

SCHRIFTEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE UND
WIRTSCHAFTSPOLITIK

Tamim Achim Dawar

Deutsche Direktinvestitionen in Australien



PETER LANG

Tamim Achim Dawar

Deutsche Direktinvestitionen in Australien

Die gestiegene internationale Mobilität der Produktivkräfte hat wesentlich zur Dynamisierung des weltwirtschaftlichen Strukturwandels beigetragen. In einer zunehmend offenen und durch Wettbewerb gekennzeichneten Weltwirtschaft sind internationale Direktinvestitionen zum wichtigsten Motor der Globalisierung geworden. Die Arbeit setzt sich zunächst mit den theoretischen Grundlagen ausländischer Direktinvestitionen auseinander. In einem weiteren Schritt werden die ökonomischen Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes Australien analysiert. Einer allgemeinen Betrachtung der Struktur und Entwicklung der deutschen Kapitalverflechtungen mit dem Ausland folgt schließlich eine Erörterung der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien.

Tamim A. Dawar schloß 1994 sein Studium der Volkswirtschaftslehre an der Universität Bonn ab. Von 1995 bis Mitte 1996 war er als wissenschaftlicher Mitarbeiter für die Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer in Sydney tätig. Seitdem arbeitete er zunächst am Institut für Wirtschaftspolitik, dann am Institut für Theoretische Volkswirtschaftslehre der Universität der Bundeswehr Hamburg, wo er Ende 1998 auch seine Promotion abschloß.

Deutsche Direktinvestitionen in Australien

SCHRIFTEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE UND WIRTSCHAFTSPOLITIK

Herausgegeben von
Rolf Hasse, Wolf Schäfer, Thomas Straubhaar und Klaus W. Zimmermann

Band 14



PETER LANG

Frankfurt am Main · Berlin · Bern · New York · Paris · Wien

Tamim Achim Dawar

Deutsche Direktinvestitionen in Australien

Eine Evaluation
der theoretischen Erklärungsansätze
und der Standortattraktivität des Produktions-
und Investitionsstandortes Australien



PETER LANG

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Dawar, Tamim Achim:

Deutsche Direktinvestitionen in Australien : eine Evaluation der theoretischen Erklärungsansätze und der Standortattraktivität des Produktions- und Investitionsstandortes Australien / Tamim Achim Dawar. - Frankfurt am Main ; Berlin ; Bern ; New York ; Paris ; Wien : Lang, 1999

(Schriften zur Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik ; Bd. 14)

Zugl.: Hamburg, Univ. der Bundeswehr, Diss., 1998

ISBN 3-631-34533-X

Open Access: The online version of this publication is published on www.peterlang.com and www.econstor.eu under the international Creative Commons License CC-BY 4.0. Learn more on how you can use and share this work: <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0>.



This book is available Open Access thanks to the kind support of ZBW – Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft.

**Gedruckt mit Unterstützung der
Universität der Bundeswehr, Hamburg.**

**Gedruckt auf alterungsbeständigem,
säurefreiem Papier.**

D 705

ISSN 1433-1519

ISBN 3-631-34533-X

ISBN 978-3-631-75119-0 (eBook)

© Peter Lang GmbH

Europäischer Verlag der Wissenschaften

Frankfurt am Main 1999

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany 1 2 4 5 6 7

VORWORT

Bedeutende Anregungen auch in bezug auf die thematische Eingrenzung dieser Arbeit verdanke ich vor allem meiner einjährigen Tätigkeit bei der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer in Sydney. Zunächst möchte ich mich sowohl bei Herrn Heinrich Zimmermann, dem Hauptgeschäftsführer der Auslandshandelskammer in Australien, als auch bei seinem Stellvertreter, Herrn Oliver Groll, bedanken. Sie ermöglichten es mir nicht nur durch gelegentliche zeitliche Freiräume, Recherchen in eigener Sache zu betreiben, sondern teilten mir häufig auch Marktstudien, Kurzberichte oder solche Aufgabengebiete zu, die in besonderem Maße das Verständnis der ökonomischen Gesamtzusammenhänge des Produktions- und Investitionsstandortes Australien förderten. Weiterhin stellten sie einige hilfreiche Kontakte zu Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft her. Gleichzeitig möchte ich mich auch bei den restlichen Mitarbeitern des Teams der AHK Sydney bedanken, die mich nicht nur tatkräftig mit Informationen versorgten, sondern mir zudem auch den Aufenthalt in Australien dadurch besonders angenehm gestalteten, daß sie mich sehr herzlich in ihren Kreis integrierten. In großer Schuld stehe ich weiterhin bei Frau Erika Anders-Clever von der Bundesstelle für Außenhandelsinformationen, die mir nicht nur regelmäßig ihre Berichte über die Wirtschaftstrends des Landes zukommen ließ, sondern zusätzlich Kopien einer Vielzahl von Informationschriften und Statistiken überließ, die von staatlicher Seite publiziert werden. Auch die große Hilfsbereitschaft der Damen und Herren des Australian Bureau of Statistics in Sydney darf nicht unerwähnt bleiben, da sie mir relativ unbürokratisch den Zugang zu zahlreichen ihrer Veröffentlichungen ermöglichten.

Zu Dank verpflichtet bin ich weiterhin vor allem Herrn Prof. Dr. Ghaussy, von dem ich in Gesprächen, durch seine Publikationen und während meiner Tätigkeit an seinem Lehrstuhl viel lernen konnte und wichtige Impulse für das Fortkommen meiner Arbeit erhielt. Zudem war es sicherlich auch meiner Tätigkeit an der Universität der Bundeswehr Hamburg zu verdanken, daß ich möglichst zielstrebig den Abschluß meiner Dissertation verfolgen konnte.

Schließlich möchte ich noch Annette Link meine tiefste Zuneigung dafür aussprechen, daß sie mich nicht nur zu jedem Zeitpunkt in meinem Vorhaben ermutigte, sondern zudem großes Verständnis für die Notwendigkeit der räumlichen Trennung während meines Aufenthaltes in Australien aufbrachte. Meine tiefste Verbundenheit gehört weiterhin meinen Eltern und meinem Bruder dafür, daß sie mich in den letzten Jahre in meinem Vorhaben unterstützten und jeder von ihnen auf seine ganz besondere Weise zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen hat.

Inhalt

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen	11
Einleitung	15
1. Die Problemstellung	15
2. Der Aufbau der Arbeit	17
3. Definitiorische Abgrenzung des Begriffs "ausländische Direktinvestition"	18
I. Theoretische Erklärungsansätze und empirische Hypothesen der ausländischen Direktinvestitionen	23
1. Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und multinationale Unternehmen - ihre Bedeutung für die Theorie der ausländischen Direktinvestitionen	23
2. Partialanalytische Erklärungsansätze	30
2.1. Länderspezifische Erklärungsansätze	33
2.1.1. Die Theorie der unterschiedlichen Renditen (Nurkse, Iversen)	34
2.1.2. Die Marktvolumenshypothese	38
2.1.3. Die Währungsraumhypothese (Aliber)	41
2.1.4. Der standorttheoretische Erklärungsansatz von Tesch	44
2.2. Firmenspezifische Erklärungsansätze	49
2.2.1. Die Portfoliotheorie (Markowitz)	50
2.2.2. Die Theorie des monopolistischen Vorteils (Hymer, Kindleberger)	52
2.2.3. Der behaviouristische Erklärungsansatz von Aharoni	55
2.2.4. Die oligopolistische Reaktionshypothese von Knickerbocker	59
2.2.5. Die Liquiditätshypothese	62
2.3. Direktinvestitionen und reine Außenhandelstheorie	64
2.3.1. Die Ressourcenausstattungstheorie von Krainer	66
2.3.2. Der Erklärungsansatz von Hirsch	67
2.3.3. Die Produktzyklustheorie von Vernon	70
2.3.4. Der Beziehungszusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten	74
2.4. Die Theorie der Internalisierung (Buckley/Casson, Rugman)	78

3. Das eklektische Paradigma von Dunning	81
4. Kritische Anmerkungen zur Theorie der ausländischen Direktinvestitionen	85
II. Ökonomische Rahmenbedingungen des Produktions- und Investitionsstandortes Australien	89
1. Die binnenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	90
1.1. Konjunkturelle Wirtschaftslage und staatliche Wirtschaftspolitik	90
1.2. Die Inflationssteuerung	97
1.3. Die Arbeitsmarktreformen	100
1.4. Wettbewerbspolitik, staatliche Monopole und Infrastruktur	104
1.5. Forschung und Entwicklung	109
1.6. Industrie- und Handelspolitik und ihr Einfluß auf die australische Produktionsstruktur	112
1.7. Die Wirtschaftsstruktur	121
1.7.1. Die Bevölkerungsentwicklung	121
1.7.2. Die sektorale Wirtschaftsstruktur	123
1.7.3. Die regionale Wirtschaftsstruktur	128
2. Die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen	134
2.1. Zahlungsbilanzausgleich, Auslandsverschuldung und Ersparnisse	134
2.2. Der Wechselkurs	140
2.3. Der Außenhandel	143
2.3.1. Die sektorale Struktur des Außenhandels	143
2.2.1.1. Die Exportstruktur	148
2.2.1.2. Die Importstruktur	154
2.3.2. Die regionale Struktur des Außenhandels	157
2.4. Die Direktinvestitionen	162
2.4.1. Die Entwicklung der Direktinvestitionen	164
2.4.2. Die sektorale Struktur der Direktinvestitionen	166
2.4.2.1. Die sektorale Struktur der ausländischen Direktinvestitionen in Australien	166
2.4.2.2. Die sektorale Struktur der australischen Direktinvestitionen	168
2.4.3. Die regionale Struktur der Direktinvestitionen	170
3. Bewertung der Standortattraktivität Australiens	173

III. Struktur und Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen	177
1. Die Entwicklung der Direktinvestitionen im internationalen Vergleich	177
2. Entwicklung und Struktur der Direktinvestitionen aus deutscher Sicht	182
2.1. Die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen	182
2.2. Die Bedeutung der Holdinggesellschaften und des mittelbaren Beteiligungsvermögens	189
2.3. Die regionale Struktur der deutschen Direktinvestitionen	191
2.4. Die sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen	199
3. Die Wirkung der deutschen Direktinvestitionen auf Exporte und inländische Beschäftigung	207
3.1. Deutsche Direktinvestitionen und Exporte	208
3.2. Deutsche Direktinvestitionen und inländische Beschäftigung	213
4. Die Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen im Ausland	219
5. Resümee	223
IV. Relevanz der theoretischen Erklärungsansätze für deutsche Direktinvestitionen in Australien	227
1. Entwicklung und Struktur deutscher Direktinvestitionen in Australien	228
1.1. Die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Australien	228
1.2. Die sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien	231
1.2.1. Die sektorale Struktur nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors	231
1.2.2. Die sektorale Struktur nach dem Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes	234
1.3. Die regionale Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien	237
2. Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien	239
2.1. Länderspezifische Bestimmungsgründe	241
2.1.1. Politische Stabilität, Rechtssicherheit und sozio-kulturelle Faktoren	241
2.1.2. Die Bedeutung des Marktvolumens	243
2.1.3. Die Bedeutung von Renditeerwägungen	245
2.1.4. Die Bedeutung der Wechselkursentwicklung	247

2.1.5. Die Bedeutung kostenorientierter Faktoren	250
2.1.6. Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik	252
2.2. Firmen- bzw. industriespezifische Bestimmungsgründe	256
2.2.1. Die Bedeutung monopolistischer Wettbewerbsvorteile	257
2.2.2. Die Bedeutung der Firmengröße	258
2.2.3. Die Bedeutung des oligopolistischen Reaktionsverhaltens	260
2.3. Handelsorientierte Bestimmungsgründe	262
2.3.1. Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse	262
2.3.2. Die Bedeutung exportbegleitender und export- unterstützender Direktinvestitionen	265
2.3.3. Australien als Exportbasis deutscher Unternehmen	267
2.4. Internalisierung von Eigentumsrechten und sonstigen immateriellen Vermögenswerten	269
3. Resümee	271
Schlußbetrachtung und Ausblick	273
Anhang	283
Literaturverzeichnis	295

Verzeichnis der verwendeten Abkürzungen

A\$	Australischer Dollar
ABS	Australian Bureau of Statistics
ACT	Australian Capital Territory
AFTA	ASEAN Free Trade Agreement
AGA	Australian German Association
AGPS	Australian Government Publishing Service
AHK	Auslandshandelskammer
APA	Asien-Pazifik-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft
APEC	Asian Pacific Economic Cooperation
ASEAN	Association of South East Asean Nations
Aus.	Australien
BDI	Bund der Deutschen Industrie
BfAI	Bundesstelle für Außenhandelsinformationen
BIE	Bureau of Industry Economics
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft
BRD	Bundesrepublik Deutschland
CER	Australian New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement
DBB	Deutsche Bundesbank
DFAT	Department of Foreign Affairs and Trade
DI	Direktinvestitionen
DIHT	Deutscher Industrie- und Handelstag
DIST	Department of Industry, Science and Technology
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin
EEC	European Economic Community
EFTA	European Free Trade Area
EG	Europäische Gemeinschaft
EPAC	Economic Planning Advisory Commission
EPZ	Europäische Politische Zusammenarbeit
EU	Europäische Union
F&E	Forschung und Entwicklung
FDI	Foreign Direct Investment
FIRB	Foreign Investment Review Board
FN	Fußnote
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	Gross Domestic Product
GSP	Gross State Product
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
H-O-S-Theorie	Heckscher-Ohlin-Samuelson-Theorie

HWWA	Hamburger Welt-Wirtschafts-Archiv
IC	Industry Commission
ifo	Institut für Wirtschaftsforschung, München
IfW	Institut für Weltwirtschaft, Kiel
IHK	Industrie- und Handelskammer
IMF	International Monetary Fund
iwd	Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Köln
Mass.	Massachussets
MNE	Multinational Enterprise(s)
MOE	Mittel- und Osteuropäische (Staaten)
NACE	Nomenclature générale des Activités économiques dans la Communautés Européenes (Allg. Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft)
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NBER	National Bureau of Economic Research
NEC's	Newly Exporting Countries
NIC's	Newly Industrializing Countries
NJ	New Jersey
NL	Niederlande
NSW	New South Wales
NT	Northern Territory
NY	New York
OAV	Ostasiatischer Verein e.V.
OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OLI	ownership, locational and internalization (advantages)
Qld.	Queensland
R&D	Research and Development
RBA	Reserve Bank of Australia
Rev.	Revision
RWI	Rheinisch-Westfälische Institut für Wirtschaftsforschung
SA	South Australia
SIC's	Successfully Imitating Countries
SITC	Standard International Trade Classification
Tas.	Tasmania
TCF	Textile, Clothing and Footwear
TE's	Transitional Economies
TNE	Transnational Enterprise(s)
ToT	terms-of-trade
UK	United Kingdom
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNCTC	United Nations Centre on Transnational Corporations

US \$	Amerikanischer Dollar
USA	United States of America
v.H.	von Hundert
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
Vic.	Victoria
Vol.	Volume
WA	Western Australia
WSI	Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut des Deutschen Gewerkschaftsbundes
WTO	World Trade Organization

Einleitung

1. Die Problemstellung

Die starke Abhängigkeit der einzelnen Volkswirtschaften von der Außenwirtschaft ist ein Zeichen dafür, daß es für die Länder nicht mehr ausreicht, sich zur Bewältigung ihrer chronischen Wirtschaftsprobleme ausschließlich wirtschaftspolitischer Maßnahmen und Einzelaktionen auf nationaler Ebene zu bedienen. Die gestiegene internationale Mobilität der Produktivkräfte und der weltwirtschaftliche Strukturwandel zwingen daher insbesondere die führenden Industrieländer dazu, den eigenen technologischen Vorsprung und die relative Einkommensposition durch eine fortschreitende Spezialisierung auf forschungsintensive Industriezweige und somit durch eine Verlagerung standardisierter Produktionsstätten ins Ausland zu behaupten. Dabei bieten die verschiedenen Formen der ausländischen Direktinvestitionen sowie bi- und multinationale Unternehmenskooperationen zahlreiche Möglichkeiten, den Expansionsbestrebungen wettbewerbsstarker Branchen auch im Auslands nachzukommen.

Die Globalisierung und Liberalisierung der Güter- und Finanzmärkte sowie die fortschreitende Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft gingen folglich mit einem rasanten Anstieg der wechselseitigen Kapitalverflechtungen zwischen in- und ausländischen Unternehmen einher. Internationale Direktinvestitionen sind damit in einer zunehmend offenen und durch Wettbewerb gekennzeichneten Weltwirtschaft zum wichtigsten Motor der Globalisierung geworden. Insbesondere in den achtziger Jahren haben Gründungen ausländischer Tochtergesellschaften und sonstige Formen ausländischer Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategien multinationaler Unternehmen merklich an Bedeutung gewonnen. Hatte die Summe der Direktinvestitionsströme weltweit in der ersten Hälfte der achtziger Jahre durchschnittlich noch rund 50 Mrd. US \$ pro Jahr betragen, konnte sich diese in der Folgezeit mit einem Jahresdurchschnitt von ca. 160 Mrd. US \$ mehr als verdreifachen. Auch die neunziger Jahre waren trotz der allgemeinen konjunkturellen Erlahmung der Weltwirtschaft durch einen weiteren Bedeutungsanstieg internationaler Direktinvestitionen als Instrument zur Bedienung ausländischer Absatzmärkte gekennzeichnet.¹ Gleichmaßen legten auch die deutschen Direktinvestitionen seit Mitte der achtziger Jahre deutlich zu. Durch den Ausbau traditioneller und die Erschließung neuer Absatzmärkte folgten deutsche Unternehmen damit dem weltweiten Trend zur Globalisierung. Angesichts dieser rasanten Entwicklung stellt sich daher die Frage nach den Determinanten der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen, die insbesondere im Hinblick auf die wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen den

¹ Vgl. Bank für internationalen Zahlungsausgleich (1995, S. 71ff.); Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. 37ff.).

Industriestaaten zu einem explosionsartigen Anstieg des investiven Auslandsengagements beigetragen haben.

Ausgehend von der Zinssatztheorie vertrat man bis Anfang der sechziger Jahre zunächst die Auffassung, es handle sich bei Direktinvestitionen lediglich um eine weitere Form internationaler Kapitalbewegungen. Eine Vielzahl von Bestimmungsgründen, die die Vornahme von Direktinvestitionen ebenfalls determinieren, wurden daher zunächst vernachlässigt. Da die Ansätze, die auf der Zinssatz- oder Kapitaltheorie basieren, sich ausschließlich zur Erklärung von reinen und daher vorwiegend renditeorientierten Kapitaltransfers ins Ausland eignen, bestand ein zusätzlicher Erklärungsbedarf für die mit den internationalen Direktinvestitionen verbundenen, grenzüberschreitenden Transfers anderer Ressourcen und immaterieller Produktionsfaktoren (z.B. für den Transfer von Technologie, Managementwissen und sonstigem Know-how). Gleichzeitig vernachlässigten diese Erklärungsansätze, daß Direktinvestitionen mit der Absicht vorgenommen werden, eine gewisse Kontrolle über die unternehmerische Tätigkeit im Ausland ausüben zu wollen und daher erheblich längerfristig als reine Kapitaltransfers - also Portfolioinvestitionen - angelegt sind. Schließlich war die Theorie der internationalen Direktinvestitionen anfangs nicht in der Lage, die wechselseitigen Kapitalströme zwischen den Industriestaaten bzw. die Wechselbeziehung von Direktinvestitionen mit alternativen Internationalisierungsstrategien (z.B. mit Exporten und Lizenzvergabe) zu beschreiben. Im Laufe der Zeit entstanden daher eine Vielzahl von Hypothesen und Ansätzen, die sich um die Vervollständigung der Theorie der internationalen Direktinvestitionen bemühten.

Die vorliegende Arbeit soll dazu beitragen, auf dem Hintergrund der verschiedenen Erklärungsansätze und Hypothesen ein besseres Verständnis der Beweggründe zu vermitteln, die die Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen in Australien determinierten. Eine solche Untersuchung ist nicht zuletzt deswegen von Interesse, weil der fünfte Kontinent zu den bedeutendsten außereuropäischen Zielorten deutscher Direktinvestitionen zählt.

Australien, das sich durch einen Wandel in der Handelspolitik schon seit längerem um eine stärkere Integration in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung bemüht und sich als Folge der fortschreitenden Senkung seiner Handelschranken einem gestiegenen internationalen Wettbewerbsdruck gegenüber sieht, ist auf der einen Seite gezwungen, Maßnahmen ergreifen zu müssen, die ein schnelles Abwandern der Produktionsstätten ausländischer multinationaler Unternehmen vermeiden und damit die gesamtwirtschaftlichen Probleme der strukturellen Anpassung reduzieren helfen. Auf der anderen Seite kann das Land gerade im Dienstleistungssektor einen rasanten Anstieg des unternehmerischen

Engagements ausländischer Investoren verzeichnen, da der wirtschaftliche Strukturwandel Australiens mit einer analogen Verlagerung des Schwerpunkts der ausländischen - auch der deutschen - Direktinvestitionen vor Ort einhergeht. Eine ausschließliche Beschränkung der nachfolgenden Betrachtungen auf die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und Australien würde angesichts der hohen Dynamik des weltwirtschaftlichen Strukturwandels sowie auf dem Hintergrund einiger einschneidender Entwicklungen im europäischen bzw. im asiatischen Wirtschaftsraum jedoch nur zu unzufriedenstellenden Ergebnissen führen.

2. Der Aufbau der Arbeit

Nach diesen einführenden Erörterungen und der folgenden Skizzierung des Aufbaus der Arbeit wird die Einleitung mit einer Definition des Begriffs der ausländischen Direktinvestition abschließen, da dieser in der Fachliteratur häufig nur allzu vage vom Begriff der Portfolioinvestition getrennt wird.

Im Kapitel I werden die verschiedenen theoretischen Erklärungsansätze und Hypothesen zunächst kurz vorgestellt und anschließend in bezug auf ihre Eignung zur Erklärung der empirisch zu beobachtenden Investitionsströme überprüft. Es wird ferner gezeigt, daß die unterschiedlichen Ansätze zum Teil erhebliche Erklärungsschwächen aufweisen und daher nur bedingt Aufschluß über die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen geben.

Im Kapitel II werden die ökonomischen Rahmenbedingungen des Produktions- und Investitionsstandortes Australien analysiert. Hierbei werden wesentliche Determinanten der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und damit der Standortattraktivität des Landes behandelt. Neben der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, der Wirtschaftsstruktur und weiteren makroökonomischen Größen werden auch zahlreiche Aspekte der staatlichen Wirtschaftspolitik diskutiert, die insbesondere durch mikroökonomische Reformen auf eine Steigerung der Faktorproduktivität und der Effizienz des Industriestandortes Australien abzielen. Wesentliches Ziel der Ausführungen dieses Kapitels ist es gleichzeitig, den Wandel in der staatlichen Wirtschaftspolitik und damit in der Wirtschaftsstruktur des Landes aufzuzeigen, der - wie im späteren Verlauf der Arbeit zu sehen sein wird - ausschlaggebend für den Wandel in den Bestimmungsgründen deutscher Direktinvestitionen in Australien war.

Im Kapitel III werden die internationalen Direktinvestitionen der Bundesrepublik nicht nur in bezug auf ihre regionale und sektorale Struktur analysiert, es wird ebenfalls Stellung genommen zu der im Rahmen der Standortdebatte

'Deutschland' kontrovers diskutierten Wirkung deutscher Direktinvestitionen auf einige Wirtschaftsparameter des Inlands (Exporte, Beschäftigung und Bruttoanlageinvestitionen). Ferner wird das Verständnis der Entscheidungsdeterminanten gefördert, die sich für deutsche Direktinvestoren im allgemeinen, d.h. also unter Berücksichtigung ihres weltweiten unternehmerischen Auslandsengagements, ergeben.

Im Kapitel IV werden zunächst die deutschen Direktinvestitionen in Australien in bezug auf ihre sektorale und regionale Struktur analysiert. Anschließend werden die gewonnenen Erkenntnisse und Informationen der vorangegangenen Kapitel dazu genutzt, überprüfen zu können, welche Determinanten für deutsche Unternehmen bei der Gründung von Tochtergesellschaften oder beim Erwerb von Beteiligungsvermögen vor Ort ausschlaggebend waren. Hierbei wird neben dem Wandel in den Bestimmungsgründen gleichzeitig die veränderte Wechselbeziehung der deutschen Direktinvestitionen zu den Exporten nach Australien aufgezeigt.

In der Schlußbetrachtung werden schließlich die wesentlichen Ergebnisse zusammengetragen, und es erfolgt ein kurzer Ausblick auf Entwicklungsmöglichkeiten deutscher Direktinvestitionen in Australien.

3. Definitorische Abgrenzung des Begriffs "ausländische Direktinvestition"

Da der Begriff der ausländischen Direktinvestitionen in der Literatur aufgrund der zahlreichen Erscheinungsformen² grenzüberschreitender Ressourcentransfers und des unternehmerischen Engagements im Ausland aber auch aufgrund der unterschiedlichen Zielsetzungen der wissenschaftlichen Abhandlungen nicht einheitlich verwendet wird, ist dessen definitorische Abgrenzung für das Verständnis der nachfolgenden Ausführungen unerläßlich. Eine klare Abgrenzung der Direktinvestitionen zu den anderen Formen unternehmerischer Auslandsinvestitionen ist zudem für das Herausarbeiten der Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen notwendig, da zweifelsohne den unterschiedlichen Formen internationaler Kapitalbewegungen inländischer Wirtschaftssubjekte auch unterschiedliche Motive für deren Tätigkeit zugrunde liegen.³

Allgemeiner Konsens besteht darüber, daß es sich bei Direktinvestitionen um Auslandsinvestitionen handelt, die beim Investor ein eigenes und beständiges Interesse an einer unternehmerischen Geschäftstätigkeit im Ausland vermuten

² Siehe hierzu auch OECD (1996a, S. 7 - 12).

³ Stehn, J. (1992, S. 4).

lassen.⁴ Dieses langfristig ausgerichtete, unternehmerische Interesse des Direktinvestors wird nach der Definition des OECD folgendermaßen abgegrenzt: "The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise. Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent capital transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated."⁵ Neben dem Profitstreben des jeweiligen, direktinvestierenden Wirtschaftssubjekts liegt ihnen also vor allem ein Kontrollmotiv zugrunde, das auch den Erwerb und die Übertragung von geistigen Eigentumsrechten und sonstigen immateriellen Gütern umfaßt. Hierdurch läßt sich eine klare Abgrenzung der Direktinvestitionen von solchen Auslandsinvestitionen vornehmen, die aufgrund rein finanzieller Beweggründe getätigt werden. Solche unmittelbar und ausschließlich auf Rendite- und Sicherheitserwägungen basierenden, grenzüberschreitenden Kapitaltransfers werden im allgemeinen als Portfolioinvestitionen bezeichnet.⁶

Unklarheit herrscht allerdings in der Literatur bei der Abgrenzung der Direktinvestitionen in bezug auf die Art der bezweckten unternehmerischen Auslands-tätigkeit. Einerseits erfaßt eine recht weit gefaßte terminologische Deutung - beispielsweise der Deutschen Bundesbank - jegliche Art der Auslandsinvestitionen zum Zwecke der unternehmerischen Geschäftstätigkeit als ausländische Direktinvestitionen.⁷ Diese Definition schließt also auch solche grenzüberschreitenden Kapitaltransfers ein, die lediglich der Errichtung, der Weiterführung oder dem Ausbau von nicht-produzierenden Absatz- und Beschaffungsorganen im Ausland (d.h. also vor allem von Import- und Exportniederlassungen) dienen.⁸ Andererseits bedient sich die vorrangig auf theoretische Aspekte abzielende Literatur einer wesentlich enger abgegrenzten Interpretation des Begriffs. Als Direktinvestitionen werden in diesem Fall lediglich grenzüberschreitende Kapitaltransfers natürlicher und juristischer Personen verstanden, die das Ziel verfolgen, im Ausland Produktionsprozesse zur Herstellung von Sachgütern oder Dienstleistungen durchführen bzw. ein gewisses Maß an Kontrolle über diese gewinnen zu wollen.⁹

4 Nagel, H. (1969, S. 10f.); vgl. Braun, G. (1988, S. 7).

5 OECD (1996a, S. 7f.).

6 Vgl. Stehn, J. (1992, S. 4); Braun, G. (1988, S. 7f.).

7 Deutsche Bundesbank (1965, S. 19).

8 Deutsche Bundesbank (1980, S. 22f.); vgl. Braun, G. (1988, S. 8).

9 Braun, G. (1988, S. 8f.); Stehn, J. (1992, S. 4); vgl. Buckley, P. J. (1979); Graham, E. M./Krugman, P. R. (1989).

Im Verlauf dieser Arbeit soll zwar wegen des vorwiegenden Praxisbezugs der dargelegten Ausführungen eine Anlehnung an die weite terminologische Abgrenzung des Begriffs "ausländische Direktinvestitionen" erfolgen. Es sollte aber nicht übersehen werden, daß die Investitionen in nicht-produzierende Absatz- und Beschaffungsorgane zur Errichtung bzw. zum Ausbau ausschließlich außenhandelsorientierter Niederlassungen führen. Diese grenzüberschreitenden Kapitaltransfers stellen somit aufgrund ihres rein import- bzw. exportbezogenen Charakters eine grundsätzlich andere Form unternehmerischer Betätigung im Ausland dar als die produktionsorientierten und auf Einflußnahme im Herstellungsprozeß ausgerichteten Direktinvestitionen. Motive und Wirkungen solcher außenhandelsgerichteten Direktinvestitionen unterscheiden sich daher völlig von denen der produktionsorientierten.

Als Direktinvestitionen sollen im folgenden all die Auslandsinvestitionen verstanden werden, die von privatwirtschaftlichen Unternehmen mit der Absicht durchgeführt werden, im Ausland Tochterunternehmen, einzelne Betriebsstätten oder Niederlassungen zu errichten bzw. auszubauen oder sich an ausländischen Unternehmen in dem Ausmaß zu beteiligen, daß die Möglichkeit der Einflußnahme auf die Unternehmenspolitik besteht. Da dem Kontrollaspekt als Unterscheidungskriterium zwischen Portfolio- und Direktinvestitionen eine derart ausschlaggebende Bedeutung zukommt, ist es weiterhin erforderlich, Merkmale herauszuarbeiten, die es ermöglichen, zwischen den einzelnen Motiven des Erwerbs von ausländischen Unternehmen bzw. von Beteiligungen an diesen differenzieren zu können.

Da den folgenden Ausführungen im wesentlichen die Statistiken der Deutschen Bundesbank über die deutschen Kapitalverflechtungen mit dem Ausland zugrunde liegen, werden im Verlauf der Arbeit die dort angewendeten Abgrenzungskriterien herangezogen.¹⁰ Der überwiegende Teil der statistischen Ämter von Industriestaaten und internationalen Organisationen gehen allerdings nicht wie die Deutsche Bundesbank bei einer Beteiligungshöhe von mehr als 20 Prozent von einer Kontrollabsicht aus, sondern vermuten diese bereits bei einem Kapitalanteil am ausländischen Unternehmen von mehr als 10 Prozent, was - wie im weiteren Verlauf der Arbeit verdeutlicht werden wird - auch ein Grund für Divergenzen in der Erfassung von Direktinvestitionsbeständen und somit für deren eingeschränkte internationale Vergleichbarkeit ist. Bei dem jeweils gewählten Klassifikationswert der Beteiligungshöhe, bei dem man von einer Direktinvestition spricht, wird davon ausgegangen, daß der entsprechende Anteilseigner sich in der Lage befindet, durch seine Beteiligung wesentlichen Einfluß auf die Geschäftspolitik des abhängigen oder verbundenen Unter-

¹⁰ Methodische Erläuterungen in Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit d. Ausland (lfd. Jgg.).

nehmens ausüben zu können. Allein die unterschiedliche Wahl der Beteiligungshöhe deutet allerdings darauf hin, daß jede Abgrenzung dieser Art mehr oder minder willkürlich bleibt.¹¹ Selbst wenn ein Kapitalanteil in Höhe des Klassifikationswertes vorliegen sollte und dieser de facto auch eine Beeinflussung der Geschäftspolitik des Beteiligungsunternehmens zuließe, bleibt angesichts des relativ geringen Anteilserwerbs häufig die Frage bestehen, ob auch tatsächlich eine Kontrollabsicht des ausländischen Investors vorliegt. Eine Klassifizierung von Portfolioinvestitionen als Direktinvestitionen ist daher keinesfalls ausgeschlossen. Legt man allerdings die Schätzungen der Deutschen Bundesbank zugrunde, so lag der Anteil des unmittelbaren und mittelbaren deutschen Beteiligungskapitals am Eigenkapital der direkt oder indirekt abhängigen Auslandsunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes im Jahr 1994 durchschnittlich bei 82,5 Prozent.¹² Verzerrungen der empirischen Ergebnisse dürften daher in einem tolerierbaren Rahmen bleiben.

¹¹ Stehn, J. (1992, S. 5).

¹² Deutsche Bundesbank (Mai 1996, S. 49 - 61).

Kapitel I: Theoretische Erklärungsansätze und empirische Hypothesen der ausländischen Direktinvestitionen

1. Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und multinationale Unternehmen - ihre Bedeutung für die Theorie der Direktinvestition

Die Ausstattung der einzelnen Volkswirtschaften mit Produktionsfaktoren unterliegt durch technologischen Fortschritt, Ausbildung, Faktorbewegungen, etc. ständigen Veränderungen und sorgt im Zuge der internationalen Arbeitsteilung und zunehmenden Spezialisierung der Länder auf die Produktion von Gütern, für die sie einen komparativen Kostenvorteil besitzen, für einen fortwährenden Strukturwandel der Weltwirtschaft.¹

Tempo und Richtung dieses Strukturwandels werden dabei im wesentlichen durch zwei Faktoren bestimmt. Einerseits beeinflussen die führenden Industrienationen und die dort ansässigen, innovativen Unternehmen durch technologische, organisatorische und produktspezifische Neuerungen den weltwirtschaftlichen Strukturwandel. Andererseits wird dieser Wandel durch die Schwellenländer vor allem des asiatisch-pazifischen Raums und deren im technologischen Aufholprozeß befindlichen Industrien beschleunigt.²

Die Importe von Gütern aus diesen Ländern, die über einen niedrigen Lebensstandard und daher auch über ein geringes Lohnniveau verfügen, zwingen Länder mit höheren Lohnniveaus zu strukturellen Anpassungen und der Verlagerung arbeitsintensiver und standardisierter Industrien in Billiglohnländer, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Volkswirtschaft aufrecht erhalten zu können.³

Im Rahmen dieses weltwirtschaftlichen Strukturwandels haben gerade multinationale Unternehmen und damit auch ausländische Direktinvestitionen an Bedeutung gewonnen und eine erhöhte internationale Mobilität der Produktivkräfte hervorgerufen. Zudem bewirkte der technologische Fortschritt, daß die Kommunikations- und Transportkosten beträchtlich abnahmen, und trug so für die multinationalen Unternehmen zur weltweiten Ausnutzung der Vermarktungschancen eigener Produkte und der regionalen Standortvorteile im Produk-

1 Vgl. Donges, J. B. (1989, S. 6); Bellendorf, H. (1994, S. 5).

2 Vgl. Donges, J. B. (1989, S. 6).

3 Vgl. Bellendorf, H. (1994, S. 5).

tionsprozeß bei. Im folgenden soll der Strukturwandel in der Weltwirtschaft kurz umrissen werden⁴:

Die ersten beiden Jahrzehnte nach dem zweiten Weltkrieg waren gekennzeichnet durch eine überwiegende Begrenzung der internationalen Arbeitsteilung und des weltwirtschaftlichen Strukturwandels auf Nordamerika und Westeuropa. Da diese beiden Regionen mit ähnlichen Produktionsfaktoren ausgestattet waren, sich auf einem vergleichbaren Entwicklungsstand befanden und nach einem raschen Wirtschaftsaufschwung Europas auch im Lebensstandard mehr und mehr anglichen, vollzog sich weitestgehend eine intra-industrielle Arbeitsteilung, die nur geringe Anpassungsprobleme für die einzelnen Volkswirtschaften der beiden Regionen hervorrief. Erst Anfang der sechziger Jahre erfolgte der Beitritt Japans in den Welthandel. Eine im wesentlichen auf inter-industrielle Arbeitsteilung ausgerichtete und exportorientierte Industrie der Japaner wurde zudem durch protektionistische Maßnahmen des Staates geschützt. Die erfolgreiche Imitation der Innovationen der europäischen und amerikanischen Konkurrenten bei gleichzeitiger Konzentration auf die Produktion einiger weniger Erzeugnisse ermöglichte die Ausnutzung von 'economies of scale' und verhalf den japanischen Anbietern zu entsprechenden Kostenvorteilen. Die Folge war die Verkürzung des Produktlebenszyklus innovativer Erzeugnisse und die gestiegene Dynamik des weltwirtschaftlichen Strukturwandels. Die neue Situation auf den Weltmärkten verursachte somit beträchtliche strukturelle Anpassungsprobleme für die etablierten europäischen und amerikanischen Industriestaaten.⁵

Seit den siebziger Jahren nahm die Bedeutung weiterer meist südostasiatischer Staaten für die internationale Arbeitsteilung zu. Entwicklungs- und Schwellenländer nutzten verstärkt ihre Standortvorteile, um ihre Industrialisierung auf dem Wege der Importsubstitution und der gezielten Exportdiversifikation voranzutreiben. Diese sog. "newly industrializing countries" (NIC's) konnten sich vor allem bei der Produktion jener Erzeugnisse einen komparativen Vorteil verschaffen, bei deren Herstellung lediglich der Einsatz standardisierten technologischen Know-hows erfordert war. Da in diesen Industrien nur noch die intensive Verwendung von Rohstoffen ("Ricardo-Güter") oder der beträchtliche Einsatz von Arbeit ("Heckscher-Ohlin-Güter") als primäre Kostenfaktoren bei der Herstellung ins Gewicht fielen und die NIC's diese Produktionsfaktoren wesent-

⁴ Ein umfassender, historischer Abriss des weltwirtschaftlichen Strukturwandels findet sich bei Webster, A./Dunning, J. H. (1990), Maddison, A. (1989) und Holtfrerich, C.-L. (1989); siehe auch Bellendorf, H. (1994, S. 5 - 11); Donges, J. B. (1989, S. 6 - 9).

⁵ Vgl. Lorenz, D. (1989, S. 341); detaillierte Ausführungen zum wirtschaftlichen Aufstieg Japans finden sich bei Ernst, A./Laumer, H. (1989), Meier, B. (1992) und Nolte, D. (1992).

lich kostengünstiger bereitstellen konnten, besaßen sie einen beträchtlichen komparativen Kostenvorteil gegenüber den Industriestaaten. Im Laufe der Jahre sahen sich die Industriestaaten allerdings nicht nur bei Ricardo- und Heckscher-Ohlin-Gütern mit einer bedrohlichen Importkonkurrenz aus den wachstumsstarken Schwellenländern konfrontiert. Auch in Industriezweigen mit ausgereifter und standardisierter Technologie, wie in einigen Bereichen der Elektrotechnik, im Maschinenbau oder in der Automobilindustrie, ja sogar in der Herstellung einiger High-Tech-Produkte, die in den Industriestaaten einstmals einen enormen Aufwand an Sachkapital und Forschung & Entwicklung erfordert hatte, waren insbesondere die boomenden, südostasiatischen Tigerstaaten allmählich international wettbewerbsfähig geworden und übten somit einen beträchtlichen strukturellen Anpassungsdruck auf die Industrieländern aus, welchem sich diese oft durch die Errichtung von Handelsschranken zu entziehen suchten.

Um ihre relative Marktposition halten zu können, mußten die führenden Industriestaaten die Produktion ihrer Ricardo- und Heckscher-Ohlin-Güter durch ausländische Direktinvestitionen an kostengünstigere Produktionsstandorte verlagern und sich auf die Herstellung von Schumpeter- oder Produktzyklus-Gütern spezialisieren, die einen hohen Einsatz von Kapital und einen beträchtlichen Umfang an Forschungs- & Entwicklungstätigkeit erforderten.

In der Bundesrepublik Deutschland rief der dargestellte Wandel in der Weltwirtschaft erstmals Mitte der siebziger Jahre strukturelle Probleme hervor, da der Schrumpfungprozeß der arbeitsintensiven deutschen Ricardo- und Heckscher-Ohlin-Industrien zu einem drastischen Abbau von Arbeitsplätzen beitrug und weder die Schumpeter-Industrien noch der Dienstleistungssektor in der Lage waren in ausreichendem Maße neue Arbeitsplätze bereitstellen zu können. Hinzu kamen Zweifel auf, ob die innovativen Industriezweige Deutschlands - insbesondere die High-Tech-, Telekommunikations-, Elektrotechnik- und Computer-Industrie - in der Lage seien, sich gegen die japanische und amerikanische Konkurrenz behaupten zu können.⁶

In den achtziger Jahren vollzog sich im Geflecht der internationalen Arbeitsteilung ein weiterer struktureller Wandlungsprozeß, der dafür sorgte, daß die NIC's den führenden Industrieländern allmählich auch im Bereich der Produktion forschungintensiver Industriezweige in verstärktem Maße Marktanteile abringen konnten. Dieser Prozeß wurde im wesentlichen durch moderne Informations- und Kommunikationstechnologien beschleunigt, die im Rahmen des internationalen Technologie- und Know-how-Transfers multinationaler Unternehmen eine relative Verteuerung des Transports bewirkten. Technologisches Know-how wurde somit zu einem international mobileren Produktionsfaktor und

⁶ Nussbaum, B. (1983, S. 83f.).

ermöglichte für viele Industriezweige die räumliche Abkopplung der Produktionsstätten von den Forschungszentren. Da komparative Kostenvorteile in der Forschung nicht mehr zwangsläufig mit komparativen Kosten in der Produktion forschungsintensiver Güter einhergehen mußten, gewann eine Unterteilung in mobile und immobile Schumpeter-Industrien mehr und mehr an Bedeutung. "Die klassische Form der internationalen Standortinnovation - die Verlagerung lohnkostenintensiver Fertigungen in die Niedriglohnländer - wird somit um eine neue Variante bereichert."⁷ Durch das Sinken der Informations- und Kommunikationskosten war für viele meist multinationale Unternehmen die Verlagerung der Produktion auch forschungsintensiver Güter ins Ausland (und damit die Vornahme von Direktinvestitionen) oft lohnender geworden als der Export oder die Lizenzvergabe. Dies galt insbesondere dann, wenn neben den Lohnkostenvorteilen in den Investitionszielländern auch noch andere standortspezifische Determinanten, z.B. die Beschaffungsmarkt- oder Absatzmarktsicherung oder die Umgehung von Handelsschranken, auf die Entscheidung über die Standortverlagerung einwirkten. Wollten die Industrieländer auch bei mobilen Schumpeter-Industrien weiterhin konkurrenzfähig bleiben, mußten sie den internationalen Wettbewerb durch Produktdiversifikation⁸ verstärkt auf die Qualität umlenken und einem direkten Preiswettbewerb mit den kostengünstigeren Produkten der NIC's ausweichen. Entsprechend konnte für die Bundesrepublik Deutschland in diesem Zeitraum gerade bei mobilen Schumpeter-Industrien eine erhöhte Importkonkurrenz auf den Inlandsmärkten verzeichnet werden, der gleichzeitig eine gestiegene Produktdiversifikation im Export und ein kräftiger Anstieg des deutschen Außenhandels in diesen Branchen gegenüberstanden. Eine weiterhin unangefochtene Marktdominanz besaßen und besitzen die führenden Industriestaaten allerdings bei den immobilien Schumpeter-Industrien, für die eine Trennung von Forschung & Entwicklung und Produktion zur Zeit noch nicht möglich ist.

Die Grenzen zwischen mobilen und immobilien Schumpeter-Industrien sind allerdings als fließend zu betrachten und können sich überdies im Rahmen künftiger Entwicklungen des weltwirtschaftlichen Strukturwandels im Zeitablauf ändern. Nach Klodt/Schmidt et al. läßt sich eine grobe Zuordnung folgendermaßen vornehmen: Unter mobilen Schumpeter-Industrien sind all die Branchen zu verstehen, bei denen die Serienfertigung überwiegt und der Anteil der Wissenschaftler am Forschungspersonal hoch ist. Da eine geringe Rückkopplung zwischen der F&E-Abteilung und der Produktion besteht, gestaltet sich die räumliche Entkopplung der beiden Unternehmensbereiche unproblematisch. Als Beispiele nennen Klodt/Schmidt et al. neben der Chemischen Industrie sowie der Mineralöl- und Kunststoffverarbeitung auch die Elektrotechnik und die Herstel-

⁷ Donges, J. B. (1989, S. 9).

⁸ Vgl. Oppenländer, K. H. (1991, S. 171).

lung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten. Als typisch für die meisten immobilien Schumpeter-Industrien sehen sie dagegen kleine Losgrößen bei der Fertigung und einen hohen Anteil von Ingenieuren und Facharbeitern an den Beschäftigten an. Da Forschungs- und Produktionsarbeit Hand in Hand gehen, ist eine strikte Trennung der beiden Funktionsbereiche schwer durchführbar. Als Beispiele werden hier der Luft- und Raumfahrzeugbau, der Maschinenbau, die Produktion mikroelektronischer Bauelemente sowie die Meß- und Regeltechnik genannt.⁹

Die drastische Zunahme des internationalen Technologietransfers und der ausländischen Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen in den achtziger Jahren, die insbesondere auf die Ausnutzung regionaler Standortvorteile in der Produktion zurückzuführen sind, hatten nach empirischen Untersuchungen keinesfalls einen Rückgang des internationalen Güterausstausches zur Folge, sondern entsprachen einer Ausweitung der Arbeitsteilung innerhalb einzelner Industriezweige. Diese Entwicklung erfolgte parallel zum traditionellen Muster der sektoralen, also inter-industriellen, Spezialisierung.

Um jedoch mit der gestiegenen Dynamik der Weltwirtschaft Schritt halten zu können und im verschärften internationalen Standortwettbewerb nicht auf der Strecke bleiben zu müssen, konnte in der jüngsten Vergangenheit eine zunehmende Tendenz der Länder zur regionalen Integration festgestellt werden. Europäischer Binnenmarkt, NAFTA, ASEAN und APEC stellen dabei die bedeutendsten bereits errichteten oder in Verhandlungen befindlichen Integrationsräume dar. Ein Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse und die Errichtung eines gemeinsamen Wirtschaftsraums innerhalb einer Region bedeutet allerdings nicht zwangsläufig, daß die Schranken auch nach außen abgeschafft werden. "Auf jeden Fall ist die Neigung zu immer mehr Freihandelszonen unterschiedlicher geographischer Struktur ein Indiz, daß man regionale Präferenzräume als besseres Mittel der Wohlfahrtssteigerung einschätzt als eine weltweite Anwendung des Prinzips der Meistbegünstigung."¹⁰ Gerade in diesem Zusammenhang konnte in den vergangenen Jahren ein explosionsartiger Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen in anderen Wirtschaftsräumen verzeichnet werden, deren Zweck in der Umgehung der protektionistischen Schranken lag. Nicht nur der Protektionismus sondern jegliche Art staatlicher Wirtschaftspolitik, die gezielt oder unbeabsichtigt eine längerfristige Umlenkung privatwirtschaftlicher Investitionsvorhaben bewirken, bergen die Gefahr Überkapazitäten aufzubauen und unrentable Kapazitäten nicht schnell genug abbauen zu können. So stellt Donges zurecht fest: "Hinter dem Bollwerk massiver protektionistischer Maßnahmen wird in der Regel an der

⁹ Klodt, H./Schmidt, K.-D. et al. (1989, S.29).

¹⁰ Hasse, R. H. (1995, S. 13).

falschen Stelle investiert, nämlich dort, wo sich dank der staatlichen Hilfe das Kapital gut zu verzinsen verspricht. Vorübergehend mögen die Arbeitsplätze, die der Staat schützt, erhalten bleiben. Doch das böse Erwachen kommt, wenn die Hilfen nicht mehr ausreichen und die früher getätigten Investitionen sich auch im betriebswirtschaftlichen Kalkül als das entpuppen, was sie gesamtwirtschaftlich von Anfang an waren, nämlich Fehlinvestitionen."¹¹

Der weltwirtschaftliche Strukturwandel, die Bedeutungszunahme multinationaler Unternehmen und die erhöhte Dynamik in der internationalen Arbeitsteilung gingen mit einem explosionsartigen Anstieg ausländischer Direktinvestitionen einher. Der verstärkte internationale Technologietransfer sowie die gestiegenen Güter- und Kapitalströme zielen - volkswirtschaftlich gesehen - auf eine effizientere Nutzung der vorhandenen Ressourcen und Produktivkräfte und somit auf eine Steigerung der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt ab. Die Regionalisierungsbestrebungen der vergangenen Jahre stellen sicherlich einen Weg dar, dieses Ziel zunächst für eine begrenzte Anzahl von Länder beschleunigt umsetzen zu können, ohne dabei durch die damit verbundenen Anpassungsprobleme größere Irritationen der einzelnen, an der räumlichen Integration partizipierenden Volkswirtschaften hervorzurufen. Dennoch sollten die Gefahren nicht übersehen werden, die aus dem Protektionismus gegenüber den Ländern außerhalb der Integrationsräume resultieren. Protektionistische Maßnahmen stehen dem Ziel der optimalen oder zumindest effizienteren Nutzung von Produktivkräften entgegen, bewirken eine Fehlleitung privatwirtschaftlicher Investitionen im allgemeinen und ausländischer Direktinvestitionen im besonderen und sollten daher lediglich zur vorübergehenden Abschwächung struktureller Anpassungsprobleme eingesetzt werden. Andernfalls drohen sich in den einzelnen Wirtschaftsräumen wettbewerbsunfähige Wirtschaftsstrukturen zu manifestieren, die einer freien internationalen Arbeitsteilung entgegenstehen.¹² Eine effiziente Steigerung der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt kann langfristig folglich nur durch einen generellen Abbau von Handelsschranken erzielt werden. "Während die Regierungen vielfach noch in traditionellen Protektionismus-mustern denken, praktizieren die Unternehmen bereits eine davon abweichende Ordnung des internationalen Handels."¹³ Die Globalisierung der Finanzmärkte und des Handels und in noch stärkerem Maße die Internationalisierung der Produktionsstätten sind die weltwirtschaftliche Konsequenz.

Global operierende Unternehmen machen sich folglich bei der Standortwahl für ihre einzelnen Zweigstellen und Niederlassungen die Unterschiede in den nationalen Ordnungsrahmen zunutze, um auf diesem Wege einen möglichst hohen

¹¹ Donges, J. B. (1989, S. 8).

¹² Vgl. Dawar, H. (1997, S. 98f. u. S. 103f.); Bhagwati, J. (1991, S. 58ff.).

¹³ Hasse, R. H. (1997, S. 247);vgl. auch Hasse, R. H. (1995, S. 20ff.).

Profit zu erzielen und um gleichzeitig ihr unternehmerisches Risiko auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Sie sind damit nicht nur den lokalen Konkurrenten bei weitem überlegen, sondern auch imstande, sich nationalen Reglementierungen völlig legal zu entziehen - sei es beispielsweise durch den Gewinntransfer in Steueroasen, durch die Umgehung restriktiver Gesetze eines Landes und die Ausnutzung von Gesetzeslücken eines anderen oder durch die Minimierung von Lohn- und Sozialkosten bei entsprechender Wahl des Produktionsstandortes.¹⁴ Sicherlich tragen multinationale Unternehmen - insbesondere die "global players" - durch die Umgehung protektionistischer Maßnahmen und durch die Korrektur unvollkommener Strukturen der Güter- und Faktormärkte zur Steigerung der ökonomischen Effizienz und damit der weltwirtschaftlichen Wohlfahrt bei. Gleichzeitig sind sie jedoch in der Lage, sich aufgrund des globalen Standortwettbewerbs Sondervergünstigungen der unterschiedlichen Volkswirtschaften zunutze zu machen, die versuchen, auf diesem Wege international tätige Unternehmen als Arbeitgeber, Steuerzahler und/oder Konjunkturmotoren für sich zu gewinnen. Multinationale Unternehmen besitzen gegenüber lokalen und kleineren Konkurrenten daher einen beträchtlichen Wettbewerbsvorteil, der nicht selten dazu ausreicht, diese von den Märkten zu verdrängen, monopolistische Strukturen aufzubauen und somit Marktverzerrungen zu verursachen bzw. die Funktionsfähigkeit der Märkte zu beeinträchtigen. Die Gefahren einer solchen Fehlentwicklung gehen daher keineswegs mit einer Verbesserung der Ressourcenallokation oder einer effizienteren internationalen Arbeitsteilung einher.¹⁵

Die nationale Wirtschaftspolitik muß in diesem Zusammenhang bei ihren Bemühungen versagen, international tätige Unternehmen in ihrer unkontrollierten Machtfülle einschränken zu können, unterschiedliche regionale Rahmenbedingungen auszunutzen und staatliche Wirtschaftsförderungsmaßnahmen auszubehalten. Der Versuch einer einzelstaatlichen Reglementierung ginge zwangsläufig mit einer Abnahme der unternehmerischen Initiative innerhalb der nationalen Grenzen und einer Verschlechterung der Standortbedingungen einher. Es bedarf folglich der Einführung einer internationalen Wettbewerbsordnung, deren Aufgabe es sein sollte, einen weltweit einheitlichen konstituierenden und regulierenden Ordnungsrahmen für einen fairen Wettbewerb zwischen "global players" und der lokalen Konkurrenz zu etablieren.¹⁶

Die obige Darstellung des weltwirtschaftlichen Strukturwandels seit Ende des Zweiten Weltkrieges hat gezeigt, daß sich sowohl die multinationalen Unternehmen als auch die einzelnen Volkswirtschaften an die sich ständig ändernden Umweltbedingungen anpassen müssen, um auf den Weltmärkten erfolgreich

¹⁴ Hollnagel, B. (1997, S. 27f.).

¹⁵ Vgl. hierzu Ghaussy, G. (1994, S. 205 - 210).

¹⁶ Vgl. Hollnagel, B. (1997, S. 28).

bleiben zu können. Gesunkene Informations-, Kommunikations- und Transportkosten trugen zudem zu einer erhöhten internationalen Mobilität der Produktivkräfte bei und sorgten dafür, daß ausländische Direktinvestitionen an Bedeutung zugenommen haben. In diesem Zusammenhang konnte weiterhin festgestellt werden, daß sich zu den traditionellen Determinanten ausländischer Direktinvestitionen im Zeitablauf neue Einflußfaktoren für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften hinzugesellten und somit zu einer Erweiterung der Theorie der Direktinvestition beigetragen haben.

2. Partialanalytische Erklärungsansätze

Die Theorie der Direktinvestition erlangte in der Außenwirtschaftstheorie insbesondere seit Anfang der sechziger Jahre eine verstärkte Aufmerksamkeit, da man versuchte, Hypothesen zur Erklärung des gestiegenen unternehmerischen Engagements US-amerikanischer Unternehmen in den Staaten Europas und Lateinamerikas abzuleiten. Ein großer Teil der im folgenden dargestellten Erklärungsansätze konzentrieren sich daher bei der empirischen Überprüfung auch zunächst auf die Bestimmungsgründe US-amerikanischer Direktinvestitionen im Ausland.

Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie aber auch Modernisierungen im Transportwesen steigerten die internationale Mobilität der Produktivkräfte und erleichterten daher vor allem den grenzüberschreitenden Kapital- und Technologietransfer. Gerade für multinationale Unternehmen stieg damit der Anreiz sich global sowohl eigene unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile als auch länderbezogene Standortvorteile zunutze zu machen. Die daraus resultierende Globalisierung der Absatzmärkte und Internationalisierung der Produktion erklären die gestiegene Bedeutung der Theorie der Direktinvestition und das Aufkommen neuer Erklärungsansätze, die dem weltwirtschaftlichen Strukturwandel und den damit verbundenen neuen Bestimmungsgründen für ausländische Direktinvestitionen Rechnung tragen.

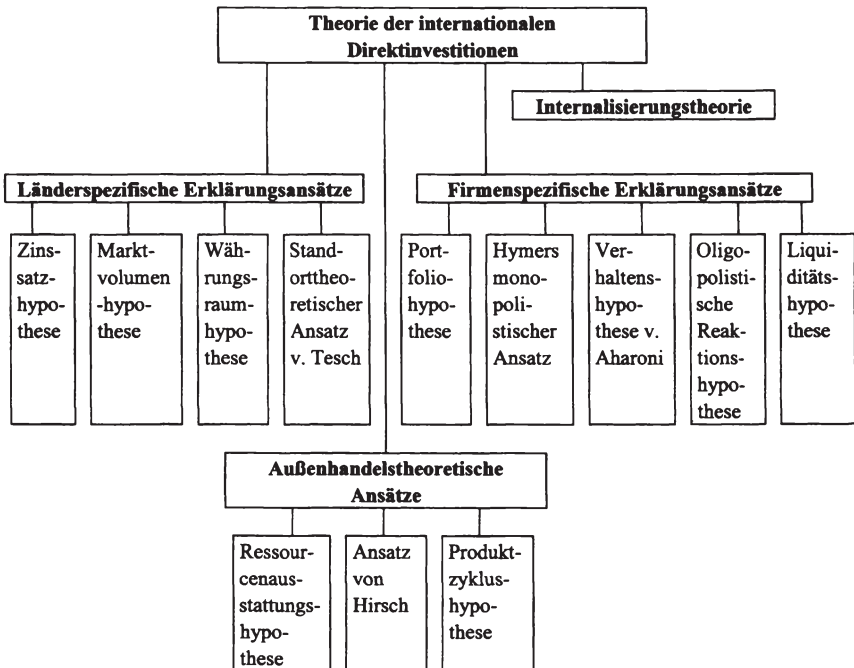
Allerdings konnte sich bisher trotz der hohen Zahl theoretischer Beiträge noch keine allgemein akzeptierte, in sich abgeschlossene Theorie der Direktinvestition herauskristallisieren. Vielmehr existieren zahlreiche verschiedene partialanalytische Erklärungsansätze, die sich eher gegenseitig ergänzen als einander zu widersprechen, jedoch in ihrer Gesamtheit noch immer keine vollständige Theorie der Direktinvestition bilden.¹⁷

Aufgrund der oben dargestellten Entwicklung des weltwirtschaftlichen Strukturwandels, der multinationalen Unternehmen und des damit verbundenen wirt-

¹⁷ Jahrreiß, W. (1984, S. 24).

schaftspolitischen Anpassungsprozesses der verschiedenen Wirtschaftsregionen der Welt ist es weiterhin nachvollziehbar, daß die Theorie der Direktinvestition auch künftig mit der Dynamik der Weltwirtschaft eng verbunden sein wird und sich daher im Zeitablauf weitere Erklärungsansätze und Hypothesen für Direktinvestitionen ergeben werden. Bevor nun eine Darstellung und kritische Beleuchtung einiger wichtiger partialanalytischer Erklärungsansätze ausländischer Direktinvestitionen vorgenommen wird, soll zunächst die im folgenden gewählte Untergliederung der verschiedenen Hypothesen in einer Übersicht wiedergegeben werden.

Übersicht 1.1: **Bestimmungsgründe internationaler Direktinvestitionen aus Sicht der Theorie**



Übersicht 1.1 läßt erkennen, daß einige Theorieansätze die divergierenden ökonomischen Rahmenbedingungen zwischen Investitionszielland und Ursprungsland als ausschlaggebende Bestimmungsgründe für die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften (z.B. Kapitalrenditen, Marktgröße & -

wachstum, Faktorkosten oder Wechselkursentwicklung) identifizieren. Sie seien daher als länderspezifische Erklärungsansätze bezeichnet. Andere Hypothesen sehen ausländische Direktinvestitionen vorwiegend durch Einflußfaktoren auf der Unternehmensebene motiviert (z.B. durch die Risikoeinstellung, das strategische Wettbewerbsverhalten oder die Liquiditätsentwicklung im Unternehmen). Sie werden demzufolge als firmenspezifische Ansätze verstanden. Weiterhin finden eine Reihe von Ansätzen ihren Ursprung in der Außenhandelstheorie und stellen somit eine Erweiterung der traditionellen klassischen und neoklassischen Theorien um den Aspekt internationaler Portfolio- und Direktinvestitionen dar. An dieser Stelle ist folglich auch der Beziehungszusammenhang zwischen Außenhandel (Exporten) und Direktinvestitionen von besonderem Interesse. Schließlich werden im Rahmen der Internalisierungstheorie die Ineffizienzen der Nutzung externer Märkte für den grenzüberschreitenden Austausch von Waren - insbesondere für den Transfer von Eigentumsrechten und immateriellen Gütern - als Determinanten ausländischer Direktinvestitionen gesehen.

Bei den in Übersicht 1.1 zusammenfassend dargestellten Untergruppen von Hypothesen zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen handelt es sich lediglich um partialanalytische Theorieansätze, die sich nur beschränkt dazu eignen, neben dem Transfer von Kapital auch die internationale Verlagerung von Technologie, Know-how und Managementleistungen zu erklären. In der Literatur wird daher zur Zeit der von Dunning entwickelte Ansatz als 'state of the art' gesehen. Dieser von Dunning selbst als "eklektisches Paradigma" bezeichnete Ansatz zieht neben der Internalisierungstheorie gleichzeitig die auf Hymers Überlegungen basierenden monopolistischen Wettbewerbsvorteile direktinvestierender Unternehmen und die standortbezogenen Determinanten zur Erklärung der Auslandsproduktion multinationale Unternehmen heran, um auf diese Weise einen möglichst umfassenden Erklärungsansatz für ausländische Direktinvestitionen bereitstellen zu können. Da Dunnings eklektischer Ansatz nicht mehr ohne weiteres den partialanalytischen Erklärungsversuchen zuzurechnen ist, sondern vielmehr eine komparative Theorie der Direktinvestition darstellt, wird er erst im nächsten Abschnitt näher erörtert. In einem weiteren Abschnitt des Theorie-Kapitels sollen dann einige kritische Anmerkungen ausgeführt werden, die dazu dienen, die Grenzen des Erklärungswertes der gegenwärtigen Theorie der Direktinvestition darzulegen und gleichzeitig Stoßrichtungen für künftige Bemühungen bei der Entwicklung neuer theoretischer Modelle aufzuzeigen.

Die Zuteilung der einzelnen Erklärungsansätze zu den dargestellten Untergruppen gestaltet sich in der Regel keineswegs unproblematisch, da die verschiedenen Ansätze sich in ihren Modellannahmen zwangsläufig oft ähneln. So ist es inzwischen eine allgemein akzeptierte Grundvoraussetzung für das Entstehen

und somit auch für die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen, von der Annahme unvollkommener Märkte auszugehen. Diese Annahme geht jedoch auf Hymers Theorie des monopolistischen Vorteils zurück und stellt in diesem Ansatz einen wesentlichen Aspekt zur Erklärung der Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften dar. Hypothesen, die von der Annahme unvollkommener Märkte ausgehen, sei es aufgrund der Unvollkommenheit der nationalen oder internationalen Faktor- oder Gütermärkte oder aufgrund der Existenz von 'economies of scale' oder diverser Handelsbeschränkungen, können somit als Erweiterung oder Modifikation des Ansatzes von Hymer betrachtet werden. Solche Gemeinsamkeiten in bestimmten Modellannahmen oder Elementen machen folglich eine eindeutige Zuordnung einzelner Erklärungsansätze zu den unterschiedlichen Theoriegebäuden oft sehr schwer. Als Beispiel bietet sich in diesem Zusammenhang die Produktzyklustheorie an, die von der Annahme einer Vorreiterstellung der Vereinigten Staaten in der Produktentwicklung ausgeht, welches als ein klarer monopolistischer Wettbewerbsvorteil US-amerikanischer Direktinvestoren im Sinne Hymers zu verstehen ist und daher eine Zuordnung des Ansatzes zu den firmenspezifischen Erklärungsansätzen begründen würde. Andererseits leitet Vernon diese Vorreiterstellung US-amerikanischer Unternehmen aus konkreten standortspezifischen Determinanten ab, weshalb man die Produktzyklustheorie ebenso den länderspezifischen Theorieansätzen zuordnen könnte. Schließlich beinhaltet der Erklärungsansatz sicherlich wesentliche Aspekte der auf Posner zurückgehenden Neotechnologieansätze u. kann somit - wie im Rahmen der folgenden Ausführungen geschehen - den außenhandelstheoretischen Hypothesen zugerechnet werden. Die im folgenden gewählte Untergliederung der Theorieansätze ist daher keinesfalls kategorisch zu verstehen, und es ist nicht verwunderlich oder widersprüchlich, wenn sie andersorts in abweichender Form vorgenommen wird.

2.1. Länderspezifische Erklärungsansätze

Da die Entscheidung über die Errichtung ausländischer Tochtergesellschaften zwangsläufig auch an die Wahl eines geeigneten Investitionsziellandes gekoppelt ist, liegt es nahe, die Bestimmungsgründe zu analysieren, die die Entscheidung für einen konkreten Standort determinieren. Hierbei handelt es sich einerseits um natürliche, andererseits um durch die Wirtschaftssubjekte künstlich geschaffene Einflußgrößen, die an einen spezifischen Standort gebunden sind und daher ein Unterscheidungskriterium auf internationaler Ebene darstellen, wie z.B. Unterschiede in der Wechselkursentwicklung, Konjunkturentwicklung, Marktgröße, Ressourcenausstattung, oder in den staatlichen Handelsbeschränkungen der verschiedenen Länder. In der herkömmlichen Standorttheorie wurde jedoch lange Zeit ein überwiegend auf nationale Größen ausgerichteter Betrach-

tungsansatz eingenommen, der nur wenig zur Entwicklung der Theorie der Direktinvestition beitragen konnte.¹⁸ Auch die meisten empirischen Studien, die sich mit den standortbedingten Bestimmungsgründen ausländischer Direktinvestitionen befassen, beziehen sich lediglich auf spezifische Determinanten eines konkreten Investitionsziellandes und führen daher nur begrenzt zu verallgemeinerbaren Ergebnissen.¹⁹ Zunächst seien in diesem Abschnitt die Rendite-, Währungsraum- sowie Marktgröße- & Marktwachstumshypothese dargestellt, die lediglich eine Berücksichtigung einzelner länderspezifischer Einflußgrößen ermöglichen. Als herausragende Beiträge zur Integration von Standorttheorie und Theorie der Direktinvestition sind bislang jedoch insbesondere der standorttheoretische Erklärungsansatz von Tesch und das eklektische Paradigma von Dunning zu nennen, die einen ganzen Katalog standort- bzw. länderspezifischer Bestimmungsgründe in ihren Erklärungsansatz integrieren. Dunnings eklektisches Paradigma soll allerdings erst am Ende dieses Theoriekapitels gesondert skizziert werden, da es neben der länderspezifischen Determinanten auch firmenspezifische Vorteile und solche der Internalisierung berücksichtigt und daher nicht als ein rein länderspezifischer Erklärungsansatz der Direktinvestitionen betrachtet werden kann.

2.1.1. Die Theorie der unterschiedlichen Renditen (Nurkse, Iversen)²⁰

Ausgehend von dem Faktorproportionentheorem (Heckscher-Ohlin-Theorem) vertrat man bis Anfang der sechziger Jahre die Auffassung, ausländische Direktinvestitionen seien lediglich eine Form internationaler Kapitalbewegungen.²¹ Diesem Erklärungsansatz zufolge lassen sich Direktinvestitionen aus den unterschiedlichen Zinssätzen bzw. Kapitalrenditen der einzelnen Länder erklären.

Im Ausgangsmodell der Renditetheorie²², die im wesentlichen von vollkommenem Wettbewerb, vollkommener nationaler wie internationaler Mobilität der Produktionsfaktoren und von vollständigen, frei zugänglichen Informationen ausgeht, also einen vollkommenen Kapitalmarkt voraussetzt, fließt Kapital aus

¹⁸ Vgl. Tesch, P. (1980, S. 347); Jahrreiß, W. (1984, S. 94); Braun, G. (1988, S. 283).

¹⁹ Jahrreiß, W. (1984, S. 94); Dunning, J. H. (1979, S. 269, Fußnote 4 und S. 273); Braun, G. (1988, S. 283).

²⁰ Als Ausgangsmodell des Renditeansatzes soll im folgenden die Zinssatztheorie verstanden werden; Nurkse, R. (1934 und 1935, S. 154ff.); Iversen, C. (1935, S. 93ff.); siehe auch Ohlin, B. (1933, S. 332ff.).

²¹ Da das Kontrollmotiv als Spezifikationsmerkmal für das unternehmerische Engagement außer acht gelassen wird, ermöglicht die Renditetheorie keine Unterscheidung zwischen Direkt- und Portfolioinvestitionen.

²² Vgl. Heidhues, F. (1969, S. 48 - 55); Hymer, S. (1976, S. 6); Duttweiler, R. (1978, S. 57f.); Jahrreiß, W. (1984, S. 147ff.).

Ländern mit einer relativ niedrigen Kapitalrendite in Länder mit einer relativ hohen Kapitalrendite. Die komparativen Unterschiede in der Grenzproduktivität (also in den Renditen) des Faktors Kapital und internationale Kapitalbewegungen ergeben sich in Anlehnung an das Faktorproportionentheorem bei gleichen relativen Nachfragestrukturen aus den unterschiedlichen relativen Ausstattungen der einzelnen Länder mit Produktionsfaktoren. Während sich die relative Knappheit des Faktors Kapital also in einer entsprechend hohen Rendite widerspiegelt, ist ein relativer Überschuß mit einer äußerst niedrigen Rendite verbunden. Unterschiede in den Faktorpreisen für Kapital (Verzinsungen oder Renditen) bestehen diesem Erklärungsansatz zufolge nur solange, bis die internationalen Kapitalbewegungen eine veränderte Angebots-Nachfragestruktur für diesen Produktionsfaktor und damit auch eine internationale Angleichung der Renditen bewirkt haben.

In den Erweiterungen des Renditeansatzes²³ werden die unrealistischen Modellannahmen des Ausgangsmodells aufgegeben. Die Einbeziehung des Risikos²⁴ und der Ungewißheit sowie der Informations- und Transaktionskosten gewährleisten die Berücksichtigung der Unsicherheit der Zukunft, der eingeschränkten Mobilität der Produktionsfaktoren sowie der unvollständigen Information. Vielen der von Jahrreiß (1984)²⁵ aufgeführten Kritikpunkte an dem Ausgangsmodell wird auf diesem Wege Rechnung getragen. Die Kernaussage des Ausgangsmodells, Kapital fließe aus Ländern mit geringer Kapitalrendite in Länder mit hoher Kapitalrendite, kann in seiner Eindeutigkeit nicht mehr aufrecht gehalten werden. Die einbezogenen Informations- und Transaktionskosten schwächen diese Aussage dahingehend ab, daß internationale Kapitalströme zwischen zwei Ländern mit unterschiedlichen Kapitalrenditen nur dann und nur solange stattfinden, wie der Gewinn aus der Renditendifferenz die Kosten des Kapitaltransfers überwiegt, eine völlige internationale Angleichung der Kapitalrenditen sich demzufolge nicht einstellen wird. Weiterhin hat die Einbeziehung des Risikos und der Ungewißheit zur Folge, daß auch der umgekehrte Fluß des Faktors Kapital - von einem Land mit hoher Kapitalrendite aber erheblichen Ertragsrisiken zu einem Land mit geringer Kapitalrendite und nahezu sicheren Renditeaussichten - denkbar ist. "Definitive Aussagen über

²³ Vgl. Heidhues, F. (1969, S. 55 - 60); Hymer, S. (1976, S. 7ff.); Braun, G. (1988, S. 28 - 31).

