 vH) sowie Firmen- und Marktcharakteristiken wie Werbeintensität, Marktregionen, Diversifikation, Produktdifferenzierung und Anzahl der Konkurrenzunternehmen enthält. Eine detaillierte Darstellung inklusive deskriptiver Statistiken enthält der Anhang. Die Berechnung des firmenspezifischen Kapitalstocks unter der Annahme einer Abschreibungsrate von 10 vH ist ebenfalls dort illustriert.

Tabelle 2 zeigt die deskriptive Statistik der verwendeten Variablen. Das Firmenpanel ist unausgewogen (unbalanced). Es besteht aus 491 Firmen, die im betrachteten Zeitraum zumindest dreimal hintereinander an der Befragung teilgenommen haben. 20,2 vH dieser Unternehmen haben Tochterbetriebe im Ausland, deren Umsatz 50 vH des Umsatzes der Inlandsbetriebe nicht überschreitet. Bei 6,5 vH der Betriebe liegt dieses Verhältnis über 50 vH. Auf deskriptivem Niveau, ohne für unabhängige Variable zu kontrollieren, werden deutliche Produktivitätsunterschiede, jedoch mit beträchtlicher Standardabweichung, sichtbar. Außerdem sind Firmen, die im Ausland investiert haben, im Vergleich zu Unternehmen ohne Auslandstöchter im Durchschnitt bedeutend größer und halten einen sehr viel höheren Kapitalstock.

Die Ergebnisse in Tabelle 2 reflektieren auch Trends im Antwortverhalten der Betriebe. Es wird zunehmend schwieriger, kleinere Betriebe zu der regelmäßigen Teilnahme an der freiwilligen Befragung zu bewegen. Dies äußert sich im Rückgang der Anzahl der Firmen, zugleich steigt aus diesem Grund die durchschnittliche Anzahl der beschäftigten Personen je Betrieb, obwohl in der Industrie ein deutlicher Trend eines Beschäftigungsrückgangs besteht. Der starke Anstieg des durchschnittlichen Kapitalstocks je Betrieb im Jahr 1996 ist ebenfalls auf dieses Phänomen zurückzuführen. Zudem gab es 1996 aufgrund von Sonderprojekten eine überdurchschnittliche Investitionsdynamik, was den Wert für 1996 ebenfalls nach oben verzerrt.

4.2. Methode

Die ökonometrische Schätzung ist mit zwei bedeutenden Problemen konfrontiert, die die Anwendung traditioneller Standardverfahren der Panelökonometrie unmöglich machen. Zum einen ist die interessierende Variable des ausländischen Umsatzverhält-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Deskriptive Statistik des Firmenpanels

1992 bis 1996

	Firmen		Produktivität (in 1 000 1990 ATS)		Beschäftigte		Kapitalstock (in 100 000 1990 ATS)		Anteil der Intermediärgüter	
	Anzahl	Anteil in vH	Mittelwert	Standardabw.	Mittelwert	Standardabw.	Mittelwert	Stunde	Mittelwert	Standardabw.
nach dem Auslandsumsatz										
0	360	73,3	1 692,1	1 219,3	180,8	259,3	123,5	338,6	37,1	4,8
< 50 vH	99	20,2	1 969,9	1 273,6	776,2	1 414,6	573,1	1 095,0	36,6	4,6
> 50 vH	32	6,5	1 967,8	1 106,7	847,8	882,3	840,3	1 400,0	35,7	6,8
nach der Zeitperiode										
1992	487	22,2	1 623,4	1 106,4	368,6	829,4	243,0	677,7	36,7	5,0
1993	456	20,7	1 708,9	1 205,7	354,4	801,1	253,4	681,8	37,0	5,2
1994	484	22,0	1 806,6	1 335,7	342,4	749,1	261,3	695,3	36,8	5,0
1995	430	19,6	1 894,7	1 445,8	361,3	771,2	290,1	745,5	37,0	5,1
1996	341	15,5	2 011,4	1 572,6	399,2	829,5	370,0	952,4	36,8	5,4
Insgesamt	2 198	100,0	1 794,8	1 331,3	363,2	794,6	278,1	744,9	36,9	5,1

Quelle: WIFO, eigene Berechnungen.

nisses, wie auch einige andere Variablen, zeitinvariant und höchstwahrscheinlich endogen. Zum anderen ist diese Variable ordinal skaliert. Der vorliegende Beitrag konzentriert sich auf das erste Problem und schätzt ein „random effects-"Modell mit endogenen Firmeneffekten[16]. Das Schätzverfahren von Hausmann und Taylor[17] erlaubt einerseits, daß unabhängige Variablen mit den zufälligen Effekten korreliert sind und vermeidet daher die Verzerrung des random-effects Modells. Andererseits kann in diesem Verfahren die Auslandsproduktion als endogene Variable behandelt und entsprechend instrumentiert werden[18]. Speziell wird das Verhältnis von Auslands- und Inlandsproduktion als endogene Variable behandelt und angenommen, daß sowohl die Beschäftigung als auch der Kapitalstock mit den zufälligen Firmeneffekten korreliert sind.

16 Vgl. B. Baltagi, Econometric Analysis of Panel Data. New York 1995.

17 Vgl. J.A. Hausman and W.E. Taylor, Panel Data and Unobservable Individual Effects. „Econometrica", New Haven, CT, vol. 49 (1981), S. 1377ff.

18 Vgl. M. Pfaffermayr, Ownership Advantages, Foreign Production and Productivity – Evidence from Austrian Manufacturing Firms. Wien 1997, mimeo, für eine ausführlichere Beschreibung der Anwendung dieses Verfahrens auf die vorliegenden und weiteren ökonometrischen Schätzungen, sowie J.A. Hausman and W.E. Taylor; T.S. Breusch, G.E. Mizon and P. Schmidt, Efficient Estimation using Panel Data. „Econometrica", vol. 57 (1989), S. 695ff.; und C. Cornwell, P. Schmidt and D. Wyhowski, Simultaneous Equations and Panel Data. „Journal of Econometrics", Amsterdam, vol. 51 (1992), S. 151ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4.3. Schätzergebnisse

Tabelle 3 enthält die Schätzergebnisse für das random effects-Modell, für das fixed effects-Modell sowie die Schätzungen nach Hausmann/Taylor. Zur Instrumentierung des Verhältnisses von Auslands- und Inlandsproduktion wird ein umfangreiches Set von Instrumenten verwendet, die idealerweise mit der endogenen Variablen, nicht aber mit den zufälligen Effekten und den Residuen korreliert sein sollten. Zusätzlich ist es auch wichtig, daß die Instrumente nicht nur Größeneffekte abbilden und damit Multikollinearität mit den anderen unabhängigen Variablen generieren. Ideale Instrumente sind für das vorhandene Problem sehr schwer zu finden, da im Panel keine Informationen über die Zielländer der Auslandsinvestitionen der österreichischen Industriefirmen vorliegen. Als Instrumentenvariablen müssen daher Variablen verwendet werden, welche die Markt- und Unternehmensstruktur beschreiben[19]. Sie sind ausschließlich qualitativer Natur und gehen in Form von Dummies in die Schätzung ein. Die Instrumente umfassen Informationen über die Marktstruktur, die Marktstabilität und die Ausdehnung des Marktes. Implizit liegt der Auswahl der Instrumente die Hypothese zugrunde, daß Unternehmen, welche in stabilen, oligopolistischen Märkten mit starker Produktdifferenzierung und/oder großer Ausdehnung (EU oder Weltmarkt) agieren, eher im Ausland investieren werden als Unternehmen, die regionale und/oder mehr kompetitive Märkte mit geringer Produktdifferenzierung bedienen. Bei ausgeprägter Produktdifferenzierung kann es auch für kleinere Unternehmen, die in Marktnischen agieren, attraktiv sein, im Ausland zu investieren.

Mit Ausnahme der Kapitalintensität (realer Kapitalstock je beschäftigter Person), welche die größte Querschnitts-, d.h. „between-" Variation, aber im Vergleich dazu wenig „within-" Variation zeigt, sind alle Variablen hoch signifikant. Zudem zeigen sich große und persistente Unterschiede in der Arbeitsproduktivität zwischen den Firmen, die sich in hochsignifikanten, zufälligen Effekten äußern. Die Standardabweichung dieser zufälligen, ideosynkratischen Firmeneffekte beträgt zwischen 45 vH und 93 vH[20]. Im Vergleich dazu ist die Standardabweichungen der Residuen mit etwa 20 vH deutlich geringer. Weiter zeigt sich, daß die Variation in der Arbeitsproduktivität hauptsächlich aus dem Querschnitt herrührt und nicht so sehr von der Entwicklung über die Zeit bestimmt wird. Im Modell mit zufälligen Effekten (deren Parameter einen gewichteten Durchschnitt zwischen den jeweiligen Regressionen zwischen den Firmen und innerhalb der Firmen nach Ausgleich der Firmeneffekte bilden[21], kommt der Variation zwischen den Firmen ein Gewicht von etwa 90 vH zu.

Aus den Schätzergebnissen wird außerdem sichtbar, daß tatsächlich eine starke Korrelation der unabhängigen Variablen mit den zufälligen Firmeneffekten vorliegt. Die Schätzung des Modells mit zufälligen Effekten (1) ist verzerrt und weicht stark und signifikant von der Schätzung mit fixen Firmeneffekten[22] und den Hausmann-Taylor-

19 Informationen über die Instrumentenvariablen sind im Anhang zusammengestellt.

20 Da das Modell in logs geschätzt wird, lassen sich Abweichungen vom Mittel als Approsimulation von Prozentveränderungen interpretieren.

21 Vgl. C. Hsiao, Analysis of Panel Data. Cambridge 1986.

22 Da das Verhältnis von Auslands- zu Inlandsproduktion keine Zeitvariation aufweist, kann der Effekt auf die Arbeitsproduktivität mit diesen Verfahren nicht geschätzt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Determinanten der Arbeitsproduktivität in der österreichischen Wirtschaft

Schätzergebnisse; 1993 bis 1996

	zufällige Effekte		fixe Effekte		Hausman-Taylor					
	(1)		(2)		(3)[a]		(4)[b]		(5)[c]	
	ß	t	ß	t	ß	t	ß	t	ß	t
Anteil der Auslandsproduktion an der Inlandsproduktion	0.13	2.94*		–	0.40	4.33*	0.97	4.69*	0.76	2.87*
Beschäftigte (Basis von 19 Interaktionstermen)	–0.35	–7.59*	–1.23	–11.73*	–1.21	–11.72*	–1.15	–11.61*	–1.15	–11.44*
Kapital/Arbeits-Verhältnis	0.18	12.79*	0.02	0.88	0.03	1.16	0.04	1.75	0.04	1.62
Zwischenprodukte im Verhältnis zum Output	0.32	3.50*	0.41	3.45*	0.40	3.67*	0.39	3.29*	0.39	3.33*
Konstante	6.51	17.07*	–	–	10.29	17.38*	9.94	17.06*	9.96	17.07*
N = 491, NT = 2198										
R^2	0.40		0.93		0.13[e]		0.13[e]		0.13[e]	
σ_μ	0.45		–		0.84		0.92		0.89	
σ_ε	0.22		0.21		0.20		0.20		0.20	
$\theta = 1 - \frac{\hat{\sigma}_\varepsilon}{\hat{\sigma}_1}$	0.79				0.88		0.90		0.89	
Zeitdummies, $\chi(4)$	57.43*		72.46*		62.99*		62.91*		62.78*	
Industriedummies, $\chi(18)$	199.16*		–		188.46*		199.13*		188.77*	
Interaktionseffekte: Beschäftigte *Industriedummies	174.11*		–		201.04*		212.05*		202.05*	
Jarque-Bera Test auf Normalität der Residuen, χ (2)	–		–		0.61		0.64		0.62	
Reset, $\hat{\pi}^2$ t(1)	8.74*		4.54*		–4.37*		–2.88*		–0.92	
LM-Test auf zufällige Effekte, χ (1)	2118.8*		–		–		–		–	
Fixed vs. random effects, χ (7)	349.5*[d]		–		–		–		–	
Überidentifizierende Restriktionen der Instrumentierung[1]	–		–		0.26(1)		–		–	

Industrie-, Zeitdummies und Interaktionsterme sind nicht ausgewiesen. – [a]2. Stufe: 2SLS von $\hat{\mu}_{it} = \hat{\pi}_{it} - x_{it}\hat{\beta}_W$ auf B_i und Industriedummies (alle „doppelt" exogen); 3. Stufe: 2SLS mit (10) transformiert mit $\hat{\sigma}_\varepsilon^2\hat{\Omega}^{-1/2}$ mit typischem Element $z_{it}^* = z_{it} - \hat{\theta}\bar{z}_{i.}$, wobei $\hat{\theta} = 1 - \frac{\hat{\sigma}_\varepsilon}{\hat{\sigma}_1}$. Das Set der Instrumente enthält Zeitdummies sowie $x_{it} - \bar{x}_{it}$, $x_{it} = (d_1 l_{it}, \ldots, d_{19} l_{it}, k_{it} - l_{it}, n_{kt}, \lambda_{93}, \lambda_{94}, \lambda_{95}, \lambda_{96})$ und $(\bar{n}_k, \bar{\lambda}_{93}, \bar{\lambda}_{94}, \bar{\lambda}_{95}, \bar{\lambda}_{96})$. Kapital und Beschäftigung wird als korreliert mit firmenspezifischen zufälligen Effekten, d.h. als „einfach" exogen, angenommen. B_i und Intermediärinputs werden als „doppelt" exogen behandelt. – [b]2. Stufe: B_i endogen. Es werden folgenden Instrumente verwendet (ausgelassene Basiskategorie kursiv): Markausdehnung (einige Regionen Österreichs, *Gesamtösterreich*, Österreich + Nachbarstaaten, EU + Osteuropa, Weltmarkt inklusive USA und Asien), Marktfragmentation (*homogener Markt*, fragmentiert mit horizontaler Produktdifferenzierung, fragmentiert mit vertikaler Produktdifferenzierung), Anzahl der Konkurrenzunternehmen (*mehr als* 5, weniger als 5), Cournot vs. Bertrandwettbewerb (*Menge ist strategische Variable*, Preis ist strategische Variable, Anpassung der Menge durch den Markt), Stabilität des Heimmarktes (in den letzten Jahren stabil, turbulent mit Firmeneintritten- und -tritten, steigenden Anzahl von Firmen, fallende Anzahl von Firmen), Marktstabilität des wichtigsten Produktmarkt (*stabiles Marktregime*, instabil mit sich ändernden Rahmenbedingungen wie neuen Konkurrenten und Preiskämpfen), 8 Dummies für die Regionen Österreichs. 3. Stufe : Wie a) plus Instrumente der zweiten Stufe. – [c]Gleiche Instrumente wie in b), jedoch ohne Dummies für die Marktausdehnung. – [d]Fixe vs. zufällige Firmeneffekte: Hausman-Test ohne zeitinvariante Variable in (1). – [e]R^2 ist nicht exakt vergleichbar und liegt nicht unbedingt im Intervall [0,1]. – [1]Anzahl der Freiheitsgrade in Klammern. – *Signifikant auf dem 1 vH Niveau.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schätzungen ab. In allen drei Hausmann-Taylor-Schätzungen gibt es einen mit den theoretischen Überlegungen konformen, signifikant positiven Effekt des Verhältnisses von Auslands- zu Inlandsproduktion auf die Arbeitsproduktivität in den österreichischen Betrieben. Allerdings scheint aufgrund der diagnostischen Tests nur Schätzung (5) gänzlich korrekt spezifiziert. Wird dieses Verhältnis exogen angenommen, beträgt der Produktivitätseffekt 40 vH, wenn ein Unternehmen von der Kategorie ohne Auslandsproduktion in die Kategorie kleiner als 50 vH wechselt. Im einfachen Modell mit zufälligen Effekten beträgt der Effekt hingegen 13 vH. Wird die Endogenität des Verhältnisses von Auslands- zu Inlandsproduktion entsprechend berücksichtigt, steigt der Effekt auf 97 vH in Schätzung (4). In Schätzung (5), die sich von Schätzung (4) nur dadurch unterscheidet, daß der relevante Markt (Österreich, EU, Weltmarkt) – eine Variable, die sehr stark mit der Unternehmensgröße korreliert ist – aus dem Set der Instrumente eliminiert wird, ergibt sich ein Effekt von 76 vH. Der Produktivitätsvorteil der Unternehmen mit Auslandsproduktion ist insgesamt beträchtlich, die Schätzungen zeigen, daß er möglicherweise unterschätzt wird, wenn Exogenität angenommen wird.

Diese Schätzergebnisse stützen die Komplementaritätshypothese, wie sie im vorhergehenden Abschnitt formuliert wurde, und sind konsistent mit der Hypothese, daß höhere Auslandsproduktion aufgrund der Investitionen in firmenspezifische Assets und der damit induzierten „multiplant economies of scale" auch mit Produktivitätseffekten im Inland verbunden ist. Dies führt eine Komplemenatritätskomponente in das Verhältnis von Inlands- und Auslandsproduktion ein. Eine Substitution im Verhältnis eins zu eins, wie es die traditionelle Außenhandels- und Standorttheorie impliziert, ist damit unwahrscheinlich. Bei hinreichender Größe dieses Effekts und/oder bei hinreichend hohen Transportkosten kann sich sogar ein komplementäres Verhältnis hinsichtlich mancher Parameteränderungenen ergeben.

Die Schätzergebnisse sind auch mit einigen anderen Studien konsistent. Davies/Lyons errechnen in einer Indexzerlegung, daß die Tochterunternehmen multinationaler Unternehmen in Großbritannien einen Produktivitätsvorteil von 48,6 vH gegenüber einheimischen Firmen besitzen, wobei 20,3 vH auf den Umstand zurückzuführen sind, daß ausländische Unternehmen in produktiveren Industriebranchen investieren[23]. Des weiteren sind die Schätzergebnisse konform mit einem indirekten Ansatz, der auf einer ähnlichen Überlegung basiert. Die simultane Schätzung eines Systems mit Inlandsumsatz, Auslandsumsatz und Exporten als endogene Variable für österreichische Industrieunternehmen mit Produktion im Ausland zeigt, daß die Substitutionalität zwischen Inlands- und Auslandsproduktion durch firmenspezifische Assets verringert wird[24]. Die Panelschätzungen von Fors für schwedische multinationale Unternehmen bestätigen ebenfalls diese Hypothese[25]. Im Inland getätigte FuE-Ausgaben erhöhen die Produktivität in den Auslandstöchtern signifikant, so daß die Erträge aus FuE-Projekten c.p. bei multinationalen Unternehmen größer sind.

---

23 Vgl. S. Davies and B. Lyons, Characterising Relative Performance: The Productivity Advantage of Foreign Owned Firms in the UK. „Oxford Economic Papers", vol. 43 (1991), S. 584ff.

24 Vgl. M. Pfaffermayr, Ownership Advantages, Home Production, Foreign Production and Exports – Some Evidence from Austrian Direct Investing Firms. „Empirica", vol. 23 (1996), S. 317ff.

25 Vgl. G. Fors.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5. Zusammenfassung und Schlußfolgerungen

Eine wichtige Charakteristik multinationaler Unternehmen besteht in ihrer Fähigkeit, „multiplant economies of scale", die durch firmenspezifische Assets entstehen, nutzen zu können. In einem einfachen, partialanalytischen Modell kann die Rolle firmenspezifischer Assets für den direkten Zusammenhang von Inlands- und Auslandsproduktion für den Fall horizontaler Firmenintegration analysiert werden. Indirekte Effekte können jedoch nicht abgebildet werden, sondern erfordern ein Modell des allgemeinen Gleichgewichts. Inlands- und Auslandsproduktion sind im analysierten Modell weder eindeutig substitutiv noch eindeutig komplementär. Beide Größen werden endogen im Modell bestimmt, und ihr Verhältnis hängt davon ab, welche exogene Parameteränderungen eine Verschiebung in den beiden Größen verursachen. Substitutionalität (Komplementarität) von Inlands- und Auslandsproduktion sollte daher anhand der Reaktion auf exogene Parameteränderungen in die entgegengesetzte (gleiche) Richtung definiert werden. Hinsichtlich der Änderung der Transportkosten und des spezifischen Zolls ergibt sich ein substitutives Verhältnis, während Komplementarität hinsichtlich der Größe des Inlands- und des Auslandsmarktes, der Investitionskosten für firmenspezifschen Assets und der Produktionskosten der Konkurrenzunternehmen am Auslandsmarkt besteht. Für das betrachtete multinationale Unternehmen führen firmenspezifische Assets zu einer Abhängigkeit vom Inlands- und Auslandsmarkt, weil höhere Investitionen in kostenreduzierende firmenspezifische Assets an allen Standorten die Kostenposition verbessern. Gewinnt das multinationale Unternehmen z.B. Marktanteile im Auslandmarkt, lohnen sich höhere Investitionen in kostenreduzierende, firmenspezifische Assets. Damit sinken auch die Grenzkosten am Inlandsmarkt und somit steigen ebenfalls der Inlandsabsatz und die Inlandsproduktion. Dieser Mechanismus führt eine komplementäre Komponente in das Verhältnis von Inlands- und Auslandsproduktion ein. Hinsichtlich der meisten Parameteränderungen wird deshalb das Ausmaß der Substitutionalität verringert. Bei hinreichend hohen Transportkosten kann das Verhältnis von Inlands- und Auslandsproduktion sogar komplementär werden.

Die Hypothese von „multiplant economies of scale", die durch firmenspezifsche Assets entstehen, wurde anhand eines Panels österreichischer Industrieunternehmen überprüft. Zentrale Hypothese ist, daß in diesem Fall Unternehmen, welche zusätzlich in Auslandstöchtern produzieren, an ihren Inlandsstandorten c.p. Produktivitätsvorteile gegenüber nicht-multinationalen Unternehmen aufweisen sollten. Das inhärente Kausalitätsproblem bei der Überprüfung dieser Hypothese wurde in der ökonometrischen Schätzung durch geeignete Instrumentierung zu beheben versucht. Die Schätzungen weisen tatsächlich auf eine signifikant höhere Arbeitsproduktivität an den Inlandsstandorten jener Unternehmen hin, welche auch im Ausland produzieren. Die empirische Evidenz ist also kompatibel mit der formulierten Hypothese. Es ist aber zu betonen, daß nicht ausgeschlossen werden kann, daß andere, unberücksichtigte Faktoren, wie eine neue Arbeitsteilung innerhalb der Unternehmensorganisation, dieses Ergebnisse teilweise auch bedingen können.

Die ökonometrische Analyse hatte mit einigen Schwierigkeiten zu kämpfen. Erstens war der Umfang der Auslandsproduktion in einer ordinalen Variablen klassifiziert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweitens hingen die Schätzungen von der Instrumentierung ab. Allerdings deutet vieles darauf hin, daß ohne Berücksichtigung der Endogenität der Produktivitätseffekt eher unterschätzt wird. Die instrumentierten Schätzungen weisen einen höheren Effekt aus.

Insgesamt stützten die ökonometrischen Ergebnisse die theoretischen Ansätze zur Modellierung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen. Bei der ökonomischen Analyse der Effekte zunehmender Internationalisierung von Unternehmen sollten daher endogene Investitionen in firmenspezifische Assets Berücksichtigung finden. Speziell kann in diesem Fall gezeigt werden, daß die Substitution von Auslands- und Inlandsproduktion im Verhältnis eins zu eins nicht sehr wahrscheinlich ist. Das Ausmaß der Substitutionalität wird möglicherweise überschätzt und kann in manchen Branchen durchaus komplementär sein. Für die Wirtschaftspolitik ergibt sich als wesentliche Schlußfolgerung, daß aus der Sicht des Inlands a priori keine allumfassenden wirtschaftspolitisch relevanten Argumente für positive oder negative Effekte der Produktionsverlagerung existieren. Aus partialanalytischer Sicht hängen die Wirkungen von der Art und den Motiven der Direktinvestitionen ab.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anhang

1. Totales Differenzieren von (4.1) bis (4.3)

$$\begin{bmatrix} ds_I \\ dS_A \\ dS \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} -2+k & k & 0 \\ k & -2+k & -(n-1) \\ 0 & -(n-1) & -(n-1)(n-k) \end{bmatrix}^{-1} \cdot \begin{bmatrix} -1 & 0 & 1 & 0 & 0 & -(s_I+s_A & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 1 & 0 & -(s_I+s_A) & 0 & S \\ 0 & -(n-1) & 0 & 0 & (n-1) & 0 & -(n-1)S & (n-1)S \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} da \\ dA \\ dc_I \\ dc_A \\ dC \\ dk \\ dK \\ dn \end{bmatrix} =$$

$$\frac{n-1}{\det \mathbf{H}} \begin{bmatrix} (2-k)(-K)-(n-1) & k(n-K) & -k \\ k(n-K) & (2-k)(n-K) & -(2-k) \\ -k & -(2-k) & 2(2-k)/(n-1) \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} -1 & 0 & 1 & 0 & 0 & -(s_I+s_A & 0 & 0 \\ 0 & -1 & 0 & 1 & 0 & -(s_I+s_A) & 0 & S \\ 0 & -(n-1) & 0 & 0 & (n-1) & 0 & -(n-1)S & (n-1)S \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} da \\ dA \\ dc_I \\ dc_A \\ dC \\ dk \\ dK \\ dn \end{bmatrix} =$$

$$\frac{n-1}{\det \mathbf{H}} \begin{bmatrix} -(2-k)(-K)-(n-1) & -k(1-K) & (2-k)(n-K)+(n-1) & k(n-K) & -k(n-1) & -(s_I+s_A)(n-2K+1) & k(n-1)S & kS(1-K) \\ -k(n-K) & -(2-k)(1-K) & k(n-K) & (2-k)(n-K) & -(2-k)(n-1) & -(s_I+s_A)(n-K)2 & (2-k)(n-1)S & (2-k)S(1-K) \\ k & -(2-k) & -k & -(2-k) & 2(2-k) & (s_I+s_A)2 & -2(2-k)S & (2-k)S \end{bmatrix} \cdot \begin{bmatrix} da \\ aA \\ dc_I \\ dc_A \\ dC \\ dk \\ dK \\ dn \end{bmatrix}.$$

wobei aufgrund der Bedingungen 2. Ordnung $k < 2$ sowie $K < 1$ erfüllt sein muß. Wie leicht zu überprüfen ist, gilt aufgrund der Bedingungen 2. Ordnung für det **H**:

$$\det \mathbf{H} = -(n-1)\,[(2-k)^2\,(n-K) - (n-1)\,(2-k) - k^2\,(n-K)] = -(n-1)(2-k)(n-2K+1) < 0.$$

Die Vorzeichen der komparativen Statik für s_I, s_A, S folgen damit unmittelbar wie sie in Tabelle 1 angegeben sind. Inlands- und Auslandsproduktion sind komplementär, für kleine Variationen in den Grenzkosten c_I, c_A, falls

$$\frac{\partial s_A - x}{\partial c_I} = \frac{(n-1)(n-K)k}{\det \mathbf{H}} + \frac{1}{t} < 0 \text{ bzw. } t > \frac{2(2-k)(n-2K+1)}{k(n-K)}.$$

2. Der Investitionstest des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung

Die ökonometrische Untersuchung benutzt den Frühjahrs-Investitionstest, der vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung regelmäßig durchgeführt wird. Die Methodologie dieser Befragung ist in „The Joint Harmonized EU Programme of Business and Consumer Surveys." (European Economy, Reports and Shatistics, no. 6.) Brüssel 1997, beschrieben. Die Frühjahrsbefragung enthält Daten über Umsätze, Beschäftigte und Investitionen des laufenden Jahres (Erwartungen für das laufende Jahr, 2. Plan), sowie die Realisationen der beiden Vorjahre (4. und 5. Plan). Bei der Zusammenstellung des Panels wurden die 5. Pläne verwendet. Waren diese nicht verfügbar, wurden die 4. Pläne des Vorjahres substituiert. Für einige, wenige Unternehmen, mußte interpoliert werden, um einen durchlaufenden Zeitreihe von zumindest 3 Beobachtungen zu gewährleisten. Die Umsätze wurden durch Deflatoren auf Fachverbandsebene deflationiert, wobei der Deflator aus nomineller und realer Bruttoproduktion gebildet wurde (industriespezifische Erzeugerpreise werden in Österreich nicht erhoben; Quelle: WIFO-Datenbank). Die Anteile der Intermediärinputs wurden ebenfalls aus der Industriestatistik auf Fachverbandsebene übernommen. Aufgrund der Umstellung in der Industriestatistik mußten zudem die Jahre Daten für die Jahre 1995 und 1996 aus vergangenen Werten geschätzt werden.

Der firmenspezifische Kapitalstock wird aus den realen Bruttoanlageninvestitionen, wobei ein aggregierter Investionionsgüterpreisindex als Deflator verwendet wird (Quelle: WIFO-Datenbank), wie folgt geschätzt:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

$K_t = I_t^r + 0.9K_{t-1}$, I_t^r reale Investitionen 1990 ATS, t = 1988, ..., 1996.
Startwerte
$K_{1989} = 1.5 \cdot (I^r_{1989} + I^r_{1989})$
$K_{1990} = I^r_{1990}\ (1 + 0.9 \cdot 3)$ falls K_{1989} fehlt
$K_{1991} = I^r_{1991}\ (1 + 0.9 + 0.9^2 \cdot 3)$ falls K_{1990} fehlt
$K_{1992} = I^r_{1991}\ (1 + 0.9 + 0.9^2 + 0.9^3 \cdot 3)$ falls K_{1991} fehlt.

Tabelle 4

Instrumente in Dummyvariablenform

	in vH der Firmen	Korrelation mit		
		B_1	l_{jt}	k_{jt}-l_{jt}
Marktausdehnung				
einige Regionen Österreichs	8,9	–0,18	–0,34	–0,03
Österreich	8,6			
Österreich und Nachbarländer	26,8	–0,17	–0,18	0,03
Europäische Union und Osteuropa	23,4	0,11	0,10	–0,03
Weltmarkt	32,3	0,23	0,38	0,12
Marktfragmentierung				
kein segmentierter Markt; einheitlicher Marktpreis	18,2			
verschiedene Marktsegmente, aber gleiche Qualität (horizontale Produktdifferenzierung)	25,2	0,04	0,13	0,08
verschieden Marktsegmente und verschiedene Qualität (vertikale Produktdifferenzierung)	56,6	–0,07	–0,10	–0,16
Anzahl der Konkurrenzfirmen				
mehr als 5	35,5			
weniger als 5	64,5	–0,01	0,09	0,05
Cournot vs. Bertrand-Wettbewerb				
Menge ist die strategische Variable	26,3			
Preis ist strategische Variable, die Menge wird dann durch den Markt bestimmt	63,7	–0,01	–0,04	–0,15
Stabilität des Inlandsmarktes				
stabile Marktanteile in den letzten Jahren	62,6			
Turbulenz mit Marktein- und Marktaustritten	8,2	–0,11	–0,12	–0,10
steigenden Anzahl von Firmen	25,1	0,04	–0,02	–0,03
fallende Anzahl von Firmen	4,1	0,05	0,06	0,08
Marktstabilität des wichtigsten Produktmarktes				
stabiles Marktregime	52,2			
instabil mit sich ändernden Rahmenbedingungen wie neue Mitbewerber oder Preiskämpfe von Zeit zu Zeit	47,8	–0,06	–0,11	–0,11

Nach Angaben des WIFO-Investitionstests. – Kursiv: Basiskategorie, sie wurde weggelassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusätzlich wurde eine Sonderbefragung verwendet, die das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung 1995 durchgeführt hat. Diese enthält Informationen über das Ausmaß der Auslandsproduktion sowie über die Marktstruktur, die Marktausdehnung usw., die zur Instrumentierung verwendet wurden (vgl. Tabelle 4).

Die Klassifikation der Firmen nach Industriebranchen erfolgt durch ihre Zugehörigkeit zu den Fachverbänden. Diese Klassifikation ist in etwa mit ISIC-Zweistellern vergleichbar. Kleine Unternehmen sind jedoch im allgemeinen ausgeschlossen. Einige Firmen, die dem Bausektor zugeordnet sind, wurden dem Steine- und Keramiksektor zugerechnet (vgl. Tabelle 5).

Tabelle 5

Branchenstruktur des Firmenpanels

	Anzahl der Unternehmen	Anteil der Unternehmen mit Auslandsproduktion in vH	Durchschnittliche Firmengröße[1] (1992 bis 1996)	
			Mittelwert	Standardabweichung
Bergbau, Magnesit	6	0,50	531,3	511,3
Steine, Keramik, Bau	36	0,17	97,0	138,2
Glas	5	0,40	860,7	1 368,4
Erdöl, Chemie	55	0,33	345,6	519,0
Papiererzeugung	13	0,54	616,0	624,0
Papierverarbeitung	12	0,25	115,5	90,8
Holz	63	0,14	135,2	292,4
Nahrungs- und Genußmittel einschl. Tabak	38	0,26	302,8	425,8
Ledererzeugung	4	0,25	57,2	36,1
Lederverarbeitung	6	0,33	168,0	209,7
Gießereien	6	0,00	347,7	323,4
Metallhütten	8	0,25	427,4	532,6
Maschinen	59	0,25	332,9	355,3
Fahrzeuge	19	0,32	717,8	1 037,8
Eisen- und Metallwaren	54	0,28	235,5	295,1
Elektro	50	0,30	680,5	1 484,0
Textil	35	0,26	214,4	227,9
Bekleidung	13	0,23	76,4	79,0
Eisenhütten	9	0,56	1 600,0	2 797,6
Insgesamt	491	0,27	344,3	756,7

Nach Angaben des WIFO-Investitionstests. – [1]Anzahl der Beschäftigten je Betrieb im Inland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Symbolverzeichnis für Abschnitt 2

p_I	Preis am Inlandsmarkt
P_A	Preis am Auslandsmarkt
$p_I = a - s_I$	Nachfragefunktion am Inlandsmarkt
s_I	abgesetzte Menge des multinationalen Unternehmens mit Sitz im Inland am Inlandsmarkt
$p_A = A - s_A - \sum_{i=i}^{n-1} S_i$	Nachfragefunktion am Auslandsmarkt
s_A	abgesetzte Menge des multinationalen Unternehmens mit Sitz im Inland am Inlandsmarkt
S_i	abgesetzte Menge eines ausländischen Unternehmen am Auslandsmarkt
n	Anzahl der Unternehmen am Auslandsmarkt
c_I	Grenzkosten des multinationalen Unternehmens am Inlandsstandort
c_A	Grenzkosten des multinationalen Unternehmens am Inlandsstandort
C	Grenzkosten der ausländischen Unternehmen
z	firmenspezifische Assets des multinationalen Unternehmens
Z	firmenspezifische Assets eines ausländischen Unternehmens
$K(z) = \frac{z^2}{2k}$	Kostenfunktion des multinationalen Unternehmens für die Herstellung der firmenspezifischen Assets mit k als Effizienzparameter
$K(Z) = \frac{Z^2}{2K}$	Kostenfunktion der ausländischen Unternehmen für die Herstellung der firmenspezifischen Assets mit K als Effizienzparameter
$T(x) = \frac{t}{2} x^2 + \tau x$	Transportkosten und Zoll
x	Nettoexporte des multinationalen Unternehmens
τ	spezifischer Zoll

Symbolverzeichnis für Abschnitt 3

Q_I	Produktion am Inlandsstandort
Q_A	Produktion am Auslandsstandort
$z^\delta f_i = d_i L_i^\alpha K_i^\beta M_i^\delta$	Produktionsfunktion am Inlandsstandort (i=I) bzw. am Auslandsstandort (i=A)
z	firmenspezifisches Asset
L_i	Arbeitsinput
K_i	Kapital
M_i	Zwischenprodukte
$d, \delta, \alpha, \beta, \gamma$	Parameter der Cobb-Douglas Produktionsfunktion
B	$\frac{Q_A}{Q_I}$
N_I	$\frac{M_I}{Q_I}$
c_i	Grenzkosten am Inlandsstandort (i=I) bzw. am Auslandsstandort (i=A)
π_{jt}	Arbeitsproduktivität des j-ten Unternehmens im Panel in der Periode t

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen und Besteuerung – Eine deutsche Perspektive

Von Alfons J. Weichenrieder[1]

Mehrere Aspekte der Besteuerung von Auslandsinvestitionen standen in der letzten Zeit im Mittelpunkt der politischen Diskussion. Zu den brennendsten Fragen aus deutscher Sicht zählt sicherlich, ob deutsche Konzerne ihre Auslandstöchter einsetzen, um im Inland die Steuerlast zu minimieren. Des weiteren wird oft spekuliert, ob die geringen Zuflüsse an Direktinvestitionen mit der hohen deutschen Besteuerung zusammenhängen. Daneben wird oftmals die These vertreten, daß das deutsche Steuerrecht Auslandsinvestitionen behindere und damit indirekt der deutschen Wirtschaft schade.

Um diesen Fragen nachzugehen, empfiehlt es sich, in einem ersten Schritt theoretische Maßstäbe für eine sinnvolle Besteuerung von Direktinvestitionen zu definieren und die geltenden Steuerregelungen damit zu konfrontieren (Abschnitt 1). Abschnitt 2 erläutert das Konzept der Kapitalkosten, das in steuertheoretischen Analysen zum Standardinstrument zur Ermittlung der Investitionsfreundlichkeit geworden ist. Überraschenderweise schneidet die Bundesrepublik Deutschland trotz ihrer hohen Steuersätze nach diesem Kriterium im internationalen Vergleich recht gut ab. Abschnitt 3 argumentiert, daß Deutschland trotz relativ niedriger Kapitalkosten für ausländische Investoren gut daran tut, die Unternehmensteuersätze zu senken. Gleichzeitig wird erörtert, auf welchen Kanälen die Steuerarbitrage großer deutscher Konzerne zu Steuerausfällen führt.

1. Besteuerungsprinzipien und Besteuerungspraxis

Internationale Kapitalbewegungen sind aus mehreren Gründen für die beteiligten Länder hilfreich. Zum einen stellen sie ein Instrument zur intertemporalen Glättung des Konsums bereit. So konnte beispielsweise der hohe Kapital- und Transferbedarf des vereinigten Deutschland ohne nennenswerten Konsumverzicht Westdeutschlands befriedigt werden, einfach indem Deutschland sich von einem Nettokapitalexporteur in einen Kapitalimporteur verwandelte. Zum anderen ermöglicht der internationale

1 Der Autor bedankt sich bei Ronnie Schöb für hilfreiche Anregungen, bei Stefan Homburg sowie den Herausgebern für kritische Anmerkungen und bei Christoph Spengel für wertvolle Hinweise. Für alle verbleibenden Mängel ist einzig der Autor verantwortlich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kapitalverkehr, daß das Kapital in das Land fließen kann, in dem es die höchste Verzinsung erhält. Dadurch wird das gesamte Weltsozialprodukt maximiert.

Wenn sowohl Empfänger- als auch Herkunftsland des Kapitals auf ihrem Besteuerungsrecht bestehen, werden diese Vorteile unterbunden. In diesem Zusammenhang haben sich jedoch auch wichtige Prinzipien und Praktiken herausgebildet, um einer Doppelbesteuerung vorzubeugen.

1.1. Wohnsitzland- und Quellenlandprinzip: Vor- und Nachteile

Um die drohende Doppelbelastung von Auslandsinvestitionen zu vermeiden, wurden vom Völkerbund bereits in der Zwischenkriegszeit die Konzepte des Wohnsitzland- und Quellenlandprinzips entwickelt. Wie der Name andeutet, weist das Wohnsitzlandprinzip das Besteuerungsrecht dem Wohnsitzland des Investors zu, unabhängig davon, ob das Einkommen des Steuerpflichtigen im In- oder Ausland entstanden ist. Umgekehrt findet beim Quellenlandprinzip die Besteuerung in jenem Land statt, in dem das betreffende Einkommen entstanden ist. Diese Besteuerungsregeln seien nun darauf untersucht, inwieweit sie national und global effizient sind.

Die wohlfahrtstheoretische Beurteilung von Kapitalströmen soll in einem ersten Schritt an reinen Portfolioinvestitionen festgemacht werden[2]. Dies ist sinnvoll, da diese empirisch das Gros der internationalen Kapitalbewegungen ausmachen[3].

Im einfachsten Modell sieht sich ein Haushalt der Möglichkeit gegenüber, im Inland ein Wertpapier zu kaufen, das den Zins R erbringt, oder im Ausland ein Wertpapier mit der Verzinsung r zu erwerben. In beiden Ländern gebe es jeweils nur einen Ertragsteuersatz T bzw. t auf Kapitaleinkommen. Nach einer Periode ist das Wertpapier fällig, und der Zins wird ausgeschüttet. Nach dem Wohnsitzlandprinzip wird der Zinsertrag bei beiden Anlagen mit dem heimischen Steuersatz T belastet. Ein inländischer Investor ist bei Anwendung des Wohnsitzlandprinzips daher indifferent zwischen der In- und Auslandsanlage seiner Ersparnisse, wenn gilt

$$R(1-T) = r(1-T) \Rightarrow R = r \tag{1}$$

Ein analoges Arbitragekalkül stellt sich für den ausländischen Investor. Dieser muß nach dem Wohnsitzlandprinzip alle weltweit erhaltenen Zinserträge zum Satz t versteuern

$$R(1-t) = r(1-t) \Rightarrow R = r \tag{2}$$

2 Im Gegensatz zum Fall der Direktinvestition gewinnt der Investor bei Portfolioinvestitionen keinen Einfluß auf Unternehmensentscheidungen.

3 Vgl. A. Weichenrieder [I], Besteuerung und Direktinvestition. Tübingen 1995, S. 10, oder H.-W. Sinn [I], Deutschland im Steuerwettbewerb. „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Stuttgart, Jg. 216 (1997), S. 672ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein internationales Marktgleichgewicht wird daher nach (1) und (2) zu einem einheitlichen internationalen Bruttozinssatz i führen

$$R = r = i \tag{3}$$

Kommt das Quellenlandprinzip zum Zuge, so unterliegen – unabhängig von der Nationalität des Investors – ausländischen Zinserträge dem Auslandsteuersatz t, inländische jedoch dem Satz T. Die Investoren werden daher indifferent zwischen Anlagen in den beiden Ländern sein, wenn sich die Nettozinsen nach Steuern angleichen

$$R\,(1-T) = r\,(1-t) \tag{4}$$

Sowohl die Identität der Nettozinssätze als auch die der Bruttozinssätze hat ökonomische Vorzüge. Wenn die Unternehmen in den Ländern bis zu dem Punkt investieren, an dem die Grenzproduktivität des Kapitals, F' bzw. f', dem Bruttozins entspricht[4], so führt das Wohnsitzlandprinzip mit seiner Angleichung der Bruttozinsen zu einem Ausgleich der Grenzproduktivitäten des Kapitals im In- und Ausland. Das gesamte Sozialprodukt der beiden Länder wird maximiert.

Dem ist nicht so, wenn das Quellenlandprinzip zur Anwendung kommt und die Steuersätze T und t differieren. Das unternehmerische Kalkül verlangt zwar in den beiden betrachteten Ländern wieder einen Kapitaleinsatz, der durch $F' = R$ und $f' = r$ bestimmt ist. Da aber die Kapitalmarktzinsen in In- und Ausland differieren, erfolgt kein Ausgleich der Grenzproduktivitäten. Aus (4) folgt

$$F'\,(1-T) = f'\,(1-t). \tag{5}$$

Damit wird in dem Land mit dem höheren Steuersatz zuwenig Kapital eingesetzt. Schaubild 1 illustriert dies für den Fall $T > t$ und für einen gegebenen Weltkapitalbestand, der auf zwei Länder verteilt werden kann. In jedem Land investieren die Unternehmer bis die Grenzproduktivität des Kapitals dem Bruttozinssatz entspricht. Beim Quellenlandprinzip ist jedoch der Zinssatz im Land mit den hohen Steuern höher. Folglich wird im Inland die Menge BG eingesetzt. Aus der Tatsache, daß die Grenzproduktivität im Inland höher ist als im Ausland, resultiert ein Outputverlust in Höhe des Dreiecks DCI. Bei Wohnsitzlandbesteuerung würde im Inland der Anteil AG des Gesamtkapital eingesetzt werden. Der Outputverlust unterbleibt.

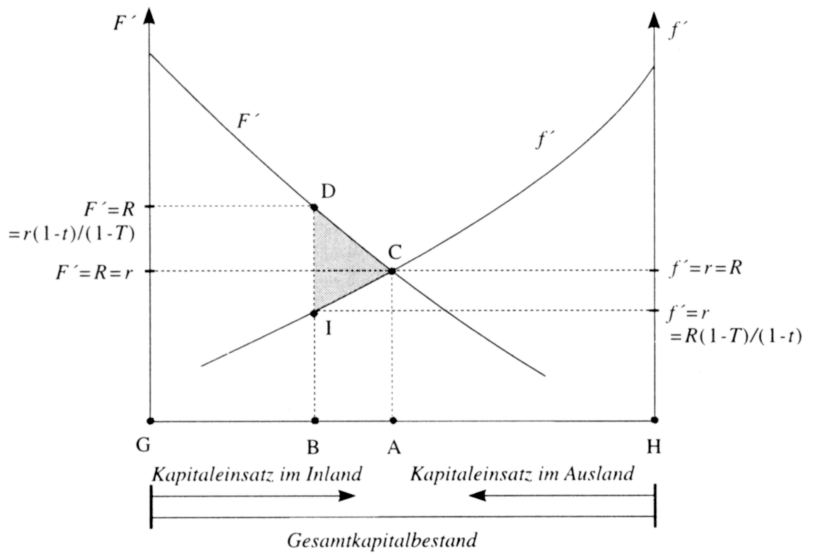
Eine Kapitalaufteilung, wie sie durch das Wohnsitzlandprinzip und Gleichung (1) impliziert ist, wird in der Literatur mit dem Begriff *Kapitalexportneutralität* (KEN) belegt. Die Steuern üben keinen Einfluß darauf aus, ob ein Investor sich im In- oder Ausland engagiert, weil in beiden Fällen der gleiche Steuersatz Anwendung findet. Leider macht dieser Vorteil das Wohnsitzlandprinzip dem Quellenlandprinzip nicht

4 Dies ist der Fall, wenn die Besteuerung von Unternehmen dem Gedanken einer idealen Einkommensteuer nach Schanz, Haig und Simons folgt, die steuerliche Abschreibung also der ökonomischen Abschreibung entspricht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Wohnsitzlandprinzip und Kapitalexportneutralität



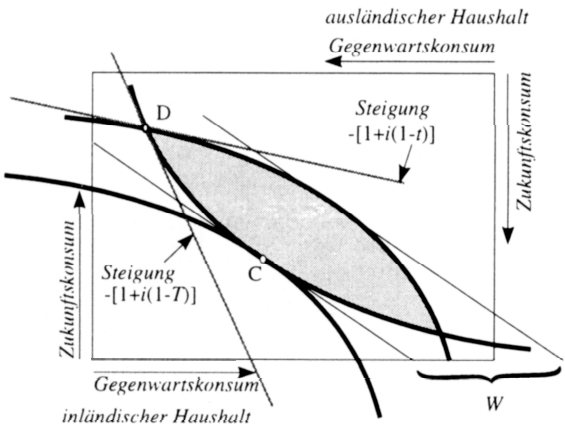
eindeutig überlegen. Das Quellenlandprinzip impliziert nämlich gemäß Gleichung (4) die sogenannte *Kapitalimportneutralität* (KIN). Das heißt, die nötige Bruttoverzinsung einer gegebenen Investition vor Steuer ist unabhängig davon, welche Nationalität der Kapitalgeber hat[5]. Folgende Überlegung soll dies verdeutlichen. Die Mindestrendite des Kapitals, die gewährleistet sein muß, wenn ein Inländer Kapital im Ausland investiert, definiert sich durch $f'(1-t) = R(1-T)$ bzw. $f' = R(1-T)/(1-t)$. Die Mindestverzinsung des Kapitals, die ein Ausländer als Kapitalgeber für die gleiche Investition fordern würde, bestimmt sich durch $f' = r$. Weil aber Gleichung (4) die Beziehung $r = R(1-T)/(1-t)$ impliziert, ist die Nationalität des Kapitalgebers irrelevant für den erforderlichen Wert von f'. Gleichzeitig führt das Quellenlandprinzip zu einer Angleichung der Nettorenditen für In- und Ausländer. Schaubild 2 illustriert, warum dies eine optimale intertemporale Aufteilung der Konsummöglichkeiten in beiden Staaten zur Folge hat: In beiden Teilen des Schaubilds wird eine Edgworthbox gezeigt, die das Produktionsvolumen heute und in der zukünftigen Periode als gegeben nimmt. Gilt international das Quellenlandprinzip, so richten sich in- und ausländische Haushalte

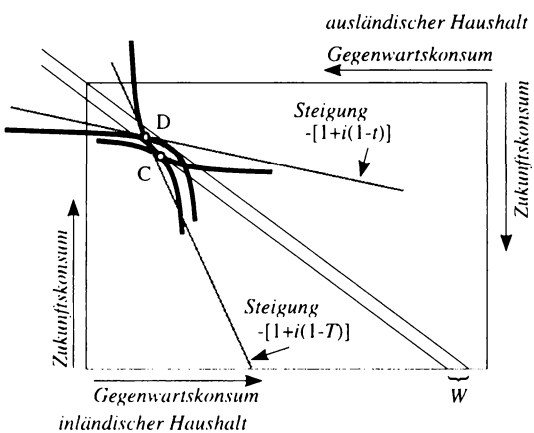
5 Vgl. M. Keen, Corporation Tax, Foreign Direct Investment and the Single Market. In: L.A. Winters and A.J. Venables (Eds.), European Integration: Trade and Industry. Cambridge 1991, S. 169. Die Unterscheidung zwischen Kapitalimport- und Kapitalexportneutralität geht ursprünglich auf R.A. Musgrave, Criteria for Foreign Tax Credit. In: Tax Institute (Ed.), Taxation and Operations Abroad. Tax Institute Symposium 1959. Princeton 1960, und P.B. Richman, Taxation of Foreign Investment Income. Baltimore 1963 zurück.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Die Zinselastizität des Sparens und die Bedeutung der Kapitalimportneutralität





an der gleichen Budgetkurvensteigung vom Betrag 1 + R(1–T) = 1+r(1–t) aus. Ein Marktgleichgewicht entsteht daher in einem Punkt wie C, bei dem sich die Indifferenzkurvensteigungen und damit die intertemporalen Grenzraten der Substitution ausgleichen.

Dies ist nicht der Fall, wenn das Wohnsitzlandprinzip zur Anwendung kommt und die Steuersätze international differieren. Die schattierten Linien geben die Steigungen der Budgetgeraden für diesen Fall an. Aus der Sicht des inländischen Investors läßt sich dann eine Einheit heutigen Konsums gegen 1 + i(1–T) Einheiten an Zukunftskonsum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tauschen. Für den ausländischen Haushalt ergibt sich hingegen das Tauschverhältnis eins zu 1 + i(1–t). Aufgrund der Differenzen in den Nettozinssätzen ergibt sich ein Tauschgleichgewicht in einem Punkt wie D, in dem sich die Indifferenzkurven schneiden. Der Wohlfahrtsverlust entsteht daraus, daß sich die Haushalte prinzipiell auch auf einen Punkt innerhalb oder auf dem Rand der schattierten Linse einigen könnten. Dadurch würde mindestens ein Haushalt besser gestellt, ohne den anderen schlechter zu stellen.

Wie man leicht aus dem Vergleich des oberen und des unteren Teils ersehen kann, ist die Tauschlinse und damit auch der Wohlfahrtsverlust um so kleiner, je „eckiger" die Indifferenzkurven sind. Die maximale Wohlfahrtserhöhung des ausländischen Haushalts, die jeweils durch den Punkt C erreicht wird, wird dann sichtlich kleiner. Beläßt man jeweils (willkürlich) den heimischen Konsumenten auf seinem Ausgangsnutzen, so läßt sich der *Excess Burden* aus der verletzten KIN anhand der Größe W in Einheiten des Gegenwartskonsums ausdrücken. W bezeichnet jenen Geldbetrag, den der ausländische Haushalt heute maximal bereit ist zu zahlen, um von Punkt D in Punkt C zu kommen, wenn gleichzeitig der neue Nettozinssatz der Steigung seiner Indifferenzkurve in C entspricht.

Man kann daher festhalten, daß, obwohl das Wohnsitzlandprinzip Effizienzvorteile hinsichtlich der Allokation des Faktors Kapital über die Länder hat, das Quellenlandprinzip eine effizientere intertemporale Konsumwahl ermöglicht. Beide Effizienzkriterien sind jedoch nicht miteinander vereinbar, solange die Steuersätze der Länder differieren. Mehrere Autoren befürworten daher ein System, bei dem der Steuersatz auf ausländische Zinseinkommen ein gewichteter Durchschnitt aus Heimat- und Auslandsteuersatz ist[6]. In je geringerem Ausmaße dabei Haushalte mit ihrer Sparentscheidung auf Zinsänderungen reagieren, desto geringer sind die Wohlfahrtsverluste aus der Verletzung der KIN. Da generell die Zinselastizität der Ersparnis als recht gering eingestuft wird[7], spricht die obige Betrachtung eher dafür, der KEN das höhere Gewicht einzuräumen.

Konzentriert man sich jedoch auf die wohlfahrtstheoretische Betrachtung der Besteuerung von Direktinvestitionen, so ist a priori nicht klar, ob man unbedingt die gleichen Kriterien anlegen muß, wie sie anhand der Portfolioinvestitionen dargelegt wurden. Man stelle sich eine Situation vor, in der die internationalen Steuergesetze Direktinvestitionen unmöglich machen. Gleichwohl wäre es denkbar, daß sich aufgrund der Dominanz von Portfoliokapitalströmen die Zeitpräferenzraten der Haushalte aneinander angleichen. Beiderseitig vorteilhafte Kreditkontrakte wären immer noch möglich. Steht hingegen das Anliegen im Vordergrund, die Summe des produzierten Sozialprodukts über die Länder hinweg zu maximieren, so ist auch dies ganz ohne Direktinvesti-

6 Vgl. T. Horst, A Note on the Optimal Taxation of International Investment Income. „Quarterly Journal of Economics", Cambridge, vol. 93 (1980), S. 793ff., J. Dutton, The Optimal Taxation of International Investment Income: A Comment.„Quarterly Journal of Economics", vol. 97 (1982), S. 271ff., und A. Giovannini, National Tax Systems versus the European Capital Market. „Economic Policy", Oxford, vol. 9 (1989), S. 346ff. und S. 381ff.

7 Vgl. R. Hall, The Rational Consumer: Theory and Evidence. Cambridge, MA, 1990, Kap. 6. Allerdings wird empirisch meist nur die unkompensierte Elastizität gemessen, während für Wohlfahrtsaussagen die kompensierte Elastizität benötigt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen denkbar. Damit KEN erreicht wird, genügt es möglicherweise, wenn heimische Firmen flexibel genug sind, das auf dem Weltmarkt bereitgestellte Portfoliokapital als Finanzierungsmittel einzusetzen und die nationalen Steuersysteme keinen Keil zwischen den Marktzins und die Grenzproduktivität des Kapitals treiben[8].

Man könnte so zu dem Schluß gelangen, eine steuerliche Behinderung von Direktinvestitionen habe keine Wohlfahrtswirkung, falls man nur den internationalen *Brokern* den hinreichend freizügigen Handel mit Minderheitsbeteiligungen und Wertpapieren erlaubt. Ein anderes Bild ergibt sich jedoch, wenn man einerseits die besondere Funktion internationaler Unternehmen als Träger speziellen technischen oder organisatorischen Wissens und andererseits die industriespezifischen Standortcharakteristika von Regionen berücksichtigt. Wenn die Verwertung firmenspezifischen Know-hows ein wichtiges Motiv für grenzüberschreitende Investitionen ist und nationale Firmen keine perfekten Substitute zu internationalen Direktinvestitionen darstellen, so sollte zwischen konkurrierenden Unternehmen, die in einem gegebenen Land investieren wollen, nicht nach deren Wohnsitzland diskriminiert werden. Durch eine solche Diskriminierung würde in der Regel nicht die Firma mit dem besten Know-how und den niedrigsten sozialen Kosten zum Zuge kommen. Vermeidet man eine derartige steuerliche Benachteiligung jedoch, so kann man wiederum von KIN sprechen. Diese liegt vor, wenn die nötige Mindestverzinsung einer Investition vor Steuern nicht von der Herkunft des Investors abhängt[9]. Daher ist eine geringe Zinselastizität der Ersparnis kein Argument gegen das Ziel der KIN bei Direktinvestitionen.

Aber auch die KEN sollte bei Direktinvestitionen beachtet werden. Diese liegt bei Direktinvestitionen vor, wenn die verlangte Mindestverzinsung vor Steuern für einen Investor unabhängig davon ist, ob er im In- oder Ausland investiert. Eine Besteuerung aller Investitionen nach dem Wohnsitzlandprinzip erfüllt diese Forderung. Sind die Investitionsstandorte im Hinblick auf ihre industriespezifischen Vorteile keine perfekten Substitute, entstehen bei Verletzung der KEN hingegen Outputverluste, die auch durch Portfolioinvestitionen nicht wettgemacht werden können.

Festzuhalten gilt es also, daß bei einer konsequenten Anwendung des jeweiligen Systems sowohl das Wohnsitzlandprinzip als auch das Quellenlandprinzip seine Vorteile hat. Dieser Zwiespalt ist nicht nur akademischer Natur, sondern hat wahrscheinlich auch dazu geführt, daß auf europäischer Ebene Empfehlungen für eine Unternehmensteuerharmonisierung vage geblieben sind[10].

Die obigen Ausführungen haben den theoretisch interessanten Fall unterstellt, daß Direktinvestitionen und Portfolionivestitionen dem jeweils gleichen Besteuerungsprinzip unterworfen sind. Aber nur in diesem Fall läßt sich ohne weiteres das

8 Vgl. H.-W. Sinn [II], Capital Income Taxation and Resource Allocation. Amsterdam 1987, S. 207ff.

9 Vgl. M. Devereux and M. Pearson, Corporate Tax Harmonisation and Economic Efficiency. (Institute for Fiscal Studies Report Series, no. 35.) London 1989, S. 17. und Centre for European Policy Studies (Ed.), Corporate Tax Harmonisation in the European Community. (CEPS Working Party Report, no. 4.) Brüssel 1992.

10 Vgl. A.J. Rädler, Tax Treaties and Internal Market. Überarbeitete Version eines Arbeitspapiers der Ruding-Kommission. Hamburg 1991, S. 12. Dort findet sich ein Hinweis auf das interne Meinungsbild der von der EG eingesetzten „Ruding-Kommission".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wohnsitzlandprinzip mit KEN und das Quellenlandprinzip mit KIN gleichsetzen. Das folgende Beispiel mag dies verdeutlichen.

Deutsche Unternehmen und Verbände argumentieren oft für die Anwendung des Quellenlandprinzips für deutsche Direktinvestitionen im Ausland, weil dies zur Kapitalimportneutralität führe[11]. Dieser Auffassung ist jedoch mit Vorsicht zu begegnen, da für Portfolioinvestitionen das Wohnsitzlandprinzip festgeschrieben ist. Wenn das internationale Zinsgefälle einzig durch Portfolioinvestitionen bestimmt wird, gilt nach Gleichung (3) ein einheitlicher Weltmarktzins, i[12]. Ein deutscher Unternehmer mit dem Steuersatz T wird beim Freistellungsverfahren solange im Ausland investieren, bis für die dortige marginale Vorsteuerrendite f' gilt: $f'(1-t) = i(1-T)$. Für einen im Ausland ansässigen Unternehmer ist die marginale Investition hingegen durch die Gleichheit $f'(1-t) = i(1-t)$ bzw. $f' = i$ determiniert. Sofern $T > t$ gilt, hat ein deutsches Unternehmen im Ausland eine niedrigere Renditeanforderung als ein dort einheimisches Unternehmen. Das Freistellungsverfahren verletzt also die KIN. Der deutsche Unternehmer macht dem Ausländer eine „unfaire" Konkurrenz, da er wegen des hohen deutschen Steuersatzes einen niedrigeren Kalkulationszinsfuß für seine Investitionsplanung verwendet. Um diesen Effekt auszugleichen, wäre es im obigen Beispiel nötig, daß der deutsche Investor auch auf seine Auslandsgewinne den hohen deutschen Steuersatz zahlt.

1.2. Die tatsächliche Behandlung von internationalen Investitionen: Anrechnungs- und Freistellungsverfahren

Portfolioinvestitionen unterliegen nach den geltenden internationalen Doppelbesteuerungsabkommen stets dem Anrechnungsverfahren[13]. Da zusätzlich die Doppelbesteuerungsabkommen die Höhe der Quellensteuer i.d.R. auf 0 bis 15 vH begrenzen, kann die Quellensteuer im Heimatland des Investors voll auf die üblicherweise höhere Einkommensteuer angerechnet werden. Damit ist für Portfolioinvestitionen die KEN gemäß Gleichung (1) verwirklicht.

Wenngleich sich tatsächliche Besteuerungsregeln für Direktinvestitionen mitunter an den oben geschilderten Prinzipien orientieren, gibt es doch wichtige Abweichungen. So läßt sich festhalten, daß das Gastland einer Direktinvestition normalerweise nicht auf sein Besteuerungsrecht verzichtet, wie es dem Wohnsitzlandprinzip entspräche. Trotzdem kommen existierende Besteuerungsregeln dem Wohnsitzlandprinzip oft recht nahe. Dies ist der Fall, wenn das Heimatland des Investors ein Anrechnungssystem verwendet, bei dem die im Ausland gezahlten Steuern die inländische Steuerschuld vermindern. Damit kann der effektive Steuersatz des Investors dem inländischen Satz entsprechen, obwohl das Gastland nicht auf sein Besteuerungsrecht verzichtet. Einschränkend muß angemerkt werden, daß die Anrechnung von Auslands-

11 Vgl. z.B. das Zitat bei S. Homburg, Allgemeine Steuerlehre, München 1997, S. 283.

12 Existieren verschiedene Besteuerungsprinzipien nebeneinander, so ist es intuitiv anzunehmen, daß der Weltmarktzins von den quantitativ weitaus bedeutenderen Portfolioinvestitionen determiniert ist. Man beachte jedoch, daß ohne diese Annahme u.U. kein Kapitalmarktgleichgewicht existiert.

13 Vgl. OECD (Ed.) [1], Moder Convention, Paris 1992.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht

Freistellungs- und Anrechnungsverfahren bei deutschen Investoren				
Rechtsform des Inlands-unternehmens	Rechtsform der Auslands-investitionen	Verwendung der Auslandsgewinne	DBA existiert	kein DBA
Kapital-gesellschaft	Kapitalgesellschaft	Ausschüttung	Freistellung	Anrechnung der ausländischen Körperschaft- und Quellensteuern
Kapital-gesellschaft	Kapitalgesellschaft	Einbehaltung	Keine Besteuerung im Heimatland	
Einzelunter-nehmer	Kapitalgesellschaft	Ausschüttung	Anrechnung ausländischer Quellensteuern	Anrechnung ausländischer Quellensteuern
Einzelunter-nehmer	Kapitalgesellschaft	Einbehaltung	Keine Besteuerung im Heimatland	
Kapitalgesell-schaft, Einzel-unternehmer	Betriebsstätte	Einbehaltung, Ausschüttung	Freistellung	Anrechnung

steuern in der Praxis regelmäßig auf jenen Steuerbetrag begrenzt ist, der sich bei einer Besteuerung der Auslandseinkommen nach inländischem Steuersatz ergeben hätte[14].

Während das Anrechnungsverfahren aus Sicht des Investors dem Wohnsitzlandprinzip nahe kommt, führt das Freistellungsverfahren zu einer Situation, die dem Quellenlandprinzip entspricht. Beim Freistellungsverfahren verzichtet nämlich das Heimatland des Investors auf die Besteuerung der grenzüberschreitenden Investition.

Die Übersicht stellt dar, in welchen Fällen ein deutscher Investor bei Direktinvestitionen nach dem Anrechnungsverfahren bzw. dem Freistellungsverfahren behandelt wird. Die steuerliche Behandlung hängt zum einen von der Rechtsform des Investors und der Auslandsinvestition ab, zum anderen von der Existenz eines Doppelbesteuerungsabkommens (DBA) mit dem betreffenden Land. Die Übersicht macht auch klar, daß das Anrechnungsverfahren stets die Idee des Wohnsitzlandprinzips verletzt, falls die Auslandsgewinne in einer rechtlich selbständigen Tochtergesellschaft einbehalten werden. In diesem Falle greift das sogenannte Trennungsprinzip, und jegliche Besteuerung im Wohnsitzland findet Aufschub bis zur Gewinnausschüttung. Bis zur Ausschüttung findet nur eine Besteuerung im Quellenland statt.

Die obige Darstellung der Besteuerungsprinzipien hat davon abstrahiert, daß Investoren bei Direktinvestitionen oft erhebliche Gestaltungsspielräume haben, die über die Wahl der Rechtsform hinausgehen und die bei reinen Portfolioinvestitionen nicht anwendbar sind. Eine ausführliche Erörterung dieser Gestaltungsspielräume wird in Abschnitt 3 erfolgen.

14 Die Anrechnungssysteme einzelner Länder unterscheiden sich danach, ob Anrechnungsbeträge aus verschiedenen Ländern gepoolt werden dürfen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im wesentlichen gibt es zwei Gründe, warum es für ein einzelnes Land sinnvoll sein kann, die internationalen Kapitalströme mit Hilfe der Besteuerung zu beeinflussen. Der erste Grund resultiert aus Marktmacht. Ein Land kann versuchen, den Kapitalimport bzw. -export zu reduzieren, um den Zinssatz zu beeinflussen. Allerdings wird der Zinssatz auch, und hauptsächlich, durch die Portfoliokapitalströme bestimmt. Eine einseitige Lenkung der Direktinvestitionen erbrächte daher wenig.

Ein anderer Grund für die Beschränkung von Direktinvestitionen durch nationale Regierungen ist sicherlich relevanter. Er resultiert daher, daß das Kalkül eines heimischen Investors, der vor dem Schritt ins Ausland steht, nicht identisch mit dem Kalkül einer wohlfahrtsoptimierenden nationalen Regierung ist. Das folgende kleine Modell soll dies illustrieren.

