

Der erste Teil dieser Untersuchung — „Internationale Investitionen. Verflechtung der österreichischen Wirtschaft“ erschien im Heft 3/1989 der WIFO-Monatsberichte. Wegen einiger Druckfehler publiziert das WIFO diese Arbeit nochmals, und zwar als WIFO Working Paper. Dieser Sonderdruck wird an Abonnenten der WIFO-Monatsberichte kostenlos abgegeben (bitte wenden Sie sich an das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung, Frau Holzer, Postfach 91, A-1103 Wien, Tel. 78 26 01/82).

Claudia Pichl

Internationale Investitionen, Entwicklungsniveau und Landesgröße

Die Analyse von zwei der zahlreichen Determinanten für Direktinvestitionen im Ausland und Direktinvestitionen des Auslands im Inland bestätigt den vermuteten Einfluß des Entwicklungsniveaus von Investor- und Ansiedlungsland, den der Landesgröße jedoch nur teilweise.

Zur Analyse von Direktinvestitionen im Ausland, multinationalen Unternehmen und Internationaler Produktion gibt es ein breites Spektrum von Theorieansätzen aus so unterschiedlichen Bereichen wie der Außenhandelstheorie, der Industrieökonomie und der Theorie der Firma. Unbeschadet aller Differenzen zwischen den einzelnen Ansätzen lassen sich die wichtigsten Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen so zusammenfassen (vgl. auch den Kasten in Pichl, 1989, S. 162):

Determinanten für Direktinvestitionen

Unterschiedliche Direktinvestitionspositionen ergeben sich aus dem Zusammenspiel von *Wettbewerbs- und Standortfaktoren*. *Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile* sind Grundlage für Direktinvestitionen im Ausland (ADI), *länderspezifische Standortvorteile* für ausländische Direktinvestitionen im Inland (IDI; Abkürzungen im Anhang). *Länderspezifische Standortfaktoren* (Löhne, Arbeitsbeziehungen, Qualifikationsniveau, Stabilität, Absatzmärkte usw.) beeinflussen die Standortentscheidungen

der direktinvestierenden Unternehmen — *wo investiert wird*. Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (Know-how-Vorsprung und Know-how-Vorteile in Produktion, Marketing u. ä., Innovationsfähigkeit, Produktdifferenzierung, Skalenerträge und andere Ursachen von Markteintrittsbarrieren; vgl. Caves, 1982, S. 194ff) bestimmen darüber, welche Unternehmen direkt investieren und damit implizit, aus welchen Ländern Direktinvestitionen kommen — *wer investiert*.

Firmenspezifische Wettbewerbsvorteile und länderspezifische Standortvorteile können *einander gegenseitig positiv beeinflussen*, wie z. B. die Standortfaktoren „Qualifikation“ oder „Infrastruktur“ (beides erhöht ceteris paribus auch firmenspezifische Wettbewerbsvorteile)¹⁾ Standortvorteile können jedoch auch — besonders in einem dynamischen Sinn — firmenspezifischen Vorteilen *zuwiderlaufen*: Der Standortvorteil „Niedrige Löhne“ bringt z. B. nur kurzfristig firmenspe-

zifische Wettbewerbsvorteile, nicht aber mittelfristig und in dynamischem bzw. strukturellem Sinn (Anreiz für Spezialisierung auf wenig hochwertige Niedriglohnprodukte, geringer technischer Fortschritt, Preisnehmerverhalten bei standardisierten Produkten usw.; vgl. Aiginger, 1987B).

Firmenspezifische Vorteile irgendeiner Art müssen — so die Theorie multinationaler Unternehmen in der Tradition von Hymer, Hirsch oder Dunning — gegeben sein, um die „Heimvorteile“ der im Zielland ansässigen Unternehmen (Marktkennntnis, bestehende Verflechtungen u. ä.) mindestens auszugleichen und einen Markteintritt zu ermöglichen. Umfangreiche Direktinvestitionen eines Landes im Ausland sind gemäß diesem Ansatz *Ausdruck hoher dynamischer Wettbewerbsfähigkeit* der Unternehmen dieses Landes („dynamische Wettbewerbsfähigkeit“ etwa im Sinne der WIFO-Strukturberichterstattung: Aiginger, 1987A). Umgekehrt sind Direktinvestitionen *in einer oligopolistischen Konkurrenz Strategien zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit* (dies ist das Hauptaugenmerk der Theorie über multinationale Unternehmen z. B. nach

¹⁾ Vgl. Kravis (1985): „Country-specific advantages may determine the nature of the firm-specific advantage that enables the MNE (Multinational Enterprise) to produce competitively in a foreign country“ (ähnlich Abd-El-Rahman 1987).

Vernon, Knickerbocker, oder auch Caves)²⁾.

Entwicklungszyklus von Direktinvestitionen

Dunning — einer der wichtigsten Exponenten der Forschung über multinationale Unternehmen — entwickelte Anfang der achtziger Jahre die Hypothese, daß Länder in ihrem wirtschaftlichen Entwicklungsprozeß typische Konstellationen von Direktinvestitionen durchlaufen (Dunning, 1981, S. 30ff)³⁾. Er unterscheidet zunächst vier Entwicklungsphasen der Direktinvestitionen:

In der *ersten* Phase investiert ein Land nicht im Ausland (ADI-Ströme), weil aufgrund des niedrigen Entwicklungsniveaus in einer oligopolistischen Konkurrenz kaum firmenspezifische Vorteile durch Direktinvestitionen geltend gemacht werden können; „aktive“ Internationalisierung wird — wenn überhaupt — überwiegend mit Exporten betrieben. Gleichzeitig werden jedoch auch ausländische Unternehmen kaum in diesem Land investieren (IDI-Ströme), da es — ebenfalls aufgrund seines niedrigen Entwicklungsniveaus — noch kaum über standortspezifische Vorteile verfügt (kleine Märkte, mangelnde Qualifikation der Arbeitskräfte für die Industrieproduktion, ungenügende Infrastruktur usw.)

Volkswirtschaften durchlaufen in ihrem Entwicklungsprozeß Phasen typischer Konstellationen von Direktinvestitionen aus dem Ausland und im Ausland: von einem ausgeglichenen Saldo über ein Defizit bis zu einem Überschuß in der Direktinvestitionsbilanz, der sich jedoch mit dem Übergang zu intraindustrieller Produktion wieder verringert.