²⁴ Eine der Erweiterungen des Renditeansatzes stellt auch die Portfoliotheorie dar, die an anderer Stelle ausführlichere Beachtung finden soll. An dieser Stelle sei jedoch vermerkt, daß die kritischen Anmerkungen, die im folgenden zu den Erweiterungen des Renditeansatzes in bezug auf theoretische Unzulänglichkeiten sowie statistische Probleme bei der empirischen Überprüfung gemacht werden, auch auf den Portfolioansatz Anwendung finden.

²⁵ Jahrreiß, W. (1984, S. 148f.).

Richtung und Ausmaß der Kapitalbewegung in der Wirklichkeit sind nicht mehr möglich."²⁶ Aufgrund der subjektiven Einschätzung des Risikos durch die einzelnen Investoren lassen sich sogar sich überkreuzende Direktinvestitionen zwischen zwei Ländern (sog. cross investments) erklären, da sie den Erweiterungen des Zinssatz- bzw. Renditeansatzes zufolge auf unterschiedliche Risikobewertungen der jeweiligen Wirtschaftssubjekte in den verschiedenen Ländern zurückzuführen sind.

Vor allem in den fünfziger Jahren erfreute sich dieser Ansatz zur Erklärung des beträchtlichen Anstiegs US-amerikanischer Direktinvestitionen in der verarbeitenden Industrie verschiedener europäischer Staaten großer Akzeptanz. Zu diesem Zeitpunkt konnten Tochtergesellschaften amerikanischer Unternehmen in Europa wesentlich höhere Renditen verbuchen als die Mutterunternehmen in den Vereinigten Staaten. Allerdings war die Renditedifferenz zugunsten der europäischen Industrie nicht von Bestand. Dennoch nahmen Anfang der sechziger Jahre US-amerikanische Direktinvestitionen in Europa weiterhin zu, obwohl inzwischen die Renditen der heimischen Industrie über denen der europäischen Investitionsstandorte lagen.²⁷

Auch andere Bemühungen, den Erklärungsansatz für ausgewählte Ursprungs- und Zielländer und unter Berücksichtigung eines bestimmten Untersuchungszeitraums empirisch zu untermauern, kamen zu ähnlich divergierenden Ergebnissen.²⁸ Eine Reihe von Studien konnten erfolgreich einen Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und internationalen Zinssatz- bzw. Renditedifferenzen nachweisen. Kwack (1972) konnte für den Zeitraum 1960 - 1967 eine statistisch signifikante Korrelation zwischen US-amerikanischen Direktinvestitionen und den Zinssätzen an den jeweiligen Investitionsstandorten feststellen. Popkin (1965) und Stevens (1969) wiesen einen positiven Zusammenhang zwischen den Quotienten aus den ausländischen und inländischen Investitionen und aus den ausländischen und inländischen Gewinnen nach. Blais (1975) und Young (1988) bestätigten in ihren Studien den Einfluß der relativen Rendite auf den Umfang ausländischer Direktinvestitionen. Dabei stellte sich heraus, daß sich Veränderungen in den Kapitalrenditen erst mit einer rund einjährigen Verzögerung auf den Bestand ausländischer Direktinvestitionen auswirkten. Wiederum ein anderes methodisches Vorgehen wählten Reuber et al. (1973), als sie eine positive Korrelation zwischen der Kapitalrendite und den ausländischen Direktinvestitionen feststellten. Jedoch schlug sich auch bei ihnen die Wirkung erst mit einer ein- bis zweijährigen Verzögerung nieder.

²⁶ Braun, G. (1988, S. 29).

²⁷ Hufbauer (1975); vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 69).

²⁸ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 20ff.).

Im Gegensatz zu den genannten Untersuchungen führten weitere Studien ähnlich wie bei Hufbauer (1975) zu einer Ablehnung der Zinssatztheorie bzw. des Renditeansatzes. Ablin (1976) stellte in seiner Studie zunächst fest, daß sich die Kapitalverzinsungen in den Vereinigten Staaten als dem Ursprungsland ausländischer Direktinvestitionen und in Europa als der Zielregion im Zeitablauf angleichen. Aus diesem Tatbestand schlußfolgerte er im Anschluß einen geringen Erklärungswert des Ansatzes für das Entstehen internationaler Direktinvestitionen. Weintraub (1967) und Bandera/White (1968) konnten im Rahmen ihrer Untersuchungen keinen Zusammenhang zwischen differierenden Renditen und US-amerikanischen Direktinvestitionen feststellen. Auch die Studie von Bandera/Lucken (1972), die die durchschnittlichen Umsätze auf den Märkten der EG und EFTA als Indikator für die Renditedifferenzen wählten, konnten keinen Zusammenhang zwischen diesen und der Aufteilung US-amerikanischer Direktinvestitionen auf die beiden Regionen nachweisen. Schließlich scheiterte auch Walia (1976) bei dem Versuch, mit Hilfe verschiedener Indikatoren der Renditemessung einen Zusammenhang zwischen internationalen Renditedifferenzen und der relativen Verteilung ausländischer Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen festzustellen.

Die relativ geringe Bedeutung des Zinssatz- oder Renditeansatzes zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen resultiert sowohl aus statistischen Problemen als auch aus Mängeln des theoretischen Fundaments der Zinssatz- bzw. Renditetheorie.²⁹ Die statistischen Probleme ergeben sich im wesentlichen aus der Tatsache, daß der Erklärungsansatz von den ex ante erwarteten Gewinnen ausgeht, die für die gesamte mit einer Investition verbundenen Projektdauer anfallen, da nur ex-ante-Größen die Investitionsentscheidung determinieren. Empirische Studien zur Überprüfung der Relevanz des Erklärungsansatzes beziehen sich hingegen stets auf ex post veröffentlichte Daten eines erheblich geringeren Zeitraums, da für die Berücksichtigung längerer Untersuchungszeiträume meist das Datenmaterial fehlt. Daß ex ante erwartete Gewinne mit ex post veröffentlichten übereinstimmen, ist jedoch höchst unwahrscheinlich. Zum einen ist es fraglich, ob erwartete Profite auch tatsächlich realisiert werden können. Zum anderen existieren für multinationale Unternehmen meist beträchtliche Gründe und Möglichkeiten (z.B. durch Ausnutzung interner Verrechnungspreise zwischen Mutter- und Tochterunternehmen), die tatsächlichen Profite nicht bekanntzugeben, so daß diese auch von den veröffentlichten Gewinnen abweichen können. Folglich bestehen zwei bedeutende Quellen für Verzerrungen der empirischen Überprüfung des Erklärungswertes. Geht man zudem von den realitätsnäheren Erweiterungen des Ausgangsmodells aus, bei denen die Unsicherheit zukünftiger Renditeerwartungen eingebunden wird, können Unterschiede in den Renditen aus Risikodifferenzen zwischen den verschiedenen Investitionsstand-

²⁹ Vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 69); Stehn, J. (1992, S. 22ff.).

orten resultieren, somit vielmehr eine Gleichgewichtssituation widerspiegeln, als Signale für eine Veränderung des Investitionsverhaltens zu setzen.

Im folgenden sollen noch einige Mängel des theoretischen Ansatzes aufgeführt werden, die verdeutlichen, warum sich die Zinssatz- bzw. Renditetheorie zwar als Erklärungsansatz für Portfolioinvestitionen, nicht aber zur Erklärung der Ursachen und regionalen Ausrichtung ausländischer Direktinvestitionen eignet. Da Auslandsinvestitionen bis in die fünfziger Jahre hinein überwiegend in Form von Portfolioinvestitionen durchgeführt wurden, war die Veranlassung zur Konzeption einer eigenständigen Theorie der Direktinvestition nicht sehr groß, zumal man bei diesen von den gleichen Bestimmungsgründen ausging wie bei Portfolioinvestitionen. Direktinvestitionen unterscheiden sich allerdings in einigen wesentlichen Merkmalen von den anderen Formen internationaler Kapitaltransfers. Zunächst liegt ihnen das bereits erwähnte Kontrollmotiv zugrunde, d.h. die Absicht zur Einflußnahme auf die unternehmerische Geschäftstätigkeit im Ausland, was auch strategische Unternehmensziele (z.B. Wettbewerbsbeschränkungen oder Verhinderung wettbewerbesbschränkender Maßnahmen von Konkurrenten umfaßt) und daher nicht nur von der reinen Gewinnmaximierungsabsicht des Zinssatz- bzw. Renditeansatzes ausgeht. Desweiteren sind Direktinvestitionen langfristig ausgerichtet und besitzen daher nicht die Mobilität von Portfolioinvestitionen, um ständige Anpassungen an sich verändernde Zins- und Renditedifferenzen zulassen zu können, was bei den Portfolioinvestitionen in der Regel gewährleistet ist. Schließlich ist mit ihnen in einem nicht unerheblichen Maße auch der Transfer weiterer Produktionsfaktoren ins Ausland verbunden (z.B. Produktimages, etablierte Markennamen, Technologie-, Marketing- oder Management-Know-how), die ebenfalls die Investitionsentscheidung und die Standortwahl determinieren, im Rahmen dieses Ansatzes jedoch keinerlei Berücksichtigung finden. Auch eine Erklärung für die Vorziehungswürdigkeit der Direktinvestitionen gegenüber alternativen Internationalisierungsstrategien bleibt der Ansatz schuldig.

2.1.2. Die Marktvolumenhypothese

Insbesondere für die Marktvolumenhypothese ist der Erklärungswert für ausländische Direktinvestitionen in zahlreichen empirischen Studien überprüft und bestätigt worden. Bei absatzorientierten Direktinvestitionen ist auch die Bedeutung des Marktvolumens als wesentliche Determinante des Entscheidungsprozesses bei der Standortwahl ausländischer Produktionsstätten durchaus einsichtig. Diese Korrelation zwischen der Entwicklung der Marktgröße und des Marktwachstums an einem Investitionsstandort und der dortigen Gründung ausländischer Tochtergesellschaften wurde aus der binnenwirtschaftlichen

Beobachtung eines engen positiven Zusammenhangs zwischen dem Wirtschaftswachstum und der Investitionstätigkeit vor Ort abgeleitet und auf das Vorgehen multinationaler Unternehmen bei der Durchführung ausländischer Direktinvestitionen übertragen. Der Marktvolumenshypothese mangelt es allerdings an einer umfassenden theoretischen Fundierung.³⁰

Um durch Direktinvestitionen neue Produktionskapazitäten an ausländischen Standorten ökonomisch sinnvoll einsetzen zu können, muß zunächst einmal eine bestimmte Mindestgröße des zu bearbeitenden Marktes bzw. die Ausnutzung von Größenvorteilen (economies of scale) gewährleistet sein. Erst wenn diese Grundvoraussetzung einer Auslandsproduktion erfüllt ist, werden weitere Determinanten eines unternehmerischen Engagements für das entsprechende Investitionszielland (z.B. Wettbewerbssituation, Infrastruktur, Arbeitsmarkt) in den Entscheidungsprozeß miteingebunden. Das Marktwachstum gewinnt vor allem dann an Relevanz, wenn das Marktpotential zwar noch gering ist, aber sich für den betrachteten Investitionsstandort ein trendmäßig starkes und beständiges Wachstum abzeichnet. Zumal Wachstumsmärkte (z.B. des südostasiatischen Raumes) im Vergleich zu stagnierenden Märkten für direktinvestierende Unternehmen das Erwirtschaften höherer Marktanteile erheblich begünstigen. Größe und Wachstum eines Marktes bestimmen somit zusammen das Marktvolumen. Als volkswirtschaftliche Kennziffern für diese beiden Größen werden meist die Höhe bzw. die Wachstumsrate des Bruttosozialproduktes, des Bruttoinlandsproduktes oder des Pro-Kopf-Einkommens der jeweiligen Zielländer gewählt.

Aufgrund der zahlreichen empirischen Studien, bei denen die Marktvolumenshypothese trotz ihres geringen theoretischen Gehaltes als Erklärungsansatz für internationale Direktinvestitionen überprüft wird, werden verschiedene methodologische Ansätze herangezogen, um den statistischen Zusammenhang zwischen Marktvolumen und ausländischen Direktinvestitionen zu belegen. Eine Möglichkeit des Vorgehens ist dabei die Untersuchung, ob sich der Umfang der ausländischen Direktinvestitionen, die an verschiedenen Investitionsstandorten vorgenommen werden, nach der Höhe oder der Wachstumsrate der an den Zielländern verbuchten Bruttosozialprodukte (Bruttoinlandsprodukte) oder Pro-Kopf-Einkommen richtet. Andere Studien berücksichtigen die Wachstumsraten oder die Differenz der Wachstumsraten dieser volkswirtschaftlichen Größen für ein gegebenes Investitionszielland und vergleichen diese mit denen des jeweiligen Ursprungslandes.³¹ Schließlich existieren empirische Untersuchungen, die einen Zeitreihenvergleich zwischen der Höhe bzw. der Wachstumsrate des Bruttosozialproduktes eines Investitionsstandortes und der dort getätigten Direktinvestitionen eines bestimmten Ursprungslandes vornehmen und aus

³⁰ Jahrreiß, W. (1984, S. 106).

³¹ Lizondo, J. S. (1991, S. 70).

diesem einen signifikanten Zusammenhang zwischen den beiden betrachteten volkswirtschaftlichen Größen abzuleiten versuchen.

Die Überprüfung der Marktvolumenshypothese durch die Vielzahl der unterschiedlich strukturierten Studien führt dabei zu einer, wenn nicht eindeutigen, so doch zumindest überwiegenden Bestätigung des Erklärungsansatzes. Bandera/White (1968) stellen eine signifikante Bedeutung des Marktvolumens für US-amerikanische Direktinvestitionen in der EG fest. Reuber et al. (1973) schließen im Rahmen ihrer Studie auf eine Korrelation der Entwicklung des Marktvolumens der untersuchten Entwicklungsländer mit dem Umfang der dort getätigten ausländischen Direktinvestitionen. Green/Cunningham (1975) kommen bei der Untersuchung der Determinanten US-amerikanischer Direktinvestitionen in verschiedenen Zielländern zu dem Ergebnis, daß sich das Brutto sozialprodukt für den Zeitraum 1965-69 als wichtigste Einflußgröße herausstellt. Takahashi (1975) stellt fest, daß sowohl das Brutto sozialprodukt des Investitionsstandortes als auch die Differenz zwischen den Wachstumsraten des Brutto sozialproduktes des Ziellandes und des Ursprungslandes relevante Einflußfaktoren für kurzfristige Schwankungen in der Höhe der US-amerikanischen Direktinvestitionen in den verschiedenen Standorten sind. Buckley/Dunning (1976) leiten im Rahmen ihrer Untersuchungen für den Zeitraum 1963-70 einen wesentlichen Einfluß des Wachstums des britischen Marktes auf US-amerikanische Direktinvestitionen im Vereinigten Königreich ab. Schwartz (1976) unterscheidet im Rahmen ihrer Untersuchungen zwischen Erst- und Folgeinvestitionen von Unternehmen. Sie kommt dabei zu dem Schluß, daß Erstinvestitionen wesentlich durch das Marktvolumen des Ziellandes determiniert werden, während Folgeinvestitionen vor allem von der Absatz- und Gewinnentwicklung der ausländischen Tochtergesellschaften abhängen. Moore (1978) isoliert bei der Untersuchung der Determinanten US-amerikanischer Direktinvestitionen in unterschiedlichen Zielländern eine gut ausgebaute industrielle Infrastruktur und die Marktgröße des Investitionsstandortes als wichtigste Einflußfaktoren in dem von ihm betrachteten Zeitraum. Kravis/Lipseý (1982) bestätigen in ihrer Studie für verschiedene Zeiträume eine statistisch signifikante Korrelation zwischen US-amerikanischen Direktinvestitionen und dem Marktvolumen der jeweiligen Investitionsstandorte. Agarwal et al. (1991) stellen im Rahmen ihrer Untersuchungen der deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern fest, daß die Wachstumsrate des Brutto sozialproduktes als Indikator für das erwartete Marktwachstum der einzelnen Länder zwar keinen signifikanten Zusammenhang mit den deutschen Direktinvestitionen aufweist, für das Brutto sozialprodukt als Bestandsgröße allerdings schon eine positive Korrelation mit den deutschen Direktinvestitionen auftritt.

Diese in vielen empirischen Studien nachgewiesene statistisch signifikante Korrelation³² zwischen den Bruttosozialprodukten der Zielländer (bzw. deren Wachstumsraten) und den dort getätigten ausländischen Direktinvestitionen sollte jedoch kritisch beleuchtet werden, da - wie bereits ausgeführt - die Hypothese erhebliche theoretische Unzulänglichkeiten aufweist und auch die empirische Überprüfung mit einigen Problemen verbunden ist. Das Bruttosozialprodukt oder Pro-Kopf-Einkommen und deren Wachstumsraten liefern als Indikator des Marktvolumens lediglich relativ grobe Schätzungen und bewirken daher nur eine begrenzte Genauigkeit bei der Überprüfung der statistischen Signifikanz der Korrelation zwischen dem Umfang der ausländischen Direktinvestitionen und dem Marktvolumen des Investitionsziellandes. Für eine höhere Genauigkeit der Ergebnisse bei der Überprüfung des Erklärungsansatzes müßte das Marktvolumen branchenweise anhand von Umsatz- und Produktionszahlen aufgeschlüsselt werden.³³ Auch wirken sich Marktgröße und -wachstum des Ziellandes lediglich auf ausländische Direktinvestitionen aus, die der Bearbeitung des dortigen Binnenmarktes, nicht dagegen dem Export, dienen. Die meisten empirischen Studien nehmen jedoch schon allein aufgrund des fehlenden Datenmaterials keinerlei Unterscheidung zwischen diesen beiden Formen ausländischer Direktinvestitionen vor. Es ist weiterhin davon auszugehen, daß sich - wie die Untersuchungsergebnisse von Schwartz (1976) gezeigt haben - in der Realität die Bestimmungsgründe für Erstinvestitionen von denen der Folgeinvestitionen erheblich unterscheiden. Auch hier behandeln die Mehrzahl der Studien beide Arten unternehmerischen Engagements im Ausland gleich.³⁴

2.1.3. Die Währungsraumhypothese (Aliber)

Nach den theoretischen Ausführungen von Aliber (1970; 1971) stellen die aus den unterschiedlichen Währungsräumen resultierenden Wechselkursrisiken einen weiteren Bestimmungsfaktor ausländischer Direktinvestitionen dar. Aliber schlußfolgert für Währungsräume mit höheren Wechselkursrisiken auch auf entsprechend hohe Risikoprämien bei der Schuldenverzinsung, da er von der Annahme risikoaverser Kapitalgeber ausgeht. Weiterhin unterstellt Aliber implizit, Kapitalgeber schlössen vom Standort der Muttergesellschaft auf die Nutzung des Kapitals für unternehmerische Aktivitäten im gleichen Währungsraum und würden bei der Schuldenverzinsung eine dem jeweiligen Heimatsitz

³² In Regressionsanalysen drückt sich diese Korrelation in einem relativ hohen Bestimmtheitsmaß aus. Die Struktur der wechselseitigen Beziehung zwischen diesen beiden volkswirtschaftlichen Größen wird dabei allerdings nicht zufriedenstellend spezifiziert, vgl. Stehn, J. (1992, S. 28f).

³³ Jahrreiß, W. (1984, S. 111).

³⁴ Vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 70).

des Unternehmens entsprechende Risikoprämie veranschlagen. Für den Kapitalgeber ist somit nicht von Bedeutung, daß durch das Unternehmen Vermögenswerte in anderen Währungsräumen erworben werden, sondern die Risikoverzinsung orientiert sich eher an der konsolidierten Bilanzierung der Vermögenswerte in einem Hartwährungsland.³⁵ Unternehmen aus Ländern mit relativ 'harten' Währungen können sich somit zu günstigeren Konditionen finanzieren und operieren folglich mit niedrigeren Kalkulationszinsfüßen als Unternehmen aus Ländern mit einem verhältnismäßig hohen Wechselkursrisiko, da von den Kapitalgebern bei der anschließenden Rückführung von Gewinnen ausländischer Niederlassungen an die Muttergesellschaft das höhere Wechselkursrisiko vernachlässigt wird. Nach Alibers Auffassung fließen Direktinvestitionen folglich von Hartwährungsländern in Weichwährungsländer.³⁶ Direktinvestierende Unternehmen aus Hartwährungsländern besitzen somit gegenüber den Unternehmen am Investitionsstandort einen Wettbewerbsvorteil, der nicht auf firmenspezifische Faktoren zurückzuführen ist, sondern auf Wechselkursrisiken, also auf länderbezogenen Determinanten, basiert. Dieser Wettbewerbsvorteil wird von Aliber auch als Erklärung für die bevorzugte Wahl der Direktinvestition als alternative Internationalisierungsstrategie verstanden.

Eine empirische Überprüfung der Währungsraumhypothese gestaltet sich äußerst problematisch, jedoch existieren Studien, die versuchen einige Aussagen über die empirische Relevanz des Modells von Aliber abzuleiten. Von einer uneingeschränkten Eignung zur Überprüfung des Erklärungswertes der Währungsraumhypothese kann dabei allerdings nicht ausgegangen werden. Die verschiedenen empirischen Untersuchungen bemühen sich, einen signifikanten Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und den Wechselkursschwankungen des Ursprungs- und des Ziellandes aufzuzeigen. Während viele Studien nachweisen, daß eine Abwertung der heimischen Währung den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen begünstigt und sich auf eine Investitionstätigkeit im Ausland hemmend auswirkt, also auf einen negativen Zusammenhang zwischen Wechselkursen und ausländischen Direktinvestitionen schließen lassen³⁷, bestätigten einige Untersuchungen exakt die entgegengesetzte positive Korrelation³⁸. Die empirischen Untersuchungen kommen folglich zu keinem eindeutigen Ergebnis. Zudem kann aus der Feststellung eines signifikanten Zusammenhangs zwischen den Wechselkursschwankungen eines Landes und dessen Investitionsströmen mit dem Ausland noch nicht auf den empirischen Erklärungswert der

35 Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 180).

36 Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 13).

37 Alexander, S. J./Murphy, C. (1975); Logue, D. E./Willet, T. D. (1977); Kohlhagen, S. W. (1977); Sachchamarga, S. (1978).

38 Scaperlanda, A. E. (1974); Boatwright, B. D./Renton, G. A. (1975).

Währungsraumhypothese geschlossen werden, da es sich hierbei lediglich um einen Teilaspekt des Erklärungsansatzes handelt.³⁹

Vor allem in den fünfziger und sechziger Jahren fand die Währungsraumhypothese Bestätigung, als sie zur erfolgreichen Erklärung des beträchtlichen Anstiegs US-amerikanischer Direktinvestitionen in europäischen Staaten herangezogen werden konnte. Die Einführung eines Systems flexibler Wechselkurse und die zunehmende Partizipation zahlreicher Staaten am Geflecht ausländischer Direktinvestitionen waren jedoch in den Folgejahren mit einer raschen Abnahme der empirischen Relevanz des Erklärungsansatzes verbunden.⁴⁰ Die in der Währungsraumhypothese implizit enthaltene Annahme, der Kapitalgeber vernachlässige bei der anschließenden Rückführung von Gewinnen ausländischer Niederlassungen an das Mutterunternehmen das höhere Wechselkursrisiko, muß keinesfalls als Irrationalität der Anleger und somit als logische Inkonsistenz des Modells gedeutet werden. Vielmehr ist ein solches Anlageverhalten dann als rational zu verstehen, wenn von einer internationalen Segmentierung der Kapitalmärkte ausgegangen wird. Das Anlageverhalten in Alibers Modell kann in diesem Fall derart interpretiert werden, daß der Kapitalanleger es vorzieht, bei der internationalen Diversifikation seiner Vermögenswerte eher auf das professionelle Währungsmanagement multinationaler Unternehmen zurückzugreifen, anstatt selber auf den internationalen Kapitalmärkten die optimalen Anlageobjekte zu ermitteln.⁴¹ Diese Annahme dürfte jedoch höchstens für unerfahrene Gelegenheitsinvestoren zutreffen. Große institutionelle Anleger dagegen werden es vorziehen, die internationale Diversifikation der eigenen Vermögenswerte und damit die Abschöpfung unterschiedlicher Risikoprämien selber vorzunehmen. Ein anderer wesentlicher Mangel des Ansatzes von Aliber liegt in einer weiteren implizit gemachten Annahme, direktinvestierende Unternehmen würden zu ihrer Refinanzierung nur Kapital aus dem Währungsraum verwenden, in dem sich die Muttergesellschaft befindet, tatsächlich erfolgt die Gründung ausländischer Produktionsstätten häufig durch Aufnahme von Krediten in der Landeswährung des Investitionsstandortes.⁴² Dieses Verhalten der direktinvestierenden Unternehmen ist mit dem Währungsraumansatz nicht erklärbar, da sich das Unternehmen somit einer höheren Schuldenverzinsung aufgrund der aus den Wechselkursschwankungen resultierenden, höheren Risikoprämie aussetzt. Folglich eignet sich die Währungsraumhypothese von Aliber - ebenso wie viele andere Ansätze auch - nicht als allgemeine Theorie der Direktinvestition, liefert allerdings einige interessante Anregungen zum Verständnis ausländischer Direktinvestitionen.

³⁹ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 35).

⁴⁰ Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 14).

⁴¹ Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 180f.).

⁴² Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 180).

2.1.4. Der standorttheoretische Erklärungsansatz von Tesch

Tesch bedient sich bei der Konzeption seines Erklärungsansatzes ausländischer Direktinvestitionen einer allgemeingültigen und umfassenden Theorie der internationalen Standortwahl, die sich bemüht, die länderspezifischen Bestimmungsfaktoren sämtlicher Formen ausländischer Direktinvestitionen in die Betrachtung einzubeziehen, und folglich - im Gegensatz zu anderen Hypothesen - von keinerlei Spezifikationen bezüglich des untersuchten Investitionszielortes, Industriezweiges oder der Standortfaktoren ausgeht. Demzufolge handelt es sich bei Teschs Ansatz um die theoretisch bislang am meisten fundierte standortbezogene Erklärung von Direktinvestitionen.⁴³ Seinen Überlegungen zufolge könne ein zufriedenstellender Erklärungsansatz ausländischer Direktinvestitionen zudem nur durch die gleichzeitige Berücksichtigung der Bestimmungsgründe für den Export konzipiert werden⁴⁴, da zwischen dem internationalen Handel und den ausländischen Direktinvestitionen enge Wechselbeziehungen bestünden und diese beiden Internationalisierungsstrategien größtenteils von den gleichen Faktoren determiniert würden.⁴⁵ Zwar beschränken sich die folgenden Ausführungen weitgehend auf die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen, doch wird aufgrund des angedeuteten Beziehungszusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und Außenhandel zwangsläufig auch auf den internationalen Handel Bezug genommen.

Den Grund für den primär standorttheoretischen Betrachtungsansatz bei der Erklärung von Direktinvestitionen im besonderen und bei unternehmerischen Auslandsaktivitäten im allgemeinen liegt nach Teschs Aussagen darin, daß die räumliche Verteilung der Standorte und der Nachfrage ein wesentliches Element aller Strategien zur Bearbeitung der Auslandsmärkte sei.⁴⁶ Von zentraler Bedeutung für die außenwirtschaftlichen Aktivitäten der Unternehmen sind demzufolge "standortbedingte Wettbewerbsvorteile"⁴⁷, die Tesch in seinem Erklärungsansatz bewußt sehr weit faßt⁴⁸ (vgl. Tabelle 1, die einen umfassenden und systematischen Überblick über die wesentlichen Bestimmungsfaktoren einer Standortentscheidung gibt), um möglichst alle Faktoren einer Entscheidung über die regionale Ausrichtung und Art der Bedienung ausländischer Märkte erfassen

⁴³ Vgl. dazu auch Tesch, P. (1980, S. 328ff.); Braun, G. (1988, S. 289f.).

⁴⁴ Vgl. Tesch, P. (1980, S. 34ff. und S. 312ff.); Braun, G. (1988, S. 290).

⁴⁵ Tesch, P. (1980, S. 35); vgl. Braun, G. (1988, S. 290ff.).

⁴⁶ Tesch bezieht sich bei seinen Aussagen im wesentlichen auf den internationalen Handel und die Direktinvestitionen. Seine Ausführungen treffen allerdings ebenso auf die internationale Lizenzvergabe zu, vgl. Tesch, P. (1980, S. 337).

⁴⁷ Tesch, P. (1980, S. 337).

⁴⁸ Er bezieht sich daher auf sämtliche Einflußgrößen, "die systematisch durch länderspezifische Gegebenheiten" einen Einfluß auf den Entscheidungsprozeß des Unternehmens haben können; Tesch, P. (1980, S. 337).

zu können. Standortfaktoren, die beispielsweise ausländische Direktinvestitionen auf einem bestimmten Markt begünstigen, können in diesem Zusammenhang automatisch einer relativen Benachteiligung der Export- oder Lizenzbedienug gleichkommen et vice versa. So sprächen etwa relativ geringe Lohnkosten auf einem Auslandsmarkt für eine Produktion vor Ort und ließen die Exportbedienug des Auslandsmarktes zumindest in bezug auf den genannten standortbedingten Wettbewerbsnachteil des Ursprungslandes als unratsam erscheinen.

Um die Nachfrage nach im Ausland produzierten Gütern des direktinvestierenden Unternehmens erklären zu können, geht Tesch von "Marktvorteilen" des Unternehmens aus, die sich aus der Auslandsproduktion im Investitionsland, im Ursprungsland oder in Drittländern ergäben und sich beispielsweise im Preis oder der Qualität des produzierten Gutes äußerten. Da Tesch die Auffassung vertritt, daß ein "(...) Ansatz zur Erklärung von Außenwirtschaftsbeziehungen (...) sich (...) auf solche Bestimmungsgründe konzentrieren (...)" sollte, "(...) die eine länderspezifische Komponente aufweisen (...)"⁴⁹, leitet er die erforderlichen Marktvorteile direktinvestierender Unternehmen aus länderspezifischen standortbedingten Wettbewerbsvorteilen ab.⁵⁰ Er kommt zu dem Schluß, daß ein Unternehmen sich nur dann zu Direktinvestitionen entschlosse, wenn die Standortvorteile des jeweiligen Auslandsmarktes größer seien als im Ursprungsland des direktinvestierenden Unternehmens. Andernfalls böte sich bei der Bedienung ausländischer Märkte die Produktion im Ursprungsland und die anschließende Belieferung durch Exporte an.⁵¹ "Das Streben nach Wettbewerbsvorteilen, nach standortbedingten Wettbewerbsvorteilen, erklärt also die Vornahme von Direktinvestitionen (...)"⁵².

Die Standortentscheidung wird Teschs Argumentation zufolge zum einen durch die Standortbedingungen der verschiedenen potentiellen Investitionszielländer determiniert, zum anderen hängt sie entscheidend von den Standortanforderungen des spezifischen Investitionsprojektes bzw. des Unternehmens ab. Aus Standortbedingungen und Standortanforderungen leitet sich somit die Standortqualität der verschiedenen potentiellen Standorte ab, die die Eignung bzw. Vorteilhaftigkeit für die Errichtung einer lokalen Produktionsstätte angibt.⁵³

49 Tesch, P. (1980, S. 320).

50 Vgl. Braun, G. (1988, S. 293)

51 Tesch, P. (1980, S. 333);vgl. Braun, G. (1988, S. 294).

52 Tesch, P. (1980, S. 334).

53 Vgl. Braun, G. (1988, S. 298f.); siehe auch Tesch, P. (1980, S. 352f. und S. 310f.)

Tabelle 1.1: Standortfaktoren, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit und die Standortentscheidung im internationalen Rahmen bestimmen und somit Bestimmungsgründe der Direktinvestitionen sind¹⁾

- Standortfaktoren, die die Aktivitäten der Unternehmen insgesamt betreffen
 - Rechtssicherheit
 - politische Stabilität
 - staatliche Einflußnahme
 - Mitsprache- und Mitbestimmungsrechte der Arbeitnehmer
 - Wettbewerbsrecht und -politik
 - allgemeine Wirtschaftspolitik
 - Steuern und Steuerpolitik
 - sonstige Fördermaßnahmen
- Standortfaktoren, die die Verfügbarkeit und die Kosten der zur Produktion notwendigen Faktoren betreffen (Bestimmungsgründe zur Produktion im engeren Sinne*)
 - klimatische Verhältnisse (relevant besonders bei landwirtschaftlicher Produktion)
 - rechtliche Beschränkungen der Produktion
 - Verbote bestimmter Produktionen
 - Schutzbestimmungen (Arbeits-, Verbraucher-, Umweltschutz)
 - Auflagen
- Verfügbarkeit und Kosten von Kapital
 - im Standortland
 - Möglichkeit und Kosten des Kapitalimportes
 - Wechselkurseinflüsse
 - Kapitalverkehrsbeschränkungen des (potentiellen) Standortlandes**)
 - (Kapitalimport und Retransfers)
 - kapitalimportfördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - Kapitalverkehrsbeschränkungen der (potentiellen) Kapitalexportländer (Kapitalexport)
 - kapitalexportfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Kapitalexportländer
- Verfügbarkeit und Kosten von geeigneten Grundstücken u. Gebäuden bzw. die Möglichkeit der Errichtung der letzteren
- Verfügbarkeit und Kosten von Arbeitskräften
 - Anzahl
 - Qualifikation
 - Mobilität
 - Lohnsatz (Lohn oder Gehalt pro Arbeitsstunde bzw. Monat)
 - Lohnnebenkosten (einschl. Sozialabgaben)
- Verfügbarkeit und Kosten von Anlagegütern, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie von Vorprodukten
 - im Standortland
 - Möglichkeit und Kosten eines Warenimports
 - Wechselkurseinflüsse
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
- Verfügbarkeit und Kosten von Dienstleistungen
 - Infrastruktur und staatliche Dienstleistungen
 - Transport, Kommunikation

- übrige Dienstleistungen
 - im Standortland
 - Möglichkeiten und Kosten der Inanspruchnahme ausländischer Dienstleistungen
 - Wechselkurseinflüsse
 - hemmende und fördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - fördernde und hemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
- Möglichkeiten der Realisierung von Skalenvorteilen
- Standortfaktoren, die den Absatz betreffen (Bestimmungsgründe des Absatzes)
- Absatz im (potentiellen) Standortland
 - Nachfragefaktoren
 - Bedarf der Endverbraucher
 - Bevölkerungszahl
 - Bedürfnisse
 - Einkommen (Niveau und Verteilung)
 - Bedarf anderer Unternehmen
 - Kapazität
 - Produktionsstruktur
 - Produktionsverfahren
 - Bedarf des Staates
 - Umfang öffentlicher Aufträge
 - Struktur öffentlicher Aufträge
 - Vergabepaxis öffentlicher Aufträge
 - Staatliche Absatzgarantien
 - Wettbewerbsfaktoren
 - Zahl und Größe der Konkurrenten
 - Art der dominierenden Wettbewerbspraktiken
 - Bestehen wettbewerbsbeschränkender Absprachen für den Binnen- bzw. Außenhandel
 - Intensität des Wettbewerbs
 - Stärke der eigenen Wettbewerbsposition
 - Stellung im Produktwettbewerb
 - Stellung im Preiswettbewerb
 - generell wirkende Faktoren
 - Produktionskosten^{***})
 - direkte Steuern
 - Transportkosten
 - staatliche Förderung
 - Preispolitik der Unternehmen
 - zusätzlich wirkende Faktoren beim Wettbewerb mit ausländischen Produkten
 - zusätzliche Transportkosten (der ausländischen Konkurrenten)
 - zusätzliche Absatzkosten^{****}) (der ausländischen Konkurrenten)
 - Wechselkurseinflüsse
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen der (potentiellen) Exportländer
 - Exportmöglichkeiten
 - Nachfragefaktoren (siehe oben) im Ausland
 - Wettbewerbsfaktoren (siehe oben) im Ausland
(statt der letzten drei oben genannten Faktoren:)

- ausfuhrfördernde staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - ausfuhrhemmende staatliche Maßnahmen des (potentiellen) Standortlandes
 - einfuhrhemmende staatliche Maßnahme der (potentielle) Importländer gegenüber dem (potentiellen) Standortland
- *) Als Bestimmungsgründe der Produktion im engeren Sinne werden diejenigen Faktoren bezeichnet, die für den Produktionsprozeß als solchen bedeutsam sind, d.h. Einflußfaktoren des Absatzbereiches - Nachfrage und Wettbewerb - gehören nicht dazu.
- ***) Als (potentielles) Standortland wird das Land bezeichnet, in dem sich der Standort des Unternehmens oder Unternehmensteiles bzw. der erwogenen Investition befindet.
- ****) Alle Kosten für Vorleistungen und Produktion.
- *****) Zusätzliche Absatzkosten beim Export entstehen beispielsweise durch von Land zu Land abweichende Kennzeichnungs- und Verpackungsvorschriften, fremdsprachige Beschriftungen, u. ä.

1) Übernommen aus Tesch, P. (1980, S. 364f.).

Einen entscheidenden Unterschied zur Theorie des monopolistischen Vorteils sieht Tesch in den Beweggründen ausländischer Direktinvestitionen. Er ist der Auffassung, daß nicht das Vorhandensein monopolistischer Wettbewerbsvorteile die Ursache für die Errichtung ausländischer Produktionsstätten sei, sondern Direktinvestitionen von Unternehmen vielmehr aus der Bestrebung vorgenommen würden, sich standortbedingte Wettbewerbsvorteile anderer Länder zunutze zu machen bzw. Wettbewerbsnachteile des Ursprungslandes zu überwinden. Um trotz immenser Marktzutrittschancen für direktinvestierende Unternehmen deren Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der lokalen Konkurrenz erklären zu können, geht Tesch in seiner Argumentation von "Marktvorteilen" des Unternehmens aus, die er allerdings aus standortbedingten Gegebenheiten im Investitionsland abzuleiten versucht. Über diese Standortvorteile verfügt jedoch auch die lokale Konkurrenz, die im Gegensatz zu ausländischen Wettbewerbern aber nicht die von Hymer genannten Wettbewerbsnachteile höherer Informations-, Kommunikations- und Koordinationskosten sowie diskriminatorischer Verhaltensweisen gegenüber Direktinvestoren zu überwinden hat. Um also die Wettbewerbsfähigkeit direktinvestierender Unternehmen an ausländischen Produktionsstandorten erklären zu können, muß auch für Teschs Erklärungsansatz von dem Vorliegen monopolistischer Vorteile ausgegangen werden - zumindest solange es sich nicht um wettbewerbsstrategisch motivierte Direktinvestitionen handelt, bei denen anfängliche Verluste bewußt in Kauf genommen werden. Umgekehrt bietet sich der standorttheoretische Ansatz von Tesch, der sich um die Einbindung des Beziehungszusammenhangs zwischen den alternativen Internationalisierungsstrategien bemüht, an, im Rahmen der monopolistischen Theorie von Hymer die Vorziehungswürdigkeit ausländischer Direktinvestitionen gegenüber dem Export und der Lizenzierung zu erklären. Der standorttheoretische Ansatz von Tesch und der monopolistische Ansatz von Hymer widersprechen sich daher keinesfalls, wie von Tesch angenommen wird, sondern ergänzen sich nahtlos zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen.⁵⁴ Die von Tesch vertretene Meinung der standorttheoretische Erklärungsansatz könne durch Verfeinerung zu einer umfassenden Theorie der Direktinvestition ausgearbeitet werden und somit alle anderen Hypothesen zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen überflüssig machen, entspricht daher nicht der Realität. Er bietet jedoch einen wertvollen und notwendigen Beitrag zur Theorie der Direktinvestition.

2.2. Firmenspezifische Erklärungsansätze

Wie uns die vorangegangenen Ausführungen zeigten, sind die länderspezifischen bzw. standorttheoretischen Erklärungsansätze unverzichtbar zur Erklärung

⁵⁴ Vgl. Braun, G. (1988, S. 295ff.).

ausländischer Direktinvestitionen. Insbesondere fördern sie das Verständnis dafür, warum bestimmte Leistungs- bzw. Produktionsprozesse eine Errichtung der Produktionsstätten an einem konkreten ausländischen Investitionsstandort gegenüber der Produktion im Stammland des direktinvestierenden Unternehmens vorziehungswürdig erscheinen lassen. Da die Entscheidung zur Durchführung ausländischer Direktinvestitionen letztlich jedoch stets auf Unternehmensebene getroffen wird, können viele der wesentlichen Beweggründe, die zu einer Standortverlagerung bzw. -diversifikation führen, nur aus firmenspezifischen Erklärungsansätzen abgeleitet werden. Diese Ansätze geben einerseits Auskunft darüber, welche unternehmensinternen Determinanten einer Entscheidung zur Errichtung ausländischer Produktionsstätten förderlich sind. Andererseits bieten sie die Möglichkeit, nachvollziehen zu können, warum es zu "cross-country investments", insbesondere zu wechselseitigen intra-industriellen Direktinvestitionen zwischen zwei oder mehreren Ländern kommen kann.

2.2.1. Die Portfoliotheorie (Markowitz)

Ende der fünfziger Jahre entwickelte Markowitz die Hypothese, eine regionale und/oder branchenmäßige Streuung von Wertpapieren sei für den Gesamtwertpapierbestand mit einer Risikoreduktion verbunden. Ähnlich wie beim Renditeansatz, auf dem die Portfoliotheorie aufbaut, werden hier binnenwirtschaftliche Beobachtungen auf internationale Kapitalbewegungen übertragen.⁵⁵ Während die theoretischen Überlegungen von Tobin (1958) und Markowitz (1959) sich zunächst lediglich auf die Erklärung von Portfolioinvestitionen beschränkten, bemühen sich Stevens (1969); Prachowny (1972); Ragazzi (1973) und einige andere Autoren im Rahmen der Theorie der Direktinvestition um eine Ausweitung des Portfolioansatzes auf Sachinvestitionen. Ursache der Internationalisierung ist in diesem Zusammenhang der bewußt angestrebte, durch regionale Streuung der Produktionsstandorte erreichbare konzerninterne Risikoausgleich. Dieser Risikoausgleich fällt dabei umso stärker aus, je weniger die wirtschaftlichen Entwicklungen der einzelnen Produktionsstandorte miteinander korrelieren. Im Portfolioansatz verfolgt das Unternehmen also nicht nur das klassische Ziel der Gewinnmaximierung, es ist zusätzlich bestrebt, durch eine regionale Diversifikation der ausländischen Direktinvestitionen auf verschiedene Produktionsstandorte das unternehmerische Gesamtrisiko zu reduzieren. Die theoretischen Überlegungen lassen es daher sehr plausibel erscheinen, daß Schwankungen in den Gesamtumsätzen für multinationale Unternehmen mit der regionalen Entfernung und dem Ausmaß der internationalen Diversifikation der Produktionsstätten abnehmen. Allerdings ergibt sich bei der Ausweitung des Portfolioansatzes auf ausländische Direktinvestitionen der grundlegende Einwand, welchen Grund Anteilseigner auf vollkommenen Kapitalmärkten

⁵⁵ Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 7).

besitzen sollten, multinationale Unternehmen dazu zu veranlassen, ihr unternehmerisches Engagement allein zur Risikoreduktion der Anleger zu diversifizieren.⁵⁶ Diese Möglichkeit der Streuung des eigenen Risikos bietet sich für die einzelnen Investoren schließlich auch aus der direkten Diversifikation des eigenen Wertpapierportefeuilles, bei dem der Investor wesentlich größere Einflußnahmemöglichkeiten besitzt. Ragazzi führt das Verhalten der Investoren daher auf Unvollkommenheiten der nationalen Kapitalmärkte zurück, die für Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen seinen Überlegungen zufolge Unterschiede in der Rendite und dem Risiko bedingten und somit dazu führten, daß Investoren Direktinvestitionen häufig den Portfolioinvestitionen vorzögen.⁵⁷

Die empirischen Untersuchungen zur Überprüfung des Erklärungswertes der Portfoliotheorie bedienen sich dabei divergierender Vorgehensweisen. Viele Studien versuchen eine signifikante Korrelation zwischen dem Umfang der in den verschiedenen Ländern getätigten Investitionen sowie den dort erzielbaren durchschnittlichen Renditen und dem Anlagerisiko aufzuzeigen.⁵⁸ Das Anlagerisiko eines Investitionsstandortes läßt sich dabei durch die Varianz der Renditen ermitteln. Einige andere Ansätze, die sich mit der Überprüfung der empirischen Relevanz des Portfolioansatzes zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen beschäftigen, setzen nicht auf Länderebene an, sondern untersuchen die Umsatz- und/oder Gewinnschwankungen verschiedener Unternehmen. Weisen diese empirischen Studien nach, daß multinationale Unternehmen mit einer breiten regionalen Streuung der Produktionsstätten geringere Schwankungen in ihren Umsätzen und Gewinnen verbuchen, so kommt dies einer Bestätigung des Portfolioansatzes gleich.⁵⁹

Die theoretischen Mängel des Portfolioansatzes, seine empirische Relevanz für die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen und die statistischen Probleme bei deren Überprüfung wurden bereits bei den Ausführungen zu den Erweiterungen des Renditeansatzes behandelt, sie sollen daher an dieser Stelle nicht diskutiert werden. Es sei jedoch ergänzend darauf hingewiesen, daß der Portfolioansatz nicht im Stande ist zu erklären, wieso es für die unterschiedlichen Industriezweige zu verschiedenen relativen Anteilen der Auslandsproduktion kommt.⁶⁰

Die Rendite- und Risikoentwicklungen an einzelnen Investitionsstandorten spielen sicherlich eine Rolle bei der Entscheidung über die Errichtung ausländi-

⁵⁶ Vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 70).

⁵⁷ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 36).

⁵⁸ Prachowny, M. F. (1972); Blais, J. P. (1975).

⁵⁹ Cohen, B. (1975); Rugman, A. M. (1979).

⁶⁰ Vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 69).

scher Produktionsstätten, da sie schließlich Aussagen über die Standortqualität eines Gastlandes zulassen. Allerdings dürfte das Ziel ausländischer Direktinvestitionen "weniger in einer Risikodiversifikation als vielmehr in der Verbuchung einer Standortarbitrage bestehen".⁶¹ Ist der Kapitalmarkt - wie dies in vielen Entwicklungsländern der Fall ist - nicht ausreichend ausgebaut oder obliegen den internationalen Kapitalbewegungen starke Restriktionen seitens des Staates, so stellen ausländische Direktinvestitionen ohnehin die einzige Form des Kapitalzustroms dar.⁶² In diesen Fällen wird dem Portfolioansatz sicherlich ein größerer empirischer Erklärungswert zukommen.

2.2.2. Die Theorie des monopolistischen Vorteils (Hymer, Kindleberger)

Einen grundlegenden Ansatz zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen lieferte Hymer in seiner Dissertation über 'The International Operations of National Firms' aus dem Jahre 1960.⁶³ Dieser Erklärungsansatz wurde in späteren Werken vor allem von Hymer und Kindleberger (1969) aufgegriffen und fortgeführt. Sie suchten in diesem Zusammenhang nach Bestimmungsgründen für das Entstehen von ausländischen Direktinvestitionen trotz unbestreitbarer Wettbewerbsnachteile für ausländische Investoren im Vergleich zu inländischen Konkurrenten.⁶⁴ Diese Wettbewerbsnachteile und Marktzutrittschancen resultieren nach Hymer und Kindleberger aus drei Hauptquellen: Zunächst bedeuten vor allem in der Anfangsphase des unternehmerischen Engagements höhere *Kosten der Informationsbeschaffung* über die jeweiligen wirtschaftlichen, politischen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes ein beträchtliches Marktzutrittschancen für ausländische Investoren. Hinzukommen zusätzliche *Kommunikations- und Koordinationskosten*, die der Muttergesellschaft aus der Leitung der ausländischen Niederlassung dauerhaft erwachsen. Schließlich können weitere Wettbewerbsnachteile für ausländische Direktinvestitionen aufgrund möglicher *Diskriminierungen direktinvestierender Unternehmen* seitens der Regierung des Ursprungs- oder Investitionslandes aber auch seitens der Abnehmer, Arbeitskräfte und Lieferanten am Investitionsstandort entstehen.⁶⁵

Unter Berücksichtigung dieser Wettbewerbsnachteile für ausländische Investoren versuchen Hymer und Kindleberger zu ergründen, warum es dennoch zu dem beträchtlichen Umfang ausländischer Direktinvestitionen kommt. Als

61 Stehn, J. (1992, S. 38f.).

62 Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 7).

63 Hymer, S. (1976); die Arbeit wurde 16 Jahre später posthum verlegt.

64 Hymer, S. (1976, S. 34ff.); vgl. Dunning, J.H. (1979, S. 273).

65 Stehn, J. (1992, S. 56f.); vgl. Braun, G. (1988, S. 50f.).

wichtigste Ursache für ein unternehmerische Engagement im Ausland sehen sie das Vorhandensein gewisser unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile ('monopolistic advantages')⁶⁶, die sich in Form von Größenvorteilen, positiven Produktimages, etablierten Markennamen bzw. dem Vorliegen eines überlegenen Technologie-, Marketing- oder Management-Know-hows manifestieren. Voraussetzung für ausländische Direktinvestitionen ist dabei, daß der Nutzen aus diesen unternehmensspezifischen, monopolistischen Wettbewerbsvorteilen die Kosten der genannten Wettbewerbsnachteile kompensiert, die mit dem unternehmerischen Engagement im Ausland verbunden sind. Braun stellt in seiner Dissertation über "Die Theorie der Direktinvestition" allerdings zurecht fest: "Die Verwertung eines Wettbewerbsvorteils gegenüber ausländischen Unternehmen führt Hymers Argumentation zufolge nicht zwangsläufig zur Direktinvestition."⁶⁷

Inwiefern der Entscheidungsprozeß bei der Auswahl einer der alternativen Internationalisierungsstrategien, also der Auslandsproduktion, des Exports oder der Lizenzierung, ausgerechnet ausländische Direktinvestitionen als vorziehungswürdige Alternative bestimmt, kann der hier betrachtete Ansatz nicht präzise erklären. Aus welchen Gründen sich Unternehmen für Direktinvestitionen im Ausland entscheiden, resultiert Hymer zufolge aus folgendem Sachverhalt: "The firm is a practical institutional device which substitutes for the market. The firm internalizes or supersedes the market. A fruitful approach to our problem is to ask why the market is an inferior method of exploiting the advantage; that is, we look at imperfections in the market."⁶⁸

Hymer führt also die Einstufung ausländischer Direktinvestitionen als eine dem Export und der Lizenzierung gegenüber vorziehungswürdige Alternative recht vage auf das Vorliegen unvollkommener Marktstrukturen zurück. Auch andere Vertreter des Hymer/Kindleberger-Ansatzes können keine zufriedenstellende, in sich abgeschlossene Erklärung für ausländische Direktinvestitionen als optimale Internationalisierungsstrategie liefern. Vielmehr benennen sie eine Vielzahl von Entscheidungskriterien, die letztlich nur einzelne Aspekte der Festlegung der konkreten Internationalisierungsstrategie zur Verwertung des monopolistischen Wettbewerbsvorteils darstellen. So werden als mögliche Einflußfaktoren bei der Entscheidung zwischen einer *Auslandsproduktion* oder dem *Güterexport* die realen Produktionskosten im In- und Ausland, der Wechselkurs, economies of scale, die staatliche Handelspolitik (tarifäre und nicht-tarifäre Handelsschranken), internationale Transportkosten, zusätzliche Marketing-Kosten sowie zusätzliche Kommunikations- und Koordinationskosten beim Export aufge-

⁶⁶ Hymer, S. (1976, S. 39 und 41ff.); vgl. Kindleberger, C. (1969, S. 13ff.).

⁶⁷ Braun, G. (1988, S. 58.); vgl. Hymer, S. (1976, S. 46ff.).

⁶⁸ Hymer, S. (1976, S. 48); vgl. Braun, G. (1988, S. 59 - 61).

führt.⁶⁹ Entscheidungsdeterminanten bei der Wahl zwischen der *ausländischen Direktinvestition* oder der *Lizenzvergabe* bilden dagegen bilaterale Monopole, gesetzliche Verbote der Wettbewerbsbeschränkung unter den Lizenznehmern, Probleme bei der entgeltlichen Bewertung des Wettbewerbsvorteils zwischen Lizenznehmer und -geber, mögliche Konkurrenz durch Lizenznehmer auf dem Heimatmarkt oder auf Drittmärkten sowie managementgebundene Wettbewerbsvorteile, die eine Lizenzierung ausschließen.⁷⁰ Weiterhin führt nach Hirsch der Hymer/Kindleberger-Ansatz immer zu der Entscheidung für die Internationalisierungsstrategie, mit der die geringsten Kosten verbunden seien.⁷¹

Zu kritisieren ist am Hymer/Kindleberger-Ansatz, daß keine exakte Erklärung dafür geliefert wird, inwiefern unvollkommene Marktstrukturen die Entscheidung zwischen den alternativen Internationalisierungsstrategien zugunsten ausländischer Direktinvestitionen und gegen den internationalen Handel oder die Lizenzierung beeinflussen. Auch die gleichzeitige Anwendung multipler Internationalisierungsstrategien und damit die Möglichkeit von Komplementaritätseffekten zwischen Direktinvestitionen und Exporten auf einem Markt findet in der Theorie des monopolistischen Vorteils keine Berücksichtigung. Auffällig ist weiterhin, daß beschaffungsorientierte Direktinvestitionen, deren alternative Handelsstrategie nicht der Güterexport sondern der Fremdbezug von Vorprodukten ist, von der Theorie des monopolistischen Vorteils völlig übergangen werden. Ebenso werden auch die Direktinvestitionen nicht erfaßt, deren Absicht die Wettbewerbsbeschränkung bzw. die Absicherung gegen wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen von Lieferanten und Abnehmern ist, die also nicht nur von reinen Gewinnmaximierungsmotiven geleitet werden, sondern dem strategischen Verhalten des Direktinvestors entspringen.⁷² Als ein weiterer wesentlicher Mangel der Theorie des monopolistischen Vorteils gilt die Unfähigkeit des Ansatzes, Erklärungen für die regionale Ausrichtung ausländischer Direktinvestitionen zu liefern. Um jedoch Aussagen über die regionale Struktur von Direktinvestitionen machen zu können, müssen neben Entscheidungskriterien zur Bestimmung der Vorteilhaftigkeit der alternativen Internationalisierungsstrategien konkrete standortbezogene Determinanten berücksichtigt werden, die in sämtlichen firmenspezifischen Erklärungsansätzen vernachlässigt werden.⁷³

⁶⁹ Braun, G. (1988, S. 73f.).

⁷⁰ Braun, G. (1988, S.74), Hymer, S. (1976, S. 46ff.); Kindleberger, C. (1969, S. 18); Caves, R. E. (1971, S. 7).

⁷¹ Hirsch, S. (1976, S. 263); vgl. Braun, G. (1988, S. 73).

⁷² Braun, G. (1988, S. 76f.).

⁷³ Vgl. Tesch, P. (1980, S. 273f., 315f., 320f.); Braun, G. (1988, S. 78).

Trotz der hohen Anzahl der dargelegten Mängel und offenen Fragen, die mit dem Hymer/Kindleberger-Ansatz als Theorie der Direktinvestition verbunden sind, darf nicht übersehen werden, daß Hymer als Begründer des Ansatzes nachdrücklich die Unzulänglichkeit der Zinssatztheorie bei der Erklärung ausländischer Direktinvestitionen unterstreicht und in diesem Zusammenhang erstmals auf die Relevanz des unvollkommenen Wettbewerbs für das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen hinweist. Hymers Ausführungen gehen daher weit über die Theorie des monopolistischen Vorteils hinaus und waren wegweisend für spätere Erklärungsansätze, die das Kontrollmotiv als wesentlichen Bestimmungsgrund für den Trend zur verstärkten Auslandsproduktion und damit zum Bedeutungsanstieg multinationaler Unternehmen noch immer in ihre Argumentation miteinbinden. Die Unternehmen werden nicht mehr als reine Mengenanpasser angesehen, sondern greifen aktiv in das Marktgeschehen ein. Wie bereits eingangs bei der Begriffsklärung ausländischer Direktinvestitionen dargelegt, stellt der Kontrollaspekt daher nicht ohne Grund das wesentliche Unterscheidungsmerkmal zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen dar.

2.2.3. Der behaviouristische Erklärungsansatz von Aharoni

Aharoni bemüht sich in seinem Ansatz um eine dynamische, am Marktprozeß orientierte Erklärung für die Gründung ausländischer Produktionsstätten.⁷⁴ Diese Erklärung leitet er dabei aus der behaviouristischen Theorie der Unternehmung ab, die sich im wesentlichen aus den Arbeiten von Simon (1961) und Cyert/March (1963) entwickelte. Das Unternehmen als Ganzes wird nicht mehr als eine Entscheidungseinheit gesehen, sondern es wirken verschiedene Interessengruppen (z.B. Arbeitnehmer, Manager oder Kapitaleigner, aber auch Lieferanten, Abnehmer oder Kreditgeber) für sich alleine oder in Koalitionen auf den unternehmerischen Entscheidungsprozeß ein. Folglich besteht innerhalb des Unternehmens kein einheitliches Zielsystem. Auch bei den einzelnen auf den Entscheidungsprozeß einwirkenden Wirtschaftssubjekten kann nicht von der Annahme des 'homo oeconomicus' ausgegangen werden, da unvollständige Informationen, Unsicherheit der zukünftigen Ereignisse, hohe Kosten der Informationsbeschaffung und der Problemlösung sowie subjektive Werteordnungen zu eingeschränkt rationalen Entscheidungen führen. Um die existierenden Zielkonflikte bewältigen zu können, wird das eigentliche, komplexe Entscheidungsproblem in unterschiedliche Teilprobleme zerlegt, mit deren Lösung dann verschiedene Instanzen betraut werden. Weiterhin geht der behaviouristische Ansatz davon aus, daß in einem Unternehmen kein simultanes Streben nach den

⁷⁴ Vgl. Braun, G. (1988, S. 82).

gesamten Zielvorgaben stattfindet, sondern deren sukzessive Realisierung verfolgt wird.

Auf der Grundlage dieses theoretischen Fundaments kommt Aharoni bei seinen Untersuchungen zu dem Ergebnis, daß die Aufnahme unternehmerischer Aktivitäten im Ausland zumindest bei mit Direktinvestitionen unerfahrenen Unternehmen nicht allein auf beträchtliche, dem hohen Risiko angemessene Gewinnaussichten zurückzuführen seien. Er stellt fest, daß Unternehmen erfolgsversprechende Investitionsmöglichkeiten im Ausland, von denen sie in Kenntnis gesetzt wurden, dennoch nicht in ihr weiteres Entscheidungskalkül einbeziehen. Aharoni führt dies vor allem auf ein hohes Maß an Risikoaversität bei den Unternehmen zurück, das sie bereits vor den Kosten zurückschrecken läßt, die mit der Abschätzung der tatsächlichen Gewinnaussichten einer Direktinvestition verbunden wären. Der behaviouristische Erklärungsansatz ausländischer Direktinvestitionen geht folglich zunächst von einer generellen binnenwirtschaftlichen Orientierung der Unternehmen aus. Erst zusätzliche interne und externe Anstöße ('initial forces') veranlassen das Unternehmen dazu, die Möglichkeit einer ersten ausländischen Produktionsaufnahme in Erwägung zu ziehen.⁷⁵ Interne Antriebskräfte stellen dabei vor allem Führungskräfte des Unternehmens dar, die die Internationalisierung der Unternehmenstätigkeit beispielsweise mit der ökonomischen Vorteilhaftigkeit der Internalisierung externer Märkte begründen, sich aber gleichzeitig persönliche Vorteile aus einer Ausweitung der eigenen Kompetenzen und einer damit verbundenen Steigerung des persönlichen Prestiges erhoffen. Externe Impulse zur Berücksichtigung ausländischer Investitionsprojekte ergeben sich dagegen insbesondere aus spezifischen Investitionsanreizen auf ausländischen Märkten, steigenden Handelsbarrieren oder der steigenden Wettbewerbsintensität auf inländischen Märkten. Neben diesen hauptsächlich Antriebskräften weist Aharoni zudem auf einige firmen- und länderspezifische Faktoren hin, die zwar eine zusätzliche Berücksichtigung von Direktinvestitionen im unternehmerischen Entscheidungskalkül begünstigen, selber aber den Entscheidungsprozeß bezüglich ausländischer Direktinvestitionen nicht auslösen können.⁷⁶ Dabei handelt es sich beispielsweise um Situationen, in denen Direktinvestitionen zusätzliche Exportmöglichkeiten schaffen, eine Verwendung veralteter und im Inland bereits abgeschriebener Produktionstechnologien zulassen oder durch die Bereitstellung des eigenen Know-hows den Erwerb von Anteilen ausländischer Unternehmen ermöglichen. Ausschlaggebend für die Berücksichtigung ausländischer Investitionsprojekte im unternehmerischen Kalkül sind allerdings - wie bereits erwähnt - die aufgeführten internen und externen Antriebskräfte, die die Unternehmensleitung erst zur Einholung der relevanten

⁷⁵ Aharoni, Y. (1966, S. 50ff.), vgl. Braun, G. (1988, S. 87ff.).

⁷⁶ Vgl. im folgenden Aharoni, Y. (1966, S. 70ff.), Stehn, J. (1992, S. 39f.), Braun, G. (1988, S. 92f.).

Informationen veranlassen. Auch in der Phase der Projektevaluierung, die die zweite Stufe des Entscheidungsprozesses darstellt, ist der Einfluß der anfänglichen internen und externen Impulse noch von immenser Bedeutung. Zu jedem Zeitpunkt des Evaluationsprozesses stellt sich dabei für die Mitglieder des zuständigen Entscheidungsgremiums die Frage, ob mit der Informationsgewinnung fortgefahren und somit das Investitionsprojekt weiter konkretisiert werden soll, oder ob der derzeitige Informationsstand ein negatives Prüfungsergebnis und daher eine Einstellung des Projekts als ratsam erscheinen läßt. Dieser eher zufällig auftretende Entscheidungsprozeß wird zunächst meist durch unternehmensexterne Impulse in Gang gesetzt. Er trifft Aharoni zufolge auch nur auf die ersten Direktinvestitionen eines Unternehmens zu. Im Laufe des Internationalisierungsprozesses der Unternehmen entwickelt sich schließlich eine Eigendynamik, die zu einem bestimmten Zeitpunkt zur Errichtung einer Auslandsabteilung führt. In diesem Augenblick hat im Unternehmen bereits ein Gesinnungswandel stattgefunden, da nicht mehr nur die rein binnenwirtschaftliche Orientierung der Unternehmensführung besteht, vielmehr werden nun die einzelnen, von der Auslandsabteilung vorgebrachten ausländischen Investitionsprojekte in das Entscheidungskalkül des Unternehmens einbezogen. Hinzu kommt, daß sich durch die Auslandsabteilung im Unternehmen nun eine organisierte Interessengruppe gebildet hat, deren Ziel die Ausweitung der unternehmerischen Aktivitäten im Ausland und somit die Expansion der eignen Kompetenzen innerhalb des Unternehmens ist. Dieser Gruppe ist es dann auch zu verdanken, daß sich das an sich risikoaverse Unternehmen bei seinen weiteren Entscheidungen nicht mehr der Berücksichtigung ausländischer Investitionsprojekte verschließt. Die Durchsetzung neuer ausländischer Investitionsprojekte hängt daher von der Stärke und dem Durchsetzungsvermögen der Auslandsabteilung gegenüber den restlichen konkurrierenden Interessengruppen im Unternehmen ab. Dabei wird der Entscheidungsprozeß zugunsten neuer ausländischer Direktinvestitionen vor allem durch die vorhandenen Informationen und Erfahrungen aus früheren Investitionsprojekten unterstützt. Aharoni kommt daher zu dem Ergebnis, daß die Kosten der Informationsbeschaffung mit dem Grad der Diversifikation - insbesondere mit der regionalen Ausweitung - der Auslandsaktivitäten der Unternehmung abnehmen.⁷⁷ Gleichzeitig stellt er für das Managements, das speziell mit der Prüfung von Auslandsprojekten betraut ist, eine gegenüber den Kollegen veränderte Risikoeinstellung fest.⁷⁸ Aharoni schließt seine Studie mit einer für die theoretische Erklärung der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften interessanten Klassifikation der Direktinvestitionen nach ihren externen oder internen Antriebskräften ab. Während externe Impulse - Aharoni zufolge - zwangsläufig aufgrund einer Reihe notwendiger Anpassungsmaßnahmen an sich ändernde Umweltbedingungen zu einer schrittweisen, eher

⁷⁷ Vgl. Aharoni, Y. (1966, S. 184).

⁷⁸ Vgl. Aharoni, Y. (1966, S. 1185ff.).

graduellen Ausweitung der Auslandsproduktion des Unternehmens führten und daher eher defensiven Charakter besäßen, läge den aus internen Impulsen resultierenden Direktinvestitionen verstärkt ein Innovationsmotiv des leitenden Angestellten zugrunde, das mit dem Pioniergeist eines Schumpeterschen Unternehmers verglichen werden könne.⁷⁹ Die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften würde in diesem Fall vielmehr eine offensive Internationalisierungsstrategie des Unternehmens darstellen.

Die Intention des behaviouristischen Ansatzes von Aharoni lag ursprünglich weniger in der Erklärung des Entstehens ausländischer Direktinvestitionen als vielmehr in der Analyse des Entscheidungsprozesses, der sich im Zusammenhang mit der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften innerhalb eines Unternehmens abspielt. So zieht Aharoni selbst im Verlauf seiner Untersuchungen nur Schlüsse auf die Gestaltungsmöglichkeiten staatlicher Anreizsysteme zur Förderung des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren und auf den Prozeß der Entscheidungsfindung im Rahmen der allgemeinen Theorie der Unternehmung. Vergleicht man den behaviouristischen Erklärungsansatz mit der Theorie des monopolistischen Vorteils, so führen die Ausführungen von Aharoni in zwei Punkten zu einer Ergänzung bzw. Modifikation des Hymer/Kindleberger-Ansatzes. Einerseits bestätigt Aharoni die Argumente der Theorie des monopolistischen Vorteils, indem er bei seinen Untersuchungen nachweist, daß Unternehmen den erhöhten Risiken und Unsicherheiten auf ausländischen Märkten große Bedeutung beimessen und diese auch in ihr Investitionskalkül einbeziehen. Es bedarf daher auch in seinem Ansatz beträchtlicher firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile, um sich trotz der Unsicherheiten auf ausländischen Märkten gegen die mit den dortigen Wettbewerbsbedingungen vertrauteren Konkurrenten behaupten zu können. Da die Unternehmen Aharonis Argumentation zufolge eher dazu neigen, die Unsicherheit einer unternehmerischen Aktivität im Ausland zu überschätzen, dürften diese Risiken einer Direktinvestition sogar eine größere Marktzutrittsbarriere für ausländische Investoren bedeuten, als nach der Theorie des monopolistischen Vorteils angenommen werden müßte. Andererseits reicht Aharoni zufolge eine statische Theorie - wie sie der Ansatz von Hymer darstellt - nicht aus, um ausländische Direktinvestitionen umfassend erklären zu können. Vielmehr liefert die Theorie des monopolistischen Vorteils lediglich die ökonomischen Voraussetzungen, die eine Auslandsproduktion erst sinnvoll erscheinen lassen. Die eigentlichen Bestimmungsgründe für das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen kann Hymers Ansatz allerdings nicht liefern. Aharoni zeigt, daß hierzu ein dynamischer, marktorientierter Blickwinkel eingenommen werden muß, der im wesentlichen unternehmensexterne und -interne Impulse zur Berücksichtigung ausländischer

⁷⁹ Vgl. Aharoni, Y. (1966, S. 197); Braun, G. (1988, S. 105f.).

Investitionsprojekte einbindet.⁸⁰ Diese können - wie bereits ausgeführt - beispielsweise in einer Bedrohung inländischer Marktanteile oder ausländischer Exportmärkte liegen, oder aus den persönlichen Motiven leitender Angestellter herrühren.

Einen entscheidenden Mangel des behaviouristischen Erklärungsansatzes stellt die Unmöglichkeit der empirischen Verifizierung der Hypothese dar.⁸¹ Aharoni leitet seine Überlegungen lediglich aus den Ergebnissen einer Umfrage bei einer kleinen, nicht repräsentativen Anzahl von US-amerikanischen Unternehmen ab. Da bei der behaviouristischen Theorie das Streben der einzelnen Wirtschaftssubjekte nach der eigenen Zielverwirklichung und somit die möglichen Zielkonflikte innerhalb einer Unternehmung im Mittelpunkt der Überlegungen stehen, kommt es zudem nur zu bedingt rationalen Entscheidungsprozessen, bei denen suboptimale Investitionsentscheidungen durchaus wahrscheinlich sind. Der Ansatz von Aharoni eignet sich daher weniger als Theorie der ausländischen Direktinvestition, sondern dient vielmehr zur Erklärung von "Insuffizienzen im Rahmen der Investitionspolitik von Unternehmen", also von "Abweichungen von aus theoretischer Sicht optimalen Verhaltensweisen".⁸²

Der Erklärungswert des behaviouristischen Ansatzes von Aharoni für die Theorie der Direktinvestitionen sollte daher nicht überschätzt werden, auch wenn die hier identifizierten potentiellen Einflußfaktoren einer Gründung ausländischer Tochtergesellschaften gerade für das Entscheidungskalkül unerfahrener direktinvestierender Unternehmen von großer Bedeutung sein dürften.

2.2.4. Die oligopolistische Reaktionshypothese von Knickerbocker

Knickerbocker (1973) beschäftigte sich in seinen Untersuchungen mit der Feststellung von Aharoni und Vernon, Unternehmen würden zur Sicherung der eigenen Marktstellung auf Direktinvestitionen eines Konkurrenten im Ausland ebenfalls mit der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften am selben Investitionsstandort reagieren⁸³. Grundlage seiner Studie bilden die ausländischen Direktinvestitionen US-amerikanischer multinationaler Unternehmen aus verschiedenen Zweigen der verarbeitenden Industrie. Knickerbocker leitet aus seinen Untersuchungen die These ab, daß es sich gerade in oligopolistisch strukturierten Wirtschaftszweigen als optimale Wettbewerbsstrategie erweist, den Vorstoß eines Konkurrenten auf einen ausländischen Markt unmittelbar zu

⁸⁰ Vgl. Braun, G. (1988, S. 111f.).

⁸¹ Agarwal, J. P. (1980, S. 750).

⁸² Jahrreiß, W. (1984, S. 254ff.).

⁸³ Vgl. Aharoni, Y. (1966, S. 18); Vernon, R. (1966, S. 200f.); Braun, G. (1988, S. 147).

imitieren, um sicherzustellen, daß dieser keine dauerhaften Wettbewerbsvorteile erwerben kann, die für das reagierende Unternehmen einen Verlust von Marktanteilen auf ausländischen Exportmärkten bedeuten könnten. Dieses Verhalten findet Knickerbocker zufolge auch dann statt, wenn das Investitionszielland ansonsten keinerlei spezifische Standortvorteile zu bieten hat. Der oligopolistischen Reaktionshypothese liegt folglich eine rein defensive Motivation der Direktinvestoren zugrunde, die auf die Sicherung der bestehenden eigenen Marktstellung abzielt und in der Literatur daher auch als "follow the leader"-Problematik⁸⁴ behandelt wird. Der Ansatz erklärt ausländische Direktinvestitionen also aus dem Investitionsverhalten von Unternehmen, die auf oligopolistisch strukturierten Märkten operieren, und schlußfolgert, daß die Erstinvestition eines Oligopolisten innerhalb eines kurzen Zeitraums ein Bündel von Direktinvestitionen der Konkurrenten am gleichen Investitionsstandort nach sich zieht. Zu diesem Ergebnis kommt Knickerbocker bei der empirischen Überprüfung des Investitionsverhaltens US-amerikanischer Unternehmen aus unterschiedlichen Industriezweigen. Er stellt dabei für die verschiedenen Investitionsstandorte fest, daß sich die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften amerikanischer Firmen zeitlich ähnlich stark konzentrieren. Als Durchschnittswert der zeitlichen Eintrittskonzentration ermittelt Knickerbocker für alle Industriezweige, daß 46 Prozent aller Direktinvestitionen innerhalb der ersten drei Jahre, 62 Prozent innerhalb der ersten fünf Jahre und 75 Prozent innerhalb der ersten sieben Jahre vorgenommen werden.