Für ein Unternehmen, dessen Auslandstochter sich nur mit Eigenkapital finanziert, welches von der Mutter bereitgestellt wird, stellt sich folgendes Problem:

$$\max_{K,k} \quad \pi = (1-T)\,[F(\cdot) - i(K+k)] + (1-q)\,(1-t)\,f(\cdot). \tag{6}$$

Dabei stellt q den Steuersatz dar, den das Inland auf Auslandseinkommen verlangt. Für den Fall q,t > 0 erfolgt also eine Doppelbesteuerung. Die Gesamtverzinsung des eingesetzten Kapitals im In- bzw. Ausland (F bzw. f) soll, wie in der Literatur üblich, nur von dem im betreffenden Land eingesetzten Kapital abhängen: $F = F(K)$; $f = f(k)$. Als Bedingungen erster Ordnung für den in- und ausländischen Kapitaleinsatz ergeben sich dann

$$\frac{\partial F}{\partial K} = i, \tag{7}$$

$$\frac{\partial f}{\partial k} = i\,\frac{(1-T)}{(1-q)(1-t)}. \tag{8}$$

Aus nationalem Interesse heraus sollte jedoch die Funktion

$$\max_{K,k} \quad W = [F(K) - i(K+k)] + (1-t)\,f(k). \tag{9}$$

maximiert werden. Diese Zielfunktion reflektiert im Gegensatz zu (6), daß die im Ausland entrichteten Steuern – anders als die im Inland gezahlten – für das Inland verloren sind. Die relevanten Bedingungen erster Ordnung differieren daher:

$$\frac{\partial F}{\partial K} = i \tag{10}$$

$$\frac{\partial f}{\partial k} = i\,\frac{1}{(1-t)}. \tag{11}$$

Offensichtlich kann das nationale Wohlfahrtsmaximum dann erreicht werden, wenn das Inland die Auslandserträge mit dem selben Satz besteuert wie Inlandserträge (q = T)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und damit eine Doppelbesteuerung auslöst. In diesem Fall sind die Bedingungen erster Ordnung für die Maximierungsprobleme (6) und (9) identisch. Die Optimalität einer solchen Politik aus nationaler Sicht wurde in der Literatur oft betont[15].

Nun wird oft in der politischen Diskussion argumentiert, ein Kapitalabfluß ins Ausland dürfe nicht negativ beurteilt werden. Immerhin fließe ja ein Großteil der Investitionen in den Ausbau der Absatzinfrastruktur im Ausland. Damit werde ja auch die Position der heimischen Mutter gestärkt. Eine hohe steuerliche Belastung der Auslandsinvestitionen sei daher nicht nützlich sondern sozial schädlich[16]. In der Tat belegen immer mehr Studien, daß Direktinvestitionen nicht zu Lasten der Produktion im Inland gehen müssen. Auch scheinen Direktinvestitionen und Exporte eher Komplemente denn Substitute zu sein[17]. Es stellt sich somit die Frage, ob die Sorge um die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen etwas an der obigen Besteuerungsregel ändert. Um dies zu beurteilen, kann man das obige Modell auf einfache Weise erweitern. Unterstellt werde, daß die Profite im Inland nicht nur vom Kapitaleinsatz im Inland abhängen. Um eine Komplementaritätsbeziehung zwischen In- und Auslandskapitaleinsatz zu erlauben, sei nun zusätzlich der Kapitalstock im jeweils anderen Land in den Profitfunktionen berücksichtigt. Somit gilt, $F = F(K,k)$ und $f = f(k,K)$. Als Optimalbedingungen des individuellen Maximierungsproblems (6) erhält man nun

$$\frac{\partial F}{\partial K} = i - \left(\frac{\partial f}{\partial K}\right) \frac{(1-q)(1-t)}{(1-T)} \tag{12}$$

$$\frac{\partial f}{\partial k} = i \frac{(1-T)}{(1-q)(1-T)} - \left(\frac{\partial F}{\partial k}\right) \frac{(1-T)}{(1-q)(1-t)} \tag{13}$$

wohingegen das soziale Maximierungskalkül (9) die Bedingungen

$$\frac{\partial F}{\partial K} = i - \left(\frac{\partial f}{\partial K}\right) (1-t) \tag{14}$$

$$\frac{\partial f}{\partial k} = i \frac{1}{(1-t} - \left(\frac{\partial F}{\partial K}\right) \frac{1}{(1-t)} \tag{15}$$

generiert. Ganz offensichtlich führt immer noch die Besteuerungsregel $q = T$ beim individuellen Maximierungskalkül zum dem aus nationaler Sicht wünschenswerten Ergebnis. Bei genauerem Überlegen ist dies auch nicht überraschend. Ungeachtet des

15 Vgl. G.D. MacDougall, The Benefits and Costs of Private Investments from Abroad: A Theoretical Approach. „Economic Record", Melbourne, vol. 36 (1960), S. 13ff.; M.C. Kemp, Foreign Investment and National Advantage. „Economic Record", vol. 38 (1962), S. 62; P.B. Richman; P.B. Musgrave, United States Taxation of Foreign Investment Income: Issues and Arguments. Cambridge, MA, 1969; J.S. Alworth, The Finance, Investment and Taxation Decisions of Multinationals. Oxford 1988, S. 233).

16 Vgl. stellvertretend für viele W. Ritter, Konzept einer Reform der Unternehmensbesteuerung. In: H. Besters (Hrsg.), Unternehmensbesteuerung als Standortfaktor. Baden-Baden 1991, S. 61ff.

17 Vgl. M. Pfaffermayr, Foreign Direct Investment and Exports: A Time Series Approach. „Applied Economics", New York, vol. 26 (1994), S. 337ff., T. Jost, Direktinvestitionen und Standort Deutschland. (Diskussionspapiere der Deutschen Bundesbank, Nr. 2/97.) Frankfurt a.M. 1997, und insbesondere J. Zelgert, Internationale Direktinvestitionen: Theoretische Ansätze und empirische Befunde internationaler Realkapitalbewegungen. Idstein 1993, der Daten auf Firmenebene analysiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umstandes, daß die Auslandsinvestition im Inland nun zusätzliche Vorteile hat, klafft immer noch eine Lücke zwischen nationalem Interesse und Firmeninteresse. Dem Unternehmen ist immer noch egal, daß die Auslandstochter an den ausländischen Fiskus zahlt und nicht an den deutschen. Die „Strafsteuer" q = T auf Auslandsgewinne ist immer noch geeignet, um diesen Effekt zu korrigieren. Eine spezielle steuerliche Begünstigung der Auslandsinvestition läßt sich aufgrund des vorteilhaften Effekts auf die Konzernmutter dagegen kaum begründen. Wenn die Auslandsinvestition wirklich so vorteilhaft für die Konzernmutter ist, so hat der Konzern ja bereits selbst allen Anreiz, diese zu tätigen.

Man kann sich nun fragen, inwieweit die obigen Überlegungen für die praktische Politik relevant sind. Zwischen den industrialisierten Staaten gibt es ja inzwischen ein engmaschiges Netz von Doppelbesteuerungsabkommen, die solche Strafsteuern gerade unterbinden. Man könnte daher meinen, daß ein Staat wie die Bundesrepublik ohnehin nicht frei in der Wahl von q sei. Eine solche Argumentation vergißt, daß Doppelbesteuerungsabkommen nur die Behandlung von Dividenden bei der Ausschüttung der Tochter an die Mutter zum Gegenstand haben. Andere Diskriminierungen sind jedoch durchaus denkbar.

Ein Beispiel für eine solche Diskriminierung, die durch Doppelbesteuerungsabkommen nicht geregelt wird, ist die fehlende Körperschaftsteueranrechnung, falls ein deutsches Unternehmen empfangene Auslandsdividenden (sogenanntes EK 01) an seine Aktionäre in der Form von Dividendenausschüttungen weiterleiten möchte. Im Gegensatz zu Dividenden aus einheimischen Gewinnen berechtigen solche Dividenden den Aktionär nicht zu einer Gutschrift für gezahlte Körperschaftsteuer. Dies begründet sich formal daraus, daß die zur Ausschüttung verwendeten Mittel gar nicht der deutschen Körperschaftsteuer unterworfen waren. Aber natürlich führt die fehlende Steueranrechnung trotzdem zu einer Doppelbesteuerung. Die im Ausland erwirtschafteten Gewinne werden sowohl durch die ausländische Unternehmensteuer als auch durch die inländische persönliche Einkommensteuer des Aktionärs belastet. Dagegen werden im Inland erwirtschaftete Gewinne wegen der in Deutschland existierenden Körperschaftsteueranrechnung nur durch die persönliche Einkommensteuer belastet, nicht aber durch die Körperschaftsteuer. In der steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Literatur wurde diese Diskriminierung oft beklagt[18], zum Teil mit dem

18 Vgl. z.B. H.-P. Reuter, Mängel bei der Anrechnung ausländischer Steuern. „Finanzrundschau", Köln, Jg. 28 (1973), S. 470ff.; H. Wohlschlegel, Körperschaftsteuerreform mit Hindernissen: Herstellung der Ausschüttungsbelastung und Steuerbefreiung nach Abkommensrecht. „Finanzrundschau für Einkommensteuer", Jg. 31 (1976), S. 243ff.; M. Greif, Auswirkungen der Körperschaftsteuerreform auf deutsche Investitionen im Ausland. „Recht der Internationalen Wirtschaft", Heidelberg, Jg. 23 (1977), S. 215ff.; K. Brezing, Die Behandlung steuerfreier Einnahmen (Einkünfte) einer Kapitalgesellschaft nach der Körperschaftsteuerreform: die gegenwärtige Regelung ist verfassungswiedrig. „Aktiengesellschaft", Köln, Jg. 24 (1979), S. 224ff.; R. Pöllath, Die Behandlung ausländischer Einkünfte im körperschaftlichen Anrechnungsverfahren. „Recht der Internationalen Wirtschaft", Jg. 25 (1979), S. 757ff.; R. Heibel, Wie ist die Ankündigung einer Dividendenausschüttung aus dem EK 0/1 (Auslandseinkünfte) zu beurteilen? „Recht der Internationalen Wirtschaft", Jg. 28 (1982), S. 646ff.; Institut Finanzen und Steuern (Hrsg.), Die Behandlung der Ausschüttungen von ausländischen Einkünften nach der Körperschaftsteuerreform. (Grüner Brief, Nr. 249.) Bonn 1985; und W. Ritter, S. 66.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Argument, sie vermindere auch die Marktchancen der deutschen Konzernteile. Beinahe hätten diese Klagen gefruchtet. In der Diskussion um das Standortsicherungsgesetz von 1993 war die Abschaffung der Diskriminierung bereits vorgesehen, wurde aber durch den Bundesrat in letzter Minute noch gekippt[19].

Nach den obigen Ausführungen liegt es nahe, die fehlende Anrechnung für Dividenden aus Auslandsgewinnen als eine Politik zu interpretieren, welche die oben abgeleitete Bedingungen für eine national optimale Besteuerung von Auslandsinvestitionen erfüllt. Dies ist allerdings aus einem anderen Grund nur bedingt richtig. Ein Unternehmen kann der Doppelbelastung nämlich mindestens zum Teil ausweichen, wenn Auslandsprofite nicht direkt an die Aktionäre ausgeschüttet, sondern durch die deutsche Konzernmutter reinvestiert werden[20].

Ein anderes Beispiel für eine Doppelbesteuerung trotz Doppelbesteuerungsabkommen ist der Fall eines Privatanlegers oder Einzelunternehmers, der in eine ausländische Kapitalgesellschaft investiert. Zwar werden ihm bei Dividendenausschüttungen eventuell anfallende ausländische Quellensteuern erstattet. Eine Doppelbelastung entsteht trotzdem, da die ausgeschütteten Gewinne sowohl der ausländischen Körperschaftsteuer als auch der inländischen Einkommensteuer des Investors unterliegen[21].

2. Besteuerung und Kapitalkosten

Es gibt mehrere Möglichkeiten, die Wirkung der Besteuerung auf die Vorteilhaftigkeit von Direktinvestitionen zu untersuchen. Die wohl einfachste Methode besteht in der Betrachtung von Körperschaftsteuersätzen. Schaubild 3 und 4 geben hier Aufschluß über den internationalen Vergleich. Sie legen nahe, daß die Bundesrepublik im Vergleich zu anderen Ländern nicht gerade ein Investitionsparadies ist. Aus mehreren Gründen greift jedoch eine solche einfache Betrachtung von Körperschaftsteuersätzen zu kurz. Beispielsweise gibt es in einigen Ländern unterschiedliche Körperschaftsteuersätze auf einbehaltene und ausgeschüttete Gewinne, und selbstverständlich können die steuerlichen Bemessungsgrundlagen erheblich differieren[22].

---

19 Zu einer Beschreibung der technischen Änderungen, die seit 1994 gelten, vgl. A.J. Weichenrieder [I], S. 122f.

20 Vgl. U. Schreiber, Ertragsbesteuerung und Finanzierung ausländischer Tochtergesellschaften. „Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung", Düsseldorf, Jg. 45 (1993), S. 510ff., oder A.J. Weichenrieder [I] und A.J. Weichenrieder [II], Foreign Profits and Domestic Investment. „Journal of Public Economics", Amsterdam, vol. 69 (1998), S. 451ff.

21 Es kann daher nicht verwundern, daß private Haushalte im Jahr 1995 nur 2 vH der deutschen Direktinvestitionen gehalten haben. Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.), „Kapitalverflechtung mit dem Ausland". (Statistische Sonderveröffentlichung, Nr. 10.) Frankfurt a.M., S. 32.

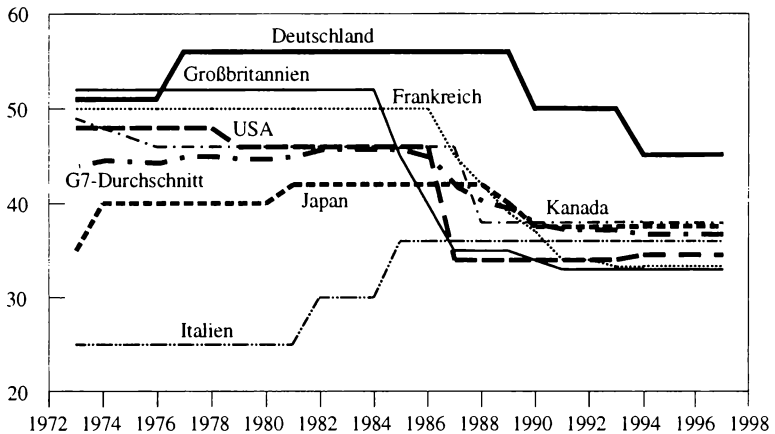
22 Oft wird die Bedeutung von Steuersätzen damit begründet, daß Investoren aufgrund von Unkenntnis und wegen der Komplexität der Steuersysteme andere wichtige steuerliche Regelungen vernachlässigten und die Steuersätze als Indiz verwendeten; vgl. z.B. A.J. Rädler, Steuerfragen aus der Sicht der Europäischen Union und der Globalisierung – Vision oder Utopie? „Deutsches Steuerrecht", München, Jg. 38 (1996), S. 1472ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Körperschaftsteuersätze auf einbehaltene Gewinne in den G7-Ländern

1970 bis 1997; in vH



Nach Angaben in CEPR (Ed.), Making Sense of Subsidiarity: How much Centralization for Europe? (Monitoring European Integration, vol. 4.) London 1993, S. 72, sowie Coopers and Lybrand (Ed.), International Tax Summaries. New York, versch.Jgg. – [1]Ohne lokale Steuern.

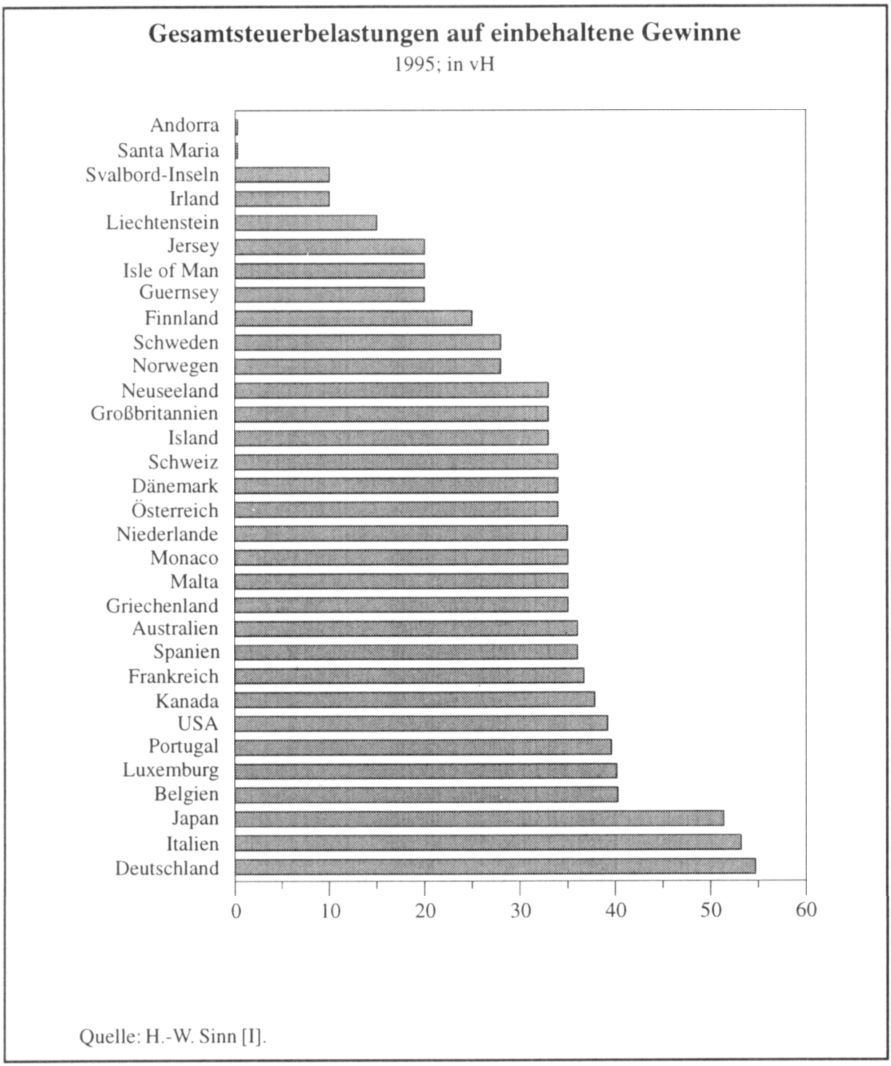
Eine andere oft verwendete Möglichkeit, das steuerliche Investitionsklima darzustellen, bezieht sich auf den Vergleich von Steuerbelastungen für repräsentative Unternehmen. Ein solcher Vergleich stellt die Frage, welchen Anteil des Gewinns Unternehmungen in den einzelnen Ländern an den Fiskus abführen müssen. Solche Vergleiche sind jedoch ähnlich irreführend wie ein Vergleich bloßer Steuersätze. Schmalere Bemessungsgrundlagen, die für ein Unternehmen vorteilhaft sind, weil sie den Besteuerungszeitpunkt in die Zukunft verlagern, kommen in einer statischen Betrachtung nicht zum Ausdruck. Darüber hinaus bleibt unberücksichtigt, daß grenzüberschreitende Gewinnausschüttungen in Abhängigkeit von den verwendeten Methoden zur Beseitigung der Doppelbesteuerung (Freistellung bzw. Anrechnung) unterschiedliche steuerliche Wirkungen haben.

Aus theoretischer Sicht das befriedigendste Maß zur Ermittlung der steuerlichen Attraktivität für (Direkt-) Investitionen sind die Kapitalkosten. Sie bezeichnen die Vorsteuerrendite, die eine Investition erbringen muß, damit sie nach Steuern gerade noch rentabel ist. Der Rentabilitätsmaßstab ist dabei eine Finanzmarktinvestition. Je höher die Kapitalkosten, desto weniger Investitionen werden sich finden lassen, die diese Vorsteuerrendite erwirtschaften.

Unglücklicherweise gibt es insbesondere im internationalen Kontext eine lange Liste von Umständen, die auf die Kapitalkosten Einfluß haben. Dies liegt daran, daß internationalen Unternehmen zum einen sehr viele Finanzierungsalternativen zur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4



Verfügung stehen. Zum anderen sind die Besteuerungstatbestände mehrerer Länder relevant. Für eine ausführliche Beschreibung der Berechnungsweisen muß daher auf andere Studien verwiesen werden[23].

Die Darstellung kann aber sehr vereinfacht werden, wenn man sich auf die, auch für multinationale Unternehmen, wichtigsten Finanzierungsquellen konzentriert, näm-

23 Vgl. OECD (Ed.) [II], Taxing Profits in a Global Economy: Domestic and International Issues. Paris 1991; J.S. Alworth, oder A.J. Weichenrieder [I], Kap. 3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich auf die Thesaurierung, die Fremdfinanzierung und die steuerlichen Abschreibungen. Der Einfachheit halber sei eine stilisierte Form der Abschreibung unterstellt. Die physische Abschreibung einer Investition verlaufe geometrisch mit einem Satz von δ. Die steuerliche Abschreibung erlaube eine Sofortabschreibung eines Prozentsatzes κ_2 der laufenden Investitionsausgaben. Der verbleibende Betrag $\kappa_1 = 1 - \kappa_2$ werde kontinuierlich mit der Rate δ abgeschrieben.

Bezeichnet b den Fremdfinanzierungsanteil der Auslandstochter, T den Einkommensteuersatz des Auslandsinvestors und t den Auslandsteuersatz, dem die thesaurierten Gewinne der Tochterunternehmung unterworfen sind, so lassen sich deren Kapitalkosten mit Hilfe von

$$f' = i * \left[b + \frac{(1 - b - \kappa_2 t)(1 - T)}{1 - t} \right] \tag{16}$$

darstellen[24]. Gleichung (16) ermittelt die Kapitalkosten der Tochter als einen gewichteten Durchschnitt aus drei Finanzierungsarten. Um diese Interpretation zu bestätigen, ist es hilfreich, einige spezielle Parameterkonstellationen zu betrachten. Im Fall $b = 1$, $\kappa_2 = 0$ wird die marginale Investition voll fremdfinanziert, und die Kapitalkosten entsprechen einfach dem Bruttozins, so wie dies in Abschnitt 1 stets unterstellt war: $f' = i$. Im Falle $b = \kappa_2 = 0$ sind Thesaurierungen die einzige Finanzierungsquelle, und es gilt $f'(1-t) = i(1-T)$ bzw. $f' = i(1-T)/(1-t)$. Die Grenzproduktivität nach Auslandsteuern entspricht der heimischen Nettokapitalmarktrendite. Dieser Umstand läßt sich durch folgendes Arbitragekalkül erklären. Wenn θ den Ausschüttungsteuersatz darstellt, dessen genaue Höhe im folgenden irrelevant ist, so erbrächte die Sofortausschüttung einer D-Mark an Auslandsprofit vor Steuern dem Investor nach Steuern $(1 - \theta)$ DM. Eine Einbehaltung hingegen würde die Thesaurierungsbesteuerung in Höhe t nach sich ziehen, und der Aktionär könnte in der nächsten Periode mit einer Nettoausschüttung $(1 - t)(1 - \theta) f')$ rechnen, da sich die Reinvestition mit der Grenzproduktivität f' verzinst. Der Barwert dieser Ausschüttung ist aus der Sicht der Anfangsperiode $(1-t)(1-\theta) f'/[i(1-T)]$ DM. Folglich ist der Investor gerade indifferent zwischen der Sofortausschüttung und der Reinvestition, wenn gilt: $f'(1-t) = i(1-T)$. Selbst bei einer vollen Doppelbelastung des ausgeschütteten Gewinns (also einem hohen θ) bleiben die Kapitalkosten der Thesaurierung unverändert. Dies liegt daran, daß sich mit der hohen Besteuerung auch die Kosten der Gewinneinbehaltung verringern. Je höher die Besteuerung von Dividenden ausfällt, desto geringer ist die entgangene Nettodividende der Mutterunternehmung, falls die Tochter zu Finanzierungszwecken ihre Dividendenausschüttung zurücknimmt[25].

---

24 Vgl. A.J. Weichenrieder [I], Kap. 5B. Es ist unterstellt, daß der Bruttozins in In- und Ausland gleich ist: $R = r = i$. Dies reflektiert die internationale Anwendung des Wohnsitzlandprinzips für Portfolioinvestitionen.

25 Das Argument für die Investitionsneutralität der Doppelbesteuerung von grenzüberschreitenden Dividenden findet sich bei D.G. Hartman, Tax Policy and Foreign Direct Investment. „Journal of Public Economics", vol. 26 (1985), S. 107ff., und H.-W. Sinn [III], Die Bedeutung des Accelerated Cost Recovery System für den internationalen Kapitalverkehr. „Kyklos", Basel, vol. 37 (1984), S. 542ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Läßt man eine beschleunigte Abschreibung zu ($\kappa_2 > 0$), so taucht in (16) der zusätzliche Term

$$-\kappa_2 t i \frac{1-T}{1-t} \tag{17}$$

auf. Dieser Ausdruck ist ökonomisch wie folgt interpretierbar. Jede D-Mark, welche die Auslandstochter zusätzlich investiert, wird vom Staat durch eine Reduktion der Steuerschuld im Umfang $\kappa_2 t$ mitfinanziert und reduziert bei gleichem Fremdfinanzierungsanteil die notwendigen Thesaurierungen der Tochter. Die Kapitalkosten sinken entsprechend der gesunkenen Finanzierungskosten, welche wiederum aus der verringerten Gewinnthesaurierung herrühren.

Damit Gleichung (16) ökonomisch Sinn macht, muß noch eine Obergrenze für den Fremdfinanzierungsanteil auferlegt werden:

$$1 - b - \kappa_2 t \geq 0. \tag{18}$$

Ansonsten wäre es möglich, mehr als 100 vH einer Investition nur durch Schulden und Abschreibungsvorteile zu finanzieren. Im Rahmen dieser Restriktion können nun die Wirkungen steuerliche Handlungsparameter untersucht werden. Direkt ersichtlich ist aus (16) die Wirkung einer großzügigeren Abschreibungsregelung. Eine Erhöhung von κ_2 führt zu geringeren Kapitalkosten. Die Wirkung einer Steuersatzänderung im Land der Konzerntochter ist nicht ganz so offensichtlich. Die Differentiation ergibt

$$\frac{\partial f'}{\partial t} = i(1 - b - \kappa_2 t)\frac{(1-T)}{(1-t)^2} - i\kappa_2 \frac{(1-T)}{(1-t)}. \tag{19}$$

Daher gilt

$$\frac{\partial f'}{\partial t} \begin{Bmatrix} > \\ = \\ < \end{Bmatrix} 0, \quad \text{für } 1 - b - \kappa_2 \begin{Bmatrix} > \\ = \\ < \end{Bmatrix} 0. \tag{20}$$

Wenn die Summe aus dem Fremdfinanzierungsanteil der Investition und dem Anteil der Sofortabschreibungen an der Investitionssumme größer eins ist, so erhält man das sogenannte „Steuerparadox": eine Steuersatzerhöhung im Gastland der Tochter senkt deren Kapitalkosten. Der Grund, warum die Steuersatzerhöhung sowohl investitionsfördernd als auch -hemmend wirken kann, wird klar, wenn man den Gesamteffekt der Steuersatzerhöhung in einen Subventionseffekt und in einen Diskriminierungseffekt zerlegt. Zum einen führt eine Erhöhung des Thesaurierungsteuersatzes zu einer erhöhten Steuerersparnis, die aus der Sofortabschreibung resultiert (Subventionseffekt). Zum anderen wird die Thesaurierungsfinanzierung durch eine Erhöhung des Einbehaltungsteuersatzes t teurer (Diskriminierungseffekt). Wie die Differentiation von (16) aufzeigt, hält sich der Diskriminierungs- und der Subventionseffekt gerade für $1 - b - \kappa_2 = 0$ die Waage.

Worin liegt nun der Unterschied zu den Steuerwirkungen bei nationalen Unternehmen? Der Hauptunterschied für ein nationales Unternehmen, das im gleichen Land operiert wie das obige Tochterunternehmen, besteht darin, daß der Steuersatz T des Auslands-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

investors durch den Steuersatz t im Inland ersetzt werden muß[26]. Die Opportunitätskosten (den Kalkulationszinsfuß) des inländischen Investors, die sich aus dem Nettoertrag einer Finanzmarktanlage ergeben, betragen $i(1-t)$ anstatt $i(1-T)$. Daher ergibt sich als Analogon zu Gleichung (16) die Kapitalkostenformel

$$f' = i(1 - \kappa_2 t). \tag{21}$$

Wieder muß dabei $1 - b - \kappa_2 t > 0$ unterstellt werden. Im Rahmen dieser Annahme gilt nun für $\kappa_2 > 0$ stets ein negativer Zusammenhang zwischen Kapitalkosten und Steuersatz t. Der Grund liegt darin, daß eine Steuersatzerhöhung im Gegensatz zum gebietsfremden Investor nun die Opportunitätskosten des Investors verringert. Der Diskriminierungseffekt entfällt, der Subventionseffekt bleibt.

Man kann festhalten, daß eine allgemeine Steuersatzerhöhung eines Landes bei beschleunigter Abschreibung die Investitionen nationaler Investoren gegenüber denen ausländischer Investoren bevorzugt.

Ob ein Land damit rechnen muß, daß eine Steuerreform zum sogenannten Steuerparadox führt, ist eine empirische Frage, die nur beantwortet werden kann, wenn man von dem stilisierten steuerlichen Abschreibungsprofil abweicht und sowohl das konkrete steuerliche Abschreibungsprofil modelliert als auch konkrete Annahmen über das tatsächliche (ökonomische) Abschreibungsprofil macht. Im Falle nationaler deutscher Investitionen und einer Erhöhung sowohl der Einkommensteuer- als auch der Körperschaftsteuersätze gibt es keinen Zweifel, daß die Bedingungen für das Steuerparadox erfüllt sind[27]. Weniger klar ist, ob das Steuerparadox auch auftritt, falls nur die realen Investitionserträge im Unternehmen höher besteuert werden, nicht aber die alternative Kapitalmarktanlage des Unternehmenseigners. Dies ist beispielsweise bei ausländischen Investoren der Fall. Schaden kommt zu dem Ergebnis, daß dies bei den deutschen Abschreibungsmodalitäten des Jahres 1993 nicht der Fall war[28].

Trotzdem kommt Deutschland im internationalen Vergleich überraschend gut weg. In einer Studie der OECD, in der die Besteuerungsgegebenheiten im Jahre 1991 berücksichtigt werden, erweisen sich die Kapitalkosten für ausländische Direktinvestitionen in Deutschland als sehr kompetitiv[29]. Betrachtet werden dabei Investitionen, die durch rechtlich selbständige Tochterunternehmen (Kapitalgesellschaften) durchgeführt werden. Unterstellt man beispielsweise, daß ausländische Investitionen in allen Ländern zu gleichen Teilen mit neuem Beteiligungskapital, thesaurierten Gewinnen und konzerninternen Krediten finanziert werden, so hat Deutschland im Durchschnitt die niedrigsten Kapitalkosten von allen 24 untersuchten OECD Ländern. So verlangen nach den OECD-Berechnungen Direktinvestitionen in Frankreich eine marginale

26 Der Einfachheit halber sein im Inland von einem einheitlichen Steuersatz t auf Unternehmensgewinne und Zinserträge ausgegangen.

27 Vgl. H.-W. Sinn [I]; Expertenkommission Wohnungspolitik (Hrsg.), Wohnungspolitik auf dem Prüfstand. Tübingen 1995, S. 274.

28 Vgl. B. Schaden, Effektive Kapitalsteuerbelastung in Europa. Eine empirische Analyse aus deutscher Sicht. Heidelberg 1995, S. 102.

29 Vgl. OECD (Ed.) [II].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorsteuerrendite von 7,8 vH, in Großbritannien von 7,0 vH, in Japan von 8,1 vH, in den Vereinigten Staaten von 7,4 vH, aber in Deutschland nur eine marginale Rendite von 6,4 vH[30]. In dieser Zahl für die deutschen Kapitalkosten schlagen sich die deutschen Steuersätze im Zusammenspiel mit relativ großzügigen Abschreibungsbedingungen nieder. Wenngleich solche Kapitalkosten stets unter vereinfachenden Bedingungen errechnet und daher nicht unanfechtbar sind, so ist es doch überraschend, daß die OECD-Ergebnisse von denen, die sich oft gegen ein Schlechtreden des Standorts Deutschlands wehren, nicht ins Felde geführt worden sind[31].

Auch wenn die Kapitalkosten ein mächtiges Instrument zur Messung der Investitionsfreundlichkeit sind, sollte man auch seine Schwächen nicht verheimlichen. Die Berechnungen konzentrieren sich auf marginale Investitionen. Ändert eine Steuerpolitik die Vorteilhaftigkeit der marginalen Investition nicht, so wird implizit davon ausgegangen, daß sich intramarginale Investitionen, die verglichen mit einer Kapitalmarktinvestition sowieso rentabel sind, immer noch durchgeführt werden. Diese Betrachtungsweise übersieht, daß hohe Steuersätze auch eine hohe Besteuerung reiner Renten beinhalten. Sind diese nicht standortgebunden, so kann ein hoher Steuersatz trotz niedriger Kapitalkosten zu Unternehmensverlagerungen führen. Diese sind zudem um so eher zu erwarten, je profitabler eine Industrie ist. Hohe Unternehmensteuersätze diskriminieren daher gerade gegen die Ansiedlung von Wachstumsbranchen in einer Weise, die bei der Betrachtung von Kapitalkosten nicht augenfällig wird. Darüber hinaus gibt es jedoch auch noch andere, auch fiskalische Gründe für eine Anpassung des deutschen Körperschaftsteuersatzes an das gesunkene internationale Niveau. Diese sollen im nächsten Abschnitt beleuchtet werden.

3. Der internationale Steuerwettbewerb

3.1. Vorteile der beschleunigten Abschreibung

Wie aus Relation (20) ersichtlich, wird ein höherer Steuersatz um so eher positive Folgen für die einströmenden Direktinvestitionen haben, je besser die Abschreibungsbedingungen sind. Eine Gruppe europäischer Ökonomen hat unlängst sogar argumentiert, daß Cash-Flow-Steuern, die eine Sofortabschreibung implizieren, am ehesten den

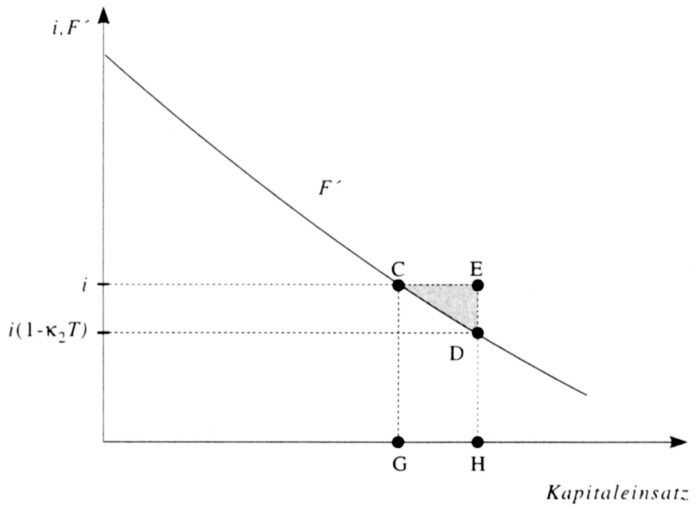
30 Diese Zahlen ergeben sich, wenn man unterstellt, daß die Direktinvestitionen in dem betreffenden Land zu gleichen Teilen aus allen 24 OECD Ländern kommen. Eine Annahme der OECD Studie, die mitunter von deutschen Unternehmenslobbyisten kritisiert wird, ist, daß der letztliche Aktionär, dem das Unternehmen mit der grenzüberschreitenden Investition gehört, einen persönlichen Einkommensteuersatz von Null hat. Dies ist weniger verfälschend als auf den ersten Blick vermutet werden mag, da ein höherer Steuersatz die Opportunitätskosten eines Aktionärs für Investitionen in allen Ländern erhöht. Andere Berechnungen der OECD (vgl. OECD (Ed.) [II]), die auf effektive Steuerkeile abstellen und die die persönlichen Einkommensteuersätze mit ins Bild einbeziehen, erhärten das Bild, das man aus den obigen Kapitalkosten erhält.

31 Eine Betonung der günstigen deutschen Kapitalkosten findet sich jedoch in R. Köddermann und M. Wilhelm, Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer – Entwicklungen und Perspektiven. (Ifo-Studien zur Konjunkturforschung, Nr. 24.) München 1996, S. 100f. Vgl. auch A.J. Weichenrieder [III], Fighting International tax Avoidance: The Case of Germany. „Fiscal Studies", London, vol. 17 (1996), S. 37ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 5

Wohlfahrtsverlust durch beschleunigte Abschreibung



Steuerwettbewerb überleben dürften[32]. Insofern ist es überraschend, daß in den letzten 12 Jahren weltweit eine Politik des Tax-Cut-cum-Base-Broadening dominiert hat. Dies irritiert, wenn man diese Tendenz als Ergebnis eines Wettbewerbs um Steuern und Kapitalzuflüsse interpretieren möchte.

Es lassen sich jedoch mehrere Gründe dafür anführen, warum die beobachtete Ausweitung der steuerlichen Bemessungsgrundlage bei gleichzeitiger Rückführung der Steuersätze auch aus internationaler Sicht für ein Land rational sein kann. Der erste

32 Vgl. CEPR (Ed.). – Der Steuersatz verliert seinen Einfluß auf die Höhe der Kapitalkosten, wenn man ein Cash-Flow-System installiert. Von einer Cash-Flow-Besteuerung spricht man bei Steuersystemen, die darauf verzichten, das Einkommen zu ermitteln. In der Tat ist die Ermittlung des Einkommens der Pferdefuß bestehender Steuersysteme, weil die gängige Schanz-Haig-Simons-Definition des steuerlichen Einkommens verlangt, auch Wertänderungen von Vermögensgegenständen zu erfassen. Das ist bei nicht gehandelten Vermögensgegenständen äußerst schwierig, und die Praxis muß sich mit recht arbiträren Abschreibungsregeln behelfen. Wertzuschreibungen unterbleiben meist völlig. Cash-Flow-Systeme haben statt dessen Zahlungsüberschüsse als Besteuerungsgrundlage. Dadurch entfällt die Periodisierung des Investitionsaufwandes. Die gesamten Investitionsaufwendungen einer Unternehmung wirken zum Zeitpunkt der Investition steuermindernd, was eine Sofortabschreibung impliziert. Bei einer idealen Cash-Flow-Steuer subventioniert der Staat Neuinvestitionen daher mit dem gleichen Steuersatz, mit dem er zukünftige Investitionserträge belastet. Eine echte Besteuerung findet nur bei intramarginalen Investitionen statt, die eine echte Rente implizieren. Darüber hinaus wird der historische Kapitalbestand besteuert, der vor der Einführung der Cash-Flow-Steuer implementiert wurde und der daher keine Subventionierung erfahren hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Grund wird deutlich, wenn man Gleichung (21) betrachtet. Eine beschleunigte Abschreibung kann dazu führen, daß die Grenzproduktivität heimischer Investitionen unter den Bruttozinssatz gedrückt wird. Dies impliziert, daß die Verzinsung des eingesetzten Kapitals geringer ist als die Finanzierungskosten, die man zu tragen hat, wenn man sich das Kapital auf dem Weltmarkt zum Weltmarktzins leiht[33]. Insofern als die Investitionen, die durch die beschleunigte Abschreibung induziert werden, nicht nur aus der zusätzlichen heimischen Ersparnis gespeist werden, schneidet ein Land sich ins eigene Fleisch.

Schaubild 5 illustriert den Grund. Ein Land, das sich zum Zinssatz i Portfoliokapital vom Weltmarkt leihen bzw. dort anlegen kann, sollte genau so viel Kapital einsetzen, bis die heimische Grenzproduktivität F′ dem Weltmarktzins entspricht. Verleitet man die Inländer durch eine (teilweise) Sofortabschreibung, zusätzlich den Betrag CE im Inland zu investieren, weil die Kapitalkosten durch eine beschleunigte Abschreibung auf den Betrag $i(1 - \kappa_2 t)$ abgesenkt werden (vgl. Gleichung (21)), so entsteht ein Wohlfahrtsverlust. Würde der Kapitalzustrom aus dem Ausland um den Betrag CE verringert werden, so sänke zwar die inländische Produktion um die Fläche GCDH. Doch die Nettozinszahlungen an das Ausland reduzierten sich um den höheren Betrag GCEH. Der Nettogewinn wäre der Betrag CDE.

Ein weiterer Grund für das Tax-Cut-cum-Base-Broadening aus internationaler Sicht wird klar, wenn man bedenkt, daß der Steuerwettbewerb beileibe nicht nur dadurch ausgetragen wird, daß Realkapitalinvestitionen über die Grenze hinweg gelockt werden. Zu einem beträchtlichen Umfang haben Steuern auch den Effekt, daß die Bemessungsgrundlage der Besteuerung nur auf dem Papier wandert, ohne daß dafür Realkapital seinen Standort verändert. Mehrere Kanäle dafür werden im folgenden diskutiert.

3.2. Transferpreissetzung

Günstige Abschreibungsregelungen mögen geeignet sein, den investitionsschädlichen Effekt hoher Steuersätze zu mildern, für die Frage der Steuerplanung von internationalen Unternehmen haben sie jedoch keine Bedeutung. Bei der Frage, ob ein Unternehmen gerne seinen Gewinn in Deutschland oder im Ausland anfallen lassen möchte, sind nur die nominalen Steuersätze relevant[34].

Ein naheliegendes Mittel der unternehmerischen Steuerplanung ist die Setzung von internen Verrechnungs- oder Transferpreisen, die von jenen Preisen abweichen, die unabhängige Unternehmen vereinbart hätten. Aus steuerlicher Sicht ist es vorteilhaft, die Preise so zu verändern, daß Kosten tendenziell in Ländern mit hohen nominellen Steuersätzen anfallen, während Erlöse in Ländern mit niedrigen Sätzen entstehen. Dies gilt um so mehr, als andere Gründe für die Manipulation von Transferpreisen, nämlich

33 Vgl. H.-W. Sinn [1].
34 Vgl. A.J. Weichenrieder [1], S. 150).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Umgehung von Zöllen und Quellensteuern auf Dividenden an Bedeutung verloren haben[35].

Natürlich ist es nicht so leicht, den Umfang solcher Steuertricks zu bestimmen. Andernfalls wären die Manipulationen ja auch unschwer durch die Steuerbehörden auszumachen[36]. Es gibt jedoch eine Reihe von starken Indizien für die strategische Setzung von Verrechnungspreisen, die meist auf US-Beobachtungen beruhen. Kopits beobachtet, daß die Höhe von konzerninternen Lizenzgebühren im Einklang mit internationaler Steuerarbitrage steht[37]. Wheeler errechnet, daß die in den Vereinigten Staaten agierenden Auslandstöchter nur etwa die halbe Profitabilität von einheimischen Firmen aufweisen[38]. Grubert u.a. zeigen zwar, daß sich etwa die Hälfte dieses Unterschiedes durch spezielle Charakteristika der Auslandsunternehmen erklären läßt; die Autoren vermuten jedoch den Grund für das Residuum in der Manipulation von Transferpreisen[39].

Die Existenz von Gewinnverlagerungen wird auch durch die Studie von Hines/Rice bestätigt[40]. Ihre Regressionen legen nahe, daß eine Verringerung des Steuersatzes im Gastland um 1 vH-Punkt die ausgewiesenen Gewinne der dortigen US-Tochterunternehmungen c.p. um durchschnittlich 3 vH erhöht. Harris u.a. untersuchen die Profitabilität amerikanischer Mutterunternehmen[41]. Danach berichten US-Konzernmütter mit Auslandstöchtern in Niedrigsteuerländern eine signifikant niedrigere Profitabilität als Mütter, deren Töchter in Hochsteuerländern gelegen sind. Grubert/Mutti verwenden als Indikator für Gewinnverlagerungen die Umsatzrendite nach Steuern, welche amerikanische Auslandstöchter ausweisen[42]. Auch hier ergibt sich ein Indiz für Steuerplanung. Während in einem Land mit einem Körperschaftsteuersatz von 40 vH eine durchschnittliche Umsatzrendite von 5,6 vH ausgewiesen wird, wird in einem Land mit einem Steuersatz von 20 vH im Durchschnitt eine Rendite von 12,6 vH gebucht. Selbst wenn die Unternehmen versuchten, vor Steuern immer die gleiche Umsatzrendite zu erwirtschaften, läßt sich die höhere Nachsteuerrendite kaum aus der verringerten Steuerlast erklären. Die Vorsteuerrendite bei einer Nachsteuerrendite von

35 Vgl. A.J. Weichenrieder [IV], Transfer Pricing, Double Taxation, and the Cost of Capital. „Scandinavian Journal of Economics", Stockholm, vol. 98 (1996), S. 445ff. – Die Mutter-Tochter-Richtlinie der EG aus dem Jahre 1990 schafft die Quellensteuern innerhalb Europas ab.

36 Eine Diskussion über jüngste Versuche der US Regierung, das Transferpreisproblem in den Griff zu bekommen, findet sich in G. Schjelderup and A.J. Weichenrieder, Trade, Multinationals, and Transfer Pricing Regulation. (CES Working Papers, no. 52.) München, 1998.

37 Vgl. G.F. Kopitz, Intra-firm Royalties Crossing Frontiers and Transfer-Pricing Behaviour. „Economic Journal", London, vol. 86 (1976), S. 791ff.

38 Vgl. J.E. Wheeler, An Academic Look at Transfer Pricing in a Global Economy.„Tax Notes", Arlington, vol. 1988, July, S. 87ff.

39 Vgl. H. Grubert, T. Goodspeed and D. Swenson, Explaining the low Taxable Income of Foreign-Controlled Companies in the United States. In: A. Giovannini u.a. (Eds.) Studies in International Taxation. Chicago 1993, S. 237ff.

40 Vgl. J.R. Hines and E.M. Rice, Fiscal paradies: Foreign Tax Havens and American Business.„Quarterly Journal of Economics", Cambridge, vol. 109 (1994), S. 149ff.

41 Vgl. D. Harris u.a., Income Shifting in U.S. Multinational Corporations. In: A. Giovannini u.a. (Eds.), S. 277ff.

42 Vgl. H. Grubert and J. Mutti, Taxes, Tariffs and Transfer Pricing in multinational Corporate Decision Making. „Review of Economics and Statistics", Amsterdam, vol. 73 (1991), S. 285ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

5,6 vH und 40 vH Steuersatz ist 9,3 vH. Die Nachsteuerrendite, die entsteht, wenn eine Vorsteuerrendite von 9,3 vH dem Steuersatz von 20 vH unterworfen wird, ist nur 7,5 vH, erklärt also nicht den Wert 12,6 vH[43].

Die Erfahrungen mit amerikanischen Daten lassen vermuten, daß beachtliche Gewinnverlagerungen auch im Falle Deutschlands relevant sind. Die im Vergleich zu den Vereinigten Staaten höheren Unternehmensteuersätze in Deutschland sollten dabei das Problem eher verschärfen. Hinzu kommt die vorwiegende Anwendung des Freistellungsverfahrens für deutsche Auslandsinvestitionen. Während ein US-Konzern aufgrund des durch die Vereinigten Staaten angewendeten Anrechnungsverfahrens keinen Vorteil hat, Profite in ein Niedrigsteuerland zu verlagern, um sie in derselben Periode für Dividendenzahlungen an die Mutter zu verwenden, ist dies in Deutschland rentabel. Eine Gewinnverlagerung ins Ausland ist damit selbst dann rentabel, falls für die dadurch im Ausland auflaufenden Gewinne dort gar keine Verwendung besteht, weil rentable Investitionsmöglichkeiten fehlen.

3.3. Steuerlich motivierte Finanzierungsstruktur

Neben der Setzung von Transferpreisen spielt die Gestaltung der Finanzierungsstruktur eine wichtige Rolle für die konzerninterne Verteilung der zu versteuernden Profite. Stattet eine Konzernmutter ihre Auslandstochter mit Fremdkapital aus, so vermindern die resultierenden Zinszahlungen die steuerbaren Einkünfte im Ausland und erhöhen diese im gleichen Umfang im Inland[44]. Aus steuerlichen Gründen ist es daher um so vorteilhafter, Auslandstöchter durch Fremdkapital zu finanzieren, je höher deren Steuersatz ist. Die erwähnte Studie von Grubert u.a. zeigt allerdings zumindest für den Fall von Auslandsinvestitionen in den Vereinigten Staaten, daß die Finanzierungsstruktur von Auslandstöchtern sich nicht fundamental von heimischen Unternehmen unterscheidet. Auch eine Studie über deutsche Auslandstöchter legt nahe, daß die Finanzierungsstruktur sich tendenziell an der Finanzierungsstruktur im Gastland orientiert[45]. Dies muß aber keineswegs heißen, daß steuerliche Aspekte gar keine Rolle spielen. Die im internationalen Vergleich sehr hohen deutschen Steuersätze haben offensichtlich dazu geführt, daß ausländische Investoren ihre deutschen Aktivitäten mit internen Krediten anstatt durch Eigenkapital finanziert haben. In den Jahren 1986 und 1987, also bevor die meisten Industrieländer ihre Steuersätze erheblich senkten, hielten

43 Nach diesen Zahlen erscheint es recht plausibel, daß die Besteuerung von Auslandsunternehmen zuweilen in den Laffer-ineffizienten Bereich führt. Wenn man für einen Moment unterstellt, daß die Umsätze von der Steuer unabhängig sind, so muß ein Land, das seinen Steuersatz von 20 auf 40 vH erhöht, damit rechnen, daß die Umsatzrendite von 15,75 auf 9,3 vH fällt und daher die ausgewiesenen Gewinne um etwa 40 vH fallen. Die Steuereinnahmen würden daher pro DM Umsatz nur um 19 vH steigen (von 3,15 DM auf 3,75 DM), nicht aber um 100 vH, wie man es bei einer Verdoppelung der Steuersätze erwarten würde. Sinken die Umsätze der Unternehmen aufgrund von Abwanderungen o.ä. um gerade 19 vH, so ergeben sich Nettosteuermehreinnahmen von gerade Null.

44 Eventuell anfallende Quellensteuern auf grenzüberschreitende Zinszahlungen finden nach dem Wohnsitzlandprinzip Anrechnung und sind daher in der Regel nicht entscheidungsrelevant.

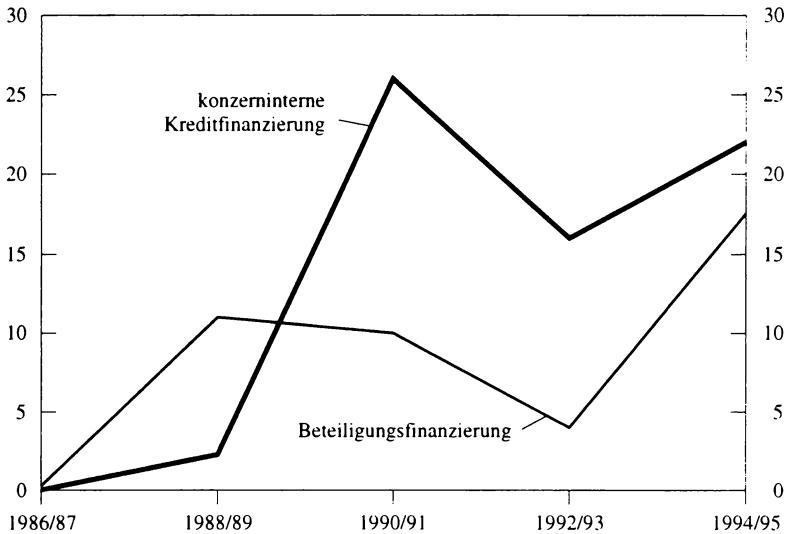
45 Vgl. E. Pausenberger und O. Völker, Praxis des internationalen Finanzmanagement: Eine empirische Untersuchung von Finanzierung, Kapitalstrukturgestaltung und Cash Management in internationalen Unternehmen. Wiesbaden 1985.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 6

Beteiligungs- versus Kreditfinanzierung ausländischer Investitionen in Deutschland

1986/87 bis 1994/95; in Mrd. DM



Nach Angaben der Deutschen Bundesbank.

die ausländischen Investoren ihre Kredite an in Deutschland befindliche Betriebsstätten und Töchter nahezu konstant (–0,2 Mrd. DM). Dieses Bild änderte sich in der Folge grundlegend. Seit Anfang der neunziger Jahre übersteigt die Kreditfinanzierung den Umfang der Beteiligungsfinanzierung.

Eine gewisse Stopfung des Schlupfloches brachte der neue § 8a KStG, der mit dem Standortsicherungsgesetz 1994 eingeführt wurde. Danach können Zinszahlungen an Aktionäre als Gewinnausschüttungen behandelt werden, wenn die Kredite des ausländischen Aktionärs dessen Eigenkapitalanteil um den Faktor Drei übersteigen. Sind die Zinszahlungen kein fixer Bestandteil der Kreditsumme, kann dies bereits eintreten, wenn die Kredite 50 vH des Eigenkapitalanteils betragen. Dies ist ein möglicher Grund, warum sich 1994/95 die Relation von Beteiligungs- zu Fremdfinanzierung wieder erhöhte, nachdem sich diese im Zeitraum 1988 bis 1993 zunehmend verschlechtert hatte.

3.4. Anlage liquider Mittel

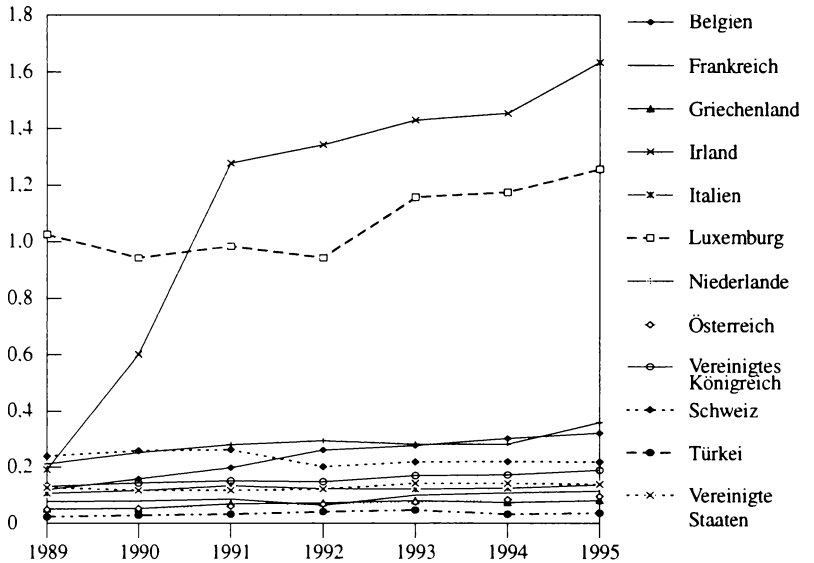
Eine Entwicklung, an der sich eindrucksvoll ablesen läßt, wie schnell internationale Unternehmen auf Steuerschlupflöcher reagieren, ist die deutsche Investitionstätigkeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 7

Steuerlich motivierte Direktinvestitionen: ein einfacher Indikator

1989 bis 1995; in Mill. DM je Beschäftigten



Nach Angaben der Deutschen Bundesbank.

in den Beneluxstaaten und Irland. In Belgien stieg der Bestand unmittelbarer deutscher Direktinvestitionen zwischen Ende 1989 und Ende 1992 von 9,9 auf 23,8 Mrd. DM. Der Bestand in Irland stieg im gleichen Zeitraum von 1,9 auf 14,7 Mrd. DM. 37 vH aller deutschen Direktinvestitionen in westlichen Industrieländern flossen damit in diese beiden vergleichsweise kleinen Länder. Der Anteil, der auf die Ländergruppe Belgien, Luxemburg, Niederlande und Irland entfiel, betrug gar 52 vH. Man könnte geneigt sein, riesige Arbeitsplatzexporte deutscher Firmen in diese Ländergruppe zu vermuten. Dem ist nicht so. Mit einer Zunahme von etwa 21 000 Arbeitsplätzen in deutschen Firmen entfiel auf die Beneluxstaaten und Irland nur ca. 9,1 vH der gesamten Beschäftigungszunahme in den westlichen Industrieländern. Wie Schaubild 7 verdeutlicht, hat sich in Irland und den Benelux-Staaten damit das direkt investierte Kapital pro Arbeitsplatz drastisch erhöht.

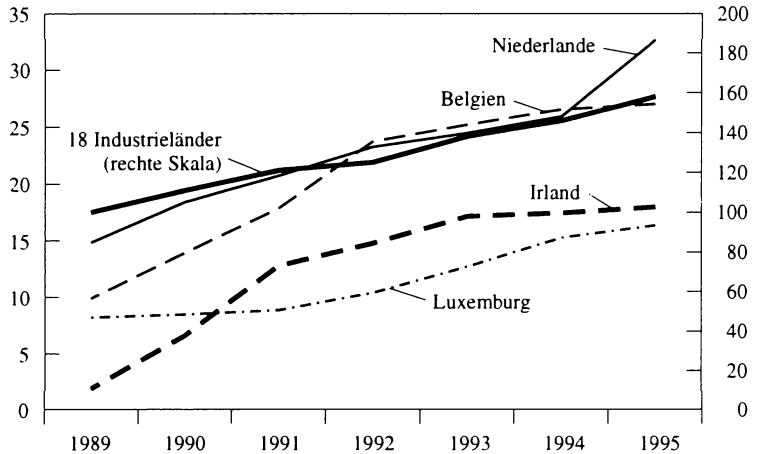
Der Grund für die stürmische Investitionstätigkeit in diesen Ländern ist die Möglichkeit, dort Finanzanlagetöchter und Holdinggesellschaften zu gründen, die einer stark reduzierten Besteuerung unterliegen. In Irland gilt für Auslandsinvestitionen ein Körperschaftsteuersatz von 10 vH, in Belgien wird der normale Steuersatz auf einen künstlich niedrig gerechneten „Gewinn" angewandt. Aufgrund der Doppelbesteue-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 8

Ziele deutscher Direktinvestitionen nach der Bestandsstatistik

1989 bis 1995; in Mrd. DM bzw. 1983 = 100



Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. Die 18 Industrieländer umfassen Australien, Dänemark, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Luxemburg, Neuseeland, Niederlande, Norwegen, Österreich, Portugal, Schweden, Schweiz, Türkei, Vereinigtes Königreich und Vereinigte Staaten.

rungsabkommen mit diesen Ländern fielen – im Gegensatz zu anderen Steuerparadiesen – in Deutschland keine zusätzlichen Steuern an.

Die Novellierungen des Außensteuergesetzes von 1992/1994 haben versucht, dieser Art der Steuerflucht einen Riegel vorzuschieben. Seit 1992 wird nach § 10(6) Außensteuergesetz unter bestimmten Bedingungen die Mutter auf Finanzerträge ihrer Töchter trotz Doppelbesteuerungsabkommen steuerpflichtig (Hinzurechnungsbesteuerung), nämlich dann, wenn im Ausland die Ertragsteuerbelastung weniger als 30 vH beträgt[46]. Die Novellierung vom 21. Dezember 1993 faßte § 8(1) Punkt 7 Außensteuergesetz neu. Einkünfte ausländischer Töchter, die aus der Verleihung von Konzernmitteln stammen, werden dort explizit als Einkünfte aus Zwischengesellschaften definiert. Auf solche wird wiederum eine deutsche Hinzurechnungsbesteuerung fällig, wenn die Steuerbelastung im Ausland unter 30 vH liegt. Damit kann verhindert werden, daß eine deutsche Firma eine ausländische in einem Niedrigsteuerland mit Eigenkapital ausstattet und das Geld – unter deutschem Schuldzinsenabzug – dann zurückgeliehen wird.

46 Zu möglichen Rückwirkungen dieser und ähnlicher Regelungen auf die Realinvestitionen von Auslandstöchtern vgl. A.J. Weichenrieder [V], Anti-Tax-Avoidance Provisions and the Size of Foreign Direct Investment, „International Tax and Public Finance", Dordrecht, vol. 3 (1996), S. 67ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Trend zugunsten der Direktinvestitionen in die genannte Ländergruppe hat sich seit 1992 durch die Novellierungen etwas normalisiert (vgl. Schaubild 8). Von Ende 1992 bis Ende 1995 stieg der Bestand an Direktinvestitionen in diesen Ländern nur noch geringfügig schneller (um 30 vH) als der Bestand in allen westlichen Industrieländern zusammen (27 vH). Trotzdem empfingen die vier Länder immer noch 32 vH aller deutschen Direktinvestitionen, die in Industrieländer flossen, und mit 7 vH wuchs die Beschäftigung in den Beneluxländern und Irland immer noch viel langsamer als die Investitionen. Ein abermaliger Schub deutscher Direktinvestitionen war 1995 zudem in die Niederlande zu beobachten. Die Attraktivität von Finanzanlagetöchtern in diesen Ländern wurde also durch das bisherige Stopfen von Schlupflöchern nicht beseitigt.

3.5. Die sinkende Steuerquote deutscher Konzerne

Leider liegt für Deutschland keine umfassende Studie vor, welche den Umfang der Gewinnverlagerungen abschätzt. Über eine gewisse Relevanz der Steuerplanung kann aber schon alleine deshalb kein Zweifel bestehen, weil sich Vorstände deutscher Konzerne zum Teil offen dazu bekennen[47].

Betrachtet man die Bilanzen jener Unternehmen, die den deutschen Aktienindex (DAX) ausmachen, so fällt ins Auge, daß der Quotient aus der gesamten deutschen Steuerbelastung und dem gesamten handelsrechtlichen Gewinn („Steuerquote") in den letzten Jahren stark gefallen ist. Betrug die so definierte Steuerquote Ende der achtziger Jahre noch etwa 55 vH, so fiel sie bis 1994 auf ca. 30 vH[48]. Ähnlich stark fiel die Ertragsteuerquote, die Bestandsteuern bei der Berechnung außen vor läßt[49]. Diese Entwicklung steht in frappierendem Widerspruch zu der Entwicklung der Ertragsteuerquote für mittelständische Unternehmen. Für diese sank die Ertragsteuerquote in betreffenden Zeitpunkt um weniger als 10 vH-Punkte und lag sogar 1993 vorübergehend auf einem Höchststand bei etwa 54 vH.

Der Hauptgrund für diese Entwicklung liegt an der zunehmenden Bedeutung des Beteiligungsergebnisses für die Jahresüberschüsse der DAX-Unternehmen. Die ausgeschütteten Gewinne von Tochterunternehmen erhöhen den handelsrechtlichen Gewinn, nicht aber die Steuern der Mutter, da die Dividenden in aller Regel steuerfrei vereinnahmt werden können. Nach Jacobs/Spengel[50] stieg der Anteil des Beteiligungsergebnisses am Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit bei DAX-Unternehmen von gut 40 vH auf über 100 vH. In einem Großteil der Fälle resultiert das Beteiligungsergebnis aus Auslandstöchtern.

Diese Entwicklung ist kompatibel mit einer steuerminimierenden Politik der Unternehmen. In welchem Ausmaß dies der Fall ist, bleibt ungewiß, solange es nicht gelingt,

---

47 Vgl. z.B. W. Schäfer, Zu Lasten des Staates. „Handelsblatt", Düsseldorf, Ausgabe vom 26. März 1993, S. 2.

48 Vgl. O.H. Jacobs und C. Spengel [I], Steuerbelastung der DAX-Unternehmen zwischen 1989–1994. „Blick durch die Wirtschaft", Frankfurt a.M., Ausgabe vom 10. Juli 1997.

49 Vgl. O.H. Jacobs und C. Spengel [II], Steuerbelastung in Deutschland und Unternehmensgröße. Unveröffentlichtes Manuskript, Mannheim 1997.

50 Vgl. O.H. Jacobs und C. Spengel [I].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die ausländischen Gewinne in echte, dort erwirtschaftete und in verlagerte deutsche Gewinne zu zerlegen.

4. Schlußbemerkungen

Die im internationalen Vergleich hohen deutschen Steuersätze haben in den letzten Jahren zu starken Ausweichreaktionen von internationalen Unternehmen geführt. Am augenfälligsten war die Entwicklung bei den deutschen Finanzanlagetöchtern und Holdinggesellschaften. Ebenfalls recht klar steuerlich motiviert war die Entwicklung bei der Finanzierung der einströmenden Auslandsinvestitionen, die vornehmlich in Form von Fremdkapital finanziert wurden. Eine starke Verlagerung von Gewinnen deutscher Konzerne ins Ausland scheint unbestreitbar, läßt sich quantitativ jedoch mit dem derzeitigen Datenmaterial nicht abschätzen. Gewisse Größenordnungen lassen sich jedoch aus amerikanischen Studien erschließen.

Eine Absenkung der deutschen Unternehmenssteuersätze erscheint im internationalen Zusammenhang aus zwei Gründen empfehlenswert. Zum einen vermindert dies einen Kapitalzustrom, der im Inland aufgrund der beschleunigten Abschreibungen nur eine niedrige Rendite erwirtschaftet. Zum anderen dämmt eine solche Steuersatzsenkung die bilanztechnische Verlagerung der Gewinne ins Ausland ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kritische Einschätzung der empirischen Erfassung und Verwendung von Direktinvestitionsdaten

Von Christian Bellak

1. Einleitung: Stylized Facts

Direktinvestitionen (FDI) werden üblicherweise als Kapitalstrom mit dem Ziel, strategischen Einfluß („control") auf ein ausländisches Unternehmen auszuüben definiert. Ihr starkes Wachstum seit Mitte der achtziger Jahre hat zu einer Flut von empirischen Studien geführt. Wie bei jeder empirischen Abbildung der Realität bleibt eine gewisse Unschärfe bestehen, die auf Erhebungsprobleme der amtlichen Statistik einerseits und die Qualität und Aussagekraft des Indikators „Direktinvestitionen" andererseits zurückzuführen ist[1]. Ausgangspunkt der folgenden Ausführungen ist die Überlegung, daß die bestehende Unschärfe zu einer der Realität nicht entsprechenden Analyse und in weiterer Folge zu fehlgeleiteten wirtschaftspolitischen Empfehlungen führt.

Indes werden auch in der neueren Literatur Zweifel an der oft erwähnten Globalisierung über Direktinvestitionen gehegt[2], weshalb am Beginn dieses Beitrages einige Stylized Facts deren Bedeutung relativieren sollen.

1.1. Volumen

Zu den am häufigsten zitierten Daten im Zusammenhang mit Direktinvestitionen gehören die folgenden: Setzt man 1972 = 100, haben 1995 die Finanzmärkte einen Indexwert von 4 226, der Output 806, die Exporte 1 277, die Direktinvestitionen 1 780 erreicht (vgl. Schaubild 1). Das anhaltende Wachstumsdifferential der Direktinvestitionen deutet somit auf eine verstärkte Internationalisierung der Produktion von Gütern und Dienstleistungen im Zeitablauf hin, welches allerdings weit unter jenem der Finanzmärkte bleibt.

1 Einen aktuellen Überblick gibt C. Bellak [1], The Measurement of Foreign Direct Investment – A Critical Review, „International Trade Journal", London, vol. 12 (1998), no. 2, S. 227.

2 „Umstritten ist hingegen die Frage, ob neben einer Globalisierung der Finanzmärkte auch eine Internationalisierung der Direktinvestitionen stattfindet": M. Höpner, Keynesianische Makropolitik – Kann sie wiederkommen? „WSI-Mitteilungen", Köln, Jg. 45 (1996), S. 696.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Weltdirektinvestitionsbestand und geschätzte Beschäftigung in transnationalen Unternehmen

1975 bis 1992; in Mrd. $ bzw Mill. Beschäftigten

Indikator	1975	1985	1990	1992
Aktiver Direktinvestitionsbestand	282	674	1 649	1 932
Beschäftigung in multinationalen Unternehmen	40	65	70	73[a]
Beschäftigung bei der Mutter im Ursprungsland		43	44	44[a]
Beschäftigung in ausländischen Töchtern		22	26	29[a]
Entwickelte Länder		15	17	17[a]
Entwicklungsländer		7	9	12[a]

Nach Angaben in UNCTAD (Ed.) [I], S. 175. – [a]Vorläufige Schätzung. Anmerkung: Diese Tabelle wurde seit 1994 nicht mehr publiziert, 1992 ist der letzte verfügbare Stand der Daten.

1.2. Beschäftigung

Die Beschäftigung ist ähnlich wie der Handel nur höchst unscharf den multinationalen Unternehmen zuzuordnen. Es besteht jedoch weitgehend Konsens darüber, daß „(t)ransnational corporations are estimated to employ some 73 million persons at home and abroad. Although this represents only around 3 per cent of the world's labour force, employment in TNCs accounts for nearly 10 per cent of paid employment in non-agricultural activities worldwide, and close to 20 per cent in developed countries considered alone"[3] (vgl. Tabelle 1).

1.3. Kapitaltransfer

Da Direktinvestitionen nur eine Form internationalen Kapitaltransfers darstellen, kann ihre Bedeutung durch einen Vergleich mit anderen langfristigen Zahlungsbilanztransfers (beispielsweise Portfolioinvestitionen) dokumentiert werden. „Sharp decline of FDI as a proportion of total long-term investment flows"[4]. So ist der Anteil der Direktinvestitionen am langfristigen Kapitalverkehr weltweit von 21 auf 18 vH gefallen, jener der Portfolioinvestitionen dagegen von 1981 bis 1992 von 28 auf 50 vH gestiegen.

1.4. Beitrag zum Kapitalstock

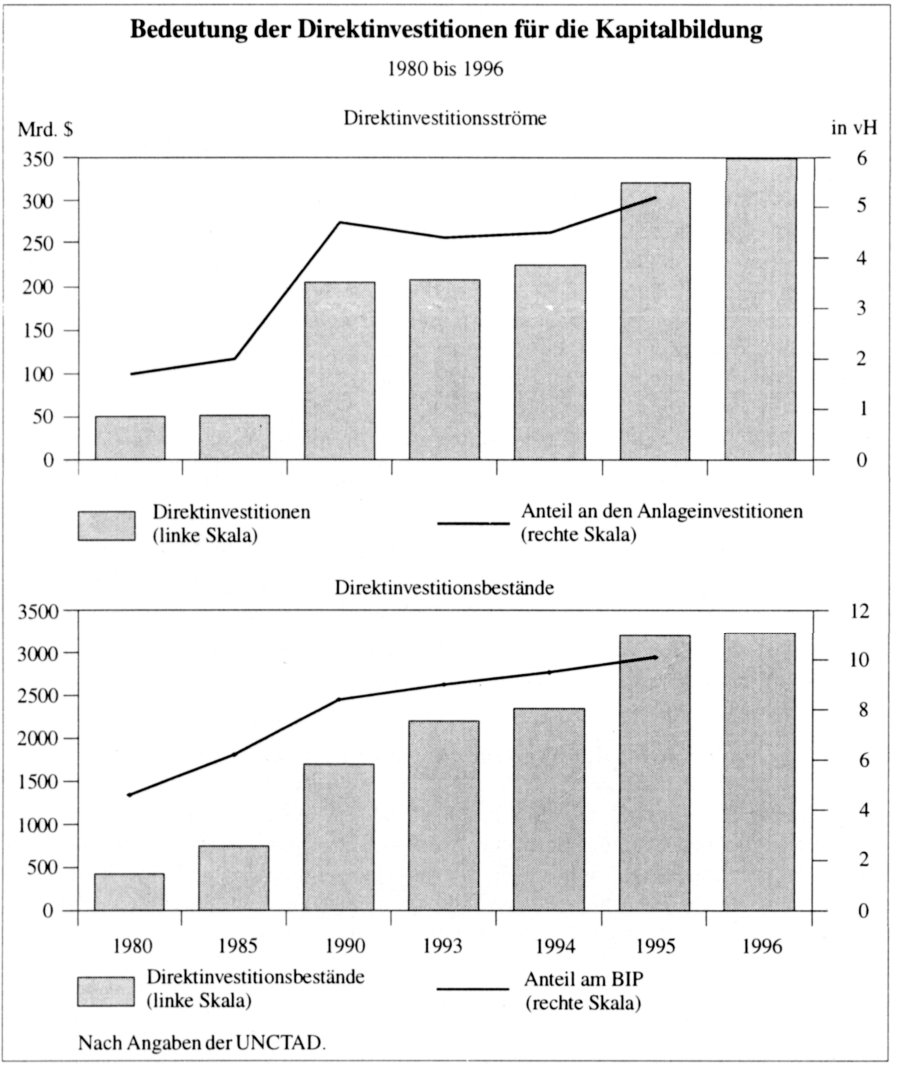
Für 1995 wird von der UNCTAD der Anteil der Direktinvestitionsströme an den Bruttoanlageinvestitionen weltweit auf etwa 5 vH (aktiv: 5,6 vH, passiv 5,2 vH)

3 UNCTAD (Ed.) [I], World Investment Report 1994. Genf 1994., S. xxiii.

4 L. Weiss, Globalization and the Myth of the Powerless State. „New Left Review", London, vol. 1997, September/October, S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1



geschätzt[5]. Das Wachstum der Direktinvestitionsströme wird für 1991 bis 1996 mit 11,8 vH, jenes der Bruttoanlageinvestitionen für 1991 bis 1995 nur mit 4,5 vH angegeben, sodaß die Internationalisierung der nationalen Kapitalstöcke zunimmt (vgl. auch Schaubild 1). Die geringe Bedeutung wird auch von Weiss angeführt: „... by

5 Die Differenz ergibt sich aus den in Abschnitt 3.2. erörterten Problemstellungen. – Zu den Daten vgl. UNCTAD (Ed.) [II], World Investment Report 1997. Genf 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

measuring inflows and outflows of FDI as a percentage of gross domestic investment. By this standard the rates of FDI are actually quite modest"[6].

1.5. Fazit

Zwar ist das Wachstum der Direktinvestitionsströme hoch, allerdings bleibt deren absolute Bedeutung für Beschäftigung und Kapitalstock nach wie vor gering, zumindest was das Bild der offiziellen Daten betrifft. Dies bedeutet auch eine Relativierung der Hypothese von der Globalisierung über Direktinvestitionen (und z.T. der Bedeutung der multinationalen Unternehmen). Gerade zu einer Zeit, in der sich das Schlagwort der „Globalisierung" in der öffentlichen Diskussion durchsetzt, wird deutlich, daß verschiedene Indikatoren einen geringen Globalisierungsgrad sowie abnehmende Wachstumsraten der Globalisierung über Direktinvestitionen zeigen und deren Wachstumsraten im Abnehmen begriffen sind.

Dieser Beitrag untersucht vor diesem Hintergrund drei Fragen:

- Welche Probleme bestehen bei der Verwendung von Direktinvestitionsdaten? (Abschnitt 2).
- Welche Probleme bestehen bei der Erfassung von Direktinvestitionen? Sind Direktinvestitionen ein geeigneter Indikator für die Abbildung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen? (Abschnitt 3 und 4).
- Ob und wie können die bestehenden Lücken der amtlichen Statistik, insbesondere durch unternehmensbezogene Daten, gefüllt werden? (Abschnitt 5)[7].

2. Probleme bei der Verwendung von Direktinvestitionsdaten

Aufgrund der Komplexität des Phänomens der Direktinvestitionen sind ihre empirische Abbildung und die Interpretation von Daten sehr schwierig. Es bestehen daher in der Diskussion über lange Zeit hinweg Fehlinterpretationen des vorliegenden Datenmaterials. Bevor auf die konkrete Verwendung von Direktinvestitionsdaten eingegangen wird, werden solche Fehlinterpretationen kurz dargestellt.

2.1. Globalisierungs-/Internationalisierungsmythen

2.1.1. Historische Vergleiche

Die Internationalisierung der Volkswirtschaften hat sich in den letzten 100 Jahren nicht erhöht, die Globalisierung stellt kein neues Phänomen dar.

Obwohl die Vertreter dieser Meinung weniger werden, untermauern die Daten scheinbar ihre Meinung (vgl. Tabelle 2)[8]. So wird etwa das Verhältnis der Direktinve-

6 L. Weiss, S. 9.
7 Vgl. dazu auch die Beiträge von T. Jost und von J. Wagner in diesem Band.
8 Vgl. dazu auch die Diskussion in C. Bellak [I].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Bedeutung der Direktinvestitionen in der Welt 1913 bis 1995; in vH							
	1913	1960	1975	1980	1985	1991	1995
Direktinvestitionsbestände/Produktion	9,0[a]	4,4	4,5	4,8	6,4	8,5	10,1
Direktinvestitionsströme/Produktion	–	0,03	0,3	0,5	0,5	0,7	1,1
Direktinvestitionsströme/Bruttoanlageinvestitionen	–	1,1	1,4	2,0	1,8	3,5	5,2
Umsatz ausländischer Tochtergesellschaften/Exporte	–	84[b]	97[c]	99[d]	99[d]	122,0	101,5

Nach Angaben in UNCTAD (Ed.) [I], Table III.6, S. 130, und UNCTAD (Ed.) [II], Table I.1, S. 4,und eigene Berechnungen. – [a]Geschätzt. – [b]1967 auf der Basis der Vereinigten Staaten. – [c]Auf der Basis der Vereinigten Staaten und Japans. – [d]Auf der Basis Deutschland, Japans und der Vereinigten Staaten.

stitionsbestände zum BIP von der UNCTAD für 1913 auf 9 vH, 1985 auf 6,4 vH und 1995 auf etwa 11 vH geschätzt[9]. Historiker sind sich aber nunmehr weitgehend einig, daß 1913 eine Vermischung von Portfolio- und Direktinvestitionen zu diesem hohen Wert geführt hat, es dürfte sich also doch um einen Niveausprung handeln.

Mindestens ebenso wichtig wie die Frage der Quantitäten ist jene nach der Veränderung der Qualität der Internationalisierung. Vereinfacht ist von einer Entwicklung von der vertikalen Integration zu konglomeraten Unternehmen, die eine international integrierte Produktionsweise mit weitgehender Spezialisierung der Tochtergesellschaften aufweisen, auszugehen. Diese Qualitätsveränderung wird durch Indikatoren, wie sie etwa in Schaubild 2 dargestellt werden, offensichtlich nicht erfaßt. Die qualitative Veränderung ist nämlich nicht in jedem Falle von einer Veränderung der damit in Zusammenhang stehenden Kapitaltransfers (Direktinvestitionen) begleitet. Wenn man die in Abschnitt 3 und 4 diskutierten Erfassungsprobleme in die Überlegungen mit einbezieht, gewinnt diese Aussage noch an Bedeutung.

2.1.2. Mobilität von Finanz- und Realkapital

Es wird unterstellt, daß Unternehmen blitzschnell (und weitgehend kostenlos) Produktion verlagern und weltweit Produktionskapazitäten aufrechterhalten, die sie je nach relativen Preisen dann auslasten.

Daß das so nicht stimmt, muß hier nicht betont werden. Wichtig ist aber, das Gegenteil zu betonen: Unternehmen sind regional insofern immobil, als sie in eine bestimmte institutionelle und organisatorische Infrastruktur eingebunden sind, z.B. über ihre

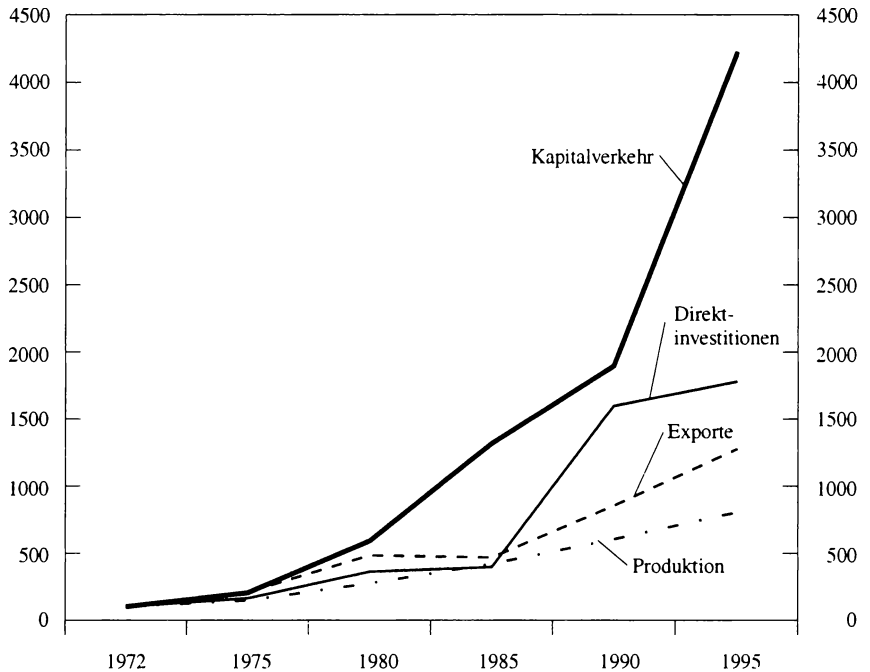
9 Vgl. J.H. Dunning, Changes in the Level and Structure of International Production: The Last One Hundred Years. In: M. Casson (Ed.), The Growth of International Business. London 1983, S. 84ff. sowie P. Bairoch und R. Kozul-Wright, Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industriealization and Growth in the World Economy. (UNCTAD Discussion Papers, no. 113.) Genf 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Produktion, Exporte, Direktinvestitionen und internationaler Kapitalverkehr[1]

1972 bis 1995; 1972 = 100



Nach Angaben der OECD und des Internationalen Währungsfonds. – [1]Anleihen auf den internationalen Kapitalmärkten.

Zuliefervernetzung oder aufgrund eines nationalen Innovationssystems. All das macht Verlagerungen sehr teuer. Meist wird in der Diskussion jedoch kein Unterschied im Grad der Mobilität von Finanz- und Realkapital gemacht.

Die Mobilität des Realkapitals (der multinationalen Unternehmen) wird zudem oft überschätzt. Zwar besteht die „globale Logik der multinationalen Unternehmen" in der Optimierung der Wertschöpfungskette zwischen Nationalstaaten, was auch Verlagerungen mit einschließt, dennoch ist die Mobilität einzelner Stufen der Wertschöpfungskette gering und mit hohen Transaktionskosten verbunden. Die wichtigsten Inputfaktoren sind heute nicht die natürlichen Ressourcen (Rohstoffe usw.), sondern geschaffene (Technologie usw.). Deren effiziente Nutzung hängt stark von lokalen Faktoren ab, wie Humankapital, Infrastruktur und institutionelles Umfeld. Dieser geringe Mobilitätsgrad der Unternehmen steht nun scheinbar in Widerspruch zu den steigenden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionsströmen. Wie noch ausgeführt wird, bildet ein (Groß-)Teil dieser Ströme keine regionale Verschiebung von Wertschöpfungsketten ab.

2.1.3. Direktinvestitionen als Kapitaltransfer

Direktinvestitionen stellen nur einen Kapitalstrom dar und können somit durch die Erfassung von internationalen Kapitalströmen analog der Portfolioinvestitionen hinreichend abgebildet werden.

Tatsächlich bestand diese Sicht auch lange Zeit in der Theorie, wobei hier eine Änderung feststellbar ist. Die empirische Abbildung jedoch, ebenfalls im Bewußtsein dieser Probleme, hinkt dieser Erkenntnis weit nach[10]. Es stellt sich also die Frage, ob auch tatsächlich das abgebildet wird, was es abzubilden gilt – und zwar auf theoretischer Ebene genauso wie auf empirischer. Wie die folgenden zwei Zitate zeigen, ist hier eine Trendwende in der theoretischen Beurteilung etwa seit den sechziger Jahren eingetreten: Vernon gibt an, daß „they (economists, C.B.) have observed the transactions of these enterprises through filters least disturbing to the reigning paradigms of their profession. (...) As a capital flow, one could expect the TNC (Transnational Corporation, C.B.) to be responsive principally to factors of financial yield and financial risk, factors well analyzed in mainstream economics"[11]. Und: „Most scholars now emphasize that the key ingredient of foreign direct investment in not foreign investment (the transfer of capital)"[12].

Der Kapitalstrom ist also in der modernen Sicht nur das Vehikel für Technologietransfer, Organisationsknow-how usw., was der erwähnten Bedeutung der qualitativen Veränderung Rechnung trägt. Je weniger diese aber durch monetäre Direktinvestitionsdaten erfaßt werden, desto mehr gewinnen reale Indikatoren an Bedeutung.

2.2. Wirtschaftspolitische Grundlage

Besonders in Perioden der Beschäftigungskrise werden Direktinvestitionen (und damit indirekt multinationale Unternehmen) ambivalent betrachtet: Einerseits werden sie als Verursacher wirtschaftspolitischer Probleme angeprangert. Andererseits sind sie die Hoffnungsträger für neues Wachstum und Innovation. Daher ist praktisch der gesamte Komplex wirtschaftspolitischer Entscheidungen betroffen, insbesondere die Standortpolitik, Regional-, Beschäftigungs-, Struktur-, Förder-, Wettbewerbs- und Handelspolitik und Leistungsbilanzfragen.

Da Direktinvestitionen heute zunehmend als Restrukturierungsmaßnahmen erfolgen und damit in erster Linie Folge und erst in zweiter Linie Ursache von Beschäftigungsveränderungen sind[13], wird ihre Bedeutung als wirtschaftspolitisch beeinflußbarer

10 Vgl. dazu Abschnitt 3.1.

11 R. Vernon, Epilogue. In: UNCTAD-DTCI (Ed.), Transnational Corporations and World Development. London 1996, S. 560.

12 R.J. Ruffin, International Factor Movements. In: R.W. Jones and P.B. Kenen (Eds.), Handbook of International Economics. Amsterdam 1984, S. 248.

13 Hauptursache ist Technologie.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tatbestand im Rahmen einer ablaufsorientierten Industriepolitik oft überschätzt. Außerdem werden in der öffentlichen Diskussion Zu- und Abflüsse von Direktinvestitionen als wichtige Indikatoren für die „Qualität des Standortes", wie auch immer definiert, eingestuft (vgl. dazu eine kritische Position unten). Schon allein aus diesem Grund sind adäquate Informationen über das Ausmaß der Bestände an Direktinvestitionen und ihrer Effekte auf Handel und Beschäftigung nötig.

Es besteht erheblicher Spielraum im Rahmen der wirtschaftspolitischen Debatte und ebenso bei der von den Wirtschaftspolitikern angenommenen Realität, da die Erfassungs- und Interpretationsprobleme groß sind und sich Mythen lange halten. Als zwei typische Bereiche werden hier die Saldenproblematik und die Rolle der Headquarters herausgegriffen.

2.2.1. Saldenproblematik[14]

In der öffentlichen Diskussion findet sich folgende Vermutung über die Bedeutung eines negativen Direktinvestitionssaldos (d.h. aktive Ströme sind höher als passive) für den Wirtschaftsstandort: *„Wenn die aktiven Ströme höher als die passiven sind, wird das mit einer relativen Verschlechterung der Qualität des Wirtschaftsstandortes gleichgesetzt."*

Die *übliche* Interpretation ist, daß heimische Unternehmen lukrativere Standorte im Ausland finden, was die aktiven Ströme erhöht; ausländische multinationale Unternehmen desinvestieren bestehende und/oder verringern Neuinvestitionen – beides vermindert die passiven Nettoströme. Die *alternative* Interpretation wäre, hohe aktive Ströme mit einer hohen Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen, die Weltmärkte „erobern", und geringere passive Ströme mit hoher Kapitalaufnahme im Gastland bzw. Rationalisierung vorhandener Investitionen gleichzusetzen. Beides sind Indizien für gute Qualität des Standortes bzw. für dessen Verbesserung. Empirisch zeigt sich zudem, daß sich ausländische Mergers und Acquisitions (M&As) vor allem auf solche Unternehmen im Inland konzentrieren, deren Wettbewerbsfähigkeit z.T. auf guten Standortfaktoren basiert (Kombination von „comparative" („location") und „competitive advantage").

Abgesehen von der Frage, welchen Stellenwert der Saldo der Direktinvestitionsströme angesichts ihres geringen Anteils an den Bruttoanlageinvestitionen aufweist, stellt sich zusätzlich die Frage, welcher Saldo denn verwendet werden soll[15]. Wie Tabelle 3 deutlich zeigt, bieten unterschiedliche Indikatoren, die hier alle sinnvoll angewendet werden können, kein einheitliches Bild des Saldos. Deshalb muß zunächst ganz unabhängig von der Art der Interpretation die Problematik der Selektion des richtigen Saldos gelöst werden. Dazu kommt die Bedeutung zusätzlicher Bestimmungsgrößen des Saldos, die nicht für die Qualität des Wirtschaftsstandortes i.e.S. verantwortlich sind, z.B. das allgemeine Entwicklungsniveau des Landes, dessen Größe oder die

14 Implizit sind Direktinvestitionen über die Kapitalverkehrsbilanz jedoch immer schon in den üblichen Leistungsbilanzvergleichen enthalten gewesen.

15 Vgl. auch Abschnitt 3.2. und 3.3.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Vergleich der Direktinvestitionsbestände nach aktiver und passiver Erfassung[1]

1995

	Nominalkapital	Eigenkapital	Markwert	Akkumulierte Zahlungsbilanzströme
Aktiv	71,44 (25,00)	95,30 (29,33)	91,70 (30,18)	141,7 (126,7)
Passiv	71,53 (25,93)	158,40 (59,96)	253,30 (92,92)	123,1 (115,8)
Saldo	–0,09 (–0,93)	–63,1 (–30,63)	–161,60 (–62,74)	+18,6 (10,9)
Aktiv/Passiv	99,9 (96,4)	60,2 (48,9)	36,2 (32,5)	115,1 (109,4)

Nach Angaben der Oesterreichischen Nationalbank. – [1]Gesamtwirtschaft, in Klammern Industrie.

gegebene Struktur der produktiven Assets, die zu chronischen Direktinvestitionsüberschüssen bzw. -defiziten führen können.

Wie etwa Döhrn ausführt, ist auch aus makroökonomischer Sicht der Saldo als Indikator für die Qualität des Wirtschaftsstandortes abzulehnen, da häufig übersehen wird, „daß alle außenwirtschaftlichen Transaktionen eines Landes im engen Zusammenhang der Zahlungsbilanz stehen und Überschüsse in der Leistungsbilanz stets Defizite in der Kapitalbilanz bedingen und umgekehrt"[16]. Aus der Tatsache, daß diese Defizite über Direkt- und nicht etwa Portfolioinvestitionen finanziert werden, kann demnach – wie ausgeführt – nicht auf eine schlechte Qualität des Standortes geschlossen werden.

Die prinzipielle Problematik wie auch die geringe Höhe des Saldos im Vergleich zu anderen internationalen Transaktionen vieler Länder lassen die Forderung, die „Direktinvestitionssalden aus der Diskussion herauszubringen", berechtigt erscheinen, obwohl das wohl in bezug auf die Massenmedien nicht gelingen wird. In der Diskussion hat der Saldo nämlich einen hohen Stellenwert. Ob aber etwa ein Saldo von Null durch sehr hohe oder niedrige aktive und passive Direktinvestitionsbestände oder -ströme verursacht wird, spielt dabei (leider) keine Rolle.

2.2.2. Wertschöpfung und Headquarters

In der Diskussion um den Erhalt des nationalen Eigentums wird üblicherweise die Tatsache, daß am Holdingstandort die wertschöpfungsintensiven Unternehmensfunk-

16 R. Döhrn, Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung: Statistische Unterschiede und ihre ökonomischen Implikationen, „RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 47 (1996), S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen angesiedelt sind, als ein Argument für den Erhalt nationalen Eigentums angeführt.

Empirisch läßt sich zeigen, daß dies mit zunehmendem Internationalisierungsgrad der Volkswirtschaften immer weniger zutrifft und zwar nicht nur in Einzelfällen. Dazu drei Beispiele:

- der Anteil der US-Patente der größten niederländischen Unternehmen, die auf Forschung außerhalb der Niederlande zurückzuführen sind, beträgt im Durchschnitt der Jahre 1991 bis 1995 62,8 vH[17];
- in den drei Pharmakonzernen Hoechst, Bayer und BASF beträgt der Anteil ausländischer Tochterunternehmen an den F&E-Aufwendungen des Gesamtkonzerns 40, 35 bzw. 16 vH[18];
- nach einer Zusammenstellung des JETRO hat sich die Anzahl der F&E-Einheiten japanischer Unternehmen in Europa zwischen 1989 und 1994 von 147 auf 292 erhöht, also verdoppelt[19].

Interpretationen wie: „On virtually all the important criteria – share of assets, ownership, management, employment, the location of R&D – the importance of a home base remains the rule, not the exception"[20] erscheinen demnach zunehmend problematisch. Die Wirtschaftspolitik(er) muß (müssen) anerkennen, daß sich auch eine Internationalisierung der wertschöpfungsintensiven Funktionen ergibt. Denn begibt man sich auf die Mikroebene, so ist der Trend klar erkennbar, daß die „foreign subsidiaries" mit der „home base" gleich(er) gestellt werden, und daraus folgt, daß die Verankerung bestehender Wertschöpfungsstufen, also deren Immobilitätsgrad gesteigert werden muß. Daraus ergeben sich bedeutende Konsequenzen für die (Technologie-) Förderpolitik von Nationalstaaten, aber auch auf supranationaler Ebene, ebenso wie für Unterschiede bei der „corporate finance" und die Rolle der Steuerpolitik (die letztlich für den Headquarter-Standort, weniger für die wertschöpfungsintensiven Funktionen, relevant ist).

Die beiden ausgewählten Bereiche zeigen den hohen Grad an Irrationalität in der Diskussion um geeignete wirtschaftspolitische Maßnahmen, die Direktinvestitionen betreffen. Dies verhindert einen rechtzeitigen und effizienten Einsatz strukturpolitischer Maßnahmen zur Abfederung von aus aktiven und passiven Direktinvestitionen resultierenden sozialen Problemen.

---

17 Vgl. J. Odile and J. Cantwell, The Internationalisation of Technological Activity: The Dutch Case. (Discussion Papers in International Investment and Management, no. 234.) Reading 1997.

18 Vgl. M. Beise und H. Belitz, Die Internationalisierung von Forschung und Entwicklung multinationaler Unternehmen und die technologische Leistungsfähigkeit von Volkswirtschaften. „Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung", Berlin, Jg. 64 (1995), Nr. 2, S. 221ff.

19 Vgl. dazu R. Pearce, The European Research and Development Operations of Japanese Multinationals. (Discussion Papers in International Investment and Management, no. 237.) Reading 1997.

20 L. Weiss, S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.3. Vergleiche von Direktinvestitionsdaten mit Indikatoren des Inlandes

Um die Bedeutung der Internationalisierung zu zeigen, werden oft direktinvestitionsrelevante Indikatoren zu anderen gesamtwirtschaftlichen Größen in Bezug gesetzt (oft die heimischen Investitionen), wobei u.a. die folgenden Punkte zur korrekten Verwendung zu beachten sind:

- Nominelle vs. historische vs. konstante Werte (betreffend Bestände): Die Bewertungsfrage betrifft zum Teil den heimischen Kapitalstock, zum Teil die „net external asset position", in der alle Zahlungsbilanzpositionen, außer Gold und Direktinvestitionen, zu nominellen Preisen bewertet sind. Andere und ich selbst haben im Fall der Vereinigten Staaten gezeigt, daß sich der Saldo der „Assets and Liabilities" eines Landes durch eine entsprechende Neubewertung des Saldos der Direktinvestitionen „umdrehen" kann – mit den entsprechenden wirtschaftspolitischen Konsequenzen[21].
- Betriebs- (inländische Unternehmen) vs. Unternehmenskonzept (ausländische Töchter): In jüngster Zeit häufen sich die Vergleiche der Performance von in- und ausländischen Unternehmen. Sehr häufig werden dabei Daten auf Betriebsebene aus der nationalen Industriestatistik mit jenen auf Unternehmensebene aus der Direktinvestitionsstatistik verglichen – und in der überwiegenden Zahl der Fälle zeigt das Ergebnis eine bessere Performance der ausländischen Unternehmen. Es kann hier nicht auf die wirtschaftspolitischen Implikationen eingegangen werden, doch ist wiederum die Frage zu stellen, wie zuverlässig diese Ergebnisse sind, insbesondere ob eine systematische Verzerrung der Performance vorliegen kann. Die Begründung ist in jenem Faktor zu sehen, der multinationale Unternehmen effizienter als nationale macht: die Technologie, die innerhalb eines Unternehmens „öffentliches-Gut"-Charakter hat und bei Externalisierung verlorengehen würde. Der höhere Spezialisierungsgrad vieler Auslandstöchter auf wenige Wertschöpfungsstufen sowie die kostenlose Nutzung der Technologie des Konzerns führen zu einer besseren Performance, da nicht alle entstehenden Kosten – anders als beim heimischen Unternehmen – dem jeweiligen Tochterunternehmen zugerechnet werden. Davon abgesehen ist eine Überlegenheit der multinationalen Unternehmen – bzw. großer Unternehmen – aufgrund der Vielzahl der Optionen im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung plausibel.
- Es ergeben sich prinzipielle Probleme des Vergleiches von In- und Outputgrößen, von Strom- und Bestandsgrößen (z.B. Direktinvestitionsbestände in vH des BIP) bzw. von Umsatz- und Wertschöpfungsgrößen (z.B. Umsatz der Tochtergesellschaften in vH des Welt-BIP). Bestenfalls kann man durch solche Vergleiche die involvierten Größenordnungen veranschaulichen, ökonomische Schlußfolgerungen wären aber verfehlt.

---

21 Vgl. R. Eisner and P.J. Pieper, The World's greatest debtor nation? Paris, wiederabgedruckt in „North American Review of Economics and Finance", Greenich, CT, vol. 1 (1990), M. Ulan and W.G. Dewald, The U.S. net International Investment Position: Misstated and Misunderstood. In: J.A. Dorn and W.A. Niskanen (Eds.), Dollars, Deficits and Trade, Boston 1989, S. 363ff., sowie C. Bellak, International Capital Mobility. „Journal of International Money and Finance", New York, vol. 1996, S. 825ff., und die dort angegebene Literatur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2.3.1. Beitrag der Direktinvestitionen zum Kapitalstock

Eine zunehmende Zahl von Autoren äußert sich skeptisch über den Zusammenhang einer Sachkapitalbildung via Direktinvestitionen. Dazu drei Beispiele:

- Nach Döhrn stehen Direktinvestitionen generell nur in einem eher losen Verhältnis zur wirtschaftlichen Betätigung von Unternehmen im Ausland. Ein Blick auf die Anlagebestände zeige indes, daß Sachanlagen mittlerweile weniger bedeutsam sind als Finanzanlagen[22]. Als Indiz führt er beispielsweise an, daß sich die deutschen Direktinvestitionen im Ausland zwischen 1976 und 1994 verfünffacht haben, während sich die Beschäftigung nur verdoppelt hat. Eine Trennung zwischen Industrie- und Dienstleistungssektor ist sinnvoll, da oft gegenläufige Entwicklungen, wie Schaubild 3 deutlich erkennen läßt, auftreten.
- „The major part of global FDI is directed towards technically ‚non-productive' assets or speculative ventures and financial services – golf courses, real estates, hotels ..."[23].
- Jost stellt dazu fest, daß Zahlungsbilanzdaten nur „finanzielle Verflechtungen zwischen dem Investor und dem Investitionsobjekt" messen, nichts aber über die realen Investitionsbeträge aussagen[24].

Es wird heute zunehmend bezweifelt, daß von dem international als Direktinvestitionsstrom gebuchten langfristigen Kapitalverkehr automatisch auf ein Wachstum des Realkapitalbestandes (und damit eventuell auch der Beschäftigung) geschlossen werden darf. Dieser Schluß beruht im einfachsten Fall auf der Vorstellung einer Neuansiedlung einer Produktionsstätte eines ausländischen multinationalen Unternehmens. Viele Gründe sprechen allerdings dagegen, daß dies das typische Muster von Direktinvestitionen der neunziger Jahre ist[25]:

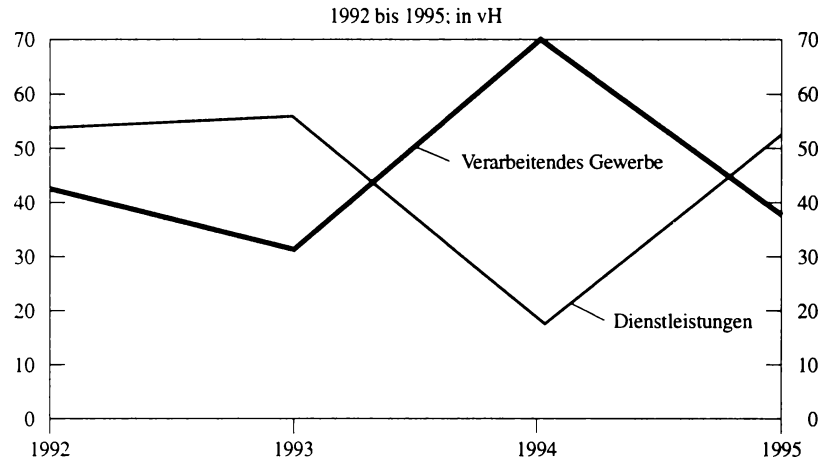
- Der Wechsel von der Markt- zur Effizienzorientierung als überragendes Motiv etablierter multinationaler Unternehmen führt dazu, daß viele Direktinvestitionen im Zuge einer Konzernrestrukturierung für Rationalisierungsinvestitionen zur Verbesserung der allokativen Effizienz der Ressourcen getätigt werden.
- Die Wachstumsstrategien der multinationalen Unternehmen haben sich von internem auf externes Wachstum verschoben, d.h. der Anteil der M&As an den Direktinvestitionen nimmt weiter zu. Dies bedeutet einen Wechsel des Eigentums ohne expansive Wirkung und ist oft kurzfristig mit Rationalisierungsmaßnahmen verknüpft. Transferiertes Kapital kann etwa zur Gänze in Portfolioinvestitionen umgewandelt werden, bleibt jedoch als Direktinvestition gebucht. Ich spreche in diesem Zusammenhang vom „Recycling" der Direkt- in Portfolioinvestitionen. „Concentration within manufacturing in FDI on existing ventures rather than new activities. (...) it may be more plausible to see in such

22 Vgl. R. Döhrn.
23 L. Weiss, S. 8.
24 Vgl. T. Jost [I], Direktinvestitionen und Standort Deutschland. (Diskussionspapiere der Volkswirtschaftlichen Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank, Nr. 2.) Frankfurt a.M. 1997, S. 3.
25 In den sechziger Jahren war dies etwa auf stark wachsenden Märkten noch weitgehend der Fall.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Direktinvestitionen der EU in Nicht-EU Ländern nach Sektoren



Nach Angaben von Eurostat.

investment trends the signs of a embattled productive system than of a growing global economy"[26].

- Die Zunahme der Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor, vor allem im Banken- und Finanzsektor, hat signifikant unterschiedliche direkte Wirkungen auf den Kapitalstock und die Beschäftigung. So weist etwa Japan nur noch einen Anteil des industriellen Sektors an seinen aktiven Direktinvestitionsströmen von 38,7 vH auf. Im „non-manufacturing" Sektor (Anteil: 61,3 vH) sind Dienstleistungen mit 20,9 vH, Finanz- und Versicherungswesen mit 10,6 vH und „real estate" mit 11,7 vH führend[27].
- Die steigende Kapitalintensität der industriellen Produktion und der Dienstleistungen läßt generell den Zusammenhang von Beschäftigung und Investitionen loser werden.
- Zunehmend schwieriger wird die Trennung von Portfolio- und Direktinvestitionen. In diesem Zusammenhang ist vor allem der „Graubereich" zwischen diesen beiden Investitionstypen, der als „Foreign Portfolio Equity Investment"[28] bezeichnet wird, zu erwähnen. Diese werden als Zurverfügungstellung von Eigenkapital ohne aktive Teilnahme am Management mit dem Ziel der maximalen Verzinsung definiert. Sie weisen somit Elemente der beiden Investitionstypen

26 L. Weiss, S. 8f.
27 Vgl. H. Sekine, Japan's Outward Foreign Direct Investment During Fiscal 1995. „EXIM Review", Tokyo, vol. 17 (1997), no. 1, Table 6.
28 UNCTAD (Ed.) [II], Kapitel III.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf, was gleichzeitig ihre Behandlung als eigene Kategorie rechtfertigt. Die *Gemeinsamkeit* mit der Direktinvestition ergibt sich aus dem Kapitalstrom, der Eigenkapitalcharakter aufweist (z.B. in Form von Aktien). Obwohl beide Investitionstypen ein „Gewinnmaximierungsmotiv" im Sinne ökonomischer Rationalität verfolgen, ist dieses differenziert zu beurteilen. Der *Unterschied* zur Direktinvestition besteht im Zeithorizont (der typischerweise kürzer ist), in der Schaffung von Realkapital (Investitionen), und in der Motivstruktur. Letztere besteht in der „Exit-Strategie", also der Wahl des richtigen Zeitpunktes für den Verkauf des Unternehmens im Rahmen des Ganges an die Börse. Dagegen wird bei Direktinvestitionen ein langfristiges Interesse unterstellt, welches nicht die Maximierung der Börsenkapitalisierung (des Unternehmenswertes) allein, sondern Wachstums-, Gewinnmaximierungs- und andere strategische Ziele umfaßt. „Venture Capital"-Finanzierungen (Risikokapital) stellen typische Beispiele dar. Gerade auch auf den neuen Märkten in Osteuropa werden sie – bei entsprechender Entwicklung des Kapitalmarktes zukünftig eine bedeutendere Rolle spielen.

Für die empirische Forschung stellen diese Entwicklungen eine zusätzliche Herausforderung dar. Wie sich schon im Rahmen der Entwicklung der Theorie der Direktinvestitionen gezeigt hat, können „foreign equity portfolio investments" somit nicht ausschließlich durch die Renditenorientierung, wie etwa „reine" Portfolioinvestitionen, erklärt werden. Nicht nur sind die Risken anders gelagert, auch die Effekte unterscheiden sich, was von hoher wirtschaftspolitischer Relevanz ist.

2.4. Direktinvestitionen als Wettbewerbsfähigkeitsindizes

In zunehmendem Ausmaß finden Direktinvestitionen Eingang in die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit von Standorten – einerseits in Form von Salden[29] und andererseits in sogenannten Länderrankings. Diese werden u.a. von „Institute for Management Development" (IMD) in Lausanne oder vom „World Economic Forum" (WEF) in Genf publiziert. Die Bedeutung dieser Indizes in den Medien sowie bei Wirtschaftspolitikern als Bewertung „ihres" Standortes (und damit ihrer Politik) bilden die eigentliche Problematik, denn sie enthalten – und dies ist keinesfalls auf den Bereich der Direktinvestitionen beschränkt – nahezu alle Probleme der empirischen Erfassung, die hier erläutert werden:

- Die große Zahl der einbezogenen Länder bringt es mit sich, daß lediglich Zahlungsbilanzdaten (u.a. IMF-Statistiken) verwendet werden, die – wie noch argumentiert wird – weder zur Abbildung der Veränderung noch der Absolutwerte kumuliert (der Bestände) geeignet sind[30].
- Ein weiteres Problem des Rankings von Ländern gemäß ihrer Gesamtbestände an Direktinvestitionen ergibt sich, wenn nicht um die Landesgröße normalisiert wird: „size matters", so daß die Vereinigten Staaten als großes Land im Ranking immer vorne liegen. Das heißt, daß kleine, hochentwickelte Länder (z.B. Öster-

29 Vgl. Abschnitt 2.2.1.

30 Vgl. dazu auch die Beiträge von T. Jost und von F. Schönborn in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

reich, Finnland) „ähnlich gerankt sind wie große, gering entwickelte Länder"[31]. Z.B. reiht das IMD bei den passiven Direktinvestitionsbeständen Brasilien und die Schweiz auf Rang 15 und 16, Österreich und Südafrika auf Rang 29 und 31. Bei den aktiven Direktinvestitionsströmen findet man China und Finnland auf Platz 21 und 22, bei den passiven Deutschland und Singapur auf Rang 10 und 12 (Stand 1997).

- Je nach der Verwendung von Strom- oder Bestandsgrößen bzw. deren Veränderungsraten kann man hoch- oder geringentwickelte, bzw. große und kleine Länder auf den vorderen Rängen finden.

Es muß also davon ausgegangen werden, daß die Wahl des Direktinvestitionsindikators das Ranking eines Landes stark beeinflußt. Die Wahl wird deshalb nicht unabhängig von dem jeweils vertretenen Konzept der Wettbewerbsfähigkeit sein. Soll z.B. der Zusammenhang zwischen staatlicher Regulierung und BIP pro Kopf gezeigt werden, wird der gewählte Indikator anders sein, als wenn der Zusammenhang von Wirtschaftswachstum und ökonomischer Freiheit gezeigt werden soll.

2.5. Empirische Forschung

Empirische Studien konzentrieren sich zunehmend auf die Wirkungen aktiver und passiver Direktinvestitionen in Ursprungs- und Gastländern. Gerade in diesem Bereich sind aufgrund der idiosynkratischen Entwicklungspfade erstens vergleichende Forschung über Länder/Sektoren und zweitens eine Ergänzung der makro- um die mikroökonomische Ebene nötig. Daraus resultieren allerdings zwei Probleme:

- Das Problem größerer Ländersamples und damit vergleichender Studien: Nur für wenige Staaten stehen Buchwerte zur Verfügung[32], z.B. für Großbritannien, die Vereinigten Staaten, Frankreich, Österreich und Australien. Buchwerte sind wiederum eine Voraussetzung zur Abschätzung der produktiven Kapazität von Direktinvestitionen. Auch sie sind nicht frei von Problemen, weisen aber gegenüber Zahlungsbilanzdaten erhebliche Vorteile auf. Die empirische Forschung muß deshalb mit sehr wenigen Beobachtungen, beschränkt auf nach wie vor sehr kurze Zeiträume, auskommen.

- Das Fehlen unternehmensbezogener Daten[33], etwa nach der Kategorie „Eigentum" (Vorbild Slowenien), über die Organisation von Unternehmen (hier liegen vor allem Fallstudien vor) sowie über geeignete Indikatoren zur Messung des Internationalisierungsgrades: Detaillierte Information über die jeweils internationalisierten Wertschöpfungsstufen und somit die Handelsverflechtungen zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft sowie gegenüber Dritten und daraus

31 C. Bellak und R. Winklhofer, Internationale Wettbewerbsfähigkeit: Wirtschaftspolitischer (Un-)sinn von Länderrankings. „Wirtschaft und Gesellschaft", Wien, Jg. 23 (1997), S. 552.

32 Einen Überblick zu verfügbaren Quellen nach Ländern geben M. Stephan and E. Pfaffmann, How Reliable are Data on FDI as an Indicator of Business Activities of Transnational Corporations? A Critical Review of Data Sources and Related Methodological Problems. (Discussion Papers, no. 97-03.) Stuttgart-Hohenheim 1997.

33 Zu damit verbundenen Problemen vgl. Abschnitt 4.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

resultierende Beschäftigungswirkungen würden nicht nur die Aussagekraft empirischer Studien erhöhen, sondern auch fundiertere wirtschaftspolitische Empfehlungen ermöglichen.

2.6. Zwischenresümee I: Sinnvolle Verwendung?

Die angeführten Beispiele haben gezeigt, daß die Verwendung von Direktinvestitionsdaten – noch ganz unabhängig von deren inhärenten Problemen – die eigentliche Problematik darstellt. Nicht allein deren ungenügende Qualität, sondern vor allem die Möglichkeiten der industriepolitischen Instrumentalisierung aufzuzeigen, wird damit zu einer ähnlich wichtigen Aufgabenstellung.

3. Probleme bei der Erfassung von Direktinvestitionsdaten

Viele der im vorigen Abschnitt behandelten Probleme der Verwendung von Direktinvestitionsdaten resultieren aus Erfassungsproblemen[34]. Letztere sind hier für die Analyse getrennt worden, treten aber in der Praxis meist kumulativ auf.

3.1. Erfassung der „Geschäftsfälle betreffend Direktinvestitionen"

In den entwickelten Volkswirtschaften sind Strom- und Bestandsdaten zunehmend verfügbar. Der Umfang der Erfassung von Geschäftsfällen in beiden Statistiken differiert (vgl. Übersicht 1), weshalb sie nicht einfach verknüpft werden können[35]. Wie aus Übersicht 1 hervorgeht, handelt es sich schon beim Begriff der Direktinvestition – der einen homogenen Kapitalstrom vortäuscht – um eine Irreführung: exakt müßte von den jeweils betroffenen Komponenten der Strom- und Bestandsgrößen ausgegangen werden, um – abgesehen von dieser Begriffsunschärfe, die letztlich doch akademisch bleibt – zu inhaltlichen Aussagen zu gelangen. Es darf insbesondere nicht angenommen werden, daß jede tatsächliche Veränderung (von Komponenten) der Strom- und damit der Bestandsgrößen auch entsprechend in der Statistik abgebildet wird. Die wesentlichste Komponente sind wohl die re-investierten Gewinne in diesem Zusammenhang und allgemein alle Veränderungen, die nicht in Form von Zahlungen abgebildet werden. „*Typically*, reinvested earnings, intra-company loans, and liquidations of investments are not recorded, and not all notified investments are fully realized in the period covered by notification"[36]. Diese knappe Einleitung läßt zudem erwarten, daß

34 Vgl. C. Bellak, FDI – Fairly Disappointing Indicator? (Business and Economic Studies on European Integration, DSRI WP 4-93.) Kopenhagen 1993, S. 27. J.A. Cantwell, The Methodological Problems Raised by the Collection of Foreign Direct Investment Data. „Scandinavian International Business Review", Stockholm, vol. 1 (1992), no. 1, S. 86ff.; B. Roth, Weltökonomie oder Nationalökonomie? (Tendenzen des Internationalisierungsprozesses seit Mitte des 19. Jahrhunderts, Band 46.) Marburg 1984.

35 Vgl. Oesterreichische Nationalbank (Hrsg.), Direktinvestitionen. Wien 1994, T. Jost [II], Zur Aussagekraft der Direktinvestitionsstatistiken der Deutschen Bundesbank. Frankfurt a.M. 1997, mimeo, und den Beitrag von Jost in diesem Band.

36 World Trade Organisation (Ed.), Annual Report 1996. Special Topic: Trade and Foreign Direct Investment. Genf 1996, S. 46; Hervorhebung nicht im Original.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 1

Komponenten der Direktinvestitionen und ihre Erfassung
1. Komponenten der Direktinvestitionen, die in der Strom- und der Bestandsstatistik erfaßt werden: Nominalkapitalveränderungen durch Neu- / Desinvestitionen; Kapitalerhöhung / -herabsetzung durch Ein-/Auszahlung; Gewährung, Aufnahme bzw. Rückzahlung von Krediten
2. Komponenten, die zusätzlich in der Bestandsstatistik erfaßt werden: Kapitalerhöhung aus reinvestierten Gewinnen; Kapitalherabsetzung zur Verlustabdeckung; Verlust- / Gewinnvorträge; Dotation / Auflösung von Rücklagen
3. Rest, d.s. Komponenten, die in der Stromstatistik nicht erfaßt werden: mit Neuinvestitionen bzw. Kapitalveränderungen verbundene Sacheinlagen; Re-investierte Gewinne; Verlustabdeckungen; Verlust- / Gewinnvorträge; Dotation / Auflösung von Rücklagen
Nach Angaben in Oesterreichische Nationalbank (Hrsg.).

es aufgrund der Komplexität der einzelnen Komponenten der Direktinvestitionen zu zahlreichen Erfassungsproblemen kommen kann, die im folgenden erläutert werden.

3.2. Differenz zwischen Strömen der Herkunfts- und der Gastländer

Die Problematik des „Deficit to the Moon"[37] besteht seit langem und ist durch eine Vielzahl von erhebungstechnischen Problemen zu erklären, u.a. die Schwelle der Kapitalbeteiligung, die unterschiedliche Behandlung reinvestierter Gewinne, die Kredite, die nationalen Zuordnung der Direktinvestitionsströme oder die Definition des Investors[38]. Ein Vergleich der in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik gebuchten Direktinvestitionen von 1984 bis 1994 aus 18 OECD Ländern (226,1 Mrd. DM) mit den in diesen Herkunftsländern gebuchten (166,0 Mrd. DM) zeigt neben der Diskrepanz auch eine Zunahme der Unterschiede[39].

Eine interne Studie von Eurostat zeigt, daß 1995 praktisch zwischen allen EU-Ländern sowie zwischen der EU, den Vereinigten Staaten und Japan ähnliche Diskrepanzen bestehen, die meist mehrere hundert Prozent des Durchschnittswertes der aktiven und passiven Direktinvestitionsströme betragen. EUROSTAT gibt die Asymmetrie *innerhalb* der EU(!) für 1992 mit 40,3 vH, für 1994 mit 33 vH und für 1995 mit 23 vH der durchschnittlichen intra-EU Ströme an[40]. Auch die publizierte Regionalverteilung der Direktinvestitionen muß also mit großer Vorsicht interpretiert werden[41].

Seit langem wird Irland von der UNCTAD als jenes Land mit den geringsten passiven Direktinvestitionströmen pro Kopf (1990 bis 1995: 27 $) innerhalb der EU ausgewie-

37 Das ist die weltweite Differenz zwischen aktiven und passiven Direktinvestitionsströmen. N. Patterson, The World Statistical Discrepancy on Foreign Direct Investment Capital Flows: Provisional Comparisons and Adjustments, Paper Prepared for the Third Meeting of the Working Party on the Measurement of International Capital Flows, Washington, D.C., 13.–15. September 1990.

38 Vgl. beispielsweise T. Jost [I].

39 Vgl. T. Jost [I], S. 6.

40 Vgl. Eurostat (Ed.), European Union Direct Investment Yearbook 1997. Luxemburg 1998, S. 370.

41 Vgl. dazu auch Abschnitt 2.2.1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sen. Wie Nunnenkamp ausführt, weist der IMF für den selben Zeitraum 357 $ aus, was über 60 vH über dem EU Durchschnitt liegt[42]. Zieht man jedoch nur die Direktinvestitionsströme der EU-Herkunftsländer (lt. OECD nur 1990 bis 1994) nach Irland heran, liegen diese noch um das Dreifache höher als der Wert gemäß IMF. Damit steigt Irland vom letzten zum ersten Platz in der EU auf, was angesichts der dort tätigen multinationalen Unternehmen und anderer wirtschaftlicher Kenngrößen sehr plausibel ist.

Heute arbeiten alle relevanten Institutionen (z.B. IMF, OECD, EUROSTAT, UNCTAD) an einer konzeptionellen Stabilisierung der Definitionen und ihrer Umsetzung im Rahmen der empirischen Erfassung, wodurch eine Verbesserung der Situation zu erwarten ist.

3.3. Differenz zwischen Direktinvestitionsströmen und der Veränderung der Bestände

Die Tatsache, daß sich Direktinvestitionsbestände aus international transferierten und aus im Gastland lokal beschafften Komponenten zusammensetzen, führt dazu, daß in der Zahlungsbilanz gebuchte Direktinvestitionsströme nur einen Teil der Veränderung der Bestände widerspiegeln. Die Größenordnung der Differenz zeigen die folgenden Beispiele:

- Reinvestierte Gewinne machen in den Vereinigten Staaten oder in Großbritannien bis zu 60 vH der aktiven Direktinvestitionen aus[43], d.h., wenn man diese nicht kennt, wird über die Hälfte der Direktinvestitionen nicht erfaßt[44]! Auch Bewertungsveränderungen, die aus Wechselkurseinflüssen resultieren, sind nicht zu vernachlässigen, wie das folgende Beispiel zeigt: „The growth rates of FDI inflows adjusted only for foreign-exchange changes by expressing them in SDRs, a basket of major countries' exchange rates, compared with the growth rates of nominal FDI inflows (in dollars) are as follows" (vgl. Tabelle 4)[45].
- Die UNCTAD gibt das Verhältnis der weltweiten Direktinvestitionsströme zur Bestandsveränderung mit 1:4 an[46].
- Das Verhältnis der Veränderung der Jahresendbestände zum jährlichen Zufluß an Direktinvestitionskapital nach Slowenien betrug 1994 2,51 und 1995 2,09[47].

Die folgenden Komponenten können lokal und/oder international zu einer Bestandsveränderung führen:

- Eigenkapital;
- re-investierte Gewinne;

42 Vgl. P. Nunnenkamp, Aufhol- und Abkoppelungsprozesse im europäischen Binnenmarkt. „Weltwirtschaft", Tübingen, Jg. 1992, S. 197.

43 Vgl. World Trade Organisation (Ed.), S. 46.

44 „It is true that if flows were compared including reinvested earnings the drawn pictures could be completely different"; Eurostat (Ed.), S. 359.

45 UNCTAD (Ed.) [II], S. 40.

46 Vgl. UNCTAD (Ed.) [II], S. 25ff.

47 Vgl. M. Rojec, Slovenia's Policy to Foreign Direct Investment, PHARE-ACE P96-6183, Draft version. Laibach bzw. Ljubljana 1997, mimeo, Table 1.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Einfluß des Wechselkurses auf Direktinvestitionsströme[1] 1981 bis 1996; ausgewählte Jahre			
	1981	1986	1996
Nominale FDI, in $	17	50	14
FDI bereinigt um Wechselkursschwankungen, in SDR)	29	30	15

Nach Angaben in UNCTAD (Ed.) [II], S. 40 EN 14. – [1]Gewichtung mit Sonderziehungsrechten.

Übersicht 2

Veränderung von Direktinvestitionsbeständen in einer Periode						
Bestand im Jahr t Buchwert am Jahresanfang	⇒ Kapitalströme ⇒			⇒ Wertanpassungen ⇒		Bestand im Jahr t+1 Buchwert am Jahresende
	re-investierte Gewinne	Eigenkapital	Kreditbeziehungen zwischen Unternehmen	Wechselkursänderungen[1] aufgrund von Änderungen der Preise oder der terms of trade	andere	
	positiv		outflows/ inflows negativ, falls inflows > outflows (langfristige Kredite, kurzfristige Handelskredite)	negativ bei Aufwertung der heimischen Währung gegenüber dem Anlageland und umgekehrt	z.B. Unterschiede in den Buch- oder den Verkaufswerten; negativ, falls BV > SV und umgekehrt	

Nach Angaben in C. Bellak [I]. – [1]Diese Übersicht geht von der Währung des Heimatlandes aus. Falls jedoch die Direktinvestitionen anderer Länder als der Vereinigten Staaten nicht in deren Währung nachgewiesen werden, sondern z.B. in US-Dollar als internationalem Standard, wird die Anpassung komplizierter. Dieser Gesichtspunkt wird von P. Gray betont. Die Bewertung der Anlagen hängt nicht nur von der Art des Anlagegutes ab, wobei laufende oder historische Wechselkurse verwendet werden können, sondern auch „on the cause of any change in exchange rates over the period between acquisition and consolidation"; H.P. Gray and P.J. Miranti, International Financial Statement Translation: The Problem of Real and Monetary Disturbances. „International Journal of Accomuting", Urbana, IL, vol. 23 (1990), no. 2, S. 19ff. Derartige Änderungen resultieren erstens aus Unterschieden in den Inflationsraten und zweitens aus Änderungen der terms of trade. Gray/Miranti gehen davon aus, daß die beiden Gründe jeweils unterschiedliche Anpassungen der Bewertung erfordern und liefern dazu Beispiele. Eine besondere Bedeutung erlangt das Bewertungsverfahren in Zeiten hoher Auf- und Abwertungen, da dann die Unterschiede zwischen historischen und laufenden Wechselkursen groß sein dürften. Betrachtet man ein Anlagegut in jeweiliger Währung, das in jene des Inlandes überführt werden soll, dann wird der Unterschied geringer sein, wenn eine Preisänderung statt einer Änderung der terms of trade der Bewertungsanpassung zugrunde liegt, da in diesem Fall das ausländische Anlagegut wie eines des Heimatlandes angesehen wird.

- Kreditverflechtungen;
- bewertungsbedingte Buchverluste.

Übersicht 2 zeigt jene Fälle in allgemeiner Form auf, die zu einer Steigerung bzw. Verminderung des Bestandes führen können. Daraus wird auch ersichtlich, wie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wesentlich die Unterscheidung von Brutto- und Nettoströmen ist: So kann etwa ein hoher Gewinntransfer (ob real oder mittels Verrechnungspreisen ist dabei unerheblich) einen hohen Bruttostrom in einen geringen Nettostrom „verkehren". Immer wenn es um die Analyse der Investitionsaktivitäten der multinationalen Unternehmen geht, kann nur die Bestandsveränderung der relevante Direktinvestitionsstrom sein, nicht jedoch der Zahlungsbilanzstrom.

3.4. Akkumulierte Zahlungsbilanzströme versus Buchwerte

Die oft publizierten Verflechtungen der Triade (Vereinigte Staaten, Japan, EU) über Direktinvestitionen geben schon deshalb ein verzerrtes Bild der Realität, da die Bestände Japans aus akkumulierten Zahlungsbilanzströmen, also unter Ausschluß der re-investierten Gewinne, gebildet werden. Es wurde bereits angedeutet, daß nur wenige Länder über Buchwerte verfügen. Sich mit akkumulierten Zahlungsbilanzströmen zu behelfen, ist wie ausgeführt keine zufriedenstellende Lösung. Zum Glück haben aber gerade jene Länder, die über Buchwerte verfügen, einen hohen Anteil am weltweiten Direktinvestitionsbestand. Doch selbst wenn Buchwerte vorliegen, sind diese aufgrund ihrer Bewertung zu historischen Preisen international nicht vergleichbar (s.u.), stellen also auch nur eine Annäherung an die tatsächlichen Bestände dar. Das führt zum letzten Punkt, nämlich dem geringen Repräsentationsgrad vieler Daten zu wichtigen Aspekten wie Intrafirmenhandel, Technologietransfer, Wertschöpfung usw.

3.5. Repräsentationsgrad

Der Repräsentationsgrad amtlicher Direktinvestitionsstatistiken schwankt ähnlich wie der Detaillierungsgrad. Besonders zwischen dem Industrie- und dem Dienstleistungssektor bestehen erhebliche Unterschiede, die sich nicht zuletzt auch in der Interpretation niederschlagen. Zudem zeigen Länderstudien, daß es sich bei Direktinvestitionen meist um idiosynkratische Muster handelt, die zum Teil durch die nationalen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen geprägt sind. Oftmals findet sich unter vielen Tabellen eine Fußnote wie „based on US Values" usw. Z.B. wurde für die Vereinigten Staaten der Intrafirmenhandel für ein bestimmtes Jahr auf 30 vH geschätzt und einfach auf davor und danach liegende Jahre sowie alle anderen Länder angewendet, wie diverse „World Investment Reports" zeigen.

Zudem werden fehlende Werte oft geschätzt. Dies stellt an sich kein Problem dar, wenn die Schätzmethoden adäquat sind. Jedoch werden oft Teilergebnisse nicht publiziert[48], so daß die Resultate nicht nachvollziehbar sind. Die WTO berichtet, daß „UNCTAD's World Investment Report 1995 had to rely on OECD partner statistics to estimate FDI flows for about 55 economies"[49]. Wie bei vielen amtlichen Statistiken steigt deren Qualität mit dem Entwicklungsniveau des jeweiligen Landes. Dies gilt ganz besonders auch für die Transformationswirtschaften Zentral- und Osteuropas.

48 „As a general rule only the estimated data for the entire European Union are published"; Eurostat (Ed.), S. 359.

49 World Trade Organisation (Ed.), S. 46.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Überblick hat gezeigt, daß zahlreiche Erfassungsprobleme die Aussagekraft von Strom- und Bestandsdaten über Direktinvestitionen wesentlich einschränken. Die Verbesserung der Definitionen und deren internationale Angleichung verbessern zunächst die Lage nur unwesentlich, da viele Länder die an sie gestellten Ansprüche nicht erfüllen (können). „Korrigiert" man nun die Direktinvestitionsdaten einzelner Länder um die in den vorigen Abschnitten erwähnten Probleme, wobei die Art und Weise der Korrektur nach wie vor umstritten ist, ändert sich sowohl die absolute Nettoposition eines Landes (vgl. die Ausführungen zur Standortdiskussion) als auch sein Ranking (Wettbewerbsfähigkeit). Ein Sonderproblem stellt in diesem Zusammenhang die Bewertung der Direktinvestitionsbestände dar, welches nun im folgenden erläutert und ein Verfahren zur Korrektur vorgeschlagen wird.

4. Sonderproblem: Bewertung von Direktinvestitionsbeständen

4.1. Bewertungsproblematik

Die Bewertungsproblematik tritt in Form von drei miteinander in Beziehung stehenden Problemen auf:

- Die Bestände sind nur zu historischen Werten (Anschaffungswerten) verfügbar (Buchwerte).
- Dies schränkt ihre Vergleichbarkeit mit zu konstanten und zu laufenden (Markt-) Preisen verfügbaren Indikatoren ein.
- Dies schränkt auch ihre Vergleichbarkeit – aufgrund ihres unterschiedlichen Alters – zwischen Ländern ein.

Das erste Problem verhindert einen Rückschluß auf das tatsächlich geschaffene Produktionskapital und damit auf das Ausmaß der internationalen Produktion. Das zweite Problem betrifft vor allem die externe Nettoposition eines Landes[50], da sie Bestände zu unterschiedlichen Preisen enthält, was den Saldo verzerrt. Aber auch die vielen Vergleiche von BIP, Bruttokapitalstockbildung, Außenhandel usw. zu *laufenden* Preisen mit Buchwerten der Direktinvestitionen zu *historischen* Preisen sind hier zu nennen, was besondere Bedeutung im Rahmen von Wachstumsratenvergleichen hat. Das dritte Problem beeinflußt das Ranking der Länder untereinander und begünstigt Länder mit jüngeren Auslandskapitalbeständen, da diese weniger unterschätzt sind. Als anzustrebendes Ziel nennen internationale Institutionen die Erstellung von Marktwerten. Dell'mour gibt als Begründung ihre „Funktion als einheitlicher Vergleichs-

50 Vgl. C. Bellak [III], FDI bias the Net External Asset Position. „Applied Economics Letters", London, vol. 1995, no. 2, S. 83ff.; C. Bellak [II]; J.S. Landefeld and A.M. Lawson, Valuation of the U.S. Net International Investment Position. (Bureau of Economic Analyses, Survey of Current Business.) Washington, D.C., 1991, S. 40ff., sowie L. Steckler and G. Stevens, The Adequacy of U.S. Direct Investment Data. Paper Presented at the Conference on Research in Income and Wealth, Washington, D.C., November 1989.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

maßstab"[51] für unterschiedliche Assets sowie die Rolle des Marktpreises zur effizienten Ressourcenallokation an.

In der Bewertungspraxis haben sich – in Abhängigkeit von der jeweiligen Zielsetzung und Möglichkeit – drei Methoden entwickelt: Erstens die Verwendung von Börsenindizes als fiktiven Kaufpreis für ein Unternehmen. Diese Methode enthält das Problem von „Bubbles" auf Börsen, d.h. einer Überschätzung von realen Werten[52]. Die zweite Methode setzt am Buchwert an[53] und fragt nach den Wiederbeschaffungswerten (Substanzwertmethode). Drittens wird die Ertragswertmethode angewandt, welche sich an den Gewinnerwartungen orientiert. Bei der Auswahl der Methode sind neben der Verfügbarkeit der Daten ein gewisses Vertrauen sowie eine Orientierung an der jeweiligen Zielsetzung gemäß den drei genannten Problemen nötig.

Cantwell und Bellak zeigen, daß die Neubewertung von Direktinvestitionsbeständen der Vereinigten Staaten und Großbritanniens erstens zu stark unterschiedlichen Ergebnissen führt und zweitens diese Unterschiede zum Teil von der Verwendung unterschiedlicher Buchwerte und zum Teil aus der Anwendung unterschiedlicher Methoden stammen[54]. Die berechnete Nettoposition etwa der Vereinigten Staaten zu Wiederbeschaffungswerten schwankt in einem Jahr zwischen 50 und 438 Mrd. $ in Abhängigkeit von der gewählten Methode. D.h., es besteht kein Konsens über die zu verwendende Methode[55].

4.2. Bewertungskorrektur

Die folgenden vermuteten Effekte der Bewertungskorrektur wurden empirisch bestätigt[56]: Erstens bewirkt die Neubewertung, daß der Unterschied der Direktinvestitionsbestände zwischen „alten" Investorländern (wie den Vereinigten Staaten und Großbritannien) und „jungen" Investorländern (wie Japan und Deutschland) vergrößert wird. Insbesondere die Einbeziehung des Wechselkurseffektes – so sinken (steigen) die Auslandsforderungen eines Landes in heimischer Währung, dessen Währung aufwertet (abwertet) – verstärkt diesen Unterschied. Zweitens ändern sich die Salden

51 R. Dell'mour, Das Marktwertkonzept in der österreichischen Direktinvestitionsstatistik. (Berichte und Studien der Oesterreichischen Nationalbank, Heft 4.) Wien 1995, S. 64.

52 So führt Dell'mour (S. 66) etwa an, „die Anwendung von Börsenindizes wäre angesichts der Tatsache, daß keine einzige der aktiven österreichischen Direktinvestitionen eine börsennotierte Aktiengesellschaft ist ... wenig zielführend".

53 Diese sind jedoch wie erwähnt nur zu Anschaffungswerten in den Bilanzen zu finden.

54 Vgl. J.A. Cantwell and C. Bellak [I], Measuring the Importance of International Production: The Re-estimation of Foreign Direct Investment at Current Values. (Discussion Papers in International Investment and Business Studies, no. 192.) Reading 1994.

55 Vgl. die Diskussion in S.J. Gray and A.M. Rugman, Does the United States have a Deficit with Japan in Foreign Direct Investment? „Transnational Corporations", New York, vol. 3 (1994), no. 2, S. 127ff., die Kritik von C. Bellak and J.A. Cantwell, FDI – How much is it worth? – Comment of Gray and Rugman. „Transnational Corporations", vol. 5 (1996), no. 1, S. 85ff., sowie die Antwort von S.J. Gray and A.M. Rugman, A Reply. „Transnational Corporations", vol. 5 (1996), no. 1, S. 98ff.

56 Vgl. J.A. Cantwell and C. Bellak [II], How Important is Foreign Direct Investment? „Oxford Bulletin of Economics and Statistics", Oxford, vol. 60 (1998), S. 117ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zwischen aktiven und passiven Beständen jedes Landes, da diese ein unterschiedliches Alter aufweisen.

Zur Schätzung wurde ein „perpetual-inventory model" herangezogen, ähnlich dem, wie es für die Schätzung heimischer Kapitalstöcke verwendet wird. Die aktiven Nettokapitalbestände der betrachteten Länder wurden in US-Dollar transferiert und die dadurch entstehenden Wertveränderungen durch einen gewichteten Wechselkursindex ausgeglichen. Mittels Annahmen über die Abschreibungen und die durchschnittliche Lebensdauer der Anlagegüter wurden die Bruttokapitalbestände geschätzt. Daraus wurden Nettokapitalbestände zu konstanten und zu laufenden Preisen („gross fixed capital formation" Preisindex der OECD) berechnet. Wenn auch dieses Verfahren gewisse Mängel aufweist, so hat es doch den Vorteil gegenüber vielen Marktwertverfahren, daß es die Bestände nicht bloß deflationiert, sondern Jahr für Jahr unter Einbeziehung der Wertveränderungen neu berechnet. Einige der wichtigsten Ergebnisse der Bewertungskorrektur sind:

- Während sich die aktiven Direktinvestitionsbestände zu Wiederbeschaffungswerten Japans und Deutschlands nicht so wesentlich von ihren historischen Werten unterscheiden, ist der Bestand der Vereinigten Staaten beispielsweise im Jahr 1990 um 62 vH und jener Großbritanniens um 58 vH höher.
- Der Saldo zwischen aktiven und passiven Beständen verändert sich in jedem Land, im Falle der Vereinigten Staaten verdreifacht er sich (zu konstanten Werten).
- Zu konstanten Werten ist der Anteil der Direktinvestitionsbestände am heimischen Kapitalstock in allen vier untersuchten Perioden höher, das gilt sowohl für aktive als auch für passive Direktinvestitionsbestände (vgl. Tabelle 5).

Wie erwähnt ändert sich durch die Bewertungskorrektur auch die Einschätzung der Wachstumsraten der einzelnen Aggregate, die in Hinblick auf Prognosen als auch für die ex post-Analyse relevant sind. Tabelle 6 zeigt den üblichen Wachstumsvergleich zwischen Direktinvestitionenbeständen zu *historischen* Werten und anderen Aggregaten (Exporte, BIP, heimischer Kapitalstock) zu *laufenden* Preisen (Spalten 2 bis 5). Stellt man diese Ergebnisse einem angemessenen Vergleich der Wachstumsraten, nämlich zu *konstanten* Preisen (Spalten 6 bis 9) gegenüber, zeigt sich, daß zwischen 1960 und 1990

- Direktinvestitionsbestände nach wie vor stärker als das BIP wachsen, allerdings bei ungefähr halbierter Wachstumsrate und geringfügiger Vergrößerung des Wachstumsdifferentials;
- Direktinvestitionsbestände nicht ähnlich den Exporten, sondern wesentlich langsamer gewachsen sind;
- Direktinvestitionsbestände zwar in beiden Fällen stärker als die Nettokapitalbestände gewachsen sind, allerdings bei halbierten Wachstumsraten beider Aggregate.

Diese Betrachtung läßt somit auf ein weit geringeres Ausmaß der Internationalisierung über Direktinvestitionen schließen und ein größeres relatives Gewicht des Außenhandels erkennen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Anteil der Nettodirektinvestitionsbestände am heimischen Nettokapitalstock

1960 bis 1990; in vH

Jahr	Bestände im Ausland		Bestände im Inland	
	konstante/konstante	historische/laufende	konstante/konstante	historische/laufende
	Werte			
	Japan			
1960	0,4	0,5	0,1	0,0
1970	1,2	2,9	0,2	0,5
1980	2,2	1,5	0,2	0,1
1990	5,5	4,5	0,3	0,3
	Deutschland			
1960	0,4	0,5	0,9	1,2
1970	1,3	1,2	1,7	1,5
1980	3,6	2,2	3,3	1,8
1990	5,7	3,6	4,0	2,2
	Vereinigte Staaten			
1960	4,9	3,8	1,1	0,8
1970	6,1	4,5	1,1	0,8
1980	5,7	3,7	1,7	1,4
1990	4,8	4,2	3,8	3,9
	Großbritannien			
1960	10,5	8,0	4,0	3,2
1970	9,9	7,0	4,8	4,4
1980	12,0	4,5	7,2	3,5
1990	15,3	8,3	10,4	6,9
	Durchschnittswerte			
1960	4,6	3,8	1,4	1,1
1970	5,2	4,2	1,5	1,3
1980	5,3	3,1	2,2	1,6
1990	6,1	4,7	3,5	2,9

Nach Angaben in J.A. Cantwell and C. Bellak [II], S. 121.

5. Resümee: Alternativen zur amtlichen Statistik?

Der vorliegende Beitrag ging von in der Diskussion perpetuierten „Mythen" im Zusammenhang mit der empirischen Erfassung von Direktinvestitionen aus, welche auch industriepolitische Relevanz haben. Diese entstehen u.a. aufgrund von Unzuläng-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Einfluß der Bewertung auf die Veränderung ausgewählter Aggregate[1]

1960 bis 1990; jahresdurchschnittliche Veränderung in vH

Periode	Direkt-investi-tionen	BIP	Export	Kapital-bestand	Direkt-investi-tionen	BIP	Export	Kapital-bestand
	historische	laufende			konstante[2]			
	Werte							
1960 bis 1970	8,8	8,0	9,4	7,6	6,4	4,7	5,9	5,0
1970 bis 1980	13,6	12,9	18,1	17,0	5,3	3,0	8,2	5,0
1980 bis 1990	11,7	7,8	7,3	7,3	4,7	2,9	5,6	3,3
1960 bis 1990	11,3	9,5	11,5	10,5	5,5	3,5	6,6	4,5

Nach Angaben in J.A. Cantwell and C. Bellak [II], S. 120. – [1]Deutschland, Japan, Großbritannien und Vereinigte Staaten. – [2]In Preisen und Wechselkursen von 1985.

lichkeiten in den amtlichen und nicht-amtlichen Statistiken, deren gravierendste Probleme analysiert wurden. Dem Sonderproblem der Bewertung von Direktinvestitionen wurde besondere Aufmerksamkeit geschenkt, da es immer wieder Anlaß für eine falsche Einschätzung der Bedeutung von Direktinvestitionen gibt. Die abschließende Frage ist nun, ob und wie die Lücken, die die amtliche Statistik läßt, gefüllt werden (können), insbesondere ob mehr Daten über Unternehmensstrukturen, Bilanzen, Verhalten der Unternehmen bezüglich Direktinvestitionen, definiert als „Nicht-Kapitalstrom" usw. geeignet sind, diese Lücken zu füllen. Der Anspruch dabei ist, daß Unternehmen – als Organisationen, die Transaktionen durchführen – adäquat in der statistischen Abbildung erfaßt werden müssen. Die Probleme, die dabei auftreten, sind vielfältig:

- Beobachtung über die Zeit: Selbst auf der Holdingebene gibt es Probleme, da sich Unternehmen, die eigentlich unter einheitlicher Führung stehen, in mehrere Holdings aufteilen können, die dann nicht mehr gemeinsam konsolidieren; oder Töchter ausländischer Unternehmen werden im Gastland getrennt geführt, obwohl sie unter gemeinsamer Leitung und Kontrolle stehen. Erstes führt zu Brüchen in Zeitreihen, letztes dazu, daß nicht die relevante Einheit „Konzern", sondern lediglich „Betriebe" erfaßt werden.

- Die Wahl unterschiedlicher Konsolidierungsarten (nationale bzw. europäische Ebene) schränkt die Vergleichbarkeit zwischen den Unternehmen ein. Des weiteren wechseln die Unternehmen die Konsolidierungsmethoden und -ebenen (rechtliche Wahlmöglichkeit), was zusätzlich die Vergleichbarkeit über die Zeit einschränkt.

- Fehlen von Daten: Transaktionen der Unternehmen mit dem Ausland sind immer schwieriger zu erfassen, wie beispielsweise die Wertschöpfung im Ausland (Auslandsproduktion), aber auch eindeutig erscheindende Indikatoren wie Exporte. Dies stellt ein „endogenes" Problem dar, das mit dem Internationalisierungsgrad der Unternehmen zunimmt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Internationale Zusammenarbeit von Unternehmen beruht zunehmend auf nichtkapitalmäßigen Verflechtungen bzw. solchen, die nicht als solche erkennbar sind. Letzteres hat mit den immer komplexeren „cross-shareholdings" und anderen Schachtelbeteiligungen zu tun, die das Konzept des Unternehmens, der Hierarchie (im Vergleich zur Markttransaktion) „verschwimmen" lassen. Damit hängt allerdings das Problem der Wahl der Untersuchungsebene zusammen: Die Möglichkeit einer konsistenten Analyse auf Betriebs-, Unternehmens-, Branchenholding- oder Finanzholdingebene ist jedenfalls sehr eingeschränkt.

Auch unternehmensbezogene Ansätze haben damit ihre Probleme und füllen daher nicht die Lücken der offiziellen Statistik. Unternehmen darf man erhebungstechnisch nicht überfordern. Wenn zu deren Internationalisierung allerdings bessere Daten vorlägen, würde das Bild der Internationalisierung ganz anders aussehen.

Jedoch: selbst wenn alle Probleme der *Erfassung* geklärt wären – jenem der eindimensionalen und oberflächlichen industriepolitischen *Verwendung* ist wohl nur durch konsequente Medienarbeit beizukommen. Angesichts der zunehmenden Bedeutung von Direktinvestitionen ist dies eine wichtige Aufgabe.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zur Aussagekraft der Direktinvestitionsstatistiken der Deutschen Bundesbank

Von Thomas Jost[1]

Die Direktinvestitionen sind in den letzten Jahren immer mehr in den Blickpunkt der Öffentlichkeit gerückt. Der starke Anstieg der grenzüberschreitenden Direktinvestitionsströme und das Wachstum multinationaler Unternehmen spielen insbesondere in der Debatte über die Globalisierung der Weltwirtschaft und deren Folgen eine große Rolle[2]. Zudem wird in der Diskussion über die Qualität des Wirtschaftsstandortes Deutschland immer wieder auf die Entwicklung der Direktinvestitionen verwiesen. Die hohen deutschen Direktinvestitionen im Ausland und die im Vergleich dazu niedrigen Direktinvestitionszuflüsse aus dem Ausland werden dabei oft als Indikator für die Schwäche des deutschen Standortes angesehen.

Obwohl Daten über Direktinvestitionen häufig für wissenschaftliche Analysen und wirtschaftspolitische Fragestellungen verwendet werden, scheint doch nicht immer klar zu sein, was sich hinter ihnen verbirgt und welche Aussagekraft die Zahlen besitzen. Aus diesen Gründen wird in dem vorliegenden Beitrag versucht, die Diskussion über die Direktinvestitionen zu objektivieren, indem die Direktinvestitionsstatistiken einmal näher betrachtet werden. Im Mittelpunkt stehen die Erfassung der Direktinvestitionen in der Zahlungsbilanzstatistik und der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank, die die wichtigsten amtlichen Quellen für die Direktinvestitionen in Deutschland darstellen[3]. Soweit möglich werden dabei die Unterschiede zwischen den deutschen Statistiken und den neuen Leitlinien des IWF aufgezeigt.

---

1 Für wertvolle Anmerkungen danke ich D. Scholz, R. Seiler und B. Stejskal-Passler. – Die hier vertretenen Auffassungen entsprechen nicht notwendigerweise den Positionen der Deutschen Bundesbank.

2 Die globalen Direktinvestitionsexporte nahmen seit Mitte der achtziger Jahre mit einer durchschnittlichen jährlichen Expansionsrate von über 15 vH deutlich stärker zu als der Welthandel. Sie sind damit ein besonders ausdrucksvoller Indikator für die zunehmende Globalisierung der Weltwirtschaft. Vgl. United Nations Conference on Trade and Development (Ed.), World Investment Report 1997 – Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. New York und Genf 1997, S. xvff.

3 Offizielle Daten zu den Direktinvestitionen finden sich in Deutschland noch in zwei weiteren Statistiken der Bundesbank und des Bundesministeriums für Wirtschaft (BMWi). Der von der Bundesbank erstellte Auslandsvermögensstatus enthält die Direktinvestitionen in einer etwas anderen Abgrenzung als in der Zahlungsbilanz; vgl. dazu die Statistik „Vermögensstatus der Bundesrepublik Deutschland gegenüber dem Ausland", die im „Statistischen Beiheft zum Monatsbericht der Bundesbank", Reihe 3 „Zahlungsbilanzsstatistik", regelmäßig veröffentlicht wird (Tabelle 7a und 7b).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik

Im folgenden werden zunächst die Definition der Direktinvestitionen und die wichtigsten Merkmale der Erfassung der Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik erläutert. Danach werden die Entwicklung der grenzüberschreitenden Direktinvestitionsströme kurz skizziert und Diskrepanzen zu den Daten der ausländischen Zahlungsbilanzen aufgezeigt. Abschließend sollen die Grenzen der Aussagekraft der Zahlungsbilanzdaten zu den Direktinvestitionen erörtert werden.

1.1. Definition der Direktinvestition

Der Begriff der Direktinvestition wurde maßgeblich vom Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Organisation für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) geprägt[4]. IWF und OECD verstehen unter einer Direktinvestition eine grenzüberschreitende Investition, bei der ein Investor das Ziel hat, eine dauerhafte Beteiligung (*lasting interest*) an einem Unternehmen im Ausland herzustellen. Eine dauerhafte Beteiligung beinhaltet eine langfristige Beziehung zwischen dem Investor (*direct investor*) und dem Investitionsobjekt (*direct investment enterprise*) sowie einen merklichen Einfluß des Investors auf die Leitung des Beteiligungsunternehmens. Eine weitgehend identische Definition der Direktinvestitionen findet sich in der Rechtsgrundlage für die Erstellung der Zahlungsbilanz und des Auslandsvermögensstatus der Bundesrepublik Deutschland. Im Außenwirtschaftsgesetz (AWG, § 26) und der Außenwirtschaftsverordnung (AWV, § 55) gelten als Direktinvestitionen Anlagen von Vermögen in fremden Wirtschaftsgebieten zur Schaffung dauerhafter Wirtschaftsverbindungen.

Während die allgemeine Definition der Direktinvestition in Deutschland und in den meisten anderen Ländern den Leitlinien von IWF und OECD entspricht, weicht die konkrete Erfassungspraxis in den einzelnen Ländern – und auch in Deutschland – zum Teil noch erheblich davon ab. Dies hängt damit zusammen, daß das IWF-Manual, das die Basis für die nationalen Zahlungsbilanzstatistiken aller IWF-Mitgliedsländer ist, den Begriff der Direktinvestition in früheren Auflagen nur relativ vage konkretisiert hat[5]. Mit der Zunahme der internationalen Verflechtung und immer komplizierteren

---

Die BMWi-Statistik entspricht der Zahlungsbilanzstatistik der Bundesbank mit Ausnahme der reinvestierten Gewinne, die vom BMWi aus den Direktinvestitionszahlen herausgerechnet werden; vgl. z.B. Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.), Runderlaß Außenwirtschaft, Nr. 9/10. Bonn 1997. Daneben finden sich Daten zu Direktinvestitionen noch in einer Reihe anderer Quellen. Zur Messung der grenzüberschreitenden Unternehmensverflechtungen werden auch oft Statistiken über *Mergers*- und *Acquisitions*-Aktivitäten verwendet, die meist von privaten Unternehmensberatungsgesellschaften erstellt werden.

4 Der IWF hat die Direktinvestitionen in International Monetary Fund (Ed.) [I], Balance of Payments Manual. 5th Edition, Washington, D.C., 1993, und begleitend in International Monetary Fund (Ed.) [II], Balance of Payments Compilation Guide. Washington, D.C., 1995, definiert, die für alle IWF-Mitgliedsländer die Richtlinie für die Erstellung der Zahlungsbilanzen darstellen. Das IWF-Konzept ist auch die Basis für OECD (Ed.), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. 3rd Edition, Paris 1995.

5 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen. „Monatsberichte", Frankfurt a.M., Jg. 49 (1997), Nr. 5, S. 79ff., hier S. 84ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Finanzierungstechniken haben sich der IWF sowie die OECD in den letzten Jahren bemüht, die Direktinvestitionen genauer zu definieren und ein aufeinander abgestimmtes Regelwerk für die statistische Erfassung zu entwickeln[6]. Das neue IWF-Manual ist auch für die Bundesbank die Leitlinie für die Erfassung der Direktinvestitionsströme. Wie die meisten anderen Länder konnte die Bundesbank ihre Zahlungsbilanzstatistik im Bereich der Direktinvestitionen bislang allerdings nur teilweise an das recht komplizierte neue Regelwerk anpassen. Einer schnellen Anpassung stehen erhebliche Hindernisse entgegen. Unter anderem müssen die bestehenden Meldepflichten für Direktinvestitionen deutlich erweitert werden, wozu auch meist Gesetzesänderungen erforderlich sind[7]. Zudem setzen die Identifizierung von Finanztransaktionen zwischen nachgeordneten verbundenen Unternehmen sowie die korrekte Zuordnung zu den in- und ausländischen Direktinvestitionen genaue Kenntnisse der Konzernstrukturen der betreffenden Unternehmen voraus. Im folgenden sollen daher die wichtigsten Merkmale der deutschen Erfassungspraxis und die Abweichungen von den neuen Leitlinien des IWF skizziert werden.

1.2. Erfassung der Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanz

Direktinvestitionsverhältnis

Wie bereits erwähnt, liegt eine Direktinvestition vor, wenn ein Unternehmen („Muttergesellschaft") oder ein Investor bzw. eine Gruppe verbundener Unternehmen oder Investoren einen spürbaren Einfluß auf die Geschäftspolitik eines anderen Unternehmens („Tochtergesellschaft") im Ausland ausüben kann. In den meisten Fällen wird dieser Einfluß durch eine Beteiligung am Kapital des abhängigen Unternehmens erlangt. Die Höhe dieses Kapitalanteils spielt bei der Abgrenzung der Direktinvestitionen in der statistischen Praxis eine Hauptrolle[8]. Nach den Richtlinien des neuen IWF-Manual sollte eine grenzüberschreitende Unternehmensbeteiligung in Höhe von mindestens 10 vH der Kapitalanteile oder Stimmrechte als Direktinvestition erfaßt werden[9]. In der deutschen Statistik wird grundsätzlich erst bei einem Beteiligungsgrad von mehr als 20 vH von einer Direktinvestition ausgegangen. Der Übergang zur 10 vH-Grenze – wie er in einer Reihe von Ländern schon vollzogen ist – ist geplant. Proberechnungen der Bundesbank zufolge werden sich die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen auf beiden Seiten der deutschen Zahlungsbilanz durch die geplante Absenkung der Beteiligungsschwelle jedoch nicht sehr stark verändern[10].

---

6 Bezeichnend für die sich schnell ändernden Verhältnisse in diesem Bereich ist die Tatsache, daß die „Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment", die im Jahr 1983 erstmals von der OECD herausgegeben wurde, danach bereits dreimal (1990, 1992 und 1996) revidiert werden mußte.

7 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 86.

8 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [II], Die Zahlungsbilanzstatistik der Bundesrepublik Deutschland – Inhalt, Aufbau und methodische Grundlagen. (Sonderdruck der Deutschen Bundesbank, Nr. 8.) Frankfurt a.M. 1990, S. 80.

9 Vgl. International Monetary Fund (Ed.) [I], Ziffer 362, S. 86.

10 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 85. Der IWF hat in einer Untersuchung über globale Diskrepanzen im internationalen Kapitalverkehr anhand der Bestandsdaten von sechs Ländern festgestellt, daß die überwiegende Zahl der Direktinvestitionen der Industrieländer auf Mehrheitsbeteiligungen entfällt, während Minderheitsbeteiligungen zwischen 10 vH und 20 vH nur rund 1 vH bis 2 vH der Direktinvestitionsbestände ausmachen. Vgl. International Monetary Fund (Ed.) [III], Report on the Measurement of International Capital Flows. Washington, D.C., 1992, S. 24f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Direktinvestitionen enthalten nicht nur den anfänglichen Beteiligungserwerb, sondern auch alle nachfolgenden finanziellen Transaktionen zwischen dem Investor und dem Direktinvestitionsunternehmen, d.h. die Aufstockung von Kapitalbeteiligungen, Kreditbeziehungen zwischen der Muttergesellschaft und dem ausländischen Beteiligungsunternehmen sowie die auf die Mutter entfallenden reinvestierten Gewinne des Tochterunternehmens[11]. Während der IWF keine Unterscheidung nach der Laufzeit der Kredite trifft und alle Finanz- und Handelskredite zwischen dem Direktinvestor und dem Direktinvestitionsunternehmen einschließt[12], haben in der Vergangenheit eine Reihe von Ländern – so auch Deutschland – nur Direktinvestitionskredite mit einer Laufzeit von mehr als 12 Monaten und keine kurzfristigen Kredite und Handelskredite in der Zahlungsbilanz erfaßt.

In der deutschen Zahlungsbilanz wurden die kurzfristigen Kredite bislang nicht unter den Direktinvestitionen ausgewiesen, sondern unter dem „Übrigen Kapitalverkehr". Für diese Ausweismethode sprechen nach Ansicht der Deutschen Bundesbank vor allem konzeptionelle Überlegungen[13]: Danach ist zumindest zweifelhaft, ob kurzfristige Finanzierungen geeignet sind, eine dauerhafte Direktinvestitionsbeziehung auf- oder auszubauen. Dies gilt um so mehr, als die Finanzdispositionen internationaler Konzerne in zunehmendem Maße zentral gesteuert werden. Die kurzfristigen Geldströme innerhalb multinationaler Unternehmen spiegeln damit immer weniger gezielte unternehmerische Verflechtungstransaktionen wider, sondern vermehrt Liquiditätsdispositionen der gesamten Unternehmensgruppe, die unter anderem auch von der Wechselkurs- und Zinsentwicklung sowie von steuerlichen Überlegungen bestimmt werden.

Trotz solcher Bedenken beabsichtigt die Deutsche Bundesbank zum Zweck einer besseren internationalen Vergleichbarkeit, in Zukunft kurzfristige Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen verbundenen Unternehmen in Form von Finanz- und Handelskrediten in einer gesonderten Position unter den Direktinvestitionen auszuweisen[14]. Erste, noch vorläufige Berechnungen führen dazu, daß durch die Einbeziehung kurzfristiger Finanztransaktionen die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland im Zeitraum von 1984 bis 1994 um 13 Mrd. DM und die deutschen Direktinvestitionen im Ausland um rund 16 Mrd. DM zunehmen, wenn die Kreditbeziehungen nach dem sogenannten „*Directional*"-Prinzip erfaßt werden, das der IWF als neue Leitlinie vorgibt[15]. Nach diesem Prinzip muß eine Zunahme der Verbindlichkeiten und Forderungen eines inländischen Tochterunternehmens gegenüber der ausländischen Muttergesellschaft unter den Direktinvestitionen des Auslandes im Inland (als Neuanlage bzw. als Liqidation) aufgeführt werden, während die Zunahme der Verbindlichkeiten und Forderungen einer inländischen Muttergesellschaft gegen-

11 Vgl. OECD (Ed.), S. 6ff.
12 Vgl. International Monetary Fund (Ed.) [I], Ziffer 370, S. 88.
13 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 81.
14 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 81f.
15 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 83.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

über ihrer ausländischen Tochter unter den deutschen Direktinvestitionen im Ausland (als Liquidation bzw. Neuanlage) zugeordnet wird[16].

Reinvestierte Gewinne

Reinvestierte Gewinne werden in der deutschen Zahlungsbilanz im Gegensatz zu den meisten anderen Ländern schon seit längerem unter den Direktinvestitionen erfaßt und gesondert ausgewiesen, allerdings nur für direkte Beteiligungen. Für die reinvestierten Gewinne gibt es in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik – im Gegensatz zu den Eigenkapital- und Kredittransaktionen – allerdings keine direkte Meldepflicht. Für das laufende Jahr werden die reinvestierten Gewinne geschätzt, und für die davor liegenden Jahre werden die Zahlen mit Hilfe der eingehenden Daten aus den Bilanzen der zur deutschen Bestandstatistik meldenden Unternehmen korrigiert[17]. Der IWF gibt zwar eine detaillierte Anleitung zur Berechnung der reinvestierten Gewinne[18], die nationalen Praktiken unterscheiden sich in dieser Hinsicht jedoch noch beträchtlich und werden auch stark vom jeweiligen Steuersystem und den Bilanzvorschriften beeinflusst. Zudem können Unterschiede in den Erhebungsverfahren zu Diskrepanzen in den Zahlen führen.

Erfassung von mittelbaren Direktinvestitionen

Nach den Richtlinien des IWF können Direktinvestitionsunternehmen sein: Zweigniederlassungen bzw. Filialen (*branches*) mit einem 100 vH Kapitalanteil, Tochtergesellschaften (*subsidiaries*), an denen der Direktinvestor einen Anteil von mehr als 50 vH hält, sowie Minderheitsbeteiligungen (*associates*) zwischen 10 vH und 50 vH. Eine Direktinvestitionsbeziehung erstreckt sich nicht nur auf die direkten Beteiligungen, sondern auch auf indirekte (mittelbare) Beteiligungen an ausländischen Unternehmen. Darunter fallen alle Zweigniederlassungen eines Direktinvestitionsunternehmens, die Minderheitsbeteiligungen von Tochtergesellschaften (*associates of subsidiaries*) sowie die Töchter von Minderheitsbeteiligungen (*subsidiaries of associates*). Lediglich die *associates of associates* werden nicht als Teil des Direktinvestitionsverbundes betrachtet.

---

16 Noch stärker würden die Direktinvestitionen steigen (um 64 ½ Mrd. DM auf der Outflow- und 68 Mrd. DM auf der Inflow-Seite), wenn man die kurzfristigen Kreditbeziehungen nach dem sogenannten *Asset/Liability*-Prinzip erfaßt. Beim *Asset/Liability*-Prinzip werden die Netto-Veränderungen der Forderungen inländischer Unternehmen gegenüber verbundenen Unternehmen im Ausland den Direktinvestitionen im Ausland zugeordnet, unabhängig davon, ob es sich um Forderungen einer inländischen Muttergesellschaft gegenüber einer ausländischen Tochtergesellschaft oder um solche einer inländischen Tochtergesellschaft gegenüber der ausländischen Mutter handelt. Umgekehrt rechnet man die Netto-Veränderungen der Verbindlichkeiten inländischer Unternehmen gegenüber verbundenen Unternehmen im Ausland den Direktinvestitionen des Auslandes im Inland zu.

17 Die reinvestierten Gewinne werden ermittelt, indem von dem in der Bilanz ausgewiesenen Jahresüberschuß des Investitionsobjektes die ausgeschütteten Gewinne an die Muttergesellschaft abgezogen werden. Analog zu den ausgeschütteten Gewinnen werden die reinvestierten Gewinne in der deutschen Zahlungsbilanz bislang im Jahr nach ihrer Entstehung erfaßt.

18 Vgl. International Monetary Fund (Ed.) [II], Ziffer 602-613, S. 136f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das neue IWF-Manual sieht vor, daß die finanziellen Transaktionen zwischen Investoren sowie im beschriebenen Direktinvestitionsverbund bestehenden Investitionsobjekten im Ausland als Direktinvestitionen erfaßt werden. In der deutschen Zahlungsbilanz wird dies berücksichtigt, soweit es die Eigenkapitaltransaktionen und langfristige Kredittransaktionen betrifft. Bei der Erfassung der mittelbaren Direktinvestitionsunternehmen wendet die deutsche Zahlungsbilanzstatistik die Definition der deutschen Bestandsstatistik an: Eine mittelbare Direktinvestitionsbeziehung eines deutschen Unternehmens mit dem Ausland liegt danach vor, wenn ein gebietsfremdes Unternehmen, an dem das deutsche Unternehmen mit mehr als 50 vH beteiligt ist (dieses gilt dann als „abhängiges" Unternehmen) selbst an weiteren ausländischen Unternehmen mit mehr als 20 vH beteiligt ist. Ist das abhängige Unternehmen an einem anderen gebietsfremden Unternehmen zu 100 vH beteiligt, so gilt auch das andere Unternehmen und unter der Voraussetzung der 100 vH-Beteiligung jedes weitere Unternehmen als „abhängig". Die Beteiligungen dieser weiteren abhängigen Unternehmen an ausländischen Unternehmen, soweit sie mehr als 20 vH der Anteile oder Stimmrechte umfassen, gelten ebenfalls als im Direktinvestitionsverbund stehende Unternehmen. Als mittelbare Beteiligungen von Ausländern in Deutschland gelten dagegen nur Unternehmensbeteiligungen von mehr als 20 vH, die über ein inländisches Unternehmen „vermittelt" werden, an dem der Direktinvestor mehr als 50 vH der Anteile hält. Allerdings wird in diesem Zusammenhang der Begriff des „Direktinvestors" weitreichender definiert als bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland. Als Direktinvestoren werden auch wirtschaftlich verbundene ausländische Investoren angesehen, wenn sie gemeinsame wirtschaftliche Interessen verfolgen. Dies gilt z.B., wenn sie das deutsche Unternehmen gemeinsam gegründet haben, in familienrechtlichen Beziehungen zueinander stehen oder im Sinne von § 13 AktG miteinander verbunden sind.

Die Unterschiede in der Abgrenzung der mittelbaren Direktinvestitionen zwischen dem IWF-Manual und der Praxis der Bundesbank werden anschaulicher, wenn man die im Schaubild gezeigten Beispiele betrachtet. Nach der deutschen Regelung gelten als mittelbare deutsche Direktinvestitionsobjekte im Ausland die grau unterlegten Unternehmen B, L, M, N, P und R[19]. Nach den Regelungen des IWF müßten zusätzlich noch die schraffierten Unternehmen C, E,O und Q als mittelbare deutsche Direktinvestitionsobjekte im Ausland erfaßt werden. Von den ausländischen Beteiligungen in Deutschland werden die grau unterlegten Unternehmen G, J, L und P in der deutschen Statistik als mittelbare ausländische Beteiligungen angesehen. Nach den Richtlinien des IWF wären zusätzlich die schraffierten Unternehmen D, E, H, K und Q als mittelbare Direktinvestitionsobjekte des Auslands in Deutschland zu berücksichtigen. Die beiden Beispiele zeigen, daß in der deutschen Statistik vor allem auf der *Inflow*-Seite eine Reihe von Beteiligungsverflechtungen zwischen ausländischen und deutschen Unternehmen noch nicht als mittelbare Direktinvestitionen angesehen werden, die in Zukunft bei einer weiteren Anpassung an das IWF-Manual berücksichtigt werden müßten.

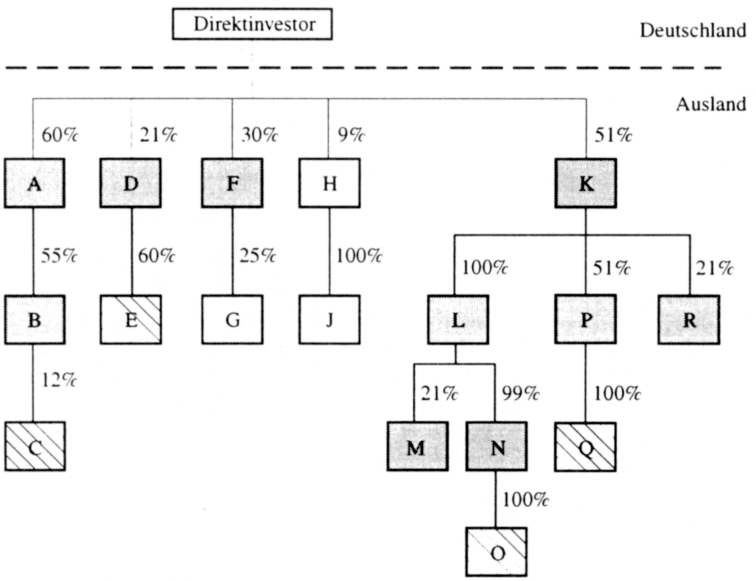
19 Unmittelbare deutsche Direktinvestitionen im Ausland sind die Unternehmen A, D, F und K.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

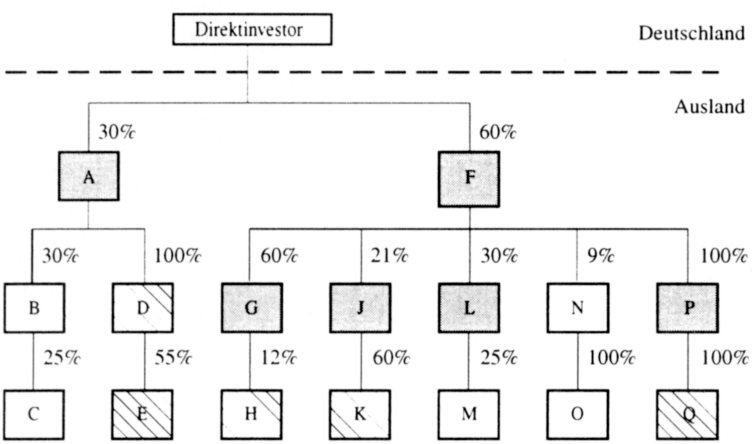
Schaubild

Unterschiede bei der Erfassung von mittelbaren Direktinvestitionen zwischen dem IWF-Manual und den deutschen Regelungen[1]

(1) Deutsche Direktinvestitionen im Ausland



(2) Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland



[1]Nach der deutschen Regelung gelten die grau unterlegten Unternehmen als Direktinvestitionsunternehmen. Nach dem IWF-Manual gelten zusätzlich die mit einer Schraffur unterlegten Unternehmen als Direktinvestitionsunternehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erhebungssystem

In Deutschland werden die Direktinvestitionsströme in der Zahlungsbilanz – mit Ausnahme der reinvestierten Gewinne – auf der Basis von Zahlungsmeldungen erhoben[20]. In der Zahlungsbilanz schlagen sich damit die Marktwerte der Transaktionen nieder, d.h., es werden die Kaufsummen erfaßt, die für den Erwerb oder die Veräußerung tatsächlich gezahlt werden. Der Begriff der Zahlung ist dabei weit gefaßt und schließt die Einbringung von Sachanlagen und Rechten et cetera ein. Die Angaben stehen für jede einzelne Transaktion, also „brutto" zur Verfügung. Zusätzlich zu den Zahlungsmeldungen mußten die Unternehmen in der Vergangenheit Leistungen im Zusammenhang mit Direktinvestitionen noch gesondert an die Bundesbank melden[21]. Diese Meldungen, die einige zusätzliche Informationen lieferten, fallen jedoch Anfang 1998 weg (gemäß der 40. Verordnung zur Änderung der AWV).

Weitere Merkmale der Erfassung der Direktinvestitionen

Neben den genannten Hauptmerkmalen der statistischen Erfassung der Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanz gibt es noch eine Reihe speziellerer Regelungen, bei denen die Praxis der Deutschen Bundesbank – wie auch anderer Notenbanken – oft noch von den Vorgaben des IWF-Manuals abweicht. Dies gilt zum Beispiel für die Behandlung von Finanztransaktionen zwischen Schwestergesellschaften oder zwischen Tochter- und Enkelgesellschaften, den Austausch von Beteiligungen an inländischen Unternehmen zwischen zwei Ländern (d.h. Transaktionen außerhalb des deutschen Wirtschaftsgebietes, die in der deutschen Zahlungsbilanz deshalb nicht berücksichtigt werden), oder Transaktionen über konzerneigene Finanzierungsgesellschaften im Ausland.

1.3. Entwicklung der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen und Diskrepanzen zu den ausländischen Zahlungsbilanzangaben

Die in der deutschen Zahlungsbilanz erfaßten Direktinvestitionen im Ausland durch Unternehmensgründungen oder Beteiligungen an ausländischen Firmen sind seit Mitte der achtziger Jahre deutlich angestiegen (vgl. Tabelle 1). Investierten inländische Unternehmen in den Jahren 1984 und 1985 per saldo rund 15 Mrd. DM in ihre Auslandsstützpunkte, so überstiegen die deutschen Direktinvestitionen in den letzten beiden Jahren bereits deutlich die Marke von 40 Mrd. DM. 1995 wurde aufgrund einiger Großtransaktionen sogar ein Spitzenwert von 55 Mrd. DM erreicht. Im gesamten Zeitraum von 1984 bis 1996 kumulierten sich die Direktinvestitionsanlagen deutscher Unternehmen im Ausland auf 376 Mrd. DM. Der größte Teil davon entfiel

20 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [II], S. 82f., und Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [I], S. 80f. Die Meldevordrucke (Z1/Z4-Meldungen) und Erläuterungen dazu finden sich in den „Meldebestimmungen im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland"; vgl. R. Wolf und R.M. Widera, Meldebestimmungen im Zahlungs- und Kapitalverkehr mit dem Ausland. Köln 1994, S. 43f. und S. 221ff.

21 Grundlage dafür waren die sogenannten K1/K2-Meldungen über „Vermögensanlagen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten bzw. Vermögensanlagen Gebietsfremder im Wirtschaftsgebiet"; vgl. R. Wolf und R.M. Widera, S. 45f. und S. 209ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland[1]

1984 bis 1996; in Mrd. DM

	Insgesamt	Beteiligungs-kapital	Reinvestierte Gewinne	Langfristige Kredite	Übrige Anlagen[2]
1984	–13,5	–8,7	–3,1	–0,6	–1,2
1985	–15,1	–8,0	–3,1	–3,0	–1,1
1986	–21,9	–15,7	–3,2	–1,8	–1,2
1987	–17,4	–11,0	–3,0	–2,2	–1,2
1988	–21,2	–16,9	–1,8	–1,2	–1,3
1989	–28,5	–21,0	–5,0	–1,2	–1,4
1990	–38,7	–31,2	–5,0	–1,0	–1,5
1991	–39,3	–31,1	–6,0	–0,1	–2,1
1992	–30,5	–26,2	–1,5	0,6	–3,4
1993	–25,3	–23,1	1,5	–0,1	–3,6
1994	–27,8	–24,3	0,0	0,6	–4,1
1995	–55,2	–45,8	–3,0	–2,2	–4,1
1996	–41,8	–31,3	–3,0	–1,3	–6,2
Insgesamt	–376,2	–294,3	–36,2	–13,5	–32,4

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. – [1]Netto-Kapitalexport. – [2]Überwiegend Grundbesitz.

auf den Erwerb und die Aufstockung von Beteiligungskapital (294 ½ Mrd. DM). Reinvestierte Gewinne (36 Mrd. DM) und langfristige Kredite (13 ½ Mrd. DM) spielten dagegen eine vergleichsweise geringe Rolle.

Im Gegensatz zu den deutschen Anlagen im Ausland weist die Zahlungsbilanz bei den ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland seit vielen Jahren sehr geringe Zuflüsse aus (vgl. Tabelle 2). Lediglich in den Jahren 1989 und 1995 kam es aufgrund einiger Großtransaktionen zu größeren Kapitalzuflüssen in zweistelliger Milliardenhöhe. Im gesamten Zeitraum von 1984 bis 1996 kumulierten sich die in der deutschen Zahlungsbilanz erfaßten Direktinvestitionsimporte auf 57 Mrd. DM. Anders als auf der Outflow-Seite spielt der Erwerb von neuem Beteiligungskapital auf der Inflow-Seite eine wesentlich geringere Rolle. Im gesamten betrachteten Zeitraum erwarben Ausländer nur für 40 ½ Mrd. DM Beteiligungen in Deutschland. Zusätzlich stiegen die ausländischen Direktinvestitionsanlagen in Deutschland um 40 Mrd. DM durch die langfristige konzerninterne Kreditgewährung, während durch reinvestierte Gewinne und übrige Anlagen per saldo Mittel aus Deutschland abflossen (15 ½ Mrd. DM bzw. 8 Mrd. DM). Für die größere Bedeutung der konzerninternen Kredite sind wahrscheinlich steuerliche Gründe maßgebend[22].

22 Die Finanzierung eines Tochterunternehmens durch einbehaltene Gewinne und Kapitalbeteiligungen der Muttergesellschaft ist aufgrund der hohen Grenzsteuersätze in Deutschland relativ unattraktiv,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland[1]

1984 bis 1996; in Mrd. DM

	Insgesamt	Beteiligungs-kapital	Reinvestierte Gewinne	Langfristige Kredite	Übrige Anlagen[2]
1984	1,5	2,1	–0,4	–0,2	0,1
1985	1,6	1,4	–0,4	1,0	–0,3
1986	2,5	1,3	–1,1	2,3	–0,1
1987	3,3	0,1	2,7	0,9	–0,4
1988	2,0	–2,6	0,1	4,6	–0,1
1989	13,3	5,3	3,6	3,4	1,0
1990	4,0	5,1	–2,3	0,7	0,5
1991	6,8	0,9	2,5	3,1	0,3
1992	4,2	0,6	0,0	4,7	–1,1
1993	3,2	6,0	–3,0	4,0	–3,9
1994	2,5	6,2	–10,0	8,4	–2,1
1995	17,2	11,2	–1,0	7,9	–0,9
1996	–4,9	3,0	–6,0	–1,0	–0,9
Insgesamt	57,2	40,6	–15,3	39,8	–7,9

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. – [1]Netto-Kapitalimport. – [2]Überwiegend Grundbesitz.

Die unterschiedliche Erfassungspraxis bei den Direktinvestitionen führt dazu, daß die deutschen und die ausländischen Zahlungsbilanzdaten über die Direktinvestitionszuflüsse und -abflüsse aus Deutschland differieren. Nach den Zahlungsbilanzstatistiken von 18 OECD-Ländern investierten Unternehmen aus diesem Raum in den Jahren 1984 bis 1994 per saldo 137 Mrd. DM in Deutschland, d.h. mehr als dreimal so viel, wie in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik ausgewiesen wird (34 ½ Mrd. DM). Während auf der Seite der ausländischen Direktinvestitionen im Inland die deutschen Zahlen weit unter den ausländischen Angaben liegen, weist die deutsche Zahlungsbilanz bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland höhere Anlagen aus als die ausländischen Zahlungsbilanzen. Im Vergleich zur Inflow-Seite sind die Diskrepanzen auf der Outflow-Seite allerdings deutlich geringer. Die Daten von 18 OECD-Ländern zeigen im Zeitraum von 1984 bis 1994 deutsche Nettoanlagen von 166 Mrd. DM. In der deutschen Zahlungsbilanzstatistik kumulieren sich die Netto-Kapitalabflüsse durch Direktinvestitionen in den betrachteten 18 OECD-Ländern auf 226 Mrd. DM[23].

während die Finanzierung durch Gesellschafterdarlehen wegen der Abzugsfähigkeit der Fremdkapitalzinsen bei der Ermittlung der Besteuerungsgrundlage vergleichsweise günstig ist. Vgl. z.B. T. Jost, Direktinvestitionen und Standort Deutschland. (Diskussionspapiere der Volkswirtschaftlichen Forschungsgruppe der Deutschen Bundesbank, Nr. 2/97.) Frankfurt a.M. 1997, S. 34ff., A.J. Weichenrieder, Besteuerung und Direktinvestitionen. Tübingen 1995, S. 176ff., sowie den Beitrag von A.J. Weichenrieder in diesem Band.

23 Zu den Diskrepanzen in den Daten und den dahinter stehenden Ursachen vgl. ausführlicher T. Jost, S. 5ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Vergleich der ein- und ausfließenden Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanz und den Zahlungsbilanzen der OECD-Länder[1]

1984 bis 1994; in Mrd. DM

	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland		Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland	
	Bundesbank	OECD	Bundesbank	OECD
1984	9,4	5,0	0,8	2,8
1985	12.5	8,9	0,7	3,3
1986	19,4	9,1	2,5	4,7
1987	14,0	12,0	2,8	4,0
1988	18,3	9,2	0,6	1,3
1989	24,2	16,9	12,7	18,5
1990	32,1	16,5	2,9	26,1
1991	32,2	16,3	4,7	26,0
1992	25,0	18,3	5,6	18,3
1993	19,8	30,5	0,6	13,4
1994	19,2	23,4	0,9	18,9
insgesamt	226,1	166,0	34,6	137,2

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank und der OECD. – [1]Die ausländischen Zahlungsbilanzdaten stammen von 18 OECD-Ländern. Die deutschen Zahlungsbilanzangaben beziehen sich auf die entsprechenden 18 OECD-Länder.

1.4. Zur Aussagekraft der Zahlungsbilanzangaben zu den Direktinvestitionen

Die Direktinvestitionsströme in der Zahlungsbilanz geben Auskunft über die Summe der grenzüberschreitenden finanziellen Transaktionen zwischen Muttergesellschaften und deren ausländischen Tochter- und Enkelunternehmen während eines bestimmten Zeitraumes. Sie zeigen, daß die Eigenkapitalbeteiligungen und die übrigen Finanzanlagen deutscher Unternehmen an ausländischen Tochtergesellschaften seit Mitte der achtziger Jahre stark angestiegen sind, während die ausländischen Unternehmen nur relativ wenig neues Kapital ihren deutschen Stützpunkten zusätzlich zuführten. Die deutsche „Direktinvestitionsbilanz" hat sich also stark verschlechtert.

Allerdings scheinen die deutschen Zahlungsbilanzangaben die Direktinvestitionen des Auslands in Deutschland über einen längeren Zeitraum relativ zu unterzeichnen. Wie bereits bemerkt, zeigen die ausländischen Zahlungsbilanzen, in denen die Direktinvestitionen teilweise breiter erfaßt werden, deutlich höhere ausländische Direktinvestitionen in Deutschland. Vergleicht man zum Beispiel die Direktinvestitionszuflüsse nach Deutschland mit den Direktinvestitionsimporten von Frankreich und Großbritannien, den „unmittelbaren" Konkurrenten Deutschlands für ausländisches unternehme-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Direktinvestitionsexporte und -importe der Industrieländer

1984 bis 1995, kumuliert; in Mrd. $

Rang	Direktinvestitionsexporte		Direktinvestitionsimporte			
	Daten der Investorenländer		Daten der Zielländer		Daten der Investorenländer	
1	Vereinigte Staaten	456,6	Vereinigte Staaten	513,8	Großbritannien	232,6
2	Japan	455,0	Großbritannien	186,7	Vereinigte Staaten	219,9
3	Großbritannien	294,8	Frankreich	103,6	Japan	152,3
4	Deutschland	195,0	Spanien	92,6	Niederlande	149,7
5	Frankreich	154,2	Belgien/Luxemburg	73,7	Deutschland	118,9
6	Niederlande	117,2	Kanada	66,8	Frankreich	117,4
7	Schweiz	77,0	Niederlande	63,4	Schweiz	86,3
8	Schweden	72,7	Australien	55,3	Belgien/Luxemburg	58,8
9	Kanada	61,4	Italien	39,1	Kanada	38,7
10	Italien	54,5	Schweden	38,9	Schweden	31,9
11	Belgien/Luxemburg	53,2	Deutschland	36,9	Italien	28,6
12	Australien	33,6	Japan	29,1	Australien	26,4

Eigene Berechnungen nach Angaben der OECD.

risches Kapital, so ergibt sich je nach verwendeten Daten ein völlig anderes Bild (vgl. Tabelle 4). Nach den nationalen Zahlungsbilanzdaten konnte Deutschland im betrachteten Zeitraum von 1984 bis 1995 per saldo nur ausländische Direktinvestitionen in Höhe von 37 Mrd. US-Dollar auf sich ziehen, während Frankreich dreimal so viel (103 ½ Mrd. US-Dollar) und Großbritannien fünfmal so viel Auslandskapital (186 ½ Mrd. US-Dollar) anlockten. Blickt man dagegen aus der Perspektive der Investorenländer, so legten diese per saldo 119 Mrd. Dollar in Deutschland an, d.h. mehr als dreimal so viel wie nach den nationalen Daten. Deutschland lag damit sogar knapp vor Frankreich (117 ½ Mrd. Dollar). Großbritannien bleibt zwar mit 232 ½ Mrd. Dollar Netto-Zuflüssen der attraktivste Standort für ausländische Direktinvestitionen. Der Abstand zu Deutschland fällt jedoch gegenüber den nationalen Zahlungsbilanzangaben deutlich geringer aus.

Aufgrund der international stark differierenden Erfassungspraxis bei den Direktinvestitionsströmen kann es bei internationalen Vergleichen der relativen Attraktivität verschiedener Standorte für einfließende Direktinvestitionen daher sinnvoller sein, auf die Daten der Investorenländer anstelle der Zielländer für Direktinvestitionen zurückzugreifen. Die einzelnen Investorenländer besitzen zwar alle sehr unterschiedliche Erfassungsmethoden. Geht man jedoch davon aus, daß sie ihre ausfließenden Direktinvestitionen regional nach den gleichen Prinzipen erfassen, so ist der „statistische Fehler" bei einem Vergleich der Direktinvestitionszuflüsse verschiedener Zielländer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf Basis der Daten der Investoren geringer als bei einem Vergleich der Zuflüsse auf der Grundlage der nationalen Daten[24].

Neben den Problemen, die sich bei internationalen Vergleichen von Direktinvestitionsströmen ergeben, ist die Aussagekraft der Zahlungsbilanzdaten zu Direktinvestitionen für viele wirtschaftspolitische Fragestellungen auch grundsätzlich beschränkt. Die Zahlungsbilanzdaten über Direktinvestitionen messen die finanzielle Verflechtung zwischen Investor und Investitionsobjekt. Sie sagen jedoch nichts aus über die Investitionsmotive, die tatsächlichen realen Investitionsbeträge, die Größe und das Wachstum der ausländischen Tochterunternehmen[25]. Hinter einer Zunahme der Direktinvestitionen im Ausland können sich sehr unterschiedliche wirtschaftliche Aktivitäten mit sehr unterschiedlichen Motiven verbergen. Die Errichtung einer neuen Produktionsstätte im Ausland zur Einsparung von Lohnkosten, der Ausbau des Vertriebsnetzes zur Steigerung der Exporte, die Übernahme eines ausländischen Unternehmens zum Zweck der Ausschaltung eines Konkurrenten oder eine „passive" Beteiligung an einer ausländischen Vermögensverwaltungsgesellschaft sind unter standortpolitischen Gesichtspunkten sicherlich unterschiedlich zu beurteilen. Oft werden grenzüberschreitende Direktinvestitionen mit Neuansiedlungen von Unternehmen auf der „grünen Wiese" (*greenfield investment*) verbunden. Diese traditionelle Form der Direktinvestition hat jedoch seit Anfang der achtziger Jahre stark an Bedeutung verloren, während Fusionen und Übernahmen (*mergers & acquisitions*) bestehender ausländischer Unternehmen stark zugenommen haben. Heute werden weltweit schätzungsweise über die Hälfte der neuen Direktinvestitionsanlagen im Ausland in der Form von Beteiligungen und Übernahmen getätigt[26]. Im Extremfall kann eine Beteiligung oder Übernahme eines ausländischen Unternehmens zu einem bloßen Wechsel der Eigentumsverhältnisse führen, ohne daß eine reale Investition vorgenommen oder ein zusätzlicher Arbeitsplatz geschaffen wird.

Ein Anstieg der Direktinvestitionen ist also nicht zwangsläufig mit zusätzlichen realen Investitionen im Ausland verbunden. Umgekehrt können die wirtschaftlichen Aktivitäten von Direktinvestitionsunternehmen im Ausland aber auch ohne eine Aufstockung der finanziellen Beteiligung oder einen Kredit der inländischen Muttergesellschaft zunehmen. Eine in den USA ansässige Tochter eines deutschen Unternehmens kann beispielsweise auch ohne eine Eigenkapitalzufuhr oder ein Gesellschafterdarlehen ihrer deutschen Mutter Investitionen vornehmen, wenn sie die dazu notwendigen Mittel am U.S.-Kapitalmarkt aufnimmt. Die „externe" Finanzierung von Direktinvestitionsunternehmen übersteigt meist bei weitem die konzerninterne Kapitalzufuhr. Ende 1994 entfielen nur rund 25 vH des gesamten Eigen- und Fremdkapitals der

24 Der „statistische Fehler" bei der Verwendung der Daten der Investorenländer ist abhängig von der Struktur der ausfließenden Direktinvestitionen. Investieren beispielsweise die Vereinigten Staaten, die die Direktinvestitionen in einer vergleichsweise breiten Abgrenzung erfassen, traditionell sehr viel in Großbritannien, so werden die nach Großbritannien einfließenden Direktinvestitionen gegenüber anderen Zielländern „überzeichnet", die relativ wenige Direktinvestitionen von U.S.-Firmen erhalten; vgl. T. Jost, S. 18ff.

25 Vgl. R. Döhrn, Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung: Statistische Unterschiede und ihre ökonomischen Implikationen. „RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 47 (1996), S. 19ff.

26 Vgl. United Nations Conference on Trade and Development (Ed.), S. 9f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(unmittelbaren) deutschen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (ohne Banken) auf Beteiligungen und Kredite der deutschen Mütter und verbundener Unternehmen im Inland, während 75 vH durch ausländische Kapitaleigner und Kreditaufnahme am Markt finanziert waren. Die Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen in Deutschland finanzierten sich zu 37 vH durch Eigenkapital und Kredite der ausländischen Mütter und zu 67 vH durch externes Kapital. In einer ähnlichen Größenordnung bewegen sich auch die Zahlen für die amerikanischen Direktinvestitionen im Ausland. Nach einer Untersuchung des U.S. Department of Commerce sind weniger als 40 vH der Vermögenswerte amerikanischer Tochtergesellschaften im Ausland (ohne Banken) durch Kapitalbeteiligungen und Kredite (einschließlich reinvestierte Gewinne) der Muttergesellschaften finanziert. Rund 60 vH der Vermögenswerte sind dagegen lokal finanziert, insbesondere durch Kreditaufnahme am Kapitalmarkt des Sitzlandes des Tochterunternehmens[27].

Genauere Informationen über die wirtschaftlichen Aktivitäten von Direktinvestitionsunternehmen, deren Ertrags- und Beschäftigungsentwicklung sowie deren Finanzierungspraktiken können in Deutschland aus den Bilanzdaten der Unternehmensmeldungen zur Bestandsstatistik über die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen gewonnen werden, die im folgenden erläutert werden soll.

2. Direktinvestitionen in der deutschen Bestandsstatistik

Umfassendere Angaben über die Entwicklung der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen als in der Zahlungsbilanzstatistik lassen sich der Statistik der Deutschen Bundesbank über die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland entnehmen. Die Bestandsstatistik zeigt die Entwicklung des Beteiligungskapitals und der Kredite zwischen verbundenen Unternehmen, gegliedert nach Regionen und Wirtschaftszweigen. Zudem erfaßt sie verschiedene Kenngrößen der Direktinvestitionsunternehmen, wie die Entwicklung der Anzahl der Beschäftigten, des Jahresumsatzes und der Bilanzsumme[28]. Im folgenden soll kurz die Methodik der Erfassung der Direktinvestitionen in der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank erläutert werden.

27 Vgl. M. Feldstein, The Effects of Outbound Foreign Direct Investment on the Domestic Capital Stock. (NBER Working Papers, no. 4668.) Washington, D.C., 1994, S. 7ff.

28 Der Statistik über die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland liegt eine jährliche Bestandserhebung zugrunde, bei der die Unternehmen auch Angaben aus ihrer Bilanz an die Bundesbank melden. Die Bestandsstatistik wurde 1976 eingeführt. 1989 wurden die Meldebestimmungen etwas modifiziert, indem der Meldebogen an das neue Gliederungsschema des Bilanzrichtlinien-Gesetzes angepaßt und die Meldefreigrenze herabgesetzt wurde. Die Daten zur Bestandsstatistik finden sich in Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [III], Kapitalverflechtung mit dem Ausland. (Statistische Sonderveröffentlichungen, Nr. 10.) Frankfurt a.M. 1997. Sie wird in Zweijahresabständen umfassend analysiert; vgl. z.B. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [IV], Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1989 bis Ende 1991. „Monatsberichte", Frankfurt a.M., Jg. 45 (1993), Nr. 4, S. 33ff., Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [V], Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1991 bis Ende 1993. „Monatsberichte", Jg. 47 (1995), Nr. 5, S. 45ff., und Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [VI], Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1993 bis Ende 1995. „Monatsberichte", Frankfurt a.M., Jg. 49 (1997), Nr. 5, S. 63ff..

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anschließend wird die Entwicklung der Direktinvestitionsbestände seit Mitte der achtziger Jahre skizziert. Schließlich soll die Aussagekraft der Daten erläutert werden.

2.1. Erfassung der Direktinvestitionen in der Statistik über die Kapitalverflechtung mit dem Ausland

Die Statistik über die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland basiert auf Bestandsmeldungen inländischer Unternehmen und Privatpersonen über das „Vermögen Gebietsansässiger in fremden Wirtschaftsgebieten" (deutsche Direktinvestitionen im Ausland) sowie über das „Vermögen Gebietsfremder im Wirtschaftsgebiet" (ausländische Direktinvestitionen in Deutschland), die der Deutschen Bundesbank einmal jährlich zu erstatten sind[29].

Meldepflicht

Zur Erfassung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland sind inländische Unternehmen und Privatpersonen zu Meldungen an die Bundesbank verpflichtet, soweit ihnen am Meldestichtag mehr als 20 vH der Kapitalanteile oder Stimmrechte an einem Unternehmen im Ausland gehören und das ausländische Unternehmen eine Bilanzsumme von (umgerechnet) mehr als 1 Mill. DM ausweist. Die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland werden dadurch erfasst, daß in Deutschland ansässige Unternehmen, an denen Ausländer mit mehr als 20 vH der Kapitalanteile oder Stimmrechte beteiligt sind, eine Meldung an die Bundesbank abgeben (sofern ihre Bilanzsumme größer als 1 Mill. DM ist)[30]. Ebenso wie in der Zahlungsbilanzstatistik ist der Übergang zur 10 vH-Grenze geplant.

Mittelbare Direktinvestitionen

Neben den unmittelbaren Direktinvestitionen werden in der deutschen Bestandsstatistik auch mittelbare (indirekte) Kapitalbeteiligungen ausgewiesen. Die mittelbaren Kapitalbeteiligungen werden dabei nach dem im Abschnitt 1.2. skizzierten Schema erfaßt[31]. In den Ergebnissen der Bestandsstatistik werden diejenigen mittelbaren Beteiligungen, die über abhängige Holdinggesellschaften gehalten werden, separat ausgewiesen. Die Berechnung der mittelbaren Direktinvestitionen aus den Bilanzpositionen vollzieht sich in der gleichen Weise wie die der unmittelbaren Direktinvestitionen, wobei die abhängige Holdinggesellschaft an die Stelle des direkt Beteiligten tritt[32].

---

29 Meldeinhalt und Meldeverfahren gehen aus den Vorschriften der AWV (§§ 56 a,b und 58 a,b) hervor. Zu den Vorschriften gehören auch die Meldevordrucke, die sog. K-3/K-4-Meldungen. Sie sind abgedruckt und näher erläutert in R. Wolf und R.M. Widera, S. 50f. und S. 213f.

30 Ebenso wie in der Zahlungsbilanzstatistik ist der Übergang zur 10 vH-Grenze geplant.

31 Vgl. S. 133ff. und das Schaubild.

32 Die direkten Kapitalbeziehungen werden aus folgenden Komponenten der statistischen Meldungen ermittelt: Anteile der direkt Beteiligten am Nominalkapital zuzüglich den direkt Beteiligten zuzurechnende Anteile an den Kapital- und Gewinnrücklagen sowie Gewinnvorträgen und Jahresüberschüssen bzw. Bilanzgewinnen. Davon müssen abgezogen werden die den direkt Beteiligten zuzurechnenden Verlustvorträge, Jahresfehlbeträge bzw. Bilanzverluste sowie nicht durch Eigenkapital

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konsolidierter Ausweis der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen

Um ein möglichst vollständiges Bild von der Struktur der Direktinvestitionen und deren Entwicklung zeigen zu können, werden unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen in der Bestandsstatistik auch zusammengefaßt dargestellt. Zu diesem Zweck wird eine Konsolidierung durchgeführt, indem die bei den abhängigen Holdinggesellschaften angelegten unmittelbaren Direktinvestitionen von der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen abgezogen werden. Somit werden die unmittelbaren Direktinvestitionen bei den abhängigen Holdinggesellschaften gegen die Investitionen dieser abhängigen Holdinggesellschaften ausgetauscht. Auf diese Weise wird vermieden, daß Kapital, das den Holdinggesellschaften zugeführt und von diesen zur Finanzierung ihres Beteiligungsvermögens verwendet wurde, zweimal gezählt wird.

Sonstiges Vermögen aus indirekter Kapitalbeteiligung

Unter dem sonstigen Vermögen aus indirekter Kapitalbeteiligung sind alle zu meldenden indirekten Kapitalbeteiligungen zu verstehen, die nicht über abhängige Holdinggesellschaften existieren. Solche über Produktionsunternehmen, Vertriebsfirmen et cetera bestehenden Kapitalbeziehungen können mit den unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen nicht zusammengefaßt werden, da es sonst zu den oben erwähnten Doppelzählungen käme.

2.2. Entwicklung der Direktinvestitionsbestände und wichtiger Kennzahlen der Direktinvestitionsunternehmen

Das unmittelbare deutsche Unternehmensvermögen im Ausland belief sich Ende 1995 auf 361 ½ Mrd. DM (vgl. Tabelle 5). In dem hier betrachteten Zeitraum von Ende 1983 bis Ende 1995 hat sich der unmittelbare deutsche Beteiligungsbesitz im Ausland damit mehr als verdreifacht. Das unmittelbare und mittelbare deutsche Unternehmensvermögen im Ausland war Ende 1995 wegen zusätzlich eingesetzter Finanzierungsmittel der abhängigen Holdinggesellschaften im Ausland um 14 Mrd. DM größer als die unmittelbaren Beteiligungen allein und belief sich auf 376 Mrd. DM. Auf der Seite der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland war dagegen das zusammengefaßte unmittelbare und mittelbare ausländische Direktinvestitionsvermögen mit 232 ½ Mrd. DM um fast 39 Mrd. DM geringer als das unmittelbare allein (271 Mrd. DM). Dies läßt sich damit erklären, daß ausländische Unternehmen für den Erwerb von mittelbaren Beteiligungen in Deutschland ihren abhängigen Holdinggesellschaften mehr Finanzierungsmittel zur Verfügung stellten, als den bilanzierten Werten der gekauften Unternehmen entsprach[33].

---

gedeckte Fehlbeträge und ausstehende Einlagen auf das gezeichnete Kapital des Beteiligten. Neben dem Beteiligungskapital gehören zu dem unmittelbaren Direktinvestitionskapital die direkten Kredite der direkten oder indirekten Kapitaleigner in Deutschland bzw. im Ausland sowie die direkten Kredite anderer verbundener Unternehmen im Land des Direktinvestors; vgl. dazu genauer Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [III], S. 82f.

33 Vgl. dazu Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [VI], S. 68f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Direktinvestitionsbestände

1983 bis 1995, Jahresende; in Mrd. DM

	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland			Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland		
	unmittelbarer Bestand	unmittelbarer und mittelbarer Bestand[1]	Sonstiges Unternehmensvermögen	unmittelbarer Bestand	unmittelbarer und mittelbarer Bestand[1]	Sonstiges Unternehmensvermögen
1983	106,6	–	–	81,1	–	–
1984	125,9	–	–	84,8	–	–
1985	130,5	–	–	90,9	–	–
1986	135,8	–	–	95,6	–	–
1987	141,0	–	–	102,3	–	–
1988	167,2	–	–	109,5	–	–
1989[a]	194,9	205,6	12,8	154,7	143,0	15,3
1990	221,8	226,5	18,4	178,7	166,2	16,9
1991	253,5	262,7	21,9	199,8	188,0	19,4
1992	275,8	287,9	24,3	209,8	193,6	21,7
1993	308,4	321,4	29,3	224,0	200,5	21,5
1994	330,9	349,6	28,9	248,0	215,5	22,5
1995	361,7	375,8	32,1	271,0	232,3	19,8

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. – [1]Konsolidiert. – [a]Ab 1989 erweiterte statistische Erfassung.

Blickt man auf die Bestände, so sieht die deutsche Direktinvestitionsbilanz nicht ganz so ungünstig aus, wie sich die Entwicklung der Zahlungsbilanz in den letzten Jahren darstellte. Das ausländische Unternehmensvermögen in Deutschland ist trotz geringer Eigenkapitalzufuhren von ausländischen Müttern in den letzten 10 Jahren deutlich angestiegen. Dahinter stehen mehrere Gründe. Zum einen werden in der Bestandsstatistik auch kurzfristige Kreditbeziehungen erfaßt, die auf der Seite der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland eine größere Rolle spielen als bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland (vgl. Tabelle 6). Ende 1995 entfiel die Hälfte des unmittelbaren ausländischen Direktinvestitionsbestandes in Deutschland (von 271 Mrd. DM) auf Kredite der ausländischen Kapitaleigner und anderer verbundener Unternehmen. Zum anderen gehen in die Bestandsrechnung die Buchwerte aus den Bilanzen ein, hinter denen sich beträchtliche stille Reserven verbergen können, während in der Zahlungsbilanz die Transaktionen erfaßt werden[34].

Neben den Angaben über das Beteiligungskapital und die Kredite liefert die deutsche Bestandsstatistik noch einige andere interessante Angaben (vgl. Tabelle 7). So weist

34 Vgl. Deutsche Bundesbank (Hrsg.) [IV], S. 35f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Deutsche Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Deutschland nach der Art der Kapitalverflechtung

1989 und 1995, Jahresende; in Mrd. DM

	Deutsche Direktinvestitionen im Ausland		Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland	
	1989	1995	1989	1995
Unmittelbares Beteiligungskapital	141,7	286,9	85,5	135,4
Direkte Anteile am Nominalkapital	73,8	161,2	56,8	76,7
Direkte anteilige Rücklagen	67,9	125,7	28,7	58,7
Kredite verbundener Unternehmen	53,1	74,8	69,3	135,6
Direkte Kredite von deutschen bzw. ausländischen Kapitaleignern[1]	43,5	56,1	41,6	62,3
Kredite anderer verbundener Unternehmen in Deutschland bzw. im Ausland[1]	9,6	18,7	27,7	73,3
Insgesamt	194,9	361,7	154,7	271,0

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. – [1]Darin enthalten sind auch direkte Kredite an Unternehmen mit indirekter deutscher bzw. ausländischer Kapitalbeteiligung.

die Deutsche Bundesbank unter anderem die Anzahl der Direktinvestitionsunternehmen und (auf Basis einer freiwilligen Meldung) die Entwicklung der Beschäftigtenzahl in den Auslandsniederlassungen aus. Die Zahl der deutschen Direktinvestitionsunternehmen ist von 1989 bis 1995 um über 4 000 gestiegen (und zwar von 17 952 auf 22 288), während die Zahl der Unternehmen in Deutschland mit ausländischer Beteiligung nur um rund 650 auf 11 321 zunahm[35]. Die Zunahme der deutschen Investitionsobjekte im Ausland spiegelt sich auch in der Beschäftigungsentwicklung wider: die Zahl der Arbeitsplätze in deutschen Tochterunternehmen im Ausland stieg in der ersten Hälfte der neunziger Jahre um knapp 600 000. Die ausländischen Unternehmen in Deutschland bauten dagegen wie die deutschen Unternehmen im Inland nach einem Anstieg Anfang der neunziger Jahre ab 1993 Arbeitsplätze ab, so daß die Beschäftigtenzahl in den deutschen Niederlassungen ausländischer Unternehmen Ende 1995 wieder in etwa dem Stand von Ende 1989 entsprach. Trotz im Ergebnis stagnierender Beschäftigung konnten die in Deutschland ansässigen ausländischen Unternehmen jedoch ihren Jahresumsatz in Deutschland kräftig steigern. Er stieg von 733 Mrd. DM auf 949 Mrd. DM und nahm damit fast so stark zu wie der Umsatz der deutschen Direktinvestitionsunternehmen im Ausland (von 701 Mrd. DM auf 1 021 Mrd. DM).

35 Die Angaben über die Anzahl der Investitionsobjekte sind aufgrund der Anhebung der Meldefreigrenze von 0,5 Mill. DM auf 1 Mill. DM Bilanzsumme im Jahr 1993 nicht voll vergleichbar. Aufgrund von Nachmeldungen ergeben sich zudem für das letzte Jahr regelmäßig größere Korrekturen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

Ausgewählte Kennzahlen der Direktinvestitionsunternehmen[1]

1989 bis 1995

	Anzahl	Beschäftigte	Jahresumsatz	Bilanzsumme
		in 1 000	in Mrd. DM	
		Deutsche Direktinvestitionen im Ausland		
1989	17 952	2 172	701	1 314
1990	19 631	2 337	746	1 494
1991	20 895	2 408	793	1 674
1992	22 134	2 510	830	1 940
1993[a]	20 784	2 537	889	2 346
1994	21 745	2 658	971	2 646
1995	22 288	2 757	1 021	3 097
		Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland		
1989	10 664	1 674	733	739
1990	11 475	1 789	806	812
1991	12 271	1 871	886	906
1992	12 783	1 861	903	948
1993[a]	11 741	1 758	879	1 020
1994	11 795	1 686	919	1 045
1995	11 321	1 634	949	1 105

Nach Angaben der Deutschen Bundesbank. – [1]Unternehmen mit direkter oder über eine abhängige ausländische Holdinggesellschaft bestehender indirekter deutscher Kapitalbeteiligung. – [a]Statistischer Bruch durch Anhebung der Meldefreigrenze von 0,5 Mill. DM auf 1 Mill. DM Bilanzsumme.

2.3. Zur Aussagekraft der Bestandsdaten zu den Direktinvestitionen

Die deutsche Bestandsstatistik über Direktinvestitionen vermittelt ein recht umfassendes Bild der Kapitalverflechtung der deutschen Wirtschaft mit dem Ausland. Mit Hilfe der Bestandsdaten können die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen und Herkunfts- und Zielländern der Direktinvestitionen analysiert werden. Die Bestandsstatistik gibt auch genauere Informationen über die Entwicklung des Beteiligungsgrads. Sie zeigt, daß fast 70 vH der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen in beiden Richtungen auf 100 vH-Beteiligungen entfällt. Mit Hilfe der Daten der Bestandsstatistik, die eine Aufgliederung in unmittelbare und mittelbare Direktinvestitionen erlauben, läßt sich außerdem die zunehmende Bedeutung Deutschlands als Holdingstandort demonstrieren. Zusätzlich liefert die deutsche Bestandstatistik noch einige Angaben über die wirtschaftliche Entwicklung und den Erfolg der Direktinvestitionsunternehmen. Allerdings enthalten die von den Unternehmen an die Bundesbank eingereichten Meldungen keine Gewinn- und Verlustrechnung, so daß eine genauere Analyse der Gewinnentwicklung der Direktinvestitionsunternehmen nicht möglich ist[36].

36 Solche und weitere Angaben über die Aktivitäten von Direktinvestitionsunternehmen enthalten die Statistiken des U.S. Department of Commerce (z.B. Daten über Beschäftigung und Vergütung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zudem sind die beiden Seiten der deutschen Direktinvestitionsbilanz in der Statistik über die Kapitalverflechtung mit dem Ausland nur eingeschränkt vergleichbar. Die Meldungen über die deutschen Direktinvestitionen im Ausland basieren auf den Unternehmensbilanzen der deutschen Tochtergesellschaften im Ausland, wobei die Bilanzvorschriften des jeweiligen Sitzlandes zugrunde zu legen sind und die Beträge in der Währung des jeweiligen Landes anzugeben sind. Die Meldungen über die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland basieren dagegen auf den nach deutschem Recht zu erstellenden DM-Bilanzen der ausländischen Tochterunternehmen in Deutschland. Das deutsche Unternehmensvermögen im Ausland unterliegt daher bei größeren Wechselkursveränderungen beträchtlichen Schwankungen.

Ein weiterer Nachteil der Bestandsstatistik besteht darin, daß die Daten erst mit einer Verzögerung von rund 1 ½ Jahren zur Verfügung stehen und daher in der wirtschaftspolitischen Debatte oft vernachlässigt werden. Zudem sind die Bestandsstatistiken der einzelnen Länder aufgrund unterschiedlicher Erfassungsmethoden noch weniger vergleichbar als die Zahlungsbilanzdaten.

3. Schlußfolgerungen

Die Direktinvestitionen spielen in der Diskussion über die Effekte der Globalisierung der Weltwirtschaft und über die Qualität des Wirtschaftsstandortes Deutschland eine große Rolle. Aus der Entwicklung der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen werden oft weitreichende Schlußfolgerungen gezogen, ohne daß die dahinter stehenden Daten näher auf ihre Aussagekraft geprüft werden. In dem vorliegenden Beitrag wurde versucht, die Definition und die wesentlichen Merkmale der statistischen Erfassung der Direktinvestitionen in der deutschen Zahlungsbilanzstatistik und der Bestandsstatistik der Bundesbank näher zu erläutern. Es zeigte sich, daß die Direktinvestitionsdaten die grenzüberschreitende Verflechtung der Unternehmen definitionsgemäß nur unvollständig erfassen können. Für viele Fragestellungen, insbesondere bezüglich der Auswirkungen der Direktinvestitionen auf reale Investitionen und die Beschäftigung im Investor- und Zielland, ist daher die Aussagekraft der Daten begrenzt.

Besonders problematisch sind zudem internationale Vergleiche der Direktinvestitionsströme und -bestände. Die unterschiedliche Erfassungspraxis in den einzelnen Ländern führt dazu, daß die in der deutschen Zahlungsbilanz erfaßten Direktinvestitionszuflüsse aus dem Ausland das relative Engagement ausländischer Unternehmen in Deutschland über einen längeren Zeitraum unterzeichnen. Um eine größere internationale Vergleichbarkeit der Daten über Direktinvestitionen zu erreichen, führen die OECD und der IWF derzeit in ihren Mitgliedsländern eine Bestandsaufnahme der in den einzelnen Ländern angewandten Konzepte und ihrer Abweichungen von den neuen internationalen Standards durch.

Arbeitskräfte, Außenhandel, Forschungs- und Entwicklungsausgaben, Finanzierungsquellen); vgl. M. Fahim-Nader and W.J. Zeile, Foreign Direct Investment in the United States, „Survey of Current Business", Washington, D.C., vol. 1996, July, S. 102ff., hier S. 103.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Statistik der Direktinvestitionen: Neuere Entwicklungen in der internationalen Konzeption und Datenstand in der Europäischen Union

Von Frank Schönborn

1. Neuere Entwicklungen in der internationalen Konzeption

1.1. Zahlungsbilanzhandbuch des IWF

Im Handbuch des Internationalen Währungsfonds[1] sind u.a. die Grundprinzipien und Vorschriften für die Erfassung der Direktinvestitionsströme im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik festgelegt. Seit 1977, dem Erscheinungsjahr der 4. Auflage, haben sich wesentliche weltwirtschaftliche Veränderungen ergeben, deren Berücksichtigung sich auch für die statistischen Konzepte empfahl. Dies betrifft die Deregulierung der internationalen Finanzmärkte, die Innovationen bei Finanzinstrumenten, neue Ansätze bei der Restrukturierung von Auslandsschulden und eine überaus starke Zunahme des internationalen Dienstleistungsverkehrs. Darüber hinaus gab es erhebliche Fortschritte in der internationalen Methodik der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR)[2], so daß auch im Interesse einer stärkeren Kohärenz zwischen beiden Statistiken eine Weiterentwicklung und Anpassung bei der Zahlungsbilanzstatistik notwendig wurde.

Die 5. Auflage des Handbuches unterscheidet sich von der vorherigen insbesondere in folgenden Punkten:

- Zusätzlich zur Erfassung von internationalen Transaktionen (Stromgrößen) werden erstmalig auch Leitlinien für die Aufstellung von Beständen an internationalen Forderungen und Verbindlichkeiten eines Landes („International Investment Position") gegeben.
- Die methodische Gleichbehandlung der Transaktionen in der Zahlungsbilanzstatistik wie auch im Konto „Rest der Welt" der VGR wird soweit wie möglich gewährleistet, dies gilt z.B. für die Behandlung der re-investierten Gewinne aus Direktinvestitionsanlagen.

1 Vgl. International Monetary Fund (Ed.), Balance of Payments Manual. 5th Edition, Washington, D.C., 1993.

2 Eine neue Version des „System of National Accounts" der Vereinten Nationen erschien 1992.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Die Leistungsbilanz wurde umdefiniert. Entsprechend den Regeln der VGR werden die Kapitaltransfers herausgenommen und im Finanzierungskonto ausgewiesen.
- Die Leistungsbilanz wurde klarer in Waren, Dienstleistungen und Einkommen gegliedert und um eine wesentlich tiefere Gliederung der Dienstleistungsarten erweitert.
- Das Finanzierungskonto wurde erheblich erweitert und nach funktionalen Kategorien gegliedert.

In Bezug auf die Direktinvestitionen wurden die Richtlinien für Definition und Erfassung erheblich weiterentwickelt und präzisiert. Hervorzuheben sind besonders:

- die Festlegung des Mindestanteiles des Investors von 10 vH am Beteiligungskapital bzw. der Stimmrechte über das Direktinvestitionsunternehmen;
- die Erweiterung des Begriffes der Direktinvestitionsunternehmung. Neben den üblichen Typen wie Tochterunternehmen („subsidiaries"), Filialen und anderweitig abhängige Unternehmen („affiliates") werden der Begriff der „Sonderzweckunternehmung" („special purpose entity") und andere Sonderfälle eingeführt. Die beiden letzteren werden dann einbezogen, wenn die allgemeinen Kriterien für eine Direktinvestitionsunternehmung zutreffen, d.h. eine Beteiligung von mindestens 10 vH durch einen ausländischen Investor vorliegt[3];
- die Buchung der Direktinvestitions-Transaktionen nach der Richtung des Investitionsstromes („directional basis"). Die Transaktionen werden als „inländische Investitionen im Ausland" und „ausländische Investitionen im Inland" jeweils nach den Veränderungen von Ansprüchen und Verpflichtungen aufgegliedert. Dies steht im Gegensatz zu den Nettobuchungen nach dem Asset/Liability-Prinzip, welches bisher empfohlen worden war;
- die Präzisierung der Definition für re-investierte Gewinne;
- die Empfehlungen zur Behandlung von Geldvermögenstransaktionen zwischen verbundenen Unternehmen.

1.2. OECD Benchmark Definition für die Direktinvestitionen[4]

Die methodischen Arbeiten der OECD stellen eine Ergänzung und Vertiefung des IWF-Handbuches dar. Darüber hinaus liefert die OECD aber auch anwendungsbezogene Empfehlungen für die statistische Erhebung. Das Handbuch des IWF ist ein methodischer Rahmen, der für alle Länder gilt, soweit sie Mitglied des IWF sind. Die Empfehlungen der OECD hingegen gelten für deren Mitglieder, die als Industrieländer

3 Sonderzweckunternehmen dienen einem bestimmten Zweck (z.B. Verwaltungsaufgaben, Management von Wechselkursrisiken, Erleichterung der Investitionsfinanzierung) und müssen keine bestimmte Struktur haben (z.B. Holding, regionales Hauptquartier, Basisunternehmen). Als Sonderfälle können Versicherungsunternehmen, Bauunternehmen, Offshore-Unternehmen und private, nichtkommerzielle Immobilienanlagen gelten.

4 Vgl. OECD (Ed.), Benchmark Definition of Foreign Direct Investment. 3rd Edition, Paris 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

faktisch allerdings den Großteil der internationalen Transaktionen bestreiten. Der Bedarf an Präzision in der Methodik und bei den Anwendungsvorschriften für die Datenerhebung sowie die Möglichkeiten, diesen Vorschriften nachzukommen, sind in der Regel bei den etwa 30 Industrieländern, welche der OECD angehören, größer als bei den übrigen Mitgliedsländern des IWF. Es wäre deshalb normal, wenn – wie in anderen Bereichen der internationalen Statistik allgemein üblich – der methodische Grundrahmen von der Weltbehörde, dem IWF, vorgegeben wird, um dann, nach Bedarf, von den regionalen Behörden, wie der OECD oder der EU, weiter präzisiert zu werden.

Im Falle der Direktinvestitionen trifft diese „parallele Hierarchie" von Institutionen und Methodiken jedoch nur bedingt zu. Wegen des starken Entwicklungs- und Harmonisierungsbedarfs der internationalen Konzeption und dank der intensiven Zusammenarbeit zwischen den internationalen Organisationen und ihren Mitgliedsländern gab es in den letzten Jahren vielmehr eine kontinuierliche Vertiefung in der Methodik, die zeitweise vom IWF und zeitweise von der OECD angestoßen wurde. Nach dem 4. IWF-Handbuch von 1977 gab es 1983 eine 1. Ausgabe der OECD Benchmark Definition, die 1990 und 1992 revidiert wurde. Die 5. Version des IWF-Handbuches berief sich auf diese OECD-Revisionen, während sich die 3. und letzte Ausgabe der OECD-Definition ihrerseits wiederum auf die IWF-Methodik des 5. Handbuches bezieht. Die Grundkonzeptionen haben sich mittlerweile stabilisiert, während jedoch bei der Umsetzung der Konzeption in praktikable Erhebungsverfahren noch erhebliche Schwierigkeiten bestehen. Eine Fortsetzung der intensiven internationalen Kooperation ist daher notwendig, um durch harmonisiertere Erhebungsmethoden eine bessere internationale Vergleichbarkeit der Daten zu erreichen.

In diesem Sinne sind auch die Ziele für die neue Ausgabe der OECD Benchmark Definition zu verstehen. Sie liefert klärende Orientierungen für die einzelnen Länder, um deren Statistik der Direktinvestitionen besser an die internationalen Standards anzupassen. Sie bietet auch die Möglichkeit, verbleibende Differenzen zwischen nationalen und internationalen Standards klarer zu erkennen und zu beurteilen, und liefert somit eine bessere Basis für die internationale Analyse von Direktinvestitionen. Besonders herausgestellt werden:

- das System der vollständigen Konsolidierung. Dadurch soll das ganze Netzwerk von direkt und/oder indirekt verbundenen Unternehmen berücksichtigt werden, um eine vollständigere Identifikation der Direktinvestitionsaktivitäten zu erreichen. Verschiedene Grade von Abhängigkeiten („subsidiaries", „affiliates" und „branches") werden dargestellt und auf empirische Beispiele für die Erfassung von Direktinvestitionen angewendet;
- die Anwendung des Marktwertprinzips, wie z.B. auf die Bewertung von Vermögensbeständen, die Berechnung von re-investierten Gewinnen oder die Bewertung von Finanztransaktionen zwischen verbundenen Unternehmen;
- zwei Prinzipien für die Identifizierung von Ausgangs- und Zielland („home and host countries") der Direktinvestition. Beide Prinzipien, d.h. erstens „nach dem ursprünglichen Ausgangsland bzw. dem endgültigen Zielland" („ultimate beneficiary owner") und zweitens „nach dem unmittelbaren Partner der Transaktion"

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(„first chain ownership") werden diskutiert. Differenzierte Empfehlungen für die Länder- und Sektorenanalyse werden daraus abgeleitet;

- die Aufgliederung der Investitionsströme nach der wirtschaftlichen Hauptaktivität des Direktinvestors wie auch des Direktinvestitionsunternehmens. Es wird empfohlen, diese mindestens nach den neun Hauptklassen der „International Standard Industrial Classification of All Economic Activity" (ISIC) der Vereinten Nationen vorzunehmen;
- die Behandlung von Sonderzweckunternehmen, wie Finanzmittler, Versicherungen, Schiffahrtsgesellschaften, Offshore-Unternehmen, und Sonderfällen, wie Dahrlehnsgarantien, Leasing, Bauten und Explorationen von Bodenschätzen.

2. Entwicklung der Direktinvestitionsstatistik in der EU

Während die Methodik für die Direktinvestitionsstatistik von der internationalen Gemeinschaft (IWF, OECD, Eurostat) gemeinsam entwickelt wird, sind für deren Anwendung bei der Datenerhebung die einzelnen Länder zuständig. Für die EU insgesamt, wie auch für die Ländergruppe der zukünftigen Europäischen Währungsunion, ist es dann wichtig, daß eine strikte Vergleichbarkeit und Aggregierbarkeit der einzelnen Länderdaten besteht. Aus diesem Grunde wird die methodische Zusammenarbeit auf EU-Ebene vertieft. Hauptziel ist dabei, die verbleibenden Anwendungsprobleme der internationalen Konventionen zu identifizieren und harmonisierte Lösungen anzustreben.

Die Tabelle gibt als Beispiel einen Einblick in die aktuellen statistischen Diskrepanzen zwischen nationalen Daten für aggregierte bilaterale Jahresströme zwischen ausgewählten Ländern. Im Idealfall sollten die Daten der beiden Länder, auf die sich der jeweilige bilaterale Strom bezieht, identisch sein. Die vorliegenden Diskrepanzen weisen jedoch auf erhebliche Erfassungsprobleme hin. Gemäß der Arbeitstabelle meldet z.B. Deutschland für 17,235 Mrd. ECU Direktinvestitionen in der EU, während die Summe der von Deutschlands Partnern gemeldeten, aus Deutschland erhaltenen Direktinvestitionen nur 11,137 Mrd. ECU beträgt.

2.1. Probleme bei der harmonisierten Anwendung der internationalen Konventionen auf die Erfassung von Direktinvestitionen

Eine Eurostat-Arbeitsgruppe von nationalen Experten der Zahlungsbilanzstatistik hat kürzlich die aktuelle Anwendungspraxis der internationalen Methodik in einzelnen EU-Ländern und dabei auch insbesondere die Fortschritte bei der Anwendung des Richtungsprinzips („directional principle") untersucht. Folgende Hauptprobleme wurden dabei konstatiert:

- Unvollständigkeit bei der Erfassung von Direktinvestitionsströmen. Die Identifikation des indirekten Partners ist in der Praxis nicht immer möglich. Für die Konsolidierung der Beziehungen ist jedoch die Kenntnis bezüglich der ganzen Kette der relevanten Verflechtungen zwischen den Unternehmen notwendig.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle

Direktinvestitionsströme nach Angaben des Herkunfts- und des Empfängerlands[1]

1995; in Mill. ECU

Herkunft / Empfänger	Belgien/ Luxemb.	Dänemark	Deutschland	Griechenland	Spanien	Frankreich	Irland	Italien	Niederlande	Österreich	Portugal	Finnland	Schweden	Großbritannien	EU	Vereinigte Staaten
Belgien/Luxemburg		–57	628		–74	2 263		597	1 886		57	–78	96	–374	4 986	1 231
		82	904		394	530		218	2 760	156	5	–17	–26	1 168	6 189	888
Dänemark	10		442		1	103		12	446		0	98	209	304	1 767	–190
	51		213		0	102		6	262	25	0	39	431	1 319	2 587	185
Deutschland	1 955	344			174	1 537		–6	456		2	93	–40	1 277	6 047	479
	298	46			–22	643		115	1142	435	0	29	740	1 466	4 843	1 575
Griechenland																
Spanien	414	37	493			447		209	492		265	9	26	381	2 768	–156
	302	63	1 582			225		602	278	27	103	66	101	318	3713	343
Frankreich	107	123	2 381		224			632	586		60	94	–17	1 176	5 361	3 290
	1 511	82	2 035		–107			363	3 541	116	27	75	170	3 971	11 646	4 293
Italien	413	31	1 889		–50	1 192			220		0	18	–19	421	4 043	1 236
	347	8	906		1	485			119	49	10	1	4	595	2 567	292
Niederlande	2 096	171	4 096		24	2 091		1 303			2	–43	688	609	13 122	1 855
	61	272	2 065		85	–127		115		–123		33	453	–172	4 756	1 542
Österreich	98	139	1 267		3	43		8	125		1	34		14	123	1 855
Portugal	58	–88	84		33	53		202	49			7	5	–34	356	7
	–103	85	96		–111	113		22	84	11		6	66	140	390	13
Finnland	24	–45	35		1	67		8	–8		0		469	97	596	–7
	–89	–83	42			–14		2	83	–1			143	140	206	7
Schweden	–62	251	158		1	–217		3	–15		0	167		518	808	7 086
	–112	147	188			120		6	233	–4		315		–105	790	6 525
Großbritannien	951	–28	5 856		315	1 359		296	890		23	279	–318		9 475	5 510
	364	–6	3 130		10	800		310	–2 502	42	35	–139	162		2 072	9 099
Europäische Union	6 528	998	17 325		657	9 014		3 601	5 955		416	691	1 214	5 141	53 776	19 518
	3 075	822	11 137		252	2 598		2 132	7 083	734	238	506	2 361		42 748	23 908
Vereinigte Staaten	736	677	4 628		116	3 349		380	1 158		11	363	2 269	7 112	22 715	
	1 270	512	5 742		441	2599		–124	–2 258	148	0	670	2 588	13 043	26 477	

Nach Angaben von Eurostat. – [1]Oberer Wert: Angabe des Herkunftslands; unterer Wert: Angabe des Empfängerlands.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Indirekte Beziehungen und mögliche Kreuzbeteiligungen bzw. deren Grad sind aber, selbst für die meldenden Unternehmen, nicht immer bekannt. Daraus folgt häufig eine fehlende Berücksichtigung der insbesondere auf indirekten Beteiligungen beruhenden Kapitalströme zwischen verbundenen Unternehmen (z.B. mit der gleichen Mutter verbunden, aber ohne Kapitalverflechtung untereinander);

- der doppelte Status von Unternehmen, d.h. sowohl als Investor als auch als Direktinvestitionsunternehmen. Nur bei Kenntnis der genauen Umstände für die Auskunftspflichtigen kann jede Transaktion nach dem Richtungsprinzip korrekt angegeben werden;
- Schwierigkeiten bei der Erfassung der re-investierten Gewinne sowie mangelnde Harmonisierung bei der Berechnungsmethode von re-investierten Gewinnen;
- Schwierigkeiten bei der Erfassung der kurzfristigen Kredite, insbesondere bei Handelskrediten, zwischen verbundenen Unternehmen;
- Schwierigkeiten bei der regionalen Bestimmung von Ursprungs- und Zielland, besonders im Zusammenhang mit Sonderzweckunternehmen und bei Sonderfällen;
- häufig fehlende Einbeziehung von privaten Immobilientransaktionen (meist Ferienhäuser).

Die meisten der erwähnten Probleme könnten gelöst werden, wenn umfassende Register bestünden, welche alle relevanten Informationen für die an den Direktinvestitionen beteiligten Unternehmen enthielten. Eine Erstellung einschließlich laufender Aktualisierung solcher Register übersteigt gegenwärtig jedoch die Möglichkeiten nationaler statistischer Institutionen.

2.2. Datenstand

Eurostat und die OECD haben sich auf einen gemeinsamen Fragebogen für die Erfassung der Direktinvestitionsströme und die internationale Investmentposition geeinigt, der an die Mitgliedsländer gerichtet ist und mit jährlichen Daten beantwortet wird. Die Daten sind gegliedert, erstens, nach den funktionalen Hauptkomponenten, wie Beteiligungskapital, re-investierte Gewinne und sonstiges Kapital, zweitens, den Wirtschaftsaktivitäten der beteiligten Unternehmen im In- und Ausland und, drittens, geographisch nach Partnerländern. Die nach diesem Fragebogen erhobenen detaillierten Informationen sind aber je nach Land frühestens seit 1992 verfügbar. Weniger detaillierte Zeitreihen gibt es für die meisten EU-Länder bereits seit 1984.

2.3. Veröffentlichungen und Analysen

2.3.1. Jahrbuch der Direktinvestitionen von Eurostat

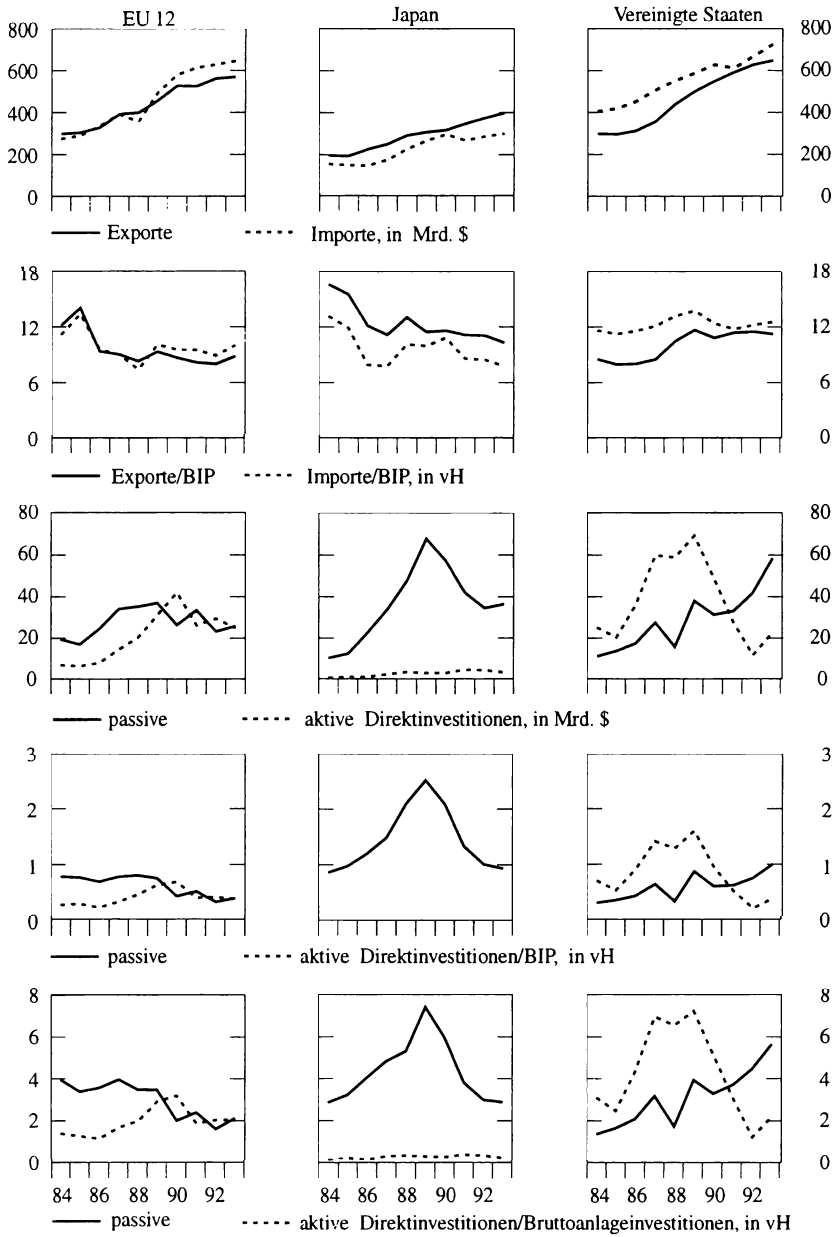
Im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik veröffentlicht Eurostat seit Anfang der neunziger Jahre in einem jährlichen Überblick die Statistik der Direktinvestitionsströme der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Handel und Direktinvestitionen in der EU, Japan und den Vereinigten Staaten

1984 bis 1993

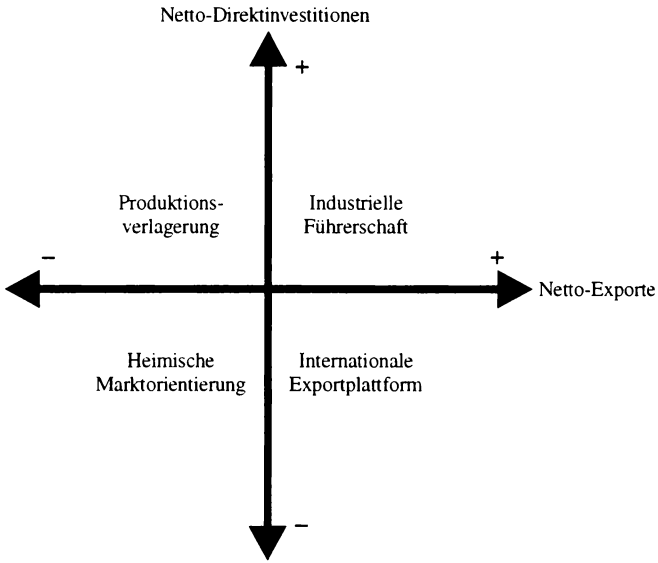


Nach Angaben von Eurostat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Globalisierungsmuster eines Landes/Sektors in Bezug auf Direktinvestitionen und Nettoexporte



EU und vergleicht diese mit denen der Vereinigten Staaten und Japans. Wegen unzureichender Harmonisierung bei der Erstellung der nationalen Daten waren in den ersten Jahren jedoch erhebliche methodische Vorarbeiten und Anpassungen an den nationalen Daten vorzunehmen, damit die aggregierten Ströme auf europäischer Ebene wenigstens in der Größenordnung eine hinreichende Datenqualität erreichten. Die neueste Veröffentlichung[5] profitiert jedoch bereits von den detaillierten und harmonisierten Daten, welche aufgrund des Eurostat/OECD-Fragebogens erhoben wurden. Dennoch bestehen in diesem Zahlenwerk länderweise noch erhebliche Lücken, welche erst allmählich geschlossen werden dürften. Z.B. gibt es für Griechenland und Irland nur Gesamtwerte ohne Aufgliederungen, werden bei den meisten Ländern die re-investierten Gewinne nicht ermittelt und erheben einige Länder noch keine Bestandsangaben.

2.3.2. Statistische Studie zur Globalisierung durch Handel und Direktinvestitionen[6]

Außer grundlegenden methodischen Arbeiten und der Erstellung von konsolidierten EU-Daten auf der Basis von nationalen Daten werden von Eurostat beim Erscheinen wichtiger Statistiken auch erste statistisch-ökonomische Analysen vorgenommen. Die

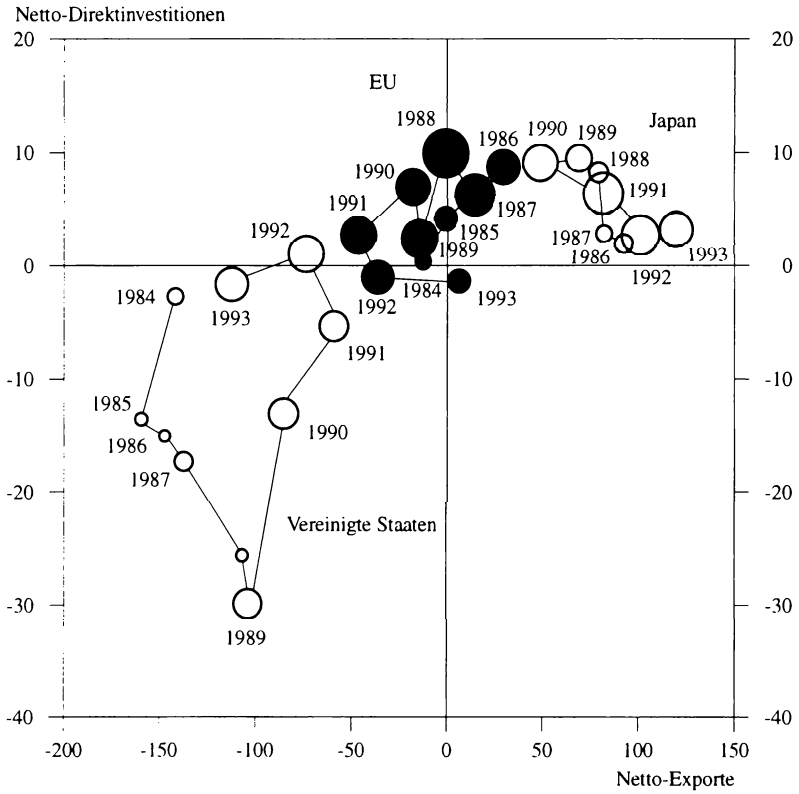
5 Vgl. Eurostat (Ed.), European Union Direct Investment Yearbook 1997. Luxemburg 1998.
6 Vgl. Eurostat (Ed.), Globalisation through Trade and Foreign Direct Investment. Luxemburg 1998.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Direktinvestitionen und Exporte der EU, Japans und der Vereinigten Staaten

1984 bis 1993; in Mrd. ECU



Nach Angaben von Eurostat.

Ergebnisse solcher Studien sollen den Nutzern dieser Statistiken einen ersten Einblick in die wirtschaftlichen Tendenzen auf dem betreffenden Gebiet geben und helfen, spezifischere Fragestellungen gezielter vorzubereiten. Eine solche vergleichende Analyse wurde für die Daten der Direktinvestitionen und des Außenhandels für die EU, die Vereinigten Staaten und Japan unter dem Aspekt der Globalisierung vorgenommen. Als Beispiel für die Ergebnisse dieser Studie werden einige allgemeine Aspekte hervorgehoben:

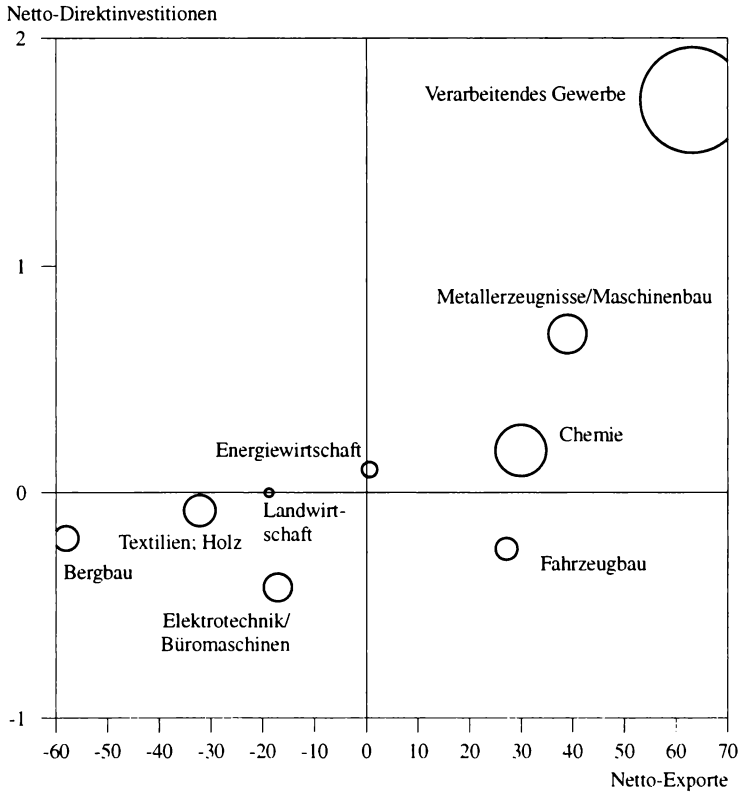
- Schaubild 1 zeigt den Handel (Exporte und Importe) und die Direktinvestitionen – und zwar die im Ausland getätigten (aktive) und die aus dem Ausland empfangenen (passive) – in der EU, den Vereinigten Staaten und Japan seit 1984. Die wertmäßigen Angaben werden zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) und zu den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4

Sektorale Globalisierungsstrategien der EU-Länder

1992 bis 1994, Jahresdurchschnitte; in Mrd. ECU



Nach Angaben von Eurostat. – Die Größe der Kreise spiegelt die Bedeutung der Direktinvestitionen im Ausland wider. Ohne Außenhandel und Direktinvestitionsströme innerhalb der EU-12.

Bruttoanlageinvestitionen ins Verhältnis gesetzt. Auffallend ist die Konvergenz wichtiger Variablen zwischen den drei Wirtschaftszonen gegen Ende der Beobachtungsperiode.

– Die Kombination der Angaben zu Nettodirektinvestitionen und Nettoexporten (vgl. Schaubild 2) erlaubt eine grobe Kategorisierung des betreffenden Landes oder Sektors, die sich anschaulich mit den Begriffen „industrielle Führerschaft" (1. Quadrant), „Produktionsverlagerung" (2. Quadrant), „heimische Marktorientierung" (3. Quadrant) und „internationale Exportplattform" (4. Quadrant) charakterisieren läßt. Natürlich verbergen sich dahinter dynamische Prozesse, welche, je nach Verlauf, deutlichen Veränderungen unterworfen sein können. Im einzelnen: Länder oder Sektoren, die sich sowohl durch hohe Nettoinvestitionen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Ausland als auch durch einen Überschuß im Außenhandel auszeichnen, besitzen eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit (industrielle Führer); für die Unternehmen sind Exporte und Direktinvestitionen komplementär. – Die Situation der Produktionsverlagerung ist typisch für eine neue Ausrichtung auf neue Standorte: die Unternehmen verlagern ihre Produktionskapazitäten ins Ausland und bedienen die heimische Nachfrage von dort aus. Direktinvestitionen und Exporte sind substitutiv. – Eine vornehmlich heimische Marktorientierung ist das Gegenstück zur industriellen Führerschaft. Bei geringer internationaler Wettbewerbsfähigkeit kommt es, trotz empfangener Direktinvestitionen, zu Nettoimporten. – Die internationale Exportplattform ist das Gegenstück zur Produktionsverlagerung: Direktinvestitionen werden angezogen, welche die Basis für Nettoexporte darstellen.

- Für die Globalisierungsmuster der Triade von 1984 bis 1993 zeigt sich, daß die EU zeitweilig zwischen industrieller Führerschaft und Produktionsverlagerungen schwankt, während sich die Vereinigten Staaten vornehmlich in einer Binnenmarktorientierung befinden und Japan eine ausgeprägte industrielle Führerschaft besitzt (vgl. Schaubild 3).
- Beim Globalisierungsmuster der EU nach Sektoren ist für 1992 bis 1994 insgesamt zwar eine industrielle Führerschaft des verarbeitenden Sektors festzustellen; bei einzelnen Sektoren ist die Situation jedoch viel differenzierter (vgl. Schaubild 4).

3. Zusammenfassende Bewertung

Direktinvestitionen werden allgemein im Rahmen der Zahlungsbilanzstatistik erfaßt. Die Verbesserung ihrer Erfassung wird seit Jahren von internationalen Organisationen, wie dem IWF, der OECD und der EU, in Zusammenarbeit mit den nationalen statistischen Behörden (meist Zentralbanken) angestrebt.

Bedeutende Fortschritte gab es bei der Konzeption des Begriffes und der Abgrenzung zu anderen internationalen Kapitalströmen. Dabei wurde die zunehmende Komplexität durch die internationalen Unternehmensverflechtungen berücksichtigt. Die Mindestschwelle der Einflußnahme des Direktinvestors auf das Direktinvestitionsunternehmen wurde mit 10 vH des Eigenkapitals bzw. einem entsprechenden Stimmgewicht im Management relativ niedrig angesetzt. Auch die Einbeziehung der indirekt abhängigen Unternehmen sowie die Berücksichtigung fast aller Vermögenstransaktionen zwischen den in Verbindung stehenden Unternehmen und die Einführung des doppelten Richtungsprinzips bei der Verbuchung (im Gegensatz zur Saldierung von gegen-gerichteten Transaktionen) haben dazu beigetragen, daß der Tatbestand der Direktinvestitionsaktivitäten recht weit ausgelegt wird.

Zwischen der ausgedehnten theoretischen Konzeption der Direktinvestitionen und der Vollständigkeit bei der praktischen statistischen Erfassung klafft eine Lücke, die in den letzten Jahren nur teilweise geschlossen werden konnte. Viele Länder können nur allmählich mit den neuen statistischen Erfordernissen Schritt halten. Innerhalb der EU sind es Eurostat und die Europäische Zentralbank, welche die nationalen Anstrengun-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gen unterstützen, um den Datenstand in bezug auf Vollständigkeit und Vergleichbarkeit noch weiter zu verbessern.

Die zunehmende Verfügbarkeit der Daten für Direktinvestitionsströme und -bestände („International Direct Investment Position") ist für die politischen und akademischen Nutzer von großem Interesse. Dennoch sollte man die Begrenztheit insbesondere bei den Stromdaten für die wirtschaftliche Analyse nicht verkennen. Aufgrund der starken Orientierung an der Zahlungsbilanz werden bei den Strömen im wesentlichen nur Finanzierungstransaktionen zwischen den in Verbindung stehenden Unternehmen erfaßt. Andere Arten der Finanzierung oder anderweitig wirtschaftliche relevante Informationen bezüglich der Tochterunternehmen, wie Beschäftigung, Wertschöpfung, Umsätze, Exporte, Importe usw., werden durch die Direktinvestitionsstatistik nicht geliefert.

Wegen dieser Begrenzungen werden zur Ergänzung seit kurzem zwei neue statistische Ansätze verfolgt, welche hier nur erwähnt werden sollen. Einmal werden im Rahmen der internationalen Dienstleistungsabkommen (General Agreement on Trade in Services) Statistiken benötigt, welche die „kommerzielle Präsenz im Ausland", d.h. die wirtschaftlichen Aktivitäten von (a) ausländischen Unternehmen im Inland und (b) Tochtergesellschaften von Inlandsunternehmen im Ausland betreffen. Dazu gibt es bereits in einigen Ländern statistische Erhebungen, welche bisher aber international wenig vollständig und vergleichbar sind. Innerhalb der EU sind Vorbereitungen im Gange, welche in den nächsten 1 bis 2 Jahren erste Ergebnisse erwarten lassen. Zum anderen werden im Rahmen der Unternehmensstrukturerhebungen die inländischen Unternehmen auch nach ihren Eigentumsverhältnissen befragt. Dies ermöglicht dann, die Strukturdaten nach Unternehmen unter inländischer bzw. ausländischer Kontrolle zu unterscheiden. In diesem Bereich liegen bereits erste, wenn auch unvollständige Ergebnisse für einige Länder vor.

Trotz der erheblichen Fortschritte ist die Entwicklung auf dem Gebiet der Direktinvestitionen weder zufriedenstellend noch abgeschlossen. Die Komplexität des Gegenstandes wie auch die erheblichen Kosten bei der Produktion der Daten legen insbesondere zwei Empfehlungen nahe: Die Interpretation der bisher vorliegenden Daten sollte mit großer Umsicht vorgenommen werden, und für die Weiterentwicklung der Statistik ist eine engere Zusammenarbeit zwischen Datenproduzenten und -nutzern von großer Bedeutung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Direktinvestitionen und Beschäftigungseffekte: Empirie aus einer Unternehmensbefragung in der Schweizer Maschinenindustrie

Von Fred Henneberger und Alexandre Ziegler[1]

1. Einführung und Problemstellung: Arbeitsplatzexport durch Direktinvestitionen?

Der internationale Wettbewerb der Nationen um das knappe, aber mobile Gut Kapital hat sich in den letzten Jahren nachhaltig verschärft. Da die Schweiz weltweit mit Abstand die größten Direktinvestitionsbestände im Ausland pro Kopf der einheimischen Bevölkerung aufweist und seit Ende der achtziger Jahre deutlich mehr Kapital exportiert als importiert, wird befürchtet, daß sie als Werkplatz zunehmend an Attraktivität verliert. Im Mittelpunkt der wirtschaftspolitischen Diskussion steht dabei die Sorge, daß der Kapitalexport Schweizer Unternehmen via Direktinvestitionen gleichzeitig zu einem Export von heimischen Arbeitsplätzen führt. Diese Befürchtung wird vor allem durch die markante Ausprägung zweier gegenläufiger Entwicklungen genährt: Während der Personalbestand schweizerischer Unternehmen im Inland seit den frühen neunziger Jahren sukzessive zurückgeht, steigt er im Ausland kontinuierlich an[2]. Dies läßt sich auch für den Sektor der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie (MEM-Industrie) feststellen: Die Zahl der Beschäftigten im Ausland hat 1996 bereits deren Zahl in der Schweiz überschritten (vgl. Schaubild 1 und 2).

Gleichzeitig stieg die gesamtschweizerische Arbeitslosenquote in den neunziger Jahren spürbar an und verharrte im Jahresdurchschnitt 1997 bei – für Schweizer Verhältnisse besorgniserregenden – gut 5 vH. Vor diesem Hintergrund drängt sich die Frage auf, welche Wirkungen von den Direktinvestitionen Schweizer Unternehmen im Ausland auf die heimische Beschäftigung tatsächlich ausgehen.

Das Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen (FAA-HSG) hat deshalb gemeinsam mit dem Verein Schweizerischer Maschinen-In-

1 Die Autoren danken dem Schweizerischen Nationalfonds zur Förderung der wissenschaftlichen Forschung für die Unterstützung des Forschungsprojekts mit dem Titel „Standortwettbewerb und Produktionsverlagerungen ins Ausland. Konsequenzen für den heimischen Arbeitsmarkt".

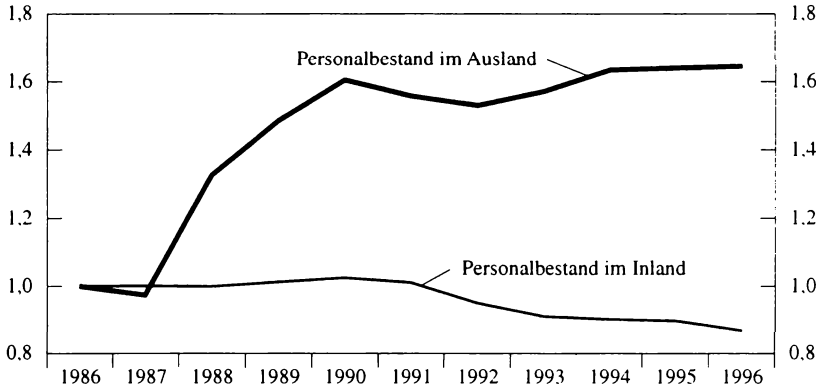
2 Vgl. F. Henneberger und M. Kamm [I], Schweizerische Wachstumsdynamik nur noch im Ausland? – Erste Ergebnisse aus einer Umfrage in der Maschinenindustrie und zukünftiger Forschungsbedarf. „Sozialer Fortschritt", Berlin, Jg. 45 (1996), Heft 5, S. 130 und S. 133.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Beschäftigung in der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie

1986 bis 1996; 1986 = 1



Eigene Berechnungen nach Angaben des Schweizerischen Bundesamtes für Statistik und der Schweizerischen Nationalbank.

dustrieller (VSM) Anfang des Jahres 1997 eine schriftliche Befragung von Mitgliedsunternehmen des VSM durchgeführt. Darin wurden einerseits die Auslandsaktivitäten der betreffenden Unternehmen der Maschinen-, Elektro- und Metall- (MEM-) Industrie im Zeitraum von 1985 bis 1996 erfaßt und andererseits deren Planungen bis zum Jahr 2000 ermittelt. Von den insgesamt 298 ausgewählten und angeschriebenen Unternehmen haben 44 geantwortet[3]; dies entspricht einer Rücklaufquote von knapp 15 vH – ein Wert, der im Rahmen vergleichbarer ausländischer Befragungen liegt[4]. Während der qualitative Teil des Fragebogens von allen Unternehmen weitgehend vollständig ausgefüllt wurde, sind die Antworten zum quantitativen Teil eher lükkenhaft, was zumeist auf eine mangelnde Erfassung oder Verfügbarkeit der entspre-

3 Die Stichprobe der angefragten Unternehmen setzt sich zusammen aus dem Sample der 200 VSM-Meldefirmen im Zusammenhang mit der Erhebung der Quartalsstatistik sowie weiteren 98 kleinen und mittleren Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten im In- und Ausland (KMU), die traditionellerweise in den Verbandsgremien eher untervertreten sind. Trotz bzw. gerade wegen der Heterogenität der antwortenden Unternehmen erhebt die vorliegende Analyse keinen Anspruch auf Repräsentativität. Sie vermag aber dennoch einen Beitrag zum Mosaik des Themenkomplexes zu leisten, da die Ergebnisse durchaus mit ausländischen Studien kompatibel sind; zu einem Überblick vgl. F. Henneberger und M. Kamm [II], Schweizer Direktinvestitionen im Ausland: Konsequenzen für den schweizerischen Arbeitsmarkt? „Wirtschaftspolitische Blätter", Wien, Jg. 43 (1996), S. 400ff., F. Henneberger und S. Graf, Direktinvestitionen und Arbeitsplatzeffekte: Einige empirische Befunde für Deutschland. „Wirtschaftspolitische Blätter", Jg. 44 (1997), S. 229ff.

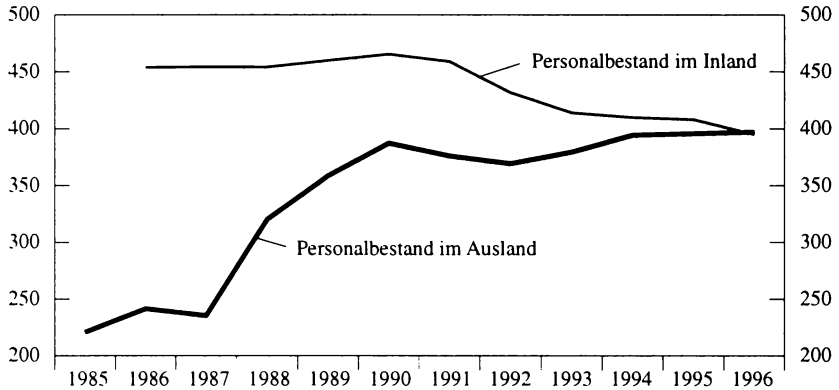
4 Vgl. auch R. Graskamp und K. Löbbe, Formen, Ziele und Motive der Auslandsaktivitäten der deutschen Unternehmen – Ergebnisse einer Unternehmensbefragung. (RWI-Papiere, Nr. 44.) Essen 1996, S. 7.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Zahl der Beschäftigten in der schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie

1985 bis 1996; in 1000



Eigene Berechnungen nach Angaben des Schweizerischen Bundesamtes für Statistik und der Schweizerischen Nationalbank.

chenden Daten zurückzuführen sein dürfte[5]. Zu einzelnen Teilfragen wurden nur von so wenigen Unternehmen Angaben gemacht, daß eine Auswertung nicht sinnvoll erscheint.

2. Allgemeine Angaben zu den Unternehmen und deren Direktinvestitionstätigkeit

Die durchschnittliche *Betriebsgröße* der 44 antwortenden Unternehmen betrug am Ende des Jahres 1995 432,5 Beschäftigte in der Schweiz. Der Medianwert lag bei 218 Mitarbeitern. Das kleinste Unternehmen hatte 33, das größte 2 614 Beschäftigte. Das starke Übergewicht der KMU spiegelt – gemäß der neuesten Betriebszählung des Bundesamtes für Statistik von 1995 – in der Tendenz die Betriebsgrößenstruktur in der gesamten MEM-Industrie wider, in der jedoch nur etwa 4 vH der Betriebe mehr als 500 Beschäftigte aufweisen[6]. Damit vermag diese Studie nicht zuletzt einen Beitrag zur aktuellen Diskussion um die verstärkte Internationalisierung von KMU Unternehmen mit weniger als 500 Beschäftigten im Inland zu leisten[7].

5 Zu Beginn des Jahres 1998 wurde deshalb eine Nachfaßaktion bei einigen Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland lanciert, um deren Angaben zur Beschäftigung im In- und Ausland in den neunziger Jahren nochmals abzugleichen und zu komplettieren.

6 Vgl. Arbeitgeberverband der Schweizer Maschinenindustrie/Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller (Hrsg.), Panorama '97. Zahlen und Fakten zur schweizerischen Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie 1996. Zürich 1997, S. 31.

7 Vgl. speziell zu dieser Thematik auch F. Henneberger und A. Ziegler, Auslandsinvestitionen und Beschäftigungsentwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen. „Management und Qualität", Heer-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Unternehmen verteilen sich wie folgt auf die verschiedenen *Fertigungszweige*: 46 vH sind im Maschinen- und Anlagenbau, 16 vH in der Metallindustrie/Metallbe- und -verarbeitung sowie jeweils 14 vH im Fahrzeugbau bzw. der Elektrotechnik-/Elektronikindustrie angesiedelt. Nur 6 vH sind dem Apparatebau und lediglich 4 vH dem Bereich Feinmechanik/Optik/Präzisionsinstrumente zuzurechnen. Damit deckt sich die Fertigungsstruktur durchaus mit derjenigen innerhalb der gesamten Branche[8].

Bezogen auf die *Produktionsverfahren* betreiben 40 vH der Unternehmen Einzelfertigungen, 29 vH produzieren kleinere Serien und 16 vH kleinere Serien weitgehend standardisierter Teile. Nur jeweils 6 vH der Unternehmen fertigen entweder größere Serien oder größere Serien weitgehend standardisierter Teile und ganze 3 vH stellen standardisierte Massengüter her.

Sieht man sich schließlich die *Besitzverhältnisse* an, so sind 40 vH der Unternehmen rechtlich selbständig. Bei weiteren 47 vH handelt es sich um einen rechtlich selbständigen Teil einer Unternehmensgruppe, wobei 11 vH in der Funktion der Muttergesellschaft und 36 vH als Tochtergesellschaft figurieren. Lediglich 2 vH bilden einen rechtlich nicht selbständigen Teil einer Unternehmensgruppe, und 11 vH gehören einem ausländischen Konzern an. Im Hinblick auf die *Eigentumsverhältnisse* ergibt sich folgendes Bild: Während 34 der Unternehmen zu 100 vH in Schweizer Händen sind, befinden sich nur 5 vollständig in ausländischem Besitz. Ein Unternehmen gehört zu 98 vH und ein weiteres zu 80 vH Schweizer Eigentümern. Für 3 Unternehmen liegen diesbezüglich keine Angaben vor.

2.1. Durchgeführte und geplante Direktinvestitionen

Von den 44 antwortenden Unternehmen führten 22, also genau die Hälfte, zwischen 1990 und 1996 Direktinvestitionen im Ausland durch. Von diesen beabsichtigen wiederum 12, bis zum Jahre 2000 noch weitere Direktinvestitionen im Ausland durchzuführen, 5 Unternehmen haben hingegen keine weiteren Direktinvestitionen geplant, und 5 gaben an, es noch nicht zu wissen. Von den 22 Unternehmen, die bisher noch keine Direktinvestitionen im Ausland getätigt haben, intendiert lediglich eines, bis zum Jahre 2000 „eher wahrscheinlich" doch ein Auslandsengagement in Form einer Direktinvestition einzugehen. Während 19 dieser Unternehmen auch bis zum Jahre

brugg, Jg. 33 (1998), Heft 3, S. 14ff. In der wissenschaftlichen Literatur wird den meisten KMU eine weitverbreitete Zurückhaltung gegenüber der Produktion im Ausland attestiert (vgl. E. Brauchlin, Kleine und mittlere industrielle Unternehmungen im internationalen Wettbewerb. Eine Studie des Instituts für Betriebswirtschaft an der Hochschule St. Gallen in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung. Zürich 1989, S. 68) und die Direktinvestition als Internationalisierungsstrategie vor allem den großen Unternehmen zugeschrieben. In neuerer Zeit häufen sich aber die Anzeichen, daß inzwischen auch eine Reihe von KMU Produktionsstätten im Ausland errichtet hat; vgl. P.H. Dembinski (avec la collaboration de H. Unterlerchner), L'internationalisation des PME suisses à l'horizon de l'an 2000. Genf 1994, S. 86; F. Henneberger und M. Kamm [1], S. 134.

8 Vgl. Arbeitgeberverband der Schweizer Maschinenindustrie/Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller (Hrsg.), S. 24. Die amtliche Außenhandelsstatistik der Eidgenössischen Oberzolldirektion erfaßt u.a. die Exporte nach Warengruppen. Aus der Analyse dieser Exporte können Rückschlüsse auf die Fertigungsstruktur innerhalb der MEM-Industrie gezogen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2000 keine ausländischen Direktinvestitionen tätigen wollen, sind nur zwei Unternehmen dieser Frage gegenüber bislang indifferent.

Es gibt somit Hinweise dafür, daß die schweizerische MEM-Industrie zweigeteilt ist: Während die eine Hälfte der Unternehmen, welche bereits im Ausland investiert, dies mehrheitlich auch in absehbarer Zukunft tun wird, sehen die meisten der im Ausland bislang nicht direktinvestierenden Unternehmen weiterhin davon ab, durch Auslandsinvestitionen multinational zu werden und beschränken ihre Investitionstätigkeiten folglich auf die Schweiz[9].

2.2. Der Einfluß von Informations- und Kommunikationstechnologien

Nur 6 der 22 direktinvestitionsaktiven Unternehmen sind der Auffassung, daß Fortschritte im Informations- und Kommunikationsbereich zu einem verstärkten Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen ihres Unternehmens führen. 12 verneinten einen solchen Zusammenhang und 3 konnten diesbezüglich keine eindeutige Aussage treffen.

Erwartungsgemäß sehen 20 der nicht im Ausland investierenden Unternehmen keinen und nur ein einziges einen „eher wahrscheinlichen" Einfluß der Informations- und Kommunikationsentwicklung auf die Direktinvestitionstätigkeit ihres Unternehmens.

3. Ziele, Formen und Motive der Investitionstätigkeit

3.1. Ziele der Investitionstätigkeit in der Schweiz und im Ausland

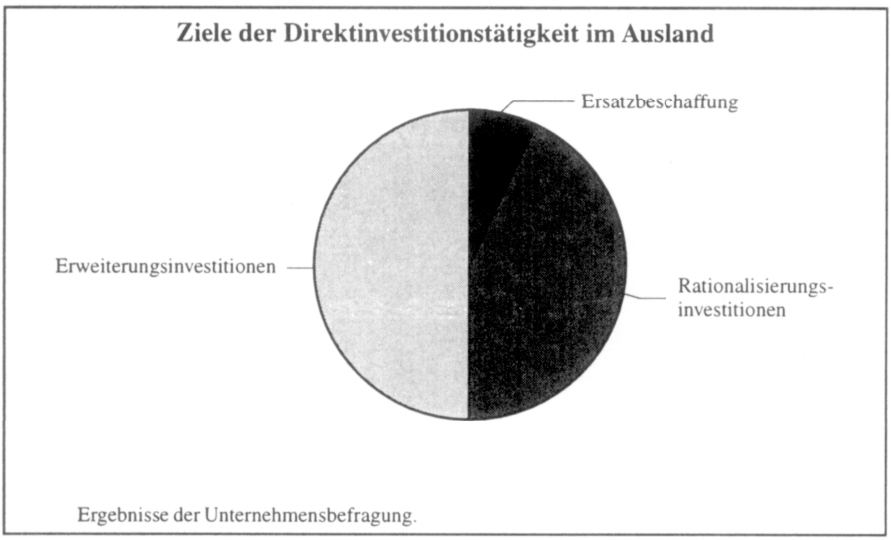
Sieht man sich die Investitionsziele der 22 Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland an, so handelte es sich bei 24 vH der im Zeitraum von 1990 bis 1996 in der Schweiz getätigten Investitionen um Erweiterungen; 48 vH waren auf Rationalisierung gerichtet und 28 vH für die Ersatzbeschaffung eingesetzt. Die Investitionsziele der 22 Unternehmen ohne Direktinvestitionen im Ausland sind ähnlich verteilt: 27 vH der getätigten Investitionen dienten der Erweiterung der Produktionskapazitäten, 44 vH der Rationalisierung und 29 vH der Ersatzbeschaffung. Die Frage, ob die Investitionen in der Schweiz auch zur Einführung neuer Fertigungs- und Verfahrenstechniken verwendet wurden, beantworteten sowohl 68 vH der Unternehmen mit als auch 68 vH der ohne Direktinvestitionen zustimmend.

Unterschiede zwischen inländischen und ausländischen Investitionen ergeben sich dagegen hinsichtlich der von den Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland

9 Empirische Studien für die Bundesrepublik Deutschland kommen in der Tendenz zu einem ähnlichen Ergebnis (vgl. E. Dichtl und P. Hardock, Produktionsverlagerung von Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus ins Ausland: Ergebnisse einer empirischen Studie. Frankfurt a.M. 1997, S. 42f.; E. Dichtl und P. Hardock, Auslandsfertigung und Produktionsverlagerung von Unternehmen des Fahrzeugbaus: Ergebnisse einer empirischen Studie. (Arbeitspapiere des Instituts für Marketing, Nr. 122.) Mannheim 1997, S. 30f.; E. Dichtl und P. Hardock, Auslandsfertigung und Produktionsverlagerung von Unternehmen der Elektrotechnik- und Elektroindustrie: Ergebnisse einer empirischen Studie. (Arbeitspapiere des Instituts für Marketing, Nr. 123.) Mannheim 1997, S. 31f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3



verfolgten Ziele: Immerhin 50 vH der Auslandsinvestitionen stellten Erweiterungen dar, 43 vH waren Rationalisierungsinvestitionen und nur 7 vH hatten den Stellenwert einer reinen Ersatzbeschaffung bereits abgeschriebener Anlagen (vgl. Schaubild 3). Diese Verteilung deutet einerseits darauf hin, daß das Auslandsengagement einiger Unternehmen mittels Direktinvestitionen noch jüngeren Datums ist. Andererseits haben aber ebenfalls bereits seit längerem multinationalisierte Unternehmen die weltweit stärkere Öffnung der Märkte am Ende der achtziger und zu Beginn der neunziger Jahre dazu genutzt, ihre Marktposition zu festigen und auszubauen.

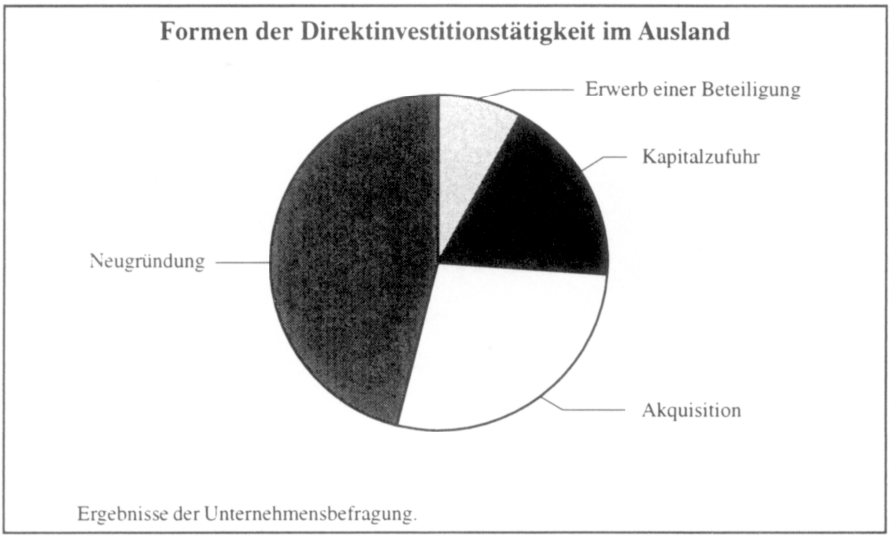
Von den im Ausland getätigten Investitionen dienten allerdings lediglich 14 vH gleichzeitig auch der Einführung neuer Fertigungs- und Verfahrenstechniken. Eine neue Technologie wird offenbar verstärkt zuerst im Inland eingeführt. Hierbei muß jedoch berücksichtigt werden, daß 14 vH der Unternehmen diese Frage nicht beantwortet haben.

3.2. Formen der Direktinvestitionstätigkeit im Ausland

46 vH der Unternehmen gaben an, ihre Direktinvestitionen im Zeitraum von 1990 bis 1996 zur Neugründung einer Unternehmung im Ausland eingesetzt zu haben. Nur jede vierte Gründung einer Tochtergesellschaft, Filiale usw. fand dabei gemeinschaftlich mit anderen Unternehmen statt, wogegen drei Viertel der Neugründungen alleine durchgeführt wurden. 28 vH der Unternehmen haben ihre Direktinvestitionen zur Akquisition eines bereits bestehenden Unternehmens bzw. Unternehmensteils verwendet; 18 vH haben Kapital an ein bereits verbundenes Unternehmen im Ausland zugeführt, und lediglich 8 vH tätigten ihre Direktinvestitionen zum Erwerb einer (mindestens 10-prozentigen) Beteiligung (vgl. Schaubild 4).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4



Im untersuchten Zeitraum wurden außerdem nur von 32 vH der Unternehmen Desinvestitionen im Ausland vorgenommen. 9 vH der Unternehmen hielten sich bei dieser Frage aber mit einer Auskunft zurück.

3.3. Hauptgründe für Direktinvestitionsentscheidungen

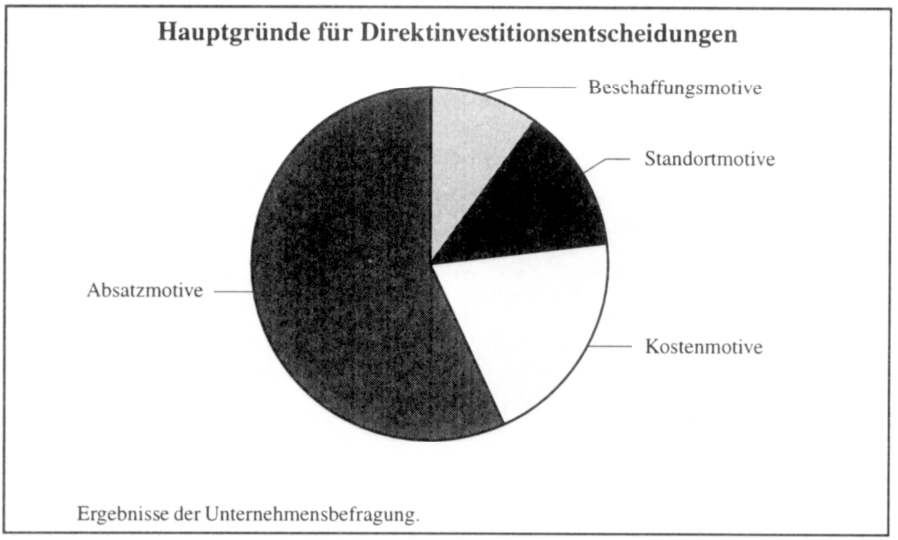
Richtung und Ausmaß der inländischen Beschäftigungswirkung von Direktinvestitionen im Ausland hängen nicht zuletzt davon ab, welche Motive dem Auslandsengagement zugrundeliegen. In der Literatur wird häufig zwischen beschaffungs-, kosten-, standort- und absatzorientierten Gründen unterschieden[10].

Die befragten Unternehmen gaben an, daß die absatzorientierten Gründe mit durchschnittlich 57 vH den Hauptanteil an ihrem Direktinvestitionsentscheid im Zeitraum von 1990 bis 1996 ausmachten. Die kostenorientierten Gründe spielten für die Entscheidung mit einem Anteil von 20 vH schon eine deutlich untergeordnete Rolle. Während die standortorientierten Gründe noch einen Anteil von 13 vH buchen konnten, ist schließlich die Bedeutung der beschaffungsorientierten Gründe mit lediglich 10 vH als gering einzustufen (vgl. Schaubild 5).

10 Vgl. z.B. F. Henneberger und S. Graf, S. 232. Während für Direktinvestitionen, die aus standortorientierten Gründen heraus erfolgen, primär das Ausmaß an staatlicher Regulierung zum strategischen Entscheidungskriterium wird, sind für Direktinvestitionen, die aus kostenorientierten Gründen getätigt werden, stärker betriebswirtschaftlich unmittelbar wirkende Einflußfaktoren relevant. Die Abgrenzung zwischen beiden Motivgruppen ist indessen nicht immer trennscharf durchzuführen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 5



3.4. Das Gewicht einzelner Motive für Direktinvestitionen im Ausland

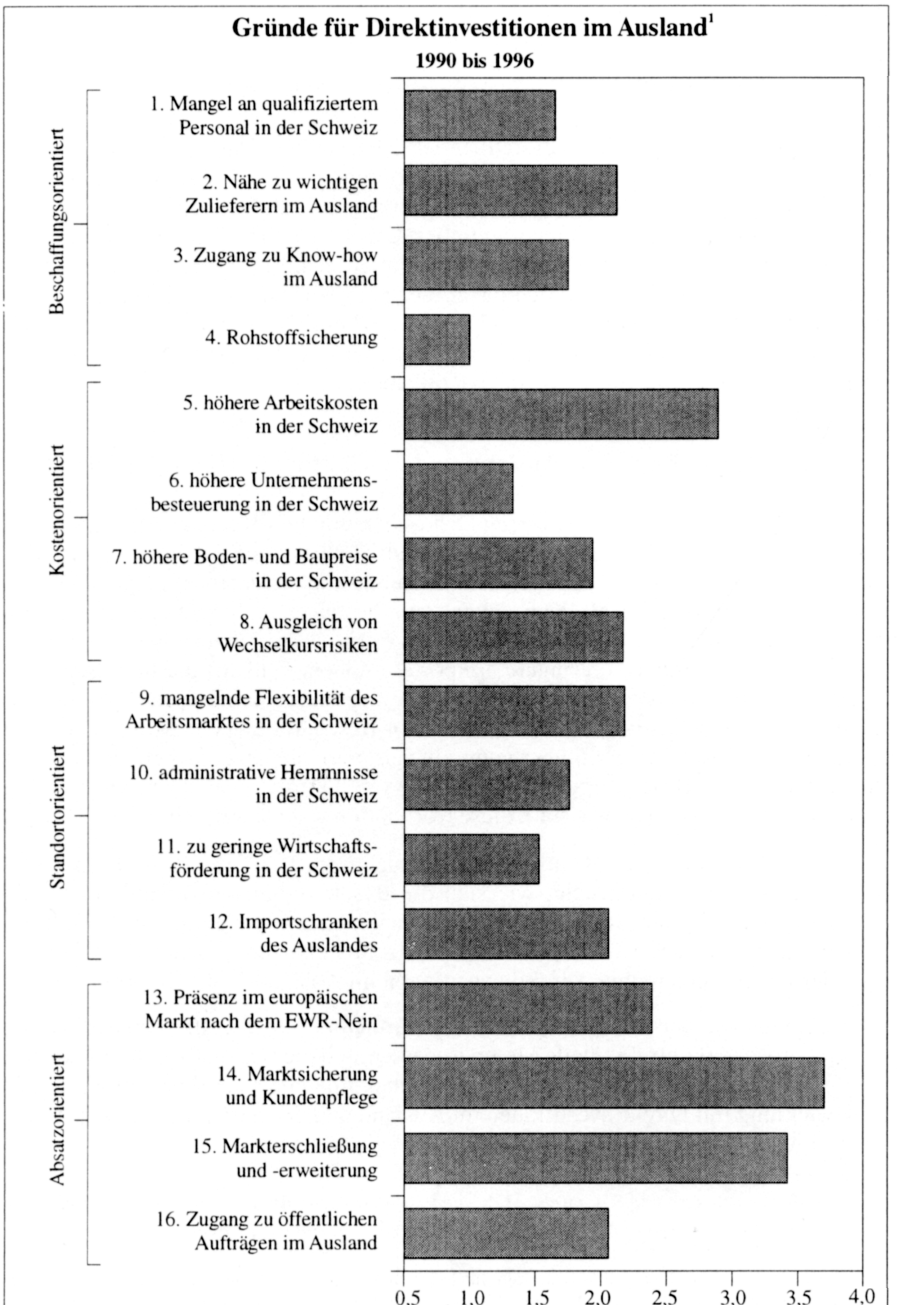
Unterteilt man die genannten vier Grundkategorien von Gründen in einzelne Submotive, so bestätigt sich die herausragende Stellung der Absatzorientierung von Direktinvestitionen (vgl. Schaubild 6). Man erkennt u.a., daß die „Rohstoffsicherung" keinen und die „höhere Unternehmensbesteuerung in der Schweiz" kaum einen Einfluß auf die Direktinvestitionsentscheidung haben. Auch eine „zu geringe staatliche Wirtschaftsförderung", der „Mangel an qualifiziertem Personal" und „langwierige Bewilligungsverfahren und administrative Hemmnisse in der Schweiz" sowie der „Zugang zu Know-how im Ausland" werden nur relativ selten als mögliche Ursachen für den Gang ins Ausland genannt.

Hingegen spielen vor allem die Gründe „Marktsicherung und Kundenpflege" sowie „Markterschließung und -erweiterung" eine ganz zentrale Rolle bei der Entscheidung, im Ausland zu investieren. Während im ersten Fall eine größere Nähe zu den Absatzmärkten im Ausland gesucht wird, dienen Direktinvestitionen im zweiten Fall der Nutzung des ausländischen Standorts als Exportbasis. Hervorzuheben ist allerdings auch das Motiv der „höheren Arbeitskosten in der Schweiz", das als „wichtig" eingestuft wurde und auf Platz drei rangiert. Auf Rang vier befindet sich jedoch wieder ein Absatzmotiv: Die Sicherung der „Präsenz im europäischen Markt nach dem EWR-Nein" wurde ebenfalls als „wichtig" angesehen, um an der wirtschaftlichen Entwicklung in Europa auch weiterhin direkt teilhaben zu können.

Damit decken sich die Ergebnisse unserer Untersuchung weitgehend mit jenen der zahlreich vorliegenden Studien für Deutschland, deren nahezu einhelliges Resultat darin besteht, daß bei den Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen nach wie vor

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 6



Ergebnisse der Unternehmensbefragung. – [1]Gewichtung von 1 (ohne Bedeutung) bis 4 (sehr wichtig).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Absatz- bzw. Marktmotiv dominiert, gefolgt vom Kostenmotiv, dessen Gewicht in neuerer Zeit jedoch zuzunehmen scheint[11].

3.5. Hauptgründe für Direktinvestitionsentscheidungen nach Regionen

Nach Regionen desaggregiert läßt sich schließlich festhalten, daß das Absatzmotiv bei Direktinvestitionen im Europäischen Wirtschaftraum (EWR) mit 49 vH eine dominante Stellung vor dem Kostenmotiv mit 22 vH und dem Standortmotiv mit 21 vH einnimmt. Die Bedeutung der absatzorientierten Gründe ist allerdings bei Investitionen in Nordamerika mit 69 vH vor den standortorientierten mit 14,5 vH, aber auch in Süd- und Südostasien mit 57 vH noch sichtbar größer. Selbst in Süd- und Südostasien tauchte das Kostenmotiv nur mit einem Gewicht von 21 vH und das Standortmotiv mit 15 vH auf. Einzig bei Investitionen in Osteuropa, bei denen es jedoch nur 3 Nennungen gab, spielte das Kostenmotiv mit 73 vH die wichtigste Rolle.

4. Direktinvestitionen im Ausland und Beschäftigungseffekte im Inland

Kristallisationspunkt der kontroversen Diskussion um die Effekte von Direktinvestitionen im Ausland sind vor allem deren quantitative Wirkungen auf die Beschäftigung im Ursprungsland der Direktinvestition. Während die *Komplementaritätsthese* ein erhöhtes Exportvolumen als Konsequenz aus gestiegenen Direktinvestitionen im Ausland betrachtet, postuliert die *Substitutionalitätsthese* den entgegengesetzten Zusammenhang: Höhere (geringere) Exporte erhöhen (senken) die heimische Beschäftigung. Es existieren grundsätzlich zwei klassische methodische Ansätze zur quantitativen Abschätzung dieser inländischen Beschäftigungseffekte[12] sowie eine Methode zur Feststellung, ob überhaupt ein Zusammenhang zwischen inländischer und ausländischer Beschäftigungsentwicklung von multinationalen Unternehmen zu erkennen ist und, wenn ja, wie stark diese Korrelation wahrscheinlich ist:

- Bei Anwendung des „Comparative Factual Approach" (komparativ-faktuelle Methode) wird untersucht, wie sich die Beschäftigung im Inland entwickelt hätte, wenn an der Stelle der multinationalen Unternehmen die nicht-multinationalen gewesen wären. Referenzpunkt ist hier also das beobachtete Verhalten der Unternehmen ohne Direktinvestitionen im Ausland (vgl. Abschnitt 4.1.).
- Gemäß dem anspruchsvolleren „Counterfactual" oder „Alternative Position Approach" (kontrafaktuelle Methode) lassen sich die Beschäftigungseffekte aus einer Gegenüberstellung der beobachteten inländischen Beschäftigungsentwicklung mit Direktinvestitionen im Ausland und der fiktiven ohne Direktinvestitionen (Alternativhypothese) ableiten (vgl. Abschnitt 4.2.).

---

11 Vgl. F. Henneberger und S. Graf, S. 232ff., und auch Deutsche Bundesbank (Hrsg.), Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen. „Monatsberichte", Frankfurt a.M., Jg. 49 (1997), Nr. 8, S. 66ff.

12 Vgl. J.H. Dunning, The United Kingdom. In: J.H. Dunning (Ed.), Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness. Chichester 1985, S. 29, und P.J. Bailey, Employment Effects of Multinational Enterprises: A Survey of Relevant Studies Relating to the Federal Republic of Germany. (ILO Working Paper, no. 2.) Genf 1979, S. 3f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Mittels Regressionsanalysen ist es zudem möglich, Art und Grad des direkten Zusammenhangs zwischen der Beschäftigungsentwicklung von multinationalen Unternehmen im In- und Ausland zu messen. Dieses Verfahren eignet sich dazu, herauszufinden, ob überhaupt eine Korrelation zwischen dem Auslandsengagement von Unternehmen und ihrer inländischen Beschäftigung existiert (vgl. Abschnitt 4.3.).

4.1. Comparative Factual Approach

4.1.1. Geschäftsentwicklung der Unternehmen zwischen 1990 und 1995

In diesem Ansatz zur Abschätzung der heimischen Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen im Ausland wird das beobachtete Verhalten der nicht-multinationalen Unternehmen auch für die multinationalen zugrundegelegt. Es wird untersucht, wie sich die Beschäftigung im Inland verändert hätte, wenn sich die multinationalen Unternehmen so entwickelt hätten, wie es die Kontrollgruppe getan hat. Zumeist begnügt man sich aber damit, den multinationalen Unternehmen eine bessere oder schlechtere Performance (z.B. bezüglich der Wettbewerbsfähigkeit, des Umsatzes oder der Beschäftigung) im Vergleich zu den nicht-multinationalen zu bescheinigen.

In Tabelle 1 ist die Entwicklung einiger Kennzahlen der erfaßten Unternehmen für den Zeitraum von 1990 bis 1995 wiedergegeben. Um die Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland mit denjenigen ohne Direktinvestitionen vergleichen zu können, wurden sie dementsprechend in zwei Gruppen eingeteilt. Zunächst wird deutlich, daß die von den Unternehmen kontrollierten Auslandstöchter deutliche Zuwächse sowohl beim Kapitalbestand (47 vH) als auch beim Personalbestand (19 vH) und beim Jahresumsatz (22 vH) erzielen konnten. Noch auffälliger ist die Steigerung des Cash-flow (55 vH) und vor allem die Verdoppelung der Investitionen der Auslandsdependancen. Weniger positiv bzw. sogar negativ verliefen hingegen die Inlandsaktivitäten dieser Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland. Ein Blick auf die absolute Höhe des Personalbestandes verdeutlicht zudem, daß im Jahr 1995 die durchschnittliche Mitarbeiterzahl im Ausland bereits die im Inland überstieg[13].

Vergleicht man jedoch die Inlandswerte der 22 Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland mit denen der 22 anderen Unternehmen, so zeigt sich, daß die Entwicklung letzterer noch erheblich ungünstiger ausfiel. Ein Blick z.B. auf den Personalbestand verdeutlicht dies: Die 22 Unternehmen mit Direktinvestitionen verzeichneten im Ausland zwar einen Personalzuwachs von 19 vH und im Inland eine Personalreduktion um 23 vH; allerdings ging der Personalbestand der Unternehmen ohne Auslandsinvestitionen sogar um 41 vH zurück.

Die über Direktinvestitionen im Ausland verfügenden Unternehmen können damit auf der Basis dieser Umfrage für den Zeitraum von 1990 bis 1995 einen deutlich besseren

13 Damit liegen die Unternehmen unseres Samples durchaus im gesamtschweizerischen Trend: Die „Passivierung" der Beschäftigungsbilanz hat für die gesamte schweizerische Industrie bereits 1992 (vgl. F. Henneberger und M. Kamm [I], S. 131), für die gesamte MEM-Industrie im Jahr 1996 stattgefunden (vgl. Abschnitt 1).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Ausgewählte Unternehmensdaten

1990 bis 1995

Indikator/Unternehmen mit bzw. ohne FDI	Inland		Veränderung	Ausland		Veränderung
	1990	1995	1990 bis 1995	1990	1995	1990 bis 1995
	in Mill. Fr.		in vH	in Mill. Fr.		in vH
Kapitalbestand						
mit FDI	91,1	97,5	7	83,2	122,4	47
ohne FDI	54,7	36,8	–33			
Zahl der Beschäftigten						
mit FDI	934	716	–23	818	977	19
ohne FDI	539	318	–41			
Investitionen						
mit FDI	8,4	6,0	–28	7,0	14,0	100
ohne FDI	11,5	8,2	–28			
Umsatz						
mit FDI	119,7	136,5	14	137,4	167,0	22
ohne FDI	125,3	95,5	–24			
Cash-flow						
mit FDI	9,3	10,6	15	14,3	22,1	55
ohne FDI	21,7	12,8	–41			
Exporte						
mit FDI	121,4	165,4	36			
dar.: Zulieferexporte	12,8	22,7	77			
Importe von ausl. Tochterunternehmen	5,7	13,6	141			
ohne FDI	44,8	36,9	–18			

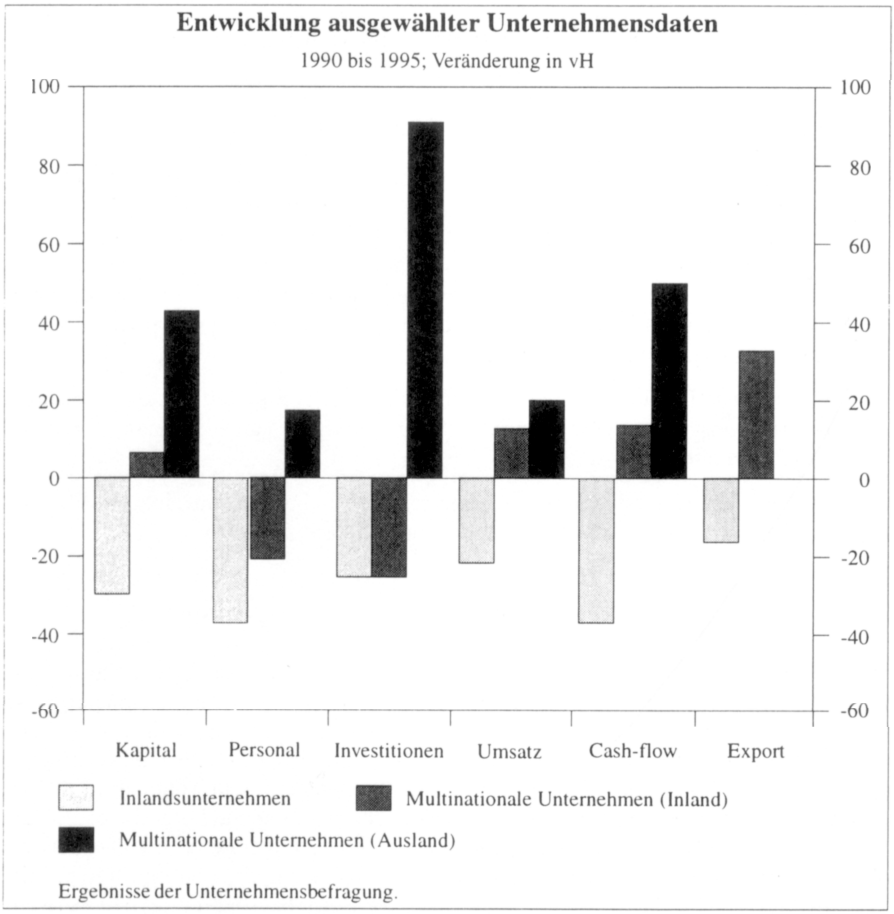
Ergebnisse der Unternehmensbefragung.

Leistungsausweis vorlegen als diejenigen, die keine Direktinvestitionen getätigt haben. Die unterschiedliche Performance zeigt sich auch bei der Veränderung von Kapitalbestand, Jahresumsatz und Cash-flow im Inland[14] sowie den Exporten. Der Steigerung der Exporte bei den Unternehmen mit Direktinvestitionen um 36 vH steht eine Abnahme derselben bei den Unternehmen ohne Direktinvestitionen von 18 vH gegenüber (vgl. Schaubild 7). Neben der starken Ausweitung der Zulieferexporte erhöhten sich auch die Importe von Tochterunternehmen aus dem Ausland ganz massiv, allerdings ausgehend von einem weit niedrigeren Niveau.

14 Die in der Regel hohe Volatilität des Cash-flow entzieht sich aber einer aussagekräftigen Interpretation.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 7



Es ist allerdings nicht zulässig, aus der sichtbar besseren Geschäftsentwicklung der multinationalen Unternehmen Kausalitäten abzuleiten. Denn es ist unklar, ob Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland deshalb effizienter agieren und wettbewerbsfähiger sind, weil sie sich multinationalisiert haben, oder ob sie sich nur deshalb multinationalisieren konnten, weil sie die effizienteren Unternehmen mit der positiveren Entwicklung im Inland waren.

Resümierend kann festgehalten werden, daß der Personalbestand Schweizer Unternehmen im Ausland weiter wächst, während er im Inland nach wie vor zurückgeht. Allerdings fand ein weit massiverer Beschäftigtenabbau bei denjenigen Unternehmen statt, die über keine Direktinvestitionen im Ausland verfügen. Es ist deshalb nicht ausgeschlossen, daß der Arbeitsplatzabbau in der Schweiz ohne ausländische Direktinvestitionen noch viel stärker ausgefallen wäre: Nimmt man hypothetisch an, daß an der Stelle der multinationalen Unternehmen die nicht-multinationalen Unternehmen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewesen wären und sich beide Unternehmensgruppen gleich entwickelt hätten, wären anstelle der 1995 noch vorhandenen rund 12 900 Arbeitsplätze – bei einem Beschäftigungsabbau der Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland von ebenfalls 41 vH – nur ungefähr 9 900 in der Schweiz übriggeblieben.

Die Schwächen dieser Vorgehensweise liegen auf der Hand[15]:

- Einerseits ist die Wahl der Kontrollgruppe mehr als fragwürdig. Denn es muß angenommen werden, daß die multinationalen Unternehmen in ihrer Performance – bevor sie den Gang ins Ausland mittels Direktinvestitionen wagten – mit den nicht multinational gewordenen Unternehmen vergleichbar sind. Damit stellt sich das bereits erwähnte Problem der Kausalität: Sind Direktinvestitionen im Ausland ein Mittel zur Erlangung einer besseren Performance oder setzen sie eine solche nicht vielmehr voraus?
- Andererseits ist eine solche Querschnittsanalyse wenig geeignet, die zeitliche Substitutions- bzw. Komplementaritätsentwicklung von einzelnen Unternehmen zu erfassen.

Aufgrund der Datenlage stellt dieser Ansatz dennoch nicht selten die einzige Möglichkeit dar, überhaupt empirische Aussagen zu formulieren.

4.1.2. Betriebsgröße als mögliches Erklärungsmuster?

Die Frage nach der Wirkungsrichtung des Zusammenhangs zwischen der Multinationalisierung und der wirtschaftlichen Leistungskraft von Unternehmen kann aufgrund der in der vorliegenden Untersuchung gemachten Angaben nicht abschließend geklärt werden. Die erhobenen Daten lassen aber Aussagen darüber zu, ob die Unternehmensgröße den entscheidenden Faktor für die Unternehmensentwicklung darstellt. Tatsächlich lag die durchschnittliche Betriebsgröße von Unternehmen mit Direktinvestitionen im Ausland mit 716 Mitarbeitern im Jahre 1995 deutlich über der von Unternehmen ohne Direktinvestitionen, die im Durchschnitt nur 318 Mitarbeiter beschäftigten. Teilt man die Gesamtheit der Unternehmen nach ihrer Betriebsgröße in der Schweiz am Ende des Jahres 1995 in zwei wiederum gleichgroße Gruppen ein, so weist die durchschnittliche Entwicklung der 22 kleinsten Unternehmen (mit bis zu 218 Beschäftigten) keine systematischen Unterschiede bei der Veränderung der Investitionen, des Kapitalbestandes, des Umsatzes und des Cash-flow im Inland gegenüber den 22 größten Unternehmen auf. Lediglich beim Personalbestand und den Exporten zeigen sich Differenzen: Große Unternehmen haben im Inland stärker Personal abgebaut als kleine und konnten ihre Exporte steigern, während kleine Unternehmen eine Abnahme ihrer Exporttätigkeit zu verzeichnen hatten[16]. Damit gibt es Hinweise darauf, daß die

15 Vgl. auch C. Pichl, Volkswirtschaftliche Effekte einer aktivseitigen Internationalisierung der Produktion. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für öffentliche Wirtschaft und Verkehr. Wien 1990, S. 18f.

16 Alternative Berechnungen, die auf einer analogen Einteilung der Unternehmen nach ihrer Betriebsgröße im In- und Ausland beruhen, führten mit einer Ausnahme zu den gleichen Ergebnissen: Die negative Veränderungsrate der Investitionstätigkeit im Inland fiel bei den kleinen Unternehmen wesentlich stärker aus als bei den großen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Vergleich großer und kleiner Unternehmen[1]

1990 und 1995; Anteil in vH

	Inland	Ausland	Inland	Ausland
	1990		1995	
Kapitalbestand				
große Unternehmen	61	39	60	40
kleine Unternehmen	87	13	89	11
Zahl der Beschäftigten				
große Unternehmen	58	42	46	54
kleine Unternehmen	88	12	87	13
Investitionen				
große Unternehmen	71	29	48	52
kleine Unternehmen	59	41	100	0
Umsatz				
große Unternehmen	60	40	56	44
kleine Unternehmen	86	14	86	14
Cash-flow				
große Unternehmen	61	39	47	53
kleine Unternehmen	100	0	95	5
Zulieferexporte inländischer an ausländische Unternehmen				
große Unternehmen	10		13	
kleine Unternehmen	5		10	
nachrichtlich: Veränderung 1990 bis 1995 in vH				
Exporte				
große Unternehmen	18			
kleine Unternehmen	–45			
Zulieferexporte				
große Unternehmen	59			
kleine Unternehmen	15			

Ergebnisse der Unternehmensbefragung. – [1]Kleine Unternehmen: bis 218 Beschäftigte; vgl. Text.

Unternehmensgröße nicht der entscheidende Faktor für die unterschiedliche inländische Entwicklung der Unternehmen mit und ohne Direktinvestitionen im Ausland ist.

Andererseits bleibt festzuhalten, daß das Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen relativ zu den Inlandsaktivitäten bei den großen Unternehmen ein größeres Gewicht hat als bei den kleinen. Wie Tabelle 2 zeigt, liegt der Auslandsanteil bei den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verschiedenen Variablen der großen Unternehmen deutlich über dem der kleinen. Während der Auslandsanteil der großen Unternehmen bezüglich des Kapital- und des Personalbestandes sowie des Umsatzes zwischen 1990 und 1995 von hohem Niveau sogar noch zunahm, stagnierte derjenige der kleinen Unternehmen beim Umsatz (14 vH) und beim Personalbestand (13 vH) bzw. ist beim Kapitalbestand leicht rückläufig gewesen (von 13 auf 11 vH). Noch deutlicher tritt dieser Kontrast bei den Investitionen und dem Cash-flow zutage: Erhöhte sich der Auslandsanteil der von den großen Unternehmen getätigten Investitionen im Untersuchungszeitraum von 29 auf 52 vH, so fiel derjenige der kleinen Unternehmen von 41 auf 0 vH ab. Der Auslandsanteil des Cash-flow der großen Unternehmen stieg in diesem Zeitraum von 39 auf 53 vH, derjenige der kleinen Unternehmen von 0 auf 5 vH.

4.2. Alternative Position Approach

4.2.1. Methodisches Vorgehen

Im folgenden sollen die Beschäftigungseffekte der Auslandsproduktion Schweizer Unternehmen mit der sog. kontrafaktuellen Methode abgeschätzt werden. Diese besteht aus einer Gegenüberstellung der beobachteten Beschäftigungsentwicklung (d.h. mit Direktinvestitionen) und der fiktiven, die sich ohne Direktinvestitionen im Ausland ergeben hätte. Daraus lassen sich die inländischen Beschäftigungseffekte ableiten. Das Hauptproblem dieser Methode besteht in der Abschätzung der direkten und indirekten Effekte der Direktinvestitionen auf die Investitions- und Exporttätigkeit im Inland. Aus diesem Grunde werden effektbezogene Szenarien gebildet und für jedes Szenario eine Beschäftigungsentwicklung berechnet[17]. Bei der Szenarienbildung wird eine Reihe von Modellparametern variiert, deren Wert empirisch schwer zu bestimmen wäre. Im Zusammenhang mit den Auslandsinvestitionen sind dies der Grad der Exportsubstitution und der Grad der Exportstimulierung.

- Der Grad der Exportsubstitution gibt an, welcher Anteil am traditionellen Export durch die Direktinvestitionen substituiert wird. Eine vollständige Substitution würde heißen, daß das im Ausland investierende Unternehmen keinerlei neue Märkte erschließt, sondern lediglich die einheimische Produktion durch ausländische Produktion ersetzt. Hingegen würde eine Substitution von 0 vH bedeuten, daß Direktinvestitionen den Export nicht hemmen.
- Der Grad der Exportstimulierung gibt an, welcher Anteil am Zulieferexport der inländischen Unternehmen durch die Direktinvestitionstätigkeit im Ausland ermöglicht wurde. Eine Stimulierung von 100 vH bedeutet, daß alle Zulieferexporte der inländischen Unternehmen überhaupt erst durch die Direktinvestitionen ermöglicht werden. Hingegen heißt eine Stimulierung von 0 vH, daß die Zulieferexporte von der Direktinvestitionstätigkeit nicht beeinflußt werden.

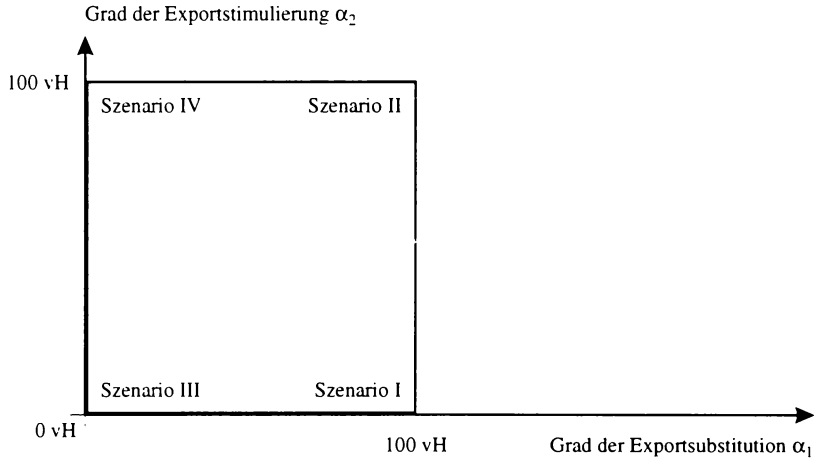
Aus der Kombination der Ausprägung dieser zwei Dimensionen lassen sich die verschiedenen Szenarien bilden und untersuchen. Man kann grundsätzlich vier

17 Vgl. z.B. C. Pichl, S. 51ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 8

Theoretische Extremszenarien alternativer Beschäftigungseffekte



Idealszenarien unterscheiden (vgl. Schaubild 8), die durch extreme Merkmalsausprägungen charakterisiert werden können:

- In Szenario I (100 vH Substitution, 0 vH Stimulierung) sind die negativsten Beschäftigungseffekte für das Inland zu erwarten, da Direktinvestitionen den vormaligen Export vollständig substituieren und aus der Auslandstätigkeit keine Zulieferexporte resultieren.
- In Szenario II (100 vH Substitution, 100 vH Stimulierung) substituieren Direktinvestitionen zwar vollständig den Export, haben aber Zulieferexporte zur Folge, die in voller Höhe den Direktinvestitionen zuzuschreiben sind. Welche Richtung der Beschäftigungseffekt netto insgesamt aufweist, hängt von der Relation zwischen dem Umfang ersetzter Exporte und dem resultierender Zulieferexporte ab.
- In Szenario III (0 vH Substitution, 0 vH Stimulierung) haben Direktinvestitionen keine Auswirkungen auf die Beschäftigung im Inland.
- In Szenario IV (0 vH Substitution, 100 vH Stimulierung) haben die Direktinvestitionen eine positive Auswirkung auf die Beschäftigung: während der traditionelle Export unbeeinflußt bleibt, steigen die Zulieferexporte an.

Um sich der Realität, die irgendwo zwischen diesen Idealszenarien liegen wird, anzunähern, wurde eine Analyse der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen für die Jahre 1990 und 1995 vorgenommen. U sei der Betrag des Auslandsumsatzes, α_1 der Grad der Exportsubstitution, Z der Betrag der Zulieferexporte, α_2 der Grad der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Exportstimulierung und Π die Arbeitsproduktivität. Dann beträgt die Nettoentwicklung der Exporte ΔX infolge der Direktinvestition

$$\Delta X = \alpha_2 Z - \alpha_1 U \tag{1}$$

Der Beschäftigungseffekt ΔN ist schließlich gleich der Nettoentwicklung der Exporte dividiert durch die Arbeitsproduktivität Π

$$\Delta N = \frac{\Delta X}{\Pi} = \frac{\alpha_2 Z - \alpha_1 U}{\Pi}. \tag{2}$$

Aus Gleichung (2) läßt sich das Verhältnis des Grades der Exportstimulierung und der Exportsubstitution herleiten, das zu einem konstanten Beschäftigungseffekt (z.B. von Null) führt

$$\Delta N = \frac{\alpha_2 Z - \alpha_1 U}{\Pi} = 0 \Leftrightarrow \alpha_2 = \alpha_1 \cdot \frac{U}{Z} \Leftrightarrow \frac{\alpha_2}{\alpha_1} = \frac{U}{Z}. \tag{3}$$

Aus Gleichung (3) wird ersichtlich, daß es eine unendliche Anzahl von Kombinationen von Exportsubstitution und Exportstimulierung gibt, die zu einem Beschäftigungseffekt von Null führen. Das zuvor erwähnte Szenario III stellt lediglich ein Element dieser Menge von Szenarien dar.

4.2.2. Szenarien für die Jahre 1990 und 1995

Tabelle 3 stellt drei aufgrund der beschriebenen Methodik berechnete Szenarien für die Beschäftigung im Jahr 1990 bzw. 1995 dar. Szenario I spiegelt wie gezeigt die Situation wider, in der eine vollständige Exportsubstitution vorliegt und keinerlei Exportstimulierung stattfindet. Szenario 0 stellt ein Beispiel einer Situation dar, in welcher der Beschäftigungseffekt gleich null ist. Schließlich beschreibt Szenario IV den Fall, in dem der Grad der Exportsubstitution 0 vH und der der Exportstimulierung 100 vH beträgt. Schaubild 9 faßt die Ergebnisse für alle möglichen Szenarien der Beschäftigungseffekte in der Schweiz durch Direktinvestitionen im Ausland zusammen. Die vier Ecken der gezeichneten Ebenen spiegeln die Beschäftigungseffekte für die vier Idealszenarien wider. Bei Szenario I (unten rechts) kann man sowohl für 1990 als auch für 1995 von rund 7 000 verlorengegangenen Stellen ausgehen. Bei Szenario II (unten links) beträgt die Anzahl verlorener Stellen etwa 6 300 im Jahr 1990 und fast 6 000 im Jahr 1995. Bei Szenario III (oben rechts) existieren definitionsgemäß keinerlei Beschäftigungseffekte. Schließlich impliziert Szenario IV (oben links) im Jahre 1990 über 700, im Jahre 1995 rund 1 100 geschaffene Stellen.

Welches Szenario sich in Wirklichkeit einstellt, ist nicht leicht zu bestimmen. In Schaubild 9 sind aber Höchst- und Mindestwerte für die Beschäftigungseffekte angegeben. Bemerkenswert ist, daß positive Beschäftigungseffekte erst für relativ unwahrscheinlich erscheinende Parameterwerte (sehr niedrige Exportsubstitution, sehr hohe Exportstimulierung) zu erwarten sind. Negative Beschäftigungseffekte überwiegen also anteilsmäßig eindeutig.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Szenarien der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen 1990 und 1995			
Szenario	I	0	IV
		1990	
Grad der Exportsubstitution (in vH)	100	10	0
Substituierter Export (in Mill. Fr.)	1 511	151	0
Grad der Exportstimulierung (in vH)	0	98,5	100
Zunahme der Exporte (in Mill. Fr.)	0	151	153
Netto-Entwicklung der Exporte (in Mill. Fr.)	–1 511	0	153
Veränderung der Zahl der Beschäftigten	–6 977	0	708
		1995	
Grad der Exportsubstitution (in vH)	100	10	0
Substituierter Export (in Mill. Fr.)	1 837	184	0
Grad der Exportstimulierung (in vH)	0	64,7	100
Zunahme der Exporte (in Mill. Fr.)	0	184	284
Netto-Entwicklung der Exporte (in Mill. Fr.)	–1 837	0	284
Veränderung der Zahl der Beschäftigten	–7 069	0	1 093

Eigene Berechnungen.

Allgemein kann konstatiert werden, daß die für das Inland negativen Beschäftigungseffekte einer Erhöhung der Exportsubstitution um 1 vH-Punkt nur durch eine Erhöhung der Exportstimulierung um mehrere vH-Punkte kompensiert werden können. Indessen ist dieses Verhältnis im Laufe der Zeit nicht konstant geblieben: Während 1990 eine Erhöhung der Exportsubstitution um 1 vH-Punkt eine Erhöhung der Exportstimulierung um fast 9,9 vH-Punkte erforderte, waren es 1995 nur noch knapp 6,5 vH-Punkte. Das heißt, daß der Trade-off zwischen Exportsubstitution zu Exportstimulierung geringer geworden ist, mithin die Steigung der Trade-off-Geraden abgenommen hat (vgl. Schaubild 10).

Die Auswirkungen dieser Tatsache auf den Beschäftigungseffekt sind äußerst schwer abzuschätzen[18]. Der empirische Trade-off zwischen Exportsubstitution und Exportsti-

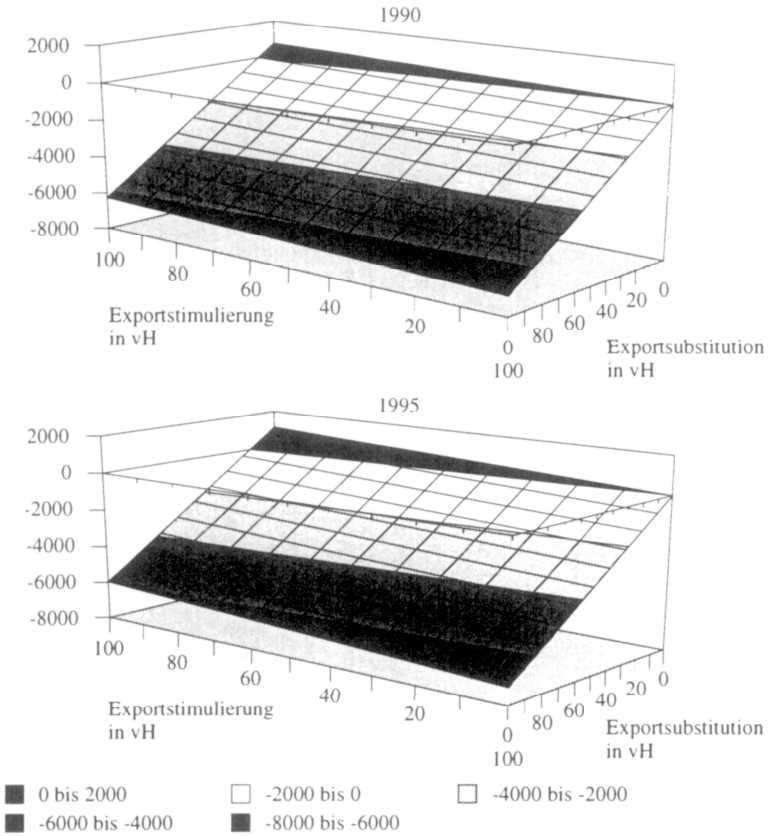
18 Nicht zuletzt aus diesem Grund fokussieren die meisten Autoren ihre Betrachtung ausschließlich auf den Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten bzw. Handelsströmen; vgl. z.B. A. Jungmittag, Langfristige Zusammenhänge und kurzfristige Dynamiken zwischen Direktinvestitionen und Exporten: Eine mehrstufige Modellierung dynamischer simultaner Mehrgleichungssysteme bei kointegrierten Zeitreihen. Berlin 1996; M. Pfaffermayr, Direktinvestitionen im Ausland. Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel. Heidelberg 1996; M. Vocke, Direktinvestitionen und Handelsströme: Eine empirische gesamtwirtschaftliche Betrachtung. (Diskussionspapiere des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen, Nr. 46.) St. Gallen 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 9

Kontinuum der Alternativszenarien der durch Direktinvestitionen ausgelösten inländischen Beschäftigungseffekte

1990 und 1995



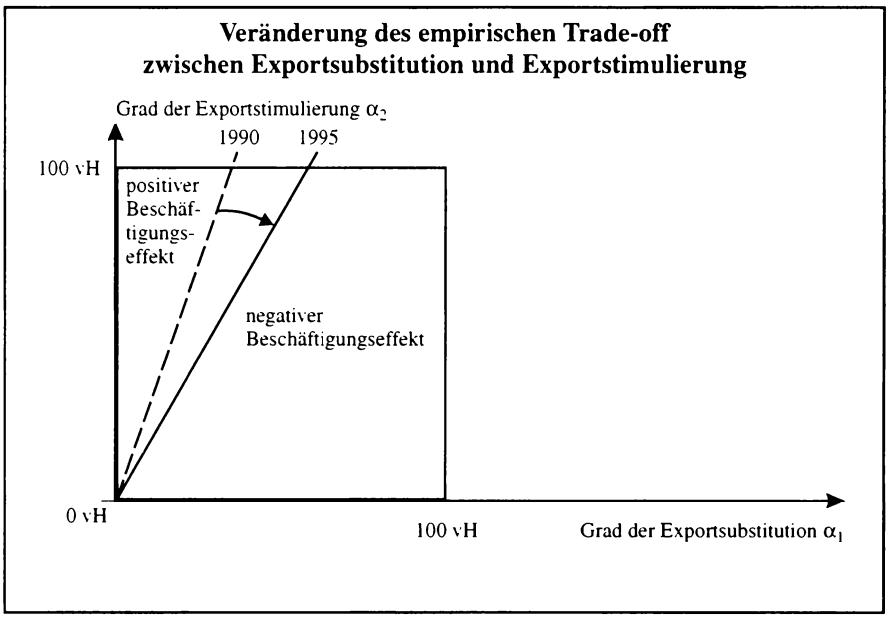
Eigene Berechnungen.

mulierung scheint sich aber in neuerer Zeit entschärft zu haben. Diese Feststellung ist mit der These konsistent, wonach die weltweite Öffnung und Globalisierung der Märkte Ende der achtziger bzw. Anfang der neunziger Jahre, die von einem prinzipiellen Abbau internationaler Investitionshemmnisse – nicht zuletzt auch im Rahmen des neuen GATT-Abkommens – begleitet wurde[19], zunächst zu einer Welle von Direktin-

19 Vgl. F. Henneberger und M. Kamm, Die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie am Standort Schweiz im Zeichen der Globalisierung der Märkte. (VSM-Beiträge zu Wirtschaft, Recht und Politik, Nr. 1.) Zürich 1997, S. 3 und S. 40.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 10



vestitionen führte, die in erster Linie substitutiver Natur waren. Die verstärkte Produktion im Ausland zieht nun aber zunehmend auch Zulieferexporte des Inlandes nach sich, die den ursprünglich stark negativen Beschäftigungseffekt der Direktinvestitionen deutlich abschwächen.

4.2.3. Prognosen für die Jahre 2000, 2005 und 2010

Es kann deshalb interessant sein, die zukünftigen Beschäftigungseffekte anhand einer linearen Extrapolation abzuschätzen. Hierbei wird der zwischen 1990 und 1995 beobachtete Trend von Zulieferexporten, Auslandsumsatz und Arbeitsproduktivität fortgeschrieben und die zu erwartenden Beschäftigungswirkungen werden gemäß Gleichung (2) berechnet. Tabelle 4 zeigt die Beschäftigungseffekte für die beiden Extremszenarien I und IV. Hierbei wird ersichtlich, daß die negativen Beschäftigungseffekte nur leicht, die positiven hingegen deutlich zunehmen. Der Gesamteffekt wird jedoch mit höherer Wahrscheinlichkeit im negativen Bereich bleiben. Die letzte Spalte der Tabelle verdeutlicht die Entschärfung des empirischen Trade-Offs zwischen der Exportsubstitution und der Exportstimulierung.

Schaubild 11 faßt die Ergebnisse für alle Szenarien der Beschäftigungseffekte in der Schweiz durch Direktinvestitionen im Ausland für die Jahre 2000, 2005 und 2010 bei Weiterführung des zwischen 1990 und 1995 festgestellten Trends zusammen. Erkennbar wird der deutliche Zuwachs des Bereichs positiver Effekte. Dies bringt zum Ausdruck, daß sich der komplementäre Charakter der Direktinvestitionstätigkeit im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Extremszenarien der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen 1990 bis 2010			
Jahr	Veränderung der Zahl der Beschäftigten		Trade-Off[1]
	Szenario I	Szenario IV	
1990	–6 977	708	9,85
1995	–7 069	1 093	6,47
2000	–7 137	1 369	5,21
2005	–7 187	1 577	4,56
2010	–7 227	1 738	4,16

Eigene Berechnungen. – [1]Exportsubstitution / Exportstimulierung.

Ausland im Zeitverlauf verstärkt und die Lage auf dem schweizerischen Arbeitsmarkt mit höherer Wahrscheinlichkeit weniger negativ tangiert, falls die Zulieferexporte auch weiterhin stärker wachsen als der Auslandsumsatz der Tochterunternehmen.

4.2.4. Kritische Würdigung des Alternative Position Approach

Kritik an der kontrafaktuellen Methode läßt sich insbesondere auf zwei Ebenen üben:

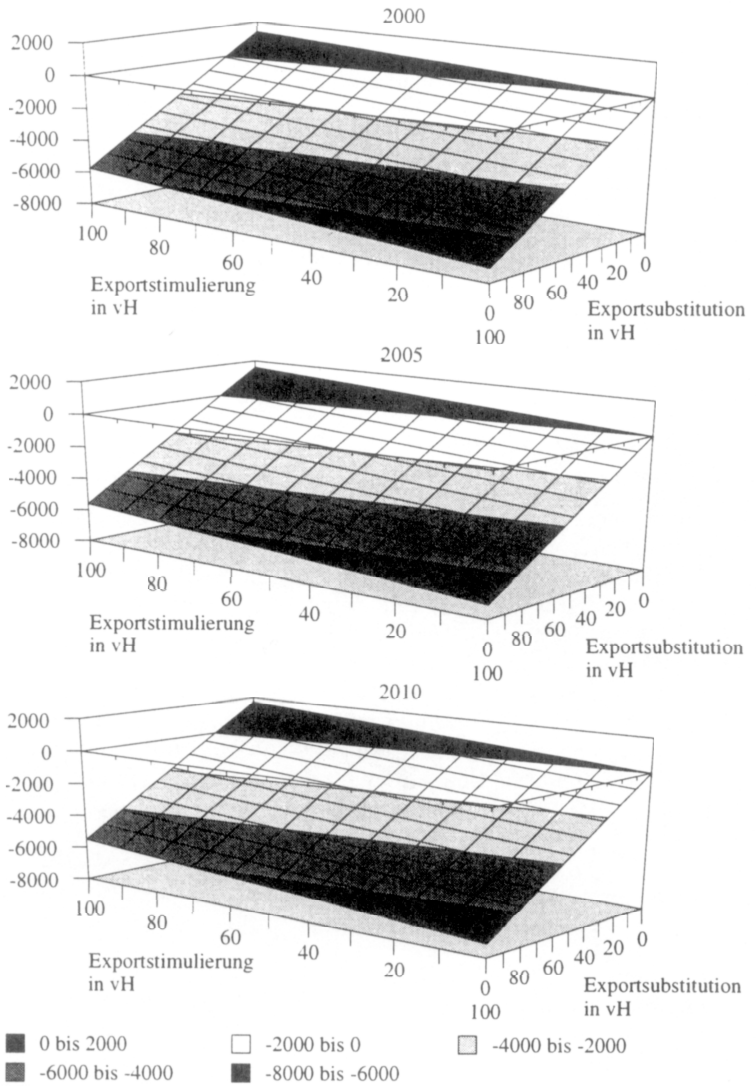
- Erstens stützt sich diese Methode auf Szenarien, die nichts anderes als Annahmen über unbekannte Kausalzusammenhänge darstellen. Infolge dessen können die tatsächlichen Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen mit einer Methode, die als Gedankenexperiment konzipiert ist, nie exakt bestimmt werden. Die Alternativsituation ist keinesfalls eindeutig und kann nur mittels (plausibler) Wahrscheinlichkeiten eingegrenzt werden. Ausgeschlossen werden können letztendlich lediglich bestimmte Effekte, die sich erst bei äußerst unwahrscheinlich erscheinenden Parameterwerten ergeben hätten. Trotz dieses „spekulativen" Vorgehens, liefern diese Verfahren wohl die brauchbarsten Hinweise zur Ermittlung der tatsächlichen Beschäftigungseffekte, da sie am konkreten Verhalten der Unternehmen und dessen faktischen Konsequenzen ansetzen.
- Zweitens ist zu beachten, daß die kontrafaktuelle Methode wegen der Schwierigkeit einer Erfassung der Sekundäreffekte von Direktinvestitionen (z.B. Veränderung der Nachfrage nach interindustriellen Vorleistungen und einkommensmultiplikative Wirkungen im Herkunftsland der Direktinvestition) diese in aller Regel nicht berücksichtigt. Aber selbst die vielfältigen Primäreffekte (z.B. Substitution von Exporten des Anlegerlandes bzw. Zunahme von Importen – Reimporte –, Exportzuwächse der Muttergesellschaften durch unternehmensinterne Zulieferungen sowie lokale Präsenz, Exportzuwächse durch Kaufkraftefekte im Anlageland, Sicherung der Produktion von Zwischen- und Endprodukten und Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der Mutterunternehmen durch den Import kostengünstiger Vorprodukte von ihren Tochterunternehmen, Beschäfti-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 11

Kontinuum der Alternativszenarien der durch Direktinvestitionen ausgelösten inländischen Beschäftigungseffekte

2000 bis 2010



Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gung von Inländern in den Tochtergesellschaften im Ausland, Beschäftigtenzuwächse bei der Muttergesellschaft durch zusätzliche Managementfunktionen und subsidiäre Dienstleistungen für die Auslandsdependancen, Personalzuwächse bei den mit Unterstützungsleistungen für die Auslandsaktivitäten der multinationalen Unternehmen betrauten privaten Beratungsfirmen und/oder öffentlichen Institutionen) sind zumeist nur schwer zu eruieren. Der Vorschlag von Wermuth, den Netto-Gesamteffekt der Beschäftigungsnachfrage im Inland durch Direktinvestitionen im Ausland aus den sechs zum Teil gegenläufigen Teileffekten zu errechnen, enthält ebenfalls nur einen Teil der Primäreffekte und überhaupt keine multiplikativ wirkenden Sekundäreffekte[20]

(4) $$G = -A + (B1 - B2) + (C1 + C2) + D$$

mit:

G : Netto-Gesamteffekt der Beschäftigung im Inland;
A : maximaler „Job-Export" bei vollständiger Substitutionsmöglichkeit der Exporte durch Auslandsproduktion;
B : Folgen des Protektionismus;
B1 : defensive Auslandsproduktion in Märkten mit Importrestriktionen;
B2 : Auslandsproduktion in protektionierten Märkten als Export-Plattformen für Exporte in Drittländer und das Herkunftsland der Direktinvestition (Reimporte);
C : Exportförderung durch unternehmensinterne Zulieferungen durch die Muttergesellschaft;
C1 : Teile und Komponenten;
C2 : Montageeinheiten;
D : „Headquarter employment effect" durch zusätzliche Managementfunktionen bei der Muttergesellschaft (Planung, Koordination und Kontrolle der Tochtergesellschaften im Ausland).

In der vorliegenden Untersuchung wurde – aufgrund der Datenlage – bei der Ermittlung des Beschäftigungseffektes lediglich der Umsatz der ausländischen Tochterunternehmen und der Zulieferexport der Muttergesellschaft an diese in die Berechnung einbezogen. Vernachlässigt wurden auch die Zulieferimporte der Muttergesellschaft aus ihren ausländischen Tochtergesellschaften, da deren Auswirkungen auf die Beschäftigung im Inland kaum abzuschätzen sind: Einerseits können sie Reimporte darstellen und damit weitere Arbeitsplätze im Inland ersetzen. Andererseits kann aber auch der Kostendruck durch billigere Importgüter für die heimischen Unternehmen gesenkt werden, wodurch sich ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern wird und zusätzliche Exporte und inländische Arbeitsnachfrage stimuliert werden können. Die Ergebnisse der Analyse sind deshalb vorsichtig zu interpretieren.

4.3. Regressionsanalyse der Beschäftigungsentwicklung der multinationalen Unternehmen im In- und im Ausland

Die angesagte Zurückhaltung bei der Untermauerung der Substitutionalitätsthese ergibt sich auch aus der nachfolgenden Analyse. Betrachtet man nämlich die Zahl der

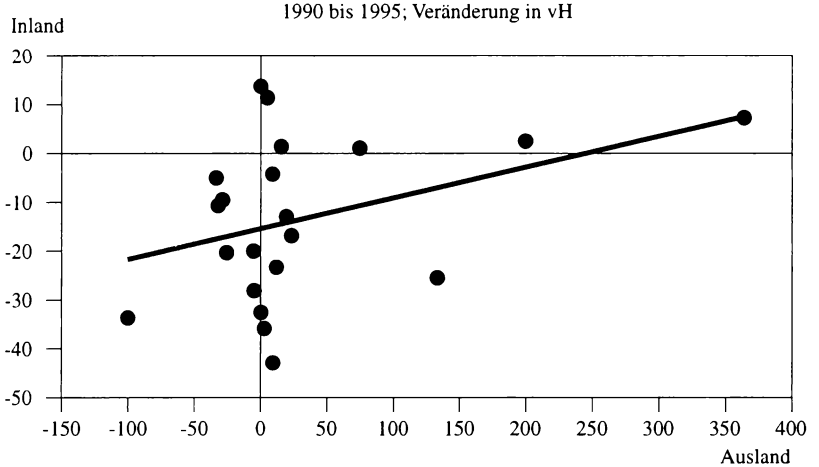
20 Vgl. H.-G. Wermuth, Conflict Analysis – Multinational Corporations and Labor in Germany. Dissertation, University of Washington, D.C., 1977; ähnlich bereits R.G. Hawkins, U.S. Multinational Investment in Manufacturing and Domestic Economic Performance. (Center for Multinational Studies Occasional Papers, no. 1.) Washington, D.C., 1972, und R.G. Hawkins, Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Review. (Center for Multinational Studies Occasional Papers, no. 2.) Washington, D.C., 1972. Zur Kritik vgl. auch W. Olle, Strukturveränderungen der internationalen Direktinvestitionen und inländischer Arbeitsmarkt. München 1983, S. 36ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 12

Zusammenhang der Beschäftigung im In- und Ausland

1990 bis 1995; Veränderung in vH



Eigene Berechnungen. – Querschnittsbetrachtung von 21 Unternehmen. Erläuterungen vgl. Text.

Mitarbeiter in der Schweiz und im Ausland auf der Ebene der einzelnen multinationalen Unternehmen, so waren deren Veränderungen zwischen 1990 und 1995 positiv miteinander korreliert (vgl. Schaubild 12)[21]. Die Regressionsschätzung[22]

$$\text{INL} = -15{,}363 + 0{,}063\ \text{AUSL}$$
$$(-4{,}31) \quad (1{,}77)$$

$$R^2 = 0{,}14;\ \overline{R}^2 = 0{,}10$$

mit:
INL : relative Veränderung der Beschäftigung im Inland;
AUSL : relative Veränderung der Beschäftigung im Ausland;

zeigt, daß einer Ausweitung der Beschäftigung im Ausland um 1 vH eine Zunahme der Mitarbeiterzahl im Inland um rund 0,06 vH gegenüberstand[23]. Dieses auf dem 10 vH-

21 Ein Unternehmen ist selbst Tochterunternehmen einer ausländischen Konzerngesellschaft, weshalb dieses nicht in die Berechnung einbezogen wurde.

22 Um statistische Ausreißer zu identifizieren und zu selektionieren, wurden die mit ihrer Standardabweichung gewichteten Residuen („studentized residuals") als Teststatistik verwendet. Bei diesem Test aus Diskordanz zeigte sich, daß alle 21 Beobachtungen deutlich unterhalb des kritischen Wertes von etwa 3,1 (1 vH Signifikanzniveau) lagen; vgl. V. Barnett and T. Lewis, Outliers in Statistical Data. 3rd ed., Chichester 1994, S. 323ff. und S. 523. – In Klammern sind die t-Werte angegeben; $\overline{R}^2$ bzw. R^2: (korrigiertes) Bestimmtheitsmaß.

23 Zu ähnlichen Ergebnissen gelangt eine Studie des RWI, die für 58 deutsche Großunternehmen des Produzierenden Gewerbes ebenfalls eine hoch signifikante positive Korrelation zwischen der Veränderung der Beschäftigung im In- und im Ausland zwischen 1990 und 1994 diagnostiziert; vgl.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Niveau signifikante Ergebnis ist zwar vorsichtig zu interpretieren, da andere Einflüsse auf die Beschäftigung nicht berücksichtigt wurden. Es wird aber sichtbar, daß sich in Unternehmen, in denen die Zahl der Beschäftigten in ausländischen Tochterunternehmen stark ausgeweitet wurde, die Inlandsbeschäftigung günstiger entwickelte als in den Unternehmen, die sich mit Auslandsengagements entsprechend zurückhielten oder diese sogar reduzierten. Die Analyse macht aber auch folgendes deutlich: In der Schweiz überwog insgesamt gesehen ein auf dem 1 vH-Niveau signifikanter, autonomer Beschäftigungsabbau, der unabhängig von den Auslandsaktivitäten im Durchschnitt mehr als 15 vH betragen hat. Hierin liegt das eigentliche Problem der negativen Entwicklung am Arbeitsmarkt in der Schweiz.

5. Fazit

Die diesen Auswertungen zugrundeliegende Studie setzt die früheren Untersuchungen im Bereich der Auslandsaktivitäten von Unternehmen der schweizerischen MEM-Industrie fort[24]. Die Ergebnisse der Umfrage lassen erkennen, daß Absatzmotive den Hauptgrund für Direktinvestitionen in den neunziger Jahren darstellen; Kosten- und Standortmotive rangieren mit deutlichem Abstand erst an zweiter bzw. dritter Stelle. Daraus alleine läßt sich u.E. noch keine Entwarnung bezüglich der immer wieder zu vernehmenden, empirisch häufig jedoch nicht weiter belegten Schlußfolgerung eines durch Direktinvestitionen im Ausland ausgelösten Arbeitsplatzverlustes in der Schweiz geben, da der Personalbestand Schweizer Unternehmen im Ausland weiter wächst, während er im Inland nach wie vor zurückgeht. Eine Querschnittsbetrachtung der Beschäftigungsentwicklung der multinationalen Unternehmen im In- und Ausland zeigt aber auf, daß mit hoher Wahrscheinlichkeit eine positive Korrelation zwischen beiden Variablen vorliegt. Damit ist der Rückgang der Beschäftigung im Inland keinesfalls auf die Direktinvestitionstätigkeit im Ausland zurückzuführen. Der Beschäftigungsabbau ist vielmehr Ausfluß der Anpassung der Unternehmen an die gestiegene Weltmarktkonkurrenz.

Diejenigen Schweizer Unternehmen, die über keine Direktinvestitionen im Ausland verfügen, haben ihre Belegschaften nämlich noch viel deutlicher reduziert, weshalb sie dem gegenwärtig stattfindenden Strukturwandel offensichtlich weit stärker unterworfen sind. Unternehmen mit Direktinvestitionen, die traditionell einem größerem internationalen Wettbewerb ausgesetzt sind, weisen nämlich eine vergleichsweise günstigere Performance nicht nur bezüglich der Beschäftigung, sondern auch bei Kapitalbestand, Umsatz, Cash-flow und Exporten auf als diejenigen Unternehmen, die lediglich im Inland investieren. Zusammenfassend ist somit festzuhalten, daß keinesfalls ausgeschlossen ist, daß der Arbeitsplatzabbau in der Schweiz ohne ausländische Direktinvestitionen noch ausgeprägter gewesen wäre.

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Export von Beschäftigung? (RWI-Konjunkturbriefe, Nr. 3/1996; Bearb.: R. Döhrn.) Essen 1996.

24 Vgl. Verein Schweizerischer Maschinen-Industrieller (Hrsg.), Umfrage Auslandverlagerung VSM (VSM-Umfrage). Zürich 1995, sowie F. Henneberger und M. Kamm [I].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In der kurzfristigen Perspektive haben – wie die kontrafaktuelle Methode dargelegt hat – Direktinvestitionen im Ausland dennoch in den neunziger Jahren aufgrund ihrer kräftigen Expansion zu Beginn dieser Dekade mit einer hohen Wahrscheinlichkeit zur negativen Beschäftigungsentwicklung im Inland beigetragen. Es gibt allerdings gerade in neuerer Zeit Anzeichen für eine abgeschwächte Arbeitsplatzverlagerungstendenz ins Ausland. Die Verlangsamung der Produktionsverlagerung im engeren Sinne und die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Wirtschaft durch diese Form des Auslandsengagements sowie die damit einhergehende Stimulierung zusätzlicher Exporte könnten nicht nur zu einer weiteren Konsolidierung, sondern sogar zu einer Aktivierung der Beschäftigungsbilanz aus schweizerischer Sicht führen und den heimischen Arbeitsmarkt zu entlasten helfen. Die hohe Bedeutung, die die Unternehmen den Direktinvestitionen bei der Sicherung und Pflege von Auslandsmärkten zumessen, stützt diese These zusätzlich. Um Gewißheit über das Anhalten dieses für die schweizerische Volkswirtschaft positiven Trends zu erlangen, drängt sich eine erneute Unternehmensbefragung in etwa vier bis fünf Jahren geradezu auf.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Internationalisierung der niedersächsischen Industrie – Ergebnisse aus dem „Hannoveraner Firmenpanel"

Von Joachim Wagner

Debatten um Ausmaß und Ursachen der „Globalisierung der deutschen Wirtschaft" und deren Konsequenzen nehmen gegenwärtig einen breiten Raum ein; insbesondere außerhalb der wirtschaftswissenschaftlichen Fachdiskussionen werden hierbei häufig Horrorszenarien skizziert, die düstere Prognosen bis hin zum Untergang des Abendlandes heraufbeschwören[1]. Zur Versachlichung dieser Debatten ist es erforderlich, Umfang, Ursachen und Folgen internationaler Firmentätigkeit zu untersuchen. Die folgenden Ausführungen wollen hierzu durch eine Betrachtung der Internationalisierung der niedersächsischen Industrie beitragen. Hierbei ist zu beachten, daß die niedersächsische Industrie von der Automobilindustrie und deren Zulieferern dominiert wird, also nicht für die gesamte (west) deutsche Industrie als repräsentativ gelten kann. Vergleichbare Firmendaten liegen für andere Bundesländer allerdings nicht vor. In den geschätzten ökonometrischen Modellen wird für die Branchenstruktureinflüsse durch die Aufnahme von Industriedummies kontrolliert, so daß die Ergebnisse für (West) Deutschland als allgemein gültig angesehen werden können.

Aktivitäten auf Auslandsmärkten haben für niedersächsische Industriebetriebe traditionell eine große Bedeutung, die angesichts der fortschreitenden Integration in Westeuropa, der Öffnung der Märkte in den Reformländern Mittel- und Osteuropas und der dynamischen Wirtschaftsentwicklung in Asien weiter zunehmen wird[2]. Umfassende Informationen über diese außenwirtschaftlichen Verflechtungen der Industrie sind aus der amtlichen Statistik lediglich bezüglich des Umfangs des Außenhandels und seiner Güter- und Regionalstruktur zu erhalten; über andere bedeutende Formen der

1 Als Belege vgl. die in J. Wagner [I], Globalisierung der deutschen Wirtschaft – Viel Lärm um Nichts? „Volkswirtschaftliche Korrespondenz der Adolf-Weber-Stiftung", Jg. 36 (1997), Nr. 4, einleitend genannten Beiträge in großen einflußreichen deutschen Presseorganen. Ein Indiz dafür, wie stark dies in viele Bereiche des Alltags hineinwirkt, ist der Plot der „Tatort"-Folge „Bienzle und der tiefe Sturz" (Erstsendung: ARD, 6. Juli 1997), in der der Hintergrund der Ermordung des Chefs eines mittelständischen Betriebes in einer Kleinstadt auf der Schwäbischen Alb darin besteht, daß die Verlagerung der Produktion nach Portugal geplant war und die Beschäftigten zur Verteidigung ihrer Arbeitsplätze diesen Chef über eine Klippe stürzen lassen.

2 Eine ausführliche aktuelle Bestandsaufnahme der außenwirtschaftlichen Verflechtung Niedersachsens findet sich in B. Gehrke u.a., Außenwirtschaftliche Verflechtung Niedersachsens. (Forschungsberichte des NIW, Nr. 23.) Hannover 1997, und in den Beiträgen in Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Außenwirtschaft Niedersachsen. (NIW-Workshop 1996.) Hannover 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

internationalen Tätigkeit – Auslandsproduktion, internationaler Austausch von Technologie, grenzüberschreitende Zusammenarbeit beim Absatz und bei der Beschaffung – sind nahezu keine Daten verfügbar. Dies macht es nicht nur sehr schwer, ein klares Bild vom Ausmaß der Internationalisierung der niedersächsischen Industrie zu zeichnen, es verhindert auch weitergehende Analysen zu Ursachen und Folgen internationaler ökonomischer Verflechtungen. Mit einem im Herbst 1995 erhobenen Datensatz können erstmals einige dieser Informationslücken gefüllt werden:

Die Daten stammen aus der 2. Welle des „Hannoveraner Firmenpanels", einer zunächst auf vier Jahre angelegten Stichprobenerhebung in Betrieben des Verarbeitenden Gewerbes in Niedersachsen[3]. Die Grundgesamtheit der Erhebung bildeten alle produzierenden Betriebe, die zum Befragungszeitpunkt der 1. Welle (1994) mindestens fünf Beschäftigte hatten. Hieraus wurde eine nach Betriebsgrößenklassen und Branchen geschichtete Stichprobe gezogen, die eine betriebsproportionale Gewichtung erlaubt und Hochrechnungen ermöglicht. Die Daten wurden in persönlich-mündlichen Interviews durch Mitarbeiter von Infratest Sozialforschung erhoben. Die Ansprechpartner in den Betrieben waren Mitglieder der Geschäftsleitung oder der Personalleitung. Aufwendige Plausibilitäts- und Konsistenzprüfungen sowie telefonische Nacherhebungen sichern eine hohe Datenqualität[4].

Fragen zur internationalen ökonomischen Verflechtung der Firmen bildeten einen der Schwerpunkte der im Herbst 1995 erhobenen zweiten Befragungswelle, an der sich 849 niedersächsische Industriebetriebe beteiligten. Diese Daten bilden die Basis der hier vorgelegten empirischen Befunde zur Internationalisierung der niedersächsischen Industrie, wobei zwei Aspekte herausgegriffen werden, die im Zentrum gegenwärtiger Globalisierungsdebatten stehen – Direktinvestitionen niedersächsischer Industriebetriebe (Abschnitt 1) und Pläne zur Verlagerung der Produktion ins Ausland (Abschnitt 2)[5].

---

3 Das Projekt „Das Hannoveraner Firmenpanell" wird von der Volkswagen-stiftung finanziell gefördert.

4 Ziele, Konzeption und Erhebungsdesign des „Hannoveraner Firmenpanels" werden in R. Brand und V. Carstensen, Das Hannoveraner Firmenpanel – Ein Betriebspanel in Niedersachsen. In: U. Schasse und J. Wagner (Hrsg.), Erfolgreich Produzieren in Niedersachsen – Untersuchungen mit Daten aus der ersten Welle des Hannoveraner Firmenpanels. (NIW-Vortragsreihe, Band 10.) Hannover 1995, S. 1ff., beschrieben; dort sind auch die Fragebögen der Wellen 1 und 2 abgedruckt.

5 Deskriptive Auswertungen der Informationen zu hier nicht betrachteten Formen internationaler Firmentätigkeit (Ausfuhren, Kooperation mit ausländischen Firmen bei Beschaffung und Absatz, Lizenzvergabe an bzw. Lizenznahme von Betrieben im Ausland) finden sich in J. Wagner [II], Aktivitäten niedersächsischer Industriebetriebe auf Auslandsmärkten – Empirische Befunde auf der Basis der Daten aus Welle 2 (1995) des Hannoveraner Firmenpanels. „Neues Archiv für Niedersachsen", Hannover, Jg. 1997, Heft 1, S. 1ff., sowie in U. Schasse und J. Wagner, Auslandsengagement der niedersächsischen Wirtschaft: Verhalten der Industriebetriebe. In: Niedersächsisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), S. 33ff. Für Analysen zum Exportverhalten der niedersächsischen Industriebetriebe auf der Basis der Daten des „Hannoveraner Firmenpanels" vgl. J. Wagner [III], Bestimmungsgründe des Exporterfolgs niedersächsicher Industriebetriebe – Ergebnisse aus der 1. Welle des Hannoveraner Firmenpanels. In: U. Schasse und J. Wagner (Hrsg.), S. 37ff.; J. Wagner [IV], Export Performance, Human Capital, and Product Innovation in Germany: A Micro View. „Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften", Göttingen, Band 47 (1996), S. 40ff.; J. Wagner [V], Exportverhalten und Exportdynamik in der niedersächsischen Industrie. In: K. Gerlach, O. Hübler und W. Meyer (Hrsg.), Ökonomische Analysen betrieblicher Strukturen und Entwicklungen. Das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Direktinvestitionen

Zu Direktinvestitionen, d.h zu Kapitalbeteiligungen niedersächsischer Industriebetriebe an ausländischen Unternehmen, wurden in der 2. Welle des „Hannoveraner Firmenpanels" folgende Informationen erhoben: Ist der befragte Betrieb an einem oder mehreren Unternehmen im Ausland beteiligt, handelt es sich also um einen Direktinvestor? In welchen Ländern befinden sich diese Unternehmensbeteiligungen? Handelt es sich bei diesen Beteiligungen um Produktionsfirmen, und welche Art von Produkten (Endprodukte wie hier in Niedersachsen, Vorprodukte für die Produktion in Niedersachsen, Produktion unter Verwendung von in Niedersachsen hergestellten Vorprodukten) wird dort gegebenenfalls hergestellt? Was sind die Motive für die Beteiligung an ausländischen Unternehmen? Auswertungen der Antworten – hochgerechnet und nach Betriebsgrößenklassen gegliedert – finden sich in Tabelle 1 und 2[6].

1.1. Umfang, Zielländer und Typen

Es wird deutlich, daß nur ein sehr kleiner Teil aller niedersächsischen Industriebetriebe an Unternehmen im Ausland beteiligt ist und daß dies damit zusammenhängt, daß die meisten Betriebe kleine Firmen sind, denn mit steigender Betriebsgröße nimmt die Wahrscheinlichkeit einer Auslandsbeteiligung deutlich zu[7]. In den beiden kleinsten hier betrachteten Betriebsgrößenklassen finden wir nur sehr wenige Direktinvestoren; auf eine gesonderte Betrachtung dieser wenigen Fälle wird daher im folgenden verzichtet. In der Gruppe der Betriebe mit 250 und mehr Beschäftigten dagegen sind Direktinvestitionsaktivitäten sehr häufig – zwei von fünf großen Betrieben sind an einem Unternehmen im Ausland beteiligt.

Als Zielländer von Direktinvestitionen niedersächsischer Industriebetriebe spielen wie bei den Exporten die Länder der Europäischen Union die größte Rolle; in ihnen verfügt fast die Hälfte aller Direktinvestoren über Beteiligungen. Auch in Nordamerika ist eine starke Präsenz zu erkennen. Auffällig ist, in welchem Maße sich niedersächsische Industriebetriebe in Unternehmen in den Reformländern Mittel- und Osteuropas sowie in den Staaten der ehemaligen Sowjetunion engagieren, wobei dies insbesondere für die Gruppe der Betriebe mit 50 bis 249 Beschäftigten zutrifft. Nordamerikanische und asiatische Märkte hingegen sind eher Zielländer für die Direktinvestitionen der großen Betriebe.

Hannoveraner Firmenpanel. Frankfurt a.M. und New York 1998, S. 278ff.; die Lizenzvergabe wird untersucht in J. Wagner [VI], Bestimmungsgründe internationaler Firmentätigkeit – Ergebnisse ökonometrischer Untersuchungen mit Daten aus niedersächsischen Industriebetrieben. „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik", Stuttgart, Band 217 (1998), S. 613ff.

6 Vgl. zu diesen deskriptiven Auswertungen J. Wagner [II].

7 Dies ist auch ein Ergebnis einer ökonometrischen Untersuchung zu den Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen mit Firmendaten aus ganz Deutschland (vgl. J. Wagner and C. Schnabel, Determinants of German Foreign Direct Investment: Evidence from Micro Data. „Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften", Berlin, Band 114 (1994), S. 185ff.); dort zeigte sich ferner, daß die Wahrscheinlichkeit, daß ein Betrieb ein Direktinvestor ist, von der Exporttätigkeit und von der Technologieintensität positiv beeinflußt wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Direktinvestitionsverflechtung niedersächsischer Industriebetriebe

Anteil an der jeweils betrachteten Gruppe von Betrieben in vH

	Alle Betriebe	Zahl der Beschäftigten			
		1 bis 19	20 bis 49	50 bis 249	250 und mehr
Anteil der Betriebe mit Direktinvestitionen	3,8	0,6	4,8	11,7	40,6
Anteil der Direktinvestoren mit Investitionen in					
Europäische Union	47,1	–[a]	–[a]	39,9	73,5
Staaten der ehemaligen Sowjetunion	10,8	–[a]	–[a]	13,8	7,5
Mittel- und Osteuropa	34,2	–[a]	–[a]	43,2	39,6
Andere europäische Länder	9,2	–[a]	–[a]	12,9	14,1
Vereinigte Staaten und Kanada	27,0	–[a]	–[a]	13,1	39,8
China	1,3	–[a]	–[a]	0,0	3,8
Japan und Südostasien	9,1	–[a]	–[a]	7,0	20,0
Anderen außereuropäischen Ländern	18,3	–[a]	–[a]	10,1	14,9
Anteil der Direktinvestitoren mit Investitionen in Produktionsfirmen	73,4	–[a]	–[a]	78,2	85,4
davon:					
Produktion von Endprodukten wie in Niedersachsen	75,7	–[a]	–[a]	76,9	88,3
Produktion von Vorprodukten für Produktion in Niedersachsen	44,6	–[a]	–[a]	40,7	42,7
Produktion unter Verwendung von Vorprodukten aus Niedersachsen	49,0	–[a]	–[a]	51,4	48,5

Ergebnisse des „Hannoveraner Firmenpanels", Welle 2 (1995). – [a]Wegen der sehr geringen Anzahl von Betrieben mit Direktinvestitionen in dieser Betriebsgrößenklasse sind die Angaben nicht sinnvoll zu interpretieren.

Unternehmensbeteiligungen auf Auslandsmärkten können ganz unterschiedliche Ziele verfolgen, und die Auslandsfirmen können folglich unterschiedliche Funktionen innerhalb einer konzerninternen Arbeitsteilung erfüllen. Neben reinen Handels- und Servicefunktionen, die den Vertrieb von Erzeugnissen des niedersächsischen Betriebes im Ausland unterstützen, sind hier insbesondere Produktionsbetriebe an einem Standort im Ausland zu nennen, deren Produktionsprogramm in unterschiedlicher Beziehung zum inländischen Betrieb des Investors stehen kann: Es können im Ausland identische Endprodukte wie im Inland gefertigt werden (Typ A), es können Vorprodukte für die inländische Produktion hergestellt werden (Typ B), es können schließlich Vorprodukte aus inländischer Fertigung in einem Auslandsbetrieb eingesetzt werden (Typ C), und es ist möglich, daß die Produktionsprogramme in in- und ausländischen Betrieben unverbunden sind. Hierbei ist es nicht ausgeschlossen, daß ein Auslandsbe-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trieb gleichzeitig mehrere der genannten Funktionen erfüllt. Diese Unterscheidung ist vor allem deshalb von Interesse, weil von Produktionsbetrieben des Typs A und B vielfach erwartet wird, daß sie eine Produktion im Inland ersetzen und daher die Arbeitsnachfrage in Niedersachsen verringern[8].

Aus Tabelle 1 wird deutlich, daß nahezu drei Viertel aller niedersächsischen industriellen Direktinvestoren an ausländischen Firmen beteiligt sind, in denen Güter produziert werden. Von diesen Produktionsbetrieben mit Beteiligungen niedersächsischer Firmen zählen wiederum drei Viertel zum Typ A, d.h. in ihnen werden auch Endprodukte gefertigt, wie sie in Niedersachsen von dem Industriebetrieb hergestellt werden. In etwas weniger als der Hälfte der Fälle findet in den ausländischen Betrieben auch eine Produktion von Vorprodukten für den Betrieb in Niedersachsen statt (Typ B), während knapp die Hälfte aller Direktinvestoren auch Vorprodukte aus niedersächsischer Produktion zur Weiterverarbeitung an eine Firma im Ausland liefert, an der sie beteiligt sind (Typ C). Die Tendenz zu einer Beteiligung an Produktionsbetrieben – und hierbei insbesonders an solchen vom Typ A – ist dabei bei den Betrieben mit 250 und mehr Beschäftigten relativ stärker ausgeprägt als bei den kleineren Betrieben.

1.2. Motive

Über die Gründe, aus denen sich niedersächsische Industriebetriebe an Unternehmen im Ausland beteiligen, informiert Tabelle 2: Am häufigsten genannt wird die Nähe zum Absatzmarkt (wobei dies für die großen Betriebe noch stärker gilt als für die kleineren), gefolgt von geringeren Lohn- und Lohnnebenkosten am ausländischen Standort sowie – mit erheblichem Abstand – der Einsparung von Transportkosten; die übrigen Motive spielen hiernach eine vergleichsweise geringe Rolle.

Deskriptive Darstellungen der Direktinvestitionsverflechtung und Ergebnisse von Motivumfragen können wichtige erste Eindrücke vermitteln, lassen aber keine Aussagen über die Bedeutung einzelner Einflußfaktoren oder über die Tragfähigkeit theoretischer Überlegungen zu; dies gilt auch für die vorliegenden ökonometrische Analysen auf der Basis von Industriedaten[9].

Zwei empirische Analysen zu Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen verwenden deutsche Firmendaten: Wagner nutzt den von Gehrke erhobenen Datensatz von sehr kleinen Stichproben niedersächsischer Industriebetriebe aus dem Maschinenbau

8 Hierbei ist allerdings zu beachten, daß eine Produktion in Niedersachsen auf vielen dieser „verlagerten" Arbeitsplätze nicht wettbewerbsfähig wäre; gleichzeitig ist darauf hinzuweisen, daß die Auswirkungen internationaler Direktinvestitionen auf Umfang und Struktur der Beschäftigung in den Ursprungsländern ein in der wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Diskussion sehr umstrittenes Thema bilden und daß die zahlreichen Versuche, diese Beschäftigungseffekte zu quantifizieren, unbefriedigend sind; vgl. J. Wagner [VII], Weltmarkt und Arbeitsmarkt – Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Beschäftigung und Arbeitsmarktsegmentation in der Bundesrepublik Deutschland. Frankfurt a.M. und New York 1985, S. 145ff.

9 Vgl. J. Wagner [VIII], Die bundesrepublikanische Industrie auf dem Weltmarkt – Ökonometrische Untersuchungen zu Bestimmungsgründen von Außenhandel und internationaler Produktion. Berlin 1991. – Der Rest dieses Abschnitts ist mit kleinen Änderungen entnommen aus J. Wagner [VI].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Motive für Direktinvestitionen niedersächsischer Industriebetriebe

Anteil der Nennungen[1] in vH

Motiv	Alle Betriebe	Zahl der Beschäftigten			
		1 bis 19	20 bis 49	50 bis 249	250 und mehr
Nähe zum Absatzmarkt	61,2	–[a]	–[a]	58,6	79,2
Nähe zum Rohstoffvorkommen	6,5	–[a]	–[a]	12,8	5,4
Verringerung der Transportkosten	25,0	–[a]	–[a]	31,9	38,7
Risikostreuung	5,6	–[a]	–[a]	8,3	7,4
Technologietransfer	8,2	–[a]	–[a]	5,7	6,7
Geringere Lohnkosten	53,0	–[a]	–[a]	50,9	55,1
Geringere Lohnnebenkosten	53,3	–[a]	–[a]	46,4	60,9
Weniger Handelsbeschränkungen	9,7	–[a]	–[a]	11,9	15,6
Weniger Umweltschutzauflagen	10,8	–[a]	–[a]	10,6	12,3
Andere Gründe	8,6	–[a]	–[a]	13,0	11,2

Ergebnisse des „Hannoveraner Firmenpanels", Welle 2 (1995). – [a]Wegen der sehr geringen Anzahl von Betrieben mit Direktinvestitionen in dieser Betriebsgrößenklasse sind die Angaben nicht sinnvoll zu interpretieren. – [1]Mehrfachnennungen waren möglich.

(81 Firmen) und der Elektrotechnik (41) und schätzt ökonometrische Modelle, deren abhängige Variable eine Dummy-Variable ist, die den Wert 1 annimmt, wenn der Betrieb ein Auslandsinvestor ist[10]. Die Art der Messung der verwendeten Variablen ist allerdings vielfach sehr problematisch, und statistisch abgesicherte Schlußfolgerungen sind nicht möglich. Wagner und Schnabel greifen auf Daten aus einer groß angelegten Befragung bei deutschen Unternehmen aus allen Branchen zurück und können Angaben für 553 Industriefirmen auswerten[11]. Auch sie schätzen ökonometrische Modelle, deren abhängige Variable eine Dummy-Variable ist, die den Wert 1 annimmt, wenn der Betrieb ein Auslandsinvestor ist. Sie finden, daß die Wahrscheinlichkeit dafür, daß eine Firma Direktinvestitionen vorgenommen hat, mit der Anzahl der Beschäftigten (nicht-linear mit abnehmender Rate) steigt und daß sie mit der Exporterfahrung der Firma und mit steigender Forschungs- und Entwicklungsintensität (gemessen als Industriedurchschnitt) zunimmt. Bei dieser Untersuchung konnte allerdings nicht zwischen verschiedenen Typen von Direktinvestitionen, für die in der Literatur sehr unterschiedliche Erklärungsansätze diskutiert werden, unterschieden werden, und die sehr wichtige Variable „Forschungs- und Entwicklungsintensität" wurde nicht für die Betriebe gemessen.

10 Vgl. J. Wagner [VIII], S. 149ff. Zu den Daten vgl. B. Gehrke, Unternehmerisches Anpassungsverhalten im Strukturwandel. Theoretische Überlegungen und empirische Befunde für ausgewählte niedersächsische Betriebe in den Jahren 1980–1985. (Forschungsberichte des NIW, Band 13.) Hannover 1989.

11 Vgl. J. Wagner and C. Schnabel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Damit liegen zwar erste Hinweise auf Bestimmungsgründe von Direktinvestitionen aus Schätzungen mit deutschen Mikrodaten vor, mehr aber nicht. In der 2. Welle des „Hannoveraner Firmenpanels" wurde im Herbst 1995 bei den befragten Betrieben eine Reihe von Informationen erhoben, die hier in Verbindung mit einigen Angaben aus der 1. Welle verwendet werden sollen, um in einem empirischen Modell der Frage nach Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen weiter nachzugehen.

Vor der Diskussion der Spezifikation und der Ergebnisse des empirischen Modells sind einige kurze, die umfangreiche theoretische Literatur zu Determinanten der Direktinvestitionen in knapper Form zusammenfassende Überlegungen erforderlich[12]. Nimmt eine deutsche Firma eine Direktinvestition im Ausland vor, d.h. beteiligt sie sich in einer Form, die ihr (ganz oder teilweise) die Kontrolle über diesen Betrieb ermöglicht, an einer Produktionsstätte im Ausland, so wird sie ein multinationales Unternehmen (MNU). In der Literatur werden drei Idealtypen MNU unterschieden: Horizontal integrierte MNU haben ein identisches oder ähnliches Produktionsprogramm in ihren Betrieben im In- und Ausland, vertikal integrierte MNU wickeln verschiedene Stufen des Produktionsprozesses der von ihnen hergestellten Güter in Betrieben im In- und Ausland ab, diversifizierte MNU produzieren im In- und Ausland Güter, die miteinander weder im oben definierten Sinne horizontal noch vertikal in Beziehung stehen[13].

Direktinvestitionen, die zu horizontal integrierten MNU führen, sind hierbei wegen ihrer großen Bedeutung von besonderem Interesse. Für ihre theoretische Erklärung kann an Überlegungen von Dunning angeknüpft werden, der diese Direktinvestitionen als eine von drei Alternativen sieht, wie Betriebe ihre firmenspezifischen Vorteile, die sie gegenüber ihren Konkurrenten besitzen, auf Auslandsmärkten profitabel verwerten können[14]: Die Firma kann im Inland produzieren und exportieren, sie kann durch eine Direktinvestition ein horizontal integriertes MNU werden und im Ausland produzieren, sie kann schließlich ihr Wissen gegen die Zahlung einer Gebühr einem unabhängigen Betrieb im Ausland zur dortigen Produktion überlassen, indem sie eine Lizenz vergibt. Firmenspezifische Vorteile können hierbei unterschiedliche Formen haben; es kann sich z.B. um patentierte neue Produktionsprozesse oder Produkte, Organisationsformen oder eine Unternehmenskultur, die häufig erfolgreiche Innovationen ermöglicht, handeln – Faktoren, die eine Firma erfolgreich machen und einen Vorsprung vor der Konkurrenz darstellen. Solche firmenspezifischen Vorteile sind eine notwendige, aber keineswegs eine hinreichende Bedingung für horizontale Direktinvestitionen, denn hinzukommen müssen einerseits Standortvorteile des Auslands und andererseits Internalisierungsvorteile. Standortvorteile des Auslands sind erforderlich, damit die Alternative Inlandsproduktion plus Export nicht gewählt und statt dessen im Ausland produziert wird. Solche Standortvorteile können vielfältiger Art sein – kostengünsti-

12 Vgl. ausführlicher hierzu J. Wagner [VIII], S. 109ff., und die dort zitierte Literatur sowie den Beitrag von G. Heiduk in diesem Band.

13 Vgl. R.E. Caves, Multinational Enterprise and Economic Analysis. 2nd Edition, Cambridge u.a. 1996.

14 Vgl. als locus classicus die in J.H. Dunning, International Production and Multinational Enterprise. London u.a. 1981, abgedruckten Arbeiten sowie den Beitrag von M. Pfaffermayr in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gere Verfügbarkeit von Inputfaktoren, aber auch Transportkosten, die den Export verteuern, oder staatliche Handelshemmnisse. Ist die Produktion im Ausland verglichen mit der Inlandsproduktion die günstigere Alternative, so ist zwischen den beiden Alternativen Direktinvestition oder Lizenzvergabe zu wählen. Für diese Wahl ist mit entscheidend, wie gut der Markt für firmenspezifisches Wissen funktioniert – versagt er aufgrund der Gefahr opportunistischen Verhaltens seitens eines potentiellen Lizenznehmers oder wegen zu hoher Unsicherheit über die zu erwartenden Erträge aus der Nutzung fremden firmenspezifischen Wissens, dann wird die Nutzung in Form eines horizontal integrierten MNU internalisiert[15].

Bei Direktinvestitionen ist davon auszugehen, daß mit steigender Firmengröße die Wahrscheinlichkeit, daß eine Firma ein MNU ist, ceteris paribus zunimmt, da Fixkosten und Effizienzvorteile eine Rolle spielen. Ein entsprechender (nicht-linearer) Zusammenhang zeigte sich bereits in der genannten Studie von Wagner und Schnabel. Darüber hinaus ist zu erwarten, daß Direktinvestitionen selten von Firmen als „erster Schritt" auf Auslandsmärkte vorgenommen werden. Die Erfahrung zeigt, daß Exportaktivitäten, die ja mit vergleichsweise deutlich geringeren Transaktionskosten verbunden sind, vielfach eine Voraussetzung für ein Auslandsengagement in Form von Direktinvestitionen darstellen und daß die Wahrscheinlichkeit, daß ein Betrieb ein Direktinvestor ist, ceteris paribus höher ist, wenn es sich um einen Exporteur handelt. Auch hierfür findet sich ein Beleg in der Untersuchung von Wagner und Schnabel. Nach den Informationen aus dem „Hannoveraner Firmenpanel" haben (hochgerechnet) 91,2 vH der Direktinvestoren im Jahr 1994 auch exportiert. Aufbauend auf diesen Überlegungen wird das empirische Modell zur Untersuchung der Determinanten der Direktinvestitionen wie folgt spezifiziert:

Die endogene Variable ist eine Dummy-Variable, die den Wert 1 annimmt, wenn der Betrieb (mindestens) eine Beteiligung an einer Produktionsstätte im Ausland besitzt, in der Endprodukte hergestellt werden, die auch in dem Betrieb in Niedersachsen zum Produktionsprogramm gehören – wenn es sich also bei der betrachteten Firma um einen horizontal integrierten Direktinvestor handelt. Damit entspricht die Spezifikation der endogenen Variable der in den oben skizzierten theoretischen Überlegungen verwendeten, während in den beiden früheren Studien mit deutschen Firmendaten von Wagner sowie Wagner und Schnabel[16] keine Unterscheidung der verschiedenen Idealtypen MNU möglich war. Da die endogene Variable eine Dummy-Variable ist, wird als Schätzverfahren PROBIT verwendet; die Modelle wurden mit SHAZAM geschätzt[17].

In das Modell gehen folgende erklärenden Variablen ein:

- Die firmenspezifischen Vorteile, die in der Theorie horizontal integrierter MNU eine zentrale Rolle spielen, werden durch zwei Dummy-Variablen abgebildet, die angeben, ob es sich bei dem Betrieb um einen Produktinnovator handelt und ob der Betrieb (mindestens) ein Patent angemeldet hat. Beide innovationsbezogenen Informationen beziehen sich auf das Jahr 1994, ohne daß hiermit unter-

15 Vgl. R.E. Caves.
16 Vgl. J. Wagner [VIII] sowie J. Wagner and C. Schnabel.
17 Vgl. K.J. White and SHAZAM, User's Reference Manual Version 7.0. New York u.a. 1993.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellt werden soll, daß nur diese Ausprägungen von firmenspezifischem Wissen als Direktinvestitionsdeterminante anzusehen sind, da hier einerseits Zeitverzögerungen eine Rolle spielen und andererseits auch Innovationen und Patente aus länger zurückliegenden Jahren (über die allerdings keine Informationen aus der Befragung vorliegen) firmenspezifische Vorteile darstellen können. Die Variablen „Produktinnovator" und „Patente" stellen vielmehr Proxy-Variablen dafür dar, ob in dem Betrieb firmenspezifische Vorteile vorliegen oder nicht, denn eine direkte Messung des Ausmasses dieser Vorteile ist nicht möglich. Darüber hinaus werden die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten, von denen anzunehmen ist, daß sie zu firmenspezifischen Vorteilen führen, in das empirische Modell einbezogen, wobei zwei Dummy-Variablen für die Kategorien „Höherwertige Technologie" und „Spitzentechnologie" verwendet werden[18].

- Auch die Standortvorteile des Auslands entziehen sich einer direkten Messung, denn hierfür müßten eine Vielzahl von Kriterien jeweils paarweise für den Standort in Deutschland und in jeder potentiellen Zielregion für eine Direktinvestition miteinander verglichen werden. Es ist jedoch davon auszugehen, daß insbesonders für die Produktion mit hohen Anforderungen an die Humankapital- und Technologieintensität Standortvorteile in Deutschland gegenüber sehr vielen ausländischen Regionen bestehen. Darüber hinaus bilden die Dummy-Variablen für die Industrien einige unbeobachtete Standortfaktoren wie Transportkosten und staatliche Handelshemmnisse ab.

- Internalisierungsvorteile sind mit den vorhandenen Informationen nicht direkt abbildbar, denn sie bestehen insbesonders aus den Opportunitätskosten, die mit vertragswidrigem Verhalten eines ausländischen Lizenznehmers verbunden sind. Damit fehlt ein sehr wichtiger Aspekt der Theorie in dem hier verwendeten empirischen Modell, das daher auch nicht als ein Test dieser Überlegungen angesehen werden kann.

- Die Firmengröße wird durch die Anzahl der Beschäftigten gemessen und auch in quadrierter Form in das Modell aufgenommen; erwartet wird ein positiver Einfluß, der allerdings nicht-linear sein kann. Ferner wird als Kontrollvariable eine Zweigwerk-Dummy aufgenommen, die den Wert 1 annimmt, wenn es sich um einen Zweigbetrieb handelt.

- Erfahrungen des Betriebes auf Auslandsmärkten werden durch eine Dummy-Variable abgebildet, die den Wert 1 annimmt, wenn es sich bei dem Betrieb um einen Exporteur handelt.

- Das Modell enthält ferner eine Konstante sowie Dummy-Variablen für die Industrien, die für unbeobachtete Industrieeffekte kontrollieren und bewirken,

18 Zur Gruppe „Höherwertige Technologie" zählen hierbei Betriebe mit einem Anteil der Personal- und Sachkosten für Forschung und Entwicklung am Umsatz zwischen 3,5 vH und unter 8,5 vH, Betriebe mit einem entsprechenden Wert von 8,5 vH und höher zählen zur „Spitzentechnologie", die übrigen Betriebe bilden die Referenzkategorie „Sonstige Technologie". Diese Einteilung wird ausführlich in H. Legler u.a., Innovationspotential und Hochtechnologie. Technologische Position Deutschlands im internationalen Wettbewerb. Heidelberg 1992, begründet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Modellschätzung zu Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen niedersächsischer Industriebetriebe		
Exogene Variable	Regressionskoeffizient	t-Wert
Firmengröße (Zahl der Beschäftigten)	0,13E–2	4,47[a]
Firmengröße quadriert	–0,697E-7	–3,70[a]
Zweigwerk (Dummy, 1 = Ja)	0,161	0,75
Exporteur (Dummy, 1 = Ja)	1,281	3,02[a]
Anteil der Arbeitsplätze mit FH/Uni-Qualifikation	–0,027	–1,35
Höherwertige Technologie (Dummy, 1 = Ja)	0,244	1,18
Spitzentechnologie (Dummy, 1 = Ja)	–0,737	–1,46
Patente (Dummy, 1 = Ja)	0,311	1,61
Produktinnovator (Dummy, 1 = Ja)	0,550	2,81[a]
Konstante	–2,920	–6,07[a]
Industrie-Dummies (16)		

Eigene Berechnungen auf der Grundlage des „Hannoveraner Firmenpanels". Endogene Variable: Horizontal integrierter Direktinvestor (Dummy, 1 = Ja), zur Ableitung der Schätzung vgl. Text. Anzahl der Fälle: 795. Schätzverfahren: PROBIT. – [a]Statistisch siginfikant bei einem Fehlerniveau von 1 vH.

daß die Einflüsse der übrigen exogenen Variablen unter Kontrolle der jeweiligen Branchenzugehörigkeit geschätzt werden.

Fälle, für die Angaben zu (mindestens) einer verwendeten Variablen fehlen, blieben bei der Schätzung des empirischen Modells unberücksichtigt; damit konnten Daten aus 795 Betrieben verwendet werden.

Die Ergebnisse sind in Tabelle 3 abgedruckt. Wie erwartet gehen von Produktinnovationen und Patenten, den Proxy-Variablen für firmenspezifische Vorteile, positive Einflüsse auf die Wahrscheinlichkeit aus, daß ein Betrieb ein horizontal integriertes MNU ist; allerdings ist dieser Zusammenhang im Fall der Patente nicht auf einem üblichen Fehlerniveau statistisch gesichert. Dies gilt auch für den positiven Einfluß von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen im Intervall zwischen 3,5 vH und 8,5 vH vom Umsatz, d.h. für die Kategorie der Firmen mit höherwertiger Technologie. Die Zugehörigkeit eines Betriebes zur Spitzentechnologie und eine hohe Humankapitalintensität der Produktion üben einen negativen Einfluß auf horizontal integrierte Direktinvestitionen aus, können also als Standortvorteile Deutschlands interpretiert werden, wobei die Vorzeichen der geschätzten Regressionskoeffizienten allerdings nicht auf einem üblichen Niveau statistisch gesichert sind. Für den Einfluß der Betriebsgröße findet sich der erwartete positive nicht-lineare Zusammenhang; das Maximum des umgekehrt u-förmig verlaufenden Zusammenhangs zwischen der Grösse des Betriebes und der Wahrscheinlichkeit, ein Direktinvestor zu sein, liegt mit 9 613 Personen so hoch, daß es nur von zwei Betrieben in der Stichprobe überschritten wird, weshalb davon auszugehen ist, daß die Ergebnisse einen mit abnehmender Rate ansteigenden positiven Zusammenhang zeigen. Deutlich zeigt sich auch, daß Aus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

landsmarkterfahrung in Form von Exporten die Wahrscheinlichkeit einer horizontal integrierten Direktinvestition erhöht[19].

2. Pläne für Produktionsverlagerungen

In der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion stehen neben den Bestimmungsgründen die Konsequenzen von Direktinvestitionen – insbesonders für die Entwicklung der Anzahl der Industriearbeitsplätze in Deutschland und die damit verbundenen Folgen für den Arbeitsmarkt – im Mittelpunkt. Hierbei nehmen Produktionsverlagerungen, induziert durch zu hohe Produktionskosten in Deutschland, eine zentrale Stellung ein. Die Auswirkungen internationaler Direktinvestitionen auf Umfang und Struktur der Beschäftigung in den Ursprungsländern sind umstritten, und die zahlreichen Versuche, diese Beschäftigungseffekte zu quantifizieren, sind unbefriedigend[20]. Trotzdem sollen an dieser Stelle einige Überlegungen hierzu auf der Basis der neu verfügbaren Betriebsdaten zur Diskussion gestellt werden.

Im vorherigen Abschnitt wurde u.a. herausgearbeitet, daß die Lohnkosten als Direktinvestitionsmotiv eine wichtige Rolle spielen, daß den neuen Niedriglohnstandorten „vor der Haustür" in den Reformländern Mittel- und Osteuropas als Zielregion der Direktinvestitionen eine hohe Bedeutung zukommt und daß sich hohe Anteile von Beteiligungen an Produktionsfirmen, in denen dieselben Erzeugnisse wie hier in Niedersachsen oder Vorprodukte für die heimische Produktion erzeugt werden, finden. Dies deutet darauf hin, daß es sich bei den Direktinvestitionen zu einem erheblichen Teil um kosteninduzierte Produktionsverlagerungen handelt. Internationale Vergleiche zeigen, daß Deutschland eine Spitzenposition bei den Stundenlöhnen und den Lohnzusatzkosten einnimmt, die es zum „Weltmeister" bei den Arbeitskosten in der Industrie macht, wobei dies nicht durch eine entsprechend hohe Produktivität ausgeglichen wird, d.h. auch die Lohnstückkosten sind im internationalen Vergleich sehr hoch[21]. Hinzu kommt, daß bei Produktionsverlagerungen ins Ausland vielfach auch das Produktionsverfahren selbst und damit ein wesentlicher Bestimmungsgrund der Produktivität mit verlagert wird, weshalb Arbeitskostenunterschieden eine sehr wichtige Bedeutung zukommt.

Auf die Frage „Was wollen Sie mittelfristig unternehmen, um konkurrenzfähig zu bleiben?" wählten zwar nur (hochgerechnet) 6,7 vH aller niedersächsischen Industriebetriebe auch die Antwortvorgabe „(Teile der) Produktion ins Ausland verlagern"; der Anteil der Betriebe, die diese Option nannten, steigt aber stark mit steigender Betriebsgröße an und erreicht bei den größeren Betrieben mit 250 und mehr Beschäftigten einen Wert von fast 27 vH[22]. Mit der Schätzung eines empirischen Modells soll

19 26 alternative Modellspezifikationen mit unterschiedlichen Kombinationen ausgewählter exogener Variablen aus dem in Tabelle 3 wiedergegebenen Modell, deren Resultate hier aus Platzgründen nicht abgedruckt werden, führen zu keinen anderen Schlußfolgerungen.

20 Vgl. J. Wagner [VII], S. 145ff.

21 Vgl. Institut der deutschen Wirtschaft (Hrsg.), Industriestandort Deutschland – Ein graphisches Porträt. 5. Auflage. Köln 1996.

22 Vgl. J. Wagner [II].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Frage nachgegangen werden, was diese Betriebe mit Verlagerungsplänen von Firmen ohne solche Absichten unterscheidet. Die Spezifikation dieses Modells erfolgt hierbei ad hoc und beruht auf folgenden Überlegungen:

- Aufgrund der hohen Fixkosten, die mit Verlagerungen verbunden sind, ist zu erwarten, daß diese Option ceteris paribus um so eher gewählt wird, je größer der Betrieb ist; das Modell enthält daher als erklärende Variable die Firmengröße (zusätzlich auch in quadrierter Form sowie ergänzt um eine Zweigwerk-Dummy-Variable).

- Betriebe mit Erfahrungen aus Direktinvestitionen in Produktionsbetrieben im Ausland werden eher (weitere) Verlagerungen in bereits bestehende oder neu zu errichtende Auslandsbetriebe ins Kalkül ziehen; eine entsprechende Dummy-Variable, die für Direktinvestoren den Wert 1 annimmt, geht in das Modell ein.

- Wenn der Lohnkostendruck entscheidend für die Verlagerungsabsicht ist, dann ist ceteris paribus zu erwarten, daß Firmen, die diesen als starke Belastung empfinden, auch eher entsprechende Maßnahmen planen. In der 1. Welle des „Hannoveraner Firmenpanels" wurde gefragt, welche Personalprobleme es derzeit im Betrieb gibt; unter den möglichen Antwortkategorien waren auch „Zu hohe direkte Lohnkosten" und „Zu hohe Personalnebenkosten". In das empirische Modell werden zwei Dummy-Variablen einbezogen, die jeweils den Wert 1 annehmen, wenn der Betrieb angegeben hat, daß in zu hohen Lohnkosten bzw. zu hohen Lohnnebenkosten ein Problem besteht.

- Produktion kann nur dann an einen ausländischen Standort verlagert werden, wenn die erforderlichen Inputs dort in ausreichender Qualität und Menge (und kostengünstiger als im Inland) verfügbar sind. Da die Ausstattung mit hochqualifizierten Arbeitskräften an Niedriglohnstandorten vielfach einen Engpaßfaktor darstellt, ist zu erwarten, daß sich eine hohe Humankapitalintensität der Produktion – gemessen am Anteil der Arbeitsplätze, für die ein Fachhochschul- oder Hochschulstudium erforderlich ist – negativ auf die Absicht einer Produktionsverlagerung auswirkt.

- Industriedummies kontrollieren auch in diesem empirischen Modell für unbeobachtete Branchenbesonderheiten, die Verlagerungen fördern oder hemmen können.

Für die Schätzung des Modells, die wegen der dichotomen endogenen Variable ebenfalls das PROBIT-Verfahren verwendet, konnten Angaben für 822 Betriebe ausgewertet werden; die Ergebnisse sind in Tabelle 4 wiedergegeben. Als zu hoch empfundene Personalnebenkosten – nicht aber als zu hoch empfundene direkte Lohnkosten – und bereits vorhandene Direktinvestitionen in ausländischen Produktionsbetrieben zeichnen hiernach Betriebe mit Verlagerungsabsichten gegenüber anderen ohne solche Pläne aus. Ein positiver Zusammenhang mit der Firmengröße und ein negativer Einfluß einer hohen Humankapitalintensität ist ebenfalls erkennbar, allerdings sind die Vorzeichen der geschätzten Regressionskoeffizienten hierbei nicht auf einem üblichen Signifikanzniveau statistisch gesichert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Modellschätzung zu Bestimmungsgründen der Absicht niedersächsischer Industriebetriebe zur Produktionsverlagerung ins Ausland		
Exogene Variable	Regressionskoeffizient	t-Wert
Firmengröße (Anzahl der Beschäftigten)	0,912E-3	1,84
Firmengröße quadriert	–0,255E-6	–1,01
Zweigwerk (Dummy, 1 = Ja)	0,300	1,68
Direktinvestor mit Produktionsbetrieb im Ausland (Dummy, 1 = Ja)	0,988	5,56[a]
Anteil der Arbeitsplätze mit FH/Uni-Qualifikation	–0,019	–1,42
Lohnkosten zu hoch (Dummy, 1 = Ja)	–0.512E-2	–0,04
Lohnnebenkosten zu hoch (Dummy, 1 = Ja)	0,302	2.01[b]
Konstante	–0,798	–4.19[a]
Industrie-Dummies (16)		

Eigene Berechnungen auf der Grundlage des „Hannoveraner Firmenpanels". Endogene Variable: Absicht zur Verlagerung ins Ausland (Dummy, 1 = Ja), zur Ableitung der Schätzung vgl. Text. Anzahl der Fälle: 822. Schätzverfahren: PROBIT. – [a]Statistisch siginfikant bei einem Fehlerniveau von 1 vH. – [b]Statistisch siginfikant bei einem Fehlerniveau von 5 vH.

Diese Ergebnisse, die sich ähnlich auch in alternativen, hier nicht dokumentierten Modellschätzungen zeigen, stehen im Einklag mit den oben formulierten Erwartungen. Die Schätzergebnisse des empirischen Modells sind allerdings insgesamt nicht sehr präzise, was sicherlich auch damit zusammenhängen kann, daß erfragte Absichten und nicht erfolgte Handlungen erklärt werden sollen und bekanntlich gilt: „Talk is cheap!" Das tatsächliche zukünftige Ausmaß dieser Verlagerungen und die sich daraus ergebenden Konsequenzen für die Arbeitsplatzentwicklung verdienen eine hohe Aufmerksamkeit.

3. Schlußbemerkungen

Nach der vorliegenden empirischen Evidenz hat nur ein sehr kleiner Teil aller niedersächsischer Industriebetriebe Direktinvestitionen im Ausland getätigt bzw. Pläne für (weitere) Produktionsverlagerungen – bei den Großbetrieben sind die Anteile von Firmen mit Auslandsproduktionsbetrieben und -plänen allerdings erheblich. Auch wenn Absatzorientierung als Direktinvestitionsmotiv bedeutend ist, so spielen doch die in Deutschland im internationalen Vergleich sehr hohen Kosten des Faktors Arbeit eine wichtige Rolle für diese Internationalisierungsaktivitäten. Die neuen „Niedriglohnstandorte" östlich und gleichsam „vor dem Fabriktor" sind daher zunehmend attraktiv. Festzuhalten bleibt aber auch, daß Spitzentechnologien und eine hohe Humankapitalintensität als Standortvorteile Deutschlands gelten können.

Für jegliche Form von Globalisierungs-Hysterie besteht hierbei kein Anlaß. Auch die empirischen Befunde einer umfangreichen Studie des HWWA-Institut für Wirtschaftsforschung machen deutlich, daß für die deutsche Industrie von einer massiven Flucht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in Billiglohnländer zumindest bis zur Mitte der neunziger Jahre keine Rede sein kann[23]. Selbstverständlich muß offen bleiben, ob ein solcher „Globalisierungsschub" für die Zukunft bevorsteht und welche Konsequenzen daraus gegebenenfalls zu erwarten sind. Die HWWA-Studie argumentiert, daß sich ein verstärktes unternehmerisches Engagement in Niedriglohnländern unter dem Strich eher positiv auf die deutsche Wirtschaft auswirkt, da einerseits die bisher noch dominierenden absatzorientierten Direktinvestitionen kaum Exporte ersetzen, aber Vorleistungsimporte induzieren und Märkte öffnen, andererseits lohnkostenbedingte Verlagerungen lediglich zum Abbau von Arbeitsplätzen mit geringen Qualifikationsanforderungen führen, die bei dem herrschenden Lohnniveau in Deutschland ohnehin keine Zukunft mehr gehabt hätten. Die engere Verflechtung mit den Niedriglohnländern führe somit nicht zur Aushöhlung der deutschen Wirtschaft, sondern sie schaffe Raum für einen produktivitätssteigernden Strukturwandel und verstärke ohnehin bestehende Tendenzen. Den zunehmenden Importen stünden entsprechende Exportchancen anderer Unternehmen und Branchen gegenüber – Chancen, die, wie der deutsche Exportüberschuß gegenüber den Reformländern und die annähernd ausgeglichene bilaterale Handelsbilanz gegenüber den Niedriglohnländern zeige, auch genützt würden.

Es ist nicht zu bestreiten, daß Änderungen in der internationalen Arbeitsteilung wie jede Form von Strukturwandel mit Anpassungsprozessen verbunden sind, die zu Mobilitätskosten führen. Kommt es als Folge hiervon zu negativen Entwicklungen wie länger andauernder Arbeitslosigkeit, so ist dies aber nicht der internationalen Arbeitsteilung anzulasten. Die Ursachen hierfür sind auf dem Arbeitsmarkt zu suchen, entsprechende Strategien müssen dort ansetzen. Protektionismus unter dem Deckmantel des Schutzes „deutscher Arbeitsplätze für deutsche Arbeiter" ist hier ein verhängnisvoller Irrweg – und dies möglicherweise nicht nur ökonomisch[24].

23 Vgl. H.-H. Härtel u.a., Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel – Globalisierung der deutschen Wirtschaft. (Veröffentlichungen des HWWA-Instituts für Wirtschaftsforschung, Band 29.) Baden-Baden 1996.

24 In Frankreich setzt der rechtsradikale „Front National" von Jean-Marie Le Pen erfolgreich auf diese Karte, indem er es als Parteistrategie formuliert, die Globalisierung als Schuldigen für die Arbeitslosigkeit zu diabolisieren und seine Rolle als entschiedenen Bekämpfer aller Facetten der Internationalisierung herauszustellen; vgl. W. Proissl, Klima für Rattenfänger. „Die Zeit", Hamburg, Ausgabe vom 15. November 1996, S. 19.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was bestimmt den Umfang der Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen? Eine erste Auswertung der „Unternehmensdatenbank Globalisierung"

Von Roland Döhrn

Neben dem Außenhandel gewinnen die Direktinvestitionen für die internationale Arbeitsteilung zunehmend an Bedeutung. Damit rückt eine Form der grenzüberschreitenden Wirtschaftsbeziehung verstärkt in den Blickpunkt, die theoretisch wie empirisch eine Herausforderung für den Ökonomen darstellt:

- Theoretisch, weil es eine allgemein akzeptierte Theorie der Direktinvestitionen nicht gibt[1]. Zwar liefert die güterwirtschaftliche Außenwirtschaftstheorie, insbesondere die Faktorproportionentheorie, ebenso einen Beitrag zur Erklärung von Direktinvestitionen wie betriebswirtschaftliche Ansätze zur Standortwahl von Unternehmen. Aber es ist durchaus bezeichnend, daß einer der verbreitetsten Erklärungsansätze, nämlich der von Dunning, zumeist mit dem Beinamen „eklektisch" versehen wird[2].

- Empirisch zum einen, weil Direktinvestitionen für Zwecke der Zahlungsbilanzstatistik erhoben werden, also grenzüberschreitende Zahlungsströme erfassen sollen und sich keineswegs an der Sachkapitalbildung – wie dies der Namensbestandteil Investition suggeriert – orientieren; Graham nennt daher den Begriff Direktinvestitionen auch „misnomer", also eine unzutreffende Bezeichnung[3]. Zum anderen liefern amtliche Datenquellen vorwiegend „makroökonomische" Informationen zu den Direktinvestitionen, sind aber wenig geeignet, eher mikroökonomisch ausgerichtete Erklärungsansätze, etwa das Vorhandensein von Internalisierungsvorteilen oder „Ownership-Advantages" im Sinne Dunnings, zu überprüfen. Als weitere Schwäche kommt hinzu, daß sie keinen Einblick in den Zusammenhang zwischen Inlands- und Auslandsaktivitäten der Unterneh-

1 Vgl. dazu auch den Beitrag von G. Heiduk und J. Kerlen-Prinz in diesem Band.

2 Vgl. J.H. Dunning, Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Development Approach. „Weltwirtschaftliches Archiv", Tübingen, Jg. 117 (1981), S. 30ff.

3 Vgl. E.M. Graham, Foreign Direct Investment in the World Economy. (Staff Studies for the World Economic Outlook.) Washington, D.C., 1995, S. 120ff., hier S. 120. Zum Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Anlageinvestitionen vgl. auch R. Döhrn, Direktinvestitionen und Sachkapitalbildung – Statistische Unterschiede und ihre ökonomischen Implikationen. „RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 47 (1996), S. 19ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men erlauben, also z.B. die Frage unbeantwortet lassen, ob Direktinvestitionen im Ausland Beschäftigung im Heimatland verdrängen oder schaffen.

Angesichts dieser unübersehbaren Schwächen der vorliegenden Angaben amtlicher Statistiken, insbesondere des Mangels an Informationen über die Auslandsinvestoren, hat das RWI vor einigen Jahren begonnen, die „Unternehmensdatenbank Globalisierung", eine mikroökonomisch fundierte, auf Unternehmensdaten zurückgreifende Datenbasis über die Globalisierung der deutschen Wirtschaft aufzubauen. Der vorliegende Beitrag präsentiert eine erste ökonometrische Analyse der dort enthaltenen Angaben. Entsprechend seiner primär empirischen Ausrichtung wird im ersten Abschnitt die Datenbasis vorgestellt. Der zweite Abschnitt enthält einige theoretische Überlegungen zu den Determinanten von Direktinvestitionen. Anschließend wird mit Hilfe ökonometrischer Schätzansätze ein Profil der Auslandsinvestoren des Produzierenden Gewerbe gezeichnet (Abschnitt 3). In einem vierten Abschnitt fragt der Beitrag nach den Determinanten einer Ausweitung des Auslandsengagements. Ein fünfter Abschnitt ist dem Zusammenhang von Inlands- und Auslandsaktivitäten gewidmet. Ein Zusammenfassung beschließt die Arbeit.

1. Konzeption der Datenbank

Die Frage nach unternehmensspezifischen Determinanten von Auslandsinvestitionen ist weder neu, noch fehlt es an Untersuchungen, die sich empirisch mit ihr auseinandersetzen. Datengrundlage der überwiegenden Zahl dieser Analysen sind Umfragen[4]; diese sind allerdings grundsätzlich mit zwei Problemen verbunden: Zum einen sind sie relativ kostenaufwendig und werden daher zumeist nur einmalig oder mit größerem zeitlichen Abstand durchgeführt. Zum anderen sind die analytischen Möglichkeiten selbst bei wiederholten Befragungen eingeschränkt, denn der Teilnehmerkreis wird sich über die Jahre mehr oder weniger stark unterscheiden, wodurch sich beispielsweise nicht mehr nachzeichnen läßt, unter welchen Bedingungen das einzelne Unternehmen sein Auslandsengagement ausweitet oder gegebenenfalls auch einschränkt. Das RWI versucht mit seiner „Unternehmensdatenbank Globalisierung" beiden Problemen zu begegnen: einerseits unternehmensspezifische Angaben zu den Auslandsaktivitäten im Zeitablauf zu sammeln – wodurch die Datensammlung einem Panel nicht unähnlich ist –, andererseits den hohen Aufwand einer laufenden Befragung zu vermeiden. Dazu nutzt es die Geschäftsberichte der Unternehmen, eine bisher wenig beachtete Informationsquelle. Die in ihnen gemachten Angaben zu den Auslandsaktivitäten werden systematisch erfaßt. Im einzelnen werden dazu drei Arten von Informationen aufbereitet[5].

4 Im Falle der Bundesrepublik vgl. z.B. J. Beyfuß und H.J. Kitterer, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland. Köln 1990. – R. Köddermann und M. Wilhelm, Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer – Entwicklung und Perspektiven. (Ifo-Studien zur Strukturforschung, Heft 24.) München 1996.

5 Ausführlicher zur Konzeption der Datenbank vgl. R. Döhrn, Die „Unternehmensdatenbank Globalisierung": Konzeption und erste Ergebnisse. (RWI-Papiere, Nr. 49.) Essen 1997. Die vorliegende Studie basiert auf einem gegenüber dem dort dargestellten leicht erweiterten Kreis von Unternehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Erstens Angaben wichtiger Unternehmenskennziffern für In- und Ausland. Bei den meisten Unternehmen findet man diese Aufteilung bei der Beschäftigung, seltener anzutreffen ist eine Aufteilung der Investitionen, des Umsatzes nach dem Sitz des Unternehmens und – in sehr wenigen Fällen – der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung. Bisweilen werden diese Angaben zudem nach Weltregionen differenziert.
- Zweitens liefern die Geschäftsberichte Angaben zum Konsolidierungskreis der Unternehmen und führen dabei in der Regel die maßgeblichen in- und ausländischen Beteiligungsgesellschaften mit Nennung des Unternehmenssitzes auf.
- Drittens machen die meisten Geschäftsberichte Aussagen zu den im Berichtsjahr neu eingegangenen Auslandsengagements, also die wesentlichen Akquisitionen, die Gründung von Tochterunternehmen, den Abschluß von Kooperationsvereinbarungen usw., wobei stellenweise explizite Angaben zur Motivation dieser Engagements gemacht werden.

Ergänzt wird die Datenbank durch eine Sammlung von Bilanzkennziffern (Bilanzsumme, Eigenkapital, Cash-flow, Jahresüberschuß und Kapitalbestand) der betrachteten Unternehmen, was die Berechnung unternehmensspezifischer Renditekennziffern und Faktorintensitäten ermöglicht.

Dabei beschränkt sich die Erfassung in sektoraler Hinsicht derzeit auf das Produzierende Gewerbe; in zeitlicher Hinsicht auf die Jahre seit 1990, da zum einen die Berichterstattung über Auslandsaktivitäten in früheren Jahren häufig weniger ausführlich war als dies – wohl begünstigt durch die öffentliche Diskussion über die Globalisierung – in den neunziger Jahren der Fall ist und es sich zum anderen in einigen Fällen als schwierig erwies, Geschäftsberichte für weiter zurückliegende Jahre zu erhalten[6].

Die Unternehmen lassen sich nach mehreren Merkmalen gruppieren (vgl. Tabelle 1). Grundsätzlich sind sie Branchen zugeordnet, daneben können weitere in der Datenbank erfaßte Merkmale verwendet werden, um die Stichprobe zu klassifizieren. Im folgenden wird eine Auswertung nach Umsatzgrößenklassen vorgestellt[7]. Andere Einteilungen – etwa nach Beschäftigtengrößenklassen oder nach dem Umsatzwachstum – lassen sich prinzipiell ebenfalls erstellen, sollen hier aber nicht weiter betrachtet werden.

Allerdings sind bei Interpretation der Ergebnisse nach Branchen oder Betriebsgrößen einige Einschränkungen der Aussagekraft zu berücksichtigen.

- In sektoraler Hinsicht kann nur ein recht grobes Branchenraster verwendet werden. Zum einen liegt dies daran, daß insbesondere viele der erfaßten Groß-

6 Nicht erfaßt werden in Deutschland ansässige Tochterunternehmen ausländischer Konzerne, sofern diese von den Befreiungsmöglichkeiten des § 292 HGB Gebrauch machen und in ihren Geschäftsberichten nur den Geschäftsverlauf im Inland darstellen, also auf eine Konsolidierung ausländischer Beteiligungen verzichten, wodurch sie keine Informationen im betrachteten Zusammenhang liefern.

7 Die Bildung der Umsatzgrößenklassen orientiert sich in etwa an der Rangliste der größten deutschen Industrieunternehmen. Ein Umsatz von 20 Mrd. DM entsprach 1994 etwa Rang 20 in dieser Liste. Die Grenze von 6 Mrd. DM Umsatz entspricht etwa Rang 50, 2 Mrd. DM Umsatz grob gerechnet Rang 100.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Strukturelle Merkmale der in der „Unternehmensdatenbank Globalisierung" erfaßten Unternehmen

Anzahl der erfaßten Unternehmen

	Insgesamt	Unternehmen mit auswertbaren Angaben zu den ...		
		Beschäftigten	Beteiligungen	Investitonen
Unternehmen insgesamt	102	96	94	27
		nach dem Umsatz 1994		
Über 20 Mrd. DM	17	15	17	8
6 bis 20 Mrd DM	17	15	16	4
2 bis 6 Mrd. DM	22	21	20	10
1 bis 2 Mrd. DM	17	16	15	3
500 Mill. bis 1 Mrd. DM	13	13	12	1
Unter 500 Mill. DM	16	17	14	1
		nach Branchen		
Maschinenbau, Eisen und Stahl, EBM-Industrie	19	19	19	5
Chemische Industrie	16	15	15	10
Elektrotechnik, ADV-Geräte, Feinmechanik und Optik	12	12	10	4
Leder, Textil und Bekleidung	10	10	9	1
Straßenfahrzeugbau (einschl. Zulieferer)	9	9	8	3
Steine und Erden, andere Bauzulieferer	7	6	6	2
Nahrungs- und Genußmittel	7	7	6	1
Mischkonzerne	6	3	5	
Bauindustrie	5	5	5	1
Kunststoff- und Gummiwaren	5	5	5	
Übrige Konsumgüterproduzenten	5	5	5	
Bergbau	1		1	

Nach Angaben der „Unternehmensdatenbank Globalisierung". Stand: November 1997.

RWI ESSEN

konzerne weit über die üblichen Branchenabgrenzungen hinaus diversifiziert sind, was durch eine entsprechend „breite" Klassifikation nur teilweise aufgefangen werden konnte. Einige Unternehmen können nicht sektoral zugeordnet, sondern müssen als „Mischkonzerne" bezeichnet werden. Zum anderen mußte im Hinblick auf die analytischen Möglichkeiten darauf geachtet werden, daß die Fallzahlen in den einzelnen Sektoren nicht zu gering werden. Der Schwerpunkt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der erfaßten Unternehmen liegt im Metallbereich und bei der Chemischen Industrie; unterrepräsentiert sind – derzeit noch – Konsumgüterindustrien. Ein besonderes – bisher nicht gelöstes – Problem entsteht dann, wenn sich der sektorale Schwerpunkt eines Unternehmens durch An- und Verkäufe von Unternehmensteilen im Untersuchungszeitraum ändert.

- In Bezug auf die Betriebsgrößen bedingt die Untersuchungsmethode eine Verzerrung zugunsten von Großunternehmen. Auswertbare Geschäftsberichte liegen nämlich vor allem für Aktiengesellschaften, außerdem für publizitätspflichtige GmbH vor. Während in den oberen Umsatzgrößenklassen der überwiegende Teil der in Frage kommenden Unternehmen erfaßt ist, weist die Datenbank bei kleineren Unternehmen doch erhebliche Lücken auf. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt umfaßt die unterste hinreichend repräsentativ besetzte Umsatzgrößenklasse alle Unternehmen mit einem Jahresumsatz unter 500 Mill. DM.

Da in der Regel konsolidierte Konzernbilanzen ausgewertet wurden, wird die Vergleichbarkeit der Daten im Zeitverlauf durch Veränderungen des Konsolidierungskreises oder der -methode beeinträchtigt. Auch unterliegt die Veröffentlichungspraxis bei manchen Unternehmen beachtlichen Wandlungen, was die Vergleichbarkeit der Daten einschränkt. Möglicherweise werden die Ergebnisse auch dadurch beeinflußt, daß das Geschäftsjahr eines Teils der berücksichtigten Unternehmen vom Kalenderjahr abweicht und hier eine Zuordnung zu Kalenderjahren vorgenommen werden mußte[8].

Die Datenbank ist noch im Aufbau begriffen, d.h. weder die Auswahl der betrachteten Unternehmen noch der Kreis der erfaßten Kennziffern ist als endgültig anzusehen. Im Oktober 1997 waren in der „Unternehmensdatenbank Globalisierung" etwa 13000 Datensätze zu 102 Unternehmen erfaßt, von denen die Geschäftsberichte für die Jahre 1990 bis 1995 und zum weitaus überwiegenden Teil auch für 1996 vorlagen. Obwohl die Zahl der betrachteten Unternehmen auf den ersten Blick gering erscheinen mag, ist die Repräsentativität sowohl gemessen an gesamtwirtschaftlichen Größen als auch vor dem Hintergrund vergleichbarer Untersuchungen insgesamt gesehen recht hoch:

- Gemessen an gesamtwirtschaftlichen Kriterien decken die erfaßten Unternehmen immerhin 17 vH der Beschäftigten im Produzierenden Gewerbe im Inland und sogar deutlich mehr als 40 vH der Beschäftigten deutscher Unternehmen im Ausland ab (vgl. Tabelle 2). Allerdings verdeutlicht dies auch, wie stark im Produzierenden Gewerbe die Entwicklung auf dem Arbeitsmarkt und erst recht bei den Direktinvestitionen von relativ wenigen Großunternehmen geprägt ist.

- Im Vergleich mit früheren Erhebungen schneidet die Unternehmensdatenbank ebenfalls nicht schlecht ab. Das Ifo-Institut legte beispielsweise unlängst eine Unternehmensbefragung zu den Bestimmungsgründen von Direktinvestitionen vor, die sich an Konzernzentralen richtete, also einen durch die vorliegende Datenbank ebenfalls abgedeckten Berichtskreis, und an der sich 151 Unternehmen beteiligten[9]. Eine Untersuchung für die Maschinenindustrie der Schweiz

8 Dabei wurde das Geschäftsjahr jeweils dem Kalenderjahr zugeordnet, in das es überwiegend fällt. Endet das Geschäftsjahr am 30. Juni, so wird es dem aktuelleren Jahr zugeordnet.

9 Vgl. R. Köddermann und M. Wilhelm.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Repräsentativität der „Unternehmensdatenbank Globalisierung"

in 1 000

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
	Beschäftigte Arbeitnehmer im Inland					
in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung[1]	10 774	13 758	12 921	12 249	11 840	11 655
in der Datenbank	2 330	2 385	2 421	2 258	2 103	2 053
in vH[2]	21,6	17,3	18,7	18,4	17,8	17,6
	Beschäftigte Arbeitnehmer im Ausland					
in der Direktinvestitionsstatistik[3]	2 337	2 408	2 510	2 537	2 658	2 757
in der Datenbank	1 025	1 083	1 113	1 100	1 151	1 209
in vH[2]	43,9	45,0	44,3	43,4	43,3	43,9

Eigene Berechnungen. – [1]Beschäftigte Arbeitnehmer im Produzierenden Gewerbe, 1990 nur Westdeutschland. – [2]Angaben in der Datenbank in vH der gesamtwirtschaftlichen Bezugsgröße. – [3]Beschäftigte insgesamt (einschl. Dienstleistungssektoren).

RWI ESSEN

wertet eine Befragung von 44 Unternehmen aus[10]. Die bereits zitierte Arbeit von Beyfuß und Kitterer stützt sich zwar auf Angaben von etwa 1100 Unternehmen[11], und das Hannoveraner Firmenpanel umfaßt etwa 1000 Unternehmen[12], die erstgenannte Untersuchung liefert aber nur Ergebnisse für einen Zeitpunkt und die zweite stellt eine Ausnahme in der Forschungslandschaft dar und dürfte, nach Auslaufen der Förderung, nicht fortgesetzt werden.

Diese recht hohe Repräsentativität für das Produzierende Gewerbe insgesamt darf freilich nicht darüber hinweg täuschen, daß sich Aussagen für einzelne Unternehmensgrößenklassen und Sektoren letztlich doch auf relativ wenige Fälle stützen, so daß hier sicherlich noch Ergänzungsbedarf besteht.

2. Theoretische Überlegungen und Ergebnisse früherer Studien

Folgt man dem eingangs angesprochenen Ansatz von Dunning, so erfolgen Direktinvestitionen im Ausland dann, wenn drei Bedingungen erfüllt sind: Es müssen beim Investor Eigentümervorteile (ownership advantages) vorhanden sein, der Standort im Ausland muß entsprechende Vorteile gegenüber bisherigen Produktionsstätten (localisation advantages) bieten, und es muß für den Investoren ratsam sein, die Direktinve-

10 Vgl. dazu F. Henneberger, M. Vocke und A. Ziegler, Auslandsinvestitionen und Beschäftigungseffekte in der schweizerischen Maschinenindustrie. (Diskussionspapier des Forschungsinstituts für Arbeit und Arbeitsrecht der Universität St. Gallen, Nr. 50.) St. Gallen 1997, sowie den Beitrag von F. Henneberger und A. Ziegler in diesem Band.

11 Vgl. J. Beyfuß und H.J. Kitterer, S. 26.

12 Vgl. R. Brand u.a., Das Hannoveraner Firmenpanel. (Diskussionspapiere der Forschungsstelle Firmenpanel, Nr. 1.) Hannover 1996, S. 1, sowie den Beitrag von J. Wagner in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stition zur Erschließung von Auslandsmärkten zu wählen verglichen mit anderen Strategien wie Lizenzfertigung (internalisation advantages)[13]. Im Mittelpunkt der vorliegenden Untersuchung stehen – da die verwendete Datenbasis in erster Linie Angaben zu den investierenden (oder gegebenenfalls nicht-investierenden) Unternehmen zusammenstellt – naturgemäß die Eigentümervorteile.

Diese können sich zum einen aus der Größe des Unternehmens ergeben. Hierfür spricht eine Reihe von Gründen: Erstens sind Direktinvestitionen für das Mutterunternehmen mit Fixkosten verbunden, so daß durch eine Vergrößerung des Auslandsengagements eine Kostendegression realisiert werden kann. Zweitens dürfte Großunternehmen die Finanzierung von Auslandsengagements leichter fallen. Drittens können die Risiken einer Investition im Ausland um so besser abgefedert werden, je breiter der Anleger seine Risiken streuen kann, was ebenfalls großen Unternehmen besser gelingen dürfte als kleinen. Schließlich verfügen größere Unternehmen auch über eine generell größere Auslandserfahrung, da ihre Exportquote erfahrungsgemäß höher ist als bei kleineren, was ein Engagement im Ausland in Gestalt einer Direktinvestition ebenfalls begünstigt. Alles in allem ist also ein positiver Zusammenhang zwischen der Unternehmensgröße und dem Umfang des Auslandsengagement zu erwarten, was frühere Untersuchungen[14] – ebenso wie die Beiträge von Wagner sowie von Henneberger und Ziegler in diesem Band – auch bestätigen.

Zum anderen können Eigentümervorteile – und eng damit verbunden auch Internalisierungsvorteile – Folge einer hohen Innovationskraft, gemessen an den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung (F&E) sein. Eigentümervorteile entstehen dadurch insofern, als solche Aufwendungen in wettbewerbsfähigen Produkten resultieren, die auch auf Auslandsmärkten über gute Chancen verfügen. Hinzu kommt, daß die Verkürzung von Produktlebenszyklen dazu führt, daß die Unternehmen bei innovativen Produkten eine rasche Marktdurchdringung erreichen müssen, was eine Präsenz auf zahlreichen Märkten voraussetzt. Da zudem das unternehmenspezifische know how bei Auslandsengagements durch Direktinvestitionen u.U. besser geschützt werden kann als bei anderen Formen wie z.B. der Lizenzfertigung, sind bei hohen Forschungsaufwendungen die Internalisierungsvorteile besonders groß. Daher findet man in der Literatur eine Reihe von Belegen für einen positiven Einfluß der Höhe der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung auf den Umfang der Direktinvestitionen[15].

Schließlich können Eigentümervorteile auch aus einem hohen Kapitalbedarf resultieren. Bei kapitalintensiver Produktion läßt sich durch eine Konzentration der Fertigung

13 Vgl. dazu auch den Beitrag von G. Heiduk und J. Kerlen-Prinz in diesem Band.

14 Vgl. für Deutschland J. Wagner and C. Schnabel, Determinants of German Foreign Direct Investment: Evidence from Micro Data. „Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften", Berlin, Jg. 114 (1994), S. 185ff., für Frankreich P. Balestra and S. Negassi, A Random Coefficient Simultaneous Equation System with an Application to Direct Foreign Investment by French Firms. „Empirical Economics", Heidelberg, vol. 17 (1992), S. 205ff.

15 Auf makroökonomischer Ebene vgl. W. Molle and R. Morsink, Intra-European direct investment. In: B. Bürgenmeier and J. Mucchielli (Eds.), Multinationals and Europe 1992. London 1991, S. 81ff., sowie R. Döhrn, EU-Enlargement and Transformation in Eastern Europe – Consequences for Foreign Direct Investment in Europe. „Konjunkturpolitik", Berlin, Jg. 42 (1996), S. 113ff. Auf mikroökonomischer Ebene vgl. J. Wagner and C. Schnabel sowie P. Balestra and S. Negassi.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

an wenigen Standorten eine erhebliche Kostendegression realisieren, und gleichzeitig verhindern die erheblichen Anfangsinvestitionen die Entstehung neuer Produktionsstätten. Insofern ist zu erwarten, daß eine hohe Kapitalintensität sich negativ auf den Umfang der Direktinvestitionen auswirkt. Wenn die verwendete Datenbasis sonst auch wenig Hinweise auf Lokalisierungsvorteile gibt, so werden hier dennoch auch die Kostenaspekte einer Auslandsproduktion mit ins Bild genommen. Denn es ist auch zu erwarten, daß in einem Land mit hohem Einkommensniveau und damit hohen Löhnen arbeitsintensive Produktionen stärker ins Ausland verlagert werden als kapitalintensive.

Direktinvestitionen entspringen allerdings auch einem Investitionskalkül. Es ist deshalb aufschlußreich, einige aus der Investitionstheorie bekannte Ansätze zu überprüfen. Da Direktinvestitionen dem Charakter nach langfristige Anlagen der Unternehmen sind, die nach der goldenen Bilanzregel auch langfristig finanziert werden sollten, ist beispielsweise zu fragen, inwieweit die Eigenkapitalausstattung, hier gemessen durch die Eigenkapitalquote, einen Einfluß auf den Umfang des Auslandsengagements hat. Auch der Einfluß von Gewinnsituation und Liquiditätslage auf Direktinvestitionen soll überprüft werden.

3. Umfang der Auslandsaktivitäten

Als Meßziffer für die Bedeutung der Auslandsaktivitäten dient im folgenden der Anteil der Beschäftigten im Ausland an den Beschäftigten insgesamt, da sich hierauf die meisten – und wohl auch verläßlichsten – Angaben in der Datenbank beziehen. Vor der ökonometrischen Überprüfung der angesprochenen Zusammenhänge ist jedoch ein Blick auf die Umsatzgrößenklassen und Sektoren hilfreich. Betrachtet werden zum einen die (mit der Zahl der Beschäftigten) gewichteten Klassenmittel, zum anderen die ungewichteten (standardisierten) Mittelwerte für die Anteile der Auslandsbeschäftigten in den Unternehmen einer Klasse. Beobachtungszeitpunkt ist das Jahr 1995, für das für die meisten Unternehmen die benötigten Daten vorliegen.

- Differenziert nach Größenklassen ist der größte durchschnittliche Anteil von Auslandsbeschäftigten bei Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 6 bis 20 Mrd. DM bzw. 2 bis 6 Mrd. DM zu beobachten, je nachdem ob man die gewichteten oder die ungewichteten Anteile betrachtet (vgl. Schaubild 1). Mit sinkendem Umsatz geht der Auslandsanteil merklich zurück, zumindest bei Betrachtung der ungewichteten Mittelwerte. Aber auch in der obersten Größenklasse ist der Anteil der im Ausland Beschäftigten deutlich geringer.
- Differenziert nach Sektoren zeigt sich der größte Anteil von Auslandsbeschäftigten in der Chemischen Industrie und im Bereich der Leder-, Textil- und Bekleidungsindustrie (vgl. Schaubild 2). Im Straßenfahrzeugbau und im Maschinenbau hingegen ist der Anteil der Beschäftigten in ausländischen Tochterunternehmen gemessen am Durchschnitt aller betrachteten Unternehmen gering; am niedrigsten ist er in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie.

Allerdings überlagern sich in diesen Ergebnissen Einflüsse der Unternehmensgröße und der Branchenzugehörigkeit. Beispielsweise handelt es sich bei den meisten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

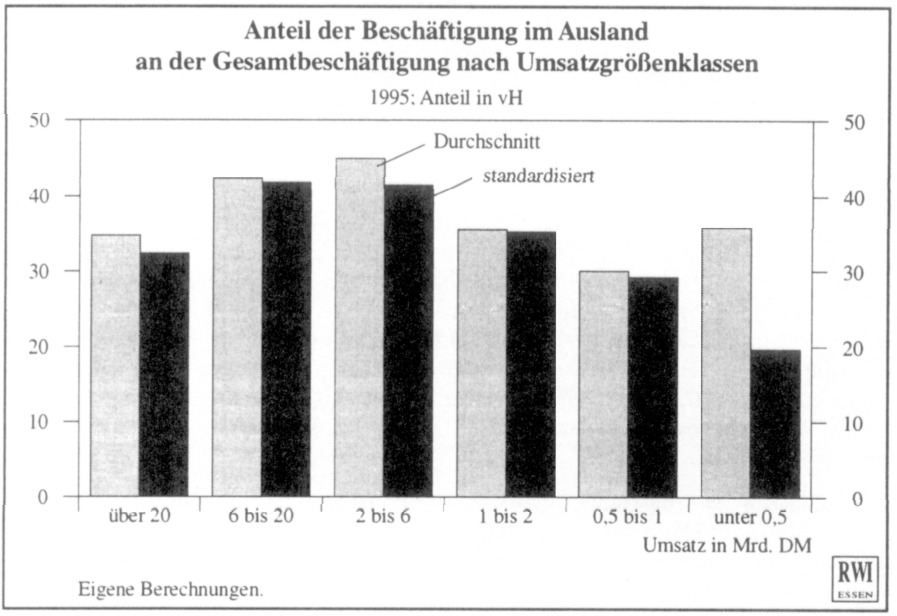
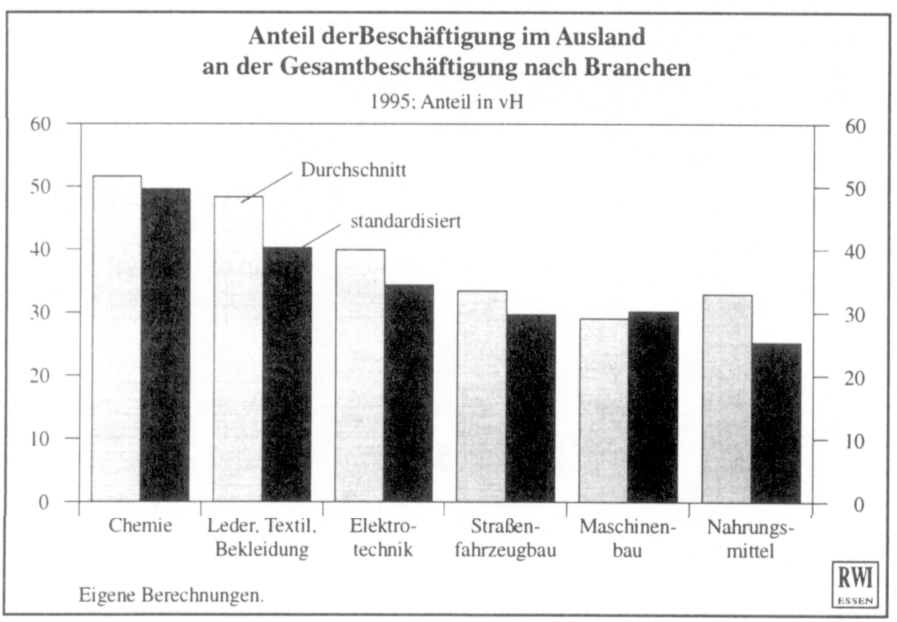


Schaubild 2



DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmen der Chemischen Industrie um vergleichsweise große Unternehmen, während beim Maschinenbau Anbieter von Spezialmaschinen mit Jahresumsätzen deutlich unter 1 Mrd. DM eine recht große Bedeutung haben, was den niedrigen Anteil der Auslandsbeschäftigten zum Teil erklären mag. In der Textilbranche hingegen sind die Unternehmen i.a. ebenfalls recht klein, so daß der ohnehin hohe Anteil von Auslandsbeschäftigten um so stärker ins Gewicht fällt. Näheren Aufschluß gibt die ökonometrische Analyse.

Ausgehend von den vorstehenden theoretischen Überlegungen, wird in einem ersten Schätzansatz der Einfluß von Unternehmensgröße und Faktoreinsatz auf den Anteil der Auslandsbeschäftigten überprüft[16]. Da die graphische Darstellung ergab, daß der Anteil bei Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 2 und 6 Mrd. DM ein Maximum erreicht, wurde bezüglich der Unternehmensgröße ein nicht-linearer Schätzansatz gewählt, wobei sich der linear-logarithmische Ansatz als überlegen gegenüber dem sonst häufig anzutreffenden quadratischen erwies. Als Indikator der Unternehmensgröße wurde neben dem Umsatz alternativ die Bilanzsumme verwendet.

Die Schätzungen bringen alles in allem das erwartete Ergebnis (vgl. Tabelle 3): Die Größe der Unternehmen – unabhängig davon ob am Umsatz oder an der Bilanzsumme gemessen – hat einen signifikanten Einfluß auf den Umfang des Auslandsengagements und die geschätzten Parameter implizieren, wie die graphische Darstellung bereits vermuten ließ, daß der Anteil der Auslandsbeschäftigten mit der Größe des Unternehmens zunächst zunimmt und danach wieder sinkt. Insgesamt bewährt sich dabei gemessen an der Erklärungsgüte die Bilanzsumme als Indikator der Größe der Unternehmen zumeist besser als der Umsatz. Unternehmen, die durch eine hohe Arbeitsintensität gekennzeichnet sind (hoher Arbeitskoeffizient) sind erwartungsgemäß vermehrt im Ausland tätig, während Unternehmen mit einem hohen Kapitalkoeffizenten eher im Inland produzieren. Erweitert man die Schätzungen um die Eigenkapitalquote, so sind Unternehmen mit guter Eigenkapitalausstattung in stärkerem Umfang im Ausland aktiv, bzw. erfordern Auslandsengagements eine bessere Kapitalausstattung. Allerdings ist der Koeffizient nur relativ schwach gegen Null abgesichert (Gleichungen (3) und (4) in Tabelle 3). Insbesondere läßt sich kein Einfluß der Eigenkapitalquote mehr feststellen, wenn man den Schätzansatz um Dummyvariablen für die Sektorzugehörigkeit der Unternehmen erweitert. Insgesamt gesehen hat diese einen signifikanten Einfluß auf die Bedeutung der Auslandsbeschäftigung; es liegen also noch sektorspezifische Determinanten vor, die durch die verwendeten Variablen nur unzureichend aufgefangen werden.

Eine Ursache solcher sektorspezifischer Einflüsse könnte in den Aufwendungen für Forschung und Entwicklung liegen, die erfahrungsgemäß zwischen den Sektoren erheblich streuen. Die empirische Überprüfung stößt insofern auf Schwierigkeiten, als nicht alle Unternehmen in ihren Geschäftsberichten Angaben zu den Forschungsauf-

16 Aufgrund der bekannten Schwierigkeiten bei der Schätzung von Funktionen für Anteilswerte als abhängige Variable wurde der Anteil der Auslandsbeschäftigten in den linearen Logit transformiert. Vgl dazu G. Ronning, Share Equations in Econometrics: A Story of Repression, Frustration and Dead Ends. „Statistical Papers", Berlin, vol. 33 (1992), S. 307ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Determinanten des Anteils der Beschäftigung im Ausland an der Gesamtbeschäftigung

1995: Querschnittsregressionen[1] von 96 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes

Schätzansatz	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Absolutglied	−11,384 (7,3)	−10,732 (7,6)	−13,151 (7,4)	−12,343 (7,6)	−12,117 (7,1)	−11,307 (6,9)
Umsatz (/1 000)	−0,035 2,6)		−0,037 (2,8)		−0,042 (3,1)	
Umsatz (log)	0,958 (5,5)		1,082 (5,9)		1,054 (5,7)	
Bilanzsumme (/1 000)		−0,035 (2,6)		−0,038 (2,8)		0,043 (2,9)
Bilanzsumme (log)		0,098 (5,8)		1,017 (6,2)		0,978 (5,6)
Arbeitskoeffizient (log)[2]	1,932 (4,4)	1,823 (4,2)	1,889 (4,3)	1,760 (4,1)	1,561 (3,3)	1,469 (3,0)
Kapitalkoeffizient (log)[3]	−0,858 (2,5)	−1,138 (3,2)	−0,900 (2,6)	−1,196 (3,4)	−0,611 (1,5)	−0,894 (2,1)
Eigenkapitalquote			2,703 (2,0)	2,604 (1,9)		
Sektordummies	Nein	Nein	Nein	Nein	ja	ja
Prüfmaße						
R^2	(0,3)	(0,3)	(0,3)	(0,3)	0,418	0,408
F-Statistik	(11,5)	(12,1)	(10,3)	(10,8)	6,2	5,6
F-Test auf Signifikanz der Sektorendummies[4]					2,58	2,32
Irrtumswahrscheinlichkeit (%)					0,9	1,9

Eigene Berechnungen. – [1]Abhängige Variable: Logit des Anteils der Beschäftigten im Ausland. Unter den Koeffizienten in Klammern: t-Werte. – [2]Beschäftigte/Umsatz. – [3]Sachanlagen zu Herstellungskosten/Umsatz. – [4]Wald-Test der Hypothese, daß alle Sektorendummis den Wert Null haben.

RWI ESSEN

wendungen machen. Da insbesondere Unternehmen mit geringen Ausgaben auf diesem Gebiet sich mit Angaben zurückhalten, weist der im folgenden verwendete kleinere Datensatz (46 Beobachtungen) zudem eine Verzerrung zugunsten forschungsintensiver Unternehmen auf. Eine Einfachregression zeigt zwar, daß der Anteil der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung am Umsatz einen positiven Einfluß auf den Anteil der im Ausland Beschäftigten hat (vgl. Tabelle 4, Gleichung (1)), erweitert man den Ansatz jedoch um eine Dummyvariable für die Chemische Industrie, einen besonders forschungsintensiven Wirtschaftszweig, so geht dieser Einfluß weitgehend verloren (Gleichung (2)). Das gleiche gilt für einen erweiterten Schätzansatz, der in Anlehnung an die oben diskutierten Ergebnisse zusätzlich die Bilanzsumme und die Eigenkapitalquote enthält. Hier ist zwar ebenfalls ein signifikanter Einfluß der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Einfluß der Forschungsaufwendungen auf den Anteil der Beschäftigung im Ausland

1995; Querschnittsregressionen[1] von 46 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes

Schätzansatz	(1)	(2)	(3)	(4)
Absolutglied	–1,279 (5,9)	–1,307 (6,4)	–4,069 (3,1)	–3,201 (2,4)
Bilanzsumme (/1 000)			–0,012 (1,3)	–0,009 (1,0)
Bilanzsumme (log)			0,285 (2,0)	0,208 (1,4)
Eigenkapitalquote			2,179 (1,7)	1,109 (0,8)
Anteil der FuE-Aufwendungen am Umsatz	9,864 (2,7)	5,379 (1,4)	7,313 (2,0)	4,709 (1,2)
Dummyvariable Chemische Industrie		0,841 (2,6)		0,679 (1,9)
Prüfmaße				
R^2	0,126	0,231	0,164	0,214
F-Statistik	7,5	7,8	3,2	3,5

Eigene Berechnungen. – [1]Abhängige Variable: Logit des Anteils der Beschäftigten im Ausland. Unter den Koeffizienten in Klammern: t-Werte.

F&E-Aufwendungen festzustellen (Gleichung (3))[17]. Erweitert man indes auch diesen Ansatz um eine Dummyvariable für die Chemische Industrie, so verlieren die Forschungsaufwendungen erneut an Erklärungskraft.

4. Veränderungen 1990 bis 1996 und deren Determinanten

Zwischen 1990 und 1996 ist der Anteil der Auslandsbeschäftigten insgesamt wie in allen betrachteten Umsatzgrößenklassen und Sektoren deutlich gestiegen (vgl. Schaubild 3 und 4). Welche Faktoren diesen Anstieg begünstigten, wird im folgenden mit Hilfe zweier Schätzansätze überprüft: Zum einen anhand eines Querschnittsvergleichs der Unternehmen, zum anderen – unter Ausnutzung aller Informationen der Datenbank – mittels einer kombinierten Längs-/Querschnittsanalyse.

Abhängige Variable des Querschnittsvergleichs ist die Veränderung der Auslandsbeschäftigung in Relation zur Veränderung der Gesamtbeschäftigung. Als erste erklärende Variable wird das Ausgangsniveau einbezogen, also der Anteil der Auslandsbeschäftigung an der Gesamtbeschäftigung im Jahr 1990. Diese Variable sollte einen negativen

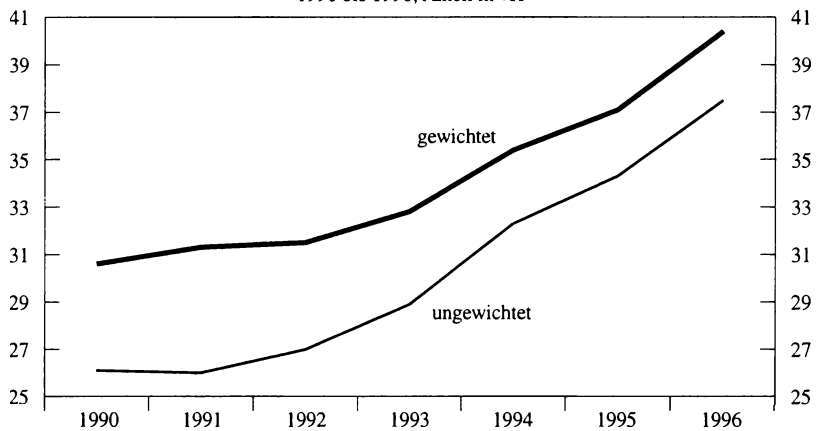
17 Ein Einfluß von Arbeits- und Kapitalkoeffizient läßt sich nicht nachweisen, was daran liegen dürfte, daß arbeitsintensive Unternehmen häufig wenig forschungsintensiv sind und ihre F&E-Aufwendung nicht ausweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Anteil der Beschäftigung im Ausland an der Gesamtbeschäftigung in Unternehmen des Produzierenden Gewerbes

1990 bis 1996; Anteil in vH

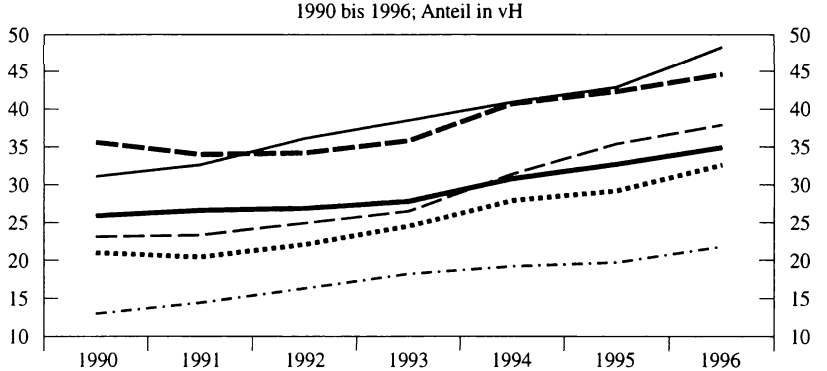


Eigene Berechnungen.

Schaubild 4

Anteil der Beschäftigung im Ausland an der Gesamtbeschäftigung in Unternehmen des Produzierenden Gewerbes nach Umsatzgrößenklassen

1990 bis 1996; Anteil in vH



Umsatz in Mrd. DM:

- über 20
- 6 bis 20
- 2 bis 6
- 1 bis 2
- 0,5 bis 1
- unter 0,5

Eigene Berechnungen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Determinanten der Veränderung der Beschäftigung im Ausland

1990 bis 1995: Querschnittsregressionen[1] von 86 Unternehmen des Produzierenden Gewerbes

Schätzansatz	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Absolutglied	2,367 (6,7)	2,441 (6,9)	2,036 (4,1)	2,296 (5,4)	2,322 (5,4)	2,1 (5,4)
Anteil der Auslandsbeschäftigten 1990	–3,509 (3,8)	–3,484 (3,6)	–3,194 (3,3)	–4,437 (4,1)	–4,324 (4,9)	–4,272 (3,8)
1/Umsatz	0,219 (1,6)	0,296 (2,1)	0,278 (2,0)	0,233 (1,5)	0,278 (1,9)	0,273 (1,7)
Umsatzrendite	12,924 (2,0)			6,561 (1,0)		
Eigenkapitalrendite		1,606 (1,8)			0,591 (0,7)	
Cash flow/Umsatz			5,509 (1,3)			3,626 (0,8)
Sektordummies	Nein	Nein	Nein	ja	ja	ja
Prüfmaße						
R^2	0,196	0,187	0,175	0,376	0,371	0,361
F-Statistik	7,6	7,2	6,5	4,8	4,7	4,4
Zahl der Beobachtungen	82	82	79	82	82	79
F-Test auf Signifikanz der Sektorendummies[2]				3,25	3,27	3,19
Irrtumswahrscheinlichkeit (%)				0,2	0,2	0,2

Eigene Berechnungen. – [1]Abhängige Variable: Veränderung der Zahl der Beschäftigten im Ausland in Relation zur Veränderung der Gesamtbeschäftigung. Unter den Koeffizienten in Klammern: t-Werte. – [2]Wald-Test der Hypothese, daß alle Sektorendummies den Wert Null haben.

RWI ESSEN

Einfluß haben, da Unternehmen mit einem hohen Anteil an Auslandsbeschäftigten nur noch über wenig Raum verfügen, diesen weiter zu erhöhen. Da kleinere Unternehmen möglicherweise einen Nachholbedarf im Bezug auf die Globalisierung aufweisen, wurde des weiteren eine Umsatzvariable in die Regression aufgenommen. Daneben wurde überprüft, wie weit sich eine hohe Rentabilität und Liquidität der Unternehmen in einem wachsenden Auslandsengagement niederschlagen. Schließlich wurde auch hier getestet, ob sektorspezifische Einflüsse vorhanden sind.

Wie Tabelle 5 zeigt, ist in allen hier dargestellten Gleichungen das Absolutglied positiv, d.h. es kommt zu einer „autonomen" Ausweitung des Anteils der Auslandsbeschäftigten. Das Ausgangsniveau 1990 hat den erwartet negativen Einfluß. Bezüglich des Einflusses des Umsatzes wurden verschiedene Spezifikationen getestet. Die beste Anpassung zeigte sich bei Verwendung der Inversen des Umsatzes, die einen positiven Einfluß hat. Dies bedeutet, daß kleine Unternehmen die Auslandsbeschäftigung besonders stark ausweiteten. Kein einheitliches Bild ergibt sich bezüglich der Rentabilitäts- und Liquiditätskennziffern. Läßt man in der Rechnung sektorspezifische

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Determinanten der Entwicklung des Anteils der Beschäftigung im Ausland

1990 bis 1996; Ergebnisse eines Fixed-Effects-Modells[1]

Schätzansatz	(1)	(2)	(3)	(4)
Arbeitskoeffizient	0,048 (12,7)	0,044 (11,5)	0,037 (9,4)	0,033 (8,5)
Kapitalkoeffizient	–0,165 (5,2)	–0,209 (6,8)	–0,077 (2,3)	–0,146 (4,5)
Umsatz, real, log	0,092 (6,7)		0,117 (7,9)	
Bilanzsumme, log		0,076 (7,2)		0,105 (9,6)
Trend	0,027 (19,6)	0,025 (16,6)		
Konjunkturgefälle[2]			–0,024 (15,1)	–0,021 (12,7)
Prüfmaße				
R^2	0,928	0,930	0,914	0,919
F-Statistik	2835	2879	2329	2462

Eigene Berechnungen. – [1]Zahl der Beobachtungen im Panel: 648. Unter den Koeffizienten in Klammern: t-Werte. – [2]Differenz zwischen dem Wachstum des realen BIP in Deutschland und in den Industrieländern.

RWI ESSEN

Effekte außer acht, so zeigt sich sowohl ein positiver Einfluß der Umsatzrendite als auch der Eigenkapitalrendite auf die Veränderung der Beschäftigung im Ausland; die Liquiditätslage (Cash-flow/Umsatz) hat keinen statistisch abgesicherten Einfluß. Berücksichtigt man jedoch zusätzlich sektorspezifische Einflüsse – wobei die Prüfmaße auf deren Vorhandensein hindeuten – so ist der Parameter keiner der erwähnten betriebswirtschaftlichen Kennziffern statistisch abgesichert. Daß sich arbeits- bzw. kapitalintensive Unternehmen bei der Ausweitung der Auslandsbeschäftigung anders verhielten, ließ sich im übrigen nicht feststellen.

Standen bei diesen Rechnungen Unterschiede zwischen den Unternehmen bei der Entwicklung der Auslandsbeschäftigung im Mittelpunkt des Interesses, so verfolgt die kombinierte Längs-/Querschnittsanalyse eine andere Fragestellung: Sie ermittelt, inwieweit sich die Veränderungen des Anteils der Auslandsbeschäftigung im Zeitablauf durch Veränderungen der verschiedenen Determinanten erklären lassen, also ob z.B. Unternehmen, in denen der Arbeitskoeffizient relativ zu anderen anstieg, den Anteil der im Ausland Beschäftigten ausweiteten. Solche Analysen lassen sich mit Hilfe von Panel-Schätzern durchführen, im folgenden mit Hilfe eines sog. Fixed-effects-Modells[18].

18 Das Fixed-Effects-Modell geht von unternehmensspezifischen autonomen Effekten aus. Formal ließe sich eine solche Schätzung durchführen, indem für jedes Unternehmen eine Dummy-Variable in die kombinierte Längs-/Querschnittsschätzung eingeführt würde, was allerdings aufgrund der großen Zahl der zu schätzenden Parameter rechentechnisch nicht möglich ist. Statt dessen werden alle Variablen vor der Schätzung um den unternehmensspezifischen Mittelwert bereinigt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6 zeigt, daß – wie schon im Querschnittsvergleich in Abschnitt 3 – der Arbeitskoeffizient den Anteil der im Ausland Beschäftigten positiv, der Kapitalkoeffizient hingegen negativ beeinflußt. Die Größe des Unternehmens hat unabhängig davon, ob sie anhand des realen (mit dem Preisindex der Bruttowertschöpfung im Produzierenden Gewerbe bereinigten) Umsatzes oder der Bilanzsumme gemessen wird, einen signifikant positiven Einfluß, wobei die logarithmische Spezifikation unterstellt, daß dieser Effekt bei kleinen Unternehmen stärker zu Tage tritt als bei großen. Hochsignifikant ist der Einfluß des Zeittrends, was im Einklang damit steht, daß die vorhergehende Schätzung ein positives Absolutglied ergab. Aufgrund der Kürze des Beobachtungszeitraums ist jedoch bei der Interpretation dieses Trendeinflusses Vorsicht geboten. Die ersten Jahre der Beobachtungsperiode sind nämlich durch den Wiedervereinigungsboom gekennzeichnet, aufgrund dessen sich die Nachfrage in Deutschland stärker entwickelte als die im Ausland, was sich in einem tendenziell höheren Anteil der Inlandsbeschäftigung niederschlagen dürfte. Am Ende des Beobachtungszeitraums hingegen war die Konjunktur im Ausland dynamischer. Bezieht man an Stelle des Trends das Konjunkturgefälle zwischen Deutschland und dem Ausland in die Regression ein, so verschlechtert sich jedenfalls die Erklärungsgüte der Schätzung nur unwesentlich.

5. Inlands- und Auslandsaktivitäten

Einer der Vorzüge der „Unternehmensdatenbank Globalisierung" gegenüber amtlichen Daten zu den Direktinvestitionen besteht darin, daß sie es erlaubt, eine Verbindung zwischen den Auslands- und den Inlandsaktivitäten der Unternehmen herzustellen. Daher soll abschließend ein Blick auf den Zusammenhang zwischen der Beschäftigung im Inland und der im Ausland erfolgen. Bereits in früheren Analysen war festgestellt worden, daß Beschäftigung im Inland und im Ausland offenbar in einem positiven Zusammenhang stehen. Jedenfalls wuchs in Unternehmen, die die Beschäftigung im Ausland ausweiteten, auch die Beschäftigung im Inland, oder sie sank zumindest weniger stark als in Unternehmen, die nicht im Ausland expandieren[19]. Im folgenden wird überprüft, ob dieser Zusammenhang im Zeitverlauf stabil ist und für alle Sektoren gilt.

Da die „Unternehmensdatenbank Globalisierung" mittlerweile Daten für den Zeitraum 1990 bis 1996 enthält, erlaubt sie die Betrachtung des Zusammenhangs zwischen der Entwicklung der Beschäftigung im Inland und im Ausland für unterschiedliche Stützzeiträume. Dabei werden jeweils Veränderungen über vier Jahre hinweg, also etwa über einen Konjunkturzyklus analysiert, was einen Vergleich der drei Teilzeiträume 1990 bis 1994, 1991 bis 1995 sowie schließlich 1992 bis 1996 ermöglicht[20]. Wie Schaubild 5 zeigt, ist der Zusammenhang zwischen beiden Größen im Zeitverlauf recht

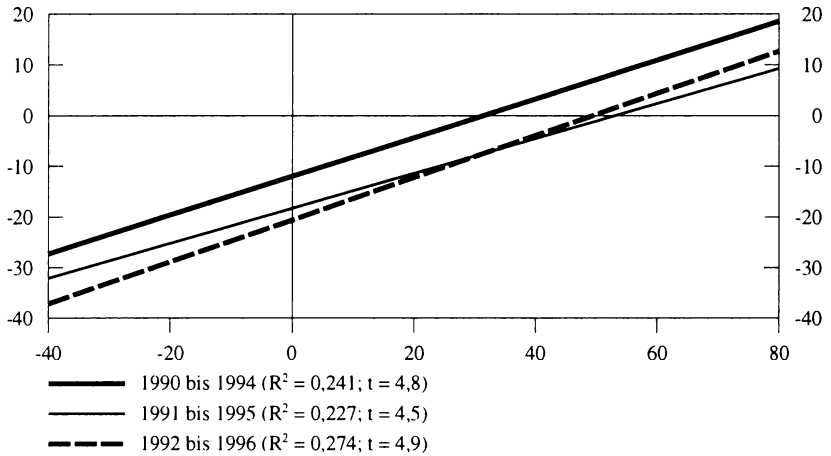
19 Vgl. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Deutsche Direktinvestitionen im Ausland: Export von Beschäftigung? (RWI-Konjunkturbrief, Nr. 3/1996; Bearb.: R. Döhrn.) Essen 1996.

20 Dabei kommt jeweils ein Filter zur Anwendung, der Unternehmen aus der Beobachtung ausschließt, bei denen sich durch Großakquisitionen oder Veräußerung die Zahl der Beschäftigten im In- oder Ausland sprungartig änderte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 5

Zusammenhang zwischen der Veränderung der Beschäftigung im In- und im Ausland in deutschen Unternehmen des Produzierenden Gewerbes

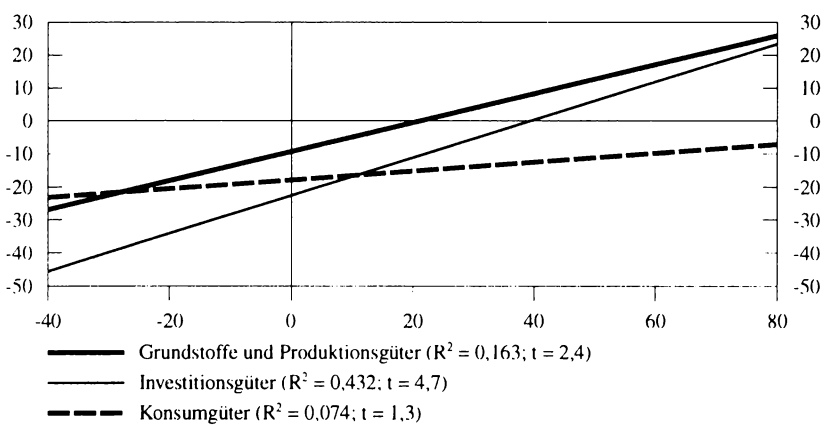


Eigene Berechnungen. Es bedeuten: R^2: bereinigtes Bestimmtheitsmaß; t: t-Wert des Steigungsmaßes.

Schaubild 6

Zusammenhang zwischen der Veränderung der Beschäftigung im In- und im Ausland in deutschen Unternehmen des Produzierenden Gewerbes nach Sektoren

1990 bis 1995



Eigene Berechnungen. Es bedeuten: R^2: bereinigtes Bestimmtheitsmaß; t: t-Wert des Steigungsmaßes.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

robust, und zwar sowohl gemessen an der statistischen Absicherung einer entsprechenden Regression als auch an deren Steigungsmaß. Lediglich das Absolutglied, das man als einen autonomen Abbau der Beschäftigung im Inland interpretieren kann, hat im Zeitverlauf offenbar zugenommen.

Allerdings zeigt sich ein deutlicher Unterschied zwischen den Sektoren. Ordnet man die Unternehmen grob den drei Bereichen Grundstoffe und Produktionsgüter, Investitionsgüter sowie Konsumgüter zu, so ergibt sich bei den Investitionsgüterproduzenten ein deutlich engerer Zusammenhang zwischen Beschäftigung im Inland und im Ausland als bei den anderen Sektoren. Bei den Konsumgüterproduzenten hingegen kann man kaum von einem Zusammenhang sprechen (vgl. Schaubild 6): Der Korrelationskoeffizient ist gering und das Steigungsmaß der Regressionsgerade nicht signifikant von Null verschieden. Die Hersteller von Grundstoffen und Produktionsgütern nehmen hier eine mittlere Position ein.

6. Folgerungen

Der vorliegende Beitrag stellt eine mikroökonomische Datenbasis zu den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen des Produzierenden Gewerbes vor und präsentiert eine erste Auswertung des Materials. Die dabei gefundenen Ergebnisse verdeutlichen den Wert einer solchen Datenbasis, ermöglicht sie doch die Überprüfung von Zusammenhängen und den Test von Hypothesen, zu denen amtliche Statistiken keine Auskunft geben. So wird deutlich, daß vor allem große Unternehmen im Ausland aktiv sind, daß aber mittlere Unternehmen hier offenbar nachziehen. Unternehmen mit arbeitsintensiver Produktion zieht es besonders stark ins Ausland, während solche mit kapitalintensiver Produktion stärker im Inland bleiben, wobei eine höhere Bedeutung der Auslandsfertigung offenbar mit einer arbeitsintensiveren Produktionsweise einhergeht. Auch geben die Daten Hinweise darauf, daß eine gute Eigenkapitalausstattung den Umfang der Auslandsaktivitäten mit bestimmt und daß eine hohe Rentabilität die Expansion im Ausland begünstigt. Schließlich zeigen die Daten, daß die Beschäftigungsentwicklung in In- und Ausland positiv korreliert sind.

Die vorgestellten, ersten Analysen müssen freilich noch hinterfragt werden. Die Kürze der Beobachtungsperiode wie auch die erwähnten Einschränkungen hinsichtlich der Zahl der betrachteten Unternehmen raten jedenfalls zu Vorsicht bei der Interpretation der Ergebnisse. So stellt sich z.B. die Frage nach den Ursache-Wirkungsbeziehungen: Suchen renditestarke Unternehmen verstärkt nach Anlagemöglichkeiten im Ausland oder verbessern Auslandsinvestitionen die Gewinnsituation? Gehen Unternehmen mit arbeitsintensiver Produktion ins Ausland, oder führt nicht auch eine Produktion im Ausland zu einer höheren Arbeitsintensität? Solchen Fragen muß künftig vermehrt Aufmerksamkeit geschenkt werden. Gerade dabei zeigt sich indes ein Vorteil des vorgestellten Untersuchungskonzepts, setzen ökonometrische Kausalitätsüberprüfungen doch Informationen über die Entwicklung im Zeitverlauf voraus, und diese liefert die „Unternehmensdatenbank Globalisierung".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Generaldiskussion

Heiduk

In diesem Workshop wurde eine große Spannweite von theoretisch und empirisch relevanten Fragen zum Thema „Direktinvestitionen" aufgegriffen. Aus Referaten und Diskussionen wurde deutlich, daß wir weder mit der theoretischen Grundlage – vorwiegend Einzeltheoreme und Ursachenkataloge – noch mit den amtlichen Statistiken aufgrund von Definitions-, Erfassungs-, Bewertungsproblemen als Erkenntnisquellen voll zufrieden sein können. Am besten schneiden offenbar die empirischen Untersuchungen ab, obwohl wir uns über den begrenzten Aussagewert von regionen- bzw. sektorenspezifischen Ergebnissen im klaren sein müssen.

Einen Schwerpunkt des Workshops bildeten die Wirkungen von Direktinvestitionen auf die Beschäftigung – und damit auch auf das Wachstum – im Herkunfts- sowie im Gastland. Weiterhin wurden Zusammenhänge zwischen Direktinvestitionen und anderen außenwirtschaftlichen Transaktionen untersucht. Etwas zu kurz kam m.E. der Aspekt, daß Direktinvestitionsströme das Ergebnis von Wettbewerb zwischen Standorten sind. In diesem Zusammenhang sollten wir über die wirtschaftspolitischen Dimensionen dieser Frage diskutieren. Zwischen dem Ziel der Liberalisierung internationaler Kapitalbewegungen und dem Ziel einer attraktiven Standortgestaltung kann es zu erheblichen Konflikten kommen. Wettbewerbsverzerrende Standortpolitiken können aus weltwirtschaftlicher Perspektive zu Fehlallokationen des Kapitals führen. Durch Retorsionsmaßnahmen könnte dann die Liberalisierung gefährdet werden. Letztlich wären Wohlfahrtseinbußen für alle Beteiligten die Folge.

Sauernheimer

Wenn man bedenkt, was insgesamt bei einer solchen Veranstaltung im Mittelpunkt stehen sollte, dann müßten es wohl die Wohlfahrtswirkungen von Direktinvestitionen sein. Letztlich ist es ökonomisches Ziel, die Wohlfahrt der Volkswirtschaft zu verbessern. Dabei müssen zwei Wohlfahrtswirkungen unterschieden werden: für die Welt als ganze und für die einzelnen Volkswirtschaften.

Für die Welt als ganze hat Herr Heilemann zu Recht festgestellt, daß ein Kapitaltransfer, insbesondere in Form von Direktinvestitionen in die Länder des Südens, die Weltwohlfahrt erhöht und der Marktmechanismus dafür sorgt, daß diese Wohlfahrtsgewinne auf die einzelnen Teilnehmer verteilt werden. Wenn man der Meinung ist, man muß dem Süden in irgendeiner Weise helfen, dann ist völlig klar, daß man ihm mit Handel und Direktinvestitionen besser hilft als mit Transferzahlungen. Was die nationale Perspek-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tive angeht, so muß man zwischen Wohlfahrtsniveau und Verteilungswirkungen unterscheiden. Es ist bekannt, daß durch Handel und Direktinvestitionen die Wohlfahrt der Volkswirtschaften insgesamt erhöht wird, wenn sie den Optimalkriterien genügen. Das heißt aber nicht, daß alle in der Volkswirtschaft von diesen Wohlfahrtswirkungen in gleicher Weise profitieren. Und da liegt das Problem. Denn für ein Land, das relativ reichlich mit hochqualifizierter Arbeit und mit hohem Kapitalbestand ausgestattet ist, wird sich die Verteilung zugunsten dieser Produktionsfaktoren ändern. Und das ist zum Nachteil der schlecht qualifizierten Arbeit. Dieser Nachteil der schlecht qualifizierten Arbeit ergibt sich sowohl aus dem Handel als auch aus den Direktinvestitionen. Die Wirtschaftspolitik sollte die entsprechenden Anpassungsprozesse flankieren und nicht versuchen, diese weltwirtschaftliche Entwicklung abzublocken.

Bei den Direktinvestitionen ist viel über horizontale Integration gesprochen worden. Für viele Direktinvestitionen ist die vertikale Integration aber wichtiger. Ich habe dabei folgendes Bild vor Augen: In Deutschland gibt es ein Unternehmen, das z.B. in einem zehnstufigem Prozeß produziert. Nun verliert es an Wettbewerbsfähigkeit. Wie reagiert es? Es greift eines dieser zehn Glieder aus der Wertschöpfungsskette heraus, verlagert diese eine Stufe ins Ausland und vermag so die Produktionskosten niedriger zu halten als ohne diese Verlagerung. Die Frage ist nun: „Welche Wirkungen hat diese Direktinvestition?" Die Bewertung hängt vom Referenzszenario ab. Betrachte ich nur die eine Stufe, habe ich eine Substitution von Produktion im Inland durch Produktion im Ausland; Ergebnis ist ein negativer Beschäftigungseffekt. Beinhaltet mein Referenzszenario hingegen die Vorstellung, daß ohne die Verlagerung der einen Produktionsstufe die neun anderen im Inland nicht zu halten gewesen wären, hat diese Auslagerung arbeitsplatzschaffende Effekte für die neun verbleibenden Stufen im Inland. So ist das Referenzszenario für die Bewertung entscheidend.

In diesem Sinne kann man wohl einen großen Teil der Reaktionen der deutschen Unternehmen verstehen: Die Wertschöpfungskette wird aufgespalten, und die Verlagerung einzelner Elemente der Wertschöpfungsskette läßt die verbleibende Wertschöpfungsskette im Inland wieder sicherer werden. Insofern komme ich zu einer durchaus positiven Bewertung von Direktinvestitionen bezüglich der Beschäftigung. Darüber hinaus muß man sich im klaren darüber sein, daß Handel und Direktinvestitionen nicht primär dazu da sind, Beschäftigung zu schaffen, sondern Beschäftigung effizient einzusetzen. In einer geschlossenen Volkswirtschaft könnten wir vielleicht leichter Vollbeschäftigung haben, aber es wäre keine effiziente Lösung, auf die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zu verzichten.

Handel und Direktinvestitionen sind dazu da, Beschäftigungseffizienz zu erzeugen, nicht Beschäftigung zu schaffen. Für letzteres ist in erster Linie die Lohnpolitik verantwortlich, nicht die Handelspolitik.

Bender

Zum ersten Teil der Ausführungen von Herrn Sauernheimer möchte ich eine Ergänzung liefern. Die Überlegungen, die Effizienzgewinne aus internationaler Arbeitsteilung und freiem Kapitalverkehr entstehen lassen, gründen sich auf dem neoklassischen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gleichgewichtmodell, und mit diesem Modell sind wir in der Tat gut beraten, wenn es darum geht, die Effizienzgewinne, die Auswirkungen auf das Weltsozialprodukt zu begründen. Probleme mit diesem Modell treten dann auf, wenn sich die Frage nach den Beschäftigungswirkungen derartiger Reallokationen von Sachkapital stellt. Das Modell wird Effizienzgewinne unter den Bedingungen des Vollbeschäftigungsgleichgewichts prognostizieren. Das Problem, das heute im Vordergrund steht, nämlich die Abschätzung der Beschäftigungswirkungen, ist in diesem Modell nicht enthalten. Sie lassen sich aber leicht einbeziehen.

Herr Sauernheimer hat bereits auf eine Konsequenz hingewiesen: es wird zu Einkommensumverteilungen kommen. Dies stellt im neoklassischen Gleichgewichtsmodell kein Problem dar, weil daraus Pareto-Verbesserungen resultieren. Also kann man Redistributionen organisieren, die die Verlierer kompensieren und insofern alle Gruppen der Gesellschaft potentiell am Effizienzgewinn partizipieren lassen. So sieht es aber im neoklassischen Ansatz nicht aus, denn die Redistributionseffekte kommen unter den Bedingungen des Gleichgewichts aller Märkte zustande. Man setzt also voraus, daß vollständige Arbeitsmarktflexibilität gegeben ist, die zumindest in Europa so nicht existiert. Wenn nun auch institutionelle Hemmnisse der europäischen Arbeitsmärkte in das Modellszenario einbezogen werden, ergibt sich eine blockierte Reallohnflexibilität, die als Ergebnis des Reallokationseffekts Arbeitslosigkeit anstelle des Reallohnrückgangs produziert.

Insofern ergibt sich doch eine negative Botschaft, denn wir haben nur die Alternative Reallohnrückgang bei Kapitalabwanderung oder Arbeitslosigkeit bei relativ hohen Reallöhnen. Die Konsequenz der Direktinvestitionen, wenn in Bestandsgrößen gedacht wird, ist folgende: Die Kapitalausstattung pro Arbeitsplatz geht zurück, wenn Kapital abwandert, und im Ausland, wo das Kapital zuwandert, steigt die Kapitalintensität. Damit wird die Grenzproduktivität der Arbeit verschoben, im Kapitalabwanderungsland nach unten und im Zuwanderungsland nach oben. Nur wenn die Reallöhne sich anpassen, kann das ohne negative Beschäftigungswirkungen aufgefangen werden.

Wagner

Ich möchte eine Information nachliefern, die die Aussagen von Herrn Sauernheimer etwas stützt. Nach unseren Befragungen handelte es sich in 45 vH aller Fälle, in denen niedersächsische Unternehmen Direktinvestoren im Ausland waren, um Produktionsbetriebe, deren Produkte als Vorprodukte in Niedersachsen eingingen, d.h. diese einzelnen Glieder der Wertschöpfungskette, die ins Ausland verlagert werden, führen dann zu Importen, die die Wettbewerbsfähigkeit der Produktion in Niedersachsen stützen. Dieser Zusammenhang läßt sich also in hohem Maße in der Realität beobachten.

Ein weiterer Punkt betrifft eher die generelle Einschätzung: internationale Arbeitsteilung ist immer mit Strukturwandel verbunden, und der Strukturwandel induziert immer Anpassungsprozesse, die wiederum Probleme mit sich bringen. Das wird auch von den Gleichgewichtstheoretikern nicht geleugnet. Man sollte nicht die außenwirtschaftlichen Verflechtungen und die internationale Arbeitsteilung für die Probleme verant-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wortlich machen, sondern daß Nicht-Funktionieren von Arbeitsmärkten. Man kann herausfinden, welche Institutionen auf den Arbeitsmärkten eine Rolle spielen, die die reibungslose Anpassung verhindern. Viele dieser Institutionen haben sich in der Vergangenheit durchaus bewährt; aber generell muß man darüber reden.

Ein anderer Gesichtspunkt ist das Problem, daß die Wirkungen von Direktinvestitionen meines Erachtens immer etwas zu sehr statisch gesehen werden. Auch im Beitrag von Herrn Henneberger zum Beispiel wird, wenn ich es richtig verfolgt habe, von der Annahme ausgegangen, daß die Arbeitsproduktivität konstant ist. Ich glaube, daß man diese Annahme nicht unterstellen kann; auch von Direktinvestitionen gehen positive Effekte auf die Veränderung der Arbeitsproduktivität im Inland aus. Es wird technisches Wissen im Ausland akquiriert und unternehmensintern zurücktransferiert, und das hat auch positive Effekte, die man bei der Diskussion nicht unter den Tisch fallen lassen sollte.

Heilemann

Der erste Punkt, der für Verunsicherung sorgt, ist im Grunde genommen die Referenz zum vermeintlich „englischen Modell" – der Abstieg einer im 19. Jahrhundert hochentwickelten Industrienation durch zunehmendes Auslandsengagement zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Das steckt irgendwo im Hinterkopf, obwohl tatsächlich das Auslandsengagement der britischen Industrie keine große Rolle gespielt hat, nicht ursächlich war, sondern lediglich zeitlich parallel stattfand. Jedem, der sich mit dem Abstieg Großbritanniens auseinandersetzt, wird rasch klar, daß dafür viele Gründe maßgeblich waren, die ausländischen Direktinvestitionen werden heute eigentlich eher selten genannt. Im Gegenteil: sie haben die Einkommenssituation noch lange stabilisiert, und wenn die Kolonien nicht verlorengegangen wären, wäre die weitere Entwicklung vermutlich auch anders verlaufen. Grundlage der verbreiteten Skepsis bei uns ist diese eigentlich merkantilistische Philosophie, eigene Investitionen im Lande zu halten und möglichst viele ausländische Direktinvestitionen ins Land zu holen, wie sie zunehmend auch Keynes' Haltung zum Thema bestimmte.

Zu den genannten Defiziten bei der Wirkungsanalyse füge ich noch einen simplen Aspekt hinzu. Um welche Größenordnung geht es denn bei den Direktinvestitionen? Das Gutachten des Sachverständigenrats vom letzten Jahr, in dem der Umfang der Direktinvestitionen für die großen Industrieländer ausgewiesen ist, läßt erkennen, daß selbst bei Großbritannien, einem der Spitzenakquisiteure, der Saldo deutlich negativ ist. Die Beträge, um die es eigentlich geht, sind in jedem Fall also ein relativ kleiner Teil der Investitionen; man sollte ihre Wirkung nicht dramatisieren.

Außerdem sind die Gründe zu beachten, die einzelnen Länder zu ihren großen Zuflüssen verhalfen: z.T. massivste Subventionierung! Das Beispiel von Alabama (Mercedes Benz) ist bekannt, aber in Großbritannien ist es nicht anders, ebensowenig wie in den Benelux-Staaten. Der letzte Punkt führt zum eigentlichen Problem: Was soll man denn tun, wo den wirtschaftspolitischen Hebel ansetzen, um die Direktinvestitionen ins Land zu holen? Die vorgestellten Mikrostudien haben hierzu keine Anhalts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

punkte gegeben. Vielleicht gibt es sozusagen eine export push-Hypothese bei Direktinvestitionen analog zu den Exporten.

Kommen wir noch einmal zurück zu der Wohlfahrtsbetrachtung, wie sie Herr Sauernheimer angestellt hat. Auch Deutschland ist bis jetzt im Grunde genommen mit seinen ökonomischen Problemen, mit sich rapide verändernder Wettbewerbsfähigkeit auf einzelnen Produktionsstufen, fertig geworden. Kritisch bleibt allerdings anzumerken, daß zwar die Effizienz erhöht worden ist; leider beruhigt das die Öffentlichkeit angesichts von 4 oder 5 Mill. Arbeitslosen nur wenig. Aber wer sagt ihr, daß die Schlüssel in ihrer Überwindung bei uns und nicht bei den anderen liegt?

Rupprich

Ich möchte auf drei grundlegende Mißverständnisse hinweisen, die außerhalb unseres Kreises weit verbreitet sind und mit denen sich auch das Bundeswirtschaftsministerium ständig auseinandersetzen muß.

Das erste Mißverständnis: Die Direktinvestitionen werden häufig als Indikator für die Standortqualität verwendet. Aber weder der Umfang der einfließenden noch der der ausfließenden Direktinvestitionen noch der Saldo daraus sind geeignete Indikatoren für die Standortqualität. Eher sind die gesamten Investitionsaktivitäten Gradmesser für die Attraktivität eines Standortes. Bei einem internationalen Vergleich der Investitionsquoten, d.h. der Anteile der Bruttoanlageinvestitionen am BIP, schneidet Deutschland aber sehr gut ab. So hatte Deutschland 1996 von den G-7-Ländern die zweithöchste Quote nach Japan.

Das zweite Mißverständnis bezieht sich auf die Arbeitsplätze. Es sitzt offenbar in den Köpfen fest, daß durch deutsche Direktinvestitionen im Ausland dort Arbeitsplätze entstehen, die sonst im Inland geschaffen worden wären oder die sogar im Inland abgebaut werden. Umgekehrt gilt für einfließende ausländische Direktinvestitionen die Meinung, daß damit auch immer die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze im Inland verbunden ist. Gegen die Behauptung, ausfließende Direktinvestitionen hätten einen negativen Effekt auf die Zahl der Arbeitsplätze hierzulande, läßt sich unschwer argumentieren. Deutschland ist die zweitgrößte Exportnation der Welt; vor diesem Hintergrund müßten deutsche Unternehmen eigentlich noch mehr als bisher schon im Ausland investieren, um dort Märkte zu sichern oder zu erschließen und damit Arbeitsplätze in Deutschland zu erhalten oder neu zu schaffen. Verlagern deutsche Unternehmen aus Kostengründen einen Teil der Wertschöpfungskette ins Ausland, so kann dies die Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtunternehmens erhöhen und damit auch die Arbeitsplätze des Unternehmens in Deutschland sicherer machen. Möglicherweise wird das Unternehmen durch die erhöhte Rentabilität sogar in die Lage versetzt, in Deutschland zusätzliche Arbeitsplätze zu schaffen.

Das dritte Mißverständnis steht in engem Zusammenhang mit den beiden bereits genannten. Kürzlich erhielt ich eine schriftliche Anfrage, wie hoch denn eigentlich in den neuen Ländern der Anteil der ausländischen Direktinvestitionen an den Anlageinvestitionen einzelner Branchen sei. Meine Antwort lautete natürlich, daß man dies nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sagen könne. Man würde finanzwirtschaftliche Größen zu realwirtschaftlichen ins Verhältnis setzen, was hier keinen Sinn macht. Hier liegt der Kern des Mißverständnisses: Sehr häufig wird verkannt, daß es sich bei den Direktinvestitionen um reine Finanzgrößen und nicht um reale Größen handelt. Die Aufklärung dieses Mißverständnisses wird leider dadurch erschwert, daß unsere offiziellen Statistiken nur höchst unzureichende Angaben zum ausländischen Anteil an den Bruttoanlageinvestitionen machen. So wissen wir zum Beispiel, daß sich die Bruttoanlageinvestitionen in den neuen Ländern bislang auf einen Betrag von etwa 1 Bill. DM summieren. Bei der Investorenwerbung für die neuen Länder verwenden wir diese Zahl häufig, da sie die Attraktivität des Standortes neue Länder gut belegt. Oft wird dann aber die Frage gestellt, wieviel davon auf Ausländer entfällt. Ich muß dann regelmäßig passen, denn unsere amtlichen Statistiken geben darauf keine Antwort. Zwar hat die Deutsche Bundesbank ermittel, daß Ausländer in den neuen Ländern bis Ende 1995 6,5 Mrd. DM investiert haben, aber das ist der Bestand an Direktinvestitionen. Gegenüber US-Investoren nennen wir diese Angabe der Bundesbank nicht mehr: sie würde angesichts der von der US-Botschaft veröffentlichen Zahl von rd. 12 Mrd. DM US-Investitionen in den neuen Ländern nur verwirren.

Döhrn

Wenn wir aus dem Workshop ein Resümee ziehen wollen, dann wäre der erste Punkt, daß wir endlich die Direktinvestitionssalden aus der Standortdebatte herausbringen müssen. Der zweite Punkt ergibt sich insbesondere aus den theoretischen Beiträgen: wir müssen Direktinvestitionen sehr viel stärker von der Seite der Industrieökonomik her betrachten, uns der Frage widmen: „Wo produzieren Unternehmen was?" Ich möchte damit Bezug nehmen auf das, was Herr Sauernheimer über Verlagerungen von einzelnen Produktionsstufen ausführte. Notwendig ist aus dieser Perspektive auch eine Diskussion darüber, was ein Land an Direktinvestitionen braucht, um wettbewerbsfähig zu sein, oder auch darüber, wo investiert werden muß. Denn möglicherweise gibt es geradezu einen Bedarf an Direktinvestitionen in bestimmten Branchen oder Regionen. Hier helfen natürlich die unternehmensbezogenen Daten ein ganzes Stück weiter. Mit ihnen läßt sich zeigen, wie erfolgreich Investoren und Nicht-Investoren sind, was die Investoren auszeichnet. Die mikroökonomische Basis und die makroökonomische Interpretation stellen dabei unterschiedliche Gesichtspunkte dar, die man sauber trennen muß.

Wagner

Ich möchte auf die Anmerkung von Herrn Heilemann eingehen, daß die Mikrodatenstudien keinen, wie er es formuliert hat, Hebel für die Wirtschaftspolitik aufzeigen. Zu fragen ist, wofür soll ich den Hebel aufzeigen? Soll ich Hebel dafür aufzeigen, wie ich verhindern kann, daß deutsche Unternehmen im Ausland investieren? Dieser Hebel läßt sich aus der vorgestellten Schätzung ableiten: man muß die Betriebe aufspalten, man muß dafür sorgen, daß sie nicht innovativ sind – dann bleiben alle Unternehmen hier. Aber ist das sinnvoll? Natürlich nicht. Einen Hebel für wirtschaftspolitische Maßnahmen suche ich doch erst, wenn gezeigt ist, daß es Marktversagen gibt, daß es eine Begründung für wirtschaftspolitische Maßnahmen gibt. Einen Hebel suche ich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber nicht, wenn ich das Verhalten von Unternehmen analysiere, wie sie ihre firmenspezifische Vorteile auf den Weltmärkten optimal verwerten.

Heilemann

Um direkt an die Ausführungen von Herrn Wagner anzuschließen, als Beispiel für einen solchen Hebel wurden oft die Lohnnebenkosten angesprochen. Es wäre ein Hebel, die Lohnnebenkosten zu senken. Der nächste wäre die Steuerlast, die allerdings in der Studie nicht erfragt wurde. Man kann sich also durchaus Hebel vorstellen. Die Frage ist jedoch, ob man das tatsächlich will. Wir müssen sozusagen *know how* über die Direktinvestitionen interpretieren.

Sauernheimer

Es ist völlig richtig – auch von der ökonomischen Theorie her –, daß bei Vorliegen einer Verzerrung auf den Märkten eine Entwicklung, die unter nicht verzerrten Bedingungen wohlfahrtssteigernd wäre, wohlfahrtsmindernd sein kann. Um das an einem konkreten Fall festzumachen: Wenn eine Investition bei höheren privaten Erträgen im Ausland nicht im Inland vorgenommen wird, dann ist es bei Vorliegen einer Arbeitsmarktstörung im Inland sehr wahrscheinlich, daß der soziale Ertrag aus dieser Auslandsinvestition niedriger ist, als wenn die Investition im Inland getätigt würde; die privaten Erträge stimmen eben mit den sozialen nicht überein. Bei der Frage, wie man ökonomische Entwicklungen bei Vorliegen von Marktverzerrungen zu bewerten hat, kommt man schnell zu dem Ergebnis, daß man an der Ursache der Marktverzerrungen ansetzen muß, wenn man diese Problem einigermaßen vernünftig lösen will. Wenn die Ursache der Probleme aber eine Arbeitsmarktstörung ist, ist es völlig unzweckmäßig, bei Handel und Direktinvestitionen anzusetzen. Das ist einfach zu teuer, es gibt bessere und effizientere Wege.

Heilemann

Ich habe nicht gesagt, daß ich diese Schlußfolgerungen nicht akzeptiere; das Problem liegt darin, wie man es der Öffentlichkeit erklärt. Der Stapel der Bücher, die sich kritisch mit der Relevanz von ökonomischen Überlegungen in Zeiten wie heute auseinandersetzen, wird jeden Tag größer. Die Öffentlichkeit überzeugt man nicht, indem man sagt, wir sind für die Effizienz zuständig. Dafür finden wir dort keine große Akzeptanz. Auch in den Reden von Ministern wird kaum darauf hingewiesen, daß wir uns um die Effizienz kümmern müssen. Die Frage ist vielmehr, was das alles für den Arbeitsmarkt bedeuten würde, selbst wenn wir „normale" oder positive Investitionssalden hätten. Sind diese Probleme tatsächlich vom Stellenwert her so bedeutsam, oder sind sie nicht angesichts der Größenordnung der Arbeitsmarktprobleme eher gering? Nebenbei gesagt: Ist für ein Industrieland wie unseres tatsächlich zu erhoffen, daß wir das Heil durch japanische oder amerikanische Direktinvestitionen erlangen? Das ist im Grunde genommen die Frage, die implizit hinter der Kritik am Saldo steht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Heiduk

Ich stimme mit Herrn Sauernheimer darin überein, daß uns Außenwirtschaftlern die Frage der Wirkungen von Direktinvestitionen auf die Beschäftigungseffizienz interessieren muß. Wenn aus der Sicht von Herrn Heilemann die Diskussion um Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen überbewertet erscheint, so möchte ich dem entgegenhalten, daß mit der weiter voranschreitenden Internationalisierung diese Frage in Zukunft an Bedeutung gewinnen kann.

Heilemann

Das ist möglicherweise ein Mißverständnis. Seit Jahren kommt das Institut zu dem Ergebnis, daß die ausländischen Direktinvestitionen im Inland Arbeitsplätze gesichert haben. Wir haben aber im Grunde genommen immer davor gewarnt, die Probleme zu ignorieren. Jetzt taucht aber die Frage der Indikatorfunktion auf: Sagen die Salden, wie sie von der Bundesbank und von anderen diskutiert werden, darüber etwas aus? Ich meine, sie können es nicht oder nur sehr bedingt. Je nach Perspektive komme ich sogar zum entgegengesetzten Ergebnis oder zu einer extremen Relativierung des Befundes. Deshalb sollte man sich von diesen Indikatoren lösen oder ihren Aussagewert stark relativieren. Ich stimme mit Ihnen völlig darin überein, daß die Ökonomen sozusagen die Gralshüter der Effizienz sind; dazu können sie auch immer etwas sagen. Ich habe dagegen die Rolle der Öffentlichkeit herausgestellt: was die Öffentlichkeit von uns erwartet, sollten wir nicht aus dem Auge verlieren!

Sauernheimer

Die Frage, ob die Daten verläßlich sind, ist eine Sache. Geht man davon aus, daß sie es sind, entsteht als nächstes die Frage, ob der Saldo etwas aussagt. In diesem Zusammenhang könnte es durchaus eine Hilfe sein, einfach die Größenordnungen, um die es hier geht, zu vergleichen, also den Kapitalabfluß mit den gesamten Investitionen in Deutschland. Wenn ich es recht in Erinnerung habe, entspricht der gesamte Kapitalabfluß 5 vH der Investitionen. Wenn man diese Ziffer bekanntmacht und fordert, das Investitionsvolumen in Deutschland aus eigenen Kräften um 3 bis 4 vH zu erhöhen, dann ist das Problem „Direktinvestitionssaldo" weg. Gehen Sie doch mit dieser Zahl an die Öffentlichkeit, das sind die Realitäten.

Weichenrieder

Direktinvestitionen sind natürlich nicht mit Anlageinvestitionen gleichzusetzen, weil man nicht weiß, ob sie z.B. noch durch Fremdfinanzierung im Anlageland erhöht werden. Sie können aber auch kleiner sein, weil sie in Form von Krediten an andere Unternehmen weitergegeben werden bzw. weil sie nur Finanzanlagen darstellen. Anfang der neunziger Jahre floß beispielsweise die Hälfte der deutschen Direktinvestitionen in die Benelux-Staaten und nach Irland. Mit Arbeitsplatzexporten und Anlageinvestitionen hatte das wenig zu tun, mehr schon mit dem Export von Steuereinnahmen. Das Thema Direktinvestitionen wird in der Öffentlichkeit zu stark

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gewichtet, und Aufgabe der Ökonomen wie auch der Berichte der Wirtschaftsforschungsinstitute ist es, auf diesen Zusammenhang hinzuweisen.

Pfaffermayr

An der ökonometrischen Studie wurde deutlich, daß sich Unternehmen, die im Ausland investieren, sehr stark von denen unterscheiden, die dort nicht investieren: Sie sind produktiver, sie forschen mehr, sie bauen Arbeitsplätze nicht so schnell ab. Das sollte die Diskussion auf eine industriepolitische Position schieben und nach den Bedingungen fragen, unter denen sich Unternehmen sehr gut entwickeln. Es scheint, daß zu den Gründen des Wachstums von Unternehmen auch Direktinvestitionstätigkeit gehört. Dies sollte Anlaß geben, auf die industriepolitischen Konsequenzen zu schauen und zu fragen, unter welchen Bedingungen Unternehmen längerfristig Arbeitsplätze schaffen.

Bender

Die Denkrichtung ist zwar klar, aber die Vermischung mit dem belasteten Begriff der Industriepolitik führt leicht zu Mißverständnissen. Es wäre ein Gewinn, wenn der Nachweis gelingt, daß Direktinvestitionen wie festgestellt ein Bestandteil von erfolgreichen unternehmerischen Wachstumsstrategien darstellen. Ich halte das für einen wesentlichen Gesichtspunkt, der nicht mit dem industriepolitischen Interventionismus belastet werden sollte.

Heiduk

In diesem Workshop wurden die Direktinvestitionen aus theoretischer, empirischer und statistischer Sicht beleuchtet. Referate und Diskussionen haben deutlich gemacht, daß in allen Bereichen Erkenntnisdefizite bestehen. In einigen Teilfragen wurden Ansätze sichtbar, die den Weg zur Verringerung von Defiziten weisen. Diskussionen zwischen Spezialisten in den verschiedenen Teilgebieten des Themas „Theorie und Empirie der Direktinvestitionen" sind m.E. eine erfolgversprechende – und damit nachahmenswerte – Möglichkeit, Wissensfortschritte zu erzielen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verzeichnis der Autoren und Teilnehmer

Dr. Christian Bellak
Wirtschaftsuniversität Wien

Prof. Dr. Dieter Bender
Ruhr-Universität Bochum

Rüdiger Budde
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Alexander Danzinger
Bergische Universität Gesamthochschule Wuppertal

Dr. Roland Döhrn
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Daniel Eissrich
Bergische Universität Gesamthochschule Wuppertal

Wilfried Engelke
UNCTAD/DITE, Genf

Dr. Gerhard Fisch
Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn

Prof. Dr. Werner Gaab
Universität Gesamthochschule Essen

Dr. Thomas Gerhardt
Bundesministerium der Finanzen, Bonn

Rainer Graskamp
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Prof. Dr. Günter Heiduk
Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg

Prof. Dr. Ullrich Heilemann
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Fred Henneberger
Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Hochschule St. Gallen

Elisabeth Herwegh
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Peter Hohlfeld
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Berthold Hupperich
Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn

Dr. Thomas Jost
Deutsche Bundesbank, Frankfurt a.M.

Jörg Kerlen-Prinz
Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg

Marc Kersten
Gerhard-Mercator-Universität Gesamthochschule Duisburg

Hermann Knödler
Hochschule für Verwaltungswissenschaften Speyer

Matthias Ludwig
Deutsche Bundesbank, Frankfurt a.M.

Dr. Antoine-Richard Milton
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Dr. Waike Moos
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Ludger Odenthal
UNCTAD/DITE, Genf

Dr. Dietmar Petersen
Handelsblatt, Düsseldorf

Dr. Michael Pfaffermayr
Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Wien

Dr. Thomas Plümper
Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln

Manfred Rupprich
Bundesministerium für Wirtschaft, Bonn

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Karlhans Sauernheimer
Institut für allgemeine und Außenwirtschaftstheorie an der Johannes-Gutenberg-Universität Mainz

Dr. Elke Schäfer-Jäckel
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Dr. Elke Schmidt
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Frank Schönborn
Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Luxemburg

Peter Schrick-Hildebrand
IKB Deutsche Industriebank AG, Düsseldorf

Christian Schumacher
Institut für Wirtschaftsforschung Halle

Hans Karl Starke
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Prof. Dr. Joachim Wagner
Institut für Volkswirtschaftslehre an der Universität Lüneburg

Bettina Walker
Institut Arbeit und Technik, Gelsenkirchen

Dr. Alfons J. Weichenrieder
Center for Economic Studies, Universität München

Thomas Welter
Freie Universität Berlin

Dietmar Zantke
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Alexandre Ziegler
Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Hochschule St. Gallen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-50015-4 | Generated on 2025-11-06 18:21:10
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/