In der *zweiten* Phase der Entwicklung werden Direktinvestitionen aus-

ländischer Unternehmen in diesem Land (IDI) durch das Wachstum seines Marktes ökonomisch interessant: Die Fixkosten der Errichtung einer Produktionsstätte verteilen sich — im Fall der Orientierung am Inlandsmarkt — auf einen höheren Output; mit dem erhöhten Industrialisierungsgrad haben die Arbeitskräfte bereits erste Erfahrung mit industriellen Arbeits- und Produktionsprozessen, zugleich ist das Lohnniveau aber noch sehr niedrig (Faktoren, die auch für exportorientierte Direktinvestitionen von Bedeutung sind). Der größere Markt zieht also importsubstituierende IDI an, billige und wenig qualifizierte Arbeitskräfte ziehen exportorientierte bzw. „rationalisierende“ IDI an. Die Direktinvestitionen im Inland werden in dieser Phase noch kaum mit der übrigen Wirtschaft des Landes verflochten sein, „... because of the lack of local, technological, managerial, organisational and marketing capacity“ (Dunning, 1981, S. 40). Aufgrund der Unvollkommenheit der lokalen Märkte für Informationen, Güter und Kapital sind die Transaktionskosten meist hoch, die direktinvestierenden Unternehmen versuchen daher, möglichst viele Märkte zu ersetzen, indem die Markttransaktionen ins Unternehmen „internalisiert“ werden (z. B. vertikale Integration). Direktinvestitionen im Ausland sind in dieser zweiten Stufe der Entwicklung noch selten anzutreffen, weil die inländischen Unternehmen kaum über verwertbare firmenspezifische Vorteile verfügen⁴⁾. Der ursprünglich — da weder im Inland noch im Ausland investiert wurde — ausgeglichene Saldo der Direktinvestitionsbilanz wird in der zweiten Stufe negativ: IDI steigen, ADI sinkt nach wie vor gering.

Dieses Defizit in der Direktinvestitionsbilanz wird in der *dritten* Entwicklungsphase wieder zusehends kleiner. Inländische Unternehmen sammeln im Zuge der Höherentwicklung — durch größere Märkte, durch die Präsenz ausländischer Unterneh-

men, durch die höhere Qualifikation der Beschäftigten und nicht zuletzt von der Wirtschaftspolitik gefördert — Know-how (i. w. S., Dunning, 1981, S. 40) und somit firmenspezifische Vorteile und können so durch Direktinvestitionen im Ausland (ADI) Markteintrittsbarrieren überwinden und gegen die dortige Konkurrenz Fuß fassen. Falls das Lohnniveau gleichzeitig steigt (höhere Qualifikation, hohe Produktivitätssteigerungen durch technischen Fortschritt) und sich das Lohnstückkostendifferential gegenüber höher entwickelten Ländern verringert, verliert das Land seinen traditionellen Standortvorteil „Arbeitskosten“. Neue Direktinvestitionen werden nur angezogen, wenn neue Standortvorteile entstehen (hochwertige und kompetente Nachfrage, Fähigkeit zur Entwicklung von Technologie, Infrastruktur u. ä.; z. B. Bundesrepublik Deutschland oder Schweden; vgl. Pichl, 1989). Insgesamt wird jedoch die Wachstumsrate der ADI jene der IDI übertreffen, die Bestände werden sich allmählich angleichen, das Defizit in der Direktinvestitionsbilanz schwindet.

In der *vierten* Phase wird das Land schließlich zum Netto-Direktinvestor im Ausland. „This reflects strong ownership advantages of its firms and/or an increasing propensity to exploit these advantages internally from a foreign rather than a domestic location“ (Dunning, 1981, S. 41).

Als *fünfte* Phase in diesem Entwicklungszyklus bezeichnet Dunning (1985) schließlich die „intraindustrielle Produktion“ — in Anlehnung an den Begriff des „intraindustriellen Handels“: Die Standortentscheidung wird weniger von der (länderspezifischen) Faktorausstattung als von (industriebzw. firmenspezifischen) Aspekten wie Produktdifferenzierung, economies of scale usw. bestimmt. IDI zur Produktdifferenzierung oder zur Nutzung von Skalenerträgen steigen wieder, ADI und IDI konvergieren, der Überschuß in der Direktinvestitionsbilanz

²⁾ Weder der Frage der Rückwirkungen einer Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Ursprungsländer noch der Frage der Verteilung der statischen und dynamischen Effizienzgewinne zwischen den Ländern kann die vorliegende Arbeit nachgehen, obwohl sie für die Volkswirtschaft sehr wichtig sind: Wo entsteht Beschäftigung? Substituieren Direktinvestitionen Exporte und damit Wachstumspotential im Inland oder erhöhen sie es? Wo werden die Gewinne verteilt? Die beschriebenen firmenspezifischen Vorteile (bzw. deren Summe) sind ebensowenig wie die länderspezifischen Standortvorteile mit jenen Vorteilen identisch, die einer Volkswirtschaft aus Direktinvestitionen (in beide Richtungen) letztlich erwachsen.

³⁾ Dunning (1981) nennt diesen Ansatz zur Erklärung der internationalen Direktinvestitionsposition von Ländern „Towards a Dynamic or Developmental Approach“. In einem früheren Aufsatz unterschied er bereits „Net-Colonized“ und „Net-Colonizer Countries“ (Dunning 1971 S. 28). Von Dunning stammt auch der bekannte OLI-Ansatz (ownership specific, location specific und internalization advantages).

⁴⁾ Geringe Direktinvestitionen in Nachbarländern mit ähnlichem kulturellen und politökonomischen Hintergrund oder Direktinvestitionen im Ausland um Zugang zu Technologien zu erhalten.

lanz schwindet wieder Intraindustrielle Produktion ist ein Hinweis darauf, daß die Partnerländer tatsächlich Partner sind, die jeweils von der Präsenz des ausländischen Konkurrenz- oder Kooperationsunternehmens im Inland profitieren (vgl zu diesem Aspekt die empirische Analyse in Pichl, 1989).

**Querschnittvergleich:
Direktinvestitionen und
Entwicklungsniveau 1982**

Eine Querschnittanalyse des Zusammenhangs zwischen Netto-Direktinvestitionsbestand (standardisiert mit dem Brutto-Inlandsprodukt; $ADI-S/BIP - IDI-S/BIP$) und Entwicklungsniveau (BIP pro Kopf) im Jahr 1982 über 36 Länder (19 Industrieländer und 17 Entwicklungsländer) bestätigt – in einer linearen Annäherung – die Hypothese von Dunning⁵: Die *erste Phase* – weder IDI-S noch ADI-S – wird von Abbildung 1 nicht widergegeben, da nur jene Länder in die Analyse aufgenommen werden konnten, die sowohl ADI als auch IDI bereits statistisch ausweisen. Der absteigende Ast der von Dunning angenommenen U-förmigen (bzw. einschließlich der fünften Phase ver-

schohen sinusförmigen) Kurve fehlt somit.

In der *zweiten Phase* nehmen die Direktinvestitionen im Inland zu: In Kolumbien machte der Direktinvestitionsbestand im Inland 1982 bereits 6% des BIP aus, in Brasilien 11%, in Malaysia 27%; alle diese Länder mit einem Brutto-Inlandsprodukt von weniger als 4 000 \$ pro Kopf besitzen noch kaum Direktinvestitionen im Ausland. Auch Portugal und Spanien hatten 1982 (gemessen am BIP) noch geringe Kapitalbestände im Ausland (Portugal 0,3%, Spanien 0,8%), sie waren auch selten Ziel von Direktinvestitionen (IDI-S 2,2% bzw 2,9% des BIP).

In die *dritte idealtypische Phase* fallen zahlreiche Industrieländer, die bereits im Ausland investieren, deren Nettoposition jedoch noch negativ ist: u. a. Österreich mit einem Direktinvestitionsbestand im Ausland von 1,0% und im Inland von 4,4% des BIP, ebenso Belgien (ADI-S 5,5%, IDI-S 11,8%) oder Dänemark (ADI-S 1,9%, IDI-S 3,2%).

Die Nettoposition von 10 der 19 Industrieländer war 1982 bereits positiv (*vierte Phase*): an der Spitze die Schweiz mit ADI-S von 41% des BIP und IDI-S von 8,1%. In der Bundesrepublik Deutschland, in Großbritannien

und Japan gibt es Anzeichen für einen Übergang in die *fünfte Phase*.

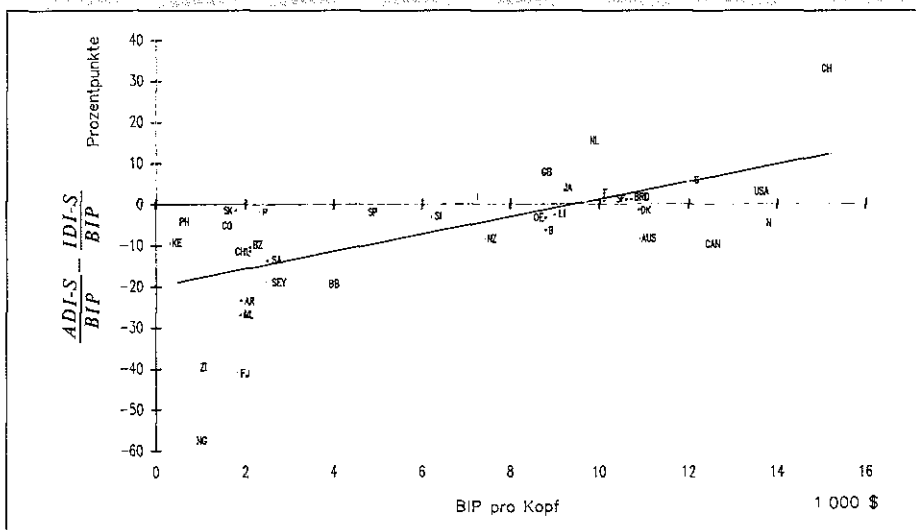
Eine nichtlineare Form, wie Dunning sie vermutet (U-Form bzw verschobene Sinusform) wird von der ökonometrischen Querschnittanalyse nicht bestätigt (außer wenn man die „Ausreißer“ Zimbabwe, Fidschi-Inseln und Neu Guinea ausklammert). Dies ist jedoch darauf zurückzuführen, daß die ärmsten Länder, die auch noch kaum Ziel von IDI sind, wie erwähnt statistisch nicht erfaßt werden. Die Schätzung eines *linearen* Zusammenhangs als Annäherung an den nichtlinearen ergibt jedoch signifikante, relativ gut abgesicherte Ergebnisse ($R^2=0,415$ – ein für eine Querschnittsregression hoher Wert). Österreich liegt etwas unter der Schätzgeraden, d. h. sein Netto-Direktinvestitionsbestand ist gemäß der Hypothese des Entwicklungszyklus der Direktinvestitionen im Verhältnis zu seinem (durch das BIP pro Kopf angenäherten) Entwicklungsniveau etwas zu gering.

**Längsschnitt: Defizit- und
Überschußländer**

Da die Hypothese von Dunning genaugenommen auf einer Längsschnitt- und nicht auf einer Querschnittargumentation beruht – ein Land ändert seine Direktinvestitionsposition im Zuge der Höherentwicklung –, werden die Industrieländer hier ebenfalls im Längsschnitt betrachtet. Um auch erste Anzeichen eines Umschlagens der Direktinvestitionsposition vom Nettodefizit zum Nettoüberschuß zu erfassen, werden Ströme (Direktinvestitionen) und nicht Bestände verwendet; dadurch werden Veränderungen erfaßt, bevor sie sich in den kumulierten Beständen niederschlagen. In einer Querschnittanalyse für 1982 brächte die Gruppe der Industrieländer allein kein eindeutiges Ergebnis, da sich die meisten Industrieländer bereits in der dritten oder vierten Phase des Zyklus befinden (sie bilden vielmehr einen der beiden Cluster; Abbildung 1). Eine Analyse über die Zeit (1960/1983) zeigt jedoch für viele dieser Länder

Direktinvestitionen und Entwicklungsniveau 1982

Abbildung 1



Q: Dunning – Cantwell (1987); Ländercodes im Anhang.
Die Quote des Netto-Direktinvestitionskapitalbestands zum BIP steigt mit dem Entwicklungsniveau; die hypothetische U-Form dieser Entwicklung läßt sich durch eine lineare Form annähern.

⁵) Dunning's Argumentation bezieht sich eigentlich auf Flows (siehe weiter unten, „Längsschnitt“). Das „Entwicklungsniveau“ eines Landes oder eines anderen sozialen Organismus umfaßt viele Aspekte: neben unumstrittenen meßbaren Faktoren wie Einkommensniveau, Bildungsniveau, Technologieniveau auch umstrittenere wie die Gleichheit der Einkommensverteilung oder die Engmaschigkeit des sozialen Netzes; dazu treten schwer zu quantifizierende Aspekte wie Stabilität, Steuerungsfähigkeit, Konfliktlösungsfähigkeit, Entwicklungsfähigkeit. Das BIP pro Kopf als Indikator ist also eine sehr grobe Annäherung.

eine Veränderung ihrer Direktinvestitionsposition in die Richtung, wie sie die Hypothese des Entwicklungszyklus von Direktinvestitionen annimmt.

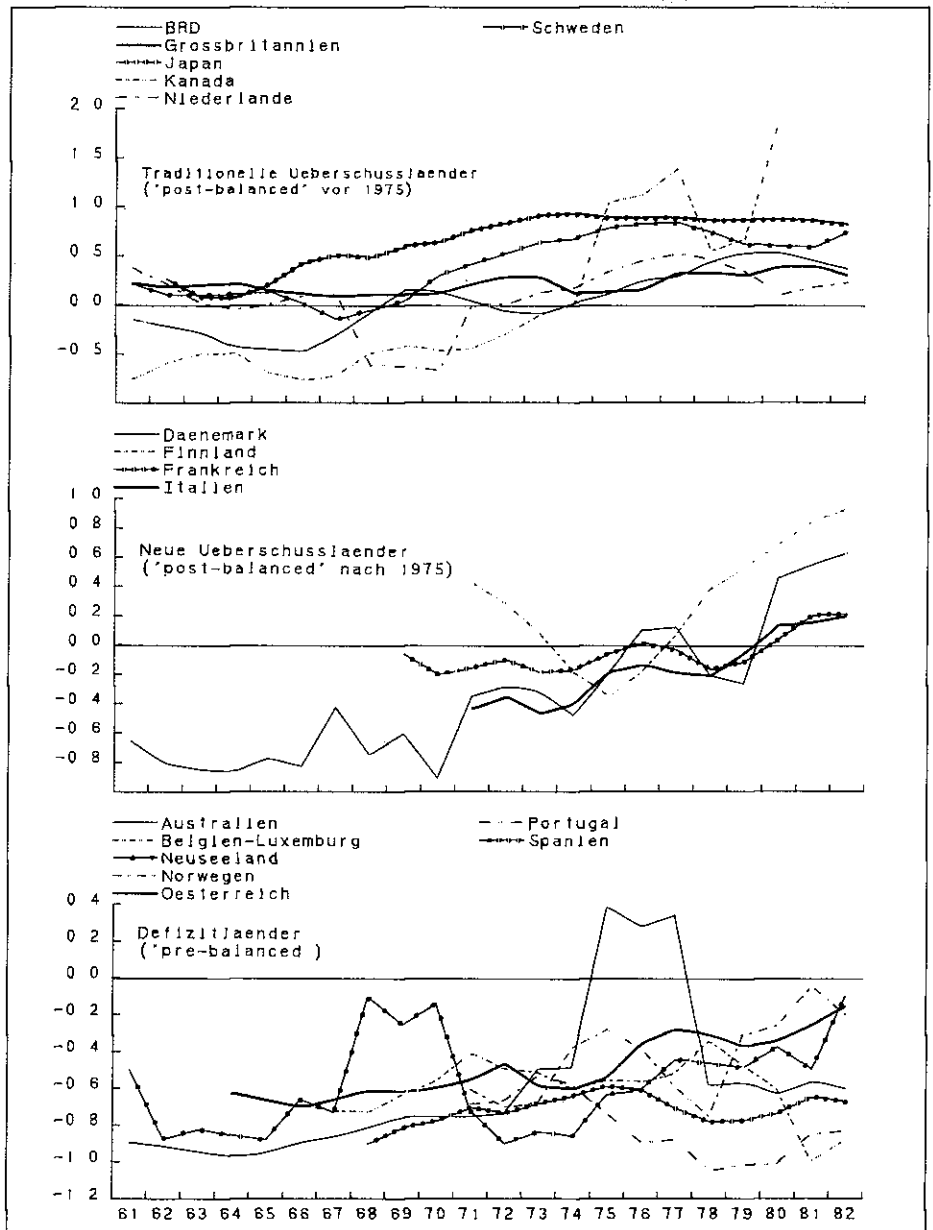
Zu den Ländern mit einem „traditionellen“ Überschuß an Direktinvestitionen im Ausland gegenüber den ausländischen Direktinvestitionen im Inland zählen Schweden, die Niederlande und die BRD. „Junge“ Überschußländer sind Finnland oder Dänemark, nach wie vor zu den Defizitländern zählen neben Österreich auch Belgien, Norwegen, Portugal oder Spanien.

Die Industrieländer lassen sich in drei Gruppen zusammenfassen (Abbildung 2):

1. Die „traditionellen“ Überschußländer mit bereits vor 1975 mehr eigenen Direktinvestitionen im Ausland als ausländischen im Inland („post-balanced“ bereits vor 1975; Phase 4)⁶⁾: Großbritannien, Japan, Schweden, Niederlande, Bundesrepublik Deutschland und Kanada; diese Länder durchlaufen jedoch durchaus auch Perioden, in denen die Direktinvestitionsbilanz (der Ströme) vorübergehend wieder negativ wird (z. B. Bundesrepublik Deutschland 1971/1974).
2. Eine zweite Gruppe von Ländern wurde erst in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre zu Nettoexporteuren von Direktinvestitionskapital. Dazu zählen Finnland seit 1976/77 sowie Dänemark, Italien und Frankreich seit 1979/80 („post-balanced“ erst nach 1975).
3. Immerhin 7 der 18 Industrieländer haben auch in der ersten Hälfte der achtziger Jahre noch ein Defizit an Direktinvestitionen („pre-balanced“ in Dunning's Terminologie; dritte Phase), darunter auch Österreich. Gemeinsam mit Norwegen und Neuseeland ist Österreich jedoch nahe an einer ausgeglichenen Direktinvestitionsbilanz (der Ströme) Der traditionell positive Direktinvestitionssaldo der USA drehte sich Ende der siebziger Jahre und wurde immer stärker negativ. Andere Faktoren als die vom Entwicklungszyklus der Direktinvestitionen erfaßten sind hier wirksam (vgl. OECD, 1987A, S 15ff)

Entwicklungszyklus der Direktinvestitionen
Gleitende Dreijahresdurchschnitte

Abbildung 2



Q: OECD (1987A); relative Netto-Direktinvestitionen: $\frac{ADI - IDI}{ADI + IDI}$

Die Industrieländer lassen sich nach ihrer Position im Entwicklungszyklus der Direktinvestitionen in drei Gruppen gliedern: Länder mit „traditionell“ aktiver Direktinvestitionsbilanz (d. h. mehr Direktinvestitionen im Ausland als ausländische Direktinvestitionen im Inland), Länder, deren Bilanz vor einigen Jahren einen Überschuß erreichte, und schließlich „traditionelle“ Defizitländer. In diese letzte Gruppe fällt Österreich.

Direktinvestitionen als Investitionen

Aus einer getrennten Betrachtung der Direktinvestitionen im Ausland und aus dem Ausland läßt sich — bei

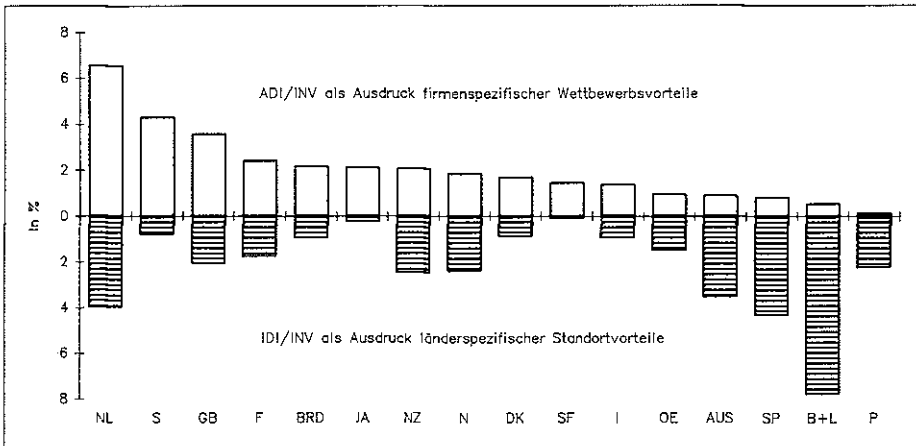
Standardisierung mit der gesamten Investitionstätigkeit im Inland — die Position der einzelnen Länder so bestimmen:

Gemessen am Anteil der ADI an den Gesamtinvestitionen — dem Indikator für firmenspezifische Wettbewerbsvorteile, die es den Unternehmen eines Landes ermöglichen, Ein-

⁶⁾ $\frac{ADI - IDI}{ADI + IDI} > 0$: mit dem Ausmaß der Exponiertheit gegenüber Direktinvestitionen $(ADI + IDI)$ relativierte Nettoposition $(ADI - IDI)$

Direktinvestitionen im In- und Ausland und Investitionen insgesamt

Abbildung 3



Q: OECD (1987A); Durchschnitt der Ströme 1980/1983.

Eine hohe Quote zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Gesamtinvestitionen im Inland deutet auf weitreichende firmenspezifische Vorteile hin (Österreich liegt an fünftletzter Stelle). Länderspezifische Standortvorteile drücken sich hingegen in einem hohen Anteil ausländischer Direktinvestitionen im Inland an den Gesamtinvestitionen aus (Österreich an 10. Stelle; der tatsächliche Einfluß des Auslands dürfte jedoch größer sein; vgl. Pichl, 1989).

trittsbarrieren auf anderen Märkten zu überwinden und die zugleich durch diese Direktinvestitionen in anderen Ländern genutzt werden können⁷⁾ — nahm Österreich Anfang der achtziger Jahre die fünftletzte Stelle von 16 Ländern ein (Abbildung 3; siebziger Jahre drittletzte Stelle von 18)

Verfügt das Land andererseits über bedeutende Standortvorteile, so wird der Anteil der IDI an den Gesamtinvestitionen hoch sein: Hier liegt Österreich knapp unter der Mitte (10. Position von 16 Ländern; vgl. ein ähnliches Konzept in Sleuwaegen, 1987) Nach einer ausführlicheren Analyse rückt Österreich jedoch — gemessen an den Beschäftigten in ausländischen Unternehmen im Inland (für eine Vielzahl von Vergleichsländern gibt es allerdings nur Daten für die Industrie) — nach vorne (vgl. Pichl, 1989).

Exponiertheitsgrad — hat die Landesgröße Einfluß?

Österreichs Exponiertheit gegenüber Direktinvestitionen im Ausland (ADI/BIP) ist also im internationalen Vergleich gering (vgl. Pichl, 1989, sowie Übersicht 1) Die Exponiertheit gegenüber ausländischen Direktinvestitionen in Österreich (IDI/BIP) liegt etwas über dem Durchschnitt.

Kleinere Länder sind im Außenhandel meist stärker exponiert (in Relation zum BIP höhere Exporte und Importe): Das Wachstum im her-

kömmlichen Produktbereich oder die Ausnutzung von Skalenerträgen zwingt dazu, mit Exporten über die begrenzte Nachfrage des engen inländischen Marktes hinauszugehen; umgekehrt ist die Produktionskapazität im Inland nicht groß genug, um alle nachgefragten Produkte in annähernd mindestoptimalen Betriebs- und Unternehmensgrößen herzustellen, folglich sind auch die Importe höher als in einem Land mit großem Binnenmarkt

Für die Exponiertheit gegenüber Direktinvestitionen im Inland gilt Ähnliches: Kleine Länder haben meist nicht die Kapazitäten, eigene Entwicklungen in allen Produktionsbereichen voranzutreiben (economies of scale im Bereich von Forschung und Entwicklung, insbesondere im grundlegendnäheren Bereich), die Setzung von Schwerpunkten und die Konzentration auf einige Bereiche ist nötig Dies bietet ausländischen Unternehmen die Möglichkeit, in nicht abgedeckten Bereichen Fuß zu fassen In ihrer Direktinvestition bzw. ihrer Produktion in Tochterunternehmen sind sie nicht auf Entwicklungen des jeweiligen Gastlandes angewiesen, son-

Exponiertheit und Direktinvestitionsintensität

Übersicht 1

	Direktinvestitionsquote Grad der Exponiertheit				Direktinvestitionsintensität	
	Im Ausland		Im Inland		Ø 1970/1980	
	ADI BIP	IDI BIP	ADI-S BIP	IDI-S BIP	ADI X	IDI M
	Ø 1970/1980		1985		Ø 1970/1980	
	In %					
Australien	0,14	0,52			0,92	3,34
Belgien, Luxemburg	0,45	1,28	3,26	11,99	0,79	2,23
BRD	0,44	0,26	8,07	6,50	1,77	1,12
Dänemark	0,33	0,53	3,72	5,13	1,11	1,67
Finnland	0,23	0,13			0,80	0,45
Frankreich	0,37	0,46	4,09	3,71	1,88	2,33
Großbritannien	0,66	0,44	21,87	11,56	2,43	1,64
Italien	0,14	0,24	3,24	3,94	0,69	1,15
Japan	0,53	0,04	6,31	0,47	4,30	0,30
Kanada	0,63	0,35	8,77	17,19	2,55	1,44
Neuseeland	0,13	0,66			0,47	2,27
Niederlande	1,53	0,90	34,50	13,98	3,12	1,88
Norwegen	0,35	0,95			0,80	2,13
Österreich	0,13	0,33	1,62	5,40	0,38	0,96
Portugal	0,08	0,56			0,34	1,58
Schweden	0,59	0,13	11,47	3,27	2,08	0,44
Schweiz			22,15	10,05		
Spanien	0,09	0,58	0,93	3,57	0,61	3,43
USA	0,24	0,20	5,88	4,62	2,99	2,38

ADI ... Direktinvestitionen im Ausland, IDI ... Direktinvestitionen im Inland, ADI-S ... Bestand an Direktinvestitionen im Ausland, IDI-S ... Bestand an Direktinvestitionen im Inland, BIP Brutto-Inlandsprodukt, X Exporte, M Importe.
Q: Direktinvestitionen: OECD (1987) Direktinvestitionsbestand: Krägenau (1987 S 36f) Exporte Importe BIP: WIFO-Datenbank eigene Berechnungen

⁷⁾ Vorteile sind in diesem Zusammenhang „offenbare Vorteile“ („revealed advantages“), wie sie aus der Außenhandelsstheorie geläufig sind, also Rückschlüsse von „offenbaren“ Spezialisierungsmustern — unter der Annahme, daß die Spezialisierung de facto durch Vorteilsstrukturen bestimmt wird — auf die dahinterliegenden Vorteilsstrukturen. Wie in der Außenhandelsanalyse müssen auch hier insbesondere von der Wirtschaftspolitik induzierte Ströme außer acht bleiben, d.h. man muß annehmen, daß z.B. Betriebsansiedlungen von der Wirtschaftspolitik nicht gegen offensichtliche Standortnachteile angezogen werden können

dern nutzen die Forschungs- und Entwicklungsergebnisse der ausländischen Mutterunternehmen und profitieren so von economies of scale in Forschung und Entwicklung. Für Direktinvestitionen in einer oligopolistischen Marktstruktur ist dieser komplementäre Zusammenhang — IDI ergänzen die heimische Produktion — allerdings nicht zu erwarten: Oligopolistisch determinierte IDI werden nämlich gerade in jenen Bereichen erfolgen, in denen das Ansiedlungsland selbst starke Unternehmen mit einem hohen Maß an Eigenentwicklungen hat, die ausländische Investoren anziehen. Geht die Kleinheit eines Landes außerdem mit Maßnahmen zum Schutz des Inlandsmarktes einher, die ein relativ hohes Preisniveau ermöglichen (wie dies für Österreich gelten dürfte), besteht ein weiterer Anreiz für (inlands)marktorientierte IDI. Unabhängig davon sollten jedoch (inlands)marktorientierte IDI in den großen Ländern mit ihren großen Märkten überwiegen (Caves, 1982, S. 40), zumindest sofern die Märkte durch verschiedene Handelshemmnisse gegeneinander abgeschottet sind. Empirisch ist ein deutlich höherer Grad der Exponiertheit kleiner Industrieländer gegenüber IDI (IDI/BIP) festzustellen (10 Länder, im arithmetischen Durchschnitt 0,65% des BIP gegenüber 0,33% für die 8 großen Industrieländern, 1970/1980; Übersicht 1); weil beide Ländergruppen im Durchschnitt etwa das gleiche Entwicklungsniveau haben, ist kein Bias durch das Entwicklungsniveau gegeben. Direktinvestitionen im Inland wurden also nicht durch die kleinen Binnenmärkte der kleinen Länder abgeschreckt, die IDI-Intensität (IDI/M) ist in beiden Ländergruppen etwa gleich hoch. Sofern Direktinvestitionen „marktorientiert“ erfolgen, bezieht sich die Marktorientierung also offenbar auf einen größeren regionalen Markt (Europa, Nordamerika u. ä.; vgl. Glatz — Moser, 1988, zur Europaorientierung von IDI in Österreich).

Für Direktinvestitionen im Ausland ist dieser Zusammenhang im vorliegenden Sample nicht zu beobachten:

Die 10 kleinen und die 8 großen Länder sind im Durchschnitt mit ihren ADI ähnlich stark exponiert (ADI/BIP). ADI dürften somit — im Gegensatz zu Exporten, Importen und IDI — nicht von der Landesgröße abhängen und ausschließlich durch die Wettbewerbsstärke der Unternehmen der einzelnen Länder bestimmt sein. Breuss — Stankovsky (1988, S. 105) und Glatz — Moser (1988, S. 63) vermuteten sogar, daß für große Länder (mit ihren entsprechend größeren, wettbewerbsfähigeren Unternehmen) höhere ADI-Quoten gelten als für kleinere. Aus einem Sample von 5 kleinen und 9 großen Ländern errechneten jedoch Breuss — Stankovsky für die kleinen Länder im Durchschnitt eine höhere ADI-Quote (ADI-Bestände) als für die großen Länder (Übersicht 1). Dieses (kleinere) Sample wird hier jedoch nicht zur Interpretation herangezogen, weil es für die kleinen Länder einen Bias nach oben durch ihr höheres Entwicklungsniveau aufweist: Anfang der achtziger Jahre war das BIP in den 5 kleinen Ländern dieses Samples pro Kopf im Durchschnitt um 10% höher als das der 9 großen Länder; zumindest zum Teil erklärt dies ihre höhere ADI-Quote.

Kleine Länder haben tendenziell höhere Außenhandelsquoten als größere Länder. Ihre Produktion ist durch Direktinvestitionen jedoch nur auf der Passivseite stärker internationalisiert (höhere Quoten ausländischer Direktinvestitionen im Inland am BIP). Auf der Aktivseite werden Direktinvestitionen im Ausland vor allem durch firmenspezifische Vorteile und das Entwicklungsniveau des Landes, jedoch nicht durch die Landesgröße bestimmt.

Das Verhältnis von Direktinvestitionen im Ausland zu Exporten ($ADI-Intensität$) faßt die Bedeutung der Landesgröße für diese unterschiedlichen Internationalisierungsformen zusammen: Kleine Länder investieren im selben Ausmaß im Ausland wie große, exportieren jedoch relativ mehr: Die ADI-Intensität war dementsprechend

Anfang der achtziger Jahre in den großen Ländern durchschnittlich doppelt so hoch (2,41) wie in den kleinen Ländern.

Die Daten legen also folgenden Zusammenhang zwischen Entwicklungsniveau, Landesgröße, Exporten und Direktinvestitionen im Ausland nahe: Während kleine Länder „früh“ mit Exporten Auslandsmärkte erschließen müssen, um mindestopoptimale Größen zu erreichen und potentielle Skalenerträge auszuschöpfen, sind große Länder nicht durch unausgenutzte Inlandskapazitäten zu Exporten gezwungen und können — wenn sie schließlich trotz großer Inlandsmärkte auch zu exportieren beginnen — rascher zu Direktinvestitionen übergehen⁸). Wenn große und kleine Länder also denselben Entwicklungspfad durchlaufen, werden die kleinen Länder früher zu exportieren beginnen, beide werden jedoch zur selben Zeit zu Direktinvestitionen übergehen. Die Exportquote (X/BIP) der kleinen Länder wird höher bleiben als die der großen Länder, die Direktinvestitionsintensität im Ausland (ADI/X) wird bei gleich hoher Direktinvestitionsquote (ADI/BIP) in den großen Ländern größer sein. Dies entspricht dem Ergebnis von Swedenborg (1979), wonach in einem Vergleich zwischen den USA und Schweden die USA rund 62% ihrer Auslandsumsätze (Exporte und Auslandsproduktion) durch Auslandsproduktion abdecken, Schweden hingegen, trotz seiner langen Tradition der Auslandsproduktion, nur 32%: „If domestic growth precedes growth in foreign markets, this difference means, that US firms have been less constrained by unexploited scale economies at home in choosing between exports and foreign production in serving foreign markets“ (Swedenborg, 1979, S. 54).

Der Grad der Exponiertheit Österreichs gegenüber Direktinvestitionen im Ausland (ADI/BIP) ist jedoch mit 0,13 — auch im Vergleich zum ungewogenen Durchschnitt der kleinen Länder von 0,4 — gering (Übersicht 1; 15. Rang von 18 Ländern⁹). Anfang

⁸) In einer Untersuchung des optimalen Timing einer Direktinvestition im Ausland kommen Buckley — Casson (1981, S. 10) zu folgendem Ergebnis: „In an expanding market where two or more different modes of servicing are used foreign direct-investment will never precede licensing licensing will never precede exporting and foreign direct-investment will never precede exporting.“ Skalenerträge wirken weiters auf Direktinvestitionen — anders als auf den Außenhandel — eher negativ: Unternehmen kapitalintensiver Branchen mit hohen, steigenden Skalenerträgen exportieren häufiger als sie direkt investieren (Swedenborg 1979 S. 53ff). Dies steht in einem — nicht ausdiskutierten — Gegensatz zu Dunning's fünfter Phase der Intraindustriellen Produktion (siehe oben).

⁹) Vgl. die Diskussion der Direktinvestitionsquoten in Pichl (1989).

der achtziger Jahre stieg er auf 0,24. Ein ähnliches Defizit stellte Stan-
kovsky (1987, S. 119ff) jüngst wieder
für die Exporte Österreichs fest („Ex-
portlücke“) Österreichs Rückstand in
der Exponiertheit gegenüber ADI
(„ADI-Lücke“) ist allerdings viel grö-
ßer als im Export: Gemessen an dem
Verhältnis zwischen ADI und Export
(*Direktinvestitionsintensität im Aus-
land*) nahm Österreich in den siebziger
Jahren vor Portugal die vorletzte
Stelle der 18 untersuchten Länder ein
(Übersicht 1), Anfang der achtziger
Jahre mit 0,63 immerhin vor Portugal
und Belgien—Luxemburg die dritt-
letzte Stelle (von 17 Ländern). Öster-
reich ist im internationalen Vergleich
auch durch Importe stärker als durch
IDI in die internationale Arbeitsteilung
integriert (*Direktinvestitionsintensität
im Inland*): Es hielt in den siebziger
Jahren den 15. Rang (von 18 Ländern)
vor den drei — auch von der Wirt-
schaftspolitik — besonders gegen Di-
rektinvestitionen geschützten Län-
dern Finnland, Schweden und Japan.
Anfang der achtziger Jahre öffnete
sich Österreich — u. a. durch gezielte
Ansiedlungen — stärker für Direkt-
investitionen, die IDI-Intensität lag
1980/1983 an 11. Stelle von 16 Län-
dern. Der IDI-Bestand spiegelte 1985
bereits diesen Aufholprozeß wider:
Österreich nahm die 7. Stelle von 14
Ländern ein, nach dem ADI-Bestand
nach wie vor die vorletzte Stelle (zur
Relativierung der Aussagekraft dieser
statistischen Erfassung von IDI in
Österreich vgl. Pichl, 1989, S. 165f).

Zusammenfassung

Sowohl das Entwicklungsniveau,
das ein Land erreicht hat, als auch die
Größe des Landes beeinflussen die
Position, die es in der internationalen
Verflechtung durch Direktinvestitio-
nen einnimmt. Der Zusammenhang
zwischen Entwicklungsniveau und Di-
rektinvestitionsposition läßt sich ver-
einfachen (insbesondere unter Ver-
nachlässigung des Einflusses der
Wirtschaftspolitik) durch einen Ent-
wicklungszyklus erfassen: Mit stei-
gendem Entwicklungsniveau wird die
Direktinvestitionsbilanz passiv, wenn
ausländische Direktinvestitionen erst-
mals in das Land fließen, und danach
aktiv, wenn die Zuwachsraten der Di-
rektinvestitionen im Ausland im Zuge

eines Aufholprozesses jene der Di-
rektinvestitionen im Inland überstei-
gen. Zuletzt gleicht sich die Bilanz
wieder aus, wenn intraindustriell di-
rekt investiert wird. Österreich befin-
det sich am Beginn der Phase, in der
sich die Bilanz (zunächst der Direktin-
vestitionsströme, erst viel später der
Bestände) zu aktivieren beginnt. Die
Landesgröße beeinflußt Direktinvesti-
tionen im Inland anders als im Aus-
land: Direktinvestitionen im Inland
sind in kleinen Ländern gemessen am
BIP tendenziell höher (ebenso wie die
Importquote); Direktinvestitionen im
Ausland dürften hingegen nicht von
der Größe des Landes, sondern nur
von seinem Entwicklungsniveau (und
damit den firmenspezifischen Vortei-
len seiner Unternehmen) beeinflußt
sein. Die Kleinheit Österreichs dürfte
also kein Hemmnis für Direktinvesti-
tionen im Ausland sein, ist allerdings
umgekehrt auch nicht, wie etwa für
die Exportquote, Grund für beson-
ders hohe Internationalisierung.

Anhang: Abkürzungen, Definitionen, Daten

<i>ADI</i>	Direktinvestitionen im Aus- land (Ströme) (englisch: ODI — outward direct in- vestment),
<i>IDI</i> ...	Direktinvestitionen des Aus- lands im Inland (Ströme) (englisch: IDI — inward di- rect investment),
<i>ADI-S</i>	Direktinvestitionsstock bzw. -bestand (d. h. Kapitalbe- stand) im Ausland,
<i>IDI-S</i> ...	Direktinvestitionsstock bzw. -bestand (d. h. Kapitalbe- stand) im Inland,
<i>X</i>	Exporte,
<i>M</i>	Importe

Der *IMF* (1977, S. 136) definiert
„Direktinvestitionen“ wie folgt: „Direct
investment refers to investment that
is made to acquire a lasting interest in
an enterprise operating in an econo-
my other than that of the investor, the
investor's purpose being to have an
effective voice in the management of
the enterprise ...“

Diese Definition grenzt Direktin-
vestitionen (als *direkt* am Realkapital
und der Einflußnahme auf dessen Ver-
wertung orientierte Investitionen) von
anderen langfristigen Kapitalanlagen
wie Portfolioinvestitionen und Bank-
krediten ab. Sie deckt sich mit der

Definition in der *Befragung* der OeNB
und umfaßt drei Bestandteile (vgl.
z. B. *OeNB*, 1988, S. 7, *OECD*, 1987B,
S. 41):

- Beteiligungen an bestehenden
oder neugegründeten Unterneh-
men (Bareinlagen, Aufrechnung
von Forderungen u. ä.),
 - langfristige Kredite und andere
Zuschüsse der Mutterunterneh-
men an die Tochterunternehmen
zur Stärkung der Kapitalkraft,
 - Reinvestitionen von Gewinnen
- In die *Zahlungsbilanz* geht aller-
dings letztlich nur der erste Punkt ein
(*OeNB*, 1974, Ergänzung 1987, S. 68,
S. 72):
- Neugründungen bzw. Beteiligun-
gen (von Ausländern) an Unter-
nehmen in Österreich in Form von
Aktien
nicht in Aktien verbrieften Beteili-
gungen,
Sacheinlagen usw.

In Österreich werden die Zah-
lungsbilanzwerte um die reinvestier-
ten Gewinne und die Direktkredite ex
post nicht korrigiert.

Direktinvestitionen sind somit eine
Hybridkonstruktion aus internationa-
lem Kapitalverkehrsansatz und Inve-
stitionsansatz, in der die Logik des in-
ternationalen Kapitalverkehrs über-
wiegt: „Reinvestierte Gewinne“ wer-
den als ins Mutterunternehmen re-
transferiert und anschließend als neu-
erlicher, diesmal grenzüberschreiten-
der Kapitalzufluß zum Tochterunter-
nehmen verstanden; ebenso zählt die
grenzüberschreitende Verschuldung
zwischen Mutter und Tochterunter-
nehmen, die keine Investitionstätig-
keit im echten Sinne ist, zu den Di-
rektinvestitionen, nicht jedoch im In-
land aufgenommene Kredite oder
Förderungen der öffentlichen Hand.
Kriterium der Unterscheidung ist eine
„Veränderung der Forderungs- bzw.
Verpflichtungsverhältnisse zwischen
In- und Ausland“.

Die vorliegende Studie verwendet
drei *internationale Datenquellen*, die
untereinander nicht ganz konsistent
sind:

Direktinvestitionsströme

OECD (1987A): 18 Länder, 1970
(teilweise früher) bis 1983. Die Direkt-
investitionsströme für Österreich sind
die Zahlungsbilanzwerte; das Sample
dieser Länder wurde einschließlich

Österreich unverändert übernommen (vgl. Abbildungen 2 und 3, Übersicht 1).

Direktinvestitionsbestände

Krägenau (1987): 16 Länder (ohne Österreich), bis 1985; Die Direktinvestitionsbestände von 13 Ländern wurden übernommen (Irland, Portugal, Griechenland sind unvollständig), Österreichs Bestand an Direktinvestitionskapital wurde anhand der OeNB-Erhebung (Gesamtverpflichtungen bzw. -forderungen) mit dem jeweiligen Repräsentationsgrad auf 100% hochgerechnet (vgl. Übersicht 1).

Dunning — Cantwell (1987): 36 (ADI-Bestand) bzw. 78 Länder (IDI-Bestand), 1975 bis 1983, teilweise unvollständig, teilweise geschätzt. Aus Gründen der Konsistenz wurden die dort verwendeten österreichischen Befragungsdaten nicht verändert, sind also eher etwas unterschätzt (vgl. Abbildung 1).

Ländercodes

- AR Argentinien
- AUS Australien
- BB Barbados
- B Belgien
- B + L Belgien, Luxemburg
- BZ Brasilien
- BRD Bundesrepublik Deutschland
- CHL Chile
- DK Dänemark
- FJ Fidji
- SF Finnland
- F Frankreich
- GB Großbritannien

- I Italien
- JA Japan
- CAN Kanada
- KE Kenia
- CO Columbien
- LI Libyen
- ML Malaysia
- NG Neuguinea
- NZ Neuseeland
- NL Niederlande
- N Norwegen
- OE Österreich
- PH Philippinen
- P Portugal
- S Schweden
- CH Schweiz
- SEY Seychellen
- SI Singapur
- SP Spanien
- SA Südafrika
- SK Südkorea
- USA Vereinigte Staaten von Amerika
- ZI Zimbabwe

Literaturhinweise

Abd-El-Rahman „Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés des produits similaires" *Revue d'économie politique* 1987 (2), S. 165-192

Aiginger, K (Koordination) (1987A) „Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs" Österreichische Strukturberichterstattung Kernbericht 1986 WIFO Wien, 1987

Aiginger, K (1987B), „Einleitung zum Kernbericht 1986" in *Aiginger* (1987A) Band I

Bayer, K Pichl C „Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit am Beispiel der österreichischen Elektroindustrie" in *Aiginger* (1987A), Band III.

Breuss F Stankovsky, J Österreich und der EG-Binnenmarkt. Wien 1988

Buckley P J Casson M C „The Optimal Timing

of a Foreign Direct Investment" *Economic Journal* 1981 91, S. 75-87

Caves, R E. *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment* *Economica* 1971, S. 1-27.

Caves, R. E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge, 1982.

Dunning J H. „The Multinational Enterprise: The Background" in Dunning J H (Hrsg.) *The Multinational Enterprise* London 1971

Dunning J H. „Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach" *Weltwirtschaftliches Archiv* 1981, 117 S. 30-64

Dunning J H. „The United Kingdom" in Dunning J H (Hrsg.) *Multinational Enterprises Economic Structure and International Competitiveness* Chichester 1985

Dunning, J H Cantwell J *IRM Directory of Statistics of International Investment and Production* Hauts 1987

Glatz H Moser H *Ausländische Direktinvestitionen in der österreichischen Industrie* Institut für Höhere Studien Wien 1988

IMF *Balance of Payments Manual* Washington D C 1977

Krägenau H. *Internationale Direktinvestitionen* Hamburg, 1987

Kravis I B. „Comment on Rugman" in Erdelik, A *Multinationals als Mutual Invaders* London, 1985.

OECD (1987A), *Recent Trends in International Direct Investment* Paris 1987

OECD (1987B), *Einführung in die Liberalisierungskodizes der OECD*, Paris 1987.

OeNB *Meldebestimmungen für Kreditunternehmungen in Österreich* betreffend die statistische Erfassung des Zahlungsverkehrs mit dem Ausland Jänner 1974 Ergänzung September 1987

OeNB *Mitteilungen des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank* 1988 (5)

Pichl C. „Internationale Investitionen. Verflechtung der österreichischen Wirtschaft" *WIFO-Monatsberichte* 1989 62(3) S. 161-175

Sleuwaegen L. „Multinationals, the European Community and Belgium: Recent Developments," *Journal of Common Market Studies* 1987 26(2) S. 255-272

Stankovsky J. „Österreichs Export im internationalen Vergleich" in *Aiginger* (1987A)

Swedenborg B. *The Multinational Operations of Swedish Firms* Stockholm 1979