84 Eine andere Variante der "follow the leader"-Hypothese stellt die "exchange of threat"-Hypothese von Graham (**oligopolistische Imitationshypothese**) dar. Graham stellt dabei fest, daß bis zu Beginn der siebziger Jahre überwiegend Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen in Europa vorgenommen wurden, seither jedoch der umgekehrte Fluß europäischer Investitionen in die Vereinigten Staaten erheblich zugenommen hat und von großen europäischen Unternehmen in der gleichen Branchen durchgeführt wurden, in denen auch die amerikanischen Konkurrenten in Europa investierten. Graham leitete daraus seine "exchange of threat"-Hypothese ab. Er unterstellt, daß die Branchen, in denen hauptsächlich Investitionen getätigt werden, sowohl in Europa als auch in den Vereinigten Staaten oligopolistisch strukturiert sind. Diese Branchen befanden sich daher nur solange in einem transatlantischen Wettbewerbsgleichgewicht, bis die ersten amerikanischen Direktinvestitionen in Europa getätigt wurden. Diese Initiative der US-amerikanischen Unternehmen, zwang Grahams Ansatz zufolge die europäische Konkurrenz dazu, ebenfalls Direktinvestitionen mit den Vereinigten Staaten als Zielort zu tätigen, um auf diese Weise das transatlantische Wettbewerbsgleichgewicht wieder herzustellen. Ist dieser Zustand einmal erreicht, wird jede erneute transatlantische Investitionstätigkeit ein entgegengesetztes Imitationsverhalten der Gegenseite bewirken. Die "exchange of threat"-Hypothese von Graham stellt daher einen interessanten Ansatz zur Erklärung von wechselseitigen Investitionsströmen ("cross investments") dar; siehe auch Graham, E. M. (1974, S. 1 - 60); Jahrreiß, W. (1984, S. 208 u. 213ff.).

Hufbauer (1975) gelingt es bei seiner empirischen Überprüfung der oligopolistischen Reaktionshypothese für Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen aus verschiedenen Industriezweigen zwei interessante Untersuchungsergebnisse herauszuarbeiten, die beide die Inhalte des Ansatzes von Knickerbocker unterstreichen bzw. weiterführen. Zum einen weist er für die direktinvestierenden Unternehmen eine positive Korrelation zwischen der zeitlichen Eintrittskonzentration auf den Investitionsmärkten und dem Grad der Unternehmenskonzentration auf dem Heimatmarkt nach. Folglich erfordert eine hohe Marktkonzentration des Inlands von den Unternehmen in verstärktem Maße das oligopolistische Reaktionsverhalten, um die Versuche der Konkurrenz zu vereiteln, durch Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften für diese Märkte einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu erringen und somit die eigene Marktstellung auszubauen. Zum anderen stellt Hufbauer eine negative Korrelation zwischen der zeitlichen Eintrittskonzentration und dem Grad der Produktdifferenzierung der inländischen Unternehmen fest. Dieser statistische Zusammenhang verdeutlicht, daß die Notwendigkeit der oligopolistischen Reaktion abnimmt, wenn für das Unternehmen verstärkt die Möglichkeit des Qualitätswettbewerbs oder der Produktvariation besteht. Auch Flowers (1975 und 1976) überprüft den empirischen Gehalt des Ansatzes von Knickerbocker und erzielt dabei für die Direktinvestitionen europäischer und kanadischer Unternehmen in den Vereinigten Staaten Untersuchungsergebnisse, die für eine oligopolistische Reaktion der untersuchten Unternehmen sprechen. Flowers stellt sowohl für die europäischen als auch für die kanadischen Unternehmen eine signifikant positive Korrelation zwischen der zeitlichen Eintrittskonzentration auf dem US-amerikanischen Markt und der Unternehmenskonzentration in den jeweiligen Heimatländern der direktinvestierenden Unternehmen fest.

Auch wenn - wie die zahlreichen empirischen Tests nachgewiesen haben - der Erklärungswert der oligopolistischen Reaktionshypothese relativ hoch zu sein scheint, bleibt es dennoch unklar, warum einige Industriezweige stärker im Ausland investieren als andere.⁸⁵ Ebenso wird nicht geklärt, warum es überhaupt zu der Erstinvestition kommt, die den Prozeß der reaktiven Direktinvestitionen in Gang setzt. Yu/Ito (1988) bemühen sich in diesem Zusammenhang, die Bestimmungsgründe für Erstinvestitionen multinationaler Unternehmen auf ausländischen Märkten zu analysieren. Sie stellen fest, daß Unternehmen aus oligopolistisch strukturierten Industriezweigen neben dem Rivalitätsverhalten, das dem Ansatz von Knickerbocker zugrundeliegt, auch standort- und firmenspezifische Determinanten in ihr Investitionskalkül einbeziehen. Unternehmen, die auf Wettbewerbsmärkten operieren, berücksichtigen zwar ebenfalls standort- und firmenspezifische Einflußfaktoren, sehen sich allerdings nicht gezwungen, das Investitionsverhalten ihrer Konkurrenten zu imitieren. Daß es sich bei der

⁸⁵ Vgl. Knickerbocker, F. T. (1973, S. 8); Agarwal, J. (1980, S. 752f.).

oligopolistischen Reaktionshypothese nicht um einen umfassenden Erklärungsansatz ausländischer Direktinvestitionen handelt, zeigen auch die Ausführungen Agarwals (1980). Er schlußfolgert, daß das Investitionsverhalten multinationaler Unternehmen, wie es bei Knickerbocker beschrieben wird, im Zeitablauf einen Anstieg des Wettbewerbs auf dem Heimatmarkt der direktinvestierenden Unternehmen bewirken würde, somit einen Rückgang der Intensität der oligopolistischen Reaktion zur Folge hätte und zwangsläufig ein Erliegen ausländischer Direktinvestitionen nach sich zöge. Erstaunlich ist jedoch, daß der mit den Direktinvestitionen verbundene gestiegene Wettbewerbsdruck auf oligopolistischen Märkten nicht zu einem Rückgang der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften geführt hat. Kritisiert wird weiterhin, daß Knickerbockers Ansatz den zu den Direktinvestitionen alternativen Internationalisierungsstrategien keinerlei Bedeutung beimißt.⁸⁶

Knickerbockers oligopolistische Reaktionshypothese bezieht sich ohnehin vielmehr auf die Analyse des Investitionsverhaltens multinationaler Unternehmen bei der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften als auf die Untersuchung ihrer Bestimmungsgründe zur Durchführung ausländischer Direktinvestitionen.⁸⁷

2.2.5. Die Liquiditätshypothese

Die Bemühungen, eine Erklärung für ausländische Direktinvestitionen aus einem positiven Zusammenhang zwischen der internen Liquidität und dem Umfang der Investitionsausgaben eines Unternehmens ableiten zu wollen, rühren aus der Liquiditätstheorie zur Erklärung der inländischen Investitionstätigkeit von Unternehmen her.⁸⁸ Ein wesentliches Argument der Liquiditätstheorie ist in diesem Zusammenhang die Annahme von Meyer/Kuh (1957) und Duesenberry (1958), daß Unternehmen die Kosten einer Eigenfinanzierung geringer einschätzten als die Kosten einer Fremdfinanzierung. Projeziert man diese Annahme auf die Ebene internationaler Investitionsentscheidungen, so wird sie sicherlich durch die These von Barlow/Wender (1955) unterstrichen, die Muttergesellschaft betrachte die Gewinne ihrer ausländischen Niederlassungen als "gambler's earnings" und sei daher auch eher gewillt, diese Rückflüsse zur Ausweitung der ausländischen Produktionsstätte zu reinvestieren, anstatt neues Kapital bereitstellen zu müssen.

⁸⁶ Vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 73).

⁸⁷ Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 214).

⁸⁸ Agarwal, J. (1991, S. 16).

Die empirischen Studien zur Überprüfung des Erklärungswertes der Liquiditätshypothese kommen zu keinem eindeutigen Untersuchungsergebnis. Eine Reihe von Arbeiten, die sich mit dem Vorgehen US-amerikanischer multinationaler Unternehmen bei der Durchführung ausländischer Direktinvestitionen beschäftigen, bestätigen die Aussagen des Liquiditätsansatzes. Diese Studien kommen zu dem Ergebnis, daß die amerikanischen Unternehmen für Erstinvestitionen an ausländischen Produktionsstandorten nur einen relativ geringen Umfang finanzieller Mittel zur Verfügung stellen und Folgeinvestitionen in die Ausweitung dieser Produktionsstätten aus lokalen, nicht ausgeschütteten Gewinnen finanzieren. So stellt Brash (1966) in seiner Studie fest, daß amerikanische Erweiterungsinvestitionen in Australien überwiegend auf dem Wege der Eigenfinanzierung durch Gewinnthesaurierung bzw. durch Ausnutzung von Abschreibungsmöglichkeiten der australischen Tochtergesellschaften getätigt werden. Safarian (1969) kommt zu ähnlichen Ergebnissen für US-amerikanische Direktinvestitionen in Kanada. Kwack (1972) stellt dagegen bei seinen Untersuchungen fest, daß bei den von ihm betrachteten US-amerikanischen Unternehmen ein statistisch signifikanter, positiver Zusammenhang zwischen der internen Liquidität der Muttergesellschaft und den ausländischen Direktinvestitionen besteht. Er identifiziert zudem die amerikanische Steuerpolitik als wirksames Instrument zur Einflußnahme auf das Ausmaß der Auslandsaktivitäten eines multinationalen Unternehmens.

Die empirische Überprüfung durch Bandera/White (1968) und Severn (1969) führt jedoch zu keiner Bestätigung der Liquiditätshypothese. Bandera/White untersuchen die Einflußfaktoren US-amerikanischer Direktinvestitionen in Europa, können allerdings keinen Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen sowie Liquiditäts- und Ertragsgrößen identifizieren. Severn (1969) findet bei der Untersuchung des kurzfristigen Investitions- und Finanzierungsverhaltens US-amerikanischer multinationaler Unternehmen sogar heraus, daß diese die im Ausland erwirtschafteten Gewinne häufig zur Finanzierung von Investitionen im Heimatland des Unternehmens nutzen, somit also im völligen Widerspruch zu den Aussagen der Liquiditätshypothese als Erklärungsansatz für ausländische Direktinvestitionen handeln.

Schließlich seien noch die Untersuchungen von Stobaugh (1970) und Reuber et al. (1973) erwähnt, die ihre Aussagen über die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen auf der Basis von Unternehmensbefragungen treffen. So läßt die Studie von Stobaugh vermuten, daß das Investitionsverhalten eines Unternehmens auch stark mit der Unternehmensgröße korreliert. Kleine Unternehmen werden folglich in geringerem Umfang als große multinationale Konzerne dazu in der Lage sein, zusätzlich in Kapazitätserweiterungen ihrer ausländischen Niederlassungen zu investieren. Reuber et al. (1973) finden bei ihrer Befragung

von Unternehmen mit Tochtergesellschaften in Entwicklungsländern heraus, daß der 'cash flow' dieser Niederlassungen von beträchtlicher Bedeutung für die Folgeinvestition der Unternehmen ist.⁸⁹ Einen wesentlicher Einflußfaktor für diesen Tatbestand stellen dabei die staatlichen Restriktionen vieler Dritte-Welt- und Schwellenländer in bezug auf die Gewinnrückführung ausländischer Unternehmen dar.

Der relativ geringe Erklärungswert der Liquiditätshypothese ist nicht allein darauf zurückzuführen, daß sie - ähnlich wie einige andere, bereits behandelte Erklärungsansätze - nicht in der Lage ist, die Entscheidung für die Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft, also für die Durchführung einer Erstinvestition im Ausland, zu erklären. Weiterhin ist es auch nicht einsichtig, wieso die von ausländischen Niederlassungen erwirtschafteten Gewinne für weitere ausländische Investitionsprojekte genutzt und nicht im Inland investiert werden sollen. Auch ist die Grundannahme der Liquiditätshypothese nicht unumstritten, multinationale Unternehmen würden die Kosten der Eigenfinanzierung geringer einschätzen als die Kosten einer Fremdfinanzierung.⁹⁰ Modigliani/Miller (1958 und 1963) weisen jedenfalls für Investitionsentscheidungen auf nationaler Ebene nach, daß diese unabhängig von der Art der Finanzierung getroffen werden. Lassen sich diese Ergebnisse auch auf Auslandsinvestitionen beziehen, so besitzt der Liquiditätsansatz keinerlei Erklärungswert für die Folgeinvestitionen ausländischer Niederlassungen. Schließlich wird bei der Liquiditätshypothese davon ausgegangen, daß die Tochtergesellschaften in Grenzen in ihren Reinvestitionsentscheidungen autonom seien und dabei der Ausbau der Produktionskapazitäten entscheidend von lokalen Einflußfaktoren (erzielten Gewinnen, Marktchancen, etc.) abhängig gemacht würde. Dies hätte aber zur Folge, daß die ausländischen Niederlassungen oft Folgeinvestitionen in einem Umfang vornähmen, der bei einem konzernweiten Vergleich der Gewinnaussichten nicht vertretbar wäre.⁹¹

2.3. Direktinvestitionen und reine Außenhandelstheorie

Da es sich bei Direktinvestitionen und Außenhandel (Exporten) um alternative Marktbearbeitungsinstrumente multinationaler Unternehmen handelt, sehen sich diese Unternehmen in ihren Internationalisierungsbestrebungen vor die Frage gestellt, wann und für welche Märkte eine Direktinvestitionen, also ein internationaler Kapital-, Management-, Know-how- und Technologietransfer, dem Export, also dem ständigen internationalen Transfer von Gütern, vorzuziehen ist.

⁸⁹ Vgl. Ghaussy, G. (1994, S. 207, Ziffer 5).

⁹⁰ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 45).

⁹¹ Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 170ff.).

Ausländische Direktinvestitionen finden allerdings erst in neueren außenhandelstheoretischen Ansätzen Eingang. Da die klassischen und neoklassischen Außenhandelstheorien von der Annahme der internationalen Immobilität der Produktivkräfte ausgehen, schließen sie das Phänomen ausländischer Direktinvestitionen per se aus.⁹² Eine Lockerung der Annahme international immobiler Produktionsfaktoren trug im Rahmen der Außenhandelstheorie zunächst allerdings nur zu einer Erklärung von internationalen Portfolioinvestitionen bei.⁹³ Auch die in den sechziger Jahren entwickelten, im Rahmen der Neofaktorproportionenhypothese sowie der Theorie der technologischen Lücke vorgenommenen Erweiterungen der H-O-S-Theorie bemühten sich nicht um die explizite Einbindung ausländischer Direktinvestitionen in die Außenhandelstheorie. Sie stellten lediglich das theoretische Fundament für spätere Erklärungsansätze⁹⁴. Um in die Außenhandelstheorie auch Direktinvestitionen, denen neben dem grenzüberschreitenden Kapitaltransfer auch die internationale Verlagerung von Technologie-, Know-how- und Managementleistungen zugrundeliegt, integrieren zu können, mußte zusätzlich die Annahme vollkommener Märkte fallengelassen werden.

Daß die Annahme unvollkommener Märkte Voraussetzung für die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen ist, wurde im Jahre 1960 erstmals von Hymer in seiner Theorie des monopolistischen Vorteils in die Diskussion eingebracht. Diese Annahme kann heute als gemeinsames Element aller partialanalytischen Theorien zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen angesehen werden. Die Unvollkommenheit des Marktes kann sich dabei auf nationale oder internationale Güter- oder Faktormärkte beziehen oder aber sich auch in der Existenz von "economies of scale" sowie von gesetzlichen Produktions- und Marktzugangsbeschränkungen ausdrücken.⁹⁵

Im folgenden sei daher lediglich auf einige wichtige Erklärungsansätze eingegangen, die versuchen, internationale Direktinvestitionen in die Außenhandelstheorie einzubetten und dabei sowohl von internationaler Faktormobilität ausgehen, als auch die Annahme unvollkommener Märkte berücksichtigen.

⁹² Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 54f.); Nurkse, R. (1935, S. 1 - 10).

⁹³ Ohlin, B. (1933); Nurkse, R. (1934 und 1935); Iversen, C. (1935); vgl. hierzu auch die Ausführungen zur 'Theorie der unterschiedlichen Renditen'.

⁹⁴ Siehe hierzu auch die Ausführungen zur Produktzyklustheorie von Vernon.

⁹⁵ Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 63ff.).

2.3.1. Die Ressourcenausstattungstheorie von Krainer

Die Ressourcenausstattungstheorie von Krainer beschäftigt sich mit den Ursachen und der strukturellen Zusammensetzung ausländischer Direktinvestitionen und untersucht deren Beziehung zu den Inlandsinvestitionen. Krainer stützt sich bei seinen Ausführungen auf die Grundgedanken des Faktorproportionentheorems und identifiziert folglich die relative Ressourcenausstattung potentieller Investitionsstandorte⁹⁶ gegenüber dem Heimatland des multinationalen Unternehmens als ausschlaggebende Determinante für unternehmerische Aktivitäten im Ausland.⁹⁷ Ausgangspunkt für die empirische Überprüfung seines Erklärungsansatzes sind die Direktinvestitionen Großbritanniens und der Vereinigten Staaten. Im Falle einer geringen Ausstattung mit natürlichen Ressourcen - wie dies für das Beispiel Großbritanniens zutrifft - sind Krainers Ausführungen zufolge direktinvestierende Unternehmen vornehmlich an der Sicherung ihrer Rohstoffzufuhren interessiert. Sie entscheiden sich somit vor allem zur Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in Ländern, die einen echten komparativen Vorteil in der Ausstattung mit Ressourcen besitzen, die für den Produktionsprozeß im Inland benötigt werden. Krainers Ansatz erklärt in diesem Fall im wesentlichen Direktinvestitionen in vorgelagerte Produktionsstufen - also vertikale Direktinvestitionen, die in komplementärer Beziehung zu der Wirtschaftsentwicklung des jeweiligen Ursprungslandes stehen. Ausländische Direktinvestitionen gehen hier also mit einer Verbesserung der Kapazitätsauslastung auf dem Heimatmarkt einher. Für den Fall eines Landes wie den Vereinigten Staaten, in dem natürliche Ressourcen in ausreichendem Maße vorhanden sind, kommt die Ressourcenausstattungstheorie zu dem Ergebnis, daß das Land seine ausländischen Direktinvestitionen über verschiedene Branchen streuen wird. Direktinvestitionen im Ausland stehen in diesem Fall in substitutiver Beziehung zu Inlandsinvestitionen, wobei lediglich die mit den Investitionen verbundenen, zu erwartenden Gewinnaussichten ausschlaggebend für deren Verteilung auf eine Auslands- oder Inlandsproduktion sind.⁹⁸

Die empirische Überprüfung des Ressourcenausstattungsansatzes hat in der Vergangenheit überwiegend zu Ergebnissen geführt, die den Aussagen Krainers entgegengesetzt waren. Für die von ihm betrachteten Zeiträume stellt Krainer selbst bei der Untersuchung seines Theorieansatzes für Großbritannien einen positiven Zusammenhang zwischen den ökonomischen Aktivitäten im Inland

⁹⁶ Zwar findet der Erklärungsansatz von Krainer seinen Ursprung sicherlich in der Außenhandelstheorie, wie der Produktzyklusansatz von Vernon kann er allerdings ebenso den länderspezifischen Erklärungsansätzen zugeordnet werden.

⁹⁷ Vgl. Krainer, R. (1967a, S. 49 - 57); Jahrreiß, W. (1984, S. 69 - 73); siehe auch Severn, A. K. (1967a, S. 653f.); Krainer, R. (1967b, S. 655f.).

⁹⁸ Vgl. Krainer, R. (1967a, S. 51ff.); Bureau of Industry Economics (1984, S. 35).

und den langfristigen Investitionen⁹⁹ im Ausland fest. Für die Vereinigten Staaten führen die empirischen Tests dagegen zu einer negativen Beziehung zwischen den Direktinvestitionen und der Kapazitätsauslastung der heimischen Industrie. Da der Ressourcenausstattungsansatz den Zusammenhang zwischen inländischen Investitionen und Direktinvestitionen im Ausland im wesentlichen von der rohstoffbedingt unterschiedlichen Ausgangslage der untersuchten Länder abhängig macht, führen die empirischen Untersuchungen von Krainer zu einer Bestätigung seines Erklärungsansatzes. Severn (1967) gelingt es jedoch, durch eine Variation des Untersuchungszeitraumes für die Vereinigten Staaten eine leicht positive, wenn auch nicht statistisch signifikante Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und den ökonomischen Aktivitäten im Inland aufzuzeigen. Severns Untersuchungen führen folglich zu Ergebnissen, die den theoretischen Aussagen des Ressourcenausstattungsansatzes widersprechen und bewirken daher eine Relativierung des Erklärungswertes des Ansatzes von Krainer. Auch Fikentscher/Moritz (1980) erzielen bei der empirischen Überprüfung deutscher Direktinvestitionen keine Ergebnisse, die die Ressourcenausstattungstheorie untermauern würden. Sie stellen fest, daß deutsche Direktinvestitionen im Ausland immer dann ansteigen, wenn sich die Konjunkturlage Deutschlands relativ schwach entwickelt. Krainers Aussagen zufolge müßten deutsche Direktinvestitionen aufgrund der relativ gesehen, geringen Ressourcenausstattung der Bundesrepublik allerdings eher prozyklisch als antizyklisch vorgenommen werden.

2.3.2. Der Erklärungsansatz von Hirsch

Hirsch geht bei der Konzeption seines Erklärungsansatzes¹⁰⁰ von den Neotechnologieansätzen aus, die auf Posners 'Theorie der technologischen Lücke' basieren, und analysiert für ein gewinnmaximierendes Unternehmen die Bestimmungsgründe, die für die Bedienung ausländischer Märkte sowie für die Wahl der zu favorisierenden Internationalisierungsstrategie (Export, Lizenzierung oder Auslandsproduktion) von Relevanz sind. Dabei stellen seinen Ausführungen zufolge neben den komparativen Kosten des Faktoreinsatzes sowie den Informations-, Kommunikations- und Transaktionskosten temporäre unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile, die monopolistische Gewinne im Schumpeterschen Sinne ermöglichen, einen weiteren Einflußfaktor bei der Entscheidung über Direktinvestitionen im Ausland dar. Dem Erklärungsansatz von Hirsch liegt ein Zwei-Länder-Modell zugrunde, bei dem die jeweils anfallenden Kosten der alternativen Internationalisierungsstrategien für ein Unternehmen in

⁹⁹ Das von Krainer verwandte Zahlenmaterial zu Großbritannien umfaßt auch Portfolioinvestitionen.

¹⁰⁰ Hirsch, S. (1976, S. 258 - 270).

Land A einander gegenübergestellt werden, die bei der Bedienung des Auslandsmarktes in Land B anfallen würde.¹⁰¹ Dabei setzen sich die Kosten der alternativen Marktbearbeitungsstrategien folgendermaßen zusammen:

- (1) Bei einer Entscheidung für die Exportstrategie fallen zunächst Kosten der Produktion im Inland A P_A an, die neben den Kapitalkosten der Produktion auch andere Faktorkosten am Herstellungsort umfassen sowie Ausgaben für Forschung & Entwicklung und den Erwerb von patentiertem Know-how beinhalten. Weiterhin müssen die zusätzlichen höheren Vertriebskosten $M (= M_X - M_D)$ berücksichtigt werden, die sich aus den Aufwendungen pro Einheit exportierten Gutes M_X gegenüber den Absatzkosten auf dem Inlandsmarkt M_D ergeben. M setzt sich folglich aus den zusätzlichen internationalen Informations-, Kommunikations- und Transaktionskosten zusammen. Die gesamten Kosten des Exportes lassen sich somit darstellen als $P_A + M$.
- (2) Die Kosten einer Lizenzproduktion im Ausland umfassen einerseits die Produktionskosten im Land B P_B und andererseits die Lizenzgebühren K , die den Gegenwert des unternehmensspezifischen Know-hows und sonstiger nicht übertragbarer unternehmensspezifischer Faktoren darstellen. Die Gesamtkosten einer Lizenzproduktion in Land B werden somit durch den Term $P_B + K$ beschrieben.
- (3) Eine Entscheidung für eine Auslandsproduktion ist dagegen mit den Produktionskosten im Land B P_B verbunden und beinhalten weiterhin zusätzliche höhere Kosten $C (= C_X - C_D)$, die im Vergleich zum Inland den zusätzlichen Koordinations- und Kontrollbedarf umfassen, der mit der Gründung und Leitung einer ausländischen Tochtergesellschaft verbunden ist. Die Gesamtkosten ausländischer Direktinvestitionen lassen sich darstellen als $P_B + C$.

Unter Berücksichtigung der angegebenen Kostenfaktoren kommt Hirschs Erklärungsansatz somit zu den folgenden Entscheidungsregeln bezüglich der Wahl der kostenminimalen und somit zu favorisierenden Marktbearbeitungsstrategie:

- (1) Das Unternehmen beliefert Land B durch Exporte, falls gilt:
 - (1.1.) $P_A + M < P_B + K$ und
 - (1.2.) $P_A + M < P_B + C$
- (2) Das Unternehmen entscheidet sich für eine Lizenzproduktion, falls gilt:
 - (2.1.) $P_B + K < P_A + M$ und
 - (2.2.) $P_B + K < P_B + C$

¹⁰¹ Hirsch, S. (1976, S. 258); vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 65- 69).

(3) Das Unternehmen entschließt sich zu Direktinvestitionen, falls gilt:

$$(3.1.) \quad P_B + C < P_A + M \text{ und}$$

$$(3.2.) \quad P_B + C < P_B + K$$

Diese simplifizierten Entscheidungsregeln haben allerdings nur so lange Gültigkeit, wie das Unternehmen in dem Zwei-Länder-Modell nur ein einzelnes Gut produziert und daher die substitutiven und komplementären Beziehungen zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Exporten vernachlässigt werden. Um die empirische Relevanz seines Erklärungsansatzes jedoch zu erhöhen, verfeinert Hirsch sein Modell, indem er es auf den n-Güter-Fall ausweitet und somit dazu in die Lage versetzt, die genannten Interdependenzen zwischen den alternativen Internationalisierungsstrategien zu berücksichtigen.

Aus dem Erklärungsansatz von Hirsch lassen sich einige wesentliche Erkenntnisse gewinnen. Zunächst kommt dem Ansatz von Hirsch dahingehend eine große Bedeutung zu, daß es ihm gelungen ist, eine Erklärung für das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen in ein H-O-S-Modell einzubetten. Setzt man in diesem Zusammenhang die Kostengrößen K , M und C gleich Null, so erfüllt Hirschs Modell die relevanten Bedingungen der H-O-S-Theorie und sowohl Produktionsstandort als auch die Richtung der Handelströme bestimmen sich einzig aus der Faktorausstattung der beiden Länder. Weiterhin zeigt Hirsch in seinem Modell, daß eine Theorie der Direktinvestition aus der ausschließlichen Gegenüberstellung alternativer Internationalisierungsstrategien abgeleitet werden kann.¹⁰² Er weist zudem als einer der ersten nach, daß zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exporten nicht notwendigerweise eine substitutive Beziehung bestehen muß. Schließlich ermöglicht das Modell von Hirsch eine konsistente Integration von Ansatzpunkten und Ergebnissen anderer partial-analytischer Erklärungsansätze ausländischer Direktinvestitionen. Insbesondere die Kostenfaktoren, die dem Gegenwert des unternehmensspezifischen Know-hows und der sonstigen intangiblen Gütern des direktinvestierenden Unternehmens entsprechen (in Hirschs Modell gekennzeichnet durch die Lizenzgebühr K), sowie die zusätzlichen höheren Vertriebskosten bei der Exportbedienung ausländischer Märkte (im Modell symbolisiert durch M) erlauben die Einbeziehung von Erkenntnissen der Industrial-Organization-Theorien. Je nachdem welchen unternehmensspezifischen, monopolistischen Wettbewerbsvorteil man durch die Kostengröße K erfassen möchte, lassen sich unterschiedliche, aber in sich widerspruchsfreie Aussagen über Direktinvestitionen ableiten. Wird dieser monopolistische Vorteil beispielsweise im Bereich der Forschung & Entwicklung gesehen, würde den Direktinvestitionen vor allem eine Bedeutung für High-Tech-Branchen zukommen. Eine Interpretation der Kostengröße K als unternehmensspezifisches, monopolistisches Know-how bei der Vermarktung

¹⁰² Vgl. Stehn, J. (1992, S. 52f.).

von Produkten, würden im Modell von Hirsch hingegen vor allem Direktinvestitionen in der Konsumgüterindustrie erklären.

2.3.3. Die Produktzyklustheorie¹⁰³ von Vernon

Mitte der sechziger Jahre formulierte Vernon¹⁰⁴ die Produktzyklustheorie, die zur Erklärung sowohl internationaler Handelsströme als auch ausländischer Direktinvestitionen herangezogen werden kann. Wesentliche Vorläufer dieser Theorie stellen die Arbeiten von Posner (1961) und Hirsch (1967¹⁰⁵) dar. Posner untersucht in seinen Werken wiederholt, inwiefern Unternehmen durch technologische Innovationen dazu beitragen, daß sich für die betreffenden nationalen Produktionsstandorte temporäre Wettbewerbsvorteile ergeben, die dann durch Imitation und Innovationskonkurrenz anderer Unternehmen in anderen Ländern eliminiert werden. Es ergeben sich also aufgrund eines Technologievorsprungs ('technological gap') Exportmöglichkeiten und daher internationale Handelsströme. Die Produktzyklustheorie ermöglicht zusätzlich die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen. Vernon greift bei der Konzeption seines Erklärungsansatzes auf einige Aspekte der dargestellten Überlegungen von Posner zurück, indem auch bei ihm technologische Innovationen die Struktur des Welthandels und die internationale Allokation der Produktivkräfte mitbestimmen. Die Rolle des technologischen Vorreiters nehmen dabei die Länder mit dem größten Marktvolumen und dem höchsten Pro-Kopf-Einkommen ein (im Modell von Vernon die Vereinigten Staaten)¹⁰⁶.

¹⁰³ Die Einordnung der Produktzyklustheorie zu einer der Untergruppen der Theorie der Direktinvestition ist keinesfalls unproblematisch und wird in der Fachliteratur auch uneinheitlich vorgenommen. Während Jahrreiß (1984) und Pfeilschifter (1996) die Produktzyklustheorie eher der Außenhandelstheorie zuordnen, wo der Ansatz sicherlich seinen Ursprung findet, handelt Stehn (1992) Vernons Ansatz unter den länderspezifischen Erklärungsansätzen ab. Agarwal et al. (1991) wiederum sehen die Produktzyklustheorie den mikroökonomischen und folglich eher den firmenspezifischen Ansätzen zugehörig. Vergleiche hierzu auch die einleitenden Ausführungen des Abschnitts 2 des vorliegenden Kapitels.

¹⁰⁴ Vernon, R. (1966).

¹⁰⁵ Es handelt sich um seine Dissertation mit dem Titel 'Location of Industry and International Competitiveness' aus dem Jahre 1965, die allerdings erst zwei Jahre später verlegt wurde.

¹⁰⁶ In den sechziger Jahren diskutierte man, ob die zu diesem Zeitpunkt dominierenden amerikanischen Direktinvestitionen in Europa eine Konsequenz des unterschiedlichen technologischen Entwicklungsstandes seien. Als ein möglicher Erklärungsansatz für die Standortverlagerungen amerikanischer Produktionsstätten kann daher Vernons Produktzyklustheorie betrachtet werden.

In seinem Modell unterteilt Vernon den Produktlebenszyklus in drei Phasen: In der Einführungsphase ("new product stage"¹⁰⁷) wird das Unternehmen in seinem Heimatland durch irgendeine wirtschaftliche Bedrohung oder Chance ("threat or promise"¹⁰⁸) dazu angeregt, ein neues Produkt zu entwickeln und einzuführen. Dieses neue Produkt wird zunächst ausschließlich im Inland produziert und konsumiert, da bei der Markteinführung ein hoher Koordinationsbedarf zwischen der Forschungs- & Entwicklungsabteilung und der Produktionsabteilung besteht, folglich ein hoher Einsatz von Technologie- und Management-Know-how erforderlich ist. Zudem ist gerade in dieser Phase ein enger Kontakt mit den Konsumenten nötig, um eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Produktes gewährleisten zu können. Schließlich verspricht die relativ preisunelastische Nachfrage ein Abschöpfen monopolistischer Schumpeter-Gewinne auf dem Inlandsmarkt. In der Reifungsphase ("maturing product stage") konnten auf dem Inlandsmarkt bereits beträchtliche Umsätze erwirtschaftet werden. Durch die zunehmende Ausschöpfung des eigenen Marktpotentials und den gestiegenen Druck des Imitationswettbewerbs durch ausländische Konkurrenten werden Produkt und Produktionstechnologie allerdings mehr und mehr standardisiert, und es tritt ein allmählicher Umsatzrückgang für das innovative Unternehmen ein. Gleichermaßen steigt die Preiselastizität der Nachfrage und Kostenfaktoren treten in den Vordergrund. Für das Unternehmen stellt sich daher die Frage, ob Auslandsmärkte, bei denen ein gestiegenes Pro-Kopf-Einkommen und veränderte Konsumentenpräferenzen für eine verstärkte Nachfrage nach dem einstmals neuen Produkt sorgen, durch Export oder die Errichtung lokaler Produktionsstätten versorgt werden sollen. In der Stagnationsphase ("standardized product stage") hat sich der Standardisierungsprozeß für das Produkt und die Produktionstechnologie abgeschlossen, und es erfolgt schließlich die Standortverlagerung ins Ausland, wo Kostenvorteile in der Produktion bestehen.

Die verschiedenen Studien zur Überprüfung der empirischen Relevanz des Produktzyklusansatzes für die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen seien mit der Anmerkung dargestellt, daß die einzelnen Untersuchungsergebnisse - wie bei der Überprüfung des Erklärungswerts sämtlicher anderen Theorieansätze auch - aufgrund ihrer divergierenden Struktur kaum miteinander verglichen werden können. Die verschiedenen Bemühungen, den Erklärungswert des Ansatzes von Vernon zu überprüfen, kamen zu differenzierten Ergebnissen. Gruber et al. (1967) stellen einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Forschungsausgaben US-amerikanischer Unternehmen und dem Quotienten aus der ausländischen Produktion und den Exporten fest. Aus ihren Untersuchungsergebnissen schließen Gruber et al. daher auf eine Substitutionsbeziehung

¹⁰⁷ Vernon, R. (1966, S. 191ff.).

¹⁰⁸ Vernon, R. (1979, S. 256).

zwischen Exporten und ausländischen Direktinvestitionen für die Endphase des Produktzyklus. Horst (1972) untersucht in seiner Studie US-amerikanische Exporte und Direktinvestitionen in Kanada. Als wesentlichen Bestimmungsfaktor für die empirische Relevanz des Produktzyklus arbeitet er die kanadische Zolltarifpolitik heraus. Horst betrachtet die Entwicklung der kanadischen Zolltarife und stellt fest, daß die Umsätze US-amerikanischer Tochtergesellschaften in Kanada im Branchenquerschnitt umso höher ausfallen, je stärker ein bestimmter Wirtschaftszweig vor Importen aus den Vereinigten Staaten geschützt wird. Horst kommt daher zu dem Ergebnis, daß auch für US-amerikanische Exporte und Direktinvestitionen in Kanada eine Substitutionsbeziehung besteht. Wesche (1974) überprüfte in seiner Studie die empirische Relevanz einiger partialanalytischer Theorieansätze für deutsche Direktinvestitionen in verschiedenen Wirtschaftszweigen und bestätigte dabei mit einigen Einschränkungen den Erklärungswert der Produktzyklustheorie. Auch die Studie von Juhl (1979) unterstreicht den Erklärungswert der Produktzyklustheorie für deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Bestätigt wurde der Ansatz weiterhin durch Tai et al. (1988), die die Export- und Investitionstätigkeit der US-amerikanischen und japanischen Industrie untersuchen und dabei für die einzelnen Wirtschaftszweige als wesentliche Einflußgrößen des Produktzyklus die Höhe der Forschungs- & Entwicklungsaufwendungen sowie der Zolltarife der jeweiligen Handelspartner herausarbeiten.¹⁰⁹

Vernons Produktzyklusansatz geht wie die Theorie des monopolistischen Vorteils von der Annahme aus, daß direktinvestierende Unternehmen einen firmenspezifischen Wettbewerbsvorteil besitzen.¹¹⁰ Allerdings zieht der Produktzyklusansatz lediglich Produkt- und Prozeßinnovationen als unternehmensspezifische Wettbewerbsvorteile zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen heran und bedeutet diesbezüglich eine Einengung gegenüber dem Hymer/Kindleberger-Ansatz. In anderer Hinsicht geht der Ansatz von Vernon jedoch weit über die Theorie der monopolistischen Vorteile hinaus, da er einen äußerst dynamischen Erklärungsansatz darstellt und überdies neben unternehmensspezifischen Einflußfaktoren auch länderbezogene Determinanten (z.B. Marktgröße, Pro-Kopf-Einkommen, relative Faktorausstattung) bei der Erklärung ausländischer Direktinvestitionen miteinbindet, die maßgeblich für das Entstehen neuer Produkt- oder Prozeßinnovationen sind. Vernon zufolge bewirken in führenden Industrieländern hohe und steigende Pro-Kopf-Einkommen eine Veränderung der Präferenzen der Konsumenten in Richtung höherwertiger Güter. Weiterhin besteht in diesen Ländern eine relative Knappheit des Faktors Arbeit, was zur Folge hat, daß Anreize zu technologischen Innovationen gegeben sind, die eine Rationalisierung der Produktionsprozesse ermöglichen.

¹⁰⁹ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 31).

¹¹⁰ Vgl. Braun, G. (1988, S. 135).

Schließlich enthält die Produktzyklustheorie in ihrer erweiterten Fassung noch eine oligopolistische Verhaltenshypothese der Unternehmung, die dem Ansatz von Knickerbocker (1973) ähnelt.

Bereits aus der spezifischen Formulierung des Produktzyklusansatzes zur Erklärung des hohen Umfangs amerikanischer Direktinvestitionen im Europa der sechziger Jahre resultieren einige kritische Einwände. Wie empirische Studien zeigen, scheint sich der Ansatz vor allem wenig zur Erklärung von europäischen Direktinvestitionen im Ausland zu eignen. Zudem haben in den vergangenen Jahren die Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie aber auch neuere Entwicklungen im Transportwesen dazu beigetragen, daß bereits zu Anfang eines Produktzykluses eine räumliche Trennung der Forschung & Entwicklung sowie der Produktion für viele Industriezweige möglich ist. Auch hat eine Verschärfung des Imitations- und Innovationswettbewerbs stattgefunden, der zu einer Verkürzung der Produktzyklen führt und somit die sofortige Verlagerung des Produktionsstandortes in Länder mit relativen Kostenvorteilen begünstigt. Ein enger Kontakt zu den Konsumenten ist während der Einführungsphase einer Produktinnovation nicht mehr zwingend notwendig. Die einzelnen Phasen des Produktzykluses sind nicht mehr eindeutig bestimmbar und die Produktinnovation wird zunehmend zu einem kontinuierlichen Prozeß.¹¹¹ Vernons Phaseneinteilung verliert bei der Erklärung ausländischer Direktinvestitionen folglich mehr und mehr an Bedeutung, da sie eine eher strikte chronologische Abfolge der Exporttätigkeit und der ausländischen Direktinvestitionen zur Vermarktung des firmeneigenen technologischen Know-hows voraussetzt. Diese läßt sich aber nicht mit der simultanen Anwendung multipler Internationalisierungsstrategien vereinbaren, wie sie in der Realität zunehmend durch multinationale Unternehmen bereits bei Einführung eines neuen Produktes betrieben wird. Daß die Aussagen seines Modells nicht mehr ganz zeitgemäß sind, stellt Vernon selbst fest, indem er auf die "global scanning capacity" und die "global habit of mind" hinweist, die die führenden multinationalen Unternehmen durch den Aufbau eines weltweiten Netzes von Tochtergesellschaften erworben hätten. Einen weiteren Mangel des Ansatzes von Vernon stellt die Tatsache dar, daß Produktinnovationen den entscheidenden Einflußfaktor bei der Gründung ausländischer Produktionsstätten bilden. Die Produktzyklustheorie kann folglich nicht die Bestimmungsgründe für die Globalisierung der Produktion standardisierter Güter (z.B. Verbrauchsgüter) erfassen. Auch die Nichtbeachtung der Lizenzierung als einer weiteren Möglichkeit zur Internationalisierung firmeneigener Eigentumsrechte stellt eine Unzulänglichkeit des Produktzyklusansatzes dar. Diskriminierungen direktinvestierender Unternehmen seitens der Regierung des Ursprungslandes aber auch seitens der Regierung, Abnehmer, Arbeitskräfte oder Lieferanten am Investitionsstandort, Kosten der Informationsbeschaffung

¹¹¹ Vgl. Stehn, J. (1992, S. 31f.).

sowie erhöhte Kosten der Kommunikation und Koordination können in vielen Fällen eine Lizenzierung von Eigentumsrechten gegenüber ausländischen Direktinvestitionen begünstigen. Der Produktzyklusansatz vernachlässigt in diesem Zusammenhang wesentliche Einflußfaktoren einer Entscheidung zur Gründung ausländischer Produktionsstätten. Der Ansatzes von Vernon besitzt zudem lediglich Erklärungswert für ausländische Direktinvestitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern. Bei der Erklärung von Direktinvestitionen zwischen Industrieländern mit ähnlichem Entwicklungsstand und ähnlicher Faktorausstattung stößt der Ansatz auf seine Grenzen. Um Direktinvestitionen zwischen hochentwickelten Industriestaaten erklären zu können, müßten Determinanten wie Handelsbarrieren oder Transportkosten berücksichtigt werden, die allerdings in der Produktzyklustheorie keinen Eingang finden. Ebenso berücksichtigt der Ansatz keine Einflußgrößen, die wechselseitige Direktinvestitionen zwischen zwei oder mehreren Ländern erklären könnten.

2.3.4. Der Beziehungszusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten

Neben den dargestellten außenwirtschaftstheoretischen Erklärungsansätzen ist für die Theorie der Direktinvestition sicherlich ebenfalls von Interesse, die Wechselbeziehung zwischen dem internationalen Handel bzw. der heimischen Produktion und den ausländischen Direktinvestitionen zu diskutieren. Hierbei ist insbesondere die Fragestellung von Bedeutung, ob es sich bei Exporten und Direktinvestitionen um sich gegenseitig ausschließende oder sich ergänzende Strategien bei der Erschließung und Bedienung von Auslandsmärkten handelt.¹¹² Die ältere Literatur nimmt für Exporte und Direktinvestitionen lediglich eine Substitutionsbeziehung an. So weist Mundell im Rahmen einer Gleichgewichtsanalyse nach, daß bei Einfuhr von Zöllen eine verstärkte Verlagerung der Produktion in das die Handelsschranken aufbauende Land stattfindet und es somit durch entsprechende Faktorwanderungen gegebenenfalls zu einer vollständigen Substitution der Güterbewegungen kommen kann.¹¹³ Auch die Erklärungsansätze für Direktinvestitionen behandeln diese in der Regel als

¹¹² Die Wechselbeziehung zwischen Exporten und Direktinvestitionen ist eng verbunden mit der Frage der Beziehung zwischen Inlands- und Direktinvestitionen. Beispielsweise hätte ein Rückgang der Exporte in ihrer Gesamtheit auch einem Rückgang der Inlandsinvestitionen zur Folge, eine substitutive Beziehung zwischen Exporten und Direktinvestitionen käme folglich auch einer substitutiven Beziehung zwischen Inlandsinvestitionen und Direktinvestitionen gleich. Auf das Verhältnis zwischen Inlands- und Direktinvestitionen wurde bereits bei der Diskussion von Krainers Ressourcenausstattungstheorie eingegangen.

¹¹³ Mundell, R. A. (1957, S. 321 - 335).

Alternative für Exporte. Besonders einsichtig wird dies vor allem bei der Produktzyklustheorie, bei der Direktinvestitionen annahmegemäß auf jeden Fall mit einer Substitution des internationalen Handels verbunden sind. Unter der Annahme unterschiedlicher Produktionsfunktionen zeigt Purvis (1972) hingegen, daß sich Direktinvestitionen auch komplementär zum Handel zwischen zwei Ländern verhalten können. Zu wesentlich differenzierteren Ergebnissen führt die komparativ-statische Analyse von Adler/Stevens (1974), die bereits keine eindeutigen Aussagen mehr über eine substitutive oder komplementäre Beziehung zwischen internationalem Handel und Direktinvestitionen zuläßt. Während also eine Vielzahl von theoretischen und empirischen Studien vorliegt, bei denen die Substitutionsbeziehung als wahrscheinlicher erachtet wird¹¹⁴, wird ebenso die Meinung vertreten, daß die internationale Investitionstätigkeit multinationaler Unternehmen zur Entwicklung des Welthandels beigetragen hätte. Hierbei werden Direktinvestitionen nicht bloß als Alternative zum internationalen Handel gesehen, sondern es wird davon ausgegangen, daß sie für eine langfristige Sicherung der eigenen Position auf den Weltmärkten notwendig seien und insofern eine Ergänzung zu Exporten darstellten. Weiterhin sei damit zu rechnen, daß der Schritt vom Export zur Auslandsproduktion eines Gutes die anschließende Ausfuhr anderer, auf dem Heimatmarkt hergestellter Produkte begünstige.¹¹⁵ Den arbeitsplatzverlagernden Effekten des substitutiven Beziehungszusammenhangs zwischen Exporten und Direktinvestitionen stehen somit die arbeitsplatzsichernden Effekte der komplementären Wechselbeziehung entgegen. In diesem Zusammenhang kommt der Beurteilung, ob ein Unternehmen mit seinen Direktinvestitionen eine vertikale oder eine horizontale Integration im Ausland beabsichtigt, eine entscheidende Bedeutung zu. Der ersteren Form von Direktinvestitionen werden in jedem Fall handelsschaffende und beschäftigungsfördernde Effekte zugesprochen, während die horizontale Integration durch Direktinvestitionen vielfältige und daher nicht eindeutig zu gewichtende Auswirkungen aufweisen kann. Direktinvestitionen dieser Art können folglich in einem komplementären oder substitutiven Beziehungszusammenhang zu den Exporten stehen und sich daher günstig oder rückläufig auf die Beschäftigungsentwicklung im Ursprungsland auswirken.¹¹⁶

Für die Bundesrepublik Deutschland kommen einige empirische Untersuchungen¹¹⁷ zu dem Ergebnis, daß sich Exporte nur teils durch Direktinvestitionen ersetzen ließen. Für japanische Direktinvestitionen stellt Kojima (1978) sogar einen positiven Effekt auf den internationalen Handel fest, während er amerika-

¹¹⁴ Vgl. hierzu Jahrreiß, W. (1984, S. 81f.).

¹¹⁵ Vgl. Donges, J. B./Juhl, P. (1979, S. 203 - 224).

¹¹⁶ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 11).

¹¹⁷ Herrhausen, A. (1978, S. 94); Jungnickel, R. et al. (1977, S. 229 - 241); vgl. auch Jahrreiß, W. (1984, S. 83f.).

nische Direktinvestitionen eher als handelszerstörend einstuft. Seine Ergebnisse begründet er damit, daß japanische Unternehmen ihre ausländischen Direktinvestitionen in Bereichen durchführten, in denen sie in ihrem Heimatland einen komparativen Nachteil besäßen. Die Aufnahme der Auslandsproduktion erfolgte somit als Ergänzung zum Export. Kojimas Ausführungen zufolge investierten amerikanische Unternehmen im Ausland hingegen in Bereichen, für die sie in der Heimat einen komparativen Vorteil verbuchen könnten. Zwischen amerikanischen Direktinvestitionen und Exporten herrsche somit eine substitutive Beziehung.

Neben der länderbezogenen Differenzierung ist für die Beantwortung der Frage nach den Wirkungszusammenhängen zwischen Direktinvestitionen und internationalem Handel sicherlich auch wesentlich, ob eine Betrachtung auf mikro- oder makroökonomischer Ebene vorgenommen wird, denn selbst eine vollständige Substitution von Exporten durch ausländische Direktinvestitionen auf Unternehmensebene kann schon unter Einbeziehung vor- und nachgelagerter Produktionsstufen, folglich erst recht auf makroökonomischer Ebene völlig divergierende Wechselwirkungen zwischen den beiden Marktbearbeitungsstrategien bedingen, die aufgrund des komplexen Beziehungsgeflechts zwischen substitutiven und komplementären Faktoren a priori keine eindeutige Einschätzung des Wirkungszusammenhangs zulassen. Eine präzise Erörterung der dargestellten Problematik erfordert daher auch in dieser Hinsicht eine differenzierte Betrachtungsweise.¹¹⁸

Eine letzte an dieser Stelle erwähnte Form der Differenzierung bei der Untersuchung des Beziehungszusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und Exporten liegt in der Einbeziehung der unterschiedlichen Investitionsmotive und -typen. So kann man davon ausgehen, daß ausländische Direktinvestitionen, die der defensiven Motivation der Umgehung von Handelsschranken oder der Produktionsverlagerung aufgrund verschlechterter Standortbedingungen im Inland entspringen, vornehmlich in substitutiver Beziehung zu Exporten stehen, da bei einem Festhalten an der Exportbedienung der Auslandsmärkte für diese mit einem Verlust von Marktanteilen zu rechnen wäre. Direktinvestitionen, denen beschaffungsorientierte Motive oder offensive, also der Erschließung und Ausweitung ausländischer Exportmärkte dienende Strategien zugrunde liegen, insbesondere wenn sie mit einer Übernahme bestehender Unternehmen verbunden sind, stellen hingegen eher eine zu den Exporten komplementäre Marktbearbeitungsstrategie der Muttergesellschaft dar.¹¹⁹

¹¹⁸ Vgl. hierzu Jahrreiß, W. (1984, S. 84ff.).

¹¹⁹ Vgl. Jungnickel, R. et al. (1977, S. 232f.); Beyfuß, J. (1987, S. 19f.); siehe auch Jahrreiß, W. (1984, S. 85).

Empirische Studien liefern ebenfalls divergierende Ergebnisse zu den Wechselwirkungen zwischen ausländischen Direktinvestitionen und internationalem Handel. Agarwal (1978) nimmt für den deutschen Außenhandel der Jahre 1973 - 1976 eine Regressionsanalyse vor und ermittelt einen positiven Zusammenhang zwischen dem Außenhandel und der regionalen Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. Die wichtigsten Zielländer für deutsche Direktinvestitionen in Entwicklungsländern besitzen für die untersuchten Staaten also auch den höchsten Anteil an den deutschen Im- und Exporten.¹²⁰ Dieser positive Zusammenhang zwischen Außenhandel und Direktinvestitionen konnte auch auf Branchenebene festgestellt werden.¹²¹ Eine recht ausführliche Untersuchung der deutschen Direktinvestitionen und Exporte stellt zudem die Studie von Jungnickel (1981) dar, die für den Querschnitt von 29 untersuchten Branchen eine signifikant positive Korrelation zwischen der Auslandsproduktion und den Exporten nachweist. Diese überwiegend komplementäre Beziehung zwischen den beiden Strategien zur Bedienung ausländischer Märkte wurde jedoch bei einer Einzelbetrachtung der untersuchten Branchen etwas relativiert.¹²² Von Interesse für die nachfolgenden Erörterungen ist sicherlich auch die Studie von Klodt /Maurer (1996), die bei einem Vergleich der regionalen sowie der sektoralen Struktur der deutschen Direktinvestitionen und Exporte zu einem positiven Zusammenhang zwischen den beiden Internationalisierungsstrategien kommt und folglich auf einen überwiegend komplementären Beziehungszusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen schließen läßt. Für die regionale Struktur der beiden Marktbearbeitungsstrategien kann dieser positive Beziehungszusammenhang sogar eindeutig durch eine statistisch signifikante Korrelation der Stromgrößen der Direktinvestitionen mit den entsprechenden Handelsströmen nachgewiesen werden.

Abschließend sei in diesem Zusammenhang für die Theorie der Direktinvestition abgeleitet, daß eindeutige Aussagen über den Beziehungszusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen im Ausland nicht gemacht werden können, auch wenn in der Literatur davon ausgegangen wird, daß die komplementäre Wirkung zu überwiegen scheint. Die Wirtschaftspolitik sollte Direktinvestitionen und Exporte daher keineswegs als einander ausschließende Marktbearbeitungsstrategien betrachten, sondern sie vielmehr gezielt als sich ergänzende Instrumente zur Bedienung ausländischer Märkte kombinieren.

¹²⁰ Agarwal, J. P. (1978, S. 122ff.).

¹²¹ Agarwal, J. P. (1978, S. 124).

¹²² Jungnickel, R. (1981, S. 99ff.); für eine ausführlichere Aufführung von Untersuchungsergebnissen zahlreicher weiterer empirischer Studien siehe auch Jahrreiß, W. (1984, S. 85 - 90).

2.4. Die Theorie der Internalisierung¹²³ (Buckley/Casson, Rugman)

Ausgehend von der Theorie der Unternehmung versucht die Internalisierungstheorie das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen und die Existenz multinationaler Unternehmen zu erklären. Coase (1937), der Begründer der Theorie der Unternehmung, und Williamson (1975), der seine Gedanken weiterführte, beschäftigen sich mit der Frage nach den ökonomischen Motiven zur Gründung von Unternehmen. Das Unternehmen wird dabei als alternative Organisationsform zum Markt gesehen und soll der Koordination von Wirtschaftsprozessen dienen. Die Entscheidung für eine unternehmensinterne Koordination als Alternative zum Tauschgeschäft über den Markt erfolgt nach Coase durch den Vergleich der mit den beiden Alternativen verbundenen Transaktionskosten. Die Entscheidung fällt dann zugunsten der Koordinationsform, die die geringsten Transaktionskosten hervorruft.¹²⁴

Übertragen auf die Theorie der Internalisierung werden nach Buckley/Casson (1976) ausländische Direktinvestitionen dadurch erklärt, daß bei bestimmten 'intermediate products'¹²⁵ der Marktmechanismus für internationale Transaktionen Ineffizienzen aufweist und zwangsläufig hohe Transaktionskosten verursacht. Hierbei sind es insbesondere asymmetrische Informationen und unvollkommene Wettbewerbsbedingungen, die international einen ineffizienten Tauschprozeß für intermediäre Güter bewirken.¹²⁶ Folglich sind inländische Unternehmen bestrebt, die internationale Verwertung intermediärer Güter durch externe Tauschgeschäfte zu vermeiden und den Markt durch Gründung ausländischer Tochtergesellschaften zu internalisieren.¹²⁷ Die Ineffizienz des Marktes

¹²³ Für eine detaillierte Auseinandersetzung mit der Theorie der Internalisierung siehe Braun, G. (1988, S. 165 - 281), der im Rahmen seiner Dissertation 'Zur Theorie der Direktinvestition' die wichtigsten Beiträge zu den verschiedenen Erklärungsansätzen darstellt und zu ihnen Stellung nimmt.

¹²⁴ Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 9); Braun, G. (1988, S. 165ff.); Jahrreiß, W. (1984, S. 227f.).

¹²⁵ Hierbei handelt es sich um materielle und immaterielle Zwischenprodukte, beispielsweise um Eigentumsrechte und Patente (falls deren Eigentumsschutz international nicht immer als gesichert angesehen werden kann) sowie um unpatentiertes managementgebundenes, absatzorientiertes oder technologisches Know-how; Agarwal et al. (1991, S. 9f.) schreiben in diesem Zusammenhang: "(...) in some cases (e.g. unpatented process technology) the owner is not willing to disclose all the details to an interested third party. Otherwise he will lose the monopoly of that asset and thus the rent which accrues from it."

¹²⁶ Stehn, J. (1992, S. 60); Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 9f.).

¹²⁷ Dieser Ansatz impliziert folglich, daß die Beweggründe für Direktinvestitionen und das Entstehen multinationaler Unternehmen eher in dem Streben der Unternehmen nach Effizienz lägen und nicht zwangsläufig als deren Versuch zur Ausnutzung monopolistischer Wettbewerbsvorteile interpretiert werden könnten; vgl. Lizondo, J. S. (1991, S. 71); Dunning, J. H./Rugman, A. M. (1985); Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 9).

zeigt sich vor allem bei grenzüberschreitenden Transfers von Eigentumsrechten und immateriellen Gütern ('intangible assets'). Wird beispielsweise managementgebundenes oder technologisches Know-how durch Direktinvestitionen im Ausland unternehmensintern genutzt, entfallen die Risiken und Probleme, die sich im Zuge einer Übertragung an Nachfrager oder Lizenznehmer ergeben würden. Ein wesentlicher Grund der unternehmensinternen Nutzung der 'intangible assets' besteht vor allem darin, daß das Patentrecht für intangible Güter - national wie international - oft nur einen unzureichenden Eigentumschutz garantiert, asymmetrische Informationen für die Vertragsparteien Schwierigkeiten bei der Bewertung der Eigentumsrechte hervorrufen oder aus der Lizenzierung bestimmter Eigentumsrechte - insbesondere bei etablierten Markennamen - Unsicherheiten bei der Gewährleistung der Herstellungsqualität erfolgen können.¹²⁸

Die Existenz multinationaler Unternehmen und das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen resultieren also aus der grenzüberschreitenden Internalisierung von Märkten. Dieser Prozeß der unternehmensinternen Nutzung immaterieller Güter ist vorteilhaft, solange die Kosten der Internalisierung deren Nutzen nicht übersteigen. Der Nutzen der Internalisierung von Wirtschaftsprozessen besteht nach Agarwal (1980) aus den Vorteilen des marktnahen Agierens, der Vermeidung von Käuferunsicherheiten und von vertraglichen Vereinbarungen sowie der Minimierung der Auswirkungen staatlicher Interventionen beispielsweise durch Importbeschränkungen oder diskriminatorische Maßnahmen. Die Kosten umfassen dagegen vermehrte Koordinations- und Kommunikationsausgaben.¹²⁹

Als ein wesentlicher Mangel der Internalisierungstheorie ist allerdings die Tatsache zu sehen, daß sie nicht in der Lage ist, hinreichend zu klären, inwiefern Unternehmen bestimmte Länder als Standort für ihre Direktinvestitionen auswählen, um ineffiziente externe Märkte dort durch unternehmensinterne Koordination der wirtschaftlichen Transaktionen zu internalisieren. Vielmehr sind die Vertreter des Erklärungsansatzes der Ansicht, daß die herkömmlichen länderspezifischen Ansätze durch die Internalisierungstheorie lediglich um einige Bestimmungsfaktoren ergänzt werden sollten.¹³⁰ Hierbei weisen Buckley/Casson auf die Bedeutung des 'transfer pricing' für multinational operierende Unternehmen hin. Einerseits böte sich die Manipulation der jeweiligen Verrechnungspreise dazu an, eine Senkung der anfallenden Wertzollbelastungen für unternehmensintern getauschte Leistungen zu erreichen, andererseits würde

¹²⁸ Stehn, J. (1992, S. 60).

¹²⁹ Vgl. weiterhin Lizondo, J. S. (1991, S. 71), Buckley, P. J./Casson, M. (1976, S. 37ff. und S. 41ff.).

¹³⁰ Braun, G. (1988, S. 170).

sie eine unternehmensinterne Gewinnverlagerung ermöglichen, die die Ausnutzung von Steuervorteilen einzelner Standorte berücksichtigte.¹³¹ Weiterhin halten Buckley/Casson die Standortfaktoren der länderspezifischen Ansätze für ergänzungsbedürftig, wenn es um die Kosten der unternehmensinternen Kommunikation und Koordination geht, da diese - wie bereits ausgeführt - mit der räumlichen Distanz und der kulturellen Unterschiede progressiv zunehmen, somit eher gegen eine unternehmensinterne Koordination von wirtschaftlichen Transformationsprozessen sprächen und folglich Direktinvestitionen in weit voneinander entfernten Standorten benachteiligten.¹³²

Die Theorie der Internalisierung ist ein recht allgemein gehaltener Erklärungsansatz ausländischer Direktinvestitionen. Rugman (1980) vertritt daher auch die Auffassung, man könne die meisten anderen Erklärungsansätze als einen Spezialfall der Theorie der Internalisierung darstellen.¹³³ Aufgrund dieser Allgemeingültigkeit des Ansatzes wird ihm jedoch oftmals vorgeworfen, er sei tautologisch und aufgrund der vagen Formulierung nur schwer empirisch überprüfbar.¹³⁴ Buckley (1988) kommt daher zu dem Ergebnis, daß eine allgemeingültige Überprüfung des Ansatzes nicht möglich sei. Vielmehr könnten nur durch Eingrenzungen überprüfbare Aussagen erzielt werden.

Da die Transaktionskosten¹³⁵ externer und interner Märkte für die Argumentation der Internalisierungstheorie von elementarer Bedeutung sind, ist die Spezifikation und Einbeziehung dieser Kostengrößen für die empirische Überprüfbarkeit des Ansatzes besonders wichtig. Lizondo (1991) kommt daher in seinen Ausführungen zu dem Schluß: "Empirical evidence suggests that transaction costs are particularly high in vertically integrated process industries, knowledge intensive industries, quality-assurance-dependent products, and communication-intensive industries. Therefore, the internalization theory predicts that those will be the industries dominated by multinational firms."¹³⁶ Agarwal et al. (1991) kommen zu beinahe den selben Ergebnissen wie Lizondo, sehen aber die Relevanz des Ansatzes weniger für Direktinvestitionen vertikal integrierter Industrien als für das Auslandsengagement horizontal strukturierter Unternehmen, die

¹³¹ Buckley, P. J./Casson, M. (1976, S. 45ff.), vgl. weiterhin Ghaussy, G. (1994, S. 207, Ziffer 4).

¹³² Buckley, P. J./Casson, M. (1976, S. 45ff.), vgl. auch Braun, G. (1988, S. 170).

¹³³ Wie bereits im Titel seines Aufsatzes 'Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature' angedeutet wird.

¹³⁴ Buckley (1988); vgl. auch Braun, G. (1988, S. 271); Lizondo, J. S. (1991, S. 72).

¹³⁵ Inwiefern die Transaktionskostentheorie in die Argumentation der Internalisierungstheorie eingebunden werden kann, wird ausführlich abgehandelt in Braun, G. (1988, S. 172 - 265).

¹³⁶ Lizondo, J. S. (1991, S. 72).

durch eine besonders hohe Forschungs- bzw. Marketingintensität sowie durch eine umfangreiche Produktdifferenzierung gekennzeichnet sind.¹³⁷

3. Das eklektische Paradigma von Dunning

Dunning entwickelt in seinem Beitrag zur Theorie der Direktinvestition durch die Integration dreier partialanalytischer Erklärungsansätze sein sog. "eklektisches Paradigma". Dabei führt er industrieökonomische Ansätze - insbesondere die Theorie des monopolistischen Vorteils von Hymer- sowie Ansätze der Standort- und Internalisierungstheorie zusammen, um die folgenden drei wesentlichen Fragen für die Entstehung ausländischer Direktinvestitionen zu beantworten:

- (1) Was ist die Voraussetzung dafür, daß ein inländisches Unternehmen auf den Auslandsmärkten tätig wird und sich dort trotz immenser Marktzutrittschranken gegen lokale Anbieter behaupten kann?
- (2) Welche Faktoren beeinflussen den Direktinvestor bei der Wahl eines bestimmten Produktionsstandortes?
- (3) Wieso bedient sich das direktinvestierende Unternehmen der Auslandsproduktion und bevorzugt diese Internationalisierungsstrategie gegenüber dem Export bzw. der Lizenzierung?

Zur Beantwortung aller drei Fragen bedient sich Dunning - entsprechend der vorangegangenen Anordnung - der folgenden drei notwendigen und insgesamt hinreichenden Bedingungen für die Entstehung ausländischer Direktinvestitionen, die er jeweils aus den Überlegungen bereits bestehender partialanalytischer Erklärungsansätze ableitet:

- (1) Das direktinvestierende Unternehmen verfügt über firmenspezifische Wettbewerbsvorteile ("ownership advantages")¹³⁸ gegenüber den lokalen Anbietern, die weitestgehend mit denen aus Hymers Theorie des monopolistischen Vorteils übereinstimmen. Sie bestehen Dunning zufolge im wesentlichen im temporären Besitz von besonderen technologischen Kenntnissen, Eigentumsrechten oder sonstigen immateriellen Gütern, wie z.B. besonders günstigen Einkaufsmöglichkeiten¹³⁹, die dem Direktinvestor auf dem Auslandsmarkt einen vorübergehenden Wettbewerbsvorsprung verschaffen. Im Gegensatz zu

¹³⁷ Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 10).

¹³⁸ Dunning, J. H. (1979, S. 276 und S. 279ff.); Dunning, J. H. (1988, S. 2f.).

¹³⁹ Dunning, J. H. (1979, S. 275).

Hymer erkennt Dunning firmenspezifische Wettbewerbsvorteile allerdings als notwendige Voraussetzung für alle drei möglichen Internationalisierungsstrategien und sieht daher weiteren Erklärungsbedarf für die bevorzugte Durchführung ausländischer Direktinvestitionen gegenüber der Export- oder Lizenzbearbeitung ausländischer Märkte. Dunnings Ansatz weist in diesem Zusammenhang einen klaren Unterschied zu den Ausführungen von Hymer und Kindleberger auf, die sich in Bezug auf die Vorziehungswürdigkeit der alternativen Internationalisierungsstrategien nur unzureichend äußern.

- (2) Weist ein Unternehmen die genannten "ownership advantages" auf, so wird es die Wahl des geeigneten Investitionsstandortes von dem Vorliegen standortspezifischer Wettbewerbsvorteile ("locational advantages")¹⁴⁰ abhängig machen. Diese "locational advantages" ergeben sich entweder aus der relativen Ausstattung des jeweiligen Investitionsstandortes mit immobilien Faktoren oder resultieren aus der Marktnähe bzw. der Marktattraktivität (Marktgröße, -wachstum, Nachfragestruktur) des Investitionsstandortes. Auch strukturelle Marktunvollkommenheiten (z.B. in der Infrastruktur, staatliche Handelshemmnisse bzw. Investitionsanreize) oder transformationelle Marktunvollkommenheiten (z.B. Ausnutzung von "economies of scale", Marketing- bzw. F&E-Vorteilen) bilden wichtige Standortfaktoren. Liegen derartige Standortvorteile für einen bestimmten Auslandsmarkt vor und überwiegt der darausfolgende Nutzen die höheren Informations-, Kommunikations- und Koordinationskosten sowie die Risiken einer diskriminatorischen Behandlung direktinvestierender Unternehmen, so wird das Unternehmen ausländische Direktinvestitionen gegenüber einer Exportbedienung des Auslandsmarktes favorisieren. Fehlen hingegen spezifische Standortvorteile des Auslandsmarktes oder reichen diese nicht aus, um eine Standortarbitrage erzielen zu können, so wird das Unternehmen dem eklektischen Ansatz zufolge Exporte gegenüber der alternativen Internationalisierungsstrategie der Auslandsproduktion präferieren. Aussagen über die relative Vorziehungswürdigkeit der Lizenzvergabe als weiterer Strategie der Bearbeitung von Auslandsmärkten ermöglicht das eklektische Paradigma von Dunning erst durch die zusätzliche Berücksichtigung von Internalisierungsvorteilen.
- (3) Bestehen folglich Internalisierungsvorteile ("internalization advantages")¹⁴¹, die zu den "ownership advantages" und den "locational advantages" ergänzend hinzukommen, so stellen Direktinvestitionen die optimale Form der Bearbeitung ausländischer Märkte dar. Existieren also keine externen Märkte für 'intangible assets' des Unternehmens, sind Markttransaktionen aufgrund

¹⁴⁰ Dunning, J. H. (1979, S. 276 und S. 284ff.); Dunning, J. H. (1988, S. 4f.).

¹⁴¹ Dunning, J. H. (1979, S. 276 und S. 288f.); Dunning, J. H. (1988, S. 3f.) ; vgl. zudem Pfeilschifter, P. A. (1996, S. 70).

hoher Kosten, Unsicherheiten oder Risiken mit Ineffizienzen verbunden oder besteht die Möglichkeit der Ausnutzung von Skaleneffekten, so wird das Unternehmen bemüht sein, den Markt durch Gründung ausländischer Tochtergesellschaften zu internalisieren. Nach Dunnings eklektischem Ansatz kommt es allerdings nur solange zu ausländischen Direktinvestitionen, wie auch auf dem jeweiligen Auslandsmarkt Standortvorteile bestehen. Liegen keine "locational advantages" vor, aber das Unternehmen ist in der Lage, sich Internalisierungsvorteile und firmenspezifische Wettbewerbsvorteile zunutze zu machen, so wird es sich gemäß Dunnings Überlegungen für die Exportstrategie entscheiden. Nur im Falle des alleinigen Vorhandenseins von firmenspezifischen Wettbewerbsvorteilen kommt es zu deren Nutzung durch Lizenzvergabe bzw. durch Kooperationsverträge. "Ownership advantages" sind nach dem eklektischen Ansatz allerdings Voraussetzung dafür, daß das Unternehmen auf Auslandsmärkten aktiv werden und erfolgreich sein kann.

Tabelle 1.2: Entscheidungsmatrix einer alternativen Bedienung ausländischer Märkte

		Alternative Strategien der Bedienung ausländischer Märkte		
		FDI	Export	Lizenzvergabe
Vorteile der Bedienung ausländischer Märkte	firmenspezifische Wettbewerbsvorteile	ja	ja	ja
	Vorteile der Internalisierung	ja	ja	nein
	länderspezifische Wettbewerbsvorteile	ja	nein	nein

Quelle: Dunning, J. H. (1981, S. 32).

Tabelle 1.2 soll zusammenfassend die Ergebnisse der obigen Ausführungen wiedergeben und somit verdeutlichen, welche der von Dunning in seinem eklektischen Ansatz berücksichtigten Wettbewerbsvorteile für ein Unternehmen vorliegen müssen, damit dieses sich für eine der alternativen Internationalisierungsstrategien entscheidet. Während Dunning das Bestehen von unternehmensspezifischen, standortspezifischen und internalisierungsbedingten Vorteilen als notwendige und hinreichende Bedingung für das Zustandekommen ausländischer Direktinvestitionen ansieht und dabei einräumt, daß in der Praxis unternehmensspezifische und internalisierungsbedingte Vorteile nur schwer zu trennen seien, sehen Buckley und Casson nicht die Notwendigkeit für das Vorliegen aller drei Klassen von Wettbewerbsvorteilen. Ihren Ausführungen zufolge reicht die Forderung nach Standort- und Internalisierungsvorteile als notwendige und

hinreichende Bedingung.¹⁴² Dennoch ist anzunehmen, daß mit dem Umfang unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile und mit dem Grad der internationalen und ziellandbezogenen Erfahrungen auch die Chancen eines Unternehmens zunehmen, Direktinvestitionen im Ausland profitabel durchzuführen.

Für das Verständnis des eklektischen Ansatzes¹⁴³ ist es wesentlich zu berücksichtigen, daß sich die drei Vorteile gegenseitig beeinflussen. So kann die Entstehung unternehmensintern erstellter Inputfaktoren, die auch zu unternehmensspezifischen Vorteilen werden können, durch länderspezifische Faktoren mitgeprägt werden. Dunning vertritt die Auffassung, daß sich mit Hilfe der von ihm aufgelisteten Determinanten ausländischer Direktinvestitionen nahezu alle Arten von Direktinvestitionen und die Direktinvestitionen aller Länder erklären ließen. Zwar könne der eklektische Ansatz keine Voraussagen darüber machen, welche Länder, Industriezweige und Unternehmen für die Durchführung von Direktinvestitionen prädestiniert seien, er ließe aber dahingehende Schlüsse zu, daß die aufgeführten *ownership*, *locational* und *internalization advantages* nicht gleichmäßig zwischen den einzelnen Ländern, Industriezweigen und Unternehmen verteilt seien.¹⁴⁴ Hieraus ergibt sich unmittelbar ein Einfluß der Branchenstruktur eines Landes darauf, welche Unternehmen und Industriezweige am ehesten in der Lage sind, ihre spezifischen Wettbewerbsvorteile durch Gründung ausländischer Tochtergesellschaften auszunutzen. In der Regel handelt es sich bei den wettbewerbsstärksten Industriezweigen auch um die größten Direktinvestoren eines Landes. Dabei wird jedoch angenommen, daß die einzelnen Vorteile im Zeitablauf Veränderungen unterliegen.¹⁴⁵

Weiterhin erklärt Dunning im Zusammenhang mit den Aussagen des eklektischen Ansatzes das Wachstum multinationaler Unternehmen und deren steigende Bedeutung für die internationalen Faktor-, Güter- und Dienstleistungsmärkte aus der Bedeutungszunahme unternehmensspezifischer Wettbewerbsvorteile insbesondere in bezug auf technologie- und know-how-intensive Industriezweige. Aber auch das höhere Interesse der Unternehmen, Eigentumsrechte und sonstige immaterielle Güter unternehmensintern zu nutzen, sorgen seiner Ansicht nach für einen enormen Anstieg bei der Errichtung ausländischer Niederlassungen. Zudem folgert er aus den wachsenden Auslandsmärkten sowie den gesunkenen Informations-, Kommunikations- und Transportkosten eine

¹⁴² Vgl. auch Pfeilschifter, P. A. (1996, S. 71).

¹⁴³ In der Literatur wird dieser Erklärungsansatz nach den drei Bedingungen für das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen ("*Ownership, Locational and Internalization advantages*") auch OLI-Ansatz genannt.

¹⁴⁴ Vgl. Dunning, J. H. (1979, S. 275); Braun, G. (1988, S. 327).

¹⁴⁵ Vgl. Jahrreiß, W. (1984, S. 268).

Bedeutungszunahme für die einzelnen Standortfaktoren und daher auch einen Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen.

Dem eklektischen Ansatz wird häufig zurecht vorgeworfen, er sei in den Einzelheiten der Argumentationsführung sehr unbestimmt, da die einzelnen Determinanten ausländischer Direktinvestitionen nur schlagwortartig in einem Katalog potentieller Einflußfaktoren aufgelistet werden. Dunning liefert daher keine zusammenhängende und allgemeingültige Theorie, aus der sich universelle Aussagen darüber ableiten ließen, welche Konstellation der Determinaten ausländischer Direktinvestitionen welche Wirkung hervorruft. Auch ermöglicht der eklektische Ansatz keine Rückschlüsse darauf, welche Bedingungen vorliegen müssen, damit es zu einer Durchführung oder Unterlassung von Direktinvestitionen kommt.¹⁴⁶ Desweiteren wird bei der Konzeption des eklektischen Ansatzes von der Notwendigkeit firmenspezifischer Wettbewerbsvorteile ausgegangen, die bei wettbewerbsstrategischen Direktinvestitionen allerdings nicht unbedingt gegeben sein müssen. Dunning selbst vertritt daher die Ansicht, daß es aufgrund der zahlreichen, verschiedenartigen Motive, die zur Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft führen können, kaum möglich sei, Direktinvestitionen mit Hilfe eines einzigen theoretischen Erklärungsansatzes vollständig zu erfassen.¹⁴⁷

Abschließend sei darauf hingewiesen, daß es sich bei dem eklektischen Ansatz lediglich um eine statische Gleichgewichtsbetrachtung handelt, die sich zur Erklärung des Investitionsverhaltens multinationaler Unternehmen auf ausländischen Märkten und zur Beschreibung des Prozesses, der zu dem Gleichgewichtszustand führt, nur bedingt eignet. Zwar wird davon ausgegangen, daß sich die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen im Zeitablauf ändern können, doch handelt es sich hierbei um exogene Einflüsse, die lediglich eine Erweiterung auf die komparativ-statische Sicht zulassen. Die entscheidenden Mängel der statischen Betrachtungsweise bleiben folglich bestehen.¹⁴⁸

4. Kritische Anmerkungen zur Theorie der Direktinvestition

In den vorstehenden Ausführungen zur Theorie der Direktinvestition konnte festgestellt werden, daß dieser verhältnismäßig junge Zweig der wirtschaftswissenschaftlichen Theorie unter Einbeziehung verschiedener volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Teilgebiete zwar dazu beigetragen hat, einige wesentliche Aspekte für die Erklärung ausländischer Direktinvestitionen heraus-

¹⁴⁶ Vgl. Braun, G. (1988, S. 337f.).

¹⁴⁷ Dunning, J. H./ Norman, G. (1985, S. 12).

¹⁴⁸ Vgl. Braun, G. (1988, S. 338f.).

zuarbeiten, allerdings noch immer ein enormer Erklärungsbedarf beispielsweise für das Entstehen, den Umfang und die geographische Ausrichtung ausländischer Direktinvestitionen oder für deren Vorziehungswürdigkeit und deren Beziehungszusammenhang gegenüber anderen Marktbearbeitungsstrategien besteht. Vor allem die in der Realität insbesondere zwischen hochentwickelten Industriestaaten sehr häufig auftretenden "cross-country investments" und hierbei wiederum vornehmlich die wechselseitigen "intra-industry investments" stehen im Widerspruch zu vielen partialanalytischen Erklärungsansätzen. Auch die unterschiedliche Konzentration ausländischer Direktinvestitionen in den verschiedenen Industriezweigen führt zu einer Relativierung des Erklärungswerts einiger Hypothesen. Nach dem derzeitigen Stand der Theorie konnte sich folglich noch kein einziger theoretischer Beitrag herauskristalisieren, der als allgemeingültiger, in sich abgeschlossener Erklärungsansatz ausländischer Direktinvestitionen angesehen werden kann. Selbst die mosaikartige Einbeziehung aller mikro- und makroökonomischen Bestimmungsfaktoren führt noch zu keiner vollständigen Theorie der Direktinvestition.

Der größte Erklärungswert wird derzeit dem eklektischen Paradigma von Dunning und der Internalisierungstheorie zugesprochen, die - wie bereits erwähnt - Rugmans Ausführungen zufolge in ihren Spezifikationen die meisten anderen Erklärungsansätze als einen Spezialfall erfassen könne. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Klassifikation der ausländischen Direktinvestitionen (z.B. absatz- oder beschaffungsorientierte Direktinvestitionen, wettbewerbsstrategische oder leistungswirtschaftliche Direktinvestitionen, etc.) lassen sich für diese beiden Ansätze in nahezu allen Fällen Aussagen über das Entstehen von Produktionsstätten im Ausland ableiten. Während bei der Internalisierungstheorie allerdings bemängelt wird, daß sie keine standortspezifischen Einflußfaktoren berücksichtigt und somit auch nicht die geographische Ausrichtung ausländischer Direktinvestitionen erklären kann, wird dem eklektischen Ansatz seine Formulierung als Katalog potentieller Determinanten der Direktinvestitionen und daher sein mangelnder theoretischer Unterbau angekreidet. Hinzu kommt, daß beide Ansätze von einer statischen Sichtweise ausgehen, die lediglich einen Gleichgewichtszustand beschreibt. Auch ihre Erweiterung auf einen komparativ-statischen Betrachtungsansatz vermag lediglich Gleichgewichtszustände zu verschiedenen Zeitpunkten und die Veränderung zwischen diesen darzustellen. Um jedoch einen Theorieansatz zu entwickeln, der auch den Weg zum Gleichgewicht erklären kann, muß von einer dynamischen Sichtweise ausgegangen werden, wie sie beispielsweise in den Ansätzen von Aharoni und Vernon eingenommen wird. Allerdings sollte dabei versucht werden, auch den Aussagegehalt der bisherigen, auch statischen Hypothesen in das Modell zu integrieren. Auch Buckley schlägt in bezug auf die Klärung noch ungelöster Problemkreise ausländischer Direktinvestitionen die Schaffung einer dynami-

schen Theorie vor, die das Entstehen der Direktinvestitionen im Rahmen eines Marktentwicklungsmodells zu erklären versucht.¹⁴⁹

Aus der vorangegangenen kritischen Beleuchtung der verschiedenen Erklärungsansätze konnte als ein weiterer wesentlicher Aspekt herausgearbeitet werden, daß sich die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen durchaus von den Einflußfaktoren internationaler Portfolioinvestitionen unterscheiden. Während sich die traditionellen Erklärungsansätze also noch bemühen, Direktinvestitionen mit Hilfe der Bestimmungsfaktoren internationaler Portfolioinvestitionen zu erklären, ist sich die moderne Theorie der Direktinvestition durchaus der Unterschiede in den Determinanten bewußt. Zum einen liegen diese Unterschiede sicherlich in der internationalen Mobilität der Portfolioinvestitionen begründet, die in der Regel eine Anpassung an sich ständig verändernde Zins- und Renditedifferenzen ermöglicht, während die Investitionen in ausländische Produktionsstätten erheblich längerfristig gebunden sind. Zum anderen besteht ein wesentliches Unterscheidungsmerkmal zwischen den beiden Formen internationaler Kapitalbewegungen in den Kontrollmotiven, die den Direktinvestitionen beim Erwerb fremder oder bei der Gründung neuer Unternehmen im Ausland zugrunde liegen. Zudem sind mit ausländischen Direktinvestitionen neben den internationalen Kapitalströmen auch Transfers von Technologie, Know-how und Managementleistungen verbunden. Die ausschließliche Berücksichtigung von Gewinnaussichten oder Motiven der Risikostreuung, wie dies bei Portfolioinvestitionen der Fall ist, reichen daher nicht aus, um eine zufriedenstellende Erklärung für das Entstehen ausländischer Direktinvestitionen zu erhalten. Folglich kann für einen bestimmten Investitionsstandort oder ein bestimmtes Investitionsursprungsland aus einer gegebenen Struktur ausländischer Portfolioinvestitionen nicht auf die jeweilige Struktur der Direktinvestitionen geschlossen werden.

Es darf auch nicht übersehen werden, daß der Einfluß des weltwirtschaftlichen Strukturwandels und der multinationalen Unternehmen - wie er zu Beginn des Theoriekapitels erörtert wurde - dazu beiträgt, daß im Zeitablauf neue Bestimmungsfaktoren ausländischer Direktinvestitionen aufkommen werden und derzeit aussagekräftige Determinanten an Relevanz verlieren können. Die Theorie der Direktinvestition wird daher auch in Zukunft kein vollständiges, in sich abgeschlossenes Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften sein, sondern vielmehr einer ständigen Anpassung an sich verändernde weltwirtschaftliche Umweltbedingungen bedürfen.

Insbesondere aus der zunehmenden internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren resultiert, daß multinationale Unternehmen bei ihren Entscheidungen

¹⁴⁹ Buckley, P. J. (1983, S. 50); vgl. Braun, G. (1988, S. 342).

über alternative Standorte vor allem den polit-ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen mehr Gewicht beimessen werden. Entgegen dem Faktorproportionentheorem (Heckscher-Ohlin-Theorem) entstehen nationale Wettbewerbsvorteile (= Standortvorteile) nicht mehr nur aus den Unterschieden in den natürlichen Faktorausstattungen. Vielmehr tragen auch unmittelbar die von den Wirtschaftssubjekten künstlich geschaffenen, standortgebundenen Rahmenbedingungen zur relativen Attraktivität einer spezifischen Volkswirtschaft bei. Die staatliche Wirtschaftspolitik ist daher mehr denn je gefordert, ihre polit-ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen auf die Anforderungen einzelwirtschaftlicher Investitionsprojekte abzustimmen. Teschs standorttheoretischer Erklärungsansatz stellt daher einen relevanten Beitrag zur Erklärung des Auslandsengagements multinationaler Unternehmen dar. Seine Ausführungen sollten einen integralen Bestandteil der künftigen Bemühungen zur Vervollständigung der Theorie der Direktinvestition bilden.

Kapitel II: Ökonomische Rahmenbedingungen des Produktions- und Investitionsstandortes Australien¹

Bevor Entwicklung und Struktur der deutschen Direktinvestitionen im allgemeinen und die Relevanz der Theorie für die Erklärung deutscher Direktinvestitionen in Australien näher untersucht werden, soll es die Aufgabe der Ausführungen des folgenden Kapitels sein, eine Analyse der ökonomischen Rahmenbedingungen des Produktions- und Investitionsstandortes Australien vorzunehmen. Ohne dabei von einem einheitlichen Konzept oder einem einzelnen statistischen Indikator für eine umfassende Bewertung eines Standortes ausgehen zu können, bedient sich die wirtschaftswissenschaftliche Literatur in diesem Zusammenhang der beiden Schlagworte "internationale Wettbewerbsfähigkeit" und "Standortattraktivität". Auch Indikatoren wie komparative Kostenvorteile, Kaufkraftparitäten oder terms of trade, die in der Theorie der Außenwirtschaft klar definiert sind, können das Problem der internationalen Wettbewerbsfähigkeit eines Investitionsstandortes nur umreißen.² Neben dem eher defensiven Konzept der Wettbewerbsfähigkeit eines Investitionsstandortes, bei dem es darum geht, im sich ständig verschärfenden, internationalen Standortwettbewerb nach einer möglichst hohen Anpassungsflexibilität zu streben, muß eine längerfristig orientierte Auslegung des Begriffes herangezogen werden, bei der man von nach Wettbewerbsvorsprüngen strebenden, dynamischen Unternehmern im Sinne Schumpeters ausgeht. Die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes drückt sich somit in der Fähigkeit all seiner international tätigen und importkonkurrierenden Unternehmen aus, sich auf den Weltmärkten bzw. gegen sie behaupten zu können. Dabei sollten staatliche Maßnahmen durch die Verringerung wirtschaftlicher Instabilität und Unsicherheit und durch die Beseitigung einer übermäßigen Regulierungsdichte dazu beitragen, ein wirtschaftliches, politisches und rechtliches Umfeld zu schaffen, daß auf die Steigerung der Effizienz und Faktorproduktivität abzielt und somit in- und ausländische Investitionen begünstigt. Die Standortattraktivität wird also nicht nur durch die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die Wirtschaftsstruktur oder makroökonomische Rahmenbedingungen eines Landes bestimmt. Auch mikroökonomische Faktoren, wie zum Beispiel ein hohes Maß an Humankapital, Management- und technologischem Know-how sowie ein entsprechendes Innovations- und Imitationspotential stellen ebenfalls zentrale Größen der Wettbewerbsfähigkeit eines Produktions- und Investitionsstandortes dar.

¹ Im folgenden werden auch einige Ergebnisse aus Studien, Kurzberichten und Artikeln aufgegriffen, die der Verfasser während seiner Tätigkeit bei der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer im Jahr 1995/96 erstellt hat, ohne daß diese im einzelnen zitiert werden sollen.

² Machzarzina, K. (1989, S. 474ff.).

1. Die binnenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

1.1. Konjunkturelle Wirtschaftslage und staatliche Wirtschaftspolitik

Seit dem Ende der achtziger Jahre stellt die Wirtschaftspolitik der australischen Regierung darauf ab, die rezessive Konjunkturentwicklung des Landes aufzufangen und ein anhaltendes Wirtschaftswachstum zu generieren. Der schrittweise Abbau der hohen Zollschränken entlang eines vorgefaßten Zeitplans, die Verringerung von Subventionen und umfangreiche Deregulierungs- und Privatisierungsprogramme sollen dazu beitragen, den Wettbewerb in vielen Industrie- und Dienstleistungsbereichen anzukurbeln, die zuvor durch protektionistische Maßnahmen vor der internationalen Konkurrenz abgeschottet waren. Der australischen Volkswirtschaft gelang es schließlich Ende des Jahres 1991, die Phase der Rezession zu überwinden und bis dato ein vergleichsweise stabiles Wirtschaftswachstum zu erzielen. So betrug die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes seit Überwindung der Rezession nahezu 4,0 Prozent.

Aufgrund der für das beschriebene wirtschaftliche Wachstum erforderlichen Anlageinvestitionen kommt dem strukturellen Ungleichgewicht zwischen Ersparnissen und Investitionen allerdings eine herausragende Bedeutung zu, da die geringen inländischen Ersparnisse zu einem chronischen Leistungsbilanzdefizit beitragen und in der Vergangenheit einen Anstieg der Auslandsverschuldung auf rund 40 Prozent des BIP bzw. eine Zunahme der gesamten Auslandsverbindlichkeiten auf über 57 Prozent des BIP bewirkten.³ Die Schuldenstrategie - also das Verhältnis der Schuldzinsen zum Export - betrug im Jahr 1994/95 bereits rund ein Fünftel der Einkünfte aus dem Export von Gütern und Dienstleistungen⁴ und stellt für das ohnehin stark importabhängigen Land eine enorme Belastung in der Leistungsbilanz dar. Der überwiegende Teil dieser Schulden entfällt dabei auf die Privatwirtschaft. Langfristig zielt die australische Wirtschaftspolitik daher vor allem auf eine Ankurbelung der Inlandsersparnisse und eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität ab. Insbesondere die Steigerung der Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe soll einem Anstieg des Exportergebnisses und der allmählichen Importsubstitution - möglichst ohne Handelsschranken - dienen.

³ Vgl. hierzu auch GATT (Mai 1994, S. 7).

⁴ 1995/96 erfolgte allerdings wieder ein leichter Rückgang auf 18,5 Prozent.

Tabelle 2.1: Gesamtwirtschaftliche Indikatoren (1987/88 - 1995/96)

Indikatoren	Einheit	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
BIP ^a	Mrd. A\$	298,4	339,1	370,1	378,7	386,5	404,3	428,9	455,7	486,1
real. BIP-Wachstum	in %	3,3	4,5	3,3	-0,8	0,7	3,2	4,4	4,5	4,1
BIP-Pro-Kopf ^b	Tsd. A\$	20,9	21,4	21,8	21,3	21,2	21,6	22,3	23,1	23,7
Privater Konsum ^b	Mrd. A\$	174,9	195,3	216,8	229,8	242,5	254,1	265,9	284,3	303,8
real. Konsumanstieg	in %	4,1	4,5	4,3	0,8	3,0	2,9	2,9	5,0	4,3
Auslandsverschuld. ^a	Mrd. A\$	123,1	146,7	162,8	178,9	191,4	208,9	206,9	223,9	235,5
Nettoauslandsschuld ^a	Mrd. A\$	96,2 ^h	117,3	131,7	142,1	153,2	166,8	163,0	180,6	187,8
Leist.-bilanzsaldo ^b	Mrd. A\$	-10,2	-17,2	-21,5	-15,3	-11,6	-14,9	-16,7	-27,6	-20,3
Sparquote ^c	in %	5,5	6,2	6,7	5,6	4,5	3,6	3,2	1,5	2,5
Arbeitslosenquote	in %	7,8	6,6	6,2	8,3	10,3	11,0	10,5	8,9	8,5
Produktivitätssteiger. ^d	in %	0,1	-0,5	-0,2	0,8	3,3	3,5	2,2	-0,2	2,1
Inflationsrate	in %	7,5	7,3	8,0	5,3	1,9	1,0	1,8	3,3	4,2
Zinssatz ^e	in %	11,49	16,19	16,85	12,21	8,08	5,64	4,89	7,25	7,51
FDI-Bestand ^a	Mrd. A\$	66,0	85,5	96,1	101,6	106,6	112,5	121,9	128,6	138,0
FDI-Bestand / BIP	in %	22,1	25,2	26,0	26,8	27,6	27,8	28,4	28,2	28,4
Priv. Invest. ^{b,f}	Mrd. A\$	39,7	44,2	44,0	37,9	34,0	35,4	37,3	43,9	48,9
Anstieg d. Invest.	in %	13,7	11,2	-0,3	-13,8	-10,5	4,1	5,6	17,5	11,5
TWIG		59,8	59,4	61,6	59,7	55,2	49,5	53,0	48,4	58,1
DM-Wechselkurs	DM/A\$	1,441	1,480	1,318	1,382	1,144	1,137	1,159	0,981	1,200

a) laufende Preise. - b) Preise des Jahres 89/90. - c) in Prozent des disponiblen Haushaltseinkommens. - d) Quotient von BIP (Preise 89/90) und Beschäftigung. - e) Durchschnitt der Jahresquartalswerte - f) ohne Immobilien- und Grundstücksanlagen - g) trade-weighted index; entspricht dem Warenkorb der 23 wichtigsten Handelspartner Australiens, wobei Mai 1970 als Basiswert (= 100) gewählt wird. - h) Wert des Kalenderjahr 1988.

Quelle: Australian Bureau of Statistics (Juni 1996a); Australian Bureau of Statistics (Juni 1996b); Australian Bureau of Statistics (1997); Australian Bureau of Statistics (März 1998); Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dez. 1995); OECD, Main Economic Indicators (lfd. Jgg.); vgl. auch OECD (Dez. 1996, S. 198 - 207); OECD (Dez. 1997, S. 168 - 177); BfAI (1997); eigene Berechnungen.

Verstärkte Investitionsanreize und eine zunehmende Exportorientierung sollen auf diesem Wege zu einer Schmälerung des Leistungsbilanzdefizits führen sowie Impulse für weiteres Wirtschaftswachstum und einen Anstieg der Beschäftigung liefern, ohne dabei die Probleme in der Zahlungsbilanz zu verschärfen. Es wird daher durch die Einführung von Arbeitnehmerbeiträgen zu den Rentenversicherungen ('superannuation payments') eine langfristige Steigerung der Sparquote um netto knapp 2 Prozent des BIP beabsichtigt, was eine geringere Abhängigkeit vom Zufluß des ausländischen Kapitals bedeuten würde. Andererseits erhofft man sich durch die fortschreitende Handelsliberalisierung und weitgehende Öffnung für ausländische Investitionen eine Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Wirtschaft, den beschleunigten Ausbau des

industriellen Sektors und den verstärkten Transfer modernster Technologien durch ausländische Direktinvestoren.

Aufgrund der überwiegend primärwirtschaftlichen Ausrichtung der australischen Wirtschaft und des schleppenden Strukturwandels zu einer industrialisierten Ökonomie offenbart sich insbesondere in Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs die tendenzielle Unfähigkeit des australischen Marktes, die gestiegene Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern zu befriedigen. Auch die OECD schreibt in diesem Zusammenhang, daß "...in the past, domestic demand tended to outpace the ability to expand output, resulting in a shortage of national savings, excessive reliance on foreign borrowing and an unsustainable current account deficit. In short, the weakness and rigidity of supply capacity constrained growth performance."⁵ Vor allem im Jahr 1994 wurde der Anstieg des Bruttoinlandsproduktes durch eine überhitzte Binnenmarktnachfrage ausgelöst, so daß das Wirtschaftswachstum einen beachtlichen Anstieg der Importe nach sich zog. Das Ausbleiben eines Exportanstiegs in vergleichbarem Umfang sorgte jedoch für eine weitere Zunahme des ohnehin schon erschreckend hohen Leistungsbilanzdefizits, so daß bereits in der ersten Hälfte des Jahres 1995 eine Abschwächung des Wachstumstrends zu verzeichnen war. Das Kalenderjahr 1995 schloß daher lediglich mit einem realen Anstieg des BIP in Höhe von 3,2 Prozent. Trotz einer kurzzeitigen Konjunkturbelebung im Wirtschaftsjahr 1995/96 wird das reale Wirtschaftswachstum in der Folgezeit wieder mit Steigerungsraten zwischen 3 und 4 Prozent deutlich niedriger eingeschätzt.⁶

Wie erwähnt, stellt das Bestreben, die geringen Produktivitätssteigerungen im Verarbeitenden Gewerbe der australischen Wirtschaft zu verbessern, ein wesentliches Augenmerk der staatlichen Wirtschaftspolitik dar. Ende der achtziger Jahren und zu Beginn der neunziger Jahre hinkten insbesondere beim Faktor Arbeit die Produktivitätssteigerungen der australischen Sektoren mit höherer Wertschöpfung erheblich hinter denen anderer OECD-Staaten hinterher und sorgten für eine kontinuierliche Verschlechterung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des industriellen Sektors. Nicht nur die zunehmende Flexibilisierung des Arbeitsmarktes, die Vornahme von umfangreichen Privatisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen sowie die Verbesserung der Infrastruktur zielten daher auf eine Steigerung des Wettbewerbs und die effizientere Nutzung von Ressourcen ab, auch der massive Abbau protektionistischer Handelsschranken und staatlicher Interventionen förderten die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft des fünften Kontinents.⁷ Lediglich für einige Wirtschaftszweige (z.B. Textil- und Automobilindustrie) werden auch über das Jahrzehnt hinaus

⁵ OECD (1996b, S. 39).

⁶ Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (1997, S. 6).

⁷ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 1f.).

überdurchschnittlich hohe Unterstützungsmaßnahmen gewährleistet, die zwar weiterhin eine Fehlleitung knapper Ressourcen bewirken, allerdings zur Abmilderung der strukturellen Anpassungsprobleme als erforderlich angesehen werden.

Die australische Regierung bemüht sich weiterhin, den Schwächen im Telekommunikationssektor, im Transportwesen (Eisenbahnen, Flughäfen und Fluglinien) sowie bei den staatlichen Versorgungsbetrieben (Elektrizität, Wasser und Gas) durch beabsichtigte oder bereits durchgeführte, teilweise oder vollständige Privatisierungen der jeweiligen Staatsmonopole beizukommen, um auch hier einen Anstieg des Wettbewerbs und folglich eine effizientere Ressourcenallokation zu bewirken.⁸

Ein wesentlicher Grund für die Rezession Australiens zu Beginn der neunziger Jahre war die straffe Geldpolitik, mit deren Hilfe man seit 1988 ständig versuchte, durch fortwährende Diskontsatzserhöhungen⁹ eine überhitzte Wirtschaftsentwicklung zu verhindern, die durch einen verstärkten Anstieg der Konsum- und Investitionsgüternachfrage auch eine unerwünschte Zunahme der Importe bewirkt und somit eine weitere Passivierung der Leistungsbilanz nach sich gezogen hätte. Diese Vorgehensweise der staatlichen Wirtschaftspolitik hatte jedoch einen gleichzeitigen Rückgang insbesondere der Anlageinvestitionen zur Folge, deren Vornahme durchaus erwünscht gewesen wäre. Eine zusätzliche kontraktive Fiskalpolitik, rückläufige terms of trade und eine anhaltende Dürrewelle schwächten nicht nur die Landwirtschaft, sondern führten zu einer Stagnation des gesamtwirtschaftlichen Wachstums und trugen dazu bei, daß Australien schließlich in eine rezessive Konjunkturphase eintrat.¹⁰ Nach Angaben des Australian Bureau of Statistics verbuchte das Bruttoinlandsprodukt des Wirtschaftsjahres 1990/91 einen Rückgang um 0,8 Prozent, und die Arbeitslosenquote stieg von 5,8 Prozent auf 8,4 Prozent.¹¹ Der straffen Geldpolitik des Landes sowie der moderaten Entwicklung der Binnenmarktnachfrage war es

⁸ Vortragsmanuskript des ehemaligen Handelsministers der Keating-Regierung Bob McMullan (S. 11), gehalten auf der deutsch-australischen Wirtschaftskonferenz "Partnership 2000" im Oktober 1995 in Melbourne. Auffällig bei den Privatisierungsbestrebungen ist der rapide Anstieg der Veräußerung staatlicher Betriebe kurz vor der Wahl im Jahr 1996. In der Tagespresse wurde dieses Vorgehen häufig dahingehend kritisiert, daß es der Keating-Regierung dazu diene, kurz vor der Wahl die Haushaltslöcher zu stopfen, um somit zusätzliche Wählerstimmen gewinnen zu können.

⁹ Das jüngste Beispiel für ein solches Vorgehen lieferte das Wirtschaftsjahr 1994/95, in dem dreimalige Leitzinserhöhungen von vormals 4,75 Prozent auf 7,5 Prozent im Dezember 1994 stattfanden, um durch eine antizyklische Wirtschaftspolitik die Inflationsrate niedrig und die konjunkturelle Entwicklung möglichst stabil zu halten.

¹⁰ Vgl. GATT (Mai 1994, S. 8).

¹¹ Australian Bureau of Statistics (Juni 1996).

allerdings auch zu verdanken, daß einerseits die beträchtlichen Inflationsraten der Vorjahre allmählich abgebaut wurden, andererseits in den neunziger Jahren aufgrund einer stärkeren Exportorientierung der australischen Anbieter zumindest eine vorübergehende Abnahme des Leistungsbilanzdefizites stattfand.

Zur Stabilisierung der Wirtschaftsabläufe wurden in der zweiten Hälfte des Jahres 1990 Geld- und Fiskalpolitik gelockert.¹² Die Lohnforderungen bei den Tarifabschlüssen fielen zurückhaltend aus¹³ und die realen Lohnstückkosten stiegen im Vergleich zum Ende der achtziger Jahre deutlich langsamer an. Diese Entwicklung trug dazu bei, daß die Inflationsraten in den Folgeperioden mit 1,9 Prozent für das Jahr 1991/92 und 1,0 Prozent für das Jahr 1992/93 im internationalen Vergleich sehr niedrig ausfielen. Im gleichen Zeitraum nahm der handelsgewichtete Wechselkurs¹⁴ des australischen Dollars kontinuierlich ab und stützte somit das schwache Wirtschaftswachstum dieser Zeit. Hinzu kam, daß die international gesunkenen Zinssätze eine Abnahme der Schuldendienstbelastung und daher auch einen weiteren Anstoß für geringere Fehlbeträge in der Leistungsbilanz zur Folge hatten. Die Zunahme privatwirtschaftlicher Investitionen trug zusätzlich zu einer Erholung der australischen Wirtschaft bei. Allerdings stiegen die Exporte aufgrund der schwachen konjunkturellen Entwicklung in den bedeutendsten Abnehmerstaaten Australiens nur mäßig an und führten zunächst auch nur zu einem verhaltenen Anstieg des Bruttoinlandsproduktes. Aufgrund der geringen Sparquote und der erhöhten Konsumneigung der Haushalte wuchs auch wieder der Fehlbetrag in der Leistungsbilanz zunächst langsam, später jedoch rapide, an. Die Arbeitslosigkeit kletterte im Jahr 1992/93 auf eine Erwerbslosenquote von 11,0 Prozent, und man befürchtete einen Wirtschaftsaufschwung ohne Beschäftigungszuwachs. In der Folgezeit entspannte sich jedoch der australische Arbeitsmarkt deutlich, was schließlich ein Absinken der Arbeitslosenquote auf 8,5 Prozent im Jahr 1995/96 bewirkte.¹⁵ In gleichem

¹² Vgl. GATT (Mai 1994, S. 9).

¹³ In diesem Zusammenhang ist insbesondere der Einfluß des 'Accord' zu erwähnen, bei dem es sich um ein korporatives Lohnsteuerungssystem zwischen Gewerkschaften, Staat und Arbeitgeber handelt, dessen erste Fassung im Februar 1983 verabschiedet wurde. Das Ziel des 'Accord' lag in der gemeinschaftlichen Steigerung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums und Wohlstands. Die korporative Lohnsteuerung wurde dabei als alternative Inflationsbekämpfungsstrategie eingesetzt. Die langjährige Zurückhaltung der Gewerkschaften bei den Lohnforderungen ließ sich im wesentlichen dadurch erklären, daß die Arbeitnehmerführer der Bekämpfung der Arbeitslosigkeit eine größere Bedeutung beimaßen als der Erhöhung der Reallöhne; vgl. hierzu auch Dieter, H. (1990, S. 111 - 116).

¹⁴ Bei der Betrachtung der Wechselkursentwicklung beziehen sich die Ausführungen auf den Trade-weighted index (TWI), dem ein gewichteter Korb der Währungen der 23 bedeutendsten Handelspartner Australiens zugrunde liegt.

¹⁵ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 1).

Maße wie sich die Beschäftigungsentwicklung entspannte, konnte auch ein Rückgang der Streiks und Arbeitsniederlegungen verzeichnet werden.

Daß sich Australien relativ schnell von der wirtschaftliche Rezession zu Beginn der neunziger Jahre erholen konnte, ist sicherlich auch der antizyklischen Wirtschaftspolitik und dem besonnenen finanzpolitischen Vorgehen der Regierung zu verdanken. Hätte sich diese beispielsweise für eine zügigere Lockerung der geldpolitischen Maßnahmen entschieden, wäre der Druck verstärkt worden, den nominalen Wechselkurs senken zu müssen. Ein zusätzlicher Anstieg der Schuldendienstbelastung für private Unternehmen wäre die Folge gewesen.¹⁶ Die Gewinnaussichten hätten sich geschmälert und das Investitionsklima zudem nachhaltig verschlechtert. Gerade in diesem Umfeld zielte die kontraktive Wirtschaftspolitik des Staates darauf ab, den Anstieg der Lebenshaltungskosten des Landes nicht über die Inflationsraten der wichtigsten Handelspartner steigen zu lassen, um somit die Wettbewerbsfähigkeit im Außenhandel aufrechterhalten zu können. Gleichzeitig vernachlässigte die Regierung während der Rezessions- und Aufschwungsphase auch nicht ihr Ziel, langfristig einen Abbau der Auslandsverschuldung anzustreben, um so die Voraussetzungen für eine Verringerung des Ungleichgewichts zwischen Investitionen und Ersparnissen zu schaffen. In einem solchen Fall könnte die weitgehende Deckung der erforderlichen Investitionen durch inländisches Kapital erzielt werden, weitere Deregulierungen, Handelsliberalisierungen und Produktivitätssteigerungen wären die Folge. Zudem würde dies eine zunehmende Standortattraktivität Australiens für ausländische Direktinvestitionen mit sich bringen und die starke Abhängigkeit von außenwirtschaftlichen Faktoren abmildern helfen.

Die ökonomischen Eckdaten zum Ende des Wirtschaftsjahres 1995/96 ermöglichten es der australischen Bundesregierung ihre kontraktive Geldpolitik weiter zu lockern. Insbesondere der starke australische Dollar ließ für die Folgezeit auf sinkende Inflationsraten schließen.¹⁷ Hinzu kam, daß sich die angekündigten Kürzungen der Staatsausgaben kontraktiv auf das Wirtschaftsgeschehen auswirkten. Unter Berücksichtigung der hohen Arbeitslosenquote gingen daher von der Straffung des Haushaltsplans ungünstige Impulse auf Produktion und Beschäftigung aus. Die verbesserten Inflationsaussichten ermöglichten es der Zentralbank jedoch seit Mitte des Jahres 1996 den Leitzins mehrmals zu senken, um somit auch weiterhin ein solides Wirtschaftswachstums aufrechterhalten zu können. Für die folgenden Jahre wird daher mit einem Wirtschaftswachstum zwischen 3 und 4 Prozent gerechnet.¹⁸ Gleichzeitig ist von einem leichten Anstieg der Beschäftigung auszugehen, was die Arbeitslosenquote auf ca.

¹⁶ Vgl. hierzu auch GATT (Mai 1994, S. 9).

¹⁷ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 2f.).

¹⁸ Vgl. Bundesstelle für Außenhandelsinformationen (1997, S. 6).

8 Prozent weiter senken dürfte. Es ist allerdings unwahrscheinlich, daß von dieser geringfügigen Verbesserung der Arbeitsmarktsituation ein zusätzlicher Lohndruck ausgehen wird. Dennoch wird sich die Inflationsrate kurzfristig voraussichtlich wieder der von der australischen Zentralbank anvisierten kritischen Obergrenze des Inflationskorridors von 3 Prozent nähern.

Die Skizzierung der ökonomischen Rahmenbedingungen Australiens sowie der staatlichen Wirtschaftspolitik seit Ende der achtziger Jahre hat gezeigt, daß ein wesentliches Anliegen der makroökonomischen Politik darin besteht, die inländische Nachfrage nach Importen zu dämpfen, die Sparquote zu steigern und gleichzeitig einen Anstieg der Unternehmensinvestitionen zu gewährleisten, um somit die Voraussetzungen für eine Zunahme der Exporte sowie eine Steigerung der dringend notwendigen Handelsbilanzüberschüsse zu schaffen. Aufgrund der dargestellten Unfähigkeit der australischen Märkte, in ausreichendem Maß der Nachfrage nach Investitions- und Konsumgütern nachkommen zu können, ist jedoch eine erfolgreiche Erfüllung aller genannten makroökonomischen Zielvorgaben nur langfristig durch einen allmählichen Abbau der Auslandsverschuldung, eine fortschreitende Industrialisierung des Landes und die gezielte Importsubstitution zu erreichen. Die mikroökonomische Politik bemüht sich daher um eine Verbesserung der Wettbewerbsposition der australischen Industrie. Durch eine Verstärkung des Wettbewerbsdrucks beabsichtigt sie vor allem eine Steigerung der Innovationsbereitschaft und der Produktivität im industriellen Sektor.

Da im föderalistischen Staatssystem Australiens den Einzelstaaten eine sehr viel größere Kompetenz zukommt, als dies beispielsweise in der Bundesrepublik der Fall ist, betreiben die Regierungen auf Staatenebene ihre eigene Industriepolitik, die nicht selten von den Zielvorstellungen der Bundesregierung erheblich abweicht. In vielen Fällen besteht zwischen den einzelnen Staaten sogar ein beträchtlicher Wettbewerb um die Ansiedlung in- und ausländischer Unternehmen, bei dem den Investoren umfangreiche Subventionen und Sondervergünstigungen versprochen werden. Eine erfolgreiche nationale Struktur- und Industriepolitik erfordert jedoch eine weitestgehende Koordination auch des mikroökonomischen Instrumentariums. Solange ein solcher Schritt nicht in zufriedenstellendem Maße erfolgt, wird für Australien eine strukturelle Verbesserung des Exportergebnisses und der Wettbewerbsposition des industriellen Sektors erheblich erschwert.¹⁹

¹⁹ Vgl. Dieter, H. (1990, S. 58ff.).

1.2. Die Inflationssteuerung

Im Reserve Bank Act von 1959 verpflichtete sich die australische Zentralbank bei der Wahrnehmung ihrer Aufgaben und beim Einsatz des geldpolitischen Instrumentariums dazu, daß sie "will best contribute to the stability of the currency...; the maintainance of full employment...; and the economic prosperity and welfare of the people of Australia."²⁰ Seit dieser Zeit haben sich die ökonomischen Rahmenbedingungen, unter denen geldpolitische Maßnahmen ergriffen werden, beträchtlich verändert. Die einzelnen Zielvorgaben waren daher im Zeitablauf jeweils von unterschiedlicher Bedeutung und erforderten somit auch einen Wandel in der geldpolitischen Vorgehensweise.

Bis zu Beginn der achtziger Jahre bediente sich die australische Wirtschaftspolitik einer Vielzahl geldpolitischer Instrumente. Seit der Deregulierung der Finanzmärkte im Dezember 1983 stellte jedoch die Steuerung der kurzfristigen Zinssätze im wesentlichen das einzige geldpolitische Instrument dar, was noch zur Anwendung kam. Die antizyklische Veränderung der kurzfristigen Zinssätze trug in rezessiven Zeiten (Aufschwungsphasen) zu einer Erhöhung (Abnahme) der Bargeldhaltung und des gegenwärtigen Konsums bei und wirkte sich somit förderlich auf die Glättung konjunktureller Wirtschafts- und Preisschwankungen aus, ohne die langfristigen Ersparnisse und Investitionen allzu nachhaltig zu beeinflussen.²¹

In der zweiten Hälfte des Jahres 1993 nahm die Reserve Bank erneut einen einschneidenden Kurswechsel in ihrer Vorgehensweise vor. Sie setzte sich aufgrund der enormen Inflationsraten und der starken terms-of-trade-Schwankungen der achtziger Jahre, die eng an die Entwicklung der Weltmarktpreise für Rohstoffe gekoppelt waren, das Ziel, durch das Anvisieren einer durchschnittlichen Zuwachsrates der Konsumentenpreise²² von 2 bis 3 Prozent über dem

²⁰ Aus dem Reserve Bank Act 1959; abgedruckt in Reserve Bank of Australia (August 1995, Innenseite des Deckblatts).

²¹ Vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 112f.).

²² Genauer gesagt, handelt es sich um den Konsumentenpreisindex, der um bestimmte Kostenfaktoren bereinigt wurde, die entweder starken Schwankungen unterliegen (z.B. Preise für Textilien, Benzin, Kraftfahrzeuge sowie Lebens- & Genußmittel), die durch die öffentliche Hand bzw. durch öffentliche Unternehmen bereitgestellt werden, oder die nicht direkt dem Druck einer Überschußnachfrage ausgesetzt sind (z.B. Hypothekenzinsen). Die Preissteigerungen in den aufgeführten Gruppen besitzen keine Signalwirkung für das Ergreifen geldpolitischer Maßnahmen. Eine Bereinigung des Konsumentenpreisindex um diese Kostenfaktoren liefert daher das sog. Inflationsziel, siehe hierzu Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dez. 1995, Anmerk., S. 139); Reserve Bank of Australia (Aug. 1995, S. 12); vgl. auch International Monetary Fund (März 1996, S. 111); OECD (Dez. 1996, S. 50).

Konjunkturzyklus ('inflation targeting'), eine Stabilisierung der Preise und der ökonomischen Entwicklung und somit eine Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der australischen Wirtschaft sowie eine Verbesserung der Standortattraktivität für ausländische Investoren zu erreichen.²³ Unter Berücksichtigung der langen zeitlichen lags im Transmissionsprozeß ist es bei einer solchen Vorgehensweise die Aufgabe der Zentralbank, bei Inflationsaussichten deutlich oberhalb des Inflationskorridors von 2 bis 3 Prozent kontraktive Maßnahmen zu ergreifen, um die Preissteigerungsrate wieder auf den anvisierten Steuerungswert abzusenken.²⁴ Umgekehrt gilt es, sich bei Inflationserwartungen unterhalb des Inflationskorridors expansiver Maßnahmen zu bedienen.

Die australische Zentralbank schätzt die Wohlfahrtsgewinne aus einer weiteren Senkung der Inflationsrate unter den derzeitigen Inflationskorridor von 2 bis 3 Prozent zur Zeit geringer ein als die Kosten, die aus einem kurzfristigen Rückgang der Produktion und Beschäftigung resultieren würden. Sie glaubt aber, daß die ökonomischen Wohlfahrtsverluste aus einer weiteren Senkung der Inflationsrate abnehmen werden, je mehr Wirtschaftssubjekte sich auf das veränderte Umfeld niedriger Inflationsraten einstellen. In diesem Fall könnte auch das derzeit gewählte Inflationsziel überdacht werden.²⁵

Im Gegensatz zu anderen Ländern²⁶, in denen sich Zentralbank und Regierung gemeinsam bemühten, durch Anwendung einer Inflationssteuerungspolitik ('inflation targeting policy') Einfluß auf das Wirtschaftsgeschehen zu nehmen, führte die australische Zentralbank dieses Instrument zunächst im Alleingang ein. Inzwischen stehen jedoch neben Regierung und Finanzmärkten auch die Gewerkschaften hinter der Politik der Reserve Bank. Sogar in den neusten 'korporativen Lohnsteuerungsvereinbarungen'²⁷ zwischen Regierung, Gewerkschaften und Arbeitgebern ('Accord VIII'), die im Juni 1995 unterzeichnet wurden, einigte man sich darauf, die Lohnforderungen auf das Inflationsziel der Zentralbank abzustimmen.

Die australische Reserve Bank hat allerdings eine genaue Spezifizierung des zeitlichen Rahmens, in dem die zugrundeliegende Inflation bestimmt werden

²³ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 4).

²⁴ International Monetary Fund (März 1996, S. 109).

²⁵ OECD (Dez. 1996, S. 51).

²⁶ Es handelt sich beim 'inflation targeting' um eine vergleichsweise neue wirtschaftspolitische Vorgehensweise, da es 1990 erstmals in Neuseeland zur Anwendung kam und seither auch in Kanada, Finnland, Schweden und Großbritannien in mehr oder weniger abgewandelter Form eingesetzt wurde; vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 108f.).

²⁷ Vgl. Fußnote 13 in Abschnitt 1.1 des vorliegenden Kapitels sowie Dieter, H. (1990, S. 111-116).

soll, sowie der Bandbreite und Dauer, in der Abweichungen vom Inflationskorridor tragbar erscheinen, nicht vorgenommen. Dieses Vorgehen ist einerseits darauf zurückzuführen, daß eine Inflationsprognose über den Zeitraum eines Jahres insbesondere für Australien aufgrund seiner starken terms-of-trade-Schwankungen mit einem Schätzungsfehler einhergehen kann, der zu groß ist, als daß man ihn bei der Formulierung eines wirtschaftspolitischen Maßnahmenkataloges zur Inflationsbekämpfung berücksichtigen könnte, ohne daß dabei die Effektivität der geplanten Maßnahmen beeinträchtigt würde. Andererseits hätte eine zu enge Fassung der Bandbreite um das 'inflation target' die Folge, daß eine Einhaltung der geplanten Inflationsvorgaben unrealistisch und die Glaubwürdigkeit der staatlichen Wirtschaftspolitik geschädigt würde. Ziel der australischen Zentralbank ist daher, sich eher um eine mittelfristige Preisstabilität zu bemühen, als die Inflationssteuerung an Jahreswerten festzumachen. Ihr bleibt somit mehr Spielraum, um auf unerwartete Schocks oder Produktionsschwankungen reagieren zu können, ohne dabei ihr Inflationsziel vernachlässigen zu müssen. Die australische Zentralbank kann folglich auf diese Weise auch weiterhin am besten zum Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum beitragen.²⁸

Zwar versteht die Reserve Bank die Inflationssteuerung erst seit 1993 als vorrangiges Ziel ihrer Geldpolitik, wie die vorangegangenen Ausführungen gezeigt haben, bediente sie sich aber bereits Ende der achtziger Jahre kontraktiven Maßnahmen, um die hohen Inflationsraten der achtziger Jahre erfolgreich überwinden zu können. Die Inflationserwartungen passen sich seither zunehmend an den Inflationskorridor von 2 bis 3 Prozent an. Auch wenn das überhitzte Wirtschaftswachstum des Jahres 1994 dafür sorgte, daß die Preissteigerungsraten kurzzeitig wieder anstiegen, so deckten sie sich in der Folgezeit wieder mit dem 'inflation target' der australischen Zentralbank und ließen seit Mitte des Jahres 1996 sogar Raum für mehrmalige Zinssenkungen.

Durch die Stabilisierung der Preise und Löhne hat die kontraktive Geldpolitik der Reserve Bank in den neunziger Jahren in entscheidendem Maße zur Wiederbelebung der australischen Wirtschaft beigetragen. Hinzu kommt, daß von den anhaltend niedrigen Inflationsraten ein erheblich geringeres Geschäftsrisiko und eine vereinfachte Kostenkalkulation für in- und ausländische Unternehmen ausgehen. Dem nach Überwindung der Rezession zunächst rückläufigen Kapitaltransfer aus dem Ausland schloß sich daher in der Folgezeit ein verstärkter Zustrom ausländischen Investivkapitals an²⁹, der wiederum eine weitere Produktivitäts- und Wettbewerbssteigerung für die australische Industrie bewirkte³⁰. Eine Gefahr für einen erneuten Anstieg der Lebenshaltungskosten würde

²⁸ Vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 111f.); OECD (Dez. 1996, S. 50f.).

²⁹ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 47ff.).

³⁰ Vgl. Department of Industry, Science and Technology (Nov. 1995).

allerdings von übermäßigen Lohnforderungen ausgehen, auch wenn die Gewerkschaften im 'Accord' zugestimmt haben, sich bei diesen auch künftig am Inflationsziel orientieren zu wollen. Die Reserve Bank sähe sich in einem solchen Fall gezwungen, durch Anhebung des Diskontsatzes die Inflationsrate wieder zu senken.³¹

1.3. Die Arbeitsmarktreformen

Ein wesentliches Ziel der staatlichen Wirtschaftspolitik Australiens ist die Schaffung neuer Arbeitsplätze und damit die merkliche Senkung der Arbeitslosenquote unter das Niveau der vorangegangenen Jahre. Zwar sind makroökonomische Rahmenbedingungen von entscheidender Bedeutung für die Abmilderung zyklischer Schwankungen auf dem Arbeitsmarkt, doch wurde in den achtziger Jahren in vielen Industriestaaten deutlich, daß es insbesondere mikroökonomischer Reformen bedurfte, um eine Effizienzsteigerung auf dem Arbeitsmarkt und somit einen Abbau der strukturellen Arbeitslosigkeit erzielen zu können.³² Insbesondere die Beseitigung negativer Arbeitsanreize, die Senkung der Lohnstückkosten und folglich die Steigerung der Produktivität des Faktors Arbeit nehmen eine wichtige Rolle für die Verringerung der strukturellen Arbeitslosigkeit ein, da sie die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie fördern, ein günstiges Investitionsklima für in- und ausländische Investoren schaffen und daher dringend notwendige Wachstumsimpulse für die australische Wirtschaft und den Arbeitsmarkt liefern.³³

Technologische Innovationen und der damit verbundene Wandel in den komparativen Kostenvorteilen hatten in den vergangenen Dekaden in Australien, ebenso wie in den Industriestaaten Europas, grundlegende Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt zur Folge, da sie mit tiefgreifenden Rationalisierungsbestrebungen verbunden waren, die insbesondere einen strukturellen Rückgang der Nachfrage nach ungelernter oder weniger qualifizierter Arbeit bewirkten und stattdessen den Bedarf an Fachkräften und hochqualifizierten Arbeitnehmern zunehmen ließen. In Verbindung mit der relativ geringen Anpassungsgeschwindigkeit des Arbeitsmarktes an zyklische Schwankungen resultierten hieraus gestiegene Langzeit- und Jugendarbeitslosigkeit.

Um diesem Trend entgegen zu wirken, bemüht sich die staatliche Arbeitsmarktpolitik um die Beseitigung struktureller und institutioneller Schranken für die Effizienz und Produktivität des Faktors Arbeit. Im internationalen Vergleich hat

³¹ OECD (Dez. 1996, S. 49).

³² Vgl. hierzu International Monetary Fund (1996, S. 92 - 107).

³³ Vgl. Howe, J. (Dez. 1993, S. 48ff.).

sich gezeigt, daß eine bessere Abstimmung von Arbeitsmarktnachfrage und -angebot sowie eine Steigerung der Arbeitsmarktflexibilität, nicht nur einer geringeren Besteuerung von Arbeitnehmern und Arbeitgebern sowie einer Verbesserung der Aus- und Fortbildungsprogramme insbesondere zur Steigerung der Arbeitsmarktattraktivität von Langzeitarbeitslosen bedürfen, sie machen auch auf der anderen Seite ein verschärftes System der Arbeitslosenunterstützung, ein geringeres Niveau der gewerkschaftlichen Einflußnahme, eine Dezentralisierung der Lohnabsprachen und eine Deregulierung der Einstellungs- und Kündigungsverfahren notwendig. Nur auf diesem Wege läßt sich eine effizientere, räumliche und sektorale Allokation des Faktors Arbeit und damit auch eine höhere Produktivität gewährleisten.³⁴

Eine besondere Bedeutung kommt in Australien den Gewerkschaften und dem stark zentralisierten System der Lohnfindung zu. Während der Grad der gewerkschaftlichen Organisation Mitte der neunziger Jahre mit 40 Prozent in etwa dem Durchschnitt der OECD-Staaten entsprach, wurden rund 80 Prozent aller Erwerbstätigen durch kollektive Lohnabsprachen abgedeckt.³⁵ Gerade hieraus ergab sich aber eine unzureichende Lohndifferenzierung zwischen den einzelnen Wirtschaftszweigen und Regionen und daher eine nicht wettbewerbsfähige Lohnstruktur, die zumindest in der Vergangenheit sowohl Arbeitsproduktivität als auch Beschäftigung des fünften Kontinents nachhaltig beeinträchtigt haben.

Seit Ende der achtziger Jahre wurden daher zunehmend Arbeitsmarktreformen durchgeführt, die sich von dem zentralisierten System der Lohnfindung entfernen, das im sog. 'Price and Income Accord' verankert ist. Beispielsweise ermöglichte es der 'Industrial Relations Act' von 1988 Gewerkschaften und Arbeitgebern, Vereinbarungen über Löhne und Arbeitsbedingungen auf Unternehmensebene abschließen zu können. Durch die Einführung des 'Industrial Relations Reform Act' wurde 1993 die Möglichkeit der unternehmensspezifischen Absprachen auch auf kleine und mittelständische Unternehmen ausgeweitet, in denen sich die Arbeitnehmerschaft nicht oder nur teilweise gewerkschaftlich organisiert hat. Gerade in den vergangenen Jahren haben Lohnabsprachen auf Unternehmensebene erheblich an Bedeutung gewonnen und decken inzwischen einen Großteil aller Erwerbstätigen ab, die gleichzeitig von den Absprachen der kollektiven Vereinbarungen profitieren.³⁶

³⁴ Vgl. hierzu auch OECD (Dez. 1996, S. 67 - 129), wo eine ausführliche Darstellung der staatlichen Maßnahmen zur Flexibilisierung des Arbeitsmarktes erfolgt; vgl. ebenfalls Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 23-31), wo die Maßnahmen der einzelnen Industriestaaten zur Flexibilisierung und Effizienzsteigerung auf dem Arbeitsmarkt diskutiert werden.

³⁵ Vgl. Parmanne, P. (1995, S. 16ff.).

³⁶ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 81ff.).

Die partielle Deregulierung des Arbeitsmarktes hat folglich zu einem Mischsystem der Lohnfindung geführt, bei dem man zumindest in der Übergangsphase bestrebt war, die Vorteile eines zentralisierten Lohnsteuerungsabkommens ('Accord') mit den Vorteilen einer Vielzahl möglichst flexibler, unternehmensspezifischer Absprachen zu kombinieren.³⁷ In den kollektiven Vereinbarungen des Accord bemühten sich Gewerkschaften, Arbeitgeber und Staat, unter der Zusicherung eines Mindestlohnes und bestimmter Mindeststandards für die Arbeitnehmer, die Lohnforderungen möglichst moderat zu halten und sie an den Preissteigerungsraten und sonstigen makroökonomischen Rahmenbedingungen festzumachen. Ziel dieses gemeinschaftlichen Vorgehens war insbesondere seit Überwindung der Rezession einerseits die Gewährleistung einer auf umfassenden Tarifvereinbarungen gegründete soziale Stabilität, andererseits das Streben nach einem stabilen Wirtschaftswachstum, die Schaffung eines günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfelds für in- und ausländische Investoren und folglich der Abbau der hohen Arbeitslosenquoten. Gleichzeitig verhinderte das zentralisierte Lohnfindungsabkommen allerdings eine sinnvolle Lohndifferenzierung nach Branchen und Regionen. Insbesondere seit dem Ende der achtziger Jahre verfehlte der Accord daher aufgrund der gestiegenen weltwirtschaftlichen Dynamik seine allokativen Funktion und verhinderte eine möglichst flexible Anpassung des Arbeitsmarktes an das sich ständig wandelnde wirtschaftliche Umfeld auf den Weltmärkten. Die kollektiven Vereinbarungen über die Vergütung und Arbeitsbedingungen ließen nicht genügend Raum für die Schaffung von "Niedrig-Lohn-Jobs", die in Zeiten angespannter Arbeitsmarktlagen vor allem für ungelernete oder wenig qualifizierte Arbeitnehmer zu einer der Arbeitsproduktivität angepaßten Entlohnung beigetragen und somit eine wünschenswerte Aufrechterhaltung von Arbeitsplätzen bei geringerer Entlohnung ermöglicht hätten. Zwar sah sich die staatliche Wirtschaftspolitik im Interesse der Einhaltung des Inflationsziels und der Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung - zumindest bis zu Beginn der neunziger Jahre - noch dazu gezwungen, an den Vereinbarungen des Accord festhalten zu müssen, sie ließ aber für Gewerkschaften und Arbeitgeber die Möglichkeit zu, sich wahlweise für branchen- oder unternehmensspezifische Lohnabsprachen entscheiden zu können, und hoffte, somit die erwähnten negativen Wirkungen des zentralisierten Lohnsteuerungssystems durch eine erhöhte Arbeitsmarktflexibilität beheben zu können.³⁸ Da allerdings - insbesondere in kleineren und mittelständischen Unternehmen - noch immer bedeutende Barrieren für Arbeitnehmer und -geber bestanden, unter Ausschluß der Gewerkschaften dezentrale Absprachen über Vergütung und Arbeitsbedingungen treffen zu können, wurde im Jahr 1996 von der australischen Bundesregierung der 'Workplace Relations Act' erlassen, der seit Beginn

³⁷ Vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 97ff.).

³⁸ Siehe auch Fußnote 13 in Abschnitt 1.1 des vorliegenden Kapitels; vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 97ff.); Dieter. H. (1990, S. 111 - 116).

des Jahres 1997 in Kraft trat. Hierin werden der bislang zugesicherte Mindestlohn und sonstige Rahmenbedingungen der Arbeit eingeschränkt, um die Flexibilität der Tarifparteien zu erhöhen, möglichst effiziente Vereinbarungen treffen zu können.³⁹

Ob es sich bei den jüngsten Bestrebungen zur Steigerung der sektoralen und regionalen Lohndifferenzierung und Flexibilisierung des Arbeitsmarktes um Maßnahmen handelt, die tatsächlich ausreichen, um eine höhere Arbeitsproduktivität, eine Steigerung der unternehmerischen Initiative in- und ausländischer Investoren und somit eine deutliche Entspannung des Arbeitsmarktes generieren zu können, ist jedoch eher zweifelhaft. Die neue liberale Regierung ist sich daher bewußt, daß sie auch weiterhin Maßnahmen ergreifen muß, die eine strukturelle Flexibilisierung der Rahmenbedingungen für künftige Tarifabschlüsse begünstigen und somit zur Effizienz- und Produktivitätssteigerung der australischen Wirtschaft beitragen. Nur so kann sichergestellt werden, daß vom weiteren Abbau der Marktzutrittsbarrieren und von der fortschreitenden Liberalisierung des Handels, die auf die verstärkte Einbindung Australiens in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung abzielen, keine größeren destabilisierenden Wirkungen für das australische Wirtschaftsgeschehen ausgehen. Die staatliche Arbeitsmarktpolitik wird sich daher auch künftig darum bemühen, rigide Gewerkschaftsstrukturen, die - insbesondere bei kleinen und mittelständischen Unternehmen - eine unangemessene Machtfülle auf Seiten der Arbeitnehmerverbände bewirken, abzuschaffen und durch kleinere industrie- oder unternehmensspezifische Arbeitnehmerverbände zu ersetzen bzw. bei der genannten Gruppe von Unternehmen sogar den Ausschluß der gewerkschaftlichen Einflußnahme beim Aushandeln von Vergütung und Arbeitsbedingungen stärker zu fördern. Auf diese Weise sollen künftige Tarifabschlüsse in zunehmendem Maße den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der einzelnen Wirtschaftszweige und Unternehmen angepaßt werden können. Eine solche Anpassung soll unter anderem durch einen erhöhten Wettbewerb zwischen den Gewerkschaften entstehen, der sicherstellt, daß es zu einer verbesserten Wahrnehmung der unternehmensspezifischen Interessen der Erwerbstätigen kommt⁴⁰ und folglich auch zur erwähnten Steigerung der Arbeitsproduktivität beiträgt.

Gerade die wachstumsstarken Volkswirtschaften Asiens, in denen aufgrund der erheblich niedrigeren Lohnkosten ein echter komparativer Wettbewerbsvorteil nicht mehr nur noch in der arbeitsintensiven Massenfabrikation besteht, üben einen verschärften Wettbewerbsdruck auf den fünften Kontinent aus und zwingen dazu, eine substantielle Steigerung der Produktivität des Faktors Arbeit erzielen zu müssen. Die Effizienz und Flexibilität des Arbeitsmarktes sind daher

³⁹ OECD (Dez. 1997, S. 55 - 65).

⁴⁰ OECD (Dez. 1997, S. 58).

von entscheidender Bedeutung für künftiges Wirtschaftswachstum, die verstärkte Attrahierung ausländischen Investivkapitals und daher den weiteren Abbau der Arbeitslosigkeit.

1.4. Wettbewerbspolitik, staatliche Monopole und Infrastruktur

Um substantielle Wachstumspotentiale für die australische Wirtschaft ausschöpfen zu können, bemüht sich die australische Regierung seit Beginn der neunziger Jahre zunehmend um die Steigerung der relativ geringen Produktivität der meist monopolistisch strukturierten Infrastrukturbetriebe. Zahlreiche Maßnahmen zielen daher darauf ab, die betreffenden Sektoren zu deregulieren und gleichzeitig Raum für privatwirtschaftliche unternehmerische Initiativen seitens in- und ausländischer Investoren zu ermöglichen, die eine Steigerung des Wettbewerbs und daher auch der Effizienz und Produktivität bewirken sollen.

Im April 1995 kamen die Bundesregierung und die Regierungen der einzelnen Staaten und Territorien im 'Competition Policy Reform Act'⁴¹ überein, eine nationale Wettbewerbspolitik einführen zu wollen, die sich verstärkt darum bemüht, die Umsetzung der Empfehlungen der 'Hilmer Commission'⁴² voranzutreiben, nach denen die wettbewerbsrechtlichen Regelungen des 'Trade Practice Act' einheitlich auf alle Wirtschaftsbereiche - also insbesondere auch auf staatliche Unternehmen und Versorgungsbetriebe - angewendet werden sollen. Eine solche Einigung zwischen den verschiedenen Regierungsebenen und den unterschiedlichen Regionen konnte lediglich aufgrund der langfristig erwarteten, beträchtlichen Gewinne aus der Effizienzsteigerung erzielt werden, die dank der durch die Reformen hervorgerufenen Belebung des Wirtschaftsgeschehens aller Voraussicht nach sowohl für den Bund als auch für alle Bundesstaaten einen Anstieg der öffentlichen Einnahmen bewirken wird.⁴³ Durch die Implementierung der Empfehlungen der 'Hilmer Commission' würden Beschäftigungswachstum und Einkommenssteigerungen langfristig schätzungsweise ein reales Wirtschaftswachstum von jährlich 5,5 Prozent generieren und somit durch höhere Steuereinnahmen sowie durch den verstärkten Technologie-, Know-how- und Kapitaltransfer ausländischer Anleger eine Überkompensation der geringeren öffentlichen Einnahmen der unterschiedlichen Regierungsebenen bewirken, die aus dem Verlust der Monopolrenten der betroffenen staatlichen Betriebe resul-

⁴¹ OECD (Dez. 1996, S. 120 - 123).

⁴² Hilmer, F. G./Rayner, M./Taperell, G. (1993); siehe für eine knappe Zusammenfassung der wesentlichen Empfehlungen des im Hilmer-Report festgehaltenen Maßnahmenkatalogs auch Howe, J. (Dez. 1993, S. 50f.).

⁴³ OECD (Dez. 1997, S. 74ff.).

tieren.⁴⁴ Insbesondere die Regelung, daß die Dienste der vormals natürlichen Monopole nun auch über die Landesgrenzen hinaus durch private oder öffentliche Anbieter anderer Bundesstaaten bereitgestellt werden können, sollen den Wettbewerb beleben und somit die Wirtschaft ankurbeln. Bis jedoch die beschriebenen Wachstumspotentiale in den verschiedenen Regionen zum Tragen kommen, leistet der Bund in der Übergangsphase an die einzelnen Teilstaaten entsprechend der jeweiligen Fortschritte im angestrebten Reformprozeß Ausgleichszahlungen.

Da ein wesentlicher Aspekt der angestrebten Veränderungen die Bemühung darstellt, den Marktzutritt privater Anbieter in den Sektoren rechtlich zu regeln und zu verbieten, die vormals durch staatliche Monopole bedient wurden, wurde es als unabdingbar angesehen, vor der Privatisierung der staatlichen Monopole eine Trennung der regulierenden Funktionsbereiche und der gewerblichen Abteilungen vornehmen zu müssen, um auf den betreffenden Märkten eine weitestgehende Wettbewerbsgleichheit zwischen staatlichen und privaten Anbietern gewährleisten zu können. Gleichzeitig verpflichteten sich Bund, Staaten und Territorien zur Wettbewerbsneutralität zwischen öffentlichen und privaten Unternehmen, d.h. den staatlichen Betrieben dürfen durch geringere steuerliche Abgaben oder sonstige staatliche Sondervergünstigungen keinerlei Wettbewerbsvorteile entstehen. Auch soll die Überwachung des Preissetzungsverhaltens ehemaliger natürlicher Monopole - beispielsweise im Energiesektor oder Transportwesen - sicherstellen, daß der Marktzutritt neuer Anbieter nicht behindert wird.⁴⁵ Zur Überwachung und Bewertung der Fortschritte bei der Umsetzung der angestrebten Reformen wurden die 'Australian Competition and Consumer Commission' und der 'National Competition Council' ins Leben gerufen. Letzterer ist auch zuständig für die Beurteilung, wie die geplanten Ausgleichszahlungen an die einzelnen Staaten erfolgen sollen, die in der Übergangsphase vom Bund als Anreiz für eine schnellstmögliche Umsetzung der beschriebenen Reformen vergeben werden.⁴⁶

Neben der erwähnten Deregulierung des Energiesektors haben die Reformbestrebungen auch zu erheblichen Umstrukturierungen in einigen anderen Infrastrukturbereichen geführt oder stellen solche für die Zukunft in Aussicht. Die relativ geringe Bevölkerung und die enormen Entfernungen zwischen den

44 Die Schätzungen des realen BIP-Wachstums beziehen sich auf Zahlen des Wirtschaftsjahres 1993/94; siehe hierzu den vom Commonwealth Government of Australia veröffentlichten Bericht vom März 1995.

45 Für eine ausführliche Betrachtung siehe die Informationsschrift des Commonwealth Government of Australia, *Implementing the National Competition Policy: Access and Price Regulation*, Canberra (November 1995).

46 OECD (Dez. 1997, S. 75).

einzelnen Metropolen, Industrie- und Bergbauzentren des Landes stellen beträchtliche Anforderungen an eine effiziente Ausgestaltung der Infrastruktur. Insbesondere die fortwährende Verbesserung des Verkehrs- und Fernmeldewesens erfordert große Aufmerksamkeit. Zwar besitzt Australien schon seit langem ein flächendeckendes Post- und Telekommunikationsnetz, doch bestanden bis Mitte der neunziger Jahre im australischen Telekommunikationssektor mit Telstra, Optus und Vodaphone im wesentlichen nur drei nennenswerte Anbieter. Während bei Telstra, dem bedeutendsten Telekommunikationsnetzbetreiber, sämtliche Anteile von der Bundesregierung gehalten werden und auch nicht übertragen werden können, bestehen bei Optus, dem zweitgrößten Dienstleister des Telekommunikationssektors, einige Beschränkungen für die Höhe der Anteile, die von ausländischen Investoren gehalten werden dürfen. Vodaphone ist dagegen nahezu ausschließlich in ausländischem Besitz.⁴⁷ Im Juli 1997 wurden allerdings von der Bundesregierung die gesetzlichen Rahmenbedingungen für einen vollkommenen Wettbewerb geschaffen. Seither bestehen keine Einschränkungen mehr bezüglich der Anzahl der Dienstleister und Betreiber von Telekommunikationsnetzen. Auch bestehen keinerlei Reglementierungen mehr für ausländische Investitionen in neue Fernmeldeanlagen. Die dargestellten Liberalisierungen haben allerdings bei den gewerblichen Fernmeldegebühren, die Anfang der neunziger Jahre noch deutlich über dem Durchschnitt der OECD-Staaten lagen, auch bis dato kaum merkliche Verbesserung bewirkt.⁴⁸

Im Gegensatz zu den drastischen Deregulierungsmaßnahmen im Fernmeldewesen besteht für Dienstleistungen im Postgewerbe zumindest auf Bundesebene noch ein dringender Bedarf für die Beseitigung gesetzlicher Wettbewerbsbeschränkungen. Der 'National Competition Council' hat gerade in diesem Zusammenhang im Oktober 1997 einen vorläufigen Bericht herausgegeben, der sich mit den Möglichkeiten auseinandersetzt, den Wettbewerb und die Effizienz bei Postdienstleistungen zu steigern, ohne dabei die staatlichen Verpflichtung zu vernachlässigen, für sämtliche Kommunen die Qualität des Brief- und Paketversandes aufrecht zu erhalten.

Rund 70 Prozent des Frachtverkehrs wird über das gut ausgebaute Straßennetz Australiens abgewickelt. Die Frachtindustrie ist dabei stark vom Wettbewerb bestimmt und umfaßt kleinere und große Speditionen in- und ausländischer Betreiber, die für den Transport häufig riesige Lastkraftwagen, sog. 'road trains', einsetzen. Für die Frachtindustrie bestehen grundsätzlich keine gewerblichen Beschränkungen. Sie unterliegt allerdings den Sicherheitsbestimmungen der Bundesstaaten.

⁴⁷ Vgl. hierzu die Informationsschrift des Foreign Investment Review Board vom März 1996.

⁴⁸ OECD (Dez. 1997, S. 77).

In Australien gibt es schätzungsweise 70 Häfen, die für den Seehandel von Bedeutung sind. Die wichtigsten befinden sich in den verschiedenen Metropolen der einzelnen Bundesstaaten oder in den Industrie- und Bergbauzentren. Auch wenn ein Großteil des australischen Seehandels von ausländischen Schiffen durchgeführt wird, haben restriktive Maßnahmen, die den Einsatz ausländischer Frachtschiffe in den Küstengewässern Australiens verbieten, und das Erfordernis eines australischen Mehrheitsbesitzes⁴⁹ bei der amtlichen Eintragung der Küstenfahrlizenz von Schiffen dazu geführt, daß australische Reedereien unter dem Ausschluß der ausländischen Konkurrenz hinsichtlich der Betriebs- und Lohnkosten international an Wettbewerbsfähigkeit eingebüßt haben und somit weltweit einen Verlust an Marktanteilen hinnehmen mußten. Hinzu kommt, daß die ineffiziente Kostenstruktur bei australischen Frachtschiffen, ebenso wie beim Frachtverkehr auf Schienen, eine unnötige Verteuerung des Warentransports anderer Industrien bedingt und somit auch deren Wettbewerbsfähigkeit auf den Welt- und Binnenmärkten beeinträchtigt. Zwar stellen die neusten Bemühungen um eine sektorale und regionale Lohndifferenzierung und die Flexibilisierung des Arbeitsmarktes einen ersten Schritt dazu dar, die Lohnkosten, die erheblich über denen vergleichbarer Industriestaaten liegen, in dieser Branche in den Griff zu bekommen jedoch besteht ein weiterer Bedarf für branchenspezifische Maßnahmen zur Steigerung des Wettbewerbs und der Effizienz in der Schifffahrt, etwa durch eine schrittweise Abschaffung der Beschränkungen bezüglich der amtlichen Anmeldung von Küstenfahrlizenzen durch ausländische Reedereien.⁵⁰

Auch im Bereich der Luftfahrt konnten einige effizienzsteigernde Veränderungen verbucht werden. Einerseits bemühten sich Australien und Neuseeland im November 1996 durch die Schaffung des gemeinsamen Marktes im Bereich der Luftfahrt um eine Steigerung des Wettbewerbs in diesem Sektor und somit um eine Effizienzsteigerung, die vor allem den Konsumenten zugute kommen wird. Andererseits wurden im Juli 1997 die Flughäfen von Melbourne, Brisbane und Perth unter der Auflage staatlicher Kontrollen privatisiert. Ziel dieser Maßnahmen ist die Verbesserung der Infrastruktur von Flughäfen. Gleichzeitig soll die Liberalisierung der Luftfahrt dazu beitragen, daß Flughäfen und Luftlinien verstärkt unter kommerziellen Gesichtspunkten miteinander operieren.⁵¹

Sowohl für australische Fluggesellschaften, die international tätig sind, als auch für solche, die sich auf den Binnenflugverkehr konzentrieren, gilt, daß bis zu 25 Prozent der Anteile durch einzelne, ausländische Fluglinie erworben werden

⁴⁹ Hierbei handelt es sich um den 'Ship Registration Act' von 1981; vgl. Informationsschrift des Foreign Investment Review Board vom März 1996; vgl. auch OECD (1992, S. 71).

⁵⁰ OECD (Dez. 1997, S. 79).

⁵¹ OECD (Dez. 1997, S. 77f.).

können, die australische Zielorte anfliegen. Für sämtliche Investoren, die dieser Gruppe zuzurechnen sind, darf die Summe der Beteiligungen aber in der Regel keine 40 Prozent (im Falle international tätiger, australischer Fluglinien keine 35 Prozent) überschreiten. Nur in Ausnahmefällen können die betreffenden, ausländischen Fluglinien mit staatlicher Genehmigung ihren Anteilsbesitz darüber hinaus ausweiten, wenn dadurch nicht gegen nationale Interessen verstoßen wird. Alle anderen ausländischen Investoren können, egal ob sie eine Fluglinie betreiben oder nicht, bis zu 100 Prozent der Anteile an australischen Fluggesellschaften erwerben, die sich auf den Binnenflugverkehr beschränken, oder zu diesem Zweck eine neue Gesellschaft gründen, wenn dies keinen nationalen Interessen zuwider läuft. Im Falle von Qantas gelten für Beteiligungen durch ausländische Fluglinien die gleichen Bestimmungen wie für die anderen international tätigen Fluggesellschaften des Landes. Zieht man allerdings die sonstigen ausländischen Kapitalgeber hinzu, können hier maximal bis zu 49 Prozent der Anteile durch die Gesamtheit der ausländischen Anleger gehalten werden. Neben diesen Bestimmungen bezüglich des ausländischen Beteiligungsbesitzes an australischen Fluglinien bestehen noch einige Vorschriften bezüglich der Nationalität des Boardpersonals und der operativen Niederlassung der Fluglinie.⁵²

Auch bei der australischen Eisenbahn, die bis in die neunziger Jahre hinein zum größten Teil staatlich betrieben wurde, zielten grundlegende Deregulierungs- und Privatisierungsmaßnahmen auf einen Anstieg des Wettbewerbs und der Effizienz ab. Mit Ausnahme der zwischenstaatlichen Eisenbahnstrecken hat der Bund die ihm unterstehende 'Australian National Railway Commission' an drei Konsortien veräußert, die zugesichert haben, allein in den kommenden vier bis sechs Jahren Erweiterungsinvestitionen und Kapitalzuflüsse von insgesamt 97 Mrd. A\$ in das Unternehmen einfließen zu lassen. Ferner beabsichtigt der Bund, seine Anteile an der 'National Rail Cooperation' zu verkaufen, die einen Teil des zwischenstaatlichen Frachttransports regelt und bis dato ein Gemeinschaftsunternehmen des Bundes und der Staaten New South Wales und Victoria ist.⁵³ Im September 1997 kamen der Bund und die Staaten weiterhin überein, auch eine Reformierung des zwischenstaatlichen Eisenbahnverkehrs vornehmen zu wollen. Hierbei zielen künftig geplante Maßnahmen darauf ab, das Eisenbahnnetz weiter auszubauen und zunehmend unter eine einheitliche Leitung zu stellen.

Generell lassen die wettbewerbs- und effizienzsteigernden Maßnahmen in den verschiedenen Infrastrukturbereichen auf Kosteneinsparungen in der Energie-

⁵² Vgl. hierzu die Informationsschrift des Foreign Investment Review Board vom März 1996; Department of Treasury (Sept. 1992, S. 6).

⁵³ OECD (Dez. 1997, S. 79).

versorgung sowie im Transport- und Telekommunikationswesen hoffen, die an den Verbraucher weitergegeben werden können. Nachgelagerte Industriezweige profitieren davon und können somit ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit steigern. Auch kommt es zu einer deutlichen Verbesserung der Standortattraktivität des Landes, wodurch eine vermehrte Attrahierung ausländischer Direktinvestitionen ermöglicht wird. Hinzu kommt, daß die Deregulierung und Privatisierung vormals staatlicher Infrastrukturbetriebe ebenfalls ausländisches Investivkapital anziehen und zur Modernisierung sowie zum weiteren Ausbau der Infrastruktur beitragen werden.

1.5. Forschung und Entwicklung

Während in Australien die öffentlichen Investitionen in Infrastrukturprojekte und private Investitionen in Maschinen und Anlagen in ihrer relativen Bedeutung für das Wirtschaftswachstum in den siebziger und achtziger Jahren kontrovers diskutiert wurden, bestand weitgehende Übereinstimmung darüber, daß den Investitionen in Forschung und Entwicklung und in Humankapital für die Steigerung des wirtschaftlichen Wohlstandes ein hohes Gewicht beizumessen sei. Hieraus erklärt sich auch, daß die immateriellen Investitionen in Bildung, Forschung & Entwicklung und Gesundheitswesen in diesem Zeitraum - wie in vielen anderen Industrieländern - beträchtlich zunahmen, während sich die realwirtschaftlichen Investitionen vorwiegend durch die Abnahme der öffentlichen Infrastrukturinvestitionen (öffentliche Gebäude, Straßenbau, Energie- und Wasserversorgung), durch die verbesserte Produktivität des Faktors Kapital in öffentlichen Unternehmen sowie durch die gesunkenen, privaten Immobilieninvestitionen insgesamt zurückbildeten, auch wenn die Investitionen des Privatsektors in maschinelle Anlagen und Ausrüstung über diese Zeitspanne kontinuierlich zulegen konnten.⁵⁴

Zwar sind die F&E-Ausgaben australischer Kapitalgesellschaften und daher auch der Umfang der aus F&E-Tätigkeiten hervorgehenden Produktentwicklungen im internationalen Vergleich mit größeren Industriestaaten noch relativ gering, doch brauchen australische Unternehmen durch Innovationen in anderen Bereichen - etwa in Forschungszentren des Bundes und der Staaten - den Vergleich mit OECD-Staaten mittlerer Größe nicht zu scheuen. Insbesondere bei der Anmeldung von Patenten durch einheimische und ausländische Personen und Körperschaften schneidet Australien gegenüber den anderen OECD-Staaten überdurchschnittlich ab.⁵⁵

⁵⁴ Economic Planning Advisory Commission (Nov. 1995, S. vii).

⁵⁵ OECD (Dez. 1997, S. 136).

Es ist daher erstaunlich, daß die getätigten immateriellen Investitionen und die daraus resultierenden Innovationen und Steigerungen des Humankapitals nicht zu einer wesentlich höheren Dynamik des Wirtschaftswachstums beigetragen haben. Ein Grund, der sich aus dem neusten Bericht der OECD ableiten läßt, liegt darin, daß die am besten ausgebildeten Erwerbstätigen häufig nicht in Wirtschaftsunternehmen arbeiten, und daß das australische Aus- und Fortbildungssystem der Vermittlung von Managementkenntnissen nur eine unzureichende Bedeutung beizumessen scheint, da die Bevölkerung des Landes im internationalen Vergleich zwar eine überdurchschnittlich gute Ausbildung genossen hat (13 Prozent aller Australier besitzen einen höheren Abschluß), andererseits im Jahr 1995 aber nur 19 Prozent aller leitenden Führungskräfte einen Hochschulabschluß vorweisen konnten.⁵⁶ Sicherlich ist aber auch von Bedeutung, daß das Verarbeitende Gewerbe des Landes nur sehr wenige Industriezweige umfaßt, die einen hohen Grad der Wertschöpfung und somit ein hohes Maß an Forschungsintensität aufweisen können, auch wenn sie relativ kostengünstig arbeiten und das Land im internationalen Vergleich - wie bereits erwähnt - eine große Anzahl von Erfindungen generiert. Diese Patente werden allerdings oft erst durch den Verkauf ins Ausland kommerziell genutzt, oder sie werden - in nicht unerheblichem Maße - durch ausländische Niederlassungen hervorgebracht und häufig an die Muttergesellschaft transferiert, ohne durch entsprechende positive externe Effekte der australischen Wirtschaft nennenswerten Nutzen gebracht zu haben.

Während sich also staatliche Förderungsmaßnahmen darum bemühen, insbesondere Wissenschaft, Forschung und Entwicklung zu unterstützen, um auf diesem Wege verstärkt ausländische Unternehmen des High-Tech-Bereiches (z.B. Telekommunikation und Informationstechnologie) anzuziehen und auch sonst - etwa aufgrund von Spillover-Effekten - eine beschleunigte Diversifikation des industriellen Sektors zu erreichen, werden häufig nur die F&E-Abteilungen und anglagerte Unternehmensbereiche transnationaler Unternehmen des Auslands nach Australien attrahiert, da staatliche Unterstützungsprogramme und Forschungseinrichtungen, ein äußerst modernes Telekommunikationsnetz und eine Vielzahl qualifizierter Wissenschaftler, Ingenieure und Techniker günstige Standortbedingungen für diese Unternehmensbereiche schaffen und zumindest eine partielle räumliche Entkopplung von der Muttergesellschaft begünstigen. Auch wenn allerdings die hochwertige und gut ausgebaute Infrastruktur im F&E-Bereich neben den sog. 'Cooperative Research Centres' auch Technologieparks und höhere Bildungseinrichtungen des Bundes und der einzelnen Staaten umfaßt, können viele Innovationen und Patente erst im Ausland durch den Einsatz im Produktionsprozeß kommerziell genutzt werden, da der industrielle Sektor im Inland noch nicht in vergleichbarem Umfang ausgebaut ist und auch nur selten die Ausnutzung von Skaleneffekten ermöglicht. Die von der staat-

⁵⁶ OECD (Dez. 1997, S. 136f.).

lichen Wirtschaftspolitik erhoffte industrielle Diversifikation findet somit nur begrenzt statt.

Während es sich bei der Forschung & Entwicklung nur um einen Einsatzfaktor im Produktionsprozeß handelt, stellen Produkt- und Prozeßinnovationen das erfolgreiche Ergebnis eines solchen Produktionsprozesses dar. Sie gehen folglich aus der ständigen Interaktion zwischen Forschung & Entwicklung und den anderen Einsatzfaktoren und Unternehmensbereichen hervor und zielen im Marktprozeß auf eine kontinuierliche Verbesserung des Wertschöpfungsprozesses ab. Bei der Ausgestaltung von Fördermaßnahmen zur Unterstützung der F&E-Tätigkeit sollte daher berücksichtigt werden, daß sich die hieraus ergebenden Spillover-Effekte oder positiven externen Effekte nur schwer auf das Inland beschränken lassen, sondern - im Falle Australiens - in erheblichem Maße auch ins Ausland abfließen. Für kleine Industriestaaten wie Australien kann es daher häufig wesentlich vorteilhafter sein, zur Steigerung der Produktivität und des Wirtschaftswachstums auf ausländische Produkt- und Prozeßinnovationen zurückzugreifen. Es stellt sich somit die Frage, ob die Steigerung von Effizienz und Wettbewerb durch eine verstärkte Marktöffnung für den internationalen Handel und grenzüberschreitende Faktorwanderungen nicht ein bedeutend günstigeres Klima für Innovationen schafft, als zu versuchen, durch übermäßige Subventionen oder Steuervergünstigungen die Forschungs- & Entwicklungstätigkeit im Inland zu fördern.⁵⁷

Während die australische Wirtschaftspolitik in den vergangenen Jahren ohnehin schon die verstärkte Einbindung des Landes in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung anstrebte, entschloß sich die neue Koalitionsregierung unter Howard in der jüngsten Vergangenheit auch, die Förderprogramme für Wissenschaft und Technologie grundlegend zu überdenken. Der Höchstsatz der für F&E-Aufwendungen vorgesehenen steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten von 150 Prozent wurde auf 125 Prozent gesenkt und die steuerlichen Abschreibungsmöglichkeiten der F&E-Aufwendungen von Partnerschaftsunternehmen wurden gestrichen. Ferner wurde ein neues Programm zur Unterstützung von F&E-Vorhaben (START) geschaffen, das eine Summe von 340 Mio. A\$ für Subventionen bereitstellt, die unter wettbewerbsorientierten Gesichtspunkten vergeben werden sollen. Eine Umstrukturierung der Programme zur Entwicklung und Diffusion von Technologien soll schließlich eine effizientere Nutzung des neu erworbenen Know-hows ermöglichen.⁵⁸

Obwohl eingangs die Effizienz und Effektivität der übermäßigen Subventionierung als staatliches Instrument zur Attrahierung ausländischer multinationaler

⁵⁷ Economic Planning Advisory Commission (Nov. 1995, S. 24ff.).

⁵⁸ OECD (Dez. 1996, S. 123).

Unternehmen und zur Förderung der F&E-Tätigkeit und der Produkt- und Prozeßinnovationen relativiert wurde, darf nicht übersehen werden, daß entgeltliche oder vertragliche Bindungen mit dem Ausland, Außenhandel sowie ausländische Direktinvestitionen bereits für einen Großteil des bestehenden Management-Know-hows und der technologischen Neuerungen verantwortlich sind. Während ausländische multinationale Unternehmen dabei in der Regel darauf bedacht sind, die Preisgabe von Wettbewerbsvorteilen an Außenstehende durch die eigene Verwertung so lange wie möglich hinauszuzögern, kann es in einigen Fällen erforderlich sein, das betreffende Know-how an Zulieferer weitergeben zu müssen, um somit die Qualität und termingerechte Lieferung zu verbessern. In beiden Fällen wird allerdings eine mehr oder weniger schnelle Diffusion der Produkt- und Prozeßinnovationen erfolgen und somit zu einer Imitation durch konkurrierende, einheimische Unternehmen führen.

Während sich der Technologietransfer aus dem Ausland in vielen Fällen - wie bereits ausgeführt - als mögliche Alternative für Forschung und Entwicklung im Inland anbietet, kann in einigen Fällen eine Anpassung an nationale Konsumentenpräferenzen oder Produktionsbedingungen eine Intensivierung der heimischen F&E-Tätigkeit erforderlich machen. Für die Ausgestaltung der staatlichen Förderprogramme ist es daher von entscheidender Bedeutung, ob eher eine substitutive oder komplementäre Wechselbeziehung zwischen der heimischen F&E-Tätigkeit und dem ausländischen Technologietransfer besteht.⁵⁹

1.6. Industrie- und Handelspolitik und ihr Einfluß auf die australische Produktionsstruktur

Um sich auf den Weltmärkten erfolgreich behaupten und aus dem internationalen Austausch von Gütern und Produktionsfaktoren den größtmöglichen Nutzen ziehen zu können, ist es für ein Land von kardinaler Bedeutung, dafür zu sorgen, daß es im Wertschöpfungsprozeß der betreffenden Volkswirtschaft zur optimalen Ausschöpfung der jeweiligen komparativen Kostenvorteile kommt. Komparative Kostenvorteile gegenüber anderen Staaten können sich dabei in Unterschieden in der Faktorausstattung, im technologischen Know-how oder in den Konsumentenpräferenzen äußern. Im Falle Australiens nimmt vor allem der enorme Rohstoffreichtum eine dominante Position als Standortfaktor ein, der sich im Umfang der landwirtschaftlichen Nutzungsflächen und in den beträchtlichen mineralischen Rohstoffvorkommen ausdrückt. Aber auch die im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hohe Qualifikation der australischen

⁵⁹ Bureau of Industry Economics (1993, S. 121 - 126).

Arbeitnehmer bewirkte in den vergangenen beiden Dekaden zunehmend komparative Kostenvorteile für das Land.⁶⁰

Die australische Wirtschaft hätte sich in der Vergangenheit daher wesentlich intensiver auf den Abbau und die Veredelung von natürlichen Ressourcen, auf die Verarbeitung von Fasern und Nahrungsmitteln sowie auf den Ausbau einiger Dienstleistungssektoren mit hohem Qualifikationsgrad der Beschäftigten spezialisieren sollen. Anstatt sich aber gezielt die genannten Vorteile zunutze zu machen, konzentrierte sich das Land in den fünfziger und sechziger Jahren durch die Errichtung beträchtlicher Einfuhrbeschränkungen für industrielle Produkte, aber auch durch Subventionierung und steuerliche Vergünstigungen, etc. auf die Diversifikation des eigenen Verarbeitenden Gewerbes. Die australische Regierung glaubte, durch den Ausbau des industriellen Sektors starke konjunkturelle Schwankungen, wie sie für die Vergangenheit des fünften Kontinents kennzeichnend waren, beseitigen und somit einen Zustand sozialer Stabilität herbeiführen zu können, der attraktive unternehmerische Gewinne, eine hohe Faktor-entlohnung und entsprechende öffentliche Einnahmen ermöglichen würde. Da die Industrialisierung hinter hohen Schutzzöllen zur Glättung konjunktureller Schwankungen und zur Schaffung eines gesunden Wirtschafts- und Beschäftigungswachstums eines hinreichend großen Absatzmarktes für die erzeugten Produkte bedurfte, wurde zudem die Immigration von staatlicher Seite gezielt gefördert. Gleichzeitig bezweckte man auf diesem Wege durch die Attrahierung ausländischer Arbeitnehmer eine Verbesserung des Humankapitals, die für eine Industrialisierung als grundlegend angesehen werden mußte. Im Zeitraum zwischen 1947 und 1966 nahm die australische Bevölkerung daher um über 50 Prozent von 7,6 Mio. auf 11,6 Mio. Einwohner zu.⁶¹

Protektionismus und angestrebte Importsubstitution bewirkten allerdings anfangs lediglich, daß sich ausländische Unternehmen zur Umgehung von Handels-schranken auf die Montage importierter Einzelteile beschränkten.⁶² Die staatliche Wirtschaftspolitik sah sich in der Übergangsphase daher gezwungen, die höheren Herstellungskosten im Vergleich zur Einfuhr fertiger Konsum- und Investitionsgüter hinnehmen zu müssen. Mittel- bis langfristig erhoffte man sich hingegen, daß der Kapital-, Technologie- und Know-how-Transfer multinational-er Unternehmen des Auslands zunächst den Aufbau der Konsumgüterindustrie zur Befriedigung der Binnenmarktnachfrage begünstigen, folglich die Importsubstitution beschleunigen und somit einen international konkurrenz-fähigen industriellen Sektor hervorbringen würde, der schließlich einen Abbau der protektionistischen Schranken zugelassen hätte. Stattdessen bewirkten

⁶⁰ Vgl. Pomfret, R. (1995, S. 29ff.).

⁶¹ Vgl. Boehm, E. A. (1971, S. 68-70).

⁶² Vgl. Dieter, H. (1990, S. 51).

Protektionismus und Binnenmarktorientierung, daß sich auf den australischen Märkten meist unvollständige Konkurrenz manifestierte und zudem nur selten Möglichkeiten zur Ausschöpfung von Skalenerträgen bestanden. Die eingesetzten Technologien zeichneten sich daher durch eine geringe Produktivität aus und der Faktor Arbeit wurde - gemessen an der Produktivität - übermäßig hoch entlohnt. Hinzu kam, daß sich Unternehmen, die ihre Existenz durch Importkonkurrenz gefährdet sahen, der 'infant industry'- Argumentation folgend beim sog. Tariff Board um eine Erhöhung der Einfuhrschranken bemühen konnten. Dieses wirtschaftliche Umfeld schaffte für heimische Anbieter und ausländische Direktinvestoren - insbesondere für transnationale Unternehmen des Auslands - beträchtliche Anreize, sich den unvollständigen Wettbewerb auf den australischen Märkten zunutze zu machen.⁶³ Dabei spielte es für sie keine entscheidende Rolle, ob die Ansiedlung von Produktionsstätten vor Ort unter absatzstrategischen Gesichtspunkten ideal gewählt war, ob es sich bei den eingesetzten Technologien um die effizientesten und modernsten Herstellungsverfahren handelte oder diese ausschließlich ausrangierte Maschinen und Anlagen der Muttergesellschaft umfaßten. Sie brauchten lediglich auf dem Binnenmarkt mit den lokalen Anbietern zu konkurrieren und konnten beim Tariff Board problemlos angemessene Schutzzölle beantragen, die ihnen ungeachtet jeglicher Effizienzgesichtspunkte beträchtliche Profite zusicherten.⁶⁴ Die dargestellten ökonomischen Rahmenbedingungen trugen dazu bei, daß die internationale Konkurrenzfähigkeit des industriellen Sektors ausblieb, Erzeugnisse der Landwirtschaft und des Bergbaus auch heute noch die Exporte dominieren und die säkulare Verschlechterung der 'terms of trade' eine Verteuerung des Imports ausländischer Investitionsgüter zur Folge hatte.⁶⁵

Da die erwirtschafteten, monopolistischen Gewinne ausländischer multinationaler Unternehmen also nicht in gleichem Maße, wie dies etwa bei vollkommenem Wettbewerb notwendig gewesen wäre, für die Modernisierung und Produktivitätssteigerung der verwendeten Technologien eingesetzt wurden, floß ein Großteil der volkswirtschaftlichen Renten durch den Transfer an die jeweiligen Muttergesellschaften ins Ausland ab. Hinzu kommt, daß auch heute noch die geschickte Wahl konzerninterner Verrechnungspreise dazu beiträgt, daß Gewinne im Inland weitgehend unversteuert bleiben und stattdessen Holdinggesellschaften in Steueroasen gutgeschrieben werden.

⁶³ Vgl. Freedman, C./Stonecash, R. (1997, S. 176).

⁶⁴ Vgl. Bell, S. (1993, S. 36).

⁶⁵ Vgl. Dieter, H. (1990, S. 51).

Tabelle 2.2: **Reales Bruttoinlandsprodukt pro Kopf** (durchschnittliche jährliche Wachstumsrate)

	1960-96	1960-90	1970-90	1980-90	1990-96
Australien	2,2	3,2	1,9	1,6	1,7
Neuseeland	1,2	1,7	0,8	1,0	1,4
USA	2,1	2,8	2,1	1,9	1,0
Japan	4,5	9,0	3,2	3,4	1,5
Deutschland ¹⁾	2,1	3,5	2,6	2,0	1,0 ²⁾
Frankreich	2,6	4,5	2,7	1,8	0,7
Italien	3,0	5,0	3,1	2,2	0,8
Großbritannien	2,0	2,2	1,8	2,4	1,1
Kanada	2,3	3,3	3,1	1,7	0,2
OECD (gewichtet) ³⁾	2,6	4,2	2,5	2,1	1,0
OECD (ungewichtet) ³⁾	2,6	4,1	2,7	2,0	1,2

1) bis 1990 nur alte Bundesländer. - 2) 1991-96. - 3) Ohne Tschech. Republik, Ungarn, Polen und Korea.

Quelle: OECD (Dez. 1997, S. 75); vgl. Pomfret, R. (1995, S. 46), der für unterschiedliche Zeitpunkte eine Auflistung der einkommensstärksten Länder vornimmt und sich hierbei nicht nur auf OECD-Staaten beschränkt.

Protektionismus und überwiegende Binnenmarktorientierung gingen also mit einer Fehlallokation knapper Ressourcen einher, hatten daher zur Folge, daß die Produktivität über alle Wirtschaftsbereiche im internationalen Vergleich relativ gering ausfiel und die relative Einkommensposition Australiens sich im Zeitablauf deutlich verschlechterte - auch wenn das Land gemessen am Bruttoinlandsprodukt pro Kopf noch immer zu den einkommensstärksten der Welt zu zählen ist.⁶⁶ Tabelle 2.2 läßt erkennen, daß Australien auch bei einem Vergleich mit anderen OECD-Staaten in den vergangenen Dekaden nur eine unterdurchschnittliche jährliche Wachstumsrate des BIP pro Kopf verzeichnen konnte. Neben den bereits erwähnten Fehlentwicklungen, die vor allem auf den Protektionismus und die Binnenmarktorientierung zurückzuführen waren, wirkte sich sicherlich auch die starke Bevölkerungsexpansion dämpfend auf die Wachstumsraten des BIP pro Kopf aus.

Um eine Steigerung des Wettbewerbs und damit der Effizienz zu erreichen, wurde bereits Anfang der siebziger Jahre unter der Whitlam-Regierung allmählich mit dem Abbau der hohen Schutzzölle und der Ergreifung mikroökonomi-

⁶⁶ Aufgrund der geringen Bevölkerungszahl des Landes spiegelt sich dieser Tatbestand jedoch nicht in der absoluten Höhe des Bruttoinlandsproduktes wider; vgl. Pomfret, R. (1995, S. 45ff.).

scher Reformen begonnen. Auch wenn es sich hierbei um bedeutende Schritte für eine veränderte staatliche Vorgehensweise handelte, so konnte man noch immer nicht von einem klaren Richtungswechsel in der australischen Wirtschafts- und Industriepolitik sprechen. Zumal die anschließende national-liberale Regierung unter Fraser zwar weiterhin bestehende Forschungsprojekte und Abschreibungsmöglichkeiten für Investitionen aufrechterhielt, die den Ausbau des industriellen Sektors begünstigen sollten, sich gleichzeitig aber wieder verstärkt protektionistischer Maßnahmen bediente, anstatt notwendige Struktur Anpassungen im industriellen Sektor zu ergreifen. Erst zu Beginn der achtziger Jahre ging der erneute Regierungswechsel mit drastischen Reformen in der Wirtschaftspolitik einher, die insbesondere eine Effizienzsteigerung im privaten und öffentlichen Sektor bezweckten und daher das Fundament für wirtschaftliches Wachstum ohne Inflation legen sollten. Einerseits wurden die Struktur Anpassungen durch eine schrittweise Deregulierung der Finanzmärkte, des Telekommunikationssektors, der Luftfahrt und des Arbeitsmarktes eingeleitet. Andererseits bezweckte die Senkung oder Beseitigung von Handelsschranken, vor allem in Industriezweigen mit besonders hohen Schutzzöllen, eine Steigerung des Wettbewerbs und somit der Effizienz und sollte gleichzeitig den Grundstein für eine verstärkte Exportorientierung legen, ohne allerdings durch einen allzu abrupten Abbau des Protektionismus strukturelle Anpassungsprobleme verursachen zu wollen.

Lediglich die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten des BIP pro Kopf in den neunziger Jahren (Tabelle 2.2) deuten darauf hin, daß Australien zu den wenigen Volkswirtschaften zu rechnen ist, denen es gelang, in einer Zeit der allgemeinen konjunkturellen Erlahmung der Weltwirtschaft hinreichende Wachstumspotentiale zu mobilisieren. Sicherlich spielten die Erholung der Agrarproduktion und des Agrarexports nach Überwindung der Dürreperiode im Jahr 1994/95 sowie die unerwartet starke Expansion der Ausrüstungsinvestitionen hierbei eine entscheidende Rolle. Zudem leisteten die gestiegenen Exporte des industriellen Sektors und die Zunahme des privaten Verbrauchs einen positiven Wachstumsbeitrag.⁶⁷ Allerdings zeichnet sich in den im internationalen Vergleich inzwischen überdurchschnittlichen Wachstumsraten des BIP pro Kopf aber auch ein Wandel in der wirtschaftspolitischen Vorgehensweise des Landes ab, die sich neben den weitreichenden Liberalisierungsbemühungen auch eine weitgehende Abkehr von sektorspezifischen Unterstützungsprogrammen zum Ziel gemacht hat. Die australische Regierung ist nun bestrebt, durch die Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen und die Ergreifung mikroökonomischer Reformen künftig eine allgemeine Effizienz- und Produk-

⁶⁷ Vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 17).

tivitätssteigerung des Faktoreinsatzes über alle Wirtschaftsbereiche zu bewirken.⁶⁸

Während sich der frühere Premierminister Paul Keating in seinem 'One-Nation'-Statement zum Protektionismus der Nachkriegszeit folgendermaßen äußert: "suppliers of goods and services which are protected from international competition ... are not subject to the pressures which ensure efficient management and production"⁶⁹, bemühte er sich zu seiner Amtszeit darum, einen weiteren Wandel in der staatlichen Wirtschaftspolitik und eine verstärkte Internationalisierung des Landes voranzutreiben. Wie die Zahlen zur Entwicklung des BIP pro Kopf gezeigt haben, hat dies zwar zu einer leichten Verbesserung der relativen Einkommensposition Australiens beigetragen, eine grundlegende Steigerung der Produktivität und eine effizientere Verwendung knapper Ressourcen aufgrund des gestiegenen internationalen Wettbewerbs und des damit verbundenen, veränderten Verhaltens der Unternehmen des industriellen Sektors vollzieht sich allerdings noch immer schleppend.⁷⁰

Der Wandel in der staatlichen Wirtschaftspolitik hatte nicht nur eine Liberalisierung und Deregulierung des Marktgeschehens zur Folge, er wirkte sich auch auf die sektorale Struktur der australischen Wirtschaft aus. Waren viele bedeutende Wirtschaftszweige des Primärsektors, wie z.B. Ackerbau, Fleischproduktion und Bergbau, aufgrund sehr niedriger tarifärer und nicht-tarifärer Einfuhrbeschränkungen und geringer inländischer Unterstützungsprogramme schon immer dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt, zielten - wie zuvor ausgeführt - während der letzten Dekade mikroökonomische Reformen in der australischen Industrie verstärkt auf den Abbau protektionistischer Schranken ab und bezweckten durch die Intensivierung des Güter- und Faktoraustauschs mit dem Ausland eine Steigerung der Effizienz und Produktivität im Verarbeitenden Gewerbe. Insbesondere die Beseitigung von sektorspezifischen Wettbewerbsverzerrungen soll auch künftig zu einer effizienteren Ressourcenallokation beitragen. Während die effektive Unterstützungsrate⁷¹ im industriellen Sektor seit Anfang der siebziger

⁶⁸ Vgl. Untersuchungsergebnisse der Economic Planning Advisory Commission (Feb. 1996).

⁶⁹ Keating, P. (1992).

⁷⁰ Ergas, H./Wright, M. (1994, S. 52f.).

⁷¹ Die effektive Rate der staatlichen Unterstützung drückt den Prozentsatz der Ertragssteigerung pro Einheit Output in Relation zu der hypothetischen Situation aus, in der dem Wirtschaftszweig keine staatlichen Unterstützungsmaßnahmen zugute kommen. Neben Zöllen und Importquoten würden auch Subventionen und sektorspezifische Unterstützungsprogramme eine Ertragssteigerung bewirken, die beispielsweise aus einer Verlagerung des Imports zugunsten heimischer Produzenten des jeweiligen Wirtschaftszweiges resultieren würden. Während also die effektive Unterstützungsrate für alle Branchen der australischen Industrie im betrachteten Zeitraum deutlich abnahm und auch in Zukunft

Jahre von durchschnittlich 35 Prozent auf 15 Prozent im Jahr 1990/91 gesenkt wurde (siehe auch Tabelle 2.3) und im Jahr 1996 durchschnittlich sogar nur noch 6 Prozent betrug⁷², konnte gleichzeitig mit der verstärkten Einbindung der australischen Wirtschaft in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung auch ein kontinuierlicher Rückgang der relativen Bedeutung des industriellen Sektors für den Wertschöpfungsprozeß des Landes festgestellt werden (vgl. Tabelle 2.4).

Tabelle 2.3: Durchschnittliche effektive Unterstützungsrate für die verschiedenen australischen Industriezweige (von 1977 - 2000)

Industriezweig	1977/78	1982/83	1987/88	1990/91	2000
Getränke, Nahrungs- & Genußmittel	10,0	7,0	6,7	3,1	2,0
Textilien	47,0	68,0	65,0	68,0	22,0
Bekleidung & Schuhe	141,0	192,0	174,0	176,0	50,0
Holz, Holzprodukte & Möbel	18,0	14,0	18,0	13,0	4,0
Papier, Papierprod., Druckwaren	24,0	16,0	15,0	7,0	2,0
Chemie, Öl- & Kohleverarbeitung	19,0	12,0	12,0	10,0	4,0
nicht-metallische Mineralien	5,0	4,0	3,7	3,0	1,0
Basismetalle	10,0	9,0	7,8	7,9	4,0
Stahl	n.v.	14,0	13,0	11,0	6,0
verarbeitete Metallprodukte	30,0	30,0	22,0	17,0	5,0
Transportausrüstung	48,0	61,0	46,0	33,0	12,0
Fahrzeugbau & Ersatzteile	n.v.	123,0	88,0	60,0	25,0
Sonst. Maschinen & Ausrüstung	20,0	21,0	22,0	15,0	4,0
Sonstige Industriezweige	30,0	25,0	26,0	20,0	6,0
gesamter industrieller Sektor	23,0	21,0	19,0	15,0	5,0

Quelle: Pomfret, R. (1995, S. 92).

Die protektionistische Handelspolitik der fünfziger und sechziger Jahre hatte zwar die Industrialisierung des fünften Kontinents entscheidend vorangetrieben, diese war aber vor allem auf den Anstieg des ausländischen unternehmerischen Engagements zurückzuführen, das einerseits der Umgehung von Handelsschranken diente, andererseits durch die Ausnutzung des unvollkommenen Wettbewerbs die Erwirtschaftung monopolistischer Gewinne bezweckte. Mit dem kontinuierlichen Abbau der Handelsschranken in den vergangenen Jahren verloren allerdings die genannten Motive für ausländische Direktinvestitionen zunehmend an Bedeutung. Da Anreizstruktur und ökonomische Rahmenbedingungen jedoch nicht in ausreichendem Maße zur internationalen Wettbewerbs-

mit einer weiteren Senkung zu rechnen ist, stieg sie für die australische Landwirtschaft von 11 Prozent (Ende der siebziger Jahre) auf 12 Prozent im Jahr 1994/95; vgl. auch Pomfret, R. (1995, S. 95ff.); siehe zudem Abschnitt 1.6. des vorliegenden Kapitels.

⁷² OECD (Dez. 1997, Anhang, Tabelle H, S. 175).

fähigkeit der australischen Industrie beitragen konnten, vollzieht sich mit der fortschreitenden Internationalisierung der Wirtschaft des Landes ein entsprechender Strukturwandel, bei dem das Verarbeitende Gewerbe mehr und mehr an Bedeutung verliert und sich in vielen Bereichen um eine Restrukturierung in Produktionsnischen bemüht. Hinzu kommt, daß der Boom im Bergbausektor seit Anfang der siebziger Jahre den beschriebenen Strukturwandel verstärkte und sich daher stark rückläufig auf die relative Bedeutung des Verarbeitenden Gewerbes für die Generierung des Bruttoinlandsproduktes auswirkte (vgl. Tabelle 2.4).

Tabelle 2.4: Wandel in der australischen Wirtschaftsstruktur¹⁾
(von 1900 bis 1996)

	Fischerei, Land- & Forstwirtschaft	Bergbau	Verarbeit. Gewerbe	Sonst. Sektoren²⁾
1900/01	19,3	10,3	12,1	58,3
1913/14	23,5	5,1	13,4	58,0
1928/29	21,2	1,8	16,7	60,3
1938/39	19,5	3,3	18,5	58,7
1948/49	21,3	2,5	26,2	50,0
1955/56	15,9	2,3	28,0	53,8
1962/63	12,6	1,7	26,8	58,9
1968/69	9,6	2,4	26,1	61,9
1973/74	9,6	4,0	23,2	63,2
1980/81	5,4	6,5	20,6	67,5
1986/87	3,8	5,4	16,8	74,0
1991/92	3,1	4,4	15,3	77,2
1995/96	3,7	4,3	13,6	78,4

1) prozentualer Anteil der Sektoren am Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten; Einführung neuer Klassifikationsrichtlinien für die einzelnen Sektoren im Jahre 1971 schränkt die Vergleichbarkeit des Zahlenmaterials seit 1962/63 mit den vorangegangenen Jahren etwas ein; auch die sektorale Aufteilung des BIP des Jahres 1995/96 wird sich aufgrund der abweichenden Quelle geringfügig von den Daten der Vorjahre unterscheiden. - 2) umfaßt Elektrizitäts-, Gas- & Wasserversorgung, Baugewerbe, und sämtliche öffentliche und private Dienstleistungsbereiche.

Quelle: Pomfret, R. (1995, Tab. 1.9, S. 48); OECD (Dez. 1997, Anhang, Tab. H, S. 175).

Durch den Abbau des Protektionismus konnten besonders die Produktionsstätten heimischer Unternehmen dem internationalen Konkurrenzdruck nur begrenzt standhalten. Für ausländische Direktinvestoren bedeutete dies in den meisten Fällen eher eine relativ gesehen stärkere Exportbedienung der australischen Absatzmärkte. Zwar hatte dies zur Folge, daß auch ausländische Unternehmen zumindest in den letzten Jahren in vielen Industriezweigen, bei denen vorher

Schutzzölle in beträchtlicher Höhe bestanden, relativ gesehen weniger in Produktionsstätten vor Ort investierten, durch die erhöhte Investitionstätigkeit in Bereichen der exportbegleitenden und exportunterstützenden Dienstleistungen (z.B. Finanzierung; Versicherung, Vertrieb, Transport) nahm das unternehmerische Engagement ausländischer Investoren insgesamt allerdings erheblich zu.

Schätzungen haben ergeben, daß die weitere Beseitigung des Protektionismus in der australischen Industrie bereits innerhalb einer kurzen Anpassungsphase zu einer Steigerung der Produktion des Primärsektors um 3,4 Prozent führen und gleichzeitig eine aggregierte, wenn auch geringe Zunahme der Beschäftigung und des realen Bruttinlandsproduktes generieren würde.⁷³

Da eine völlige Abwendung der staatlichen Wirtschaftspolitik von hohen Schutzzöllen und nicht-tarifären Einfuhrbeschränkungen für Industrieprodukte und ein abrupter Abbau von Unterstützungsprogrammen aufgrund der Zunahme des internationalen Wettbewerbs zumindest in einigen Industriezweigen - insbesondere bei den arbeitsintensiven und weitestgehend standardisierten Massenfabrikationen der Automobil-, Textil- und Bekleidungsindustrie - deutliche Probleme bei der strukturellen Anpassung bewirken würde und entsprechend hohe Kosten für Arbeitsmarkt, Unternehmen und betroffene Regionen zur Folge hätte, werden in den genannten Industriezweigen in der Übergangsphase noch immer überdurchschnittlich hohe Schutzzölle und umfangreiche Unterstützungsprogramme seitens des Staates aufrechterhalten, die in der kommenden Dekade nach einem vorgegebenen Fahrplan schrittweise abgebaut werden sollen (siehe Tabelle 2.3).⁷⁴

Neben dieser eher defensiven Vorgehensweise der staatlichen Wirtschaftspolitik, bei der man sich bemüht, die Allokation knapper Ressourcen mehr und mehr dem freien Spiel der Marktkräfte zu überlassen, gehen andere offensive Maßnahmen davon aus, daß der Marktmechanismus in bestimmten Branchen versagt und eine aktive staatliche Unterstützung durch Investitionsanreize, öffentliche Forschungseinrichtungen, etc. daher unabdingbar ist. Hierbei handelt es sich neben dem Bildungssektor vor allem um forschungsintensive Wirtschaftszweige (z.B. Informationstechnologie, Pharmazie und Telekommunikation), bei denen die australische Wirtschaftspolitik eine verstärkte Förderung der Importsubstitution und Exportorientierung sowie die Attrahierung internationaler Direktinvestitionen und modernster Technologien bezweckt.⁷⁵

⁷³ Vgl. GATT (1994, S. 107, Fußnote 236); Economic Planning Advisory Commission (Feb. 1996); OECD (Dez. 1997, S. 81ff.).

⁷⁴ OECD (Dez. 1997, S. 81ff.).

⁷⁵ Pharmaceutical Industry Development Programm ('Factor f'), Export Facilitation Scheme, Partnership for Development Scheme und Industry Development Arrangements in der

Die australische Wirtschaftspolitik der neunziger Jahre ist also einerseits dadurch gekennzeichnet, daß sie sich durch die Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen sowie durch mikroökonomische Reformen (z.B. in der Infrastruktur oder auf dem Arbeitsmarkt) um eine Steigerung der Effizienz, Produktivität und Qualität aller Sektoren bemüht ("Productivity growth is the key to higher living standards. This means making a better use of our resources - natural, financial, human").⁷⁶ Andererseits soll die gezielte Förderung zukunftsorientierter Wirtschaftszweige (z.B. Telekommunikation, Forschung & Entwicklung, etc.) deren internationale Wettbewerbsfähigkeit verbessern und durch forward- bzw. backward-linkage-Effekte zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beitragen.⁷⁷

1.7. Die Wirtschaftsstruktur

Für das bessere Verständnis des vorliegenden Abschnitts soll zunächst ein kurze Skizzierung der demographischen Gegebenheit des Landes vorgenommen werden.

1.7.1. Die Bevölkerungsentwicklung

Das Australian Bureau of Statistics schätzt die Einwohnerzahl des fünften Kontinents für das Jahr 1995 auf rund 18 Mio. Menschen, wobei sich Dreiviertel der australischen Bevölkerung auf die drei östlichen Staaten Queensland, New South Wales und Victoria konzentrieren und dort überwiegend in den Küstenregionen siedeln. Neben diesem bedeutendsten Ballungsraum gewinnt ein weiterer, sehr viel kleinerer Küstenstreifen im Südwesten von Westaustralien zunehmend an Bedeutung. Keine dieser beiden Regionen hat sich jemals weiter als 200 bis 300 Kilometer ins Landesinnere ausgebreitet, so daß sie durch Tausende von Kilometern dünn oder kaum besiedelten Landes getrennt sind, das mehr als Dreiviertel der Gesamtfläche Australiens ausmacht.⁷⁸

Die beiden bedeutendsten städtischen Ballungszentren Australiens bilden Sydney (NSW) und Melbourne (Vic.). Beide im Südosten gelegenen Metropolen vereinigten im Jahr 1995 bereits rund 40 Prozent der Gesamtbevölkerung auf

Telekommunikationsbranche seien nur einige Beispiele hierfür; eine ausführliche Darstellung dieser Programme findet sich in Bureau of Industry Economics (1993, S. 150-172); GATT (1994, S. 139 -164).

⁷⁶ Productivity Commission (1996, S. 1).

⁷⁷ Vgl. GATT (1994, S. 107f.); Freedman, C./Stonecash, R. (1997, S. 180f.).

⁷⁸ Vgl. Australian Bureau of Statistics (1997, S. 76ff.).

sich (vgl. Tabelle 2.5). Weitere dynamisch expandierende und wirtschaftlich bedeutende Ballungsgebiete sind die Millionenstädte Brisbane (Qld.), Adelaide (SA) und Perth (WA). Die Hauptstadt Canberra (ACT) beherbergt rund 300.000 Einwohner.

Tabelle 2.5: Bevölkerung in den Ballungsgebieten (in Mio. Einwohnern)

Jahr	Sydney	Melbourne	Brisbane	Adelaide	Perth	Canberra	Summe
1977	3,17	2,74	1,01	0,93	0,85	0,21	8,91
1987	3,53	3,00	1,24	1,01	1,07	0,26	10,11
1993	3,72	3,19	1,42	1,07	1,22	0,30	10,92

Quelle: Australian Bureau of Statistics, Yearbook Australia 1995.

Bei der letzten Volkszählung im Jahre 1991 lebten 85,3 Prozent der Bevölkerung in städtischen Ballungsgebieten und nur 14,6 Prozent siedelten auf dem Land. Dennoch bedeutete dies im Vergleich zu den Zahlen der Volkszählung im Jahr 1981 eine Erhöhung des Anteils der Bevölkerung in ländlichen Gebieten. Diese machte Anfang der achtziger Jahre nur 14,2 Prozent aus.

Australien ist durch eine multikulturelle Gesellschaft gekennzeichnet. Die Einwanderung erfolgte in verschiedenen Wellen. Bis in die 50er Jahre dieses Jahrhunderts stammte der größte Teil der Bevölkerung von europäischen - insbesondere britischen und irischen - Einwanderern ab. Seitdem wandelt sich das Gesicht der australischen Bevölkerung, hervorgerufen durch die geänderten Schwerpunkte der Einwanderungspolitik. Menschen aus Ost- und Südostasien finden vermehrt ein Zuhause in Australien. Sie bilden neben Europäern das Gros der Einwanderer.⁷⁹

Wie aus den vorangegangenen Abschnitten bereits hervorgegangen ist, hat sich sowohl bei der regionalen als auch bei der sektoralen Struktur der australischen Industrie in der vergangenen Dekade unter dem Druck des technologischen Fortschritts, der Handelsliberalisierung, des Einkommenswachstums und der sich verändernden Konsumentenpräferenzen ein Wandel vollzogen.⁸⁰

Die folgenden Abschnitte beschäftigen sich mit der Untersuchung der Unterschiede in den Wachstumspotentialen in den einzelnen Sektoren und mit der Industriestruktur der verschiedenen Teilstaaten und Territorien des fünften

⁷⁹ Vgl. Australian Bureau of Statistics (1997, S. 91-96).

⁸⁰ Vgl. auch Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 54-64).

Kontinents⁸¹. Hierbei soll auch untersucht werden, ob die ökonomische Leistungsfähigkeit der Sektoren der verschiedenen Staaten durch deren Ausstattung mit natürlichen Rohstoffvorkommen und durch das jeweilige politökonomische Umfeld bestimmt wird.

Bei den Ausführungen wird ebenfalls von besonderem Interesse sein, ob die Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur der verschiedenen Staaten als Erklärung für die Unterschiede im Wachstumspotential der einzelnen Sektoren herangezogen werden können, und ob es in Zukunft zu einer weiteren Verschärfung der divergierenden Entwicklung der Staaten und Territorien Australiens kommen wird. Dabei können sich die divergierenden Charakteristika der Einzelstaaten beispielsweise auf eine unterschiedliche Bevölkerungsstruktur und -dichte, landschaftliche und klimatische Gegebenheiten, Bodenschätze, oder aber auf die geographische und wirtschaftliche Nähe zu den wachstumsstarken Märkten des asiatisch-pazifischen Raumes beziehen.

1.7.2. Die sektorale Wirtschaftsstruktur

Wie zuvor bereits festgestellt werden konnte, bewirkten der Protektionismus und die Wirtschaftspolitik der fünfziger und sechziger Jahre eine massive Fehlleitung knapper Ressourcen und folglich deren ineffizienten Einsatz, was zur Folge hatte, daß das Wirtschaftswachstum im internationalen Vergleich unnötigerweise sehr verhalten ausfiel. Erstaunlich ist umso mehr, daß hieran auch der rasante Anstieg der Weltmarktpreise für mineralische Rohstoffe in den siebziger Jahren und größere Funde von Vorkommen dieser Rohstoffe in Australien nur wenig ändern konnten. Dennoch verstärkte diese Entwicklung den durch Handelsliberalisierungen hervorgerufenen relativen Bedeutungsrückgang des industriellen Sektors.

Die australische Wirtschaftsstruktur schrumpfte jedoch keineswegs - wie befürchtet worden war - auf den ausschließlichen Acker- und Bergbau zusammen. Vielmehr erfuhr vor allem der Dienstleistungssektor eine relativ starke Expansion. Tabelle 2.6 verdeutlicht sowohl für das Bruttoinlandsprodukt, als auch für die Beschäftigung und die gesamtwirtschaftlichen Investitionen einen kontinuierlichen Anstieg des relativen Anteils des Dienstleistungssektors. Eine solche relative Bedeutungszunahme des tertiären Sektors konnte sich selbstverständlich nicht vollziehen, ohne daß das Produzierende Gewerbe als Ganzes in bezug auf alle drei Indikatoren an relativer Bedeutung verlor. Auffällig ist,

⁸¹ Australien besteht aus den sechs Staaten New South Wales, Victoria, Queensland, South Australia, Western Australia und Tasmania sowie aus zwei Territorien Northern Territory und Australian Capital Territory.

Tabelle 2.6: Wirtschaftsstruktur und sektorale Leistungsindikatoren¹⁾

	1975	1980	1985	1990	1995	1975	1980	1985	1990	1995
	BIP-Anteil ²⁾					Beschäftigungsanteil ²⁾				
Produzierendes Gewerbe	37,4	35,9	34,2	34,1	31,1	40,3	37,5	33,3	30,2	27,7
Landwirtschaft	4,9	3,9	4,3	4,3	3,7	6,8	6,6	6,2	5,6	5,1
Bergbau	3,7	3,5	4,2	4,5	4,3	1,4	1,4	1,5	1,2	1,0
Verarbeitendes Gewerbe	18,1	17,7	15,4	15,1	13,6	21,6	19,7	16,5	14,7	13,4
Elektr., Gas & Wasser	2,8	3,0	3,2	3,4	3,2	1,8	2,1	2,1	1,3	1,0
Baugewerbe	7,9	7,8	7,1	6,8	6,3	8,7	7,7	7,0	7,4	7,2
Dienstleistungssektor	58,7	61,0	61,0	63,1	63,7	54,9	58,1	61,8	65,4	67,7
Handel & Gastronomie	21,8	20,8	19,5	18,6	19,1	19,8	20,1	23,4	25,2	25,4
Lagerhalt., Transport- & Kommunikationswesen	5,7	6,7	7,1	7,8	9,4	7,8	7,4	7,5	6,9	6,6
Banken, Versicherungen & sonst. Finanzdienstl.	19,2	20,6	21,4	23,0	21,6	7,4	8,5	10,9	12,4	13,4
Sonst. Dienstleistungen	12,0	12,9	13,0	13,7	13,6	19,9	22,1	20,0	20,9	22,3
	1975	1980	1985	1990	1995	1975	1980	1985	1990	1995
	Produktivitätssteigerung ³⁾					Anteil an ges. Investitionen ²⁾				
Produzierendes Gewerbe	-	-	-	-	-	45,0	48,2	39,2	37,8	39,9
Landwirtschaft	-	-2,3	4,2	2,6	0,6	10,6	8,8	6,3	3,8	4,9
Bergbau	-	-0,5	2,8	6,6	4,9	5,5	8,9	7,5	10,1	10,7
Verarbeitendes Gewerbe	-	2,8	2,1	2,2	1,9	13,1	14,8	11,4	12,9	13,2
Elektr., Gas & Wasser	-	0,8	2,9	11,0	6,9	12,4	12,3	9,9	7,6	6,9
Baugewerbe	-	3,9	1,7	-1,7	0,6	3,4	3,4	4,1	3,4	4,2
Dienstleistungssektor	-	-	-	-	-	38,3	37,9	47,2	50,3	50,6
Handel & Gastronomie	-	0,2	-2,9	-2,0	2,2	9,5	9,9	9,3	9,3	9,4
Lagerhalt., Transport- & Kommunikationswesen	-	5,9	2,2	4,0	6,8	13,4	13,2	17,2	14,5	17,5
Banken, Versicherungen & sonst. Finanzdienstl.	-	0,0	-2,7	-0,9	-0,8	10,5	9,4	12,5	17,5	13,4
Sonst. Dienstleistungen	-	0,8	3,6	0,4	0,6	4,9	5,4	8,2	9,0	10,3

1) Wirtschaftsjahr beginnend am 1. Juli. - 2) in Prozent - 3) durchschnittl. jährl. Steigerungsrate zwischen den Vergleichsjahren.

Quelle: OECD (Dez. 1997, Anhang, Tabelle H, S. 175).

daß nicht nur der industrielle Sektor für den relativen Bedeutungsverlust des Produzierenden Gewerbes verantwortlich war. Auch der Primärsektor konnte seine relative Bedeutung, die er Mitte der siebziger Jahre besaß, in keiner der drei genannten ökonomischen Größen behaupten. Dies erstaunt umso mehr, als sich Australien trotz Buschbränden, Dürreperioden und Überschwemmungen zu einem der bedeutendsten Erzeuger und Exporteure landwirtschaftlicher Produkte entwickelt hat. Das Land ist nicht nur weltweit führend in der Produktion und Ausfuhr von Wolle, es besitzt auch beträchtliche Weltmarktanteile für den Handel mit lebenden Schafen und Rindern, Molkereierzeugnissen, Fleisch,

Getreide, Zucker, Obst und Gemüse.⁸² Auch in bezug auf eine Vielzahl mineralischer Rohstoffe⁸³ handelt es sich bei Australien weltweit um einen der bedeutendsten Produzenten und Exporteure. Hierbei verdient die Förderung von Bauxit, Stein- und Braunkohle, Mineralsanden, Gold, Blei, Zink, Eisen, Kupfer Nickel, Mangan, Uran und Diamanten besondere Erwähnung.

Das Datenmaterial der Tabelle 2.6 spiegelt sowohl für die Landwirtschaft als auch für den Bergbau eine fortschreitende Rationalisierung der Beschäftigung wider, die auf die zunehmende Technisierung und Modernisierung der Produktion zurückzuführen ist. Zudem kann davon ausgegangen werden, daß beide Branchen eher kapital- als arbeitsintensiv sind, da für beide Wirtschaftszweige die Beschäftigungsanteile über den gesamten Betrachtungszeitraum immer weit unter den jeweiligen BIP-Anteilen liegen, die relativen Anteile an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen dagegen über den BIP-Anteilen (eine Ausnahme stellt hier lediglich die Landwirtschaft Ende der achtziger Jahre dar). Allerdings zeichnen sich bei den beiden Wirtschaftszweigen in bezug auf den relativen Anteil am BIP und an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen auch gegenläufige Trends ab. Die Landwirtschaft mußte in beiden Fällen eine rückläufige Entwicklung hinnehmen, die vor allem in bezug auf die relative Bedeutung für die Generierung des BIP durch eine tiefgreifende Dürreperiode Mitte der neunziger Jahre verstärkt wurde. Der Bergbau wurde seit den siebziger Jahren dagegen durch den erwähnten Anstieg der Weltmarktpreise für mineralische Rohstoffe und durch den Fund weiterer Vorkommen in Australien begünstigt. In den neunziger Jahren stagnierte allerdings auch die relative Bedeutung des Bergbaus für das BIP, was vorwiegend auf die konjunkturellen Erlahmung der Weltwirtschaft und der bedeutendsten Abnehmerstaaten des fünften Kontinents zurückzuführen war. Erfreulich gestaltete sich aber vor allem der rasante Anstieg der Investitionen in diesem Sektor, da sich hierdurch auch in Zukunft beträchtliche Entwicklungspotentiale im Abbau von Rohstoffen, aber auch in deren Weiterverarbeitung bieten werden.

Eine weitere Konzentration der Investitionen auf den Primärsektor wird sich nicht nur aufgrund der komparativen Vorteile des Landes wohlfahrtssteigernd auswirken. Auch die traditionellerweise dominante Bedeutung agrarischer und mineralischer Produkte für den Export macht ihren erhöhten Abbau unverzichtbar, da zumindest kurz- und mittelfristig nur wenige andere handelbare Wirt-

⁸² Eine ausführliche Übersicht über Produktion, Im- und Exporte, Beschäftigung und viele andere Aspekte der austral. Landwirtschaft findet sich in Australian Bureau of Statistics (1997, S. 359-398).

⁸³ Eine ausführliche Übersicht über Produktion, Im- und Exporte, Erschließung neuer Vorkommen und viele andere Aspekte des australischen Bergbaus findet sich in Australian Bureau of Statistics (1997, S. 419-437).

schaftszweige Australiens international wettbewerbsfähig sein werden und die Steigerung der Exporte sowie die Generierung von Handelsbilanzüberschüssen für die Senkung des Leistungsbilanzdefizits und die Bedienung der Auslandsverbindlichkeiten von existentieller Bedeutung sind. Hinzu kommt, daß sich die weltweiten Bestrebungen, den internationalen Handel auch im Primärsektor weiter zu liberalisieren, gerade für Australien, einem der führenden Rohstoff- und Agrarexporteure, künftig vorteilhaft auswirken werden.

Wie eingangs deutlich wurde, begann sich die Wirtschaftsstruktur Australiens mit der Abkehr vom Protektionismus der fünfziger und sechziger Jahre und der einseitigen Liberalisierung des Handels seit den siebziger Jahren deutlich zu wandeln. Der industrielle Sektor verlor - gemessen an seinem relativen Beitrag zur Generierung des Bruttoinlandsproduktes - zunehmend an ökonomischer Bedeutung. Hatte das Verarbeitende Gewerbe Mitte der fünfziger Jahre noch rund 28 Prozent des BIP auf sich vereinigen können, so machte sein Beitrag zum gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfungsprozeß Mitte der neunziger Jahre weniger als 14 Prozent aus und lag damit weit unter dem Durchschnitt der OECD-Staaten. Eine ähnlich rückläufige Entwicklung ihres relativen Anteils mußte die australische Industrie auch für die Beschäftigung und die gesamtwirtschaftlichen Investitionen hinnehmen. Letztere konnten allerdings in der vergangenen Dekade wieder einen leichten Aufwärtstrend verbuchen und lassen erwarten, daß sich die Industrie des Landes durch den verstärkten Einsatz moderner, produktivitäts- und effizienzsteigernder Technologien bemühen wird, sich auf den gestiegenen internationalen Wettbewerbsdruck einzustellen.

Eine Betrachtung der Wachstumsindizes der verschiedenen Industriezweige⁸⁴ (siehe Tabelle 2.7) macht deutlich, daß es sich bei den expandierenden Branchen des industriellen Sektors vornehmlich um Wirtschaftszweige handelt, die der Weiterverarbeitung der in Australien produzierten Rohstoffe und landwirtschaftlichen Erzeugnisse dienen. Als wachstumsstärkste Branche wäre zunächst der Wirtschaftszweig "Kohleverarbeitung, Petrochemie und sonstige chemische Industrien" zu nennen, gefolgt von der Metallverarbeitung, der Nahrungs- & Genußmittelindustrie, der "Maschinen- & Ausrüstungsindustrie" und der Holz- & Papierverarbeitung. Von allen Industriezweigen, die in den neunziger Jahren einen Anstieg des Produktionsvolumens verbuchen konnten, handelt es sich lediglich bei der "Maschinen- & Ausrüstungsindustrie" um eine Branche, in der nicht schwerpunktmäßig Rohstoffe oder landwirtschaftliche Erzeugnisse verarbeitet werden. Besonders expansive Untergruppen dieser Branche stellen vor allem die sog. "sunrise industries" (Elektrotechnik, Informations-, Telekommu-

⁸⁴ Eine ausführliche Übersicht über Produktion, Umsatz, Preisentwicklung, F & E-Tätigkeit und viele andere Aspekte des Verarbeitenden Gewerbes in Australien findet sich in Australian Bureau of Statistics (1997, S. 453-466).

nikations- und Computertechnologie) dar, bei denen es sich um zukunftsorientierte Wirtschaftszweige handelt, die - wie den Ausführungen des vorangegangenen Abschnitts entnommen werden konnte - in Australien seit Beginn der neunziger Jahre der Argumentation der neuen Wachstumstheorie folgend durch sektorspezifische Unterstützungsprogramme gefördert werden und auf diesem Wege zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum beitragen sollen.

Tabelle 2.7: Entwicklung des realen Bruttoproduktionswertes in den verschiedenen Industriezweigen¹⁾

	Umsatz 94/95 ²⁾	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95	95/96
Nahrungs- & Genußmittel	41,0	100,2	102,1	103,9	106,7	109,9	111,7
Textilien, Bekleidung & Lederprod.	9,8	96,5	91,4	87,6	89,0	86,1	79,5
Holz- & Papierverarbeitung	11,4	95,5	94,6	100,0	103,6	111,7	109,2
Druckerei, Verlage & Medien	13,6	97,1	90,1	95,7	100,0	100,1	99,7
Kohle, Petrochemie & Chemie	30,5	104,3	102,4	104,0	114,5	122,6	123,3
Nicht-metall. Mineralerzeugnisse	9,0	89,2	86,8	94,6	96,8	106,1	96,9
Metallverarbeitung	34,7	98,6	97,7	96,6	100,1	107,4	112,2
Maschinen & Ausrüstung	38,2	96,3	91,4	91,7	100,0	107,3	110,6
Sonstige Industriezweige	5,8	83,4	80,2	79,6	85,2	101,6	100,8
Industrie gesamt	193,8	97,7	95,0	96,3	101,5	107,4	108,3

1) Referenzjahr 89/90 = 100,0; Durchschnittspreise d. Jahres 89/90; - 2) da absolute Zahlen zum Bruttoproduktionswert in den statistischen Quellen nicht veröffentlicht sind, wird die relative Größe der einzelnen Industriezweige durch Angabe v. Umsatzzahlen (in Mrd. A\$) veranschaulicht. Auf- u. Abrundung bei den Einzelposten sorgt f. Abweichung v. Gesamtumsatz d. industriellen Sektors.

Quelle: Australian Bureau of Statistics (1997, S. 455f.).

Während Handel & Gastronomie für die Generierung des BIP und für die Beschäftigung den wichtigsten Zweig des Dienstleistungssektors⁸⁵ darstellen, und in den vergangenen beiden Dekaden für den Arbeitsmarkt auch kontinuierlich an Bedeutung gewinnen konnten, konzentriert sich die gesamtwirtschaftliche Investitionsstätigkeit besonders stark auf die Infrastrukturbereiche des Transport- und Kommunikationswesens sowie auf den Finanzsektor. Allerdings läßt sich auch eine rapide Zunahme der Investitionen in Bereichen, wie Bildungswesen und staatliche Forschung & Entwicklung feststellen, die in Tabelle 2.6 den "sonstigen Dienstleistungen" zuzurechnen sind. Anhand der beschriebenen Konzentration der gesamtwirtschaftlichen Investitionen kann also die schwerpunktmäßige Ausrichtung der staatlichen Wirtschaftspolitik der

⁸⁵ Eine ausführliche Übersicht über den Dienstleistungssektor in Australien findet sich in Australian Bureau of Statistics (1997, S. 493-505 und S. 507-622).

vergangenen beiden Dekaden abgelesen werden. Einerseits spiegelt sich die kontinuierliche Liberalisierung des Finanzsektors darin wider, daß dessen relativer Beitrag zu den gesamtwirtschaftlichen Investitionen Mitte der achtziger Jahre sprunghaft anstieg. Andererseits lassen sich in der herausragenden und weiterhin steigenden Bedeutung der Investitionen der unterschiedlichen Infrastrukturbereiche die in den vorangegangenen Abschnitten beschriebenen Bestrebungen wiedererkennen, auf diesem Wege eine grundlegende Steigerung der Effizienz und Produktivität über alle Sektoren zu erreichen. Schließlich spiegelt das Datenmaterial auch den deutlichen Bedeutungsanstieg der staatlichen F&E- und Bildungsinvestitionen wider, die eine gezielte Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zukunftsorientierter Wirtschaftszweige bezwecken.

Nimmt man abschließend eine Beurteilung der Produktivitätssteigerungen über alle Sektoren vor, so konnten sich die Steigerungsraten seit Mitte der siebziger Jahre leicht verbessern (siehe Tabelle 2.6). Insgesamt befinden sie sich allerdings noch immer auf einem verhältnismäßig geringen Niveau. Lediglich in den Infrastrukturbereichen (Kommunikations- und Transportwesen, Elektrizitäts-, Gas- und Wasserversorgung) sowie im Bergbausektor konnten vielversprechend hohe, jährliche Steigerungsraten der Produktivität verzeichnet werden. Allerdings mußte der Bergbau aufgrund der allgemeinen konjunkturellen Erlahmung der Weltwirtschaft in den neunziger Jahren einen leichten Rückgang der Steigerungsraten der Produktivität hinnehmen, die aber dennoch erheblich über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt lagen. Schlußlicht aller Wirtschaftszweige mit rückläufiger Produktivität (also negativen jährlichen Steigerungsraten seit Beginn der achtziger Jahre) ist der Finanzsektor.

1.7.3. Die regionale Wirtschaftsstruktur

Die ökonomischen Rahmenbedingungen der einzelnen Staaten und Territorien Australiens unterscheiden sich erheblich voneinander. Bei den Staaten Victoria, Südaustralien und Tasmanien liegt der Schwerpunkt der Wirtschaftsstruktur traditionellerweise auf der industriellen Produktion, während in New South Wales neben dem Verarbeitenden Gewerbe auch der Finanzsektor vorrangig das Wirtschaftsgeschehen des Staates bestimmt. Queensland macht sich zunehmend seine touristischen Attraktionen wirtschaftlich zunutze. Das Australian Capital Territory bildet das Zentrum der staatlichen und behördlichen Funktionsausübung, und Westaustralien sowie - in geringerem Umfang - das Northern Territory verfügen über beträchtliche mineralische Rohstoffvorkommen, weshalb sich in diesen Regionen auch verstärkt Industrien zu deren Weiterverarbeitung gebildet haben.⁸⁶

⁸⁶ International Monetary Fund (März 1996, S. 76-91).

Bei der Landwirtschaft, die ebenfalls einen entscheidenden Faktor in der Wirtschaftsstruktur Australiens darstellt, kommt vor allem die geographische Weite des fünften Kontinents zum Tragen. Mit über 768 Mio. ha ist Australien flächenmäßig fast 22mal so groß wie die Bundesrepublik Deutschland (einschl. der neuen Bundesländer) und ungefähr so groß wie die Vereinigten Staaten von Amerika, wenn man Alaska nicht berücksichtigt. Bei 463,3 Mio. ha, also über 60 Prozent der Gesamtfläche Australiens, handelte es sich im Jahr 1994/95 um landwirtschaftliches Nutzungsgebiet. Aufgrund der geringen Niederschlagsmengen eignet sich jedoch nur ein schmaler Gürtel entlang der Küste zur intensiven landwirtschaftlichen Nutzung (z.B. durch Getreide-, Zuckerrohr- oder Früchteanbau). Dieser Küstenstreifen beginnt nördlich von Perth (WA) und reicht über Südaustralien, Victoria und New South Wales bis in den Süden von Queensland. Unterbrochen wird er nur durch die sogenannte Nullarbor-Ebene, die aufgrund ihrer Trockenheit und Bodenbeschaffenheit für den Ackerbau und die Viehwirtschaft unnutzbar ist. Auch das Landesinnere ist aufgrund seiner klimatischen Gegebenheiten nicht für die beschriebene Art der Bodennutzung geeignet und dient daher höchstens als Weideland bei der Schaf- und Rinderzucht.

Tabelle 2.8: Durchschnittliches jährliches Wachstum nach Staaten und Wirtschaftszweigen (1983/84 bis 1993/94; zu konstanten Preisen)

	NSW	Vic.	Qld.	SA	WA	Tas.	NT	ACT	Aus. (ges.)
Fischerei, Forst- & Landwirtschaft	0,1	1,5	3,5	-1,3	2,5	3,3	4,8	-10,8	1,5
Bergbau	5,4	5,3	8,0	6,6	14,8	2,6	10,0	9,9	8,7
Verarbeitendes Gewerbe	1,9	2,0	4,0	3,8	4,4	1,9	2,3	2,5	2,5
Elektr., Gas & Wasser	2,5	3,3	4,8	1,6	5,2	2,1	2,2	13,3	3,3
Baugewerbe	2,2	1,0	2,0	-0,1	5,8	0,9	0,8	3,9	2,1
Groß- & Einzelhandel	1,2	0,8	2,7	0,1	3,0	2,9	1,3	4,7	1,5
Transport, Lagerhaltung & Kommunikation	4,7	5,5	6,3	5,4	5,2	2,8	4,5	6,2	5,2
Finanz-, Beratungs- & Versicherungsdienstleist.	5,4	4,9	5,5	6,2	6,3	3,3	2,8	8,5	5,4
Staatl. Dienstleistungen	2,7	2,8	5,6	0,7	5,6	3,8	1,7	3,9	3,4
Sonstige Dienstleist.	3,2	3,4	5,4	3,3	4,4	2,0	3,3	3,5	3,7
GSP (bzw. BIP gesamt) ^a	3,0	2,5	4,1	2,6	4,9	2,4	2,6	4,9	3,2

a) Während Immobilienbesitz, Importzölle und Bankgebühren im einzelnen nicht berücksichtigt wurden, sind sie bei der Betrachtung des BIP-Wachstums für ganz Australien einbezogen worden.

Quelle: Schätzungen des Bureau of Industry Economics, BIE (Mai 1996, S. 58).

Die einzelnen Sektoren waren in den vergangenen Jahren unterschiedlich stark den Einflüssen von binnen- und außenwirtschaftlichen Schocks (z.B. Dürreperioden, Konjunkturerinbrüchen von Hauptabnehmerstaaten, etc.) ausgesetzt, was sich aufgrund der Unterschiede in der Wirtschaftsstruktur der einzelnen Staaten des fünften Kontinents auch unterschiedlich auf die wirtschaftliche Entwicklung und ökonomische Leistungsfähigkeit der Regionen auswirkte (siehe Tabelle 2.8). Strukturelle Reformen und der Abbau von Handelsschranken vor allem im industriellen Sektor trugen zur fortschreitenden regionalen Spezialisierung der Industrie bei, die insbesondere in Einklang mit den regionalen Standortvorteilen und der Faktorausstattung in Australien stand. Regionale Unterschiede in den Wachstumsraten der mit Preisen bewerteten Produktion von Gütern und Dienstleistungen waren die Konsequenz.

Vor allem Bergbau, Landwirtschaft und Tourismus begünstigten die rohstoffreichen Staaten Queensland und Westaustralien, während der Abbau von Handelsschranken insbesondere die Staaten New South Wales, Südaustralien, Tasmanien und Victoria hart traf, die sich auf importsubstituierende Industriezweige spezialisiert hatten.⁸⁷

Neben diesen Maßnahmen der nationalen Wirtschaftspolitik trug auch der starke Wettbewerb unter den Teilstaaten dazu bei, daß diese sich durch regionale Investitionsanreize, Sondervergünstigungen und Subventionen um die Ansiedlung weiterer Unternehmen bemühten und somit die divergierende wirtschaftliche Entwicklung in den Teilstaaten forcierten. Die nachfolgenden Betrachtungen werden zeigen, daß sich der wirtschaftliche Anpassungsprozeß in den Staaten am langsamsten vollzogen hat, in denen sich die dargestellten ökonomischen Einflußfaktoren besonders ungünstig auswirkten. In einigen Fällen erreichte das Bruttoinlandsprodukt⁸⁸ nicht einmal mehr das Niveau, auf dem es sich bereits Ende der achtziger Jahre befunden hatte.⁸⁹

Tabelle 2.9 verdeutlicht, daß die jeweiligen regionalen Strukturen der Beschäftigungs- und Bevölkerungszahlen sowie der Investitionen eine sehr hohe Korrelation mit den Anteilen der Einzelstaaten am Bruttoinlandsprodukt aufweisen.⁹⁰ Die einzige große Abweichung liegt im prozentualen Anteil Westaustraliens an den Investitionen des Wirtschaftsjahres 1994/95, der nahezu doppelt so hoch

⁸⁷ International Monetary Fund (März 1996, S. 77).

⁸⁸ Wert aller mit Preisen bewerteten Güter und Dienstleistungen, die jährlich in einem Teilstaat produziert werden, abzüglich der Kosten für Güter und Dienstleistungen, die in den Produktionsprozeß eingehen, aber vor Abzug der fixen Kapitalkosten, [Australian Bureau of Statistics (Juni 1996a)].

⁸⁹ International Monetary Fund (März 1996, S. 77).

⁹⁰ Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 54ff.).

ausfiel, wie der Anteil des Staates am Bruttoinlandsprodukt bzw. über doppelt so hoch wie Westaustraliens Anteil an der Beschäftigung und Bevölkerung des fünften Kontinents im gleichen Jahr. Diese unproportional hohen Investitionen des Jahres 1994/95 in Westaustralien resultieren aus der überdurchschnittlich günstigen Entwicklung der betrachteten ökonomischen Eckdaten des Staates in der vergangenen Dekade (siehe Tabelle 2.10).

Tabelle 2.9: Ausgewählte Wirtschaftsdaten der einzelnen Staaten und Territorien Australiens

	Einheit	NSW	Vic.	Qld.	SA	WA	Tas.	NT	ACT	Aust. (ges.)
Bruttostaatsprodukt ^{a, b}	Mrd. A\$	142,5	109,1	68,2	28,9	45,3	8,5	4,7	8,3	415,6
	in %	34,3	26,2	16,4	7,0	10,9	2,1	1,1	2,0	100,0
Arbeitslose ^c	in %	8,6	9,6	8,9	10,2	7,6	10,7	7,4	7,2	8,9
Beschäftigung ^c	in %	33,3	24,9	18,3	8,0	10,1	2,4	1,0	1,9	100,0
Investitionen ^a	in %	33,3	22,0	15,0	6,0	20,3	1,9	- ^f	- ^f	100,0
Bevölkerung	in %	33,9	24,9	18,2	8,2	9,6	2,6	1,0	1,7	100,0
	in Mio.	6,12	4,50	3,28	1,47	1,73	0,47	1,74	0,30	18,05
Pro-Kopf-Einkommen ^a	Tsd. A\$	23,31	24,24	20,80	19,62	26,13	18,06	26,90	27,35	23,02
	in % ^e	101,2	105,3	90,4	85,2	113,5	78,5	116,8	118,8	100,0
GSP pro Kopf ^d	in % ^e	100,6	107,5	89,2	89,8	105,8	81,3	113,4	120,2	100,0

a) Angaben für Wirtschaftsjahr 1994/95 (laufende Preise des Jahres 1989/90). - b) Gross State Product (GSP), Beitrag der Einzelstaaten zum gesamten Bruttoinlandsprodukt. - c) Angaben für das Wirtschaftsjahr 1994/95 - d) Bruttostaatsprodukt pro Kopf (zwischen 1977/78 - 1993/94 zu Marktpreisen) - e) prozentuale Abweichung vom nationalen Durchschnitt. - f) Zahlen nicht vorhanden.

Quelle: Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 55); International Monetary Fund (März 1996, S. 77); Australian Bureau of Statistics (Juni 1996, S. 123); eigene Berechnungen.

Tabelle 2.10, die die durchschnittliche jährliche Änderungsrate der regionalen Beiträge zu Bruttoinlandsprodukt, Beschäftigung, Investitionen und Bevölkerung des fünften Kontinents in den vergangenen zehn Jahren beschreibt, bestätigt diese Entwicklung. Gerade die deutliche, relative Bedeutungszunahme Westaustraliens für das Bruttoinlandsprodukt und die Investitionen des gesamten Kontinents führte auch zu einem relativ höheren Pro-Kopf-Einkommen in diesem Staat. Während aber der regionale Anteil Westaustraliens an den Investitionen und am Bruttoinlandsprodukt im betrachteten Zeitraum merklich zulegen konnte und auch zusätzliche Arbeitsplätze schneller geschaffen wurden, fand bisher eine vergleichbare Bedeutungszunahme des regionalen Bevölkerungsanteils durch entsprechende Wanderungsbewegungen innerhalb Australiens nur in sehr viel geringerem Maße statt.

Tabelle 2.10: **Änderung des prozentualen Anteils der Staaten an den betrachteten ökonomischen Eckdaten**
(in % p.a. zwischen 1984-85 und 1994-95)

	NSW	Vic.	Qld.	SA	WA	Tas.	NT	ACT
Bruttostaatsprodukt	-0,2	-0,7	1,5	-0,8	1,7	-1,3	2,0	1,6
Beschäftigung	-0,4	-0,7	1,7	-0,9	0,9	-1,2	1,1	0,5
Investitionen ^a	-1,0	-1,7	1,3	0	3,6	-0,5	-b	-b
Bevölkerung	-0,2	-0,5	1,1	-0,6	0,6	-0,7	1,1	0,6

a) Änderungen in den prozentualen Anteilen beziehen sich nur auf den Zeitraum zwischen 1989-90 und 1994-95, da ältere Zahlen eine Aufspaltung nach regionalen Anteilen nicht zulassen. b) Zahlen nicht vorhanden.

Quelle: Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 55)

Logischerweise werden die Veränderungen in den regionalen Beiträgen zur Generierung von Bruttoinlandsprodukt, Beschäftigung und Investitionen auch in den durchschnittlichen realen Wachstumsraten der betrachteten ökonomischen Indikatoren für die einzelnen Staaten widergespiegelt (Tabelle 2.11). Auch hier verzeichneten mit Ausnahme von Queensland lediglich die auf dem Hintergrund ihrer ökonomischen Zugkraft eher kleinen Staaten und Territorien Northern Territory, Western Australia und das Australian Capital Territory überdurchschnittliche Wachstumsraten.

Tabelle 2.11: **Durchschnittliches reales Wachstum für Bruttoinlandsprodukt, Beschäftigung und Investitionen**
(in % zwischen 1984-85 u. 1994-95)

	NSW	Vic.	Qld.	SA	WA	Tas.	NT	ACT	Aust. (ges.)
Bruttostaatsprodukt	2,8	2,4	4,6	2,1	4,8	1,4	5,3	4,6	3,0
Beschäftigung	1,7	1,4	3,8	1,2	2,9	1,1	2,9	2,8	2,1
Investitionen ^a	-0,7	-2,1	4,0	1,3	9,0	-b	-b	-b	1,3

a) Änderungen in den prozentualen Anteilen beziehen sich nur auf den Zeitraum zwischen 1989-90 und 1994-95, da ältere Zahlen eine Aufspaltung nach regionalen Anteilen nicht zulassen. b) Zahlen nicht vorhanden.

Quelle: BIE-Schätzungen abgedruckt in Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 56f.).

Eine Betrachtung des Bruttoinlandsproduktes verdeutlicht, daß in der vergangenen Dekade vor allem das Northern Territory ein kräftiges reales Wachstum von 5,3 Prozent pro Jahr der mit Preisen bewerteten Produktion von Gütern und Dienstleistungen verbuchen konnte. Aufgrund der relativ geringen ökonomi-

schen Bedeutung des Territoriums hatte dieses regionale Wachstum jedoch keinen nennenswerten Einfluß auf die Veränderung des gesamten australischen Bruttoinlandsproduktes. Zwar trug im Vergleich hierzu das starke Anwachsen des realen Bruttoproduktionswertes der Güter und Dienstleistungen von 4,8 Prozent pro Jahr in Westaustralien deutlich mehr zum Anstieg auf nationaler Ebene bei, insgesamt kam jedoch den großen Staaten New South Wales (2,8%), Queensland (4,6%) und Victoria (2,4%) trotz ihres schwächeren regionalen Wachstums eine dominante Bedeutung für den jährlichen realen Zuwachs des gesamten australischen Bruttoinlandsproduktes zu.

Zudem läßt sich weiterhin feststellen, daß die westlichen und nördlichen Staaten und Territorien ein höheres Wachstumspotential aufweisen als die südlichen und östlichen Staaten. Eine Ausnahme bildet hier lediglich das Australian Capital Territory, das aber aufgrund seiner besonderen Bedeutung in der Erfüllung staatlicher und behördlicher Funktionen bei einem Vergleich der Wachstumspotentiale nicht berücksichtigt werden sollte.⁹¹ Abgesehen von der Differenzierung des Wirtschaftswachstums nach der geographischen Lage fällt eine wesentlich bedeutendere Möglichkeit der Differenzierung nach dem Vorhandensein mineralischer Rohstoffe und touristischer Attraktivität auf, da Westaustralien, Queensland und das Northern Territory die wachstumsstärksten Regionen Australiens darstellen und gleichzeitig gerade ihre regionale Wirtschaftsstruktur vom Bergbau und Tourismus bestimmt wird. Unternehmerische Initiativen in- und ausländischer Investoren werden daher auch in Zukunft verstärkt in diese Regionen fließen.

Es überrascht daher keineswegs, daß sich auch für die beiden bedeutenden Inputfaktoren zur Generierung des Bruttoinlandsproduktes (Beschäftigung und Investitionen) ein ähnliches Bild widerspiegelt. Auch hier wurden im vergangenen Jahrzehnt überdurchschnittlich hohe reale Wachstumsraten pro Jahr mit Ausnahme von Queensland lediglich von den kleineren Staaten verzeichnet, während es dennoch gerade die relativ gesehen wachstumsschwächeren, aber ökonomisch gewichtigeren Staaten Australiens waren, die das Gros der neu geschaffenen Arbeitsplätze bereitstellten und absolut gesehen die umfangreichsten Investitionen vornahmen. Bei den Investitionen erstaunt dies umso mehr als das Investitionsvolumen in Westaustralien nach Schätzungen des Bureau of Industry Economics in den vergangenen zehn Jahren jährlich um rund 9 Prozent zulegen konnte, während die Neuanlagen in den Staaten New South Wales und Victoria im gleichen Zeitraum jährlich um 2,0 bzw. 3,4 Prozent abnahmen.⁹² Dies verdeutlicht vor allem die beträchtliche Konzentration des Wirtschaftsgeschehens der Vorjahre auf die beiden Staaten New South Wales und Victoria und in

⁹¹ Vgl. Bureau of Industry Economics (Mai 1996, S. 56).

⁹² Vgl. Bureau of Industry Economics (Mai 1996, Chart 2 (b), S. 57).

diesen beiden Regionen in verstärktem Maße auf die Städte Sydney bzw. Melbourne. Noch immer konzentrieren sich ein Drittel der Investitionsausgaben auf den Staat New South Wales und deutlich mehr als ein Fünftel der Investitionen auf Victoria (siehe Tabelle 2.9). Nur Westaustralien, das in den vergangenen zehn Jahren als Investitionsstandort beträchtlich an ökonomischer Bedeutung gewonnen hat, schaffte es mit etwa einem Fünftel aller Neuanlagen an den Staat Victoria aufzuschließen. Queensland konnte seinen regionalen Anteil an den Investitionsausgaben auf rund 15 Prozent ausbauen.

2. Die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen

2.1. Zahlungsbilanzausgleich, Auslandsverschuldung und Ersparnisse

Seit dem Ende des zweiten Weltkrieges hat Australien nahezu ausschließlich Defizite in der Leistungsbilanz verbuchen müssen. Der letzte geringfügige Überschuß in der Leistungsbilanz wurde Anfang der siebziger Jahre verzeichnet. Seither mußte jedoch trotz beträchtlicher Schwankungen in der Höhe des Fehlbetrages eine fortschreitende Passivierung der Leistungsbilanz hingenommen werden. Vor allem in den letzten Jahren mußte nach einem kurzzeitigen Rückgang des Fehlbetrages zu Beginn der neunziger Jahre ein rapider Anstieg des Passivierungstrends verbucht werden. Während das Defizit im Wirtschaftsjahr 1993/94 noch 16,7 Mrd. A\$ oder 3,9 Prozent des BIP ausmachte, schnellte es im Folgejahr 1994/95 bereits auf 27,6 Mrd. A\$ bzw. 6,1 Prozent des BIP. Das Wirtschaftsjahr 1995/96 brachte jedoch mit einem rückläufigen Fehlbetrag von 20,3 Mrd. A\$ bzw. 4,2 Prozent des BIP eine erneute, merkliche Verbesserung des Leistungsbilanzsaldos.

Um einen Ausgleich in der Zahlungsbilanz erreichen zu können, mußte das chronische und im Trend zunehmende Defizit in der Leistungsbilanz seit Anfang der achtziger Jahre in verstärktem Maße durch Überschüsse in der Kapitalbilanz gedeckt werden, die erneute staatliche und privatwirtschaftliche Kreditaufnahmen im Ausland notwendig machten (siehe Tabelle 2.12).⁹³ Zur gleichen Zeit stiegen allerdings auch die Kapitalzuflüsse in Form von ausländischen Direktinvestitionen und Beteiligungen rapide an⁹⁴. Dividendenzahlungen, Lizenz-

⁹³ Australian Bureau of Statistics (Juni 1996b, Section 5: Historical Tables, S. 69-74); vgl. hierzu auch Crough, G./Wheelwright, T. (1982, S. 166); Dieter, H. (1990, S. 61).

⁹⁴ Ein weiterer neuer Trend in der Finanzierung des Leistungsbilanzdefizits sind die Einnahmen aus umfangreichen Privatisierungsmaßnahmen der Keating-Regierung, die allerdings lediglich eine einmalige Aufbesserung der Staatskassen bewirken, gleichzeitig aber einen Wegfall eines staatlichen Vermögenspostens bedeuten. Auch wenn Privatisie-

gebühren und Einkommenstransfers bilden daher eine weitere Komponente der zunehmenden Passivierung der australischen Leistungsbilanz.

Tabelle 2.12: **Bruttoinlandsinvestitionen/-ersparnisse in Australien u. Rückgriff auf ausländisches Kapital** (Durchschnittswert, in % des BIP)

	1960-69	1970-79	1980-89	1990-95
Rückgriff auf ausländ. Ersparnisse ^a	2,1	1,2	4,6	3,9
Bruttoinlandsinvestitionen	26,8	25,0	24,7	20,7
- öffentliche Investitionen	8,3	7,6	6,7	4,9
- privatwirtschaftl. Investitionen	17,4	16,7	17,6	15,9
Bruttoersparnisse	24,5	23,7	20,2	16,4
- öffentliche Ersparnisse	6,1	4,6	3,7	1,6
- privatwirtschaftl. Ersparnisse	18,3	19,1	16,4	14,8
Statistische Abweichung	-0,3	-0,1	0,1	-0,4
a) Ein positiver Wert drückt eine Nettonachfrage nach ausländischen Ersparnissen aus und trägt zu einem Defizit in der Leistungsbilanz bei.				

Quelle: International Monetary Fund (März 1996, S. 27).

Neben dem starken Bevölkerungswachstum und dem enormen Bedarf an Infrastrukturverbesserungen wirkten sich auch die beträchtliche Importabhängigkeit des fünften Kontinents in bezug auf Konsum- und Investitionsgüter und das Ungleichgewicht zwischen Investitionen und Ersparnissen defizitär auf die Leistungsbilanz aus. Letzteres ist insbesondere auf die geringe inländische Sparquote und die umfangreichen Investitionen in Verbindung mit der Erschließung hochwertiger Rohstoffvorkommen und dem Ausbau des industriellen Sektors zurückzuführen.⁹⁵

Seit Beginn der achtziger Jahre bildeten sich vor allem die öffentlichen Ersparnisse, aber auch die Ersparnisse der privaten Haushalte allmählich zurück und trugen zu einer abnehmenden gesamtwirtschaftlichen Sparquote bei. Gerade dieser Rückgang rief jedoch eine grundlegende, strukturelle Verschlechterung des Fehlbetrages in der Leistungsbilanz hervor und bewirkte einen relativen Anstieg des Leistungsbilanzdefizits von durchschnittlich 2,2 Prozent des Bruttoinlandsproduktes während der sechziger und siebziger Jahre auf durchschnittlich 4,3 Prozent des BIP seit Anfang der achtziger Jahre (siehe Tabelle 2.13). Da das

rungen der Wettbewerbs- und Effizienzsteigerung dienen, besteht vieler Orts die Ansicht, der Verkauf öffentlicher Unternehmen sei kurz vor den Wahlen gezielt zum Zwecke der Haushaltskosmetik, also zur Stopfung überzogener Löcher im Budget, vorangetrieben worden.

⁹⁵ Vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 26ff.).

Investitionsniveau während der achtziger Jahre unverändert bei 25 Prozent des Bruttoinlandsproduktes blieb und die gesamtwirtschaftlichen Ersparnisse um 3,5 Prozentpunkte auf 20 Prozent des Bruttoinlandsproduktes schrumpften, wurde ein verstärkter Rückgriff auf ausländische Ersparnisse notwendig. Die signifikante Verschlechterung des Leistungsbilanzsaldos ging also mit einem bedrohlichen Anstieg der Auslandsverschuldung und der sonstigen Auslandsverbindlichkeiten einher,⁹⁶ auch wenn zu Beginn der neunziger Jahre neben den Ersparnissen schließlich auch bei den Investitionen eine rückläufige Entwicklung verzeichnet werden mußte.

Tabelle 2.13: **Strukturelle Verschlechterung des Leistungsbilanzsaldos**
(1959/60-95/96)

	Leistungsbilanzsaldo			Leistungsbilanzsaldo	
	in Mrd. A\$	in % d. BIP		in Mrd. A\$	in % d. BIP
59/60-79/80	-	2,2	1986/87	-11,7	-4,4
79/80-95/96	-	4,3	1987/88	-10,2	-3,4
89/90-95/96	-	4,4	1988/89	-17,2	-5,1
1979/80	-2,0	-1,6	1989/90	-21,5	-5,8
1980/81	-5,4	-3,9	1990/91	-15,3	-4,0
1981/82	-8,8	-5,5	1991/92	-11,6	-3,0
1982/83	-6,5	-3,8	1992/93	-14,9	-3,7
1983/84	-7,3	-3,7	1993/94	-16,7	-3,9
1984/85	-10,7	-4,9	1994/95	-27,6	-6,1
1985/86	-14,6	-6,1	1995/96	-20,3	-4,2

Quelle: Australian Bureau of Statistics (1997 sowie Juni 1996a und b).

Wie Tabelle 2.14 verdeutlicht, sieht sich Australien durch den Anstieg der Auslandsverbindlichkeiten dazu gezwungen, rund ein Fünftel der Exporteinnahmen bzw. rund 3,7 Prozent des BIP zur Tilgung des Schuldendienstes verwenden zu müssen. Gerade hierin offenbart sich die strukturelle Misere der australischen Leistungsbilanz. Die starke Zunahme der Auslandsverschuldung und der sonstigen Auslandsverbindlichkeiten erfolgte vor allem in der ersten Hälfte der achtziger Jahre, in der beträchtliche Leistungsbilanzdefizite mit einer starken Abwertung des australischen Dollars zusammenfielen.⁹⁷ Während die Nettoauslandsverschuldung im Jahr 1979/80 noch 5,5 Prozent des Bruttoinlandsproduktes ausmachte, lag sie Mitte der achtziger Jahre bereits bei über 31 Prozent. In der Folgezeit legte sie weiter zu und erreichte bis Mitte der neun-

⁹⁶ Vgl. International Monetary Fund (März 1996, S. 26).

⁹⁷ Siehe Abschnitt 2.2 des vorliegenden Kapitels.

ziger Jahre einen Anteil von rund 40 Prozent des Bruttoinlandsproduktes. Die gesamten Auslandsverbindlichkeiten machen bereits ca. 58 Prozent des BIP aus.

Tabelle 2.14: **Entwicklung der Auslandsverschuldung und Schuldendienstrate**

	ges. Auslands- verbindl.	Netto- auslands- schulden	Schulden- dienstrate a)		ges. Auslands- verbindl.	Netto- auslands- schulden	Schulden- dienstrate a)
in % des BIP bzw. bei Schuldendienstrate auch in % der Exporte v. Gütern & Dienstleistungen ^{b)}							
75/76-79/80	-	-	11,2 (1,8)	1986/87	44,5	32,6	17,9 (3,0)
80/81-89/90	35,8	23,3	16,7 (2,5)	1987/88	42,3	32,3	17,9 (3,1)
90/91-95/96	54,5	39,1	19,8 (3,7)	1988/89	44,9	34,6	22,4 (3,7)
1979/80	21,4	-	11,1 (2,0)	1989/90	46,0	35,6	26,3 (4,3)
1980/81	23,3	5,5	10,9 (1,8)	1990/91	50,4	37,5	25,6 (4,5)
1981/82	24,3	8,9	11,8 (1,8)	1991/92	51,7	39,6	20,6 (3,7)
1982/83	28,1	13,6	9,7 (1,4)	1992/93	53,6	41,3	16,9 (3,2)
1983/84	28,2	15,3	15,2 (2,2)	1993/94	55,4	38,0	17,6 (3,4)
1984/85	35,9	23,6	17,0 (2,8)	1994/95	57,0	39,6	20,1 (3,8)
1985/86	40,5	31,4	18,2 (2,9)	1995/96	58,6	38,6	18,5 (3,7)

a) Die Schuldendienstrate umfaßt hierbei neben den Schuldzinsen auch die Einkünfte ausländischer Anleger aus Portfolioinvestitionen in Australien. - b) In der Spalte d. Schuldendienstrate gibt d. Klammerterm d. Verhältnis zw. Schuldendienst u. BIP an.

Quelle: Australian Bureau of Statistics (1997 sowie Juni 1996a und b); Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dez. 1995).

Das hohe Niveau der Auslandsverschuldung und der damit verbundene Schuldendienst drohen allmählich in einer destabilisierenden Verschuldungsspirale - vergleichbar denen einiger lateinamerikanischer Schwellenländer - zu enden. Zwar hatten gesunkene Zinssätze auf inländischen und ausländischen Kapitalmärkten sowie ein Kursanstieg der Landeswährung schon in den vergangenen Jahren für eine Entlastung bei der Begleichung des Schuldendienstes gesorgt, doch wurden die positiven Auswirkungen dieses Trends auf die Leistungsbilanz durch eine allmähliche Zunahme der Dividendenzahlungen an ausländische Investoren mehr als abgebaut⁹⁸.

Ein weiteres Problem bei der hohen und kontinuierlich steigenden Auslandsverschuldung stellt die Verwendung der Auslandskredite dar. In der Vergangenheit wurden große Teile der ausländischen Gelder nicht zu investiven Zwecken in gewinnbringende Projekte des handelbaren Sektors angelegt. Vielmehr wurden sie häufig konsumtiven Zwecken zugeführt oder dienten der Tilgung von

⁹⁸ Bureau of Industry Economics, Australian Industry Trends (Mai 1996, S. 8f.).

Schuldzinsen und trugen daher nicht dazu bei, eine produktive Basis für die Rückzahlung zu schaffen. Insbesondere die Auslandsschulden des öffentlichen Sektors dienen entweder dazu, Fehlbeträge in der Leistungsbilanz auszugleichen oder werden nur teilweise investiven Zwecken, wie der Verbesserung der Infrastruktur oder sonstiger Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Wirtschaft, zugeführt. Selbst in Fällen der produktiven Verwendung der Auslandskredite erschwerte die Abwertung des australischen Dollars während der achtziger Jahre und Mitte der neunziger Jahre die Rückzahlung der Auslandsschulden. Wie in einem der nachfolgenden Abschnitte ausführlicher diskutiert werden soll, wurde der größte Teil d. Auslandskredite in Fremdwährungen - überwiegend in US-Dollar - aufgenommen. Eine Verschlechterung des Wechselkurses hat daher nicht nur einen rapiden Anstieg des in australischen Dollar ausgedrückten Schuldenbestands zur Folge, sondern erhöht zudem den Zinsdruck des in Fremdwährungen zu entrichtenden Schuldendienstes.⁹⁹

Um die starke Abhängigkeit von ausländischen Ersparnissen zu senken, hat die neue australische Regierung eine Reihe von Maßnahmen ergriffen, die auf eine Steigerung der öffentlichen und privaten Ersparnisse abzielen und somit einen Anstieg der inländischen Kapitalbildung sowie eine Minderung der außenwirtschaftlichen Zwänge des Landes bewirken sollen. Während allerdings im Jahr 1995/96 die Sanierung des Haushaltsdefizits größtenteils auf Privatisierungseinnahmen und sonstige Sondereinnahmen des Staates zurückzuführen waren, kann für die Folgezeit von einer tatsächlichen Verbesserung des um Sondereinnahmen bereinigten Budgets ausgegangen werden. Zur Anhebung der öffentlichen Ersparnisse kündigte die neue liberale Regierung ein umfangreiches Konsolidierungsprogramm für das staatliche Budget an.¹⁰⁰ Mittelfristig sollen nicht nur die Staatseinnahmen erhöht und die Produktivität der öffentlichen Unternehmen verbessert werden, gleichzeitig bezweckt die staatliche Wirtschaftspolitik eine strikte Ausgabenkontrolle. Einsparungen bei den Staatsausgaben werden insbesondere durch Senkung der Transfers an die einzelnen Staaten und Territorien, höhere Studiengebühren und umstrukturierte Arbeitsmarktprogramme beabsichtigt. Die Staatseinnahmen sollen dagegen überwiegend durch Zuschläge auf die Rentenversicherungsbeiträge besser verdienender Haushalte sowie durch Senkung von Steuervergünstigungen, wie z.B. für F&E-Aufwendungen, gesteigert werden. Die Sparmaßnahmen in den Haushaltsplänen der Wirtschaftsjahre 1996/97 und 1997/98 sehen daher bis Mitte 1998 Kürzungen des Haushaltsdefizits um insgesamt 7,2 Mrd. A\$ (1,3 Prozent des BIP) vor und sollen bis zum Wirtschaftsjahr 1998/99 einen um Privatisierungseinnahmen und sonstige Sondereinnahmen bereinigten Budgetüberschuß von schätzungsweise 1,25 Prozent des BIP generieren. Ferner kündigte die neue Regierung an,

⁹⁹ Dieter, H. (1990, S. 73f.).

¹⁰⁰ Vgl. hierzu OECD (Dez. 1996, S. 51 - 61).

sie werde sich in Zukunft entlang des Konjunkturzykluses um die mittelfristige Einhaltung eines ausgeglichenen, bereinigten Haushaltes bemühen. Die öffentlichen Ersparnisse sollen auf diese Weise von ihrem Niveau Mitte der neunziger Jahre bis zum Ende der Dekade um 4 Prozent des BIP erhöht werden.¹⁰¹

Eine Steigerung der privatwirtschaftlichen Ersparnisse wird im wesentlichen auf zwei Wegen beabsichtigt. Einerseits soll ein wirtschaftliches Umfeld mit geringen Inflationsraten und anhaltenden realen Einkommenszuwächsen geschaffen werden, das sich förderlich auf die Sparneigung der Haushalte auswirkt. Andererseits wird durch die Steigerung der Pflichtbeiträge zu der Rentenversicherung, für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, eine Steigerung der privaten Ersparnisse um 1,75 Prozent des BIP bis zum Jahr 2000 und um 4 Prozent des BIP bis zum Jahr 2020 erwartet.¹⁰² Allerdings sind diese Schätzungen sehr stark davon abhängig, inwiefern die Pflichtbeiträge sich nicht nachteilig auf die freiwilligen Ersparnisse der Haushalte auswirken. Die staatlichen Schätzungen gehen davon aus, daß die positive Wirkung gestiegener Pflichtbeiträge zur Rentenversicherung zu 30 Prozent durch einen Rückgang der freiwilligen privaten Ersparnisse absorbiert wird. Sind die freiwilligen Ersparnisse in einem solchen Fall dagegen sehr viel stärker rückläufig, wird die erhoffte Steigerung der privaten Ersparnisse in Zukunft erheblich moderater ausfallen. Zudem gehen die dargestellten Schätzungen davon aus, daß die Pflichtbeiträge zur Rentenversicherung keine zusätzlichen Lohnforderungen der Arbeitnehmer und keine negativen Auswirkungen auf die Beschäftigung zur Folge haben werden.

Eine grundlegende Verbesserung der strukturellen Probleme beim Ausgleich der Zahlungsbilanz ist bis auf weiteres nicht in Sicht. Zwar ließen sich die dargestellten Belastungen, die sich aus Auslandsverbindlichkeiten und Schuldendienst ergeben, aufgrund der enormen Rohstoffvorkommen und sonstigen Potentiale des Landes langfristig noch immer auf ein akzeptables Niveau senken und stabilisieren, ein fortgesetztes Wirtschaften auf Kosten des Reichtums an Bodenschätzen könnte jedoch schnell in einer wirtschaftlichen Talfahrt enden, die sich kurzfristig nur schwer unter Kontrolle bringen ließe. Das erhöhte Risiko wirtschaftlicher Unruhen ergibt sich insbesondere aus der monosektoralen Ausrichtung der australischen Wirtschaft und der damit verbundenen verstärkten Abhängigkeit von der Entwicklung der Weltmarktpreise, den zyklischen Schwankungen der Weltwirtschaft und der Konjunkturlage der bedeutendsten Abnehmerstaaten.

¹⁰¹ Vgl. Australian Bureau of Statistics (1997, Chapter 26, S. 625 - 649); OECD (Dez. 1996, S. 52); International Monetary Fund (März 1996, S. 39).

¹⁰² Vgl. Commonwealth Government of Australia (Mai 1995); International Monetary Fund (März 1996, S. 40ff.).

2.2. Der Wechselkurs

Mit der Freigabe des Wechselkurses im Dezember 1983 erfolgte auch die Aufgabe der meisten Devisenkontrollen. Im Juni 1984 wurden schließlich weitere Liberalisierungen der Devisenmärkte vorgenommen, so daß gegenwärtig keine Kontrollen und Beschränkungen für den An- und Verkauf ausländischer Währungen mehr bestehen und die Marktkräfte den Wechselkurs des australischen Dollars bestimmen. Lediglich zur Bekämpfung übermäßiger Wechselkursschwankungen greift die australische Zentralbank gelegentlich noch auf den Devisenmärkten ein, ohne dabei jedoch einen bestimmten Umtauschkurs oder eine Bandbreite anvisieren zu wollen. Die Flexibilität des Wechselkurses der australischen Währung soll dazu beitragen, außenwirtschaftliche Schocks abzufedern, die sich ungünstig auf die Leistungsbilanz und somit auf die relativ starre Wirtschaftsstruktur des Landes auswirken können. Insbesondere Produktions- und Beschäftigungseinbrüche sollen auf diesem Wege vermieden werden.¹⁰³ Da allerdings eine starke Abwertung des australischen Dollars einen Anstieg der Schuldendienstbelastung und eine erneute Zunahme der Inflationsrate nach sich zöge, wurde die Wechselkursentwicklung in den vergangenen Jahren zunehmend bei der Ausgestaltung geldpolitischer Maßnahmen berücksichtigt.

Da in der Übergangsphase von einem System fester Wechselkurse zum freien Handel der Währung im Dezember 1983 die Abschaffung von Wechselkurskontrollen und die Deregulierung der Finanzmärkte nicht sukzessive und damit zeitlich optimal koordiniert wurden, sondern nahezu zeitgleich stattfanden, traten in den achtziger Jahren beträchtliche Turbulenzen auf den Devisenmärkten auf. Diese konnte die in ihrem geldpolitischen Instrumentarium eingeschränkte Zentralbank nur unzureichend durch Kurskorrekturen ausgleichen. Eine fortschreitende Passivierung der australischen Leistungsbilanz¹⁰⁴ war die Konsequenz. Zunehmende Bedenken über die kontinuierlich auftretenden Fehlbeträge in der Leistungsbilanz des Landes und sinkende Weltmarktpreise für Rohstoffe und landwirtschaftliche Erzeugnisse sorgten zusätzlich für eine starke Abwertung des australischen Dollars. Da die Auslandsschulden nur zu einem geringen Teil in der Landeswährung aufgenommen wurden und ansonsten in Fremdwährungen bestanden¹⁰⁵, sorgte die Verschlechterung des Wechselkurses für einen sprunghaften Anstieg der Verschuldungsbelastung und daher für eine weitere Passivierung des Leistungsbilanzsaldos. Den bedeutendsten Negativposten der australischen Leistungsbilanz stellt daher auch die Bedienung des Schuldendienstes an ausländische Investoren und Kreditgeber dar.

¹⁰³ Vgl. GATT (Mai 1994, S. 11).

¹⁰⁴ Eine nähere Analyse weiterer wesentlicher Gründe für die Zunahme der Defizitsalden in der Leistungsbilanz wurde bereits an anderer Stelle vorgenommen.

¹⁰⁵ Dieter, H. (1990, S. 66).

Berücksichtigt man die Argumente des J-Kurven-Modells, bewirkt die Abwertung der Landeswährung aus Sicht der Binnenmärkte eine automatische Verteuerung der Importe bzw. eine relative Senkung der inländischen Lohn- und Produktionskosten. Kurzfristig ergibt sich zwar eine Verschlechterung der Handelsbilanz, da einerseits noch keine mengenmäßige Anpassung an die veränderten Marktbedingungen erfolgt, andererseits die erhöhten Einfuhrpreise aber zu höheren Importausgaben führen. Langfristig erfolgt jedoch nach dem J-Kurven-Modell aufgrund der gestiegenen inländischen Wettbewerbsfähigkeit zumindest in einem Industriestaat mit einer weit ausgebauten, interdependenten Wirtschaftsstruktur eine verstärkte Importsubstitution zugunsten der heimischen Produzenten. Auch aus Sicht der Exportmärkte bewirkt die Verschlechterung des Wechselkurses bzw. die relative Senkung der Lohn- und Produktionskosten eine Steigerung der inländischen Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten und führt zu einem Anstieg der Exporte des Landes. Aus der Importsubstitution und den verstärkten Exporten resultiert schließlich eine Belebung des Wirtschaftsgeschehens.¹⁰⁶

Warum nun die Wechselkursverschlechterung im konkreten Fall Australiens nicht zum beschriebenen und von der australischen Regierung erhofften, strukturellen Wandel im Außenhandel sowie zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der australischen Wirtschaft - vor allem der verarbeitenden Industrie - geführt hat, wird durch die folgenden Wechselwirkungen deutlich:

"According to J curve analysis, response to a depreciation depends mainly on the elasticities of supply and demand of exports and imports - on how much and how quickly the volume of imports falls and exports increase their market shares, either by being offered at low prices or because export production has become more profitable."¹⁰⁷

Der kaum ausgebaute industrielle Sektor des fünften Kontinents, der dem eines Schwellenlandes sehr ähnelt, ermöglicht es nur in sehr geringem Maße die breite Importpalette von Industrieprodukten zu substituieren. Die Abhängigkeit in der Einfuhr von Investitionsgütern (Maschinen, Ausrüstungsmaterial und Produktionsfaktoren) hat zur Folge, daß sich die Importnachfrage relativ unelastisch gegenüber dem Preis verhält, und wirkt sich daher bei der Wechselkursverschlechterung erdrückend auf die Handels- und somit auch auf die Leistungsbilanz aus. Hinzu kommt, daß Ressourcen, Arbeit und Kapital kurzfristig relativ immobil reagieren und daher auch Kostenvorteile beim Export nicht optimal genutzt werden konnten.

¹⁰⁶ Vgl. Dieter, H. (1990, S. 64ff.).

¹⁰⁷ Clark, D. (1996, Kap. VI, Abschnitt 17).

Wie bereits ausgeführt, kommt eine Abwertung des Wechselkurses einer monetären Senkung der inländischen Kosten im Verhältnis zu den ausländischen Kosten, insbesondere einer Senkung der Reallöhne, gleich. Werden aber durch Lohnerhöhungen die relativen Kostenvorteile schnell ausgeglichen, so sind die Wettbewerbsvorteile nur kurzfristiger Natur. Im Falle Australiens erfolgte in der ersten Hälfte der achtziger Jahre die Angleichung der Reallöhne meist bevor sich eine strukturelle Verlagerung der Produktionsfaktoren vollziehen konnte. Anstelle der effizienteren Ressourcenallokation und der erhofften Verbesserung der Wettbewerbsposition des Landes wurde sogar eine beschleunigte, importierte Inflation hervorgerufen¹⁰⁸. Der enorme Anstieg des australischen Preisindexes in dieser Zeit ergab sich also im wesentlichen aus der Strukturschwäche der Produktivkräfte des Landes, die ein ausreichendes Maß der Importsubstitution durch heimische Erzeugnisse trotz gestiegener Einfuhrpreise nicht ermöglichte. Diese unelastische Importnachfrage stellt auch den wichtigsten Grund für die importierte Inflation der achtziger Jahre dar. Wie die bisherigen Erörterungen gezeigt haben, war und ist die Bekämpfung der hohen Preissteigerungsraten daher auch ein kardinales Ziel der Wirtschaftspolitik der australischen Regierung und führte nach Überwindung der Rezession im Jahre 1990/91 zu einer Abnahme der Inflationsrate, die im Wirtschaftsjahr 1992/93 mit einer Preissteigerung von 1,0 Prozent ihren Tiefpunkt erreichte.¹⁰⁹

Hatte die Zentralbank zu Beginn der neunziger Jahre auf eine weitere Straffung der Geldpolitik verzichtet, die Zinsentwicklung stabil gehalten und daher zur Stützung des australischen Dollars auf den Devisenmärkten eingreifen müssen, um den wirtschaftlichen Aufschwung des Landes nicht zu gefährden, so sorgten in der jüngsten Vergangenheit rückläufige Defizitsalden in der Leistungsbilanz, sich stabilisierende Rohstoffpreise und ein günstiges Wirtschaftsklima für eine rasante Zunahme der Anlagen in australischer Währung.¹¹⁰ Der effektive Wechselkurs des australischen Dollars erholte sich daher rasch von seinem Tiefstand im Juni 1995 und konnte allein in den folgenden zwölf Monaten eine Aufwertung um rund 20 Prozent verbuchen (siehe Tabelle 2.1.). Zwar lag der Wechselkurs des australischen Dollars damit noch immer nicht so hoch wie zum Ende der achtziger Jahre, aber die geldpolitischen Rahmenbedingungen scheinen sich seither stabilisiert zu haben, was sich auch in der Entwicklung der Investitionen sowie der kurz- und langfristigen Zinssätze widerspiegelt, bei denen die erwähnten monetären Rahmenbedingungen und Inflationsaussichten zum Ausdruck kommen.¹¹¹

¹⁰⁸ Vgl. Dieter, H. (1990, S. 65).

¹⁰⁹ Department of Foreign Affairs & Trade, Australia, Economic & Trade Statistics (Oktober 1995).

¹¹⁰ Vgl. OECD (Dez. 1996, S. 42).

¹¹¹ Vgl. hierzu ausführlich OECD (Dez. 1996, S. 42-47).

2.3. Der Außenhandel

Die ökonomischen Rahmenbedingungen für den internationalen Handel sind weltweit einem ständigen Wandel ausgesetzt. Verbesserte Transport- und Kommunikationstechnologien haben durch einen Anstieg des Außenhandels und der internationalen Direktinvestitionen zu einer erhöhten internationalen Integration der einzelnen Staaten beigetragen und gleichzeitig mit dem Aufstreben der dynamischen Wachstumsregionen Ostasiens zu einem kontinuierlichen Wandel in den internationalen Handels- und Kapitalverflechtungen geführt, bei dem gerade den expansiven Volkswirtschaften des asiatisch-pazifischen Raums mehr und mehr ökonomische Bedeutung zukam.

Damit alle am internationalen Güter- und Faktoraustausch partizipierenden Staaten auch den größtmöglichen Nutzen vom grenzüberschreitenden Handels- und Kapitalverkehr ziehen können, bemüht man sich im Rahmen des GATT-Abkommens und der World Trade Organization (WTO), für diesen einen kontinuierlichen Abbau von Handelsschranken und einen besseren Schutz von Eigentumsrechten und immateriellen Gütern zu bewirken sowie einen institutionellen Rahmen und ein supranationales Regelwerk zu schaffen. Insbesondere der letztgenannte Aspekt, der Schaffung eines supranationalen Regelwerks für den grenzüberschreitenden Güter- und Faktoraustausch, bedarf einer ständigen Anpassung an die sich wandelnden politökonomischen Gegebenheiten in der Weltwirtschaft. Durch die zunehmende internationale Integration und die damit verbundene Zunahme des Außenhandels und der Kapital- und Faktorbewegungen wird eine erhöhte Effizienz bei der Faktorallokation und eine bessere Ausnutzung regionaler Standortvorteile bezweckt, ein weltweiten Anstieg der Faktorentlohnung angestrebt und somit eine allgemeine Steigerung der Wohlfahrt verfolgt.

2.3.1. Die sektorale Struktur des Außenhandels

Veränderungen in der sektoralen aber auch in der regionalen Struktur des australischen Außenhandels fanden in der Vergangenheit nicht nur aufgrund eines Wandels in den komparativen Kostenvorteilen des Landes statt, vielmehr wurden sie auch durch einen Wandel in der staatlichen Handels- und Industriepolitik Australiens und des Auslands hervorgerufen. So kann beispielsweise der wachsende Protektionismus bedeutender Industriestaaten in der Landwirtschaft (siehe tarifäre und nicht-tarifäre Handelsschranken der EU) als eine Erklärung für die rückläufige relative Bedeutung der Agrarexporte Australiens herangezogen werden. Gleichmaßen nahm die relative Bedeutung der Bergbauxporte

des fünften Kontinents durch den deutlichen Anstieg der Ölpreise in den siebziger Jahren rapide zu.

Das starke Engagement bei der Absprache regionaler Integrationsräume (CER; AFTA und APEC), der einseitige Abbau von Handelsschranken und die Reformen in der heimischen Wirtschaftspolitik waren wiederum bedeutende Schritte des fünften Kontinents zu einer verstärkten Internationalisierung der australischen Wirtschaft und somit zur Verbesserung des Marktzutritts zu den verschiedenen Regionen der Welt.¹¹² Eine verschärfte Exportorientierung und die verbesserte Anpassung von Gütern und Dienstleistungen an regionale Konsumentenpräferenzen und Marktgegebenheiten wirkten sich für die heimischen Produzenten auf den ausländischen Absatzmärkten ebenfalls vorteilhaft aus. Schließlich trugen auch die dargestellten Bemühungen des Staates, Anreize für ausländische Investoren zu schaffen sowie eine Steigerung des Wettbewerbs und der Faktorproduktivität zu erreichen, zur fortschreitenden internationalen Integration der australischen Wirtschaft bei.

Mit der Abkehr vom Protektionismus der fünfziger und sechziger Jahre und im Zuge der sich anschließenden Globalisierungsbestrebungen Australiens haben insbesondere in der letzten Dekade sowohl das Niveau der Importpenetration¹¹³ als auch der Exportneigung¹¹⁴ erheblich zugenommen. Folglich stieg das Handelsvolumen seit Mitte der achtziger Jahre in Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) überproportional. Während sich in den siebziger und zu Beginn der achtziger Jahre dieses Verhältnis noch auf rund 30 Prozent des BIP eingependelt hatte, konnte es in den Folgejahren bis Mitte der neunziger Jahre auf ein Niveau von etwa 45 Prozent des BIP hochschnellen (siehe Tabelle 2.15, Summe des BIP-Anteils von Export und Import). Dieser Anstieg spiegelt nicht nur strukturelle Veränderungen in der australischen Wirtschaft und den Abbau von Handelsbeschränkungen wider, sondern unterstreicht auch den zunehmenden Wettbewerbsdruck, durch den das Wirtschaftsgeschehen und somit auch die Handelsströme des fünften Kontinents in den letzten zehn Jahren geprägt wurden.

¹¹² Vgl. Economic Planning Advisory Commission (1994, S. 7ff.).

¹¹³ Anteil der gesamten Inlandsnachfrage, der durch Einfuhren aus dem Ausland gedeckt wird.

¹¹⁴ Anteil der gesamten Inlandsproduktion, der für den Export gedacht ist.

Tabelle 2.15: **Sektorale Struktur d. Außenhandels mit Waren u. Dienstleistungen**
(in Mrd. A\$; zu konstanten Preisen des Wirtschaftsjahres 1989/90)¹⁾

Export von Waren und Dienstleistungen (in Mrd. A\$)											
	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
Landwirt.	15,4	16,4	17,3	16,8	15,9	15,3	16,4	18,2	19,0	20,4	19,2
Bergbau	18,2	18,8	20,5	23,1	23,4	25,5	28,6	30,9	31,8	33,9	34,2
Industrie	4,5	4,3	5,5	6,0	6,3	7,7	9,5	10,7	12,3	14,5	16,7
Dienstleist.	7,7	8,2	9,2	11,1	12,2	12,4	13,4	14,2	15,2	17,3	18,9
Gesamt	45,7	47,7	52,4	57,0	57,8	61,0	67,9	74,0	78,2	86,1	89,0
in % d. BIP	15,0	15,0	16,1	16,6	16,2	16,5	18,5	20,0	20,6	21,8	21,5
Import von Waren und Dienstleistungen (in Mrd. A\$)											
	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
Zwischenprod.	18,4	19,2	19,3	21,6	25,3	25,7	24,2	25,9	28,8	31,5	36,3
Konsumgüter	9,4	9,5	8,1	9,0	11,8	12,2	12,0	12,9	13,7	14,4	16,5
Kapitalgüter	9,8	10,0	8,4	8,4	11,8	13,1	12,3	11,9	12,7	14,1	19,1
Dienstleist.	12,2	11,6	11,3	12,8	15,3	16,6	15,6	15,6	16,0	16,8	18,3
Gesamt	49,8	50,3	47,0	51,8	64,2	67,6	64,1	66,4	71,2	76,7	90,2
in % d. BIP	16,3	15,8	14,5	15,1	17,9	18,3	17,5	18,0	18,7	19,4	21,8
Saldo der Warenhandels- und Dienstleistungsbilanz (in Mrd. A\$)											
	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
Saldo	-4,1	-2,6	5,4	5,2	-6,4	-6,6	3,8	7,6	7,0	9,3	-1,2

1) Abweichungen in den Ergebnissen ergeben sich bei Addition/Subtraktion von Einzelposten aufgrund der Auf- bzw. Abrundung.

Quelle: Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dez. 1995)

Die verstärkte Internationalisierung der australischen Wirtschaft und der damit verbundene Anstieg der internationalen Konkurrenz für inländische Industrien wirkte sich in der Handelsstruktur des Landes vorwiegend auf die Exportdifferenzierung aus. Während Australien in der Vergangenheit durch den nahezu ausschließlichen Export von Rohstoffen und landwirtschaftlichen Erzeugnissen gekennzeichnet war und der Import lediglich Industrie- und Investitionsgüter umfaßte, nahm in den letzten Jahren vor allem die Ausfuhr von Dienstleistungen und verarbeiteten Gütern zu. In den vergangenen Jahren gesellte sich also aufgrund der gestiegenen Heterogenität der getauschten Güter und Dienstleistungen zu dem deutlich überwiegenden inter-industriellen Handel Australiens allmählich auch der intra-industrielle Handel. Entfielen in der ersten Hälfte der achtziger Jahre durchschnittlich lediglich 8 Prozent der gesamten Im- und Exporte Australiens auf den intra-industriellen Handel konnte dieser Anteil bis Anfang der neunziger Jahre auf 14 Prozent des gesamten Handelsvolumens

ansteigen.¹¹⁵ Auch wenn der Anteil des intra-industriellen Handels nach Schätzungen des GATT mit über 30 Prozent weit über den ermittelten Werten der Reserve Bank of Australia und des Australian Bureau of Statistics liegen sollte¹¹⁶, so fällt er dennoch im Vergleich mit den übrigen OECD-Staaten relativ verhalten aus, da beispielsweise in den meisten europäischen und nordamerikanischen Staaten diese Form des Handels etwa 40 bis 50 Prozent des gesamten Handelsvolumens umfaßt.

Die Ex- und Importstruktur Australiens liefert aber nicht die ganze Erklärung für das äußerst geringe Niveau des intra-industriellen Handels mit dem Ausland. Auch bei einer ausschließlichen Betrachtung der Sektoren des verarbeitenden Gewerbes, in denen durchaus intra-industrieller Handel besteht, läßt sich erkennen, daß auch hier diese Form des Handels mit rund 17,5 Prozent erheblich unter dem Durchschnitt aller Industriestaaten liegt. Eine Erklärung hierfür sind sicherlich die hohen Schutzzölle des fünften Kontinents für industrielle Güter.

Der Abbau von hohen Handelsschranken und der gestiegene Heterogenitätsgrad der Exporte trugen also dazu bei, daß der Anteil des intra-industriellen Handels am gesamten Handelsvolumen Australiens zunehmen konnte und Anfang der neunziger Jahre nahezu dreimal so hoch lag wie in den sechziger Jahren, die noch durch hohe Schutzzölle für das Verarbeitende Gewerbe gekennzeichnet waren. In einigen Industriezweigen hat sich sogar ein noch drastischerer Wandel vollzogen. Beispielsweise stieg der intra-industrielle Handel in der Getränke- und Tabakbranche von 7,5 Prozent in den sechziger und siebziger Jahren auf rund 40 Prozent zu Beginn der neunziger Jahre an.¹¹⁷

Der beständige Zuwachs im intra-industriellen Handel einer Branche darf jedoch nicht als gestiegene Wettbewerbsfähigkeit des jeweiligen Industriezweiges mißverstanden werden, vielmehr ist er Folge der zunehmenden Marktöffnung für ausländische Konkurrenten und dem daraus resultierenden Anstieg des Wettbewerbsdrucks, der zur Handelsspezialisierung in Subsektoren und Flucht in Produktionsnischen führt¹¹⁸. Eine Betrachtung der Indizes der Handelsspeziali-

¹¹⁵ Reserve Bank of Australia (Bulletin, Nov. 1992: "Recent Trends in Australian International Trade", S. 1-8, hier: S. 2); siehe auch Bullock, M./Grenville, S./Heenan, G. (1993, S. 95).

¹¹⁶ Vgl. GATT (Mai 1994, S. 16).

¹¹⁷ Bullock, M./Grenville, S./Heenan, G. (1993, S. 95).

¹¹⁸ Die Senkung von Handelsschranken ist daher ein bedeutendes Beispiel für mikroökonomische Reformen des vergangenen Jahrzehntes, die dazu dienen sollten, einen Anstieg des Wettbewerbs u. der Effizienz in den verschiedenen Industriezweigen hervorzurufen und folglich die Wettbewerbsfähigkeit des Standortes Australien zu erhöhen. Ziel der Beseitigung von Handelshemmnissen ist es weiterhin, eine Abwendung von der Binnenmarktorientierung des industriellen Sektors hin zu einer Exportorientierung zu erreichen

sierung der Wirtschaftssektoren Australiens (siehe Tabelle 2.16) veranschaulicht ganz deutlich die gestiegene Bedeutung des intra-industriellen Handels. Während der Primärsektor mit leichten Schwankungen noch immer einen unverändert hohen positiven Index der Handelsspezialisierung besitzt, die Exporte agrarischer und mineralischer Produkte deren Importe also klar überwiegen, ist für Industrieprodukte und Dienstleistungen eine kontinuierliche Verbesserung des vormals stark negativen Indexes festzustellen. Im Falle des Handels mit Dienstleistungen deutet der Index sogar auf ein nahezu ausgegliches Export- und Importvolumen hin, daß heißt der Index entspricht ungefähr dem Wert Null. Bei einer groben Untergliederung der Import- und Exportzahlen in die Sektoren Landwirtschaft, Bergbau, Industrie und Dienstleistungen kann sich eine trendmäßige Bewegung des Indexes der Handelsspezialisierung gegen den Wert Null aber nur ergeben, wenn der inter-industrielle Handel allmählich an relativer Bedeutung verliert. Eine Handelsspezialisierung auf einzelne Wirtschaftszweige der verschiedenen Sektoren und die Restrukturierung in Produktionsnischen sind also die Konsequenz.

Tabelle 2.16: Index der Handelsspezialisierung der verschiedenen Sektoren
(Nettoexport zu lfd. Preisen/Export + Import; 1950/51 bis 1995)

	Primärgüter	Industriegüter	Dienstleistungen
1950/51	0,67	-0,89	-0,45
1960/61	0,55	-0,70	-0,32
1970/71	0,73	-0,69	-0,23
1980/81	0,57	-0,72	-0,24
1990/91	0,66	-0,66	-0,16
1994/95*)	0,65	-0,47	-0,03

Quelle: Pomfret, R. (1995, S. 35); *) Zahlen für das Wirtschaftsjahr 1994/95, Australian Bureau of Statistics (Juni 1996).

Exemplarisch kann dies für die Schuh-, Bekleidungs- und Textilindustrie Australiens aufgezeigt werden, die vor allem in der arbeitsintensiven Massenfertigung aufgrund der hohen Lohnkosten einen echten komparativen Nachteil gegenüber den asiatischen Billiglohnländern besitzt¹¹⁹. Die australischen Produzenten verlagerten folglich im Zuge des Abbaus von Schutzzöllen die Bereiche der Massenfertigung durch Auslandsinvestitionen in den asiatischen Raum oder überließen die entsprechenden Teilmärkte völlig der ausländischen Konkurrenz

und somit durch die Bearbeitung größerer Absatzmärkte auch eine verbesserte Ausnutzung der economies of scale zu bewirken.

¹¹⁹ Für die Bekleidungs- und Textilbranche werden die Lohnkosten in China beispielsweise auf 4 Prozent der Löhne in Australien geschätzt; vgl. Howe, J. (1994, S. 126f.).

und restrukturierten die heimische Industrie in den Nischen, wo ein hohes Maß an Kreativität, Design und Qualität gefordert, die Herstellungsmenge gering und der Preis hoch war. Nur in dieser Nische war die australische Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie in der Lage, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten und über die Bearbeitung der heimischen Märkte hinaus auch für den Export zu produzieren.

Die aus der zunehmenden internationalen Integration der Wirtschaft und dem damit verbundenen erhöhten Wettbewerb resultierende Konzentration auf Produktionsnischen brachte im Falle Australiens vor allem für die Automobilindustrie sowie für die Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie eine enorme Effizienzsteigerung mit sich. Gerade diese Industriezweige waren auf den internationalen Märkten nicht mehr wettbewerbsfähig und wurden in Vergangenheit von staatlicher Seite hinter hohen Handelsschranken vor der ausländischen Konkurrenz geschützt, was mit erheblichen Wohlfahrtsverlusten und daher mit gesamtwirtschaftlichen Kosten verbunden war. Auch heute noch werden die genannten Industriezweige durch überdurchschnittlich hohe Handelsschranken geschützt, um die gesamtwirtschaftlichen Kosten, die im Zuge des strukturellen Anpassungsprozesses erwachsen, möglichst gering zu halten. Je mehr Dynamik die australische Industrie in Zukunft bei der fortschreitenden Liberalisierung der Märkte beweist und je besser sie dazu in der Lage ist, durch Restrukturierung in Nischen zumindest auf Teilmärkten ihre Wettbewerbsfähigkeit zu behaupten, desto geringer werden diese Kosten ausfallen.

2.3.1.1. Die Exportstruktur

Die historische Betrachtung der australischen Exportstruktur läßt im wesentlichen vier größere Entwicklungen erkennen, die im folgenden näher analysiert werden sollen:

- die sinkende relative Bedeutung der Landwirtschaft für die australischen Exporte.
- der enorme Bedeutungszuwachs für Rohstoffe des Bergbau- und Energiesektors bei den Ausfuhren; dieser Trend setzte in den sechziger Jahren ein.
- die kontinuierliche Bedeutungszunahme der Dienstleistungen für den Export, die vor allem auf den Tourismus, das Bildungswesen sowie auf die Gesundheits- und Finanzdienstleistungen zurückzuführen ist.
- die durch den Protektionismus zunächst rückläufige und in den neunziger Jahren allmählich wieder zunehmende Bedeutung des industriellen Sektors für die Exportstruktur Australiens.

Tabelle 2.17: Sektorale Zusammensetzung der australischen Exporte von Gütern und Dienstleistungen (1950/51 bis 1994/95; in %)

	agrarische Erzeugnisse	mineralische Rohstoffe	Industrie- produkte	Dienst- leistungen	Export (gesamt)
1950/51	86	6	3	5	100
1960/61	66	8	13	13	100
1970/71	44	28	12	16	100
1980/81	39	34	11	16	100
1985/86	32	42	9	17	100
1989/90	26	41	14	19	100
1992/93	23	41	16	20	100
1994/95 *)	22	37	18	23	100
Wachstumstrend¹⁾	2,3	5,9	13,6	8,9	7,2

1) durchschnittliche reale Wachstumsrate pro Jahr zwischen 1984/85 und 1994/95.

Quelle: Pomfret, R. (1995, S. 33); *) eigene Berechnung der Zahlen für das Wirtschaftsjahr 1994/95 Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dez. 1995, S. 118); siehe auch Department of Foreign Affairs and Trade (1995); Department of Foreign Affairs and Trade (Feb. 1996); Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a); vgl. zudem Reserve Bank of Australia (Januar 1996, S. 3), wo eine ähnliche Aufstellung vorgenommen wird, die die hier wiedergegebenen Ergebnisse unterstreicht.

Ausgehend von dem enormen Reichtum an Rohstoffen und landwirtschaftlicher Nutzungsfläche wird die Wirtschafts- und Handelsstruktur Australiens traditioneller Weise durch den Primärsektor bestimmt. So lag der Anteil des Primärsektors an den Güterexporten des Jahres 1995 bei über 55 Prozent der gesamten wertmäßigen Ausfuhren des fünften Kontinents.¹²⁰ Berücksichtigt man hierbei zusätzlich die geringfügig weiterverarbeiteten Rohstofferzeugnisse, liegt der Anteil dieser Warengruppe zusammen mit den unverarbeiteten agrarischen und mineralischen Gütern bei über 75 Prozent des gesamten Güterexports bzw. bei nahezu 60 Prozent der gesamten Ausfuhren von Gütern und Dienstleistungen (siehe Tabelle 2.17). Der Export agrarischer und mineralischer Güter spielt daher eine wichtige Rolle bei der Beschaffung von Devisen, die für den Erwerb dringend benötigter Industrieimporte und für die Tilgung der Auslandsschulden gebraucht werden.

Zu Beginn der fünfziger Jahre entfielen mehr als 2,8 Prozent aller Exporte der Welt auf Australien. Mitte der neunziger Jahre lag dieser Anteil nur noch bei rund einem Prozent.¹²¹ Diese Entwicklung ist einerseits auf die schleppende Industrialisierung Australiens zurückzuführen, andererseits hatten hohe Handelschranken und die Binnenmarktorientierung in der Nachkriegszeit dazu beige-

¹²⁰ Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a, S. 24).

¹²¹ Clark, D. (1996, Kap. VI, Abschnitt 21).

tragen, daß das Verarbeitende Gewerbe des Landes international nicht wettbewerbsfähig war. Da aber gerade der Welthandel mit Industrieprodukten seit dem Ende des zweiten Weltkriegs einen drastischen Anstieg verbuchen konnte, derzeit rund 45 Prozent des gesamten Welthandels ausmacht und zudem aufgrund der höheren Veredelungsstufe auch eine bedeutend höhere Faktor-entlohnung ermöglicht, hat es die australische Wirtschaft zumindest in der Vergangenheit versäumt, Nutzen aus der gestiegenen internationalen Arbeitsteilung bei der Produktion von industriellen Gütern zu ziehen.

Dennoch hat sich auch in der australischen Exportstruktur ein beachtlicher Wandel vollzogen. Waren es in den vorangegangenen Dekaden überwiegend Agrarprodukte (Wolle, Rindfleisch, Weizen, etc), die die Rangliste der Warenexporte anführten, so hat deren relative Bedeutung seit Beginn der siebziger Jahre insbesondere zugunsten des Exportes von Rohstoffen des Bergbausektors (Kohle, Gold, Silber, Eisenerz, Aluminium, Kupfer, Bauxit, Nickel, Blei und Rohöl) abgenommen (siehe auch Tabelle 2.18). Dieser Hierarchiewechsel im Primärgütersektor resultiert aus einer Reihe von extern verursachten Veränderungen: Einerseits wuchs in der Nachkriegszeit die japanische Nachfrage nach australischen Bergbauprodukten, andererseits erhöhte die zügig fortschreitende Industrialisierung der wachstumsstarken Volkswirtschaften Ost- und Südasiens den Export von mineralischen Produkten. Allerdings bewirkten auch der rasante Anstieg der Weltmarktpreise für mineralische Rohstoffe in den siebziger Jahren sowie der Fund größerer Rohstoffvorkommen auf dem fünften Kontinent eine verstärkte Produktion und Ausfuhr der Bergbauprodukte. Hinzu kam, daß technologische Innovationen die Transportkosten senkten und somit die Wettbewerbsfähigkeit australischer Primärgüter auf den Weltmärkten verbesserten. Sie trugen zudem dazu bei, daß dieser Sektor immer kapitalintensiver und aufgrund der gestiegenen Arbeitsproduktivität immer weniger beschäftigungsintensiv wurde.¹²² Dem gestiegenen ausländischen Interesse und Bedarf an mineralischen Rohstoffen war es ebenfalls zu verdanken, daß ausreichend Kapital und unternehmerische Initiative vorhanden war, um modernste Förder-techniken beim Abbau der Mineralien einsetzen zu können. Schließlich war es auch generell eine Folge des technologische Fortschritts, daß die Nachfrage nach mineralischen Rohstoffen auf den Weltmärkten zunahm.¹²³

¹²² Vgl. Dieter, H. (1990, S. 43).

¹²³ Vgl. Freebairn, J. W. (1987, S. 141 - 149); Dieter, H. (1990, S. 43).

Tabelle 2.18: **Wichtigste Exportgüter Australiens (in Mio. A\$)**

Rang	Exportgut	1995	Zuwachs ¹⁾	Trend 91 - 95 ²⁾
1	Kohle	7.374,4	10,1	1,0
2	Gold (ungeprägtes)	5.263,1	12,6	7,8
3	Wolle u. Tierhaare	3.591,1	0,1	0,7
4	Eisenerz	2.932,3	13,1	-0,6
5	Aluminium	2.835,6	33,5	8,5
6	Rindfleisch	2.716,3	-8,9	0,7
7	Bauxit	2.443,8	13,4	-0,3
8	Zucker, Melasse u. Honig	1.809,3	11,4	27,7
9	Weizen	1.765,1	-22,6	5,9
10	Rohöl	1.630,9	12,9	0,1
11	Öl, raffiniert	1.372,2	10,4	-1,4
12	Gas	1.368,0	26,6	8,8
13	Computer u. Bürogeräte	1.325,7	23,9	25,2
14	Metallerze	994,3	17,5	-2,4
15	Kupfer	917,3	11,6	6,7
16	Schalen- u. Weichtiere	888,6	4,4	12,4
17	Milch- u. Sahneprodukt	882,5	3,2	20,0
18	Baumwolle	769,8	14,7	-5,8
19	Fleischwaren (außer Rind)	751,9	-2,6	7,7
20	Telekommunikationstechnologie	658,2	0,2	23,8
21	Flugzeuge u. Zubehör	647,3	22,0	9,4
22	Medikamente (incl. Tiermed.)	607,7	17,2	25,7
23	Verbrennungsmotoren	602,1	34,3	9,9
24	lebende Tiere	576,7	60,5	31,7
25	Holzspäne	568,0	20,3	7,6
26	Nickel	554,2	73,1	18,3
27	Pkw	529,4	6,7	4,2
28	Alkoholische Getränke	504,5	7,0	15,4
-	Zwischensumme der Exporte	46.880,3	-	-
-	restliche Exporte	24.709,7	-	-
-	Gesamt	71.590,0	10,5	7,0

1) reale Zuwachsrate seit 1994; 2) durchschnittl. reale Zuwachsrate pro Jahr seit 1991.

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a).

Die Statistiken der Tabellen 2.17 und 2.18 verdeutlichen, daß neben mineralischen Rohstoffen allmählich auch Industrieprodukte und Dienstleistungen für den Export an relativer Bedeutung gewonnen haben. So wurden Mitte der neunziger Jahre bereits 18 Prozent aller Ausfuhren durch den industriellen Sektor gestellt und rund 23 Prozent durch Dienstleistungen. Während also das Verarbeitende Gewerbe seit den sechziger Jahren einen immer kleineren Anteil des Bruttoinlandsproduktes erwirtschaften konnte, scheint es doch einigen Unter-

nehmen und Industriezweigen (Elektrotechnik, Pharmazie sowie Telekommunikations- und Computertechnologie)¹²⁴ gelungen zu sein, dem im Zuge der fortschreitenden Marktöffnung gestiegenen internationalen Wettbewerbsdruck standhalten zu können und sich in Produktionsnischen zu restrukturieren, die es in den vergangenen Jahren nicht nur ermöglicht haben, sich auf den heimischen Märkten zu behaupten, sondern auch beträchtliche Wachstumsraten beim Export zu erzielen (siehe Tabelle 2.18). Dies erklärt auch, warum das Wachstum der Gesamtexporte in der vergangenen Dekade überwiegend von Dienstleistungen und Gütern der höheren Verarbeitungsstufen getragen wurde (vgl. Tabelle 2.18). Eine solche Entwicklung erscheint umso erfreulicher, als die Handelspolitik der Abnehmerstaaten nicht nur den australischen Export agrarischer und mineralischer Rohstoffe erschweren, sondern in vielen Fällen auch höhere Einfuhrzölle auf verarbeitete Produkte der Landwirtschaft und des Bergbaus erheben und somit den Ausbau der Wertschöpfungsketten und die Diversifikation der Produktionsstruktur auf dem fünften Kontinent behindern.¹²⁵

Tabelle 2.17 läßt weiterhin erkennen, daß vor allem mit der zunehmenden Liberalisierung des Dienstleistungs- und Finanzsektors in den frühen achtziger Jahren ein rascher Anstieg des australischen Handels mit Dienstleistungen einsetzte. Dabei nahmen die Exporte dieses Sektors mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von rund 9 Prozent nahezu doppelt so schnell zu wie die entsprechenden Importe. Die starke Expansion der Dienstleistungsexporte wurde vor allem durch die Tourismusbranche sowie durch das Bildungs- und Transportwesen getragen, die zusammen noch immer mehr als 75 Prozent aller Ausfuhren des tertiären Sektors auf sich vereinigen.¹²⁶ Aber auch der Finanzsektor hat in der vergangenen Dekade für die australischen Exporte an Bedeutung gewonnen. Die Steigerung der Ausfuhren von australischen Dienstleistungen bietet derzeit große Chancen, da der Welthandel in diesem Sektor in den neunziger Jahren eine wesentlich höhere Dynamik an den Tag gelegt hat als in der Landwirtschaft, im Bergbau oder sogar im industriellen Sektor.

Trotz der kontinuierlich fortschreitenden Diversifizierung der Exporte sorgt die weiterhin dominante Stellung der Primärgüter bei den Ausfuhren noch immer für eine beträchtliche Anfälligkeit der Exporte für externe Schocks und somit für Schwankungen der *terms of trade* des Landes (siehe Tabelle 2.19). Der überwiegende Export kaum veredelter Produkte geht mit einer starken Abhängigkeit von den Weltmarktpreisen und den Konjunkturschwankungen der Hauptabneh-

¹²⁴ Siehe Department of Foreign Affairs and Trade (April 1996, S. 42-57).

¹²⁵ Vgl. GATT (Mai 1994, S. 14).

¹²⁶ Department of Foreign Affairs and Trade (1995, S. 21).

merstaaten¹²⁷ einher. Hinzu kommt, daß das Land in regelmäßigen Abständen von Dürreperioden heimgesucht wird, die aufgrund der dargestellten Exportstruktur zumindest in der Vergangenheit zusätzliche, mehr oder weniger gravierende Einbrüche der Exporterlöse verursachten und somit zur Passivierung der Handels- bzw. Leistungsbilanz beitrugen. Gerade die Generierung von Handelsbilanzüberschüssen ist aber - wie aus den Ausführungen der vorangegangenen Abschnitte hervorging - für Australien von existentieller Bedeutung, da diese in entscheidendem Maße die Fähigkeit des fünften Kontinents mitbestimmen, die Auslandsschulden bedienen zu können. Zwar hat die Einführung flexibler Wechselkurse im Dezember 1983 nach einigen anfänglichen Turbulenzen auf dem Devisenmarkt im wesentlichen eine Abschwächung der Auswirkungen instabiler terms of trade auf das australische Wirtschaftsgeschehen bewirkt, doch kann dieser Einfluß der terms-of-trade-Schwankungen auf makroökonomische Größen (Bruttoinlandsprodukt, Leistungsbilanz, Kapital- und Gütermärkte, etc.) noch immer nicht gelehnet werden.

Tabelle 2.19: **Index der Export- und Importpreise sowie der terms of trade**
(1989/90 = 100)

	84/85	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93	93/94	94/95
Exportpreise	77,6	81,6	84,0	90,4	95,8	100,0	97,7	94,6	97,8	95,9	97,5
Importpreise	79,7	92,1	102,5	102,2	95,4	100,0	103,0	102,6	109,5	109,4	106,5
ToT	97,6	88,6	81,9	88,4	100,3	100,0	94,9	92,2	89,3	87,7	91,6

Quelle: Reserve Bank of Australia (Bulletin, Dezember 1995).

Von den Bemühungen des fünften Kontinents, durch seine verstärkten Integrationsabsichten im asiatisch-pazifischen Raum, den einseitigen Abbau von Handelsschranken und die gezielte Schaffung von Investitionsanreizen das Land aus seiner geographischen und politischen Isolation zu führen und es somit zunehmend in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung einzubinden, gingen daher nicht nur positive außenwirtschaftliche Effekte aus. Der beträchtliche relative Anstieg des Handelsvolumens im Vergleich zum Bruttoinlandsprodukt war - sowohl wegen der Zunahme der Importe als auch wegen der gestiegenen Exporte - mit einer höheren Anfälligkeit der australischen Ökonomie für Fluktuationen auf den Weltmärkten verbunden. Analog zu diesen Wechselwirkungen der australischen Binnenwirtschaft mit dem Außenhandel bedingte auch die Intensivierung der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen eine verstärkte

¹²⁷ Wie sich auch bei der jüngsten Rezession Japans zeigte, die in den vergangenen Jahren einen Grund für das mäßige Exportergebnis der australischen Rohstoff- und Agrarausfuhren darstellte.

Anfälligkeit für Schwankungen auf den internationalen Kapital- und Devisenmärkten. So birgt die enorme Höhe der Auslandsverschuldung und des Zahlungsbilanzdefizits allmählich auch eine Bedrohung der wirtschaftlichen Stabilität des Landes. Auf diesen Aspekt wurde allerdings anderorts bereits näher eingegangen.¹²⁸

2.3.1.2. Die Importstruktur

Im folgenden soll erläutert werden, warum auch in Zukunft das Importvolumen und die Importstruktur entscheidend durch die drei nachstehenden Faktoren mitbestimmt werden¹²⁹:

- die Binnenmarktnachfrage, die sich auf die Einfuhr von Konsumgütern auswirkt;
- die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die in besonderem Maße Einfluß auf die Maschinen- und Ausrüstungsimporte, somit auf die inländische Produktion und daher wiederum auf die Nachfrage nach ausländischen Zwischenprodukten nehmen, sowie
- die Veränderungen des Importpreisindex, die eine relative Verteuerung der Importe zur Folge haben.

Im historischen Verlauf war die Entwicklung der Importstruktur Australiens sehr viel beständiger als die der Exporte. Dabei kam der Einfuhr von Industrieprodukten schon immer eine weitaus größere Bedeutung zu als der Einfuhr von Primärgütern oder Dienstleistungen. Insbesondere die unzureichend ausgebaute heimische Industrie machte das Land in beträchtlichem Maße abhängig vom Import ausländischer Konsumgüter, Kapitalgüter und Zwischenprodukte. Gerade diese Importe haben im Zeitverlauf kontinuierlich an Bedeutung gewonnen und machen bereits nahezu 75 Prozent der gesamten Einfuhren von Gütern und Dienstleistungen aus (siehe Tabelle 2.20). Gründe hierfür liegen in der überwiegend agrarwirtschaftlichen Ausrichtung der australischen Wirtschaft und im schleppenden Strukturwandel zu einem modernen Industriestaat. Vor allem in Zeiten des konjunkturellen Aufschwungs resultiert daher die tendenzielle Unfähigkeit des heimischen Marktes, die gestiegene Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern bedienen zu können. Die Konsequenz ist der überproportionale Anstieg der Importe im Vergleich zu den Exporten und somit die fortschreitende Passivierung der Handels- und der Leistungsbilanz. Umgekehrt wirkt sich eine schwache Konjunktorentwicklung und somit eine verhaltene Inlandsnachfrage rückläufig auf die ausländischen Industrieimporte aus und geht daher meist

¹²⁸ Vgl. die Ausführungen des Abschnittes 2.1 im vorliegenden Kapitel.

¹²⁹ Vgl. auch Clark, D. (1996, Kap. VI, Abschnitt 24).

mit einem Handelsbilanzüberschuß einher, der zur Abmilderung der Probleme in der Leistungsbilanz beiträgt.

Tabelle 2.20: Sektorale Zusammensetzung der australischen Importe von Gütern und Dienstleistungen (1950-51 bis 1995; in %)

	Primär- güter	Maschinen	Transport- ausrüstung	Sonst. Warenimporte	Dienst- leistungen	Gesamt
1950/51	22	14	8	40	16	100
1960/61	18	17	7	37	21	100
1970/71	11	20	10	34	25	100
1980/81	18	20	9	30	23	100
1984/85	12	22	9	35	22	100
1992/93	11	22	11	33	23	100
1994/95*)	10	26	11	31	22	100

Quelle: Pomfret, R. (1995, S. 34); *) eigene Berechnung der Zahlen des Wirtschaftsjahres 1994/95, Australian Bureau of Statistics (1997); Department of Foreign Affairs and Trade (1995).

Eine Betrachtung des Zahlenmaterials der Tabelle 2.20 verdeutlicht zudem einen erfreulichen Trend, der sich sowohl in absoluten als auch in relativen Zahlen in einem Bedeutungsanstieg der Einfuhren von Maschinen und Ausrüstungen niederschlägt. Sie sind ein deutliches Zeichen für die Expansionsbestrebungen der australischen Wirtschaft und wirken sich nicht nur konjunkturförderlich aus, sondern tragen auch zu einer stetigen Modernisierung des Produzierenden Gewerbes des fünften Kontinents und somit zu einer gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung bei. Im selben Maße wie die Einfuhr von Industrieprodukten zugenommen hat, gingen die Importe von Primärgütern relativ gesehen zurück und betragen Mitte der neunziger Jahre nur noch 10 Prozent der Gesamteinfuhren von Gütern und Dienstleistungen. Noch Anfang der achtziger Jahre hatte ihr Anteil nahezu doppelt so hoch gelegen.

Die australische Nachfrage nach ausländischen Dienstleistungen wiederum konnte in den fünfziger und sechziger Jahren beträchtlich an relativer Bedeutung gewinnen und stagnierte schließlich seit Anfang der siebziger Jahre bei einem Anteil von um die 25 Prozent. Auch auf der Importseite entfielen dabei über 75 Prozent aller Einfuhren von Dienstleistungen auf die Verschiffung, auf andere Bereiche des Transportwesens und auf den Tourismus.¹³⁰ Dem Bildungssektor kommt allerdings eine weitaus geringere Bedeutung zu, als dies auf der Exportseite der Fall ist. Der Zuwachs der Dienstleistungsimporte seit Mitte der achtziger Jahre wurde im wesentlichen durch das Transportwesen getragen.

¹³⁰ Department of Foreign Affairs and Trade (1995, Tabelle 5, S. 21).

Tourismus und sonstige Dienstleistung konnten dagegen nur unterdurchschnittlich zulegen.

Tabelle 2.21: **Wichtigste Importgüter Australiens** (in Mio. A\$)

Rang	Importgut	1995	Zuwachs ¹⁾	Trend 91 - 95 ²⁾
1	Pkw	4.337,5	13,3	17,3
2	Computer	3.478,4	21,8	17,2
3	Rohöl	2.538,8	18,7	12,1
4	Telekommunikationsausrüstung	2.516,2	38,8	23,0
5	Computerzubehör u. Bürogeräte	2.081,0	6,1	12,5
6	Spezialfahrzeuge	1.862,3	2,5	21,2
7	Papier u. Pappe	1.632,1	26,6	12,7
8	Fahrzeuersatzteile	1.576,4	-7,1	18,0
9	Flugzeuge und Zubehör	1.499,1	12,0	-15,3
10	Geräte zur Elektrizitätsverteil.	1.458,8	21,6	16,1
11	Kathodenröhren, IC u.ä.	1.305,3	41,0	40,7
12	Meß- u. Regeltechnik	1.294,5	7,0	9,4
13	Medikamente (incl. Tiermed.)	1.261,1	15,2	16,5
14	Öl, raffiniert	1.137,7	24,5	-4,2
15	technische Ausrüstung	1.073,4	6,3	16,1
16	Verbrennungsmotoren	937,5	0,2	14,9
17	Sonst. industriespezif. Maschinen	934,7	26,8	15,1
18	Software, CD's, Musikkassetten u. -instrum.	913,0	-5,3	12,2
19	Drucksachen	893,4	-0,3	4,4
20	Ausrüstung f. elektr. Schaltkreise	844,8	3,0	14,0
21	Gasumpen, Zentrifugen u. Reinigungsgeräte	844,4	7,9	7,7
22	Sportartikel, Spielwaren, Spiele	817,4	10,1	9,7
23	Metallprodukte	791,5	11,1	15,7
24	Plastikartikel	788,9	13,0	11,3
25	Organ.-anorgan. u. heterozyklische Verbind.	768,2	6,0	14,7
26	Gold, un geprägt	731,6	-5,4	-6,7
27	Schiffe u. Boote	707,8	498,1	21,6
28	Gummireifen u. Schläuche	697,4	11,8	12,7
-	Zwischensumme der Importe	35.384,8	-	-
-	restliche Importe	42.094,2	-	-
-	Gesamt	77.479,0	13,8	11,6

1) reale Zuwachsrate seit 1994. - 2) durchschnittl. reale Zuwachsrate pro Jahr seit 1991.

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a).

Tabelle 2.21 läßt weiterhin deutlich erkennen, inwiefern sich die staatliche Industriepolitik auch in den Importen niederschlägt. Ein solcher Zusammenhang wird vor allem deutlich, weil Industrie- und Handelspolitik in Australien eng

miteinander verknüpft sind. Ein auffälliges Beispiel hierfür stellt insbesondere der beachtliche Wachstumstrend der australischen Einfuhren von Telekommunikationsausrüstung, Computern und Computerzubehör sowie von Transportmitteln und den zugehörigen Ersatzteilen dar, die die starke Betonung des Ausbaus der Infrastrukturbereiche Telekommunikation und Transportwesen in der australischen Wirtschaftspolitik unterstreichen sowie die wachsende Bedeutung der Forschung & Entwicklung und des Bildungswesens veranschaulichen. Eine ebenso einleuchtende Entwicklung gibt der trendmäßige Importzuwachs für Pkw wieder. Hatte man sich bis in die jüngste Vergangenheit bemüht, die Automobilindustrie durch hohe Schutzzölle und die staatliche Vergünstigung der Exporte heimischer Produzenten (Export Facilitation Scheme) international wettbewerbsfähig zu machen und hierbei sogar eine enorme Fehlleitung knapper Ressourcen und erheblich höhere Anschaffungskosten für die Konsumenten in Kauf genommen, so ging der Abbau des Protektionismus mit einem Rückgang der Investitionen in lokale Produktionsstätten der Automobilindustrie und einem rapiden Anstieg der Pkw-Importe einher. Die Exportbedienung des australischen Marktes durch ausländische Automobilkonzerne gewinnt also mit dem Fall der Handelsschranken zunehmend an Gewicht gegenüber Produktion vor Ort.

Abschließend verdient auch die Entwicklung der Importpreise eine nähere Betrachtung, da sie eine trendmäßige Verteuerung der Einfuhren widerspiegeln (siehe auch Tabelle 2.19). Wie im vorangegangenen Abschnitt ausgeführt wurde, zeichnet sich für die Exportpreise eine umgekehrte Entwicklung ab. Eine zunehmende Verschlechterung der terms of trade führt also dazu, daß sich die australische Wirtschaft dazu gezwungen sieht, immer mehr Güter und Dienstleistungen ausführen zu müssen, um ein gleichbleibendes Volumen der ausländischen Einfuhren von Gütern und Dienstleistungen gewährleisten zu können. Diese Entwicklung resultierte in den vergangenen Dekaden aus der im internationalen Vergleich relativ geringen Dynamik des Strukturwandel im australischen Wertschöpfungsprozeß.

2.3.2. Die regionale Struktur des Außenhandels

Ebenso wie die sektorale Zusammensetzung des australischen Außenhandels hat sich auch die geographische Ausrichtung der Handelsströme im Zeitablauf schwerpunktmäßig verlagert. Während sich bis in die fünfziger Jahre noch mehr als 60 Prozent der grenzüberschreitenden Handels- und Kapitalverflechtungen auf Westeuropa konzentrierten und hierbei wiederum vorrangig auf Großbritannien, konnten Nordamerika und Japan in den sechziger Jahren ihre relative Bedeutung für den Außenhandel mit Australien deutlich ausbauen. Seit Anfang der siebziger Jahre und in verstärktem Maße seit den achtziger Jahren rückten

vor allem die wachstumsstarken Volkswirtschaften Nord- und Südasiens mehr und mehr ins Zentrum der Handelsbeziehungen Australiens.¹³¹

Während die Länder des APEC-Raumes Anfang der fünfziger Jahre nur ein Viertel des gesamten australischen Handelsvolumens für sich beanspruchen konnten, lag dieser Anteil Mitte der neunziger Jahre bereits bei über 70 Prozent. Diese Verschiebungen im regionalen Schwerpunkt der australischen Handelsströme konnten sich allerdings nur auf Kosten der relativen Bedeutung des Handels mit der Europäischen Union vollziehen, deren Anteil an den gesamten australischen Im- und Exporten von Gütern und Dienstleistungen bis Mitte der neunziger Jahre auf rund 20 Prozent schrumpfte. Im Vergleich hierzu liegt der Anteil der Europäischen Union am gesamten Welthandel derzeit allerdings bei rund 50 Prozent. Dies zeigt nicht nur, daß die EU für den Welthandel weitaus bedeutender ist als die Gesamtheit der APEC-Staaten, deren Anteil an den internationalen Handelsströme Mitte der neunziger Jahre weniger als 40 Prozent betrug, die dargelegten Zahlen veranschaulichen auch, daß die Bedeutung Europas für den australischen Außenhandel im internationalen Vergleich relativ gering ist.¹³²

Sicherlich spielen eine Reihe komparativer Nachteile, denen sich australische Exporteure beim Handel mit der EU im Vergleich zur Exportbedienung asiatischer Märkte gegenüber sehen, eine Rolle für die schwindende Bedeutung der Europäischen Union für den Außenhandel Australiens. Neben einem erheblich niedrigeren wirtschaftlichen Wachstum der europäischen Staaten und den relativ höheren Transportkosten ist hier vor allem die enorme Regulierungsdichte des europäischen Marktes zu nennen. Hinzu kommt, daß der Wandel in der geographischen Ausrichtung der Handelsströme durch den Protektionismus der EU-Staaten, auch durch die Handelsbeschränkungen der Bundesrepublik in bezug auf Kohle und andere primärwirtschaftliche Produkte, den wichtigsten Exportgütern Australiens, forciert wurde.¹³³ Für die relativ unterdurchschnittliche Entwicklung der europäischen Importe können die Transportkosten sicherlich ebenfalls als ein wesentlicher Grund gesehen werden. Ferner stellen die Bemühungen des Landes, sich zum Zwecke einer regionalen Integration in seinen Wirtschaftsbeziehungen verstärkt auf seine Nachbarstaaten konzentrieren zu wollen, einen Grund für den regionalen Strukturwandel in den australischen Handelsströmen dar und spiegeln sich sowohl in den durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten der Handelsströme mit den verschiedenen Ländern und

¹³¹ Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1988, S. 9 - 12).

¹³² Pomfret, R. (1995, S. 36).

¹³³ Siehe für eine ausführliche Darstellung auch Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. xvi).

Regionen (Tabelle 2.22 und 2.23) als auch in der Veränderung der geographischen Verteilung der Im- und Exporte im Zeitablauf (Tabelle 2.24) wider.

Tabelle 2.22: **Regionale Struktur des Warenhandels** (1995; mit durchschnittlicher jährlicher Wachstumsrate der letzten 4 Jahre)

Handels-partner	Exporte (Mio. A\$)	4-Jahres Trend	Importe (Mio. A\$)	4-Jahres Trend	Handelsvolumen (Mio. A\$)	Rang (gesamt)
Japan	16.556,7	3,1%	11.970,8	9,0%	28.527,5	1
USA	4.627,0	-3,9%	16.735,3	8,5%	21.362,3	2
Neuseeland	5.284,9	19,0%	3.605,7	12,8%	8.890,7	3
Rep. Korea	6.053,3	15,3%	2.256,7	14,0%	8.310,1	4
Großbritannien	2.493,4	8,4%	4.656,9	10,9%	7.150,3	5
China	3.124,5	20,3%	3.861,6	22,0%	6.986,1	6
Singapur	3.828,0	4,4%	2.502,7	18,2%	6.330,7	7
Deutschland	1.143,4	1,9%	5.165,5	13,8%	6.308,9	8
Taiwan	3.295,3	8,2%	2.580,7	8,5%	5.875,9	9
Hong Kong	2.877,5	9,8%	1.015,8	6,7%	3.893,3	10
Malaysia	2.221,9	22,4%	1.653,3	17,8%	3.785,2	11
Indonesien	2.388,8	12,3%	1.343,8	5,6%	3.732,6	12
Italien	1.302,9	8,8%	2.164,5	14,8%	3.467,3	13
Thailand	1.735,8	22,8%	1.014,5	14,0%	2.750,3	14
Kanada	1.196,8	9,5%	1.492,3	14,2%	2.689,2	15
Region/ Ländergruppe	Exporte		Importe		Handelsvolumen	
	(Mio. A\$)	in %	(Mio. A\$)	in %	(Mio. A\$)	in %
OECD	36.540,1	51,0	54.692,7	70,6	91.232,8	61,2%
EU	7.997,0	11,2	19.439,3	25,1	27.436,3	18,4%
NAFTA	5.906,6	8,3	18.616,5	24,0	24.523,1	16,5%
ASEAN	11.426,4	16,0	6.964,8	9,0	18.391,2	12,3%
Südostasien	11.488,6	16,0	6.971,9	9,0	18.460,5	12,4%
Nordasien	31.915,4	44,6	21.697,4	28,0	53.612,8	36,0%
Ostasien	43.333,7	60,5	28.650,4	37,0	71.984,1	48,3%
APEC	55.407,5	77,4	51.853,6	66,9	107.261,1	72,0%
Welt	71.590,1	100,0	77.479,5	100,0	149.069,6	100,0%

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a).

Tabelle 2.23: Geographische Ausrichtung des australischen Warenhandels im Zeitablauf (in Prozent)

Region/ Staatsgruppen	Exporte			Importe		
	1975	1985	1995	1975	1985	1995
APEC	64,7	67,3	77,7	51,9	65,3	67,4
- NAFTA	12,8	12,2	8,3	22,4	24,1	24,0
- ASEAN	7,9	7,4	16,0	3,3	5,0	9,0
- Nordostasien	37,0	41,5	44,6	23,1	31,6	28,0
- Ozeanien	7,0	6,3	8,7	3,0	4,5	6,2
Europäische Union	16,1	14,0	11,2	33,8	25,6	25,1
Mittl. Osten & Nordafrika	6,4	7,6	2,5	8,3	4,2	2,7
Mercosur	1,1	0,5	0,7	0,4	0,9	0,7
Sonstige Staaten	11,7	10,7	7,9	5,6	4,1	4,1
Welt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OECD	65,4	59,2	51,0	78,7	78,4	70,6
Entwicklungsländer	30,1	36,1	47,2	20,1	21,0	29,2

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996b).

Wie wichtig die geographische Nähe zu den Import- und Exportmärkten für die australische Handelspolitik geworden ist, soll durch einige weitere Zahlenbeispiele belegt werden. Wird zum Beispiel der relative Anteil der APEC-Staaten am gesamten Handelsvolumen des fünften Kontinents um den regionalen Beitrag der NAFTA bereinigt, so entfallen auf die restlichen, überwiegend im asiatischen Raum anzusiedelnden und ansonsten als unmittelbare Nachbarländer in Ozeanien einzustufenden Staaten noch immer nahezu 70 Prozent aller Warenexporte und rund 45 Prozent der Warenimporte. Allein den ASEAN-Staaten kommt zumindest in bezug auf den Export von Gütern und Dienstleistungen eine erheblich wichtigere Bedeutung zu als den Staaten der Europäischen Union. Auffällig ist weiterhin, daß mit den USA, Großbritannien und Deutschland lediglich drei der zehn wichtigsten Handelspartner Australiens nicht in Asien oder Ozeanien anzusiedeln sind. Betrachtet man die durchschnittlichen jährlichen Wachstumsraten des australischen Handels mit den verschiedenen Staaten, kann zudem eine fortschreitende Konzentration der Handelsverflechtungen Australiens auf diesen Raum festgestellt werden.

Addiert man für die einzelnen Länder das jeweilige Handelsvolumen der Warenhandels- und der Dienstleistungsbilanz mit Australien (Tabelle 2.22 und 2.24), dann stellt sich Japan mit großem Abstand als bedeutendster Handelspartner heraus. Dem Import von Maschinen, Telekommunikationsausrüstung und Computern stehen vor allem Exporte von Kohle, Lebensmitteln und einer Vielzahl metallischer Rohstoffe gegenüber. Insgesamt hat Australien traditionellerweise ein Handelsbilanzüberschuß mit Japan. Für das Kalenderjahr 1995 betrug dieses mehr als 5 Mrd. A\$. Der Güter- und Dienstleistungsverkehr mit dem

zweitwichtigsten Handelspartner USA weist dagegen für die vergangenen beiden Dekaden ein deutlich negatives Handelsbilanzsaldo auf, für das zudem eine trendmäßige Passivierung verzeichnet werden muß.¹³⁴

Tabelle 2.24: **Regionale Struktur des Dienstleistungshandels** (1993/94; mit durchschnittl. jährlicher Wachstumsrate der letzten 4 bzw. 9 Jahre)

Handels-partner	Exporte (Mio. A\$)	4-Jahres Trend	9-Jahres Trend	Importe (Mio. A\$)	4-Jahres Trend	9-Jahres Trend	Handels-volumen (Mio. A\$)
USA	2.341	6,5%	10,5%	2.811	-2,4%	8,7%	5.152
U.K.	1.717	4,2%	9,2%	3.315	5,9%	6,8%	5.032
Japan	3.241	9,8%	20,2%	1.494	3,7%	6,1%	4.735
Neuseeland	1.082	-5,8%	5,8%	1.033	-5,1%	4,6%	2.115
Singapur	1.037	20,9%	18,1%	914	2,6%	9,8%	1.951
Hong Kong	813	14,6%	19,0%	840	0,6%	5,5%	1.653
Malaysia	649	16,6%	13,2%	505	17,4%	12,4%	1.154
Indonesien	608	18,2%	17,1%	526	20,6%	14,7%	1.134
Deutschland	548	12,0%	12,7%	556	8,1%	6,9%	1.104
Rep. Korea	462	32,9%	41,3%	278	38,3%	24,6%	740
Taiwan	489	39,8%	38,4%	211	27,1%	25,4%	700
Thailand	334	20,5%	16,4%	336	1,8%	13,0%	670
Kanada	288	8,0%	9,3%	361	13,8%	14,9%	649
China	287	-0,6%	21,1%	335	31,3%	13,2%	622
Niederlande	180	8,9%	7,9%	435	11,9%	8,0%	615
OECD	3.650	7,2%	10,2%	6.393	5,5%	7,5%	10.043
EU	3.189	7,1%	10,2%	5.604	5,2%	7,4%	8.793
ASEAN	2.839	18,5%	15,8%	2.457	7,7%	11,6%	5.296
Welt	18.688	10,2%	13,5%	19.497	4,3%	8,5%	38.185

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (1995).

Auch im Handel mit Deutschland, das auf der Rangliste der bedeutendsten Handelspartner immerhin an achter Stelle steht, überwiegen die Importe die Exporte bei weitem. Während sich dabei die bilateralen Dienstleistungsströme in etwa die Waage halten, sind es Mitte der neunziger Jahre gerade die Einfuhren von Pkw, Druck- und Buchbindemaschinen, sonstigen industriespezifischen Maschinen sowie Telekommunikationsausrüstung, die die Ausfuhren von Primärgütern (Wolle, Eisenerz und Kupfer), aber auch von Verbrennungsmotoren und zunehmend von einigen anderen hochwertigen technologischen Erzeugnissen übersteigen und aus Sicht Australiens zu einem beachtlichen Defizit in der Warenhandelsbilanz führen (siehe auch Tabelle A.1, im Anhang).

¹³⁴ Vgl. Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996b).

Daß sich der Negativsaldo der Handelsbilanz mit der Bundesrepublik insbesondere seit Mitte der achtziger Jahre kontinuierlich verschlechterte, ist einerseits darauf zurückzuführen, daß die australischen Ausfuhren nach Deutschland in diesem Zeitraum auf ungefähr 1 Mrd. A\$ stagnierten, andererseits die Einfuhren aus Deutschland in der vergangenen Dekade erheblich zulegen konnten.

2.4. Die Direktinvestitionen

Die Entscheidung für die Errichtung von Produktionsstätten vor Ort und gegen die Exportbedienung des australischen Marktes wurde und wird auch heute noch trotz des technologischen Fortschritts und der Handelsliberalisierung durch die geographische Lage des Landes begünstigt. Insbesondere die hohen Transportkosten wirken sich als natürliche Handelsbarrieren aus und bieten den heimischen Unternehmen einen gewissen Schutz vor der ausländischen Konkurrenz.

Ausländische Direktinvestitionen sind der staatlichen Wirtschaftspolitik in Australien aus mehreren Gründen willkommen. Einerseits bemüht man sich auf diesem Wege, die aufgrund der dürftigen inländischen Ersparnisbildung recht verhaltenen Anlageinvestitionen heimischer Unternehmen aufzubessern und somit insbesondere die Entwicklung des industriellen Sektors voranzutreiben. Andererseits erhofft man sich neben dem Transfer des für Investitionen notwendigen Kapitals vor allem die Übertragung modernster Technologien und managementgebundenen Know-hows sowie anderer dringend benötigter immaterieller Güter. Direktinvestitionen dienen daher als Konjunkturmotoren und tragen zum Beschäftigungswachstum des Landes bei. Auch die verbesserte Anbindung an bedeutende Absatz- und Beschaffungsmärkten des Auslands wird als ein wesentlicher Vorteil ausländischer Direktinvestoren angesehen.¹³⁵

In den fünfziger und sechziger Jahren konzentrierte sich das unternehmerische Engagement ausländischer Investoren verstärkt auf die Industriezweige, die durch hohe Schutzzölle von der ausländischen Konkurrenz abgeschottet wurden. Direktinvestitionen dienten in dieser Zeit also in besonderem Maße der Umgehung protektionistischer Handelsschranken und waren daher nahezu ausschließlich binnenmarktorientiert. Aufgrund der sich anschließenden, fortschreitenden Liberalisierung des Handelsverkehrs war allerdings für ausländische Direktinvestitionen im industriellen Sektor zumindest in der jüngsten Vergangenheit ein rückläufiger Trend bei den Investitionsströmen festzustellen, die in die vormals abgeschotteten Industriezweige flossen. Wie die Statistiken des OECD veranschaulichen, drückt sich dieser Bedeutungsrückgang für den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in einigen Industriezweigen, insbesondere aber

¹³⁵ Vgl. auch GATT (Mai 1994, S. 36ff.).

in der Automobilbranche, nicht nur in einem relativen Rückgang ihres Anteils an den ausländischen Kapitaltransfers aus. Die multinationalen Unternehmen des Auslands zogen zu Beginn der neunziger Jahre ihr Kapital sogar verstärkt aus den betreffenden Industriezweigen ab.¹³⁶ Diese Entwicklung mag allerdings durch das stagnierende Wirtschaftswachstum Australiens und die konjunkturelle Erlahmung der Weltwirtschaft in dieser Zeit forciert worden sein. Zumal es auch ausländische Unternehmen gab, die sich in den betreffenden Branchen um eine Modernisierung und Produktivitätssteigerung ihrer lokalen Produktionsstätten bemühten und somit versuchten, sich auf die neue Wettbewerbssituation einzustellen. In vielen Fällen lenkten die Direktinvestoren ihr unternehmerisches Engagement in Australien allerdings auf den verschärften Ausbau exportbegleitender und exportunterstützender Niederlassungen um.

Ausgehend vom Rohstoffreichtum des Landes, dem Umfang der landwirtschaftlichen Nutzungsfläche, dem Vorhandensein qualifizierter Arbeitskräfte und der gut ausgebauten Infrastruktur, aber auch von der politischen Stabilität und der rechtlichen Sicherung von Eigentumsrechten verläßt sich die australische Regierung bei der Attrahierung ausländischer Direktinvestitionen überwiegend auf die günstigen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen des fünften Kontinents. Sie bietet daher den ausländischen Direktinvestoren in der Regel keine spezifischen Vergünstigungen, sieht andererseits aber auch nur für wenige als "sensible" Bereiche einzustufende Wirtschaftszweige Investitionsbeschränkungen für ausländische Unternehmen vor. Ein Großteil dieser Wirtschaftszweige wurde bereits bei der Abhandlung der diversen Infrastrukturbereiche (Transportwesen, Energie- und Telekommunikationssektor) angesprochen.

Während also die meisten Investitionsvorhaben ausländischer Unternehmen sowohl im Primärsektor, in der Industrie als auch im Dienstleistungssektor unter den 'Foreign Acquisition and Takeover Act' von 1975 fallen und durch weiterführende Vorschriften und Richtlinien lediglich ergänzt werden, schließt dieser Act die Regelung von Direktinvestitionen für die Uranförderung, das Bankwesen, die Medien, die Luftfahrt und die Telekommunikationsbranche aus.¹³⁷ Dabei gilt insbesondere für die Förderung von Uranerz, daß ein Abbau durch andere Minenbetreiber als die drei bereits bestehenden Bergwerke vorerst nicht vorgesehen ist. Dies gilt unabhängig von der Nationalität der interessierten Investoren.

¹³⁶ Diese Entwicklung läßt sich am besten anhand aus Statistiken über den Zustrom und weniger anhand der Bestandszahlen von Direktinvestitionen ablesen; vgl. hierzu OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (lfd. Jgg.)

¹³⁷ Welche Regelungen für Direktinvestitionsvorhaben in den verschiedenen Wirtschaftszweigen zur Anwendung kommen, ist nachzulesen in Department of Treasury (1992, Kapitel 2).

Zwar werden ausländische Direktinvestoren im allgemeinen gegenüber heimischen Unternehmen gleichbehandelt, es gibt aber - wie bereits verdeutlicht wurde - auch Ausnahmefälle, wie zum Beispiel den Finanzsektor, wo ausländische Unternehmen, die bereits auf den heimischen Märkten operieren, dazu verpflichtet sind, sich einem Genehmigungsverfahren unterziehen zu müssen, wenn sie eine Diversifikation ihrer Geschäftstätigkeit auf neue Wirtschaftszweige beabsichtigen.

Für die Überprüfung der Anträge ausländischer Direktinvestoren ist der 'Foreign Investment Review Board' zuständig. Er spricht anschließend dem Department of Treasury eine Empfehlung darüber aus, ob dem Antrag stattgegeben werden soll oder nicht. Investitionsvorhaben, die einer vorherigen Zustimmung bedürfen, können in der Regel mit einer Antragsbearbeitung binnen 30 Tagen rechnen. Dabei werden Anträge nur in den wenigen Fällen abgelehnt, wo der Foreign Investment Review Board davon ausgeht, daß das Investitionsvorhaben den nationalen Interessen entgegensteht.¹³⁸

2.4.1. Die Entwicklung der Direktinvestitionen

Bei einer historischen Betrachtung der Direktinvestitionen seit dem zweiten Weltkrieg lassen sich für die Kapitalzuflüsse nach Australien einige bedeutende Entwicklungen aufzeigen. Während der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in den fünfziger, sechziger und siebziger Jahren nur relativ langsam zunahm und sich rezessive Konjunktorentwicklungen in einem abrupten Rückgang des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren widerspiegeln, konnte nach Überwindung der Rezession zu Beginn der achtziger Jahre ein rasanter Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen in Australien festgestellt werden¹³⁹ (siehe Tabelle 2.25). Dieser war auf drastische Reformen in der australischen Wirtschaftspolitik und insbesondere auf die schrittweise Deregulierung der Finanzmärkte, des Telekommunikationssektors, der Luftfahrt und des Arbeitsmarktes zurückzuführen. Zu Beginn der neunziger Jahre hatten das stagnierende Wirtschaftswachstum im Inland und die schleppende Konjunktur-entwicklung auf den Weltmärkten eine Abnahme der ausländischen Investitionstätigkeit zur Folge. Die konjunkturelle Belebung der australischen Wirtschaft in der Folgezeit bewirkte allerdings einen erneuten Anstieg der Direktinvestitionen,

¹³⁸ Siehe hierzu auch die Berichterstattung des Foreign Investment Review Board (1995 und 1996), der jedes Jahr die eingegangenen Anträge statistisch auswertet, Auskunft über deren Anzahl und Branchenzugehörigkeit gibt sowie die Summe der geplanten Investitionen je Branche veröffentlicht.

¹³⁹ Vgl. Bureau of Industry Economics (1996, S. 6f.).

die nun aber relativ gesehen stärker aus reinvestierten Gewinnen der australischen Tochtergesellschaften finanziert wurden (vgl. Tabelle 2.25).

Im Gegensatz hierzu sind australische Direktinvestitionen im Ausland ein verhältnismäßig neues Phänomen, da das Auslandsengagement australischer Unternehmen erst gegen Ende der siebziger Jahre ein nennenswertes Ausmaß erreicht hatte. Auch hier war es vor allem der Deregulierung der Finanzmärkte zu Beginn der achtziger Jahre zu verdanken, daß die australischen Direktinvestitionen rapide anstiegen. Wie beim Zustrom ausländischen Investivkapitals wirkten sich zu Beginn der neunziger Jahre die Rezession der australischen Wirtschaft und die schleppende konjunkturelle Entwicklung der Weltwirtschaft ebenfalls nachteilig für das Auslandsengagement australischer Unternehmen aus (siehe Tabelle 2.25). Insbesondere im Rezessionsjahr 1990/91 wurde in Unternehmensbeteiligungen gebundenes Kapital in Höhe von rund 1 Mrd. A\$ aus dem Ausland abgezogen. In der Folgezeit konnten die australischen Direktinvestitionen aber wieder deutlich zulegen.

Tabelle 2.25: Zu- und Abfluß von Direktinvestitionen im Zeitablauf (in Mio. A\$)

Jahr	FDI in Australien			Australische DI		
	reinvestierte G.	Sonst. DI	Gesamt	reinvestierte G.	Sonst. DI	Gesamt
80/81	825	1.616	2.441	200	311	511
81/82	358	2.094	2.452	106	564	670
82/83	-586	1.656	1.070	205	377	582
83/84	553	1.450	2.003	309	954	1.263
84/85	594	2.021	2.615	315	1.427	1.742
85/86	936	2.670	3.606	681	2.079	2.760
86/87	1.244	3.498	4.742	1.178	3.439	4.617
87/88	2.428	5.684	8.112	2.163	7.983	10.146
88/89	2.132	10.057	12.189	2.166	4.458	6.624
89/90	1.140	6.349	7.489	1.360	996	2.356
90/91	642	6.626	7.268	204	-1.140	936
91/92	720	5.013	5.733	555	837	1.392
92/93	2.364	3.132	5.496	2.045	799	2.844
93/94	3.570	2.442	6.012	2.434	3.889	6.323
94/95	6.256	1.902	8.158	3.866	843	4.709

Quelle: Australian Bureau of Statistics (Juni 1996b).

2.4.2. Die sektorale Struktur der Direktinvestitionen

2.4.2.1. Die sektorale Struktur der ausländischen Direktinvestitionen in Australien

Bei einer Analyse der sektoralen Zusammensetzung der ausländischen Direktinvestitionen in Australien läßt sich neben dem raschen Anstieg der Direktinvestitionsbestände eine deutliche strukturelle Verlagerung des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren feststellen, bei der die Industrie und der Bergbau an relativer Bedeutung verloren haben und im Gegenzug der Dienstleistungssektor insbesondere seit Beginn der achtziger Jahre einen rasanten Anstieg seines Anteils am ausländischen Beteiligungsvermögen verzeichnen konnte.¹⁴⁰

Durch den Fund größerer Vorkommen mineralischer Rohstoffe und die gestiegene Nachfrage Japans insbesondere nach Stahl für den Schiff- und Fahrzeugbau nahm Mitte der sechziger Jahre das unternehmerische Engagement ausländischer Investoren im Bergbau explosionsartig zu. In der Folgezeit wuchs der Bestand der ausländischen Direktinvestitionen für alle drei Sektoren deutlich an. Allein in den achtziger Jahren hat sich das ausländische Beteiligungsvermögen bis zum Jahr 1990 im Primärsektor mehr als verdreifacht, in der Industrie nahezu vervierfacht und im Dienstleistungssektor beinahe verfünffacht. Während gerade der australische Bergbau sich mehrheitlich in ausländischem Besitz befindet, fällt für das Verarbeitenden Gewerbe auf, daß der Anteil des ausländischen Beteiligungsbesitzes vor allem in den Industriezweigen höherer Wertschöpfung besonders ausgeprägt ist. Als Beispiele seien hier der Fahrzeug- und Maschinenbau, die Chemische Industrie, allerdings aber auch die Nahrungsmittelindustrie und die Metallverarbeitung genannt.¹⁴¹

Daß der industrielle Sektor Australiens an relativer Bedeutung für die ausländischen Direktinvestitionen verlor, ist in erster Linie auf den Wandel in der australischen Handelspolitik und auf den damit verbundenen kontinuierlichen Abbau der protektionistischen Handelsschranken zurückzuführen. Da die Exportbedienung des australischen Marktes im Zuge der Handelsliberalisierung als Alternative zur Produktion vor Ort zwangsläufig an Attraktivität gewann, konnte zudem eine tendenzielle Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen im Handel verzeichnet werden. Gleichzeitig begünstigte die Deregulierung der Finanzmärkte zu Beginn der achtziger Jahre den verstärkten Zustrom ausländischen Kapitals in die verschiedenen Zweige der Finanzdienstleistungen.

¹⁴⁰ Vgl. auch Pomfret, R. (1995, S. 142ff.).

¹⁴¹ Vgl. Bureau of Industry Economics (1993, S. 70 - 74).

Entfielen Mitte der fünfziger Jahre noch rund 77 Prozent der zufließenden Direktinvestitionen auf das Verarbeitende Gewerbe, 12 Prozent auf den Bergbau und die Landwirtschaft sowie 11 Prozent auf den Dienstleistungssektor¹⁴², machte der Anteil der Landwirtschaft und des Bergbaus am Zustrom der Direktinvestitionen in den neunziger Jahren durchschnittlich rund 8 Prozent aus und der des Verarbeitenden Gewerbes etwa 33 Prozent, so daß der Anteil des Dienstleistungssektors bei über 59 Prozent lag.¹⁴³

Tabelle 2.26: **Sektorale Struktur der ausländischen Direktinvestitionen in Australien** (in Mrd. A\$)

Wirtschaftszweig	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Primäsektor	6,1	10,9	11,0	15,6	18,3	18,3	18,5	19,5	20,5	21,2
-Landwirtschaft	0,4	0,4	0,4	1,0	0,5	1,4	0,7	0,9	0,7	0,7
-Bergbau	3,7	7,7	5,6	8,7	10,7	10,3	10,9	11,9	12,8	13,4
-Kohle, Öl u. Gas	2,0	2,7	5,0	5,9	7,1	6,5	6,8	6,7	7,0	7,1
Industrie	12,4	16,2	20,2	23,8	27,0	27,9	31,5	36,2	40,7	40,9
-Nahrungsmittel	2,0	2,8	..	4,7	6,0	8,0	8,4	9,4	11,3	11,1
-Textil- u. Holzverarb..	1,0	1,9	0,3	2,3	2,6	1,3	..	1,6
-Chemie/Petrochem.	2,5	3,5	4,4	5,7	10,5	9,2	9,8	10,4	12,1	11,6
-Metallverarbeitung u. mechanische Geräte	5,2	4,8	5,9	5,8	7,8	8,5	..	8,7	8,6	9,7
-Computer/Elektrotech.
-Fahrzeuge u. sonstige Transportausrüstung	1,1	1,4	1,9	2,0
Dienstleistungen	22,0	27,1	54,1	46,1	50,8	55,3	57,5	57,3	61,3	67,0
-Baugewerbe	0,3	0,6	0,8	..	0,6	0,8	0,7	..	0,9	1,1
-Handel u. Reparaturen	10,0	11,6	12,5	15,3	16,0	16,1	16,7	17,1	17,7	18,1
-Hotels/Restaurants	1,6	1,9	2,2	2,4	3,0	3,0
-Transport/Kommunika.	..	0,5	1,5	2,5
davon: Land, See, Luft	0,4	0,5	1,0	0,9	1,0	1,8	1,9	2,1
Telekommun.	..	0,0	0,5	0,7
-Finanzdienstleistungen	10,7	14,4	19,5	27,3	16,6	18,9	19,8	20,3	22,4	25,0
-gewerbl. DL u. Immobilienanlagen	14,6	16,6	16,4	14,5	15,2	17,2
-Sonst. Dienstleistungen	0,6	..	0,6	0,9	0,2	0,2	0,1	0,5	0,3	0,4
-Sonst. Direktinvest.	0,2	0,7	0,1	0,3	0,3	1,2	1,1	0,9
Gesamt	40,7	54,9	65,5	85,5	96,1	101,9	107,7	114,3	123,6	129,9

Quelle: OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997); vgl. Australian Bureau of Statistics, International Investment Position Australia (lfd. Jgg.).

¹⁴² Bureau of Industry Economics (1993, S. 69).

¹⁴³ OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997).

Eine Betrachtung des Bestands an ausländischen Direktinvestitionen in den einzelnen Sektoren gewährleistet, daß jährliche Schwankungen in den relativen Anteilen weitestgehend ausgeklammert werden können (vgl. Tabelle 2.26). Mitte der neunziger Jahre entfielen hierbei rund 16,3 Prozent des ausländischen Beteiligungsvermögens auf den australischen Primärsektor, bei dem sich das ausländische Engagement nahezu ausschließlich auf den Abbau und die Förderung mineralischer Rohstoffe [Bergbau (10,3%) sowie Kohle-, Öl- u. Gasförderung (5,5%)] konzentrierte. Der ausländische Beteiligungsbesitz in diesem Sektor entspringt sicherlich zu einem Großteil der beschaffungsorientierten Motivation ausländischer Unternehmen. Weitere 31,5 Prozent des Bestands ausländischer Direktinvestitionen konnte der industrielle Sektor für sich verbuchen, bei dem insbesondere die Industriezweige Chemie (8,9%), Nahrungsmittel (8,5%) sowie "Metallverarbeitung und mechanische Geräte" (7,5%) ausländisches Kapital attrahierten. Beim Dienstleistungssektor auf den sich über 51,6 Prozent des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren konzentrierten, waren es vor allem die Wirtschaftszweige Finanzdienstleistungen (19,5%), Handel (14,0%) sowie "gewerbliche Dienstleistungen und Immobiliengesellschaften" (13,2%), die die bedeutendsten Einzelposten bei der sektoralen Aufteilung des ausländischen Beteiligungsbesitzes in Australien überhaupt ausmachten. Hierbei offenbart sich die überragende Bedeutung exportbegleitender und exportunterstützender Direktinvestitionen ausländischer Unternehmen.

2.4.2.2. Die sektorale Struktur der australischen Direktinvestitionen

Auch die sektorale Struktur der australischen Direktinvestitionen hat sich im Zeitablauf gewandelt. Während sich noch Ende der sechziger Jahre etwa je 40 Prozent der australischen Direktinvestitionsströme auf den Bergbau¹⁴⁴ und die Industrie¹⁴⁵ sowie rund 20 Prozent auf den Dienstleistungssektor konzentrierten, nahm in der Folgezeit die dominante Position der australischen Investitionen in ausländische Bergbauprojekte kontinuierlich ab.¹⁴⁶ In den neunziger Jahren flossen durchschnittlich lediglich 15 Prozent der australischen Neuanlagen im Ausland in diesen Sektor, der relative Anteil der Industrie an den abfließenden Direktinvestitionen des Landes ('FDI abroad: outflows') pendelte sich bei rund 39 Prozent ein und der Dienstleistungssektor stellte 46 Prozent des neu

¹⁴⁴ Von Bedeutung war hierbei insbesondere der Abbau mineralischer Rohstoffe in Papua Neuguinea (z.B. Kupferminen).

¹⁴⁵ Hierbei fielen insbesondere die Bemühungen australischer Unternehmen ins Gewicht protektionistische Handelsschranken in Neuseeland umgehen zu wollen, da zu dieser Zeit das CER- Abkommen noch nicht bestand.

¹⁴⁶ Bureau of Industry Economics (1993, S. 77f.).

erworbenen Beteiligungsbesitzes im Ausland.¹⁴⁷ Während der achtziger Jahre konnte der Bergbau erneut an relativer Bedeutung für die australischen Direktinvestitionen zulegen, da die Unternehmen dieser Branche (BHP Minerals, CRA und MIM) verstärkt an internationaler Wettbewerbsfähigkeit gewannen und sich bemühten, durch ihre Globalisierungsbestrebungen weltweit ihre Marktanteile auszubauen. Auch der Dienstleistungssektor konnte seine relative Bedeutung für das Auslandsengagement australischer Unternehmen weiter vergrößern, während die Direktinvestitionen des Landes im industriellen Sektor zunehmend an Gewicht verloren. Auffällig ist ebenfalls, daß australische Unternehmen während der Rezession zu Beginn der neunziger Jahre nicht nur in der Industrie sondern auch im Dienstleistungssektor des Auslands desinvestierten.

Tabelle 2.27: **Sektorale Struktur der australischen Direktinvestitionen (Mrd. A\$)**

Wirtschaftszweig	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
Primärsektor	3,2	4,3	5,9
-Landwirtschaft	0,0	0,0	0,1
-Bergbau	3,1	4,2	5,6	6,2	5,0	5,8	6,5	7,1	6,9	7,4
-Kohle, Öl u. Gas	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	-0,1	-0,1	0,1	0,1	0,1
Industrie	3,0	5,0	7,9	..	12,5	12,5	14,9	16,5	17,0	19,8
-Nahrungsmittel	0,1	0,4	2,1	1,2	1,6	1,3	1,6	1,8
-Textil- u. Holzverarb.	6,5	7,4	9,3	..
-Chemie/Petrochem.	0,5	0,8	0,2	1,7	2,7	3,7	4,1	4,9	3,5	3,9
-Metallverarbeitung u. mechanische Geräte	1,2	1,7	1,8	..	2,4	2,2	2,7	2,8	2,6	2,4
-Computer/Elektrotech.
-Fahrzeuge u. sonstige Transportausrüstung
Dienstleistungen	6,4	10,8	17,0	19,5	22,7	23,6	24,6	26,1
-Baugewerbe	0,3	0,6	..	0,7	0,6	0,9	1,0	1,0	0,9	0,7
-Handel u. Reparaturen	0,6	0,8	1,1	2,4	1,3	2,1	2,0	2,7	2,2	2,7
-Hotels/Restaurants	0,0	0,0	0,1	0,1
-Transport/Kommunika.	1,3	0,9	..	0,7	1,2
davon: Land, See, Luft Telekommun.	0,7	0,9	0,8	1,2	1,4	1,3	0,8	0,9	0,7	0,8
..	0,0	..	0,0	0,4
-Finanzdienstleistungen	4,8	7,7	13,9	15,3	15,4	14,0	17,2	17,5	19,8	20,3
-gewerbl. DL u. Immobilienanlagen	1,6	1,5	1,6	1,0	0,6	0,8
-Sonst. Dienstleistungen	0,0	..	0,6	..	0,3	-0,3	..	0,4	0,3	0,3
-Sonst. Direktinvest.	0,4	0,5	0,2	6,3	7,1	8,0	7,5	8,0
Gesamt	13,0	20,6	31,0	37,3	39,5	38,4	44,7	48,0	49,1	53,9

Quelle: OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997); vgl. Australian Bureau of Statistics, International Investment Position Australia (lfd. Jgg.).

¹⁴⁷ OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997).

Bei einer Betrachtung des Bestands der australischen Direktinvestitionen Mitte der neunziger Jahre (vgl. Tabelle 2.27) entfallen rund 14 Prozent des Beteiligungsvermögens im Ausland auf den Primärsektor. Das australische Auslandsengagement konzentrierte sich in diesem Sektors dabei nahezu ausschließlich auf den Bergbau. Die Landwirtschaft, ebenso wie der Abbau und die Förderung von Kohle, Öl und Gas, waren vollkommen unbedeutend für die grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen des Landes. Weitere 36,7 Prozent des Bestands australischer Direktinvestitionen wurden im industriellen Sektor des Auslands getätigt. Den bedeutendsten Posten unter den Industriezweigen stellt dabei die "Textil- und Holzverarbeitung" dar. Zwar liegen für diese Branche für das Jahr 1995 keine Zahlen vor, doch stellten die hierzu zu rechnenden Auslandsaktivitäten australischer Unternehmen im Jahr 1994 19 Prozent des gesamten ausländischen Beteiligungsbesitzes des Landes. Auch die chemische Industrie (incl. Petrochemie) (7,3%) sowie die Industriezweige "Metallverarbeitung und mechanische Geräte" (4,5%) und Nahrungsmittel (3,3%) konnten einen beachtlichen Teil des australischen Auslandsengagements attrahieren. Zieht man für den Primärsektor und die Industrie ihren relativen Anteil an den Direktinvestitionsbeständen ab, so entfielen immerhin noch rund 49% des australischen Beteiligungsbesitzes im Ausland auf die Dienstleistungsbranche. In erster Linie konzentrierten sich die grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen des Landes auf Finanzdienstleistungen, denen mit 37,6 Prozent der gesamten Direktinvestitionsbestände eine überragende Bedeutung für das australische Auslandsengagement zukam. Aber auch der Beteiligungsbesitz im Handel (5,0%) des Auslands veranschaulicht die Entschlossenheit australischer Unternehmen, auch hier ihre Marktpräsenz über die nationalen Grenze hinaus ausbauen zu wollen.¹⁴⁸

2.4.3. Die regionale Struktur der Direktinvestitionen

Die sich wandelnde regionale Struktur der ausländischen Direktinvestitionen in Australien spiegelt eine kontinuierliche Diversifikation der Herkunftsländer ausländischen Investivkapitals wider. Wurden im Wirtschaftsjahr 1947/48 noch rund 95 Prozent der in Australien getätigten Direktinvestitionen von Großbritannien vorgenommen, verlor das Vereinigte Königreich trotz des weiterhin starken Engagements auf dem fünften Kontinent zunehmend an relativer Bedeutung für die vom Ausland gehaltenen Beteiligungen an australischen Unternehmen. Einen ausschlaggebenden Grund für diese Entwicklung stellte der rasante Anstieg des Kapitaltransfers aus den Vereinigten Staaten dar. Die USA wuchsen damit bis Mitte der sechziger Jahre mit ca. 56 Prozent aller Direktinvestitionen zur bedeutendsten ausländischen Quelle für unternehmerisches Engagement in

¹⁴⁸ Vgl. auch Bureau of Industry Economics (1995, Kasp. 4).

Australien heran. Während die absolute Höhe der zuströmenden Neuanlagen aus den USA auch in den siebziger und achtziger Jahren nicht abnahm, verlor das Land seit Mitte der sechziger Jahre dennoch an relativer Bedeutung für das ausländische Beteiligungsvermögen in Australien. Dieser Bedeutungsrückgang wurde im wesentlichen durch den Anstieg der Direktinvestitionen aus Japan, und in erheblich geringerem Maße aus Westeuropa und einigen asiatischen Staaten hervorgerufen.¹⁴⁹

Mitte der neunziger Jahre entfielen rund 38,2 Prozent des ausländischen Beteiligungsvermögens in Australien auf Europa, 30,1 Prozent auf Nordamerika und nur ca. 21,4 Prozent auf Asien und Ozeanien (einschließlich Japan und Neuseeland). Diese Zahlen (Tabelle 2.28) weisen im Vergleich zum Außenhandel auf eine völlig divergierende geographische Herkunft der ausländischen Direktinvestitionen hin. Dabei konzentriert die Europäische Union, der wichtigste Direktinvestor Australiens, ihr unternehmerisches Engagement zunehmend auf Industriezweige höherer Wertschöpfung. Auch exportorientierte Wirtschaftszweige gewinnen für das europäische Beteiligungsvermögen in Australien an Bedeutung. Auffällig sind weiterhin die umfangreichen Investitionen Europas im Bergbau, die über 40 Prozent des gesamten ausländischen Beteiligungsbesitzes in dieser Branche ausmachen. Hinter Nordamerika (Vereinigte Staaten und Kanada) ist Europa folglich mit großem Abstand zu Japan, Ozeanien und den asiatischen Staaten die zweitwichtigste Herkunftsregion für ausländische Direktinvestitionen im australischen Bergbau. Zwar entfiel auf die EU-Staaten auch ein bedeutender Anteil des ausländischen Investivkapitals im Handel sowie im Transportwesen, der wichtigste Empfänger europäischer Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor war jedoch die Finanzbranche, bei der insbesondere europäische Versicherungsdienstleister ihre Marktpräsenz in Australien ausbauten.¹⁵⁰

Diese dominante Position für den ausländischen Beteiligungsbesitz in Australien verdanken europäische Unternehmen in erster Linie dem umfangreichen Kapitaltransfer aus Großbritannien, das nach den Vereinigten Staaten und mit deutlichem Abstand vor Japan den zweitgrößten Direktinvestor des fünften Kontinents darstellt (vgl. Tabelle 2.28).

¹⁴⁹ Bureau of Industry Economics (1993, S. 67).

¹⁵⁰ Delegation of the European Commission to Australia and New Zealand (Nov. 1995, S. 3).

Tabelle 2.28: Regionale Struktur der Direktinvestitionen (in Mrd. A\$)

Ausländische Direktinvestitionen in Australien										
Länder/Regionen	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
1 USA	13,56	19,10	19,89	22,68	25,01	27,43	27,75	34,06	35,57	36,09
2 England	12,33	16,08	20,72	27,27	29,47	27,77	28,47	28,50	30,92	31,35
3 Japan	4,16	4,99	7,11	10,98	14,46	16,16	17,62	16,94	17,49	18,69
4 Niederlande	1,08	1,61	2,05	1,80	3,71	3,28	4,83	5,94	7,55	8,40
5 Neuseeland	2,35	2,45	..	4,55	4,44	3,33	4,14	4,79
6 Deutschland	1,22	1,34	1,28	..	1,64	1,96	2,12	2,80	2,89	3,43
7 Kanada	..	2,83	2,42	3,44	3,20	2,97	2,62	2,91	2,97	3,05
8 Schweiz	0,70	..	1,13	1,62	1,52	2,07	1,68	2,72	2,72	2,65
9 Frankreich	0,72	..	0,95	1,20	1,22	1,01	1,41	1,22	1,75	1,92
10 Singapur	1,09	..	1,11	1,25	0,85	0,82	1,31	1,06	1,78	1,42
11 China	0,05	0,08	0,05	0,96
12 Schweden	0,28	..	0,33	0,46	0,72	..	0,49	0,56	..	0,85
13 Hongkong	0,53	0,51	0,58	..	0,90	0,84	1,48	1,20	1,12	0,84
14 Malaysia	0,22	0,39	0,27	..	0,33	0,28	0,36	0,54	0,69	0,68
15 Belgien/Luxem.	0,62	..	0,38	0,59	0,65	0,58	0,58	0,58	0,75	0,61
OECD	37,4	50,2	59,0	75,7	84,5	89,0	92,7	100,3	108,2	112,7
Europa	17,2	21,9	27,2	33,2	39,3	37,0	39,1	41,6	45,8	49,6
Europäische Union	16,5	19,2	25,8	31,3	37,6	34,6	38,3	40,1	44,2	47,1
NAFTA	13,6	21,9	22,3	26,1	28,2	30,4	30,4	37,0	38,5	39,1
Asien	2,0	0,9	2,1	1,4	2,3	2,1	3,2	2,8	3,6	4,3
ASEAN	1,3	0,4	1,4	1,2	1,2	1,1	1,7	1,6	2,5	2,3
Gesamt	40,7	54,9	65,5	85,5	96,1	101,9	107,7	114,3	123,6	129,9
Australische Direktinvestitionen im Ausland										
Länder/Regionen	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
1 England	2,44	3,29	9,44	10,00	12,85	14,11	14,25	13,08	17,97	19,27
2 USA	4,04	5,04	5,66	9,79	8,14	7,52	9,80	10,84	10,10	12,85
3 Neuseeland	1,52	2,98	4,47	4,43	..	6,21	6,01	7,35	7,34	8,37
4 Hongkong	1,36	1,56	1,44	0,85	0,85	1,39	3,54	3,83	3,38	2,80
5 Malaysia	0,11	0,15	0,10	1,48	1,56	2,03	1,37	1,39
6 Singapur	0,08	0,63	0,59	0,68	1,34	1,30	1,49	1,43	1,11	1,00
7 Niederlande	0,26	..	0,87	1,08	1,09	1,20	1,15	0,60	0,86	0,98
8 Kanada	0,14	0,36	1,09	1,02	0,53	0,73	1,23	1,09	0,68	0,65
9 Deutschland	0,06	0,39	0,62	0,45	0,62
10 Indonesien	0,08	0,08	0,19	..	0,09	0,10	0,23	0,41
OECD	8,54	12,97	22,09	26,91	29,54	31,39	35,08	35,10	38,78	43,82
Europa	2,72	4,41	10,70	11,52	14,81	16,55	18,44	16,32
Europäische Union	2,72	3,29	10,39	11,18	14,58	16,61	17,58	15,29	20,41	21,96
NAFTA	4,18	5,41	6,75	10,81	8,67	8,25	11,03	11,93	10,78	13,49
Asien	1,63	2,48	2,26	1,61	2,43	4,16	4,49	4,90	4,16	6,08
ASEAN	0,27	0,78	0,69	0,76	1,58	2,89	3,27	3,67	2,81	2,90
Gesamt	13,02	20,60	30,99	37,27	39,49	38,37	44,69	48,00	49,06	53,89

Quelle: OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997); vgl. Australian Bureau of Statistics, International Investment Position Australia (lfd. Jgg.).

Die australischen Direktinvestitionen weisen eine ähnliche geographische Ausrichtung auf wie der ausländische Beteiligungsbesitz in Australien (vgl. Tabelle 2.28). Das unternehmerische Auslandsengagement des Landes hat sich dabei mit 40,7 Prozent schwerpunktmäßig auf die Europäische Union konzentriert. Diese dominante Position für die grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen australischer Unternehmen verdankt die EU wiederum in erster Linie Großbritannien, das mit großem Abstand zu den USA (23,8%) mit 35,8 Prozent des gesamten Beteiligungsbesitzes im Ausland das bedeutendste Empfängerland australischer Direktinvestitionen ist. Im Unterschied zur Regionalstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Australien kommt allerdings der Region "Ozeanien und Asien" mit 26,8 Prozent des australischen Auslandsengagement eine größere Bedeutung zu als den NAFTA-Staaten (25,0%). Japan, das einen bedeutenden Direktinvestor auf dem fünften Kontinent darstellt, spielt allerdings für das australische Beteiligungsvermögen im Ausland überhaupt keine Rolle. Vielmehr konnte Neuseeland über 15,5 Prozent aller australischen Direktinvestitionen attrahieren und ist damit hinter Großbritannien und den USA das nächstbedeutendste Empfängerland.

3. Bewertung der Standortattraktivität Australiens

Im vorliegenden Kapitel wurden wesentliche Determinanten für eine Investitionsentscheidung ausländischer Unternehmen in Australien behandelt. Schwerpunktmäßig wurde dabei insbesondere auf die ökonomischen Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes Australien eingegangen. Rohstoffvorkommen, Marktgröße (BIP), Marktwachstum, Pro-Kopf-Einkommen, Produktivitätsentwicklung, Wettbewerbs-, Industrie- und Handelspolitik, Handelsbeziehungen, Kapitalverflechtungen sowie gesamtwirtschaftliche Konjunkturlage seien dabei lediglich als Beispiele genannt. Es wurde jedoch auch deutlich, daß kulturelle Aspekte sowie die rechtliche und politische Sicherheit und Stabilität des Lande neben den ökonomischen Einflußgrößen ebenfalls ausschlaggebende Faktoren dafür sind, daß ausländische Unternehmen sich zum Erwerb von Beteiligungsbesitz oder gar zur Gründung von Tochtergesellschaften auf dem fünften Kontinent entschließen und Australien in vielen Fällen gegenüber seinen asiatischen Nachbarstaaten als Standort begünstigen, auch wenn häufig Marktgröße und Marktwachstum zumindest unter Berücksichtigung der supranationalen Wirtschaftsräume¹⁵¹ die Errichtung von Produktionsstätten in Asien als attraktiver

¹⁵¹ Bei einer einzelstaatlichen Betrachtung sind es lediglich Japan, China und Süd-Korea, die ein höheres BIP besitzen als Australien. Mit 486,1 Mrd. A\$ war das australische Bruttoinlandsprodukt im Jahr 1995/96 größer als das von Indien (einem Land mit über 800 Mio. Einwohnern), Indonesien (mit über 180 Mio. Einwohnern), Hongkong, Neuseeland und

erscheinen ließen. Die jüngsten Turbulenzen auf den asiatischen Finanzmärkten und die politischen Unruhen in Indonesien sollen hierbei lediglich als Beispiel für zusätzliche unternehmerische Risiken in Asien dienen, die im regionalen Vergleich bei der Durchführung von Direktinvestitionen deutlich für eine Standortattraktivität Australiens sprechen. Hinzu kommt, daß der Schutz materieller und immaterieller Eigentumsrechte sowie die uneingeschränkte Möglichkeit der Repatriierung der aus Direktinvestitionen erwirtschafteten Gewinne in Australien gewährleistet sind und auch nicht der Willkür der politischen und behördlichen Entscheidungsträger unterliegen, wie dies in Asien häufig der Fall ist. All diese genannten kulturellen, rechtlichen und politökonomischen Aspekte stellen bedeutende Einflußgrößen der Investitionsentscheidung multinationaler Unternehmen des Auslands dar, können und werden auch nicht immer bzw. meist nur bei großen Investitionsprojekten durch staatliche Garantieerklärungen abgesichert und wirken sich daher vorteilhaft auf den verstärkten Zustrom ausländischen Investivkapitals nach Australien aus.

In der Vergangenheit war es insbesondere der protektionistischen Handelspolitik des Landes zu verdanken, daß ausländische Direktinvestitionen in importsubstituierenden Industriezweigen der Umgehung von Handelshemmnissen dienten und folglich eine überwiegende Binnenmarktorientierung der australischen Industrie bewirkten. Diese Entwicklung ging in vielen Wirtschaftszweigen nicht nur mit unvollkommenem Wettbewerb und monopolistischen Gewinnen für die direktinvestierenden Unternehmen einher, sie hatte damit auch zwangsläufig eine geringe Effizienz und Produktivität in den jeweiligen Branchen zur Folge und beeinträchtigte somit die internationale Wettbewerbsfähigkeit des industriellen Sektors.

Erst in den siebziger Jahren und in verstärktem Maße in den achtziger Jahren zielte die staatliche Wirtschaftspolitik auf die Liberalisierung des Handels, die Deregulierung der Finanzmärkte und der verschiedenen Infrastrukturbereiche sowie auf die Ergreifung weiterer mikroökonomischer Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität und des Wettbewerbs im Lande ab. Die ursprünglichen Motive ausländischer Unternehmen, die vornehmlich in der Umgehung von Handelshemmnissen lagen, verloren daher allmählich an Bedeutung, was dazu beitrug, daß der industrielle Sektor Australiens mehr und mehr an relativem Gewicht für die Kapitalverflechtungen mit dem Ausland und somit für den heimischen Wertschöpfungsprozeß einbüßte. In absoluten Zahlen nahmen die ausländischen Direktinvestitionen jedoch für alle drei Sektoren weiterhin rapide zu. Das unternehmerische Engagement des Auslands konzentrierte sich aber seit Beginn der achtziger Jahre zunehmend auf den Dienstleistungssektor und dabei

Singapur. Hierdurch wird die relativ hohe Kaufkraft des Landes deutlich, durch die Australien durchaus zu einem bedeutenden Markt wird.

vor allem auf den Handel und die exportbegleitenden und exportunterstützenden Branchen des tertiären Sektors. Erst seit Überwindung der rezessiven Konjunkturlage zu Beginn der neunziger Jahre konnte die australische Industrie auch wieder in relativen Zahlen eine allmähliche Bedeutungszunahme für den Zustrom ausländischen Investivkapitals verbuchen. Dies ist vor allem auf eine Vielzahl von Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik zurückzuführen, die sich einerseits bemühten, durch industriespezifische Programme die gesamtwirtschaftlichen Anpassungskosten des Strukturwandels zu minimieren. Andererseits aber beispielsweise durch steuerliche Vergünstigungen und Abschreibungsmöglichkeiten für F&E-Aufwendungen bestrebt waren, insbesondere forschungsintensive Industrieunternehmen des Auslands zu attrahieren, von deren Technologie-, Management- und Know-how-Transfer man sich wertvolle Ausstrahlungseffekte auf das gesamte Wirtschaftswachstum Australiens erhoffte. Insgesamt gingen diese staatlichen Maßnahmen mit einer Modernisierung und Produktivitätssteigerung importkonkurrierender und exportorientierter Industriezweige einher und bewirkten eine deutliche Verbesserung der Faktorallokation des Landes.

Um auch künftig merkliche Effizienzsteigerungen erzielen zu können, sind allerdings weitere Investitionen erforderlich, die einerseits der Erhöhung des inländischen Kapitalstocks durch eine Steigerung der heimischen Sparquote bedürfen, andererseits die Schaffung zusätzlicher Anreize für ausländische Investitionen notwendig erscheinen lassen. Letztere wären zudem mit einem weiteren Management-, Technologie- und Know-how-Transfer verbunden, der von grundlegender Bedeutung für die Steigerung der Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Australien ist, da nur so Importe industrieller Güter zunehmend substituiert und Exporte gesteigert werden können. Die Konsequenz wäre somit eine Verbesserung des Handelsbilanzsaldos.

Aufgrund der fortschreitenden Liberalisierung des Handels wirkt sich daher der Ausbau der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen - anders als in den fünfziger und sechziger Jahren - zunehmend förderlich auf die Handelsverflechtungen der australischen Wirtschaft aus. Insgesamt läßt sich daher für den Investitionsstandort Australien festhalten, daß die ökonomischen Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen im Zeitablauf nicht nur durch einen deutlichen Anstieg der Produktivität und eine verstärkte Weltmarktorientierung gekennzeichnet waren, analog wurden auch die Beweggründe und Wirkungen des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren vielschichtiger.

Kapitel III: Struktur und Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen

1. Die Entwicklung der internationalen Kapitalverflechtungen

Die neunziger Jahre waren gekennzeichnet durch eine beträchtliche Bedeutungszunahme multinationaler Unternehmen. Allein der Warenaustausch innerhalb dieser Unternehmen macht inzwischen ein Drittel des gesamten Welthandels mit Gütern und Dienstleistungen aus, und der Absatz über ihre Auslandsniederlassungen ist inzwischen höher als der direkte Handel.¹ Die Ströme ausländischer Direktinvestitionen haben demzufolge in der vergangenen Dekade nicht nur im Verhältnis zur Weltproduktion und zum klassischen Außenhandel, sondern auch im Vergleich zum inländischen Kapitalstock weltweit einen rasanten Anstieg verbuchen können.²

Hatte die Summe der internationalen Direktinvestitionsströme im Zeitraum zwischen 1981 und 1985 durchschnittlich noch 49 Mrd. US \$ pro Jahr betragen, lag sie im Folgezeitraum zwischen 1986 und 1990 immerhin schon bei einem Jahresdurchschnitt von 160 Mrd. US \$. Für die neunziger Jahre konnte ein weiterer, etwas schwächerer Zuwachs der Direktinvestitionsströme auf durchschnittlich 190 Mrd. US \$ pro Jahr verzeichnet werden. Die Abschwächung der jährlichen Zuwachsraten und der zeitweilige Rückgang der Direktinvestitionsströme für die Jahre 1990 und 1991 waren vor allem auf die konjunkturelle Abschwächung in Japan und Westeuropa zurückzuführen. Auch wenn die Entwicklung der internationalen Kapitalverflechtungen in der Vergangenheit nicht immer stetig verlief, ist der längerfristige Wachstumstrend dennoch nach oben gerichtet. Der explosionsartige Anstieg der Kapitalverflechtungen in den letzten Jahren hatte dabei zur Folge, daß sich der weltweite Bestand an Direktinvestitionen seit Beginn der achtziger Jahre mehr als vervierfacht hat.³

Der überwiegende Teil der Direktinvestitionen wurde von den Staaten der "Triade" (EU, Vereinigte Staaten und Japan) durchgeführt. Allein dem Auslandsengagement dieser Staaten entsprangen rund 83 Prozent der im Jahr 1994 weltweit erhobenen Bestände an ausländischen Direktinvestitionen. Weitere 11 Prozent der Bestände stammten aus den übrigen Industrieländern und

¹ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 35f.); vgl. auch Sherman, H. C. (1996, S. 5).

² Vgl. Beyfuß, J. (1987, S. 9f.); Bellendorf, H. (1994, S. 207).

³ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1995, S. 71 ff.); vgl. Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. 37ff.); UNCTAD (1996).

lediglich 5 Prozent der Direktinvestitionsbestände fanden ihren Ursprung in den Entwicklungsländern.⁴

Tabelle 3.1: Weltweite Direktinvestitionsflüsse (in Mrd. US \$; Jahresdurchschnitt)

Land/Ländergruppe/ Region	76-80	81-85	86-90	1991	1992	1993	1994 1)
Abflüsse insgesamt	39,7	43,2	167,7	187,1	179,4	199,0	233,5
Industrieländer	39,0	41,4	158,6	177,7	161,4	168,4	197,8
darunter: Vereinigte Staaten	16,9	7,6	25,3	31,3	41,0	57,9	58,4
Japan	2,3	5,1	32,1	30,7	17,2	13,7	17,9
U.K.	7,8	9,2	28,1	16,4	18,4	25,7	30,0
Übriges Europa	10,0	15,1	63,9	91,3	80,2	63,2	80,1
Entwicklungsländer ²⁾	0,8	1,8	9,1	9,5	18,0	30,5	35,7
darunter: Asien	0,1	1,1	7,8	7,2	15,3	26,4	30,2
Lateinamerika	0,2	0,2	0,6	1,3	0,8	2,2	2,9
Zuflüsse insgesamt	31,8	55,3	152,4	152,0	153,2	177,4	239,7
Industrieländer	25,3	36,2	126,8	108,7	94,8	96,8	135,1
darunter: Vereinigte Staaten	9,0	18,6	53,4	26,1	9,9	21,4	60,1
Japan	0,1	0,3	0,3	1,4	2,7	0,1	0,9
U.K.	5,6	4,3	21,7	16,1	16,5	14,6	10,9
Übriges Europa	8,7	9,9	38,8	57,5	55,7	52,4	51,5
Entwicklungsländer ²⁾	6,4	19,1	25,6	43,3	58,4	80,6	104,6
darunter: China	-	1,0 ³⁾	3,1	4,4	11,2	25,8	33,8
Asien	2,1	4,6	12,1	20,5	26,2	25,5	33,3
Lateinamerika	3,6	5,6	6,6	11,2	12,6	16,1	25,9

1) vorläufig; 2) einschl. Osteuropa; 3) 1982-85

Quelle: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1995).

Obwohl die Industrieländer noch immer nahezu ausschließlich für die Durchführung ausländischer Direktinvestitionen verantwortlich sind, läßt Tabelle 3.1 für die Entwicklungsländer erkennen, daß ihr Anteil an den getätigten Direktinvestitionsströmen in der jüngsten Vergangenheit merklich gestiegen ist. Während auch für die Triade in den neunziger Jahren ein leichter Anstieg ihres Anteils an den weltweiten Direktinvestitionsströmen auf 84 Prozent beobachtet werden konnte, entfielen im Gegenzug nur noch 4 Prozent der internationalen Kapitalflüsse auf die restlichen Industriestaaten. Insgesamt waren in diesem Zeitraum die Entwicklungsländer folglich für rund 12 Prozent des gesamten unternehmerischen Auslandsengagements verantwortlich. Vor allem die lateinamerikanischen und asiatischen Länder und unter ihnen insbesondere die wachstumsstarken Staaten Ostasiens (ASEAN, NICs) fungieren nicht mehr nur

⁴ Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. 39); UNCTAD (1996).

noch als reine Empfänger von Direktinvestitionen, sondern treten nun auch verstärkt als Investoren im Ausland auf. Auffällig ist, daß sich multinationale Unternehmen aus Entwicklungs- bzw. Schwellenländern - abgesehen von den umfangreichen innerasiatischen Direktinvestitionsströmen - bei ihrem Auslandsengagement überwiegend auf die Gründung von Niederlassungen bzw. den Erwerb von Beteiligungen an bestehenden Unternehmen in Industrieländern konzentrieren, wo sich ihre wichtigsten Absatzmärkte befinden.

Nimmt man einen Vergleich der Direktinvestitionströme auf Länderebene vor, sind die USA im Jahr 1994 erneut als wichtigster Investor mit Kapitalabflüssen von fast 60 Mrd. US \$ zu nennen, gefolgt vom Vereinigten Königreich mit 30 Mrd US \$.⁵ Diese Zahlen relativieren sich jedoch teils auf dem Hintergrund einer asymmetrischen Meldepraxis. Während die USA und das Vereinigte Königreich nicht repatriierte Gewinne ausländischer Niederlassungen - entsprechend den Richtlinien des IWF - als Erträge in der Leistungsbilanz ausweisen und diesen eine Buchung abfließender Direktinvestitionen in entsprechender Höhe gegenüberstellen, werden nicht repatriierte Gewinne in den meisten anderen Ländern nicht in der Leistungsbilanz berücksichtigt. Die Folge dieser Unterschiede in den nationalen Meldeverfahren ist eine überhöhte Einschätzung des Anteils der USA und Großbritanniens an den weltweiten Direktinvestitionen.⁶

Analysiert man nun die Zuflüsse an Direktinvestitionsströmen, unterstreichen diese - zumindest für die Vergangenheit - die dominante Bedeutung der Industrieländer auch als Zielort für ausländische Direktinvestitionen. Die bedeutendsten Zielregionen für ausländische Direktinvestitionen waren auch hier wieder die Vereinigten Staaten und die Mitgliedsstaaten der EU.⁷ Besonderer Erwähnung bedürfen seit Ende der achtziger/Anfang der neunziger Jahre die relativ umfangreichen Direktinvestitionen der EU-Mitgliedsstaaten in Europa - vornehmlich in den Staaten des europäischen Binnenmarktes. Dieser weitere Schritt im europäischen Integrationsprozeß führte zu verstärkten wechselseitigen Kapitalverflechtungen zwischen europäischen Unternehmen unterschiedlicher Stammländer und wird aufgrund des langfristigen Charakters von Direktinvestitionen auch weiterhin ein Grund für innereuropäische Unternehmenszusammen-

5 Eine kumulierte Betrachtung der Direktinvestitionsströme für die neunziger Jahre - wie sie im Abs. 2.1. des vorliegenden Kapitels vorgenommen wird - weist Großbritannien nach den Daten der OECD-Statistiken dagegen erst an dritter Stelle hinter Japan und vor der Bundesrepublik aus.

6 Vgl. Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1995, S. 71f.); zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen siehe auch Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 79 - 86).

7 Vgl. auch Bellendorf, H. (1994, S. 207f.).

schlüsse sein. Daß das unternehmerische Engagement ausländischer Investoren in Japan dagegen sehr verhalten ausfällt, liegt im wesentlichen an den beträchtlichen Markteintrittskosten verbunden mit astronomisch hohen Grundstückspreisen und starken staatlichen Reglementierungen - insbesondere im Finanzsektor. Die mit der fortschreitenden Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft verbundenen Kapitalverflechtungen finden also überwiegend zwischen hochindustrialisierten Staaten in Form von cross-country investments statt, deren primäres Ziel in der Sicherung bestehender bzw. in der Erschließung künftiger Absatzmärkte liegt.⁸

Für die Gruppe der Entwicklungs- und Schwellenländer fällt vor allem für die neunziger Jahre ein rasanter Anstieg der Zuflüsse von Direktinvestitionen auf 104,6 Mrd. US \$ im Jahr 1994 auf (siehe Tabelle 3.1). Sie erreichten damit erstmals einen Anteil der weltweiten Direktinvestitionsströme von mehr als 40 Prozent. Hatten die Staaten Südostasiens bereits seit Ende der achtziger Jahre ein verstärktes Interesse multinationaler Unternehmen auf sich ziehen können, fällt für die Volksrepublik China insbesondere für die Jahre 1993 und 1994 ein enormer Anstieg der Zuflüsse ausländischer Kapital-, Know-how- und Technologietransfers auf. China avancierte damit zum bedeutendsten Zielland für ausländische Unternehmensgründung innerhalb der Gruppe der Entwicklungs- und Schwellenländer und nach den Vereinigten Staaten zum zweitwichtigsten Zielort weltweit.⁹ Neben der Umorientierung japanischer Direktinvestitionen von den Vereinigten Staaten in den asiatischen Raum - und hier wiederum in zunehmendem Maße nach China - waren vor allem innerasiatische Kapital- und Technologietransfers insbesondere aus Hongkong und absatzmarktgerichtete Direktinvestitionen amerikanischer und europäischer Unternehmen ausschlaggebend für das beträchtliche Anwachsen der unternehmerischen Initiative in der Volksrepublik China.

Beschaffungsorientierte Direktinvestitionen, die der Sicherung der Bezugsquellen von Vorprodukten und Ressourcen des eigenen Fertigungsprozesses dienen, oder kostenorientierte Direktinvestitionen, die darauf abzielen, sich durch eine Standortverlagerung ins Ausland niedrigere Produktionskosten zunutze zu machen, haben dagegen nahezu ausschließlich Entwicklungs- oder Schwellenländer zum Ziel, da es sich bei diesen um Billiglohnländer und Exporteure von Rohstoffen und Erzeugnissen handelt, zu deren Bereitstellung ausschließlich standardisierte Technologien benötigt werden. Der relativ geringe, aber rapide zunehmende Anteil der Entwicklungsländer an den weltweiten Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen gibt Anlaß zu der Schlußfolgerung, daß den beschaffungs- und kostenorientierten Direktinvestitionen in der Weltwirtschaft

⁸ Vgl. auch Bellendorf, H. (1994, S. 209).

⁹ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1995, S. 72f.).

zumindest in der Vergangenheit eher eine geringe und auch jetzt noch eine zweitrangige Bedeutung zukommt. Da sich jedoch multinationale Unternehmen - insbesondere aufgrund technologischer Innovationen im Bereich des Transportwesens, der Fertigung und der Telekommunikation - die in den Entwicklungs- bzw. Schwellenländern herrschenden Kostenvorteile verstärkt zunutze machen und somit diese Staatengruppe zunehmend in ihren globalen Produktionsprozeß integrieren können¹⁰, nimmt für die neunziger Jahre auch der Anteil des aus Kostenmotiven resultierenden Auslandsengagements an den internationalen Direktinvestitionen zu. Hierbei konnten wiederum die boomenden Staaten Südostasiens, die Volksrepublik China und - in der jüngsten Vergangenheit - auch die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten überdurchschnittliche Zuwachsraten bei den ausländischen Kapitaltransfers verbuchen, aber auch die Staaten Lateinamerikas - insbesondere Brasilien, Mexiko und Argentinien erfuhren wieder eine Renaissance. Gerade in den MOE-Staaten war die verstärkte Gründung ausländischer Tochtergesellschaften durch deutsche Unternehmen vornehmlich durch kostenorientierte Aspekte motiviert.¹¹

Tabelle 3.2: **Sektorale Struktur der ausländischen Direktinvestitionen**
(1994; in Prozent)

	USA	UK	Japan	BRD	NL	Schweiz	OECD
Primärsektor	11,8	19,9	5,0	1,2	1,7	-	9,0
Sekundärsektor	35,0	38,9	27,8	32,9	49,8	47,8	37,0
Tertiärsektor	53,2	41,2	65,5	65,8	48,4	52,2	53,8
darunter:							
Finanzsektor¹⁾	36,5	27,5	18,9	23,8	36,0	22,0	29,2

1) Bankgeschäfte sowie andere Finanz- und Unternehmensdienstleistungen

Quelle: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 37).

Während die regionale Verteilung der weltweiten Bestände internationaler Direktinvestitionen in der Vergangenheit bemerkenswert stabil geblieben ist, haben sich in der Aufgliederung der Direktinvestitionen auf die einzelnen Wirtschaftsbereiche in den letzten 25 Jahren erhebliche Veränderungen abgezeichnet. Diese waren einerseits auf sektorale Verschiebungen in der Wirtschaftsstruktur der Industrieländern zurückzuführen, andererseits entsprangen sie einem Wandel in den Investitionsmotiven der Direktinvestoren. Bis in die siebziger Jahre diente der überwiegende Teil der ohnehin relativ spärlich getätigten Direktinvestitionen

¹⁰ Vgl. Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 24).

¹¹ Nicht umsonst spricht Beyfuß dieser Staatengruppe für die westeuropäischen Industrieländer eine ähnliche Bedeutung zu, wie Südostasien für Japan oder Süd- und Mittelamerika für die Vereinigten Staaten zukommt, Beyfuß, J. (1996, S. 8).

der Sicherung des Zugangs zu den Rohstoffquellen. Allerdings waren der Preisverfall der Rohstoffe in den achtziger Jahren und politische Unruhen im Nahen und Mittleren Osten vermutlich entscheidende Einflußfaktoren dafür, daß seither der Anteil des Auslandsengagements im Primärsektor um die Hälfte abgenommen hat.¹² Vielmehr gab vor allem die Umgehung von Handelsschranken in der Folgezeit Anlaß für beträchtliche Direktinvestitionen im verarbeitenden Sektor. Insbesondere die Wirtschaftszweige Chemie, Fahrzeugbau, Elektrotechnik sowie die Nahrungs- und Genußmittelbranche betätigten sich vornehmlich durch intra-industrielle Investitionen unternehmerisch im Ausland. Im Zuge der allgemeinen Globalisierungsbestrebungen sowie der zunehmenden Liberalisierung und Deregulierung der internationalen Dienstleistungsmärkte konnte in der jüngsten Vergangenheit (siehe Tabelle 3.2) allerdings eine erneute Verlagerung der Direktinvestitionen zugunsten des Tertiärsektors - insbesondere der Finanzmärkte - beobachtet werden.¹³

Während die weltweiten Direktinvestitionsbestände - wie im Theorie-Kapitel bereits ausgeführt - auch weitgehend die internationale Produktionsstruktur widerspiegeln, zeigen die Ströme der ausländischen Direktinvestitionen die Veränderungen in dieser Struktur auf. Die Zunahme des unternehmerischen Engagements ausländischer Investoren in einem bestimmten Land gibt dabei einen gewissen Aufschluß über die jeweilige Standortqualität des Landes, während abfließende Direktinvestitionsströme bestimmter Unternehmen meist ein Zeichen für firmenspezifische Wettbewerbsvorteile sind. Dabei kann in der Regel davon ausgegangen werden, daß die wettbewerbsstärksten Branchen eines Landes auch die größten Direktinvestoren hervorbringen.¹⁴

2. Entwicklung und Struktur der Direktinvestitionen aus deutscher Sicht

2.1. Die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen

Seit Mitte der achtziger Jahre ist bei deutschen Unternehmen ein anhaltender und zunehmender Trend zu einem verstärkten Auslandsengagement zu verzeichnen. Trotz der formalen Unterschiede bei der Erfassung der ausländischen Direktinvestitionen¹⁵ läßt sich dieser Trend zumindest langfristig sowohl durch

¹² Vgl. auch Wilhelm, M. (1996a, S. 27).

¹³ Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 37f.); vgl. auch Sherman, H. C. (1996, S. 8).

¹⁴ Vgl. Sherman, H. C. (1996, S. 8); Jahrreiß, W. (1984, S. 268).

¹⁵ Während sich in der Zahlungsbilanzstatistik die Transaktionen mit dem Marktwert der umgesetzten Kapitalanteile niederschlagen, folglich die Kaufsumme verbucht wird, die für den Erwerb bzw. die Veräußerung der Unternehmensbeteiligungen tatsächlich bezahlt

die Zahlungsbilanz- als auch durch die Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank belegen (siehe Tabelle 3.3).

Hatten die Investitionen deutscher Firmen an ausländischen Standorten laut Zahlungsbilanzstatistik bis zum Jahr 1985 in keinem Jahr einen Kapitaltransfer von 15 Mrd. DM überschritten, erreichten die deutschen Direktinvestitionen im Jahr 1995 aufgrund einiger größerer Transaktionen ihren historischen Höchststand von über 55 Mrd. DM (Tabelle 3.3). Ende 1996 schlug das Auslandsengagement der Bundesrepublik in der Zahlungsbilanz immerhin noch mit rund 42 Mrd. DM zu Buche. Dieser Anstieg der Unternehmensgründungen im Ausland, der Beteiligungen an ausländischen Unternehmen und der grenzüberschreitenden Gewährung konzerninterner Kredite führte im Zeitraum zwischen 1984 bis 1996 zu kumulierten Nettokapitalexporten deutscher Unternehmen in Höhe von 376,2 Mrd. DM. Auch die unmittelbaren Bestände deutscher Direktinvestitionen im Ausland stiegen seit Mitte der achtziger Jahre in vergleichbarem Umfang an. Sie betragen im Jahr 1995 rund 362 Mrd. DM und haben sich seit 1984 mehr als verdreifacht. Dieser Anstieg wiegt umso bedeutender, als sich die Wechselkursschwäche einiger wichtiger Zielländer deutscher Direktinvestitionen in der jüngsten Vergangenheit ungünstig auf die Bestandszuwächse auswirkte und für den letzten Berichtszeitraum der Deutschen Bundesbank von Ende 1993 bis Ende 1995 wechselkursbedingte Wertminderungen des Auslandsvermögens der deutschen Unternehmen in Höhe von rund 20 Mrd. DM zur Folge hatte.¹⁶ Trotz dieser wechselkursbedingten Abschwächung lag die Gesamtveränderung des deutschen Auslandsvermögens mit einem Zuwachs von 53,3 Mrd. DM für den genannten Berichtszeitraum jedoch völlig im Trend der Vorjahre. Im internationalen Vergleich der größten Investoren rangieren deutsche Unternehmen auf der Basis der seit Anfang der neunziger Jahre kumulierten, nationalen Zahlungsbilanzdaten mit 138 Mrd. US \$ seit Jahren an vierter Stelle, hinter den Unternehmen aus den USA (330 Mrd. US \$), Japan (262 Mrd. US \$) und Großbritannien (150 Mrd. US \$).¹⁷

wurde, sind für die Veränderungen in der Bestandsstatistik die Buchwerte aus den Bilanzen ausschlaggebend, hinter denen sich auch beträchtliche stille Reserven verbergen können. Neben diesen Bewertungsunterschieden sorgen auch zeitliche Diskrepanzen zwischen Kalender- und Geschäftsjahr sowie Wechselkursveränderungen für die unterschiedliche Entwicklung des Zahlenmaterials in den beiden Statistiken. Hinzu kommt, daß größere Beteiligungserwerbe, die unterhalb der 20%-Grenze liegen, definitionsgemäß in der Bestandsstatistik keine Berücksichtigung finden, von der Zahlungsbilanzstatistik aber dennoch als DI erfaßt werden; vgl. hierzu auch Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (April 1993, S. 35f.), Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 66, Fußnote 2).

¹⁶ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 64f.).

¹⁷ Internationale Vergleiche von Direktinvestitionsströmen sind allerdings aufgrund der von Land zu Land unterschiedlichen Erfassungsmethoden auf der Basis nationaler Zah-

Tabelle 3.3: Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland bzw. der ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland (in Mrd. DM)

Jahr	Deutsche DI im Ausland		Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland		
	Neuanlagen (netto) laut deutscher Zahlungsbilanz	Bestand am Jahresende ¹⁾	Neuanlagen (netto) laut deutscher Zahlungsbilanz	Neuanlagen (netto) laut ausländischer Zahlungsbilanzen ²⁾	Bestand am Jahresende ¹⁾
1984	13,5	125,9	1,5	2,7	84,8
1985	15,1	130,5	1,6	3,6	90,9
1986	21,9	135,8	2,5	4,7	95,6
1987	17,4	141,0	3,3	4,2	102,3
1988	21,2	167,2	2,0	1,3	109,5
1989	28,5	194,9	13,3	19,7	154,7
1990	38,7	221,8	4,0	26,8	178,7
1991	39,3	253,5	6,8	26,1	199,8
1992	30,5	275,8	4,2	16,9	209,8
1993	25,3	308,4	3,2	13,4	224,0
1994	27,8	330,9	2,5	19,5	248,0
1995	55,2	361,7	17,2	44,0	271,0
1996	41,8	-	-4,9	-	-

1) Unmittelbare DI-Bestände, wobei ab 1989 eine erweiterte statistische Erfassung zugrunde liegt. Auf die Probleme der direkten Vergleichbarkeit der Bestandsveränderungen mit den in der Zahlungsbilanz ausgewiesenen Neuanlagen wurde bereits in einer Fußnote zu Beginn des zweiten Abschnitts des vorliegenden Kapitels eingegangen.

2) Daten von 18 OECD-Staaten, die insgesamt 95% der unmittelbaren Bestände ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland auf sich vereinigen.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jgg.; Deutsche Bundesbank, Zahlungsbilanzstatistik, lfd. Jgg.; Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997); OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook, 1997.

Wie die statistischen Daten zeigen, bewirkten die Globalisierung und Liberalisierung der Güter- und Finanzmärkte sowie die fortschreitende Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft einen rapiden Anstieg der wechselseitigen Kapitalverflechtungen zwischen in- und ausländischen Unternehmen.¹⁸ Vor allem Ende der achtziger /Anfang der neunziger Jahre ließen sich - ausgelöst durch das europäische Binnenmarktprogramm¹⁹ - die Expansionsbestrebungen deutscher Unternehmen in absatzmarktorientierten Direktinvestitionen in den EU-Partnerstaaten wiedererkennen. Dieser Trend zeichnet sich auch in einer Betrachtung der regionalen Aufteilung der Gesamtbestände der deutschen Direktinvestitionen ab, die

lungsbilanzdaten nur eingeschränkt aussagekräftig; vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 79 - 86) und Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 64).

¹⁸ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 63).

¹⁹ Vgl. Agarwal, J. P. (1997, S. 100 - 111); Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 68).

für das Jahr 1991 einen sprunghaften Anstieg des prozentualen Anteils der EU-Mitgliedsstaaten an den deutschen Direktinvestitionen von 49,8% im Vorjahr auf 55,5% ausweist und somit auf eine Zunahme der räumlichen Konzentration des unternehmerischen Auslandsengagements deutscher Firmen auf den europäischen Binnenmarkt hindeutet.²⁰ Eine Vielzahl deutscher Unternehmen versuchte Anfang der neunziger Jahre durch Beteiligungen und Übernahmen von Unternehmen der EU-Partnerländer ihre Absatzchancen auf dem gemeinsamen Binnenmarkt zu erhöhen. Verstärkt wurde dieser Trend durch die Deregulierungs- und Liberalisierungsmaßnahmen des europäischen Dienstleistungssektors, die beträchtliche Direktinvestitionen deutscher Banken und Versicherungen in den EU-Nachbarstaaten nach sich zogen. Schließlich lösten umfangreiche Rationalisierungen und Umstrukturierungen im Verarbeitenden Gewerbe eine "Übernahme- und Fusionswelle"²¹ in Europa aus, an der auch deutsche Investoren mitwirkten. Insgesamt stiegen die unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen in der Europäischen Union seit Ende 1989 um mehr als das Doppelte an.

Neben diesen Wirkungen des europäischen Integrationsprozesses wurden deutsche Direktinvestitionen merklich durch die Öffnung der Märkte der mittel- und osteuropäischen Reformstaaten - insbesondere der Visegrád-Staaten²² - beeinflusst, da der Transformationsprozeß der ehemaligen Zentralverwaltungswirtschaften und deren verstärkte Einbindung in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung nicht ohne das unternehmerische Engagement ausländischer Investoren ablaufen kann. Hierbei kam den deutschen Unternehmen in den vergangenen Jahren nicht nur bei der Übertragung des für Investitionen fehlenden Kapitals eine überragende Bedeutung zu, sondern auch bei dem Transfer moderner Technologien und wettbewerbsfähiger Management- und Organisationsstrukturen. Für die deutschen Unternehmen ergab sich im Gegenzug durch die Verlagerung nicht wettbewerbsfähiger Teilprozesse der industriellen Fertigung in die MOE-Staaten die Möglichkeit, den kostengünstigeren Bezug von Vorprodukten zu gewährleisten und somit die Aufrechterhaltung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit bei der Herstellung der Endprodukte sicherzustellen.²³ Gleichzeitig entstand durch den enormen Anstieg der Importnachfrage der

20 Vgl. auch Tabelle 3.5 in Abschnitt 2.3 des vorliegenden Kapitels; an dieser Stelle wird auch eine ausführlichere Analyse der regionalen Struktur der deutschen Direktinvestitionen vorgenommen.

21 Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 68).

22 Polen, Tschechische Republik, Slowakische Republik und Ungarn; vgl. hierzu die Ausführungen im Jahresgutachten des Sachverständigenrates (1993, Ziffer 392, S. 250f.) sowie im Jahresgutachten des Sachverständigenrates (1994, Ziffern 30 - 32, S. 40 - 44).

23 Auf diesen Aspekt und die Beschäftigungswirkung der Standortverlagerung von Teilprozessen der Fertigung soll in einem späteren Abschnitt dieses Kapitels ausführlicher eingegangen werden.

MOE-Staaten ein beachtlicher Absatzmarkt für deutsche Exporte. Der Handel mit dieser Staatengruppe macht inzwischen rund 10 Prozent des deutschen Außenhandels aus.²⁴

Eine analoge Betrachtung der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland führt hingegen auf der Grundlage der unterschiedlichen statistischen Quellen zu völlig divergierenden Ergebnissen (siehe Tabelle 3.3). Die Zahlungsbilanz der Deutschen Bundesbank weist seit vielen Jahren nur ein sehr mäßiges unternehmerisches Engagement ausländischer Firmen in der Bundesrepublik aus. Ausnahmen bilden lediglich die Jahre 1989 und 1995, in denen Direktinvestitionszuflüsse in Höhe von 13,3 Mrd. DM bzw. 17,2 Mrd. DM verbucht werden konnten. Im Gegenzug lagen aber auch in diesen Jahren die Kapitalabflüsse deutscher Unternehmen mehr als doppelt bzw. dreimal so hoch. Als "Denkzettel" für den Standort Deutschland wertete das Institut der deutschen Wirtschaft die Tatsache, daß ausländische Investoren im Jahr 1996 erstmals sogar Kapital in Höhe von rund 5 Mrd. DM aus Deutschland abzogen.²⁵ Im Zeitraum zwischen 1984 und 1996 machten die von der Zahlungsbilanz erfaßten kumulierten Kapitalzuflüsse weniger als 60 Mrd. DM aus. Angesichts dieser Zahlen lagen selbst Staaten mit einer erheblich schwächeren Wirtschaftskraft als Investitionsstandort noch weit vor der Bundesrepublik Deutschland (siehe Tabelle 3.4). In völligem Gegensatz hierzu steht allerdings die Bestandsentwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik. Diese nahmen laut Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank im Zeitraum zwischen 1984 und 1995 um rund 190 Mrd. DM zu, wobei jedoch ein Teil dieses Anstiegs (27 Mrd. DM) auf die erweiterte statistische Erfassung der Direktinvestitionen seit Ende 1989 zurückzuführen ist. Zieht man nun die Zahlungsbilanzstatistiken der OECD-Länder²⁶ als zusätzlichen Vergleich heran (Tabelle 3.3), zeichnet sich in diesen eine ähnliche Entwicklung der kumulierten Direktinvestitionsströme nach Deutschland ab, wie sie von der Bestandsstatistik der Deutschen Bundesbank aufgezeigt wird. Eine Beurteilung der Bundesrepublik als Empfängerland ausländischer Direktinvestitionen gestaltet sich folglich auf der Basis der Zahlungsbilanzen der Investorländer deutlich besser als auf Basis der nationalen Zahlungsbilanzdaten. Dies zeigt sich auch in einem internationalen Vergleich der Kapitalzuflüsse innerhalb der Gruppe der OECD-Länder: Während die nationalen Zahlungsbilanzstatistiken Deutschland an elfter Stelle der bedeutendsten Empfängerländer ausländischer Direktinvestitionen (in der OECD) ausweisen, ist die Bundesrepublik auf Basis der Zahlungsbilanzen der Investorländer an

²⁴ Bank für internationalen Zahlungsausgleich (1997, S. 31).

²⁵ Institut der deutschen Wirtschaft, (1997, S. 8).

²⁶ Vgl. OECD, International Direct Investment Statistics Yearbook (1997); Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 71f.), mit Jahresdurchschnittskursen in D-Mark umgerechnet.

fünfter Stelle der wichtigsten Zielländer für unternehmerisches Auslandsengagement einzustufen (siehe Tabelle 3.4).

Tabelle 3.4: Die bedeutendsten Zielländer ausländischer Direktinvestitionen

Rang	Direktinvestitionsimporte ¹⁾ nach Angaben der ...			
	... Zielländer	Mrd. US \$... Investorländer	Mrd. US \$
1	USA	513,8	Großbritannien	232,6
2	Großbritannien	186,7	USA	219,9
3	Frankreich	103,6	Japan	152,3
4	Spanien	92,6	Niederlande	149,7
5	Belgien/Luxemburg	73,7	Deutschland	118,9
6	Kanada	66,8	Frankreich	117,4
7	Niederlande	63,4	Schweiz	86,3
8	Australien	55,3	Belgien/Luxemburg	58,8
9	Italien	39,1	Kanada	38,7
10	Schweden	38,9	Schweden	31,9
11	Deutschland	36,9	Italien	28,6
12	Japan	29,1	Australien	26,4

1) kumulierte Zuflüsse über die Periode 1984 - 1995.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 72).

Insbesondere für die neunziger Jahre nahm der Unterschied in den ausgewiesenen Daten der ausländischen und deutschen Zahlungsbilanzen abrupt zu. Während ausländische Unternehmen in der Bundesrepublik laut deutscher Zahlungsbilanz weiterhin nur in geringem Umfang Neuanlagen vornahmen, erhöhte sich das ausländische unternehmerische Engagement nach den Daten der Investorländer vor allem für die Jahre 1990 und 1991 auf über 26 Mrd. DM. Eine deutliche konjunkturelle Abschwächung und tiefgreifende Umstrukturierungsmaßnahmen der deutschen Wirtschaft in den Folgejahren sorgten für einen Verlust an preislicher Wettbewerbsfähigkeit und gingen folglich mit spürbar rückläufigen Zuströmen ausländischer Direktinvestitionen einher.²⁷ Die Zahlungsbilanzdaten der in Tabelle 3.3 berücksichtigten OECD-Länder weisen für die Bundesrepublik erst wieder für das Jahr 1995 Zuströme von Neuanlagen in einer Rekordhöhe von 44 Mrd. DM aus.

Für das unternehmerische Engagement dieser OECD-Länder in Deutschland besteht ein signifikant positiver Zusammenhang mit dem Marktwachstum der Bundesrepublik.²⁸ Ein starkes Wachstum der deutschen Wirtschaft bewirkte

²⁷ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 73).

²⁸ Diese statistische Korrelation wird in einer länderübergreifenden Zeitreihenanalyse der Bestimmungsfaktoren der Direktinvestitionen sowohl für das deutsche Auslandsengage-

daher für die jeweiligen Zeiträume eine relative Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zu alternativen Investitionsstandorten. Ebenso besteht eine signifikant negative Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und der relativen Kostenposition Deutschlands. Eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik - wie sie in der jüngsten Vergangenheit stattgefunden hat - ging folglich mit einem Rückgang der ausländischen Direktinvestitionen einher.²⁹

Auch wenn sich längerfristige Trends bei den ausländischen Neuanlagen in der Bundesrepublik - ebenso wie bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland - relativ gut mit diesen absatz- und kostenorientierten Determinaten erfassen lassen, bedarf die zurückhaltende unternehmerische Initiative ausländischer Investoren in Deutschland einer detaillierteren Betrachtung der Bestimmungsgründe. Ein entscheidender Einflußfaktor in bezug auf den Investitionsstandort Deutschland ist in der Entwicklung des EU-Binnenmarktes zu sehen, da der freie Warenverkehr dazu beiträgt, daß den regionalen Kostenunterschieden in der Produktion und länderspezifischen Standortbedingungen eine größere Bedeutung beigemessen wird. Neben hohen Arbeitskosten, kurzen und inflexiblen Arbeitszeitregelungen und dem hohen Grad der Mitbestimmung der Arbeitnehmer wirken sich in Deutschland vor allem strenge Umweltschutzanordnungen, eine hohe Regulierungsdichte, insbesondere im Dienstleistungssektor, sowie langwierige, bürokratische Genehmigungsverfahren investitionshemmend auf ausländische multinationale Unternehmen aus.³⁰ Einen weiteren wesentlichen Grund für die verhaltene Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen in der Bundesrepublik liegt in der Struktur der deutschen Unternehmen und ihrer Finanzierung. Rund 80 Prozent der weltweiten Neuanlagen im Ausland (im Gegensatz zu reinvestierten Gewinnen) entfallen auf Beteiligungen bzw. Fusionen und Übernahmen (mergers & acquisitions) von bestehenden Unternehmen und nur selten wird der sehr viel aufwendigere Weg über den Aufbau eines neuen Betriebes gewählt. Gerade diese mergers & acquisitions gestalten sich jedoch durch die geringe Anzahl börsennotierter Unternehmen und die hohe Konzentration des Aktienbesitzes in Deutschland sehr viel schwieriger als beispielsweise im angelsächsischen Raum.³¹ Die aufgeführten Faktoren, die sich nachteilig für den Wirtschaftsstandort Deutschland auswirken und somit mit

ment als auch für das ausländische Investitionsverhalten in Deutschland abgeleitet, Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S 63 - 82).

²⁹ Auch dieser statistische Zusammenhang beruht auf einer ökonometrischen Analyse, siehe Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 63 - 82).

³⁰ Auf diese Faktoren soll im folgenden jedoch nicht im einzelnen eingegangen werden.

³¹ Vgl. Sherman, H. C. (1996, S. 12); Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 27f.); Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1996, S. 66); Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1996, S. 74f.).

negativen Impulsen für ausländische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik verbunden sind, können im Gegenzug ebenso zur Erklärung der gestiegenen unternehmerischen Initiative deutscher Unternehmen im Ausland herangezogen werden.

Die insgesamt eher schwache Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland ist allerdings auf dem Hintergrund zahlreicher positiver Determinanten des Wirtschaftsstandortes Deutschland dennoch als überraschend einzustufen. Im wesentlichen seien hier die deutsche Vereinigung, der wirtschaftliche Aufbauprozess in Ostdeutschland, die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes und die zentrale geographische Lage der Bundesrepublik in Bezug auf den europäischen Markt und seine mögliche Erweiterung nach Osten genannt. Trotz dieser als investitionsförderlich einzustufenden Faktoren, haben die Kapital-, Know-how- und Technologie-Transfers aus dem Ausland in den letzten Jahre gezeigt, daß "(...) der allgemein erwartete massive Zustrom ausländischer Unternehmensinvestitionen nach allen statistischen Quellen weitgehend ausgeblieben (...)" ist.³²

2.2. Die Bedeutung der Holdinggesellschaften und des mittelbaren Beteiligungsvermögens

Insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre haben Beteiligungsgesellschaften in Deutschland mehr und mehr an Bedeutung gewonnen, was vor allem in den letzten Jahren dazu beitrug, daß die Bundesrepublik aufgrund weitreichender Umstrukturierungsmaßnahmen der deutschen Unternehmen neben der Schweiz und den Niederlanden zu einem der wichtigsten internationalen Holdingstandorte geworden ist.³³ Fast 30 Prozent des unmittelbaren deutschen Direktinvestitionsbestands im Ausland und sogar 84 Prozent der neu entstandenen ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland entfielen auf Beteiligungsgesellschaften. Für die multinationalen Unternehmen ergab sich durch die Einbeziehung von Holdinggesellschaften in ihren Konzernaufbau die Möglichkeit eine regionale und funktionale Zusammenfassung von Einzelunternehmen und Betrieben vornehmen zu können, die zum Abbau von Führungsebenen und zur Verkürzung von Entscheidungswegen beitrug. Das Management kann folglich leistungsfähiger und flexibler eingesetzt werden und es kommt zur Einsparung von Verwaltungskosten. Desweiteren können international tätige Konzerne Beteiligungsgesellschaften äußerst wirkungsvoll zur Lenkung der Beschaffung und des Einsatzes von Finanzmitteln nutzen. Schließlich tragen auch steuerliche Vorteile

³² Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 74).

³³ Vgl. auch Deutsche Bundesbank, Monatsberichte (Mai 1997, S. 63 - 77); (Mai 1995, S. 45 - 60); (April 1993, S. 33 - 49).

und Erleichterungen bei Publizitätsvorschriften an bestimmten Investitionsstandorten - so auch in der Bundesrepublik Deutschland³⁴ - zur Einschaltung von Holdinggesellschaften bei.

Aufgrund dieses überproportionalen Bedeutungsanstiegs der Holdinggesellschaften für die Weltwirtschaft im allgemeinen und für die Bundesrepublik im besonderen ist es für eine genauere Untersuchung der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen nicht mehr ausreichend, lediglich die direkten Beteiligungsverhältnisse mit dem Ausland zu betrachten, die sich in den unmittelbaren Direktinvestitionen manifestieren. Stattdessen erfordert eine Analyse der regionalen und sektoralen Struktur der Direktinvestitionen und somit die detaillierte und präzise Betrachtung der Länder und Wirtschaftszweige, in denen sich die operativen Teile deutscher und ausländischer multinationaler Unternehmen tatsächlich befinden, einer zusätzlichen Berücksichtigung der Unternehmensvermögen, die den deutschen Investoren im Ausland und den ausländischen Investoren in Deutschland indirekt über Holdinggesellschaften gehören. Um dabei im Ausland investiertes Kapital nicht doppelt zu zählen, wird eine Konsolidierung vorgenommen, indem die unmittelbaren Beteiligungen über abhängige Holdinggesellschaften von der Summe der unmittelbaren und mittelbaren Direktinvestitionen abgezogen werden.³⁵ In den nachstehenden Erörterungen über die Entwicklung und Struktur des unternehmerischen Auslandsengagements in den einzelnen Ländern und Wirtschaftszweigen wird nur noch von den hier beschriebenen konsolidierten Beständen deutscher und ausländischer Direktinvestitionen ausgegangen.

Das unmittelbare und mittelbare Auslandsvermögen deutscher Unternehmen lag wegen zusätzlich eingesetzter Finanzmittel der abhängigen Holdinggesellschaften im Ausland Ende 1995 mit rund 376 Mrd. DM um 14 Mrd. DM über den unmittelbaren Beteiligungen. Der im letzten Berichtszeitraum gegenüber Ende 1993 verzeichnete konsolidierte Anstieg um 54 Mrd. DM ist allerdings nahezu identisch mit dem Zuwachs des unmittelbaren Auslandskapitals deutscher Unternehmen von 53 Mrd. DM.³⁶

Im Gegensatz hierzu weist die konsolidierte Betrachtung des unmittelbaren und mittelbaren ausländischen Unternehmensvermögen in Deutschland im Jahr 1995 mit 232 Mrd. DM rund 39 Mrd. DM weniger aus als die unmittelbaren Direktinvestitionsbestände allein. Diese erhebliche Diskrepanz zwischen den beiden

³⁴ Vgl. auch Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 67f.).

³⁵ Ausführliche Erläuterungen über das methodische Vorgehen befinden sich im Anhang der Statistischen Sonderveröffentlichung Nr. 10 der Deutschen Bundesbank, "Kapitalverflechtung mit dem Ausland", Mai 1997, S. 81ff.

³⁶ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 68).

unterschiedlichen Formen der Bestimmung der Vermögenswerte ausländischer Unternehmen in der Bundesrepublik resultiert im wesentlichen aus den bereits erwähnten umfangreichen Umstrukturierungsbemühungen. Der Bilanzwert der erworbenen Beteiligungstitel an deutschen Unternehmen lag folglich deutlich unter dem Umfang der den Holdinggesellschaften aus dem Ausland bereitgestellten Finanzmittel. Ebenso erklärt sich der beachtliche Unterschied zwischen den Zuwächsen des konsolidierten und des unmittelbaren ausländischen Beteiligungsvermögens in der Bundesrepublik für den letzten Berichtszeitraum.³⁷

2.3. Die regionale Struktur der deutschen Direktinvestitionen

Wie sich in den vorangegangenen Abschnitten schon abzeichnete, gibt die ausschließliche Betrachtung der Handelsströme nur in begrenztem Maße Aufschluß darüber, ob und in welchem Umfang deutsche Unternehmen an den wachstumsstarken Märkten der Welt partizipieren. Vielmehr vollzieht sich bei der Erschließung und Erweiterung ausländischer Märkte eine Verlagerung vom internationalen Handel mit Gütern und Dienstleistungen zur Produktion vor Ort. Die Kapitalverflechtungen mit dem Ausland - sei es durch die Errichtung von Vertriebs-, Dienstleistungs- oder Produktionsniederlassungen - wachsen schneller als alle anderen internationalen Transaktionen und gewinnen somit rapide an Bedeutung.³⁸ Insbesondere seit Ende der achtziger Jahre hatten der verschärfte Wettbewerb und die Globalisierungsbestrebungen in der Weltwirtschaft für die deutschen Unternehmen zur Folge, daß sich diese durch die Internationalisierung ihrer Produktionsstätten und Vertriebswege bemühten, sich auf die ständig wandelnden Gegebenheiten im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung neu einzustellen. Die Beurteilung der außenwirtschaftlichen Verflechtungen der Bundesrepublik bedarf daher einer gründlichen Analyse der unmittelbaren und mittelbaren Kapitalbeziehungen zum Ausland. Wesentlicher Bestandteil einer solchen Analyse stellt die Betrachtung der regionalen Struktur der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen im Zeitablauf dar.

Da vor allem absatzmarktgerichteten Argumenten bei ausländischen Direktinvestitionen eine dominierende Bedeutung zukommt, stellen die zunehmenden Regionalisierungstendenzen sowie die Schaffung supranationaler Wirtschaftsräume und Freihandelszonen (z.B. EU, NAFTA, ASEAN oder Mercosur) bei der Entscheidung über die Wahl eines geeigneten Investitionsstandortes einen wichtigen Aspekt für unternehmerisches Auslandsengagement dar. Um protektionistische Handelsschranken zu umgehen und sich Zugang zu diesen großen

³⁷ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 68f.).

³⁸ Vgl. auch Wilhelm, M. (1996a, S. 27).

Märkten zu verschaffen, ist es erforderlich, eine Niederlassung in mindestens einem Mitgliedsland des jeweiligen Wirtschaftsraumes zu gründen. Hierbei wird die Wahl des Unternehmens in der Regel auf den Investitionsstandort fallen, der in bezug auf seine natürliche Faktorausstattung sowie die polit-ökonomischen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen die größten Vorzüge bietet. Hinzu kommt, daß sich für Unternehmen in einem einheitlichen Wirtschaftsraum die Möglichkeit ergibt, sich Größenvorteile nicht nur in der Produktion, sondern auch in der Beschaffung von Vorleistungen und Rohstoffen sowie in der Forschung und Entwicklung zunutze zu machen.³⁹

Wie die Ausführungen der vorangegangenen Abschnitte gezeigt haben, war die Vorbereitung auf den europäischen Binnenmarkt für die ausländischen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen von herausragender Bedeutung.⁴⁰ Dies schlägt sich nicht nur in den absoluten Zahlen nieder, sondern wird auch in einem Vergleich mit anderen Regionen und Ländergruppen deutlich (Tabelle 3.5). Das Auslandsvermögen deutscher Unternehmen in den Staaten der EU wuchs seit Beginn der neunziger Jahre um mehr als das Doppelte an. Der Anstieg der deutschen Kapitalverflechtungen innerhalb des gemeinsamen Binnenmarktes machte damit rund 65 Prozent des gesamten Zuwachses der Direktinvestitionsbestände der Bundesrepublik aus und 75 Prozent der Bestandszunahme für Industrieländer.

Für den Zeitraum zwischen 1993 und 1995 sorgte ein beträchtlicher Anstieg der deutschen Neuanlagen u. Beteiligungen in Großbritannien dafür, daß das Land - noch vor Frankreich und Belgien - zum wichtigsten Empfängerland deutscher Direktinvestitionen innerhalb der Europäischen Union avancierte und weltweit den zweitbedeutendsten Zielort des deutschen Auslandsengagements - nach den Vereinigten Staaten - darstellt (Tabelle A.2 im Anhang). Da Großbritannien bereits früh mit der Durchführung umfangreicher Deregulierungsmaßnahmen und der Privatisierung von Staatsbetrieben begonnen hat, die britischen Löhne im Vergleich zu den deutschen merklich niedriger sind und auch flexiblere Arbeitszeiten und kürzere Kündigungsfristen ein günstiges Investitionsklima schaffen, reagierten deutsche Unternehmen mit einer deutlichen Erhöhung ihres Beteiligungskapitals im Vereinigten Königreich.⁴¹ Mit 37,2 Mrd. DM konnte das Land rund 10 Prozent der gesamten deutschen Direktinvestitionsbestände auf sich vereinigen. Nur zwei Jahre zuvor hatte das deutsche Unternehmensvermögen in Großbritannien lediglich die Hälfte des derzeitigen Bestands

³⁹ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1995, S. 56).

⁴⁰ Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 25); Wilhelm, M. (1996a, S. 27f.).

⁴¹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 69f.); Jahresgutachten des Sachverständigenrates (1993, Ziffer 392, S.251).

Tabelle 3.5: Regionale Verteilung der unmittelbaren und mittelbaren deutschen Direktinvestitionen im Ausland

Bestand (in Mrd. DM)									
Region/ Ländergruppe	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1986	1980
EU-Länder ¹	208,0	186,7	169,0	158,0	145,7	121,9	98,7	63,7	32,4
sonst. Europa ²	18,1	16,6	15,6	14,1	14,3	13,1	10,8	9,3	8,9
Reformländer ³	12,5	9,2	6,3	3,7	2,2	0,9	0,5	0,1	0,1
Nordamerika	86,9	86,3	85,0	73,7	66,3	60,2	63,8	46,6	20,6
Lateinamerika	23,9	25,7	22,0	18,1	16,0	13,6	15,4	13,3	10,3
Afrika	4,1	3,9	4,0	3,7	3,7	3,6	3,9	4,0	3,60
Japan	7,7	7,7	8,0	6,0	5,3	4,6	4,3	2,4	1,0
Australien	3,9	4,1	3,1	2,8	2,7	2,7	2,8	1,8	0,8
Asien	10,6	9,3	8,4	7,8	6,4	5,7	5,2	3,7	2,5
gesamt	375,8	349,6	321,4	287,9	262,7	226,5	205,6	151,5 [*]	84,4 [#]
Regionaler Anteil am Gesamtbestand (in %)									
Region/L.-gruppe	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1986	1980
EU-Länder ¹	55,4	53,4	52,6	54,9	55,5	49,8	48,0	44,0	40,4
sonst. Europa ²	4,8	4,7	4,9	4,9	5,5	5,8	5,3	6,4	11,1
Reformländer ³	3,4	2,6	2,0	1,3	0,8	0,4	0,2	0,1	0,1
Nordamerika	23,1	24,7	26,4	25,5	25,3	26,6	31,1	32,2	25,7
Lateinamerika	6,4	7,4	6,8	6,3	6,1	6,0	7,5	9,2	12,9
Afrika	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	1,9	2,8	4,5
Japan	2,0	2,2	2,5	2,1	2,0	2,0	2,1	1,6	1,2
Australien	1,0	1,2	1,0	1,0	1,0	1,2	1,4	1,2	1,0
Asien	2,8	2,7	2,6	2,7	2,4	2,5	2,5	2,6	3,1
gesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Industrieländer	86,3	86,3	87,3	88,4	88,3	89,5	87,9	85,4	79,4
Entwicklungsländer	10,8	11,3	11,0	10,5	11,0	10,2	12,0	14,6	20,5
Transformationsländer ⁴	2,9	2,4	1,7	1,1	0,7	0,3	0,1	0,0	0,1

¹ Zur besseren Vergleichbarkeit werden die neuen EU-Mitglieder Finnland, Österreich und Schweden bereits seit dem Jahr 1980 der Gruppe der "EU-Länder" zugeordnet. - ² Finnland, Österreich u. Schweden bleiben in dieser Gruppe für alle Vergleichsjahre unberücksichtigt. - ³ Länder des ehemaligen Warschauer Paktes einschließlich der Staatshandelsländer Asiens. - ⁴ Länder des ehemaligen Warschauer Paktes ohne die Staatshandelsländer Asiens. - * DI in Höhe von 6,8 Mrd. DM, die in den Statistiken der Dt. Bundesbank regional nicht eindeutig zugeordnet werden konnten, wurden außer acht gelassen, so daß bei den Berechnungen der prozentualen Verteilung der deutschen Direktinvestitionen im Jahr 1986 von einem Gesamtbestand in Höhe von 144.753 Mio. DM ausgegangen wird. - # Direktinvestitionen in Höhe von 4.219 Mio. DM, die in den Statistiken der Deutschen Bundesbank regional nicht eindeutig zugeordnet werden konnten, wurden außer acht gelassen, so daß bei den Berechnungen der prozentualen Verteilung der deutschen Direktinvestitionen im Jahr 1980 von einem Gesamtbestand in Höhe von 80.142 Mio. DM ausgegangen wird.

Quelle: Dt. Bundesbank, Kapitalverflechtung mit d. Ausland, lfd. Jgg.; eigene Berechnungen.

ausgemacht. Diese Entwicklung erstaunt umso mehr, als die deutschen Beteiligungen auf der britischen Insel von Wechselkursbedingten Wertminderungen nicht verschont geblieben waren.

Daß die Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen mit außereuropäischen Industriestaaten in den vergangenen Jahren nur sehr verhalten zunahm, ist im wesentlichen auf die bereits erwähnte Wechselkursschwäche einiger wichtiger Zielländer deutscher Direktinvestitionen zurückzuführen, da sich eine Umrechnung des in Fremdwährungen bilanzierten Beteiligungskapitals nachteilig auf die in D-Mark ausgewiesenen Bestandszahlen auswirkt. Zwar hatte sich für die USA der Wechselkurs des Dollars zwischen 1991 und 1993 gegenüber der D-Mark von 1,52 DM auf 1,73 DM verbessern können, doch verlor er für den Folgezeitraum bis Ende 1995 wieder erheblich an Wert. Gerade die Unsicherheiten, die aus diesen beträchtlichen Wechselkursschwankungen des US-Dollar gegenüber der D-Mark resultieren, machen es für deutsche Industrieunternehmen unabdingbar, durch eigene Produktionsstätten vor Ort auf dem größten Absatzmarkt der Welt präsent zu sein. Rund 53 Prozent der Bestandszuwächse deutscher Direktinvestitionen in außereuropäischen Ländern bzw. ca. 82 Prozent der gesamten Bestandszuwächse in außereuropäischen Industriestaaten flossen daher seit Ende 1989 in die Vereinigten Staaten. Die enorme - wenn auch seit Mitte der achtziger Jahre rückläufige - Bedeutung der Vereinigten Staaten spiegelt sich im relativen Anteil der USA am gesamten Auslandsvermögen deutscher Unternehmen wider. Lag dieser Anteil im Jahr 1986 noch bei über 28 Prozent der gesamten Direktinvestitionsbestände, machten die Vermögenswerte deutscher Unternehmen in den Vereinigten Staaten im Jahr 1995 immerhin noch einen Anteil von rund 22 Prozent aus. Daß die Zunahme des deutschen Anlagevermögens in den Vereinigten Staaten zumindest im Zeitraum zwischen 1993 und 1995 dennoch sehr verhalten ausfiel, erklärt sich vor allem aus der gestiegenen räumlichen Konzentration des Auslandsengagements deutscher Unternehmen auf den europäischen Kontinent und hier wiederum besonders auf die Mitgliedsstaaten der EU. Tabelle A.2 im Anhang läßt erkennen, daß sich unter den bedeutendsten zehn Empfängerländer deutscher Direktinvestitionen allein acht EU-Staaten befinden und die Vereinigten Staaten das einzige außereuropäische Zielland in dieser Gruppe darstellen. Betrachtet man die Kapitalverflechtungen mit den EU-Staaten "(...) als 'Binnenmarkt'-Investitionen, dann zeigt sich (...) im internationalen Vergleich, daß die deutsche Wirtschaft weiterhin ein Globalisierungsdefizit aufweist, und zwar insbesondere gegenüber den Wachstumsregionen Asien und Südamerika."⁴²

In Japan blieb das deutsche Engagement zusätzlich wegen der erwähnten hohen Markteintrittskosten und der strikten staatlichen Reglementierungen auf einem -

⁴² Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 26).

gemessen an der weltwirtschaftlichen Bedeutung des Landes - sehr niedrigen Niveau von 7,7 Mrd. DM bzw. zwei Prozent der Gesamtbestände aller ausländischen Vermögenswerte deutscher Unternehmen.

Unter den Entwicklungs- und Schwellenländern stellten die süd-, ost- bzw. südostasiatischen und lateinamerikanischen Staaten zwar regionale Schwerpunkte der deutschen Direktinvestitionen dar. In der Gesamtbetrachtung über alle Staaten konnten diese Regionen ihre relative Bedeutung als Standorte für Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen jedoch nur schwach behaupten (Tabelle 3.5). Der Grund hierfür liegt in der geringen und bis zu Beginn der neunziger Jahre kontinuierlich schwindenden Bedeutung der Entwicklungs- und Schwellenländer für die deutschen Direktinvestitionen. Insbesondere der afrikanische Kontinent erwies sich sowohl aus deutscher als auch aus internationaler Sicht als eindeutiger Verlierer im weltweiten Standortwettbewerb. Einzig die Republik Südafrika konnte trotz relativer politischer Instabilität seit Mitte der achtziger Jahre eine kontinuierliche Zunahme der Vermögensbestände deutscher Unternehmen verzeichnen.

Der hohe Grad der Absatzmarktorientierung deutscher Direktinvestitionen sorgte für eine zunehmende Konzentration des Unternehmensvermögens auf einige wenige Industriestaaten. Wie Tabelle A.2 im Anhang verdeutlicht, entfielen im Jahr 1995 mehr als 85 Prozent aller ausländischen Vermögensbestände deutscher Unternehmen auf die 15 bedeutendsten Empfängerländer deutscher Direktinvestitionen. In den Jahren 1994 und 1995 stellte Brasilien das einzige Entwicklungs- bzw. Schwellenland dar, das zu diesen 15 bedeutendsten Zielländern gerechnet werden konnte. Mexiko, das noch im Jahr 1993 ebenfalls unter diesen geführt wurde, hatte im Jahr 1994 eine Währungs- und Finanzkrise erlitten und konnte daher für die beiden Folgejahre nur rückläufige Direktinvestitionsbestände deutscher Unternehmen verbuchen. Zwar hatten einige lateinamerikanische Staaten - insbesondere Brasilien - seit Beginn der neunziger Jahre ein Wieder- aufleben des unternehmerischen Interesses deutscher und anderer ausländischer Investoren verzeichnen können⁴³, dennoch mußte sie im Vergleich zu Anfang und Mitte der achtziger Jahre zumindest für deutsche Unternehmen relative Einbußen am Gesamtbestand des Auslandsvermögens hinnehmen. Eine Betrachtung der absoluten Direktinvestitionsbestände über die Zeit läßt jedoch zumindest für Brasilien einen deutlichen Anstieg des deutschen Auslandsengagements erkennen. Viele Unternehmen wählen diesen Investitionsstandort als Basis zur Bedienung des gemeinsamen Wirtschaftsraumes der Mercosur-Staaten⁴⁴.

43 Vgl. Wilhelm, M. (1996a, S. 28).

44 Brasilien, Argentinien, Paraguay, Uruguay und assoziiert Chile.

Unter den Entwicklungs- und Schwellenländern Asiens konnten lediglich einige dynamische Wachstumsmärkte wie Singapur, Hongkong und China ihren Anteil an den ausländischen Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen ausbauen. Insbesondere China weckte in der jüngsten Vergangenheit aufgrund einer liberaleren Wirtschaftspolitik sowie niedriger Lohnkosten in verstärktem Maße das Interesse ausländischer Investoren. Da sich mehrere deutsche Großkonzerne (z.B. BASF, Hoechst, Daimler Benz, Allianz) mit der Absicht trugen, den asiatisch-pazifischen Raum - insbesondere die ASEAN-Staaten, China und Indien - bei ihren künftigen Internationalisierungsbestrebungen verstärkt zu berücksichtigen, gestalten sich die Aussichten für eine Intensivierung der deutschen Investitionstätigkeit in diesem Raum durchaus positiv.⁴⁵

Insgesamt läßt sich für die Gruppe der Entwicklungs- und Schwellenländer feststellen, daß sich deutsche Unternehmen aufgrund der überragenden Bedeutung von Absatzmotiven für ihre Direktinvestitionen und des niedrigen Pro-Kopf-Einkommens in den meisten Staaten der Dritten Welt überwiegend auf Investitionsprojekte in einigen wenigen Entwicklungs- und Schwellenländern mit höherem Einkommen und relativ günstigen Standortbedingungen konzentrieren.⁴⁶

Eine ähnlich dynamische Entwicklung wie in den EU-Mitgliedsstaaten verzeichneten die Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen ansonsten nur in den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern (siehe Tabelle 3.5). Der Unternehmensbesitz in den MOE-Staaten nahm seit Ende 1989 von weniger als 0,5 Mrd. DM auf 11,0 Mrd. DM Ende 1995 zu. Dabei traten - insbesondere für die deutsche Industrie - die im Transformationsprozeß befindlichen Staaten Mittel- und Osteuropas als Standort für die Produktion standardisierter und lohnintensiver Güter in direkte Konkurrenzbeziehung zu den Niedriglohn-Ländern der Dritten Welt.⁴⁷ Nicht alle Transformationsstaaten werden allerdings von deutschen und anderen ausländischen Direktinvestoren in bezug auf ihre Standorteignung als gleichermaßen attraktiv angesehen. Im Gegensatz zu den Nachfolgestaaten der ehemaligen Sowjetunion konnten insbesondere die Visegrád-Staaten (Ungarn, die ehemalige Tschechoslowakei und Polen) einen verstärkten Zustrom deutscher Direktinvestitionen verbuchen. Neben der relativen politischen und ökonomischen Stabilität, die die Visegrád-Länder gegenüber den GUS-Staaten auszeichnet, ergeben sich auch aus ihrer verhältnismäßig weit

⁴⁵ Vgl. auch Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 26); Fröhlich, H.-P. (1994, S. 267); eine ansprechende Untersuchung der Zukunftsperspektiven der europäisch-asiatischen Wirtschaftsbeziehungen sowie der Wachstumsregionen in Fernost und Südostasien erfolgt zudem bei Gälli, A. (1996, S. 35 - 49).

⁴⁶ Vgl. auch Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 72).

⁴⁷ Vgl. Sachverständigenrat (1993, Ziffer 392, S.251); Sachverständigenrates (1994, Ziffer 30 - 32, S. 40 - 44); Beyfuß, J. (1996, S. 8f. und S. 11f.).

fortgeschrittenen Stellung im Transformationsprozeß zunehmende Vorteile im Standortwettbewerb um das international mobile und für heimische Investitionen fehlende Kapital. Hinzu kommt, daß durch den Transfer moderner Technologien sowie wettbewerbsfähiger Organisations- und Managementformen diese Staaten verstärkt in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung eingebunden werden können.⁴⁸

Demgegenüber sorgten vor allem wirtschaftliche, politische und rechtliche Unsicherheiten in der ehemaligen Sowjetunion für ein weitgehendes Fernbleiben deutscher und anderer ausländischer Investoren. Hohe Inflationsraten, rückläufige gesamtwirtschaftliche Produktionsraten, eine marode Infrastruktur und ein hohes Maß an Korruption und Kriminalität sind nur einige Beispiele für die immensen Standortnachteile, die die kurz- und mittelfristige Entwicklung der GUS-Staaten ungewiß erscheinen lassen und es daher beträchtlich erschweren, das für den wirtschaftlichen Aufbau notwendige Kapital aus dem Ausland zu attrahieren.⁴⁹

Eine abschließende Berücksichtigung der Regionalstruktur der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland (siehe Tabelle 3.6) verdeutlicht weiterhin eine große Übereinstimmung mit der geographischen Streuung der Vermögensbestände deutscher Unternehmen im Ausland.⁵⁰ Auch als Herkunftsland von Direktinvestitionen in Deutschland haben die nordamerikanischen Staaten, also in erster Linie die Vereinigten Staaten, an Bedeutung verloren. Auch hier ist mehr und mehr eine räumliche Konzentration auf den europäischen Kontinent, insbesondere auf die Mitgliedsstaaten der EU, festzustellen. Neben dieser regionalen Verlagerung der Herkunft von Vermögenswerten ausländischer Unternehmen, ist für die Bundesrepublik zudem - ähnlich wie bei den aus Deutschland abfließenden Direktinvestitionen - eine zunehmende Konzentration der zufließenden Direktinvestitionen auf einige wenige Industriestaaten zu verzeichnen. Allein die sechs bedeutendsten Investorstaaten in der Bundesrepublik (USA, Niederlande, Schweiz, Frankreich, Japan und Großbritannien) vereinigten im Jahr 1995 rund 80 Prozent des in Deutschland angelegten ausländischen Unternehmensvermögens auf sich.⁵¹

48 Vgl. Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 25ff.); Wilhelm, M. (1996a, S. 29).

49 Vgl. Sachverständigenrat (1994, Ziffer 31, S. 42); Derks, G./Halbach, A. J. (1996, S. 27).

50 Vgl. auch Beyfuß, J. (1987, S. 15f.).

51 Siehe Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, 1997.

Tabelle 3.6: Regionale Aufteilung der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland (in Mio. DM und regionaler Anteil am Gesamtbestand)

Region/Ländergruppe	Bestand (in Mio. DM)			Regionaler Anteil (in %)	
	1995	1994	1989	1995	1989
EU-Länder ¹	115.966	107.664	59.158	49,9	41,4
sonst. Europa ²	29.957	27.662	23.723	12,9	16,6
Reformländer ³	2.897	1.780	931	1,2	0,7
Nordamerika	60.066	56.777	46.289	25,9	32,4
Lateinamerika	2.476	2.329	1.673	1,1	1,2
Afrika	231	91	123	0,1	0,1
Japan	15.460	14.685	9.548	6,7	6,7
Australien	232	290	220	0,1	0,2
Asien	5.032	4.171	1.314	2,2	1,0
gesamt	232.340	215.521	142.986	100,0	100,0
Industrieländer	221.704	207.150	138.949	95,4	97,2
Entwicklungsländer	7.855	6.712	3.159	3,4	2,2
Transformationsländer ⁴	2.781	1.659	878	1,2	0,6

¹ Zur besseren Vergleichbarkeit werden die neuen EU-Mitglieder (Finnland, Österreich und Schweden) in der vorliegenden Tabelle bereits seit dem Jahr 1989 der Gruppe der "EU-Länder" zugeordnet. - ² Die neuen Mitgliedsstaaten der EU (Finnland, Österreich und Schweden) werden in dieser Gruppe für alle Vergleichsjahre nicht berücksichtigt. - ³ Länder d. ehemaligen Warschauer Paktes einschließl. d. Staatshandelsländer Asiens. - ⁴ Länder des ehemaligen Warschauer Paktes ohne die Staatshandelsländer Asiens.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jgg; eigene Berechnungen.

Ausnahmen in der Übereinstimmung der regionalen Struktur deutscher Direktinvestitionen im Ausland mit der Herkunft des ausländischen Unternehmensvermögens in der Bundesrepublik stellen hier zunächst die wenigen rohstoffintensiven Volkswirtschaften (Brasilien, Kanada, Australien, Südafrika und Argentinien) dar, in denen sich deutsche Investoren in größerem Umfang engagiert haben, die aber im Gegenzug nur vergleichsweise geringe Vermögenswerte in der Bundesrepublik besitzen. Abgesehen von den relativ konstanten Anteilen Australiens, wo absatzmarktgerichtete Motive des deutschen Auslandsengagements schon Anfang der achtziger Jahre überwogen, verlieren diese rohstoffintensiven Länder allerdings auch mehr und mehr an relativer Bedeutung für die gesamten Direktinvestitionen der Bundesrepublik. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist darin zu sehen, daß in diesen Volkswirtschaften beschafungsorientierte Direktinvestitionen deutscher Unternehmen nur unterdurchschnittlich ausgebaut werden oder sogar rückläufig sind und auch absatzmarktbezogene oder kostenorientierte Neuanlagen im Vergleich zu anderen ausländi-

schen Standorten deutscher Niederlassungen insgesamt nur unterproportional erfolgen.

Auch die MOE-Staaten sind bei einer Aufrechnung der wechselseitigen Direktinvestitionsbestände nahezu ausschließlich als Nettokapitalempfänger einzu-stufen. Ihnen kommt vor allem für die bevorstehenden Jahre eine besondere und wachsende Bedeutung zu - insbesondere den Direktinvestitionen in Ungarn, Tschechien und Polen. Deutsche Unternehmen sehen im verstärkten Engagement in dieser Region einerseits Investitionen in die Zukunft, da man sich für spätere Jahre erhebliche Absatzpotentiale und Marktanteile auf den Märkten Mittel- und Osteuropas verspricht⁵², andererseits bieten sich schon jetzt beträchtliche Vorteile aus kostenorientierten Standortverlagerungen von Teilprozessen der deutschen Unternehmen, da die Lohnveredelung und der Reexport von Vorprodukten aus diesen Ländern dazu beiträgt, die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie zu sichern

Eine weitere Gruppe von Ländern, für die die wechselseitigen Direktinvestitionsbestände nicht in vergleichbarem Umfang bestehen, in die also deutsche Unternehmen beträchtliche Nettokapitaltransfers vornahmen, stellen Finanzzentren und Steueroasen dar. Als Beispiele seien hier Luxemburg und die Kaiman Inseln genannt (siehe Tabelle A.2 im Anhang).

Insgesamt läßt sich aus der Regionalstruktur der Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen mit dem Ausland allerdings eine überwiegende Kongruenz der wechselseitigen Direktinvestitionen mit hochindustrialisierten Volkswirtschaften ableiten. Hierbei stellt ein Großteil des Auslandsengagements sogenannte intra-industrielle 'cross country investments' dar, bei denen insbesondere die erwähnten absatzmarktgerichteten Motive im Vordergrund stehen.

2.4. Die sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen

Um einer harmonisierten statistischen Dokumentation der ökonomischen Daten aller Mitgliedsstaaten näher zu kommen, fand in der Europäischen Union eine Untergliederung der verschiedenen Sektoren in ein vereinheitlichtes System von Wirtschaftszweigen (NACE Rev. 1) statt. Die Deutsche Bundesbank berücksichtigt diese Neuerungen bei ihrer statistischen Erfassung der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen deutscher Unternehmen erstmals seit 1995. Da viele Wirtschaftszweige gegenüber der bisherigen nationalen Gliederung

⁵² Wie an anderer Stelle bereits erwähnt wurde, beträgt der Außenhandel mit den MOE-Staaten schon jetzt 10 Prozent des gesamten deutschen Außenhandels; siehe Abschnitt 2.1 des vorliegenden Kapitels.

derung neu definiert wurden, kann es vorkommen, daß bei diesen Branchen die Veränderungen gegenüber dem Vorjahr lediglich auf die neuen Abgrenzungen zurückzuführen sind.⁵³ In den vorliegenden Ausführungen wird daher bei intertemporalen Vergleichen der sektoralen Struktur deutscher Direktinvestitionen nur auf das Datenmaterial bis Ende 1994 zurückgegriffen. Lediglich bei der Analyse der aktuellen Zusammensetzung des deutschen Unternehmensvermögens nach Wirtschaftszweigen im Ausland werden die neuesten Bestandsstatistiken des Jahres 1995 herangezogen, da hier keine systembedingten Verzerrungen auftreten, wie sie sich bei intertemporalen Vergleichen ergeben würden.

Die sektorale Struktur des deutschen Beteiligungsvermögens im Ausland weist bei einer Langfristbetrachtung eine vergleichbare Entwicklung auf, wie sie auch für die Binnenwirtschaft kennzeichnend ist. Der tertiäre Sektor trägt in entscheidendem Maße zum Wachstum der ausländischen Vermögenswerte deutscher Unternehmen bei, während das Verarbeitende Gewerbe und der Bergbau seit Mitte der achtziger Jahre überwiegend nur unterdurchschnittliche Wachstumsraten verbuchen konnten. Eine Ausnahme unter den bedeutenden Investoren der deutschen Industrie stellt lediglich der Straßenfahrzeugbau dar, der seine Direktinvestitionen im Ausland seit Beginn der neunziger Jahre nahezu verdoppelte (siehe Tabelle 3.7).

Trotz der explosionsartigen Bedeutungszunahme des Dienstleistungssektors kommt den großen, international tätigen Industrieunternehmen der Bundesrepublik noch immer eine dominante Bedeutung für den Besitz ausländischen Beteiligungsvermögens zu. Zwar scheinen die Bestandszahlen in Tabelle 3.7 diese relative Bedeutungshierarchie der verschiedenen Sektoren für das deutsche Auslandsengagement auf den ersten Blick nicht zu bestätigen, doch ist dieser vordergründige Widerspruch dadurch zu erklären, daß internationale Direktinvestitionen immer häufiger durch das Zwischenschalten von Beteiligungsgesellschaften vorgenommen werden. Eine sachgerechte Zuordnung dieses ausländischen Beteiligungsvermögens zu den verschiedenen Wirtschaftszweigen wird jedoch gerade durch die wachsende Bedeutung der Holdinggesellschaften erheblich erschwert. Vielerorts werden ausländische Direktinvestitionen von Holdinggesellschaften sogar eher dem industriellen Sektor als den Dienstleistungsunternehmen zugeordnet, da den Beteiligungsgesellschaften überwiegend die Organisation und Verwaltung von ausländischen Unternehmensanteilen des Verarbeitenden Gewerbes zukommt.⁵⁴

⁵³ Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 74).

⁵⁴ Siehe die Ausführungen des Abschnitts 2.2 des vorliegenden Kapitels; vgl. auch Deutsche Bundesbank, Monatsberichte (Mai 1997, S. 75); (Mai 1995, S. 52); Wilhelm, M. (1996a, S. 29).

Tabelle 3.7: Deutsche Direktinvestitionen im Ausland (Bestands- und Beschäftigungsveränderungen nach Wirtschaftszweigen)¹⁾

Wirtschaftszweig des deutschen Investors	Bestände am Jahresende in Mio. DM und % der Gesamtbestände									Beschäftigte in 1.000 ²⁾		
	1986		1989		1994		89/94	1995		1989	1994	89 -94
	Mrd. DM	in %	Mrd. DM	in %	Mrd. DM	in %	in %	Mrd. DM	in %	in Tsd	in Tsd	in %
Produzier. Gewerbe ³⁾	7,9	5,2	7,0	3,4	8,0	2,3	16,9	8,1	2,2	58	85	46,6
Verarbeit. Gewerbe:	91,8	60,6	114,1	55,5	164,6	47,3	44,3	165,7	44,1	1,518	1,810	19,2
- Chemische Industrie	30,5	20,1	40,2	19,6	54,0	15,5	34,4	57,4	15,3	337	352	4,5
- Maschinenbau	9,4	6,2	13,7	6,7	19,0	5,5	38,5	19,1	5,1	165	175	6,1
- Straßenfahrzeugbau	18,8	12,4	16,7	8,1	31,3	9,0	87,1	30,0	8,0	310	380	22,6
- Elektrotechnik	15,6	10,3	20,1	9,8	26,3	7,6	31,1	26,1	7,0	297	362	21,2
- sonst Industrie	17,5	11,6	23,4	11,4	34,0	9,8	45,2	31,1	8,3	409	541	32,3
DL-Unternehmen:	45,3	29,9	77,2	37,5	167,7	48,2	117,4	194,1	51,6	591	747	26,4
- Handel/Verkehr	7,5	4,9	9,7	4,7	15,3	4,4	58,1	16,2	4,3	464	541	16,6
- Banken/Versicher. ⁴⁾	16,2	10,7	31,9	15,5	53,3	15,3	67,5	58,1	15,5	54	84	55,6
- Beteiligungsgesell.	19,6	12,9	31,1	15,1	89,9	25,8	172,8	113,2	30,1	3	1	-66,7
- sonst. Dienstleister	2,0	1,3	4,5	2,2	9,1	2,6	245,9	6,5	1,7	70	121	72,9
Sonst. Direktinvest.	6,5	4,3	7,4	3,6	7,9	2,3	6,0	7,8	2,1	10	3	-70,0
Insgesamt	151,5	100,0	205,6	100,0	348,3	100,0	69,4	375,8	100,0	2,172	2,645	21,2

1) Die vorliegende Tabelle bezieht sich auf die unmittelbaren und mittelbaren DI. Um den Veränderungen in der Unterteilung der Wirtschaftszweige Rechnung zu tragen, wie sie von der Dt. Bundesbank erstmals für das Jahr 1995 vorgenommen wurden, werden für intertemporale Vergleiche mit den Bestandszahlen der Jahre 1986 und 1989 lediglich die stat. Daten des Jahres 1994 herangezogen.

2) nach Wirtschaftszweig des Investitionsobjektes im Zielland.

3) Produzierendes Gewerbe umfaßt hier Bergbau, Elektrizitäts- und Wasserversorgung sowie das Baugewerbe.

4) Bei den ausländischen Investitionsobjekten stellen die "sonst. Finanzierungsinstitutionen" seit Ende der achtziger Jahre in zunehmendem Maße den bedeutendsten Zweig innerhalb der Gruppe der Banken & Versicherungen dar

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, diverse Jg.; eigene Berechnungen.

Tabelle 3.7: **Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Fortsetzung**

(Bestandsveränderungen und Veränderungen des Jahresumsatzes der Tochtergesellschaften nach Wirtschaftszweigen)¹⁾

Wirtschaftszweig des ausländischen Anlageobjektes	Bestände am Jahresende in Mio. DM und % der Gesamtbestände									Jahresumsatz ²⁾		
	1986		1989		1994		89/94	1995		1989	1994	89/94
	Mrd. DM	in %	Mrd. DM	in %	Mrd. DM	in %	in %	Mrd. DM	in %	Mrd. DM	Mrd. DM	in %
Produzier. Gewerbe ³⁾	7,1	4,7	6,6	3,2	5,9	1,7	-10,6	6,8	1,8	13,7	19,1	39,4
Verarbeit. Gewerbe:	66,7	44,0	89,9	43,7	139,8	40,1	55,5	145,1	38,6	344,5	488,9	41,9
- Chemische Industrie	26,2	17,3	33,1	16,1	46,8	13,4	41,4	49,9	13,3	113,0	141,3	25,0
- Maschinenbau	5,7	3,7	8,4	4,1	13,5	3,9	60,7	14,4	3,8	29,8	39,6	32,9
- Straßenfahrzeugbau	10,3	6,8	12,7	6,2	25,6	7,3	101,6	23,8	6,3	70,4	115,2	63,6
- Elektrotechnik	11,1	7,3	15,2	7,4	21,6	6,2	42,1	15,6	4,1	50,2	75,9	51,2
- sonst. Industrie	13,5	8,9	20,5	9,9	32,3	9,3	57,6	41,1	11,0	81,1	116,9	44,1
DL-Unternehmen:	71,0	46,8	109,1	53,1	202,6	58,2	85,7	223,9	59,6	343,1	458,3	33,6
- Handel & Verkehr	31,5	20,8	46,4	22,6	58,9	16,9	26,9	63,3	16,9	293,4	368,4	25,6
- Banken/Versicher. ⁴⁾	25,1	16,6	37,9	18,4	109,5	31,4	188,9	114,7	30,5	30,1	62,4	107,3
- Beteiligungsgesell.	7,1	4,7	13,2	6,4	17,1	4,9	29,5	21,4	5,7	1,4	0,3	-78,6
- sonst. Dienstleister	7,3	4,8	11,5	5,6	17,1	4,9	48,7	24,6	6,5	18,2	27,2	49,5
Sonstige Direktinvest.	6,8	4,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Insgesamt	151,5	100,0	205,6	100,0	348,3	100,0	69,4	375,8	100,0	701,3	966,4	

1), 2), 3), 4) wie bei der Tabelle auf der vorangegangenen Seite.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, diverse Jg.; eigene Berechnungen.

Mit einem Betrag von 165 Mrd. DM fand im Jahr 1994 rund die Hälfte des Bestandes deutscher Direktinvestitionen ihren Ursprung im Verarbeitenden Gewerbe der Bundesrepublik. Das für das Folgejahr 1995 ausgewiesene Auslandsvermögen des industriellen Sektors belief sich nach den neuen Richtlinien bei der Abgrenzung der Wirtschaftszweige immerhin noch auf 44 Prozent der Gesamtbestände bzw. auf 166 Mrd. DM. Durch die Errichtung und den Erwerb von Produktionsstätten, den Ausbau von Vertriebswegen und die Sicherung der eigenen, konzerninternen Finanzierung betätigten sich insbesondere die chemische Industrie, der Straßenfahrzeugbau, die Elektrotechnik und der Maschinenbau als bedeutendste Direktinvestoren des Verarbeitenden Gewerbes im Ausland. Mitte der achtziger Jahre hatte der Anteil der deutschen Industrie am Gesamtbestand des ausländischen Unternehmensvermögens allerdings noch über 60 Prozent aller deutschen Direktinvestitionsbestände ausgemacht. Lediglich eine vollkommene Zuordnung des durch Beteiligungsgesellschaften getätigten Auslandsengagements zu den grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen der deutschen Industrie würde Mitte der neunziger Jahre mit einer Kompensation des relativen Bedeutungsverlusts des Verarbeitenden Gewerbes einhergehen. Die in Deutschland ansässigen Holdinggesellschaften vereinigten im Jahr 1994 mehr als ein Viertel des gesamten deutschen Unternehmensvermögens im Ausland auf sich. Im Folgejahr 1995, das aufgrund der neuen Klassifikation der Wirtschaftszweige für intertemporale Vergleiche jedoch nur begrenzt berücksichtigt werden kann, belief sich der Anteil von Holdinggesellschaften an den deutschen Direktinvestitionen bereits auf über 30 Prozent (113,2 Mrd. DM). Nur 10 Jahre zuvor hatte ihr Anteil am deutschen Auslandsengagement weniger als 13 Prozent ausgemacht (19,6 Mrd. DM).

Für den "Handel & Verkehr" sowie für "Banken & Versicherungen" fällt auf, daß ihnen bei einer Aufschlüsselung des deutschen Auslandsengagements nach Wirtschaftszweigen des ausländischen Investitionsobjektes (Kapitalempfängers) eine erheblich größere Bedeutung zukommt als bei der Untergliederung nach Wirtschaftszweigen des deutschen Investors (Kapitalgebers). Während die deutschen Beteiligungen an "Banken & Versicherungen" des Auslands im Jahr 1995 mit 115 Mrd. DM rund doppelt so hoch lagen wie die Direktinvestitionen der deutschen "Banken & Versicherungen", belief sich das deutsche unternehmerische Engagement im "Handel & Verkehr" des Auslands mit 17 Mrd. DM sogar viermal so hoch wie der ausländische Beteiligungsbesitz der Unternehmen des deutschen "Handels & Verkehrs".

Für "Banken & Versicherungen" erklärt sich diese Diskrepanz in der relativen Bedeutung vor allem aus den umfangreichen Direktinvestitionen von über 54 Mrd. DM, die in Finanzierungsinstitutionen im Ausland vorgenommen wurden. Die Gründung solcher Finanzierungsinstitutionen war zu fast 80 Prozent auf das

Auslandsengagement deutscher Industrie- und Beteteiligungsunternehmen zurückzuführen und diente überwiegend der Sicherung der konzerninternen Finanzierung sowie der Absatzförderung durch Bereitstellung zusätzlicher Finanzierungsmöglichkeiten für die Abnehmer. Der hohe Umfang des deutschen Auslandsengagements im Wirtschaftszweig "Handel & Verkehr" schließlich ist in erster Linie auf die Bestrebungen multinationaler Unternehmen der deutschen Industrie zurückzuführen, im Ausland ein dicht geknