

Strukturpolitische Aspekte einer Betriebsansiedlungspolitik

Einleitung

In den letzten Jahren ist die aktive Werbung für Betriebsansiedlungen zu einem immer stärkeren Aufmerksamkeitsinstrument der österreichischen Industriepolitik geworden.

Betriebsansiedlungen haben auch in Österreich eine lange Geschichte. Wurden sie lange Zeit primär als erwünscht angesehen, um Arbeitsplätze in bestimmten Gemeinden oder Regionen (insbesondere in peripheren Agrarregionen) zu schaffen, so wird nun immer mehr mit ihrer struktur- und technologiepolitischen Bedeutung innerhalb der österreichischen Industriepolitik argumentiert, wobei jedoch die Aspekte der Beschäftigung und regionale Gesichtspunkte keineswegs aufgegeben wurden. Vor allem in "alten Industriegebieten" werden sie als ein Instrument zur Bereitstellung von Ersatzarbeitsplätzen für stillgelegte Grundstoffbetriebe gefördert.

Dabei bedeuten gesamtstaatliche und/oder regionale Strukturziele nur kurzfristig einen möglichen Zielkonflikt. In einer längerfristigen Perspektive sind Arbeitsplätze nur gesichert, wenn sie auch strukturpolitischen Zielsetzungen entsprechen.

Seit dieser Schwerpunktverlagerung ist Österreich immer mehr von einem "Ansiedlungsnehmer" zu einem "Ansiedlungsakquisiteur" geworden. Dies geht auf die große internationale Konkurrenz um qualitativ hochwertige Ansiedlungsprojekte zurück, aber auch auf das implizite Eingeständnis weiter Teile der österreichischen Wirtschaftspolitik, daß ein Schritthalten im internationalen Technologiewettbewerb, der die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und damit die langfristigen Einkommenschancen der einzelnen Länder bestimmt, für österreichische Unternehmungen allein nicht möglich sei. Damit wird der Betriebsansiedlungspolitik die Rolle einer Technologietransferpolitik ("import-led growth" i. w. S.) zuerkannt. In der vorliegenden Untersuchung wird der Stellenwert der Betriebsansiedlungspolitik im Rahmen des regional-, beschäftigungs- und industriepolitischen Instrumentariums nicht diskutiert, sondern vom öffentlich geäußerten Wunsch nach einer solchen Politik ausgegangen.

Betriebsansiedlungen sind meist Direktinvestitionen von multiregionalen oder multinationalen Unternehmungen und drücken ein strategisches Unternehmensverhalten zur Aufrechterhaltung bzw. Förderung der unternehmensspezifischen Wettbewerbsfähigkeit

aus. Sie setzen ein komplexes Entscheidungskalkül voraus, weil sie den Tätigkeitsbereich eines Unternehmens auf einen Standort erweitern, dessen Eigenschaften erst nach der Investition vollständig bekannt werden ("Erfahrungsgut"). Daher können wirtschaftspolitische und insbesondere finanzpolitische Maßnahmen die Betriebsansiedlungen nicht beliebig steuern. Es kann nicht davon ausgegangen werden, daß durch Betriebsansiedlungen Arbeitsplätze überall besonders leicht bereitzustellen sind. Die Beschränkung der Standortmenge wird umso enger, je spezifischer die unternehmerischen Wettbewerbsvorteile sind, die durch eine Betriebsansiedlung unternehmensintern und nicht über den Markt verwertet (und geschützt) werden, da sie dann sehr spezielle Standortfaktoren benötigen. Umgekehrt sind standardisierte Produktionstechnologien räumlich leichter übertragbar, sie finden daher eine größere Anzahl geeigneter Standorte vor. Diese anspruchslösen flexiblen Ansiedlungen sind sehr subventionselastisch, tragen aber kaum zu einer Verbesserung der Industriestruktur in den Ansiedlungsregionen bei.

Mit der zunehmenden Bedeutung der Betriebsansiedlungspolitik wird der Wunsch wach, einigermaßen abgesicherte Kriterien für eine solche Politik zu entwickeln. Die folgenden Überlegungen zeigen, daß Betriebsansiedlungen "an sich" in ihrer strukturpolitischen Bedeutung weder positiv noch negativ zu bewerten sind, daß es aber für ein bestimmtes Land mit einem bestimmten Entwicklungsniveau sehr wohl besser oder weniger gut zu bewertende Ansiedlungstypen gibt.

Es ist notwendig, sich mit der Entwicklung der Rolle multinationaler Unternehmungen als wichtigste Träger von Betriebsansiedlungen und mit der historischen Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung zu beschäftigen, um die Entwicklungstendenzen zu erkennen, die außerhalb des Einflusses der österreichischen Ansiedlungspolitik liegen, und ihre Bedeutung auf eine solche Politik einschätzen zu können. Darauf aufbauend werden Betriebsansiedlungen aufgrund ihrer Standorterfordernisse zu Typen gruppiert und eingeordnet. Daraus ergeben sich, vor dem Hintergrund der Ziele der österreichischen Wirtschafts- und Industriepolitik, Bewertungsmuster, die bestimmte Ansiedlungen strukturpolitisch positiver erscheinen lassen als andere. Selbstverständlich ist eine derartige Einschätzung, die empirische Erfahrungen und theoretische Überlegungen zusammen-

Betriebsansiedlungspolitik

führt, nur idealtypisch zu verstehen; eine detaillierte Prüfung eines konkreten Ansiedlungsprojektes kann dadurch nicht ersetzt werden.

Empirischer Überblick über die Betriebsansiedlungen in Österreich

Die Betriebsansiedlungstätigkeit von Ausländern in Österreich ist bisher nur teilweise systematisch erfaßt und erforscht worden (Ausnahmen vgl. Grünwald — Lacina, 1970, Ederer et al., 1985, Peischer, 1986). Einer der Gründe dafür ist der Mangel an konsistentem statistischem Material.

Um einen groben Überblick über bisherige Ansiedlungsaktivitäten zu erhalten, kann man sich der Fragestellung von zwei Seiten nähern, die zusammen erste Hinweise auf die Entwicklung von Betriebsansiedlungen geben. Der eine Weg besteht in einer Analyse der österreichischen Gründungsstatistik (von Industriebetrieben), in der die Zahl der Gründungsfälle, der geschaffenen Arbeitsplätze nach Branchen und Regionen ebenso dargestellt ist wie die Betriebsstilllegungen. In der Gründungsstatistik sind aber auch Erstgründungen von Industrieunternehmungen enthalten. Auf sie wurde die Wirtschaftspolitik in den letzten Jahren, nicht zuletzt als Reaktion auf die Schwächen einer mobilitätsorientierten Industrie- und Regionalpolitik, stärker aufmerksam. Andererseits erfaßt die Gründungsstatistik nur einen Teilbereich der räumlichen Arbeitsteilung, indem etwa Übernahmen oder "neue Formen der Internationalisierung" (dazu weiter unten) nicht registriert sind. Übernahmen werden eine immer häufigere Strategieform der räumlichen Verlagerung. Ollé (1984) stellte für die deutschen Industrieunternehmungen empirisch fest, daß mehr als 80% des Zuwachses von Beschäftigten in deutschen Firmen im Ausland (und immerhin mehr als 60% der Beteiligungszugänge) zwischen 1977 und 1982 aus Übernahmen bestehender Unternehmungen resultierten und nur etwa 16% aus Neugründungen. Er spricht von einem "Internationalisierungsschub durch externes Unternehmenswachstum". In der Gründungsstatistik läßt sich weiters nicht zwischen in- und ausländischen Betriebsgründungen unterscheiden. Deshalb besteht der zweite Weg aus einer kurzen Verlaufsanalyse von ausländischen Direktinvestitionen in Österreich, also von Investitionen mit dem Ziel, auf die Geschäftsführung Einfluß zu nehmen (Abgrenzung von Finanzinvestitionen). Ausländische Direktinvestitionen unterscheiden allerdings nicht zwischen Ansiedlungen, Betriebsweitererungen und Betriebsübernahmen.

Die Ansiedlungen ausländischer Betriebe befinden sich an einer bisher statistisch nicht erfaßten Schnittstelle zwischen den gesamten Gründungsfällen und ausländischen Direktinvestitionen. Ein kurzer

Überblick über die Entwicklung dieser beiden Aggregate kann als erster Hinweis auf das Umfeld von Betriebsansiedlungsaktivitäten angesehen werden

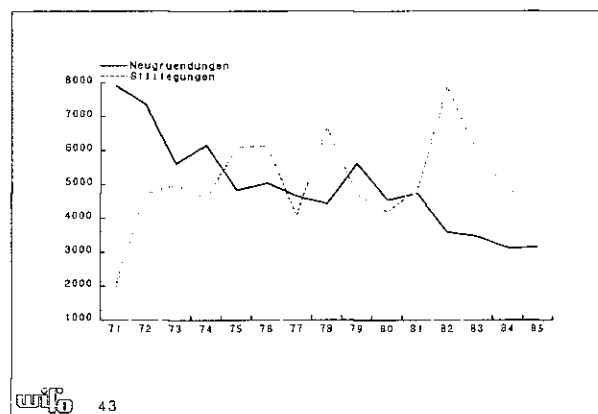
Abnahme der Gründungstätigkeit in den achtziger Jahren

In den achtziger Jahren schwächte sich die Gründungsdynamik der österreichischen Industrie stark ab, die Gründungsrate und das Beschäftigungswachstum nahmen gegenüber dem vorangegangenen Jahrzehnt um etwa ein Drittel ab. Die jährliche Gründungsrate (Arbeitsplätze in neugegründeten Industriebetrieben in Prozent der Industriebeschäftigten) fiel von 0,9% im Durchschnitt der Jahre 1971 bis 1979 auf 0,7% im Jahresdurchschnitt 1980 bis 1985, die Zahl der Arbeitsplätze in neugegründeten Industriebetrieben (am Ende des Gründungsjahres) verringerte sich von 5.756 auf 3.859. Diese Abschwächung des Beschäftigungswachstums läßt sich zu ungefähr gleichen Teilen auf weniger Gründungen (Abnahme von durchschnittlich 205,8 neugegründeten Industriebetrieben pro Jahr auf 164,3) und kleinere Kapazitäten der Neugründungen (von 27,9 Beschäftigten je neugegründeten Industriebetrieb auf 22,9) zurückführen.

Vom Wandel der räumlichen Unternehmensstrategien wurden in den westlichen Industriestaaten insbesondere die Agrargebiete betroffen. Mit der Industrialisierung der Entwicklungsländer und dem geringeren Wirtschaftswachstum wurde in entwickelten Industriestaaten der Prozeß der regionalen De-Konzentration gestoppt. Das Ziel der Industrialisierung der ländlichen Räume erwies sich spätestens zu Beginn der achtziger Jahre als eine Illusion. Neue Industriebetriebe schufen in den österreichischen Agrargebieten in den achtziger Jahren um fast die Hälfte weniger Arbeitsplätze (605 jährlich) als in den siebziger Jahren.

Abbildung 1

Arbeitsplätze in neugegründeten und stillgelegten Industriebetrieben in Österreich



Übersicht 1

Regionale Verteilung der Betriebsbewegungen in der Industrie

	Gründungsrate			Neugegründete Betriebe						Stilllegungsrate			Stillgelegte Betriebe					
				Arbeitsplätze			Zahl			Durchschnittliche Betriebsgröße			Arbeitsplätze					
	Ø 1971/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in Prozentpunkten	Ø 1971/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in %	Ø 1973/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in %	Ø 1973/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in %	Ø 1971/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in Prozentpunkten	Ø 1971/1979	Ø 1980/1985	Veränderung in %
	In % der Industriebeschäftigten									Beschäftigte			In % der Industriebeschäftigten					
Wien	0,6	0,5	-0,1	999	579	-42,0	35	34	-2,9	23,9	16,9	-29,3	1,1	1,1	±0,0	1634	1386	-15,2
Niederösterreich	1,0	0,8	-0,2	1152	828	-28,1	37	34	-8,1	28,4	24,5	-13,7	1,0	1,1	+0,1	1178	1134	-3,7
Burgenland	3,3	1,6	-1,7	375	164	-56,3	10	7	-30,0	29,0	25,3	-12,8	1,1	2,4	+1,3	129	255	+97,7
Steiermark	1,0	0,7	-0,3	1029	700	-32,0	25	28	+12,0	39,5	25,4	-35,7	0,4	1,0	+0,6	455	898	+97,4
Kärnten	1,1	0,6	-0,5	326	184	-43,6	11	14	+27,3	22,2	13,3	-40,1	0,8	0,7	-0,1	224	207	-7,6
Oberösterreich	0,8	0,5	-0,3	1062	620	-41,6	39	29	-25,6	24,1	21,1	-12,4	0,5	0,5	±0,0	700	731	+4,4
Salzburg	1,1	1,3	+0,2	259	295	+13,9	14	15	+7,1	19,3	19,9	+3,1	1,0	0,8	-0,2	225	185	-17,8
Tirol	1,0	1,0	±0,0	284	276	-2,8	13	12	-7,7	23,0	23,0	±0,0	0,5	1,0	+0,5	148	284	+91,9
Vorarlberg	0,7	0,6	-0,1	270	214	-20,7	12	12	±0,0	23,1	18,1	-21,6	0,5	0,8	+0,3	193	267	+38,3
Dienstleistungsbezirke	0,8	0,6	-0,2	1864	1285	-31,1	76	78	+2,6	21,7	16,4	-24,4	1,0	1,0	±0,0	2260	2096	-7,3
Städtische Industriebezirke	0,7	0,5	-0,2	1566	1076	-31,3	56	48	+14,3	27,1	22,4	-17,3	0,6	0,8	+0,2	1273	1543	+21,2
Ländliche Industriebezirke	1,0	0,7	-0,3	1280	893	-30,2	39	35	-10,3	26,8	25,4	-5,2	0,6	0,9	+0,3	833	1139	+36,7
Agrarbezirke	2,3	1,3	-1,0	1047	605	-42,2	26	23	-11,5	38,4	26,9	-29,9	1,1	1,2	+0,1	519	569	+9,6
Österreich	0,9	0,7	-0,2	5756	3859	-33,0	197	184	-6,6	26,5	21,0	-20,8	0,8	0,9	+0,1	4886	5346	+9,4

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt

(1 046), zugleich wurden dort um 10% mehr Industriearbeitsplätze "stillgelegt". Der jährliche Nettosaldo zwischen Arbeitsplätzen in neugegründeten und stillgelegten Industriebetrieben ging von 527 auf 36 zurück. Vor dieser Trendumkehr bevorzugten vor allem traditionelle Konsumgüterindustrien die entwicklungschwachen Regionen als Standorte für neue Produktionsstätten. So beobachtete *Tödting* (1983), daß 70% bis 80% der zwischen 1950 und 1977 neuinstallierten Industriearbeitsplätze im nördlichen Niederösterreich auf die Branchen Bekleidung, Textil und Elektroartikel entfielen; dabei handelte es sich vorwiegend um Zweigwerke von multiregionalen Unternehmungen aus Wien (drei Viertel der Betriebe mit organisatorischer Außenabhängigkeit). Der Industrialisierungsprozeß der Agrarregionen ging somit zu Ende, weil hauptsächlich Unternehmungen des traditionellen Konsumgütersektors die defensive Strategie einer kleinräumigen Auslagerung von Zweigwerken (zur Erzeugung von Fertigprodukten) nicht durchhielten und/oder durch offensive Strategien ersetzt. In Österreich ging die Zahl der Arbeitsplätze in neugegründeten Betrieben der Nahrungs- und Genußmittel-, Ledererzeugungs-, Lederverarbeitungs-, Textil- und Bekleidungsindustrie ebenfalls um die Hälfte zurück, von jährlich 1 763 (1971 bis 1979) auf 901 (1980 bis 1985).

In der Abnahme der Gründungsintensität weichen der Sektor der technischen Verarbeitungsprodukte, der Basis- und der Baustoffsektor nicht nennenswert vom österreichischen Industriedurchschnitt ab (Abnahme der Arbeitsplätze um rund ein Drittel). Deutlich

er ist der Schrumpfungsprozeß in der Elektroindustrie (Abnahme der Arbeitsplätze um rund die Hälfte), die sich mit den standardisierten Produktionen tendenziell aus den ländlichen Gebieten zurückzieht. In den eher rohstoffnahen Sektoren der Basis- und Baustoffindustrien nahmen vor allem die Gründungen ab (um rund ein Viertel), während im Sektor der technischen Verarbeitung auch die geringere Betriebsgröße der Neugründungen (rund ein Fünftel) das Arbeitsplatzwachstum bremste. In den technischen Industriebranchen gruppieren sich die Erstgründungen hauptsächlich in Ballungszentren. So nahm in Wien zwar die durchschnittliche Größe aller neugegründeten Industriebetriebe um 30% ab, die Zahl der neugegründeten Industriebetriebe blieb aber nahezu konstant. In den technischen Branchen spielen aber auch die Zulieferbetriebe eine bedeutende Rolle. Die westlichen Bundesländer sind aufgrund ihrer nahen Lage in der Komponentenerzeugung für die süddeutsche Industrie begünstigt. Aus einer Aufstellung der *ICD* (1986) über deutsche und Schweizer Industriebetriebe in Österreich (insgesamt 319 Produktionsbetriebe) geht hervor, daß sich rund 30% der Betriebsstätten in Oberösterreich und Salzburg befinden (die zweite Konzentration liegt in der Wiener Region), wovon 40% zum Sektor der technischen Verarbeitung gehören. Aber auch in den meisten anderen Branchen hat das Standortmuster der Betriebe aus dem benachbarten Ausland seinen Schwerpunkt in den westlichen Bundesländern. Wenngleich Österreich als Ansiedlungsregion für die deutsche Industrie zuletzt an Bedeutung verloren hat (der Anteil an

Neugründungen und Stilllegungen von Industriebetrieben

	Gründungsrate			Arbeitsplätze			Zahl der Betriebe			Durchschnittliche Betriebsgröße		
	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in Prozent- punkten	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %
	In % der Industriebe- schäftigten									Beschäftigte		
Traditionelle Konsumgüter Nahrungs- und Genussmittel- Leder-, Textil-, Bekleidungsindustrie	1,1	0,7	-0,4	1 763	901	-48,9	54	38	-31,1	32,4	24,0	-25,9
Ohne Textilindustrie	1,4	0,6	-0,8	1 484	558	-62,4	42	25	-41,3	35,0	22,5	-35,7
Technische Verarbeitungsprodukte Maschinen- und Stahlbau- Fahrzeug-, Eisen- und Metallwaren- Elektroindustrie	1,1	0,8	-0,3	2 637	1 837	-30,3	86	73	-15,9	30,5	25,3	-17,0
Elektroindustrie	1,1	0,5	-0,6	757	350	-53,7	17	16	-6,4	43,8	21,6	-50,7
Basissektor Bergwerke, Eisenhütten, Erdöl- Papierindustrie, Gießereien NE-Metallindustrie	0,3	0,2	-0,1	294	190	-35,4	11	8	-28,6	28,2	23,7	-9,5
Bausektor Steine-, Keramik- Glasindustrie Holzverarbeitung	1,0	0,8	-0,2	671	454	-32,4	34	26	-22,7	19,8	17,4	-12,1
Chemie	0,6	0,6	±0,0	378	380	+0,5	20	20	±0,0	19,1	19,0	-0,5
	Stilllegungsrate			Arbeitsplätze			Zahl der Betriebe			Durchschnittliche Betriebsgröße		
	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in Prozent- punkten	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %	Ø 1971/ 1979	Ø 1980/ 1985	Verände- rung in %
	In % der Industriebe- schäftigten									Beschäftigte		
Traditionelle Konsumgüter Nahrungs- und Genussmittel- Leder-, Textil-, Bekleidungsindustrie	1,3	1,5	+0,2	2 076	1 978	-4,7	80	68	-15,2	26,0	29,2	+12,3
Ohne Textilindustrie	1,3	1,3	±0,0	1 337	1 191	-10,9	55	45	-19,3	24,1	26,7	+10,8
Technische Verarbeitungsprodukte Maschinen- und Stahlbau- Fahrzeug-, Eisen- und Metallwaren- Elektroindustrie	0,6	0,7	+0,1	1 436	1 707	+18,8	53	63	+18,6	27,0	27,1	+0,4
Elektroindustrie	0,4	0,4	±0,0	274	290	+6,0	9	10	+16,3	31,8	29,0	-8,8
Basissektor Bergwerke, Eisenhütten, Erdöl- Papierindustrie, Gießereien NE-Metallindustrie	0,4	0,5	+0,1	457	435	-4,9	16	14	-13,0	28,4	31,1	+9,5
Bausektor Steine-, Keramik- Glasindustrie Holzverarbeitung	0,8	1,5	+0,7	541	855	+58,1	38	31	-18,8	14,3	27,9	+95,1
Chemie	0,6	0,6	±0,0	370	353	-4,6	21	17	-21,4	17,6	21,4	+21,6

Q: Österreichisches Statistisches Zentralamt

den gesamten deutschen Direktinvestitionen in Industrieländern sank von 6,0% im Jahr 1976 auf 3,4% im Jahr 1981; *Olle*, 1984), schnitten die westlichen Bundesländer in der Gründungsdynamik immer noch relativ günstig ab. In den Bundesländern Salzburg, Tirol und Vorarlberg zusammengenommen sind in den achtziger Jahren kaum weniger Arbeitsplätze (-3,5% oder 785 pro Jahr) in neugegründeten Industriebetrieben entstanden als in den siebziger Jahren (813 pro Jahr)

Durch die Verschiebung in der kleinräumigen Arbeitsteilung von Fertigprodukten zu Komponenten bietet der technische Verarbeitungssektor gegenwärtig das

größte Potential für eine mobilitätsorientierte regionale Beschäftigungspolitik. In den Bemühungen um kurzfristige Ersatzarbeitsplätze erzielte die Steiermark im Gegensatz zum Burgenland immerhin mäßige Erfolge. In beiden Bundesländern verdoppelte sich die Zahl der verlorengegangenen Arbeitsplätze in stillgelegten Industriebetrieben, aber nur in der Steiermark ist zumindest die Zahl der Gründungsfälle (nicht auch der Arbeitsplätze) etwas gestiegen (+12%). Im Burgenland nahmen die Zahl der Gründungen von neuen Industriebetrieben um 30% und die Zahl der Arbeitsplätze dieser Gründungsbetriebe um fast 60% ab. In Kärnten hat der Anschluß an das

Übersicht 3

Deutsche und Schweizer Industriebetriebe in Österreich

1986

	Wien	Nieder- österreich	Burgen- land	Steiermark	Kärnten	Oberöster- reich	Salzburg	Tirol	Vorarlberg	Österreich
	Anteile an der Gesamtzahl der Betriebe in %									
										Zahl der Betriebe
Elektrik und Elektronik	41,7	12,5	4,1	4,1	4,1	16,7	8,3	4,1	4,1	24
Maschinen-Schwerindustrie und Autozubehör	40,0	15,4	—	1,8	3,6	16,4	12,7	5,4	4,5	110
Chemie, Pharmazie und Medizintechnik	47,4	15,8	—	—	2,6	13,1	15,8	5,3	5,3	38
Kunststoff und Gummi	31,2	18,7	—	6,2	—	18,7	18,7	6,2	—	16
Papier und Druck	60,0	—	—	—	—	20,0	20,0	—	—	5
Textil, Leder, Schuhe	10,9	10,9	2,2	6,5	13,0	30,4	2,2	15,2	8,7	46
Bauindustrie-Baustoffe	28,1	15,6	3,1	9,4	3,1	21,9	6,2	12,5	—	32
Lebens- und Genußmittel	26,3	15,8	—	5,3	5,3	10,5	31,6	—	—	19
Holz und Möbel	20,0	13,3	—	13,3	—	26,7	20,0	—	6,7	15
Verschiedene	33,3	—	16,7	—	8,3	16,7	16,7	8,3	—	12
Insgesamt	33,2	13,8	1,6	4,1	4,7	18,8	12,5	6,9	4,4	319

Q: ICD (1986)

Autobahnnetz die Attraktivität von Industrieansiedlungen offensichtlich etwas erhöht, die Zahl der neugegründeten Industriebetriebe nahm um ein Viertel zu

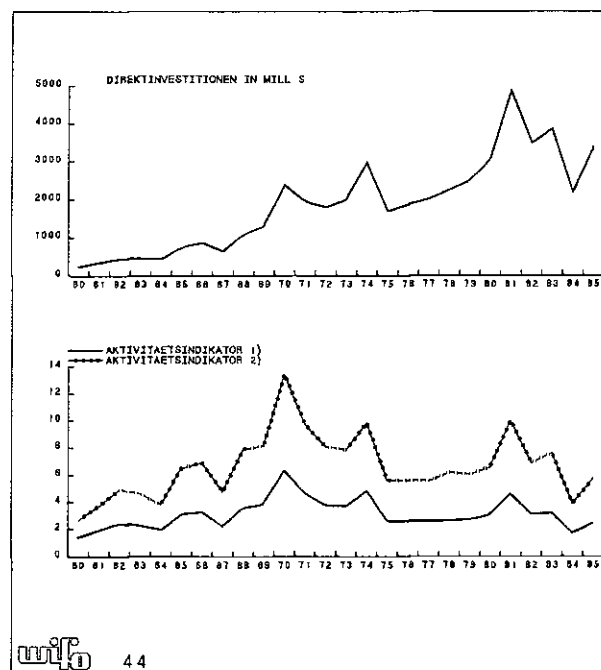
Tendenzieller Rückgang ausländischer Direktinvestitionen

1984 betrug weltweit der Bestand an ausländischen Direktinvestitionen (Beteiligungen, Darlehen von Konzerngesellschaften und reinvestierte Gewinne) rund 600 Mrd. \$ (*Mitteilungen*, 1986, S 20) Davon entfielen auf US-Investoren mehr als ein Drittel (233 Mrd. \$), auf Großbritannien ein Sechstel (95 Mrd. \$), auf Japan ein Achtel (70 Mrd. \$) und auf die BRD rund ein Fünfzehntel (40 Mrd. \$). Österreich als Ansiedlungsland ist an diesem Volumen mit weniger als 1/2% beteiligt. Dennoch spielt auch für Österreich diese Form der Internationalisierung der Wirtschaften (Internationalisierung des Kapitals und von Unternehmensfunktionen) eine zunehmende Rolle. Nach den Erhebungen der OeNB über ausländische Direktinvestitionen, die seit 1968 durchgeführt werden, haben sich Österreichs Gesamtverpflichtungen gegenüber dem Ausland aus diesem Titel zwischen 1968 und 1983 von 17,5 Mrd. S auf 53 Mrd. S erhöht. Die Zahl der unter ausländischem Einfluß stehenden Unternehmen ist in diesem Zeitraum von 846 auf 1.906 gestiegen. Laut Schätzung der OeNB ist der Auslandsanteil in der österreichischen Wirtschaft (gemessen an der Zahl der Beschäftigten in Unternehmungen unter ausländischem Einfluß) von 10% 1968 auf 12% 1983 gestiegen, in der Industrie von 23% auf 26%
Längerfristige Entwicklungen sind aus der Zahlungsbilanzstatistik zu entnehmen, die Direktinvestitionen ausweist. Danach sind die Zuflüsse nach Österreich

unter dem Titel Direktinvestitionen von 230 Mill. S im Jahre 1960 auf 5,5 Mrd. S 1981 gestiegen und seither wieder bis auf 4,4 Mrd. S 1985 gesunken. Der kumulierte Gesamtzufluß aus diesen Jahren beträgt (nominal) über 60 Mrd. S. Dem stehen allerdings Abflüsse von etwas mehr als 10 Mrd. S gegenüber, sodaß ein kumulierter Saldo von rund 49 Mrd. S bleibt. Die Aktivitäten ausländischer Investoren haben sich wellenartig verhalten. Folgende zeitliche Trends lassen sich dabei feststellen: Berechnet man einen "Aktivitätsin-

Abbildung 2

Ausländische Direktinvestitionen in Österreich



1) Direktinvestitionen in % des BIP. — 2) Direktinvestitionen in % des Industrie-Produktionswertes

dikator“ für ausländische Direktinvestitionen, indem man die saldierten Direktinvestitionen mit dem BIP (AK I) bzw dem Produktionswert der Industrie (AK II) standardisiert (um einerseits inflationsbedingte Aufblähungen auszuschalten, andererseits aber das wirtschaftliche Aktivitätsniveau zu berücksichtigen), zeigt sich in den sechziger Jahren ein deutlich steigender Trend der Direktinvestitionen (Höhepunkt 1970), danach eine Phase sinkender Investitionsaktivitäten bis 1975 und danach ein Anstieg (etwa im Ausmaß des österreichischen Industrie- und Wirtschaftswachstums) bis 1981, ein Jahr, das durch einige Großansiedlungsprojekte charakterisiert ist. Seither hat die Dynamik der Direktinvestitionen absolut wie relativ wieder abgenommen.

Zwar sind die Ansiedlungsaktivitäten auch konjunkturell beeinflusst, dieser Einfluß wird aber durch längerfristige Trends überlagert (österreichisches Lohnniveau und Marktpotential), wie sich in der starken Zunahme der Ansiedlungen besonders in den sechziger Jahren zeigt. Darüber hinaus spielen natürlich Wechselkursentwicklungen und andere Faktoren wie Österreichs geographische und institutionelle Nähe zu großen Marktsegmenten (COMECON, EG) eine bestimmte Rolle, die sich jedoch nur wenig verändert.

Österreichische Direktinvestitionen im Ausland spielen eine weitaus geringere Rolle: Dies gilt sowohl für den qualitativen Aspekt, daß nämlich keine einzige österreichische Firma als multinationales Unternehmen gelten kann (wenn auch einige Unternehmungen Auslandsniederlassungen besitzen), als auch für den quantitativen, nämlich die erfaßbaren grenzüberschreitenden Investitionsaktivitäten österreichischer Unternehmungen. In den letzten 25 Jahren wurden kumuliert etwa 21 Mrd S (netto) von österreichischen Wirtschaftsunternehmungen (Nichtbanken) im Ausland investiert. Dabei lagen die jährlichen Summen bis 1975 immer deutlich unter der 1-Mrd-S-Grenze. Erst seither haben die Aktivitäten zugenommen. 1983 erreichten sie mit knapp unter 3 Mrd S einen bisherigen Höhepunkt, danach sind sie wieder gesunken.

Aus dieser Darstellung geht hervor, daß Österreich in bezug auf Direktinvestitionen international überwiegend Nehmerland ist. In diesem Sinne sind auch die weiteren Ausführungen zu verstehen, die sich nur mit den struktur- und beschäftigungsrelevanten Aspekten ausländischer Ansiedlungen in Österreich befassen. Sowohl die österreichische Gründungsrate wie auch das Ausmaß ausländischer Direktinvestitionen hat in Österreich seit Beginn der achtziger Jahre abgenommen. Daraus kann zwar nicht eindeutig geschlossen werden, daß auch die Zahl und die Bedeutung ausländischer Betriebsansiedlungen in diesem Zeitraum zurückgegangen sind, doch liegt die Vermutung zu diesem Schluß nahe. Dennoch gibt es eine

Reihe von Hinweisen, daß Betriebsansiedlungen international zunehmend eine wichtige Rolle spielen. Als Beispiel hierfür kann der "Wettlauf" von Ansiedlungsländern um Betriebsansiedlungen angesehen werden, aber auch die steigende Tendenz in hochindustrialisierten Ländern, Unternehmenswachstum nicht intern, sondern extern (durch den Erwerb bestehender Unternehmen im In- und Ausland) sicherzustellen. Aus diesen Gründen, aber auch weil in Österreich Betriebsansiedlungspolitik als Beschäftigungs-, Struktur- und Technologiepolitik einen höheren Stellenwert erhalten hat, kommt der Untersuchung der Motive, Entwicklungen und Gestaltung ausländischer Betriebsansiedlungen Bedeutung für den Ansatz einer rationalen Ansiedlungspolitik für Österreich zu.

Zur Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung

Die Entwicklung der internationalen Arbeitsteilung geht Hand in Hand mit der historischen Entwicklung der Produktionsprozesse. Dabei haben in jüngerer Zeit die multinationalen Unternehmungen eine tragende Rolle gespielt. Für die Entwicklung der Weltwirtschaft werden Strategien zur Stärkung der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile zunehmend bedeutsamer. Immer mehr bilden sich "absolute" Konkurrenzvorteile durch die technischen und organisatorischen Fähigkeiten einzelner multinationaler Unternehmungen heraus, innerhalb derer erst "komparative" Vorteile einzelner Länder wirksam werden. Borner skizziert die Wettbewerbsfähigkeit von international agierenden Unternehmungen anhand von drei Beziehungspunkten: skills, scope, profile of internalization.

Die unterschiedliche Fähigkeit von Firmen (skills), innovative Prozesse zu organisieren, schafft absolute monopolistische Wettbewerbsvorteile (gegenüber relativen). Technology-gap-Theorien (z. B. *Dosi*, 1984) gehen von der Behauptung aus, daß sich firmenspezifisches Technologie- und Organisations-Know-how langfristig kumuliert und daher Unterschiede in den Wettbewerbspositionen verschiedener Unternehmungen (und damit teilweise auch Länder) langfristig aufrechterhalten werden können. Ähnlich betonen *Helpman — Krugman* (1985) den dynamischen Prozeß, in dem die Unternehmungen ihre Technologien mit dem Resultat steigender Skalenerträge ("dynamic scale economies") verbessern ("Lernkurve"). Steigende Skalenerträge (bei homogenen Produkten) und monopolistische Konkurrenz (bei differenzierten Produkten) sind wichtige Antriebskräfte für die Entfaltung multinationaler Unternehmungen. Die firmenspezifischen Skalenerträge setzen unvollkommene Märkte

voraus, im Rahmen oligopolistischer Wettbewerbsstrategien bilden sich Eintrittsschranken für neue Firmen heraus.

Der Scope-Aspekt bezieht sich darauf, die Wettbewerbsfähigkeit einer Unternehmung durch Internalisierung in eine hierarchische Organisation, durch Zusammenarbeit mit anderen Unternehmungen oder durch vertragliche Arrangements verschiedenster Art (die "neuen Formen") zu bündeln, abzusichern und zu schützen. Es werden somit nicht alle Aspekte technischer Entwicklungen und arbeitsteiliger Prozesse zwischen Firmen über den Markt "gehandelt" (Substitution des Preismechanismus durch Organisation und Management), sondern insbesondere die Kernbereiche (core skills) innerhalb der Firma "internalisiert" (vgl. die Diskussion über die "Internalisierungshypothese" als zentrales Argument für die Aktivitäten der multinationalen Unternehmungen zwischen *Rugman*, 1985, und *Parry*, 1985). Die Form, in der sich die weltweite Verwertung dieser Fähigkeiten auf lokalen, regionalen, nationalen und internationalen Märkten vollzieht, sowie die Berücksichtigung und Ausnützung der besonderen Merkmale dieser Märkte (wie Größe, Regulierungsgrad, Konkurrenzsituation, die alle die Höhe der Transaktionskosten auf diesen Märkten beeinflussen) bestimmen das Profil der Internationalisierung.

Betrachtet man die Entwicklung der Produktionsprozesse im Weltmaßstab, läßt sich aufzeigen, daß die Einbindung und Durchdringung nationaler Märkte in bzw. durch den Weltmarkt historisch in bislang vier Schritten erfolgte. Vereinfacht kann man diese Stufen nach der Reihenfolge ihres Entstehens folgendermaßen bezeichnen (*Perrons*, 1981, *Borner*, 1986A):

- Internationalisierung der Güter,
- Internationalisierung des Kapitals,
- Internationalisierung von Unternehmensfunktionen,
- "neue Formen" der Internationalisierung.

Jede Phase stellt jeweils eine weitere Entwicklungsstufe dar. Doch haben diese Phasen einander nicht ersetzt, sondern die "alten" Formen der Internationalisierung bestehen weiter, werden jedoch immer stärker durch die neueren Formen ergänzt und überlagert. Dabei sind insbesondere die beiden (bisher) letzten Phasen unabdingbar mit der Entstehung und Entwicklung der multinationalen Unternehmungen verbunden.

Internationalisierung der Güter (klassischer Außenhandel)

In der Frühphase der Industrialisierung waren nationale Produktionsstrukturen hauptsächlich auf die eigenen (nationalen) Märkte ausgerichtet. Durch differenzierte protektionistische Maßnahmen schützten

sich die führenden Länder vor internationaler Konkurrenz. Mit Ende des 18. und am Beginn des 19. Jahrhunderts setzten jedoch die von *Ricardo* (1951) beschriebenen und analysierten Spezialisierungstendenzen ein, wonach die Produktionsstrukturen auch anderer Länder und Regionen immer mehr den Interessen der fortgeschrittensten Länder angepaßt wurden. Diese Interessen lagen vor allem in der Schaffung von Absatzmärkten, die über die nationalen Märkte hinausgingen, und in der Rohstoffsicherung für die eigene Produktion. Die Forderung nach — und letztlich auch Durchsetzung von — weitgehendem Freihandel diente damit auch der Aufrechterhaltung von Produktionsstrukturen und letztlich auch Einkommensunterschieden. Die Produktivitätsvorteile, die durch die Verbreitung der maschinellen Produktion in den fortschrittlichsten Ländern bestanden, verschafften diesen Ländern Kostenvorteile, die von den "rückständigen" Ländern in den Bereichen höherer Verarbeitung nicht aufgeholt werden konnten, so daß ihnen einfachere Primärproduktionen vorbehalten blieben. Durch den freien Warenaustausch wurden somit die komparativen Kostenvorteile der fortgeschrittensten Länder eher vergrößert als verringert. Das bedeutet nicht, daß nicht auch die "rückständigen" Länder vom Freihandel profitierten. Abgesehen von wenigen Ausnahmen ist es diesen durch den Freihandel jedoch nicht gelungen, die Wohlstandslücke gegenüber den fortgeschrittenen Ländern zu schließen.

Internationalisierung des Kapitals (klassische Direktinvestition)

Ursprünglich floß Kapital aus den Industrieländern in die Rohstoffländer, um dort durch Infrastrukturinvestitionen die Rohstoffgewinnungs- und Verteilungskosten zu senken und die Rohstoffversorgung für die eigene nationale Produktion sicherzustellen. Dieser Prozeß wurde im 17. und 18. Jahrhundert begonnen und kam im vorigen sowie im laufenden Jahrhundert zu seiner vollen Reife, ohne den traditionellen Güteraustausch (z. B. Tuch gegen Wein) abzulösen. In späteren Phasen wurde Kapital auch in andere Industrieländer exportiert, um entweder auch dort Infrastrukturinvestitionen zu tätigen oder Produkte für den dortigen Markt (oder auch für den Export auf den heimischen Markt) zu erzeugen. Die traditionelle Form der Direktinvestition nahm besonders nach dem Zweiten Weltkrieg zu, wobei die wichtigsten Motive in den Versuchen bestanden, Arbeitskostenvorteile zu erzielen, lokale Protektionsschranken zu durchbrechen oder andere Märkte aufzubereiten. Gefördert wurde diese Tendenz durch einen lange Zeit überbewerteten Dollar. Charakteristisches Merkmal dieser Phase ist, daß mit dem exportierten Kapital Gesamtprodukte

hergestellt bzw. daß gesamte Produktionsanlagen aufgekauft wurden, mit dem investierten Kapital also integrierte Produktionen durchgeführt wurden.

Internationalisierung von Unternehmensfunktionen (besonders Komponentenfertigung)

Zum Handel mit unterschiedlichen Waren und zum Realkapitalexport hat sich in den letzten Jahrzehnten eine zusätzliche Form der internationalen Arbeitsteilung entwickelt, die eine neue qualitative Dimension darstellt. Durch vertikale Integration weiten multinationale Unternehmungen intern die Arbeitsteilung im internationalen Maßstab aus. Skalenerträge begünstigen die Konzentration der Produktion von intermediären Gütern, im Extremfall würde jedes "spezifische" (d. h. in der Produktcharakteristik ganz auf die Bedürfnisse eines bestimmten Abnehmers angepaßte) Zwischenprodukt von einem anderen Unternehmen erzeugt werden. Zur Vermeidung solcher Duopol-Situationen (mit Lieferrisiken und Problemen der Qualitätskontrolle) werden im Produktionsprozeß vor- und/oder nachgelagerte Aktivitäten in einer einzigen Unternehmung zusammengefaßt (vgl. *Helpman — Krugman*, 1985). Diese (multinationalen) Unternehmungen nutzen darüber hinaus die Standortunterschiede in den Faktorkosten zur räumlichen Auslagerung. Im Gegensatz zur vorher erwähnten Phase wird somit nicht die gesamte Produktion auf neue Standorte verlegt, sondern die Erzeugung von Komponenten. Die "Sourcing-Strategien" der multinationalen Unternehmungen versuchen, die Betriebsstätten für verschiedene Teile der Gesamtproduktion in einzelnen Ländern so anzuordnen, daß jeweils "optimale" Standorte gefunden werden, die (unter Berücksichtigung von Marktzielen, Kostenunterschieden und Kommunikationsanforderungen) eine Optimierung des gesamten Produktionsprozesses ermöglichen. Diese Form der Internationalisierung ist eng verknüpft mit der weiteren Ausbreitung und Vervollkommnung neo-fordistischer Produktionsprozesse (*Sabel*, 1982), die auf einer Fortführung arbeitsteiliger Produktionsprozesse in Form von Komponentenfertigung beruhen. Unerläßliche Bedingung für das Funktionieren dieser Produktionsprozesse sind die neueren Entwicklungen bei Transport- und Kommunikationstechnologien, die es erlauben, die Kontrolle über die Abstimmung der einzelnen Produktionsprozesse von den Produktionsunternehmungen heraus und in konzentrierte Administrationsabteilungen hinein zu verlagern und gleichzeitig die Arbeitsprozesse geographisch zu dezentralisieren.

Historisch gesehen beruht diese Erscheinungsform der internationalen Arbeitsteilung auf der Pionierrolle US-amerikanischer Automobilfirmen, die als erste in großem Maßstab Bestandteile in verschiedenen Län-

dern erzeugten. Konzentrierten sich solche Prozesse ursprünglich auf langlebige Konsumgüter, sind heute solche Fertigungen von Komponenten sowohl im Investitionsgüterbereich als auch im Bereich kurzlebiger Konsumgüter zu beobachten. Zur Zeit hat diese *firmeninterne räumliche Arbeitsteilung* noch ihre größte Bedeutung in der Aufspaltung (Fragmentierung) von Produktionsprozessen. Neuerdings werden auch die Skalenerträge in anderen Unternehmensfunktionen, wie Forschung und Entwicklung, Vertrieb etc., genutzt und in solche arbeitsteilige, mehrbetriebliche Strategiekonzepte einbezogen.

Die Beziehungen zwischen den einzelnen Betriebsstätten der multinationalen Unternehmungen bedeuten letztlich eine qualitative Verschiebung der Handelsbeziehungen zwischen einzelnen Ländern. Im Gegensatz zu den "klassischen" Handelsbeziehungen, bei denen Länder (bzw. ihre autonomen Unternehmungen) unterschiedliche Güter je nach relativer Kostenposition austauschen, werden heute immer stärker statistisch "gleiche" Produkte zwischen einzelnen Betriebsstätten von multinationalen Unternehmungen "gehandelt" (als Teil des intra-industriellen Handels). Weltweit entfällt bereits mehr als die Hälfte des Warenaustausches auf Transaktionen innerhalb der großen multinationalen Unternehmungen (*Borner*, 1986A, S. 40). Dadurch werden also die komparativen Vorteile der einzelnen Länder von den absoluten Vorteilen der multinationalen Unternehmungen überlagert. Solche Transaktionen haben freilich (nicht nur wegen der spezifischen Preisgestaltungsmöglichkeiten) andere Motive und Effekte als der Warenausch etwa zwischen Rohstoff- und Investitionsgüterproduzenten. Damit führen internationale Handelsbeziehungen nicht, wie die neo-klassische Theorie annimmt, zu einer Angleichung der Wettbewerbsbedingungen einzelner Länder, sondern durch die hier ausgeführten arbeitsteiligen Prozesse, die ganz bestimmte Technologien auf die Betriebsstätten einzelner Länder verteilen, zu langfristigen Asymmetrien zwischen Ländern.

"Neue Formen" der Internationalisierung (Investitionen, Exportfinanzierung)

Seit wenigen Jahren wird auch die typische Komponentenproduktion internationalen Zuschnitts bzw. die Auslagerung anderer Unternehmensfunktionen durch "neue Formen" ergänzt. Diese sind dadurch charakterisiert, daß Güterproduktion, Technologie, Finanzierung und Vermarktung als interdependent erkannt werden, und damit neue Arten von Kontrakten zwischen einzelnen unabhängigen Unternehmungen, zwischen klassischen Handelspartnern oder auch multinationalen Unternehmungen entstehen. *Borner* (1986A) nennt in einer Klassifikation folgende Instrumente solcher Art von Kontrakten:

<i>Exportfinanzierung</i>	<i>Investitionen</i>
(Weiterentwicklung des klassischen Warenaustausches)	(Weiterentwicklung der klassischen Direktinvestitionen)
Klassischer und paralleler Barter, Rahmenabkommen, Junktim, Turn-key-Geschäfte, Rückkaufgeschäfte	Lizenzgeschäfte, Subcontracting, Beratungsverträge, vertragliche Kooperationen, Joint-ventures, Joint-ventures auf Drittmärkten

Diese Formen haben sich herausgebildet, weil sich durch Verlagerungen der weltweiten Wachstumsdynamik vom Atlantik zum Pazifik, durch neue Kommunikations-, Transport- und Produktionstechnologien, durch Verhaltens- und Wertewandel in den traditionellen Industrieländern und die fortdauernde Verschuldung der Länder der Dritten Welt (Borner, 1986A, S. 48) ein uneinheitliches System einer "international economic disorder" (Helleiner, 1980) oder sogar ein "non-system" (Williamson) ergeben hat. Als Reaktion darauf werden die "traditionellen" internationalen Geschäfte (klassischer Außenhandel, klassische Direktinvestition und Komponentenproduktion) erschwert bzw. müssen aus der Sicht des einzelnen international tätigen Unternehmens durch die oben genannten "neuen Formen" ergänzt werden. Diese sind ihrem Wesen nach zwar nicht neu, neu ist jedoch die Zunahme ihrer Bedeutung im Rahmen der internationalen Tätigkeit von Unternehmungen. Beiden Ausprägungen der "neuen Formen" ist gemeinsam, daß sie geeignet sind, die Transaktionskosten internationaler unternehmerischer Tätigkeit bei gegebenen weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu verringern (Borner, 1986A, S. 49-50).

Der hier erarbeitete Überblick zeigt, daß sich die praktizierte Betriebsansiedlungspolitik nur auf einen Ausschnitt im Spektrum der Internationalisierungstendenzen bezieht, nämlich auf die klassischen Direktinvestitionen und die internationale Produktion von Bestandteilen (Komponenten). Die "neuen Formen" der internationalen Arbeitsteilung wurden in Österreich bisher nicht systematisch untersucht. Wenn sie aber als Strategieinstrument multinationaler Unternehmen stärker an Bedeutung gewinnen, wird eine Untersuchung ihrer Auswirkungen auf ein "Nehmerland" wie Österreich von Interesse sein.

Typen von Betriebsansiedlungen

Aus den Aussagen über die internationale Arbeitsteilung und über die multinationalen Unternehmungen lassen sich strukturpolitisch wünschenswerte Direktinvestitionen ableiten. Dazu zählen zweifellos die

"Headquarter"-Funktionen von multinationalen Unternehmungen oder Niederlassungen mit einer Spezialisierung in einem Hochtechnologiebereich und/oder dynamischen Skalenerträgen. Jedoch sind die Headquarter-Dienste sehr "differenzierte nicht-sichtbare Güter" (vgl. Helpman — Krugman, 1985) mit sehr speziellen Standortanforderungen (insbesondere in bezug auf immaterielle Faktoren wie Kontaktnähe, Vertrautheit etc.), sodaß sie wie "nicht-handelbare Güter" auf den jeweiligen Standorten (zumeist in großen Finanzzentren) verbleiben. Aber auch bei den wirtschaftspolitisch interessanten Produktionsbetrieben ist zunächst noch unbestimmt, welche Länder die Voraussetzungen mitbringen, für solche Direktinvestitionen in das Profil der Internationalisierung einbezogen zu werden. Deshalb wird den wirtschaftspolitischen Überlegungen ein Abschnitt über die Standortbeziehungen vorangestellt. Dabei werden einerseits die Standortanforderungen der Mehr-Betriebs-Unternehmungen (im Zusammenhang mit den firmenspezifischen Wettbewerbsfaktoren) und andererseits die Standortfaktoren der Ansiedlungsregionen untersucht. Mit diesen beiden Beziehungsebenen werden Typen von Betriebsansiedlungen, die sich in den Struktureigenschaften und den "optimalen" Standortalternativen unterscheiden, gebildet.

Unternehmensspezifischer Faktor: Räumlicher Handlungsspielraum

Von den unternehmensspezifischen Faktoren ist die räumliche Reichweite der Organisation von grundlegender Bedeutung für die Standortwahl. Sie grenzt den Entscheidungsspielraum einer standortsuchenden Unternehmung ein, da bei einem kleineren Kontrollradius "zu weit entfernte" Standortalternativen aus dem Such- und Bewertungsprozeß von vornherein ausgeschlossen sind. In diesem Zusammenhang stellt Hanser (1985) in einer Schweizer Untersuchung fest, daß für "großräumig mobile Industriebetriebe" ein zwei- bis dreistufiger Standortsuchprozeß typisch ist, bei dem auf unterschiedlichen räumlichen Niveaus (nationale, regionale und kommunale Ebene) jeweils verschiedene Standortvarianten abgewogen werden. Demgegenüber sind Ansiedlungsprojekte, die auf "kleinräumige Interaktionen" zurückzuführen sind, meist durch einstufige Standortsuchprozesse (kommunale Ebene) ohne systematische Evaluierungsverfahren gekennzeichnet.

Vom räumlichen Handlungsspielraum der mobilen Unternehmungen hängt auch die "Wertigkeit" der Standortfaktoren von Ansiedlungsregionen ab. Im allgemeinen gilt die Hypothese: Je weiter sich die Alternativen spannen, desto größer sind die Standortunterschiede und desto "höherwertig" (im Sinne des Beurteilungskriteriums: z. B. niedrigere Kosten oder höhere Erlö-

se) sind die Regionen ausgestattet, die für eine Ansiedlung ausgewählt werden. Oder anders formuliert: Global disponierende ("multinationale") Unternehmungen stellen höhere ("strengere") Standortanforderungen als z. B. im nationalen Maßstab disponierende ("multiregionale") Unternehmungen

Für die Typisierung der diese Arbeit betreffenden Ansiedlungsmenge, die überregionale Mehr-Betriebs-Unternehmungen umfaßt und kleinräumige ("intraregionale") Ansiedlungsfälle (wie endogene Erstgründungen, Verlagerungen) ausschließt, werden zwei räumliche Reichweiten von Mehr-Betriebs-Unternehmungen unterschieden: eine global/kontinentale und eine bilateral/nationale.

In der *global/kontinentalen* Reichweite umfaßt das Aktions- oder Dispositionsfeld für die Direktinvestition Standorte, die über die ganze Erde oder zumindest über einen Kontinent verteilt sind. Für die Ausübung der Kontrollfunktionen sollte eine Flugverbindung zwischen der Ansiedlungsregion und dem Sitz der Unternehmenszentrale vorhanden sein, woraus sich für solche Betriebsansiedlungen eine räumliche Reichweite von mehr als 1.000 bis 1.500 km ableitet. Solche an Flughafennähe gebundene Direktinvestitionen von multinationalen Unternehmungen werden als "*transnationale Betriebsansiedlungen*" bezeichnet.

Als *bilateral/national* werden Reichweiten von multiregionalen Unternehmungen aus dem Inland und aus dem benachbarten Ausland verstanden. Diese beschränken ihre Direktinvestitionen auf ein "vertrautes", mit dem Auto oder der Eisenbahn einigermaßen leicht zugängliches Umfeld (bis zu maximal 1.000 bis 1.500 km). Diese Direktinvestitionen von multiregionalen Unternehmungen werden als "*interregionale Betriebsansiedlungen*" bezeichnet.

Standortfaktor: Faktorausstattung und Marktergiebigkeit

Für die Beziehungsebene der Standortfaktoren kommt der Außenhandelsstheorie ein gewisser Erklärungswert zu. Durch diese Teildisziplin werden bestimmte Ansiedlungstypen insofern abgedeckt, als die Direktinvestitionen zu bestimmten theoretisch erklärten Exportbeziehungen — gemäß Internalisierungshypothese — eine unternehmerische Alternative darstellen. Während in der "traditionellen Außenhandelsstheorie" die Unterschiede in der Ausstattung mit Produktionsfaktoren, Technologien und Absatzmärkten betrachtet werden, betonen jüngere Ansätze (vgl. *Breuss*, 1983) die Ähnlichkeiten im ökonomischen Niveau der Handelsländer.

Für die Typisierung der Betriebsansiedlungen können folgende länder- bzw. regionsspezifischen Ausstattungsfaktoren unterschieden werden:

1. *Rohstoffe, Umwelt*: Mit einer "*ressourcenorientierten Betriebsansiedlung*" strebt eine Mehr-Betriebs-Unternehmung die Verfügbarkeit über einen bestimmten Rohstoff (einschließlich Energie) oder die Möglichkeit zu einer "kostensparenden" Belastung der Umwelt an. Häufig entstehen sie, weil Verarbeitungsunternehmen von Rohstoffen das Lieferisiko auf unvollkommenen Bezugsmärkten durch vertikale Integration verringern wollen. Aus diesen Gründen entstanden bereits um die Mitte des vorigen Jahrhunderts die ersten amerikanischen und europäischen multinationalen Unternehmungen mit Extraktionsbetrieben in Entwicklungsländern (*Dunning*, 1982). Die ressourcenorientierten Direktinvestitionen beziehen sich nicht nur auf Bergbaubetriebe, sondern auch auf jene Verarbeitungsbetriebe (z. B. Hütten), für die ein Produktionsstandort in Rohstoffnähe günstig ist. Mit dieser Standortstrategie nutzen die Unternehmungen die Möglichkeit zu Transportkostensparnissen, indem die Transportkosten für das verarbeitete Produkt deutlich niedriger als für den Rohstoff sind.
2. *Arbeitskräfte*: Mit "*arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen*" beabsichtigen Mehr-Betriebs-Unternehmungen, eine gegebene Produktionstechnologie in Regionen mit einem relativen Arbeitskräfteüberschuß möglichst billig umzusetzen. Heckscher und Ohlin haben in der Außenhandelsstheorie (Faktorproportionen-Ansatz) formuliert, daß sich Länder auf jene faktorintensive Produktionstechnologien spezialisieren, bei denen sie einen relativen Überschuß in der Faktorausstattung aufweisen, weil der überschüssige Produktionsfaktor billiger ist. Demzufolge beziehen sich arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen auf arbeitsintensive Produktionstechnologien. Bei den traditionellen Betriebsansiedlungen wurden standardisierte Produktionstechnologien transferiert und dabei die Arbeitskostenunterschiede von unqualifizierten Arbeitskräften genutzt. In jüngerer Zeit werden internationale Lohndifferenzen auch bei den höher qualifizierten Arbeitskräften in Standortentscheidungen einbezogen. Das geht bis zur Auslagerung von (Teilen von) Forschungsabteilungen. In der Außenhandelsstheorie wurde dieser Sachverhalt so berücksichtigt, daß mit dem "Humankapital" ein neuer Produktionsfaktor (Neo-Faktorproportionen-Ansatz) unterschieden wurde. Gemäß dieser Entwicklung werden hier die arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen nach der Qualifikationsstruktur der Arbeitsmarktsegmente in ein
— *unqualifiziertes* Segment und in ein
— *höher qualifiziertes* Segment gegliedert.
3. *Absatzmarkt*: Bei einer "*marktorientierten Betriebsansiedlung*" strebt eine Mehr-Betriebs-Unter-

nehmung eine bessere Durchdringung eines Absatzmarktes an. Anders als bei den bisherigen Ansiedlungstypen ist nicht die Senkung der Produktionskosten, sondern die Steigerung des Erlöses das strategische Ziel der Errichtung einer ausländischen Produktionsstätte. Wenn es sich um die Einbettung in einen — unvollkommenen — benachbarten Exportmarkt handelt, dann treffen meist die Handelsvoraussetzungen der Präferenzähnlichkeitshypothese (Linder, 1981) zu. Weil die Präferenzen der Konsumenten zwischen Binnen- und benachbartem Exportmarkt ähnlich sind, ist der Außenhandel nichts anderes als ein "over-spill", eine Ausweitung der wirtschaftlichen Aktivitäten über die nationalen Grenzen hinweg. Hingegen werden bei den transnationalen marktorientierten Betriebsansiedlungen die Absatzmärkte mehrerer Länder ins Kalkül gezogen, weshalb die Ansiedlungsregion "Österreich" aus der Perspektive eines Europa-Marktes beurteilt wird. In diesem Fall liegen die — unvollkommenen — Marktbedingungen eines "intra-industriellen" Außenhandels vor, d. h. entwickelte Industriestaaten tauschen ähnliche Güter, aber in unterschiedlichen Typen (Produktdifferenzierung) aus.

Mit diesen Direktinvestitionen werden Unvollkommenheiten auf den Absatzmärkten "internalisiert". Beispielsweise versucht man, tarifäre oder nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu umgehen oder die Kontakt- und Informationsvorteile der Nähe zu den Kunden in einem großen Markt (einschließlich der Bevorzugung bei öffentlichen Aufträgen) zu lukrieren. Auf oligopolistischen Märkten kann auch ein (defensives) Nachahmungsverhalten zugrunde liegen, wenn ein

Marktteilnehmer mit einer erfolgsversprechenden Auslandsproduktion vorausgeeilt ist und die restlichen Konkurrenten ziemlich rasch nachfolgen (Knickerbocker, 1973).

Bereits um die Jahrhundertwende veranlaßten Importrestriktionen von entwickelten Gastländern vor allem amerikanische Unternehmungen dazu, ausländische Tochterbetriebe zu errichten. In den fünfziger und frühen sechziger Jahren löste der hohe Dollarkurs neuerlich eine Exportsubstitution von amerikanischen Unternehmungen aus, wobei sie insbesondere in Europa Tochtergesellschaften gründeten (Dunning, 1982).

Aus diesen Ausführungen über die "typischen" Ausprägungen der beiden Determinanten für Direktinvestitionen ergeben sich acht Typen von Betriebsansiedlungen. Sie wurden in Übersicht 4 zusammengefaßt.

Standortanforderungen der Betriebsansiedlungen und Strategieüberlegungen für Österreich

Nach dieser typologischen Festlegung werden die Standortanforderungen der einzelnen Ansiedlungstypen etwas detaillierter analysiert. Die Ausstattungsfaktoren werden teilweise konkreter spezifiziert, und mit den Verkehrsbedingungen wird ein weiterer Standortfaktor in das Standort-Beziehungsschema einbezogen. Der Zugang des Standortes zu einem bzw. die Lage innerhalb eines bestimmten Verkehrssystems i. w. S. (einschließlich Kommunikations- und Entsorgungssystemen) stellt häufig eine notwendige Voraussetzung für eine spezifische Ansiedlung dar. Durch einen Verkehrsanschluß kann manchmal erst der Nutzungswert einer regionalen Ausstattung realisiert werden. Durch diese "funktionale" Eigenschaft bestimmt das Verkehrssystem (neben Grundstücksfläche u. a.) die Standortauswahl auf einer räumlichen "Mikro"-Ebene (etwa Betriebsgemeinde). Diese Entscheidung wird in einem mehrstufigen Standortsuchprozeß auf einer nachgelagerten Stufe getroffen, weil sie an die Bedingung geknüpft ist, daß durch bestimmte Ausstattungsfaktoren auf einer "Makro"-Ebene (Kontinent, Staat oder Bundesland) eine Vorentscheidung bewirkt wurde.

Aus den spezifischen Standortanforderungen werden weiters "optimale" Standorte für die Ansiedlungstypen abgeleitet. Sie geben Anhaltspunkte, für welche Arten von Direktinvestitionen Österreich bzw. österreichische Regionen sich eignen oder nicht. Aufgrund von komparativen Standortvor- und -nachteilen wird die Position des Standortes "Österreich" auf der Angebotsseite des Ansiedlungsmarktes eingeordnet. Diese Standortbeziehungen der Ansiedlungstypen sind in Übersicht 5 schematisch zusammengefaßt.

Übersicht 4

Typen von Betriebsansiedlungen

	Regionsspezifische Ausstattungsfaktoren			3. Absatzmarkt
	1. Rohstoffe Umwelt	2. Arbeitskraft 2.1 Unqualifiziert 2.2 Höher qualifiziert		
Räumliche Reichweite der Unternehmensorganisation:				
1 Global/kontinental	1.1	1.2.1	1.2.2	1.3
2 Bilateral/national	2.1	2.2.1	2.2.2	2.3
Ressourcenorientierte Betriebsansiedlungen				
1.1 Transnational				
2.1 Interregional				
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Unqualifizierte Arbeitskräfte				
1.2.1 Transnational				
2.2.1 Interregional				
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Höher qualifizierte Arbeitskräfte				
1.2.2 Transnational				
2.2.2 Interregional				
Marktorientierte Betriebsansiedlungen				
1.3 Transnational				
2.3 Interregional				

Standortschema der Betriebsansiedlungen

	Ausstattung	Standortanforderungen	Optimale Standorte
Ressourcenorientierte Betriebsansiedlungen		Verkehrerschließung	
Transnational	Abbauwürdige Rohstoffe bzw belastbare Umwelt	Massentransportsystem: Schiff Bahn Pipeline	Infrastrukturell erschlossene Standorte (Abbau, Emissionen) Zumeist Überseeeländer
Interregional	Hochwertige Rohstoffe bzw. stark belastbare Umwelt	Entsorgungssystem	Infrastrukturell erschlossene Region in extensiven Siedlungsgebieten
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Unqualifizierte Arbeitskräfte	Arbeitskräfteüberschuß	Erzeugung von Komponenten: leistungsfähiges Verkehrssystem	Entwicklungsschwache Länder bzw Regionen In kurzer Reisezeitdistanz
Transnational	Sehr billige Arbeitskräfte	Schiffs- oder Flugverkehr	Dritte Welt (Schwellenländer)
Interregional	Erzeugung von Komponenten für Nicht-Übersee: billige Arbeitskräfte	Flughafen leistungsfähige Bahn	Weniger entwickelte Industriestaaten (Agglomerationsränder)
	Erzeugung von Fertigprodukten: zumelst Frauen	Straße	in Industriestaaten: periphere Agrargebiete
	Erzeugung von Komponenten: Industriearbeiter	Hochleistungsstraße	Agglomerationsränder alte Industriegebiete
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Höher qualifizierte Arbeitskräfte	Facharbeiter Akademiker etc	Telekommunikation, leistungsfähiges Personenverkehrssystem	Agglomerationen
Transnational		Flughafen	Junge Industriestaaten in Übersee (Großstädte)
Interregional		"Inter-City-Anschluß"	Weniger entwickelte Industriestaaten (Groß- und Mittelstädte)
Marktorientierte Betriebsansiedlungen	Ähnliches (hohes) Entwicklungsniveau der Partnerländer (bei Handelsbeschränkungen)	Zentrale Lage (Verkehrsknoten)	Zentralräume
Transnational		Flughafen	Höchstentwickelte Industriestaaten oder mit Zugang zum COMECON-Markt (Zentralräume)
Interregional		Hochleistungsstraße	Benachbartes Ausland (Zentralräume)

Standortanforderungen nach Ansiedlungstypen

Für die *ressourcenorientierten Betriebsansiedlungen* ist es wichtig, daß die Standorte an ein Massentransportsystem angeschlossen sind, da große Mengen von Roh- oder Schadstoffen mehr oder weniger kontinuierlich transportiert werden müssen. Für diese homogenen und preiselastischen Produkte mit meist niedrigen Mengeneinheitenwerten ist die Frachtkostenbelastung (Anteil der Transportkosten an den Lieferpreisen) relativ hoch. Von den beiden Transportkostenkomponenten ("Tonnenkilometer" = Gewicht mal Entfernung) ist das Gewicht der zu transportierenden Stoffe von ausschlaggebender Bedeutung. Für Überseetransporte werden meist Schiffe verwendet, im innerkontinentalen Verkehr kommen die Bahn und der Pipelinetransport hinzu. Die Hochwertigkeit der Erze und die größeren Vorkommen begünstigen im globalen Maßstab im allgemeinen die Überseeeländer (Dritte Welt, Australien, Kanada u a.) Angesichts der Siedlungsdichte und der höheren "Umweltsensibilität" scheidet für transnationale umweltorientierte Betriebsansiedlungen Standorte in europäischen Industriestaaten ebenfalls aus. Somit kommt Österreich bei solchen Ansiedlungen in erster Linie für interregionale Betriebe in Frage, wobei Abbau- bzw. Emissionsstandorte in extensiven Siedlungsgebieten bevorzugt werden, sofern

sie mit der benötigten Infrastruktur erschlossen sind.

Die Standortanforderungen der *arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen* beziehen sich auf geringe Arbeitskosten, niedrigen gewerkschaftlichen Organisationsgrad, wenige Streiks u ä. Diese Standortfaktoren sind hauptsächlich in entwicklungs-schwachen Ländern bzw. Regionen anzutreffen, weil die Schwäche der Wirtschaftsentwicklung mit einem relativen Arbeitskräfteüberschuß und typischerweise geringem politischem Einfluß von Gewerkschaften verbunden ist.

Im *Segment der unqualifizierten Arbeitskräfte* machen sich multinationale Unternehmungen die geringen Arbeitskosten der Länder der Dritten Welt (auch der Schwellenländer) zunutze, wenn sie ihre Produktion von transportkostenunempfindlichen Fertigprodukten oder Bestandteilen im globalen Maßstab aufteilen. Bei einer Allokation im kontinentalen Maßstab bevorzugen sie im gleichen Arbeitsmarktsegment die weniger entwickelten Industriestaaten. Dabei handelt es sich oft um die Erzeugung von Bestandteilen, die an zusätzliche Standortfaktoren im Verkehrsbereich geknüpft ist. Da Bestandteile immer wieder zum gleichen Standort der Weiterverarbeitung transportiert werden (und auch die Kontrollwege gleich bleiben), sollte diese Strecke möglichst reibungslos und schnell überwindbar sein. Die Mehr-Betriebs-Unter-

nehmungen möchten eine allzu lange Kapitalbindung durch den Gütertransport vermeiden, sodaß die Transportzeit die Standortauswahl für die Produktion von Bestandteilen beeinflußt. Demzufolge kommen für das Produktionsnetz der multinationalen Unternehmungen nur Standorte in Flughafennähe und/oder mit einem unmittelbaren Anschluß an ein leistungsfähiges Bahnnetz in Frage. Sie liegen in der Regel an den Agglomerationsrändern von weniger entwickelten Industriestaaten oder in besonders verkehrsgünstig gelegenen Industriezonen in Entwicklungsländern. Damit scheidet Österreich als eine günstige Standortalternative für solche arbeitskostenorientierten transnationalen Unternehmungen aus.

Aus der gleichen Standortlogik heraus setzen multiregionale Unternehmungen in bezug auf die Fertigung von standardisierten Komponenten im bilateralen/nationalen Maßstab für die Standorte den Zugang zu Bahn, Autobahn oder Schnellstraße innerhalb einer Reisezeitentfernung (zur Zentrale und/oder Weiterverarbeitungsstätte) von höchstens zwei bis drei Stunden voraus. Dadurch kommen neben den Agglomerationsrändern auch "alte Industriegebiete" als Standortalternativen in Betracht, sofern die durch Betriebsstillegungen freigesetzten Industriearbeiter bereit sind, auf solchen "Ersatzarbeitsplätzen" Einkommenseinbußen hinzunehmen.

Am anspruchslosesten sind die Standortanforderungen jener multiregionalen Unternehmungen an die Verkehrserschließung, die für ihre Produktion billige, weil regional immobile weibliche Arbeitskräfte suchen. Diese "footlose industries" (meist der traditionellen Konsumgüter) trugen in den sechziger und frühen siebziger Jahren eine Ansiedlungswelle in periphere Agrarregionen. Sie ist mittlerweile durch die (Arbeitskosten-)Konkurrenz der Schwellenländer abgeebbt und zu einem erheblichen Teil auch wieder rückgängig gemacht worden. Mit dieser Defensivstrategie konnte die Produktion von "ausgereiften" Produkten meist nur kurzfristig verlängert werden. Mit dem Ausbildungs- und Lohnniveau der Entwicklungsländer können auch unterentwickelte Regionen Österreichs längerfristig nicht konkurrieren. Aus strukturpolitischen Überlegungen sind solche Ansiedlungen aber auch nicht wünschenswert.

Im Segment der höher qualifizierten Arbeitskräfte werden komplexere Produktionstechnologien eingesetzt, die einen raschen Informationsfluß und eine effiziente Kontrolle des Produktionsprozesses erfordern. Die Standortanforderungen bestehen daher in einer Verfügbarkeit von Facharbeitern, Akademikern u. ä., wie sie in der Regel in Agglomerationen gegeben ist, und aus einem Anschluß an ein leistungsfähiges (vielfältiges) Telekommunikations- und Personenverkehrssystem. Im Personenverkehr werden die Opportunitätskosten der beratenden und kontrollierenden Mitarbeiter zu einer zeitabhängigen Größe. Dem-

gemäß benötigen die Mehr-Betriebs-Unternehmungen mit transnationalem Organisationsradius einen Flughafen und jene mit interregionaler Reichweite eine Schnellzugstation im Rang einer "Inter-City"-Station. Die optimalen Standorte in diesem höher qualifizierten Teilmarkt stellen für die transnationalen arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen die Großstädte von Schwellenländern und für die interregionalen arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen die Groß- und Mittelstädte (z. B. Villach, Steyr) von weniger entwickelten Industriestaaten dar.

Das Erfolgspotential der marktorientierten Betriebsansiedlungen wird von der Kaufkraft (in Abhängigkeit vom Entwicklungsniveau) und von der Größe des Absatzmarktes bestimmt. Es wird umso besser genutzt, je "zentraler" der Produktionsstandort innerhalb eines Marktgebietes liegt. Bei Fertigprodukten ist der Umsatz eine entfernungsabhängige Größe, wobei die Umsatzhöhe nicht so sehr vom Lieferpreis als vielmehr von der Informationsdichte (mit den Kunden) abhängt. Dabei ist jener Mikro-Standort optimal, wo die — bei gegebenem Produkt — gewichtete (z. B. mit Einwohneranteilen) Summe der Weglängen zu allen Kundenstandorten am geringsten ist. Diese Standortbedingung trifft hauptsächlich auf Zentralräume zu.

Die transnationalen marktorientierten Betriebsansiedlungen erfolgen häufig durch amerikanische und japanische Konzerne mit dem Ziel einer besseren Einbettung in den westeuropäischen Markt. Dabei wird Österreich als Standort oft übergangen, weil es im Kalkül der großen Industriestaaten keine wichtige Rolle spielt. Für ein japanisches Unternehmen ist es z. B. viel wirkungsvoller, Handelschranken in die BRD statt nach Österreich zu umgehen. Neben der geringen Landesgröße wird die Standortattraktivität auch dadurch beeinträchtigt, daß bei einer nicht-diskriminierten Belieferung des EG-Marktes von einem österreichischen Produktionsstandort aus eine 50prozentige Wertschöpfungsklausel einzuhalten ist. Aus diesen Gründen ist Österreich als marktorientierter Produktionsstandort für Produkte von multinationalen Unternehmungen überhaupt nicht oder erst relativ spät (nach Errichtung von Produktionsstätten in größeren Ländern) interessant. Allerdings ändert sich diese Einschätzung, wenn multinationale Übersee-Konzerne ein "Sprungbrett" in den COMECON-Markt suchen. In dieser Zugangsfunktion hat Österreich noch immer einen komparativen Vorteil, der sich auf Standorte in Wien und in der Ostregion konzentriert. Die Wiener Region zählt auch gemeinsam mit dem Salzburger und oberösterreichischen Zentralraum zu den günstigsten Standorten für interregionale marktorientierte Produktionsstätten. Die interregionalen Betriebsansiedlungen erfolgen häufig in Branchen mit einem relativ hohen Binnenmarktanteil (z. B. Nahrungsmittel, Holzverarbeitung) und bewirken eine

Substitution von Importen aus Nachbarländern mit einem ähnlichen oder etwas höheren Entwicklungsstandard. Deshalb gehen die meisten Ansiedlungen dieser Art von multinationalen Unternehmungen der BRD und — mit großem Abstand — der Schweiz und Italiens aus.

Strategische Grundüberlegungen

Die Beziehungen von Betriebsansiedlungen zu Österreich, die sich aus den unternehmerischen Standortanforderungen einerseits und aus den österreichischen Standortfaktoren andererseits ergeben, lassen sich folgendermaßen zusammenfassen und in strategische Grundüberlegungen weiterführen:

1. In bezug auf interregionale Ansiedlungen wird Österreich von hochentwickelten Nachbarländern mit einem großen Potential von mobilitätsbereiten multiregionalen Unternehmungen umgeben, und es verfügt über Regionen mit guter Eignung für jeden interregionalen Ansiedlungstyp. Deshalb sollten *interregionale Betriebsansiedlungen selektiv* gefördert werden, also nur dann, wenn sie bestimmten wirtschaftspolitischen Zielsetzungen entsprechen. Liegt eine strukturpolitische Zielsetzung vor, dann müßten bestimmte (interregionale) Ansiedlungstypen aus dem "Förderungstopf" ausscheiden. Die "Selektivität" kann auch die Standortwahl einschließen, indem über eine differenzierte Förderung eine Allokation auf die jeweils günstigsten Standortregionen angeregt wird.
2. Für *transnationale Ansiedlungen* (multinationaler Konzerne) bietet Österreich meist nicht die besten Standortvoraussetzungen. Bei den ressourcenorientierten und den arbeitskostenorientierten Ansiedlungen im unqualifizierten Segment ist Österreich im allgemeinen der Konkurrenz durch Überseeeländer (insbesondere Dritte-Welt-Länder) hoffnungslos unterlegen. Für marktorientierte und arbeitskostenorientierte Ansiedlungen im höher qualifizierten Segment haben Industriestaaten zwar komparative Standortvorteile. Da Österreich aber weder ein höchstentwickeltes Industrieland (optimal für Marktziele) noch ein "neu industrialisiertes" Land (optimal für Arbeitskostenorientierung) ist, verfügt es nur über Standortfaktoren von mittlerer Attraktivität. Manchmal wird dieser Nachteil durch die "politische Stabilität" Österreichs aufgewertet und/oder durch hohe Subventionen aufgewogen. Eine undifferenzierte "Strategie möglichst hoher Subventionen" ist aber nicht die einzige Möglichkeit, um trotz des nicht-optimalen Standortes "Österreich" transnationale Ansiedlungsbetriebe erfolgreich anzuwerben. Diese Strategie entspricht einer Billigpreisstrategie auf Märkten von "ausgereiften" Gütern. Analog zur Preiselastizität von ho-

mogenen Gütern kann auch über den Ansiedlungsmarkt gesagt werden: Je beliebiger die Regionsmerkmale (Standortfaktoren) für eine Betriebsansiedlung sind, desto leichter können sie mit finanziellen Anreizen angeworben werden, desto geringer ist allerdings ihr mittelfristiger regionalwirtschaftlicher Stellenwert, und desto geringer ist wegen der kurzen Amortisationszeit (einer hoch subventionierten Direktinvestition) der Erwartungswert der Betriebsdauer in der Ansiedlungsregion.

Will man Österreich aus strukturpolitischen Überlegungen für transnationale Ansiedlungen attraktiv machen, empfiehlt sich eine Ansiedlungsstrategie, die einer Produktdifferenzierung gleichkommt und sich die "neuen Formen" der Internationalisierung zunutze macht. Eine *"maßgeschneiderte Subventionsstrategie"* kann nicht über kurzfristige "Feuerwehr-Aktionen", sondern nur über ein professionelles Ansiedlungsmanagement verwirklicht werden. Dieses hätte die Aufgabe, mittelfristig vorbereitete, durch Vor- und Zwischenverträge gesicherte Ansiedlungsmaßnahmen stufenweise herbeizuführen. Ein Ansatzpunkt für eine "spezialisierte" Ansiedlung liegt etwa in der Ausbildung, indem multinationale Unternehmungen mit modernem Know-how österreichische Arbeitskräfte für jene Fertigkeiten einschulen und weiterbilden, die im geplanten Ansiedlungsbetrieb benötigt werden. Auf der Grundlage eines Kooperationsvertrags könnte die öffentliche Hand diese Ausbildungskosten ganz oder teilweise finanzieren. Ein anderer Ansatzpunkt liegt im Marktzugang, etwa bei einer abgestimmten staatlichen Beschaffungspolitik zugunsten multinationaler Unternehmungen, sofern sie in Kooperationen mit österreichischen Firmen oder Forschungsinstituten einen Beitrag zur Entwicklung der Technologie der österreichischen Industrie leisten.

3. Schließlich empfiehlt sich, das Prinzip der Produktspezialisierung auch in der Regionalpolitik anzuwenden. Unzulänglich ausgestattete Regionen werden — wenn überhaupt — nur von strukturpolitisch uninteressanten Ansiedlungsbetrieben (vor allem arbeitskostenorientierten im unqualifizierten Segment) ausgewählt. In manchen Regionen mag es nur an einem einzigen Ausstattungs-Engpaß liegen, in vielen Regionen werden aber schwerwiegende standörtliche Ausstattungsmängel vorliegen. Wenn die regionalpolitischen Entscheidungsträger diese fatalistische Perspektive durchbrechen wollen, dann müßte eine *"standortgestaltende Regionalpolitik"* (Palme, 1984A) verwirklicht werden. Diese müßte ausgewählte Standorte so ausstatten, daß sich höherwertige Ansiedlungsbetriebe auch dort (und nicht nur in den Großstädten mit den vielfältigen "urbanization economies") niederlassen. Entscheidend für die Standortgestal-

tung ist es, daß firmenexterne Skaleneffekte (standortinduzierte Skalenerträge) geschaffen werden. Da die Vielfalt von Großstädten nicht reproduzierbar ist, sollten örtliche Bündelungsvorteile durch eine spezialisierte Infrastruktur (i. w. S.) in regionalen "Spezialzonen" bereitgestellt werden. Etwa könnten spezialisierte "Technologiezentren" die Ansiedlung von transnationalen arbeitskostenorientierten Betrieben im höher qualifizierten Segment begünstigen oder spezialisierte "Marktzentren" (mit einer hochwertigen Infrastruktur für Marketing-Aktivitäten) ihre Attraktivität für (transnationale oder interregionale) marktorientierte Betriebe erhöhen.

Überlegungen zur Bewertung von Betriebsansiedlungen

Organisatorische Besonderheiten von transnationalen und interregionalen Ansiedlungen

Da der organisatorische Status der Ansiedlungsbetriebe eine bestimmte Verwertung der firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile der Mehr-Betriebs-Unternehmungen zum Ausdruck bringt, weisen die Ansiedlungstypen gewisse organisatorische Besonderheiten auf. Diese werden in die Bewertung einbezogen, da aus der organisatorischen Zuordnung bestimmte Struktureigenschaften für die Ansiedlungstypen gefolgert werden können.

Für die transnationalen Betriebsansiedlungen kommen wegen der großen Entfernungen zu den Zentren nur rechtlich selbständige Organisationsformen in Betracht: Sie sind entweder als Tochterunternehmen oder als Joint-ventures organisiert. Die Tochterunternehmen haben eine gewisse Dispositionsfreiheit, die sich u. a. aus der Notwendigkeit ergibt, mit Hilfe von dezentral verfügbaren Informationen Entscheidungen rasch zu treffen. Das hat ein erweitertes Funktionsprofil zur Folge, indem zur Produktion zumindest ein mittlerer Managementbereich und meist eine zusätzliche Hauptfunktion (Marketing oder Entwicklung) hinzukommen. Bei einem Joint-venture bringt die ausländische Unternehmung typischerweise Know-how und die einheimische Unternehmung regionales Marktwissen oder einen Zugang zu Rohstoffen in eine gemeinsame Tochterfirma (mit gemeinsamer Führungsverantwortung und gemeinsamem Risiko) ein. Die einheimische Führungsbeteiligung verringert das Ausmaß der Steuerung durch eine auswärtige Zentrale ("regionsexterne Kontrolle") im Vergleich zu den Tochterunternehmen. Beide Organisationsformen werden bei nahezu allen trans-

Übersicht 6

Organisatorischer Status von Betriebsansiedlungen

	Zweigbetrieb	Selbständiger Zulieferbetrieb	Tochterunternehmen	Joint Venture
Ressourcenorientierte Betriebsansiedlungen				
Transnational			•	•
Interregional	•			
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Unqualifizierte Arbeitskräfte				
Transnational			•	
Interregional	•	•		
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Höher qualifizierte Arbeitskräfte				
Transnational			•	•
Interregional			•	
Marktorientierte Betriebsansiedlungen				
Transnational			•	•
Interregional			•	

nationalen Ansiedlungsarten verwendet. Nur bei den transnationalen arbeitskostenorientierten Ansiedlungen (im unqualifizierten Segment) liegen, weil ein einheimisches Führungspotential nicht benötigt wird, keine organisatorischen Voraussetzungen für Joint-ventures vor.

Im interregionalen Maßstab bieten sich Joint-ventures ebenfalls eher selten an, da durch den kleinen Aktionsradius meist die Konkurrenzeffekte (gegenüber den Komplementaritätseffekten) von Unternehmungen überwiegen. Die komplexeren Anforderungen der interregionalen marktorientierten und der interregionalen arbeitskostenorientierten Ansiedlungen (im höher qualifizierten Segment) machen eine mehr oder weniger entscheidungsautonome Organisation in Tochterunternehmen sinnvoll. Demgegenüber führt die standardisierte Technologie bei den interregionalen ressourcenorientierten und bei den interregionalen arbeitskostenorientierten Ansiedlungen (im unqualifizierten Segment) meist zur Gründung von rechtlich unselbständigen Zweigbetrieben (oder zu Subcontracting mit selbständigen Zulieferbetrieben). Diese haben ein enges, auf eine Hauptfunktion begrenztes Funktionsprofil, wobei insbesondere die reinen Fertigungsbetriebe häufig als "verlängerte Werkbänke" organisiert sind (Übersicht 6).

Bewertung der Ansiedlungstypen nach wirtschaftspolitischen Zielsetzungen

Aufgrund der vorangegangenen Analyse werden nun die Typen von Betriebsansiedlungen nach ihrem Beitrag zu wirtschafts- und regionalpolitischen Zielset-

zungen bewertet. Auf dieser abstrakten Ebene kann die Bewertung nur idealtypisch und schematisch sein, sie kann die detaillierte Prüfung von Investitionsprojekten nicht ersetzen. Da aber die Unterschiede in den volks- und regionalwirtschaftlichen Wirkungen zwischen manchen Ansiedlungstypen sehr ausgeprägt sind, könnte doch mit der Identifizierung des Ansiedlungstyps bereits eine erste Vorauswahl getroffen werden, wie weit er mit den wirtschaftspolitischen Zielen Österreichs konform geht

Kurzfristige Beschäftigungs- und Einkommensziele

In der Einleitung wurde erwähnt, daß mit Betriebsansiedlungen hauptsächlich zwei kontrastierende wirtschafts- und regionalpolitische Zielsetzungen angestrebt werden: kurzfristige Beschäftigungsziele und längerfristige Strukturziele. (Längerfristige Beschäftigungsziele sind allerdings mit den Strukturzielen nahezu ident.) Der Beitrag zum Beschäftigungsziel wird zunächst über den direkten Beschäftigungseffekt eines Ansiedlungsprojektes abgeschätzt. Über die Vorleistungen werden weiters indirekte Beschäftigungseffekte kalkuliert, deren Wirkungen strukturpolitisch aussagekräftiger sind. Mit dem direkten Beschäftigungseffekt korreliert meist auch der Nettoeffekt (Export minus Import) auf die Leistungsbilanz. Bei diesen Kapazitätseffekten ist zu vermuten, daß multinationale Konzerne im allgemeinen größere Produktionsstätten errichten als multiregionale Firmen. Bei den marktorientierten Betriebsansiedlungen wirken sich diese Unterschiede zwischen transnationalem und interregionalem Maßstab in der Marktgröße (Europa-Markt gegenüber Österreich-Markt) aus. Bei den ressourcenorientierten und arbeitskostenorientierten Ansiedlungen (im unqualifizierten Segment) werden im interregionalen Maßstab meist nur Teilkapazitäten (teilweise mit konjunktureller "Pufferfunktion") ausgelagert, hier gehen die multinationalen Unternehmungen offensiver vor. Nur im höher qualifizierten Arbeitsmarktsegment läßt sich ein Kapazitätsunterschied zwischen transnationalen und interregionalen Ansiedlungen bisher nicht eindeutig folgern, da die interregionalen Auslagerungen ebenfalls von großen Konzernen (aus Süddeutschland) ausgehen. In die kurzfristige Abschätzung werden in der Regel auch Wertschöpfungs- bzw. Einkommensberechnungen einbezogen, die nicht nur von der Betriebsgröße, sondern auch von der mittleren Wertigkeit eines Arbeitsplatzes (gemessen an Kennzahlen wie z. B. Produktivität) abhängen. Dieser Aspekt wertet tendenziell die Mengeneffekte bei den ressourcenorientierten und arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen (im unqualifizierten Segment) ab und bei den marktorientierten Betriebsansiedlungen auf

Strukturziele

Der Einkommensaspekt leitet zum strukturpolitischen Zielbereich über, bei welchem dem weitgefaßten Kriterium Know-how eine zentrale Stellung zukommt. Darunter wird typischerweise ein personen- und firmenspezifisches und kein kapitalgebundenes, mit dem Kauf von Maschinen erwerbbares Know-how verstanden. Eine moderne Kapitalausstattung hat nur in Verbindung mit organisatorischen und technischen Entwicklungsmöglichkeiten ("learning-by-doing", "diffusion of technology") höheren strukturpolitischen Wert. Insbesondere bei den ressourcenorientierten Betriebsansiedlungen ist eine hohe Kapitalintensität häufig mit niedrigen Unit-values verknüpft. Als Indikatoren für die quantitative Beurteilung des Know-how-Niveaus sind etwa der Facharbeiteranteil und andere Kennzahlen über die Qualifikation von Arbeitskräften sowie über Aktivitäten der Forschung und Entwicklung heranzuziehen. Das technologische Niveau ist definitionsgemäß im qualifizierten Segment der arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen höher als im unqualifizierten Segment, wo selbst die technische Ausstattung oft keinen hohen Standard erreicht. Bei den marktorientierten Betriebsansiedlungen sprechen die Außenhandelsbedingungen im transnationalen Marktbereich für ein jüngeres Produktalter und damit höheres Know-how-Niveau als es im allgemeinen für Direktinvestitionen auf benachbarten Auslandsmärkten zutrifft.

Ein hohes Know-how-Niveau impliziert, daß nicht alle Produktionsabläufe ganz standardisiert sind; mit der größeren Flexibilität ist meist eine stärkere Einbettung und Verflechtung in die Ansiedlungsregion verbunden. Das Kriterium Know-how läßt deshalb auch Vermutungen über das Ausmaß von "backward-linkages", das heißt über die indirekten Beschäftigungseffekte und die Wertschöpfungsintensität von heimischen Zulieferungen zu

Schließlich läßt sich von hier noch eine Brücke zum Kriterium der "Nachhaltigkeit" schlagen: Die Hypothese lautet, daß Ansiedlungsbetriebe mit einer hohen regionalen Verflechtung auf der Bezugs- und Absatzseite ceteris paribus den Standort längerfristig beibehalten, weil in die Stilllegungskosten auch immaterielle, in der Bilanz nicht ausgewiesene "Goodwill"-Komponenten eingehen. Auch Watts — Stafford (1986) stellen in einem regionalökonomischen Überblicksartikel fest, daß die Wahrscheinlichkeit, daß ein Betrieb zur Stilllegung ausgewählt wird ("selective closure"), unter anderem geringer ist, wenn dieser einen beträchtlichen Teil der Vorleistungen aus der Gastregion bezieht und/oder dort in größerem Umfang Produkte absetzt. Demnach ist für marktorientierte Ansiedlungsbetriebe eine höhere (statistische) Persistenzdauer anzunehmen als für arbeitskostenorientierte Ansiedlungsbetriebe.

Bei den arbeitskostenorientierten Betrieben kommen sämtliche drei Stilllegungstypen, die *Watts — Stafford* (1986) unterscheiden, mit einiger Wahrscheinlichkeit in Betracht. Bei einer *“cessation closure“* wird ein Produkt aus dem Unternehmensprogramm herausgenommen und die Erzeugungsstätte geschlossen. Oft bedeutet dies auch das Ende des gesamten Unternehmens. Davon sind insbesondere Produkte in der späten Phase eines Produktzyklus betroffen, also jene Produkte, die in Billigregionen ausgelagert wurden, um den Lebenszyklus um einige Jahre zu verlängern (vgl. das Schicksal von Sanipad). Bei einer *“default closure“* wird eine Produktionsstätte ausgebaut, und die übrigen Betriebe, die das gleiche Produkt hergestellt haben, werden geschlossen. Dieser typologische Fall läßt sich besonders häufig bei einer räumlich organisierten Produktion von Bestandteilen beobachten, wo anlässlich einer technischen Umrüstung die peripheren Zweigbetriebe zugunsten eines zentral gelegenen Betriebs aufgegeben werden (z. B. Schließung der Siemens-Werke in Pinkafeld und Zistersdorf). Bei Vorliegen einer *“selective closure“* werden für die Erzeugung eines bestimmten Gutes nur einzelne (und nicht alle bzw. fast alle) Betriebsstandorte ausgeschieden, wobei die multinationalen Konzerne die arbeitskostenorientierten Betriebe in den westlichen Industriestaaten stilllegen, weil sie in den Schwellenländern billiger produzieren können. Unter den arbeitskostenorientierten Betriebsansiedlungen ist das Stilllegungsrisiko im unqualifizierten Segment größer als im höher qualifizierten Segment, was bei *Watts — Stafford* indirekt dadurch zum Ausdruck kommt, daß die Faktoren *“Arbeitsintensität“* und *“Quote weiblicher Beschäftigter“* positiv mit der Stilllegungswahrscheinlichkeit korrelieren.

In die Wirtschaft der Ansiedlungsregion eingebettete

Ansiedlungsbetriebe benötigen bekanntlich eine gewisse Entscheidungsautonomie gegenüber der Muttergesellschaft, sodaß der organisatorische Status (samt Funktionsprofil) der Ansiedlungsbetriebe ebenfalls Hinweise auf die Wahrscheinlichkeit von Stilllegungen gibt: Die Gefahr der Stilllegung ist bei Zweigbetrieben größer als bei Tochterunternehmungen und bei Joint-ventures am geringsten. Die Nachhaltigkeit von ressourcenorientierten Betriebsansiedlungen hängt teilweise von außerökonomischen Faktoren ab, wenn z. B. bei Überkapazitäten weniger ergiebige Lagerstätten zuerst geschlossen werden.

Diese Überlegungen zur — idealtypischen — volks- bzw. regionalwirtschaftlichen Bewertung der Ansiedlungstypen sind in Übersicht 7 tabellarisch zusammengefaßt. Da der Grad der Zielerreichung zwischen den Teilzielen ziemlich konsistent und transitiv ausgeprägt ist, konnte auch eine grobe Gesamtbewertung ohne größere Gewichtungprobleme hinsichtlich der einzelnen Teilkriterien vorgenommen werden. Demnach erscheinen unter strukturpolitischen und langfristigen beschäftigungspolitischen Zielsetzungen für eine Volkswirtschaft vom Entwicklungsgrad Österreichs die transnationalen marktorientierten Betriebsansiedlungen, die transnationalen und interregionalen arbeitskostenorientierten Ansiedlungen im höher qualifizierten Segment und die interregionalen marktorientierten Betriebsansiedlungen am nützlichsten. Danach empfiehlt es sich, eine Auswahlgrenze zu ziehen. Die transnationalen und interregionalen ressourcenorientierten sowie die arbeitskostenorientierten Ansiedlungen im unqualifizierten Segment sind aus strukturpolitischen und Persistenzüberlegungen im allgemeinen für Österreich als nicht vielversprechend anzusehen. Das schließt nicht aus, daß diese Ansiedlungstypen bei Vorliegen von besonderen regionalen

Übersicht 7

Bewertung von Betriebsansiedlungen

	Direkter Beschäftigungseffekt	Auswirkungen auf die Leistungsbilanz	Einkommenseffekt	Know-how-Gewinn	Indirekter Beschäftigungseffekt	Nachhaltigkeit der Auswirkungen
Ressourcenorientierte Betriebsansiedlungen						
Transnational	Groß	Groß	Mittel	Gering	Klein	Lang
Interregional	Klein	Klein	Klein	Gering	Klein	Lang
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Unqualifizierte Arbeitskräfte						
Transnational	Groß	Groß	Klein	Sehr gering	Klein	Kurz
Interregional	Klein	Klein	Sehr klein	Sehr gering	Klein	Kurz
Arbeitskostenorientierte Betriebsansiedlungen: Höher qualifizierte Arbeitskräfte						
Transnational	Groß	Groß	Groß	Groß	Mittel	Mittel
Interregional	Groß	Groß	Groß	Groß	Mittel	Mittel
Marktorientierte Betriebsansiedlungen						
Transnational	Groß	Groß	Groß	Groß	Groß	Lang
Interregional	Klein	Klein	Mittel	Mittel	Groß	Lang

Betriebsansiedlungspolitik

Arbeitsmarktbedingungen nicht auch gefördert werden, allerdings handelt es sich dann um keine strukturpolitische, sondern um eine sozialpolitische Maßnahme

Zusammenfassung

Es wurde davon ausgegangen, daß Betriebsansiedlungen in der österreichischen Wirtschaftspolitik als ein Instrument zur Erreichung gesamtstaatlicher und/oder regionaler Beschäftigungs- und Strukturziele anerkannt sind. Betriebsansiedlungen sind in ein Strategiekonzept von multinationalen oder multiregionalen Unternehmen zur Verwertung firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile einbezogen. Sie stellen aber nur einen Ausschnitt im Spektrum der Internationalisierungstendenzen dar, das fortlaufend durch "neue Formen" (z. B. Lizenzen, Beratungsverträge und andere Kontrakte) angereichert wird. Das unternehmerische Verwertungsinteresse wird räumlich in Standortanforderungen umgesetzt und in Regionen mit "optimal" dazu passenden Standortfaktoren verwirklicht. Eine wirkungsvolle Betriebsansiedlungspolitik hat deshalb nicht nur die wirtschaftspolitischen Auswir-

kungen von Betriebsansiedlungen, sondern auch deren Standortbeziehungen ins Kalkül zu ziehen. Eine Grobanalyse ergab gute österreichische Standortvoraussetzungen bei den interregionalen Ansiedlungen aus dem benachbarten westlichen Ausland, aber diese Betriebe sind oftmals ohne strukturpolitischen Wert (insbesondere die arbeitskostenorientierten im unqualifizierten Segment). Eine strukturpolitisch orientierte Ansiedlungspolitik müßte die interregionalen Direktinvestitionen selektiv (auf marktorientierte und arbeitskostenorientierte im höher qualifizierten Segment gerichtet) fördern. Bei den transnationalen Ansiedlungen der Übersee-Konzerne stellt sich weniger das Auswahlproblem als vielmehr das Standortproblem, da Österreich für diese Ansiedlungstypen keine optimalen Voraussetzungen besitzt. Um dennoch im "Ansiedlungswettbewerb" bei den vorteilhaften Investitionsprojekten (ebenfalls marktorientiert und arbeitskostenorientiert im höher qualifizierten Segment) bestehen zu können, wurde eine "maßgeschneiderte Subventionsstrategie" (in manchen Regionen durch eine "standortgestaltende Regionalpolitik" ergänzt) zur Diskussion gestellt

Kurt Bayer
Gerhard Palme

Literaturhinweise

Bade F. J., "Die Mobilität von Industriebetrieben: Theoretische und empirische Befunde zu den sektoralen und räumlichen Besonderheiten der Neuansiedlungen in der Bundesrepublik Deutschland", Schriften des Wissenschaftszentrums Berlin 1979 (6)

Bayer K., "Ziele und Instrumente der Förderung von ausländischen Betriebsneugründungen", in Bundesministerium für Handel, Gewerbe und Industrie, Investorenwerbung als Instrument der Innovationspolitik Wien, 1985

Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen Vorschläge zur Industriepolitik II, Wien 1978

Borner S., "Internationale Wettbewerbsfähigkeit — Fragmente zu einer Theorie internationaler Unternehmenstätigkeit", Weltwirtschaftliches Archiv, 1984 120(4)

Borner, S. (1986A). "Neue Formen der Internationalisierung aus der Sicht einer kleinen offenen Volkswirtschaft: Konsequenzen für Unternehmensstrategien und Wirtschaftspolitik", in Aiginger, K. (Hrsg.), Weltwirtschaft und unternehmerische Strategien Gustav Fischer Wien-Stuttgart, 1986

Borner S. (1986B) New Forms of Internationalization: An Assessment in the Light of Swiss Experience. Draft, Basel 1986

Breuss F. Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982 Springer, Wien 1983

Bundesministerium für Finanzen, Wirtschaftsbericht der Bundesregierung 1985 und 1986, Wien 1986

Dosi, G. Technical Change and Industrial Transformation, London. 1984

Dunning J. H. (Hrsg.), Economic Analysis and the Multinational Enterprise, London, 1974

Dunning J. H. "Market Power of the Firm and International Transfer of Technology: An Historical Excursion", University of Reading Discussion Papers in International Investment and Business Studies, 1982, (62).

Dunning, J. H. "Multinational Enterprises and Industrial Restructuring in the U. K." Lloyds Bank Review 1985, (October).

Ederer B., et al., "Eigentumsverhältnisse in der österreichischen Wirtschaft", Wirtschaft und Gesellschaft, Sonderheft 1985

Grünwald O. Lacina F., Auslandskapital in der österreichischen Wirtschaft Wien 1970

- Hanser Ch. Auswirkungen von Infrastrukturinvestitionen Bern 1985
- Hauser, H. "Joint Ventures: Sonderlösungen für Einzelfälle oder allgemein verwendbare Instrumente der internationalen Kooperation" *Außenwirtschaft* 1981 36(2)
- Heckscher E. F., "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income" in Ellis H. S., Metzler, L. A. (Hrsg.), *Readings in the Theory of International Trade* Philadelphia-Toronto 1949
- Helleiner G. K., *International Economic Disorder Essays in North-South Relations*, London 1980
- Helpman E., Krugman, P. R., *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge Mass. 1985
- Hood, N., Young, St., *The Economics of Multinational Enterprise*, London-New York 1982
- ICD Austria, *Deutsche und Schweizer Industrie in Österreich*, Wien, 1986
- Knickerbocker, F. T., *Oligopolistic Reaction and the Multinational Enterprise*, Boston 1973
- Linder S. B., *An Essay on Trade and Transformation*, New York, 1961
- Mitteilungen des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank 1986 (3)
- Oile, W., "German Multinationals — Internationalisierungsschub durch externes Unternehmenswachstum" *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1984, 10(1).
- O'Malley E., "The problem of late industrialisation and the experience of the Republic of Ireland" *Cambridge Journal of Economics*, 1985, (9)
- Palme, G. (1984A), "Standortgestaltende Regionalpolitik für alte Industriegebiete", *WIFO-Vorträge*, 1984, (17).
- Palme, G. (1984B) "Standortanforderungen und regionalwirtschaftliche Wirkungen industrieller Betriebsgründungen am Beispiel der Obersteiermark" in Blaas W., Rüschi G., Schönböck W. (Hrsg.), *Regionalökonomische Analysen für Österreich*, Wien, 1984
- Parry T. G., "Internalisation as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Critique" *Weltwirtschaftliches Archiv* 1985, 121(3).
- Peischer J., "Auslandseinfluß in der österreichischen Wirtschaft", *Informationen über Multinationale Konzerne*, 1986, (4)
- Perrons, D. C., "The Role of Ireland in the New International Division of Labour" *Regional Studies* 1981, (15).
- Ricardo, D., "On the Principles of Political Economy and Taxation", in Sraffa P., Dobb, M. (Hrsg.) *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol 1, Cambridge 1951
- Rugman, A. M., "Internalization Is Still a General Theory of Foreign Direct Investment" *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1985 121(3)
- Sabel Ch. *Work and Politics* Cambridge Mass., 1982
- Schliebe K., Hillesheim D., "Das Standortwahlverhalten neuerichteter und verlagerter Industriebetriebe im Zeitraum von 1970 bis 1979" *Information zur Raumentwicklung* 1980 (11)
- Szopo, P., Aiginger, K., Lehner G., *Ziele, Instrumente und Effizienz der Investitionsförderung in Österreich* WIFO-Gutachten Wien, 1985
- Tödting, F., "Regionale Unterschiede der Betriebs- und Arbeitsplätzestruktur in Österreich und ihre Beziehungen zur Regionalpolitik", *Wirtschaft und Gesellschaft* 1983 9(2)
- Watts, H. D., Stafford, H. A., "Plant closure and the multiplant firm: some conceptual issues" *Progress in Human Geography* 1986 10(2)
- Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations* New York 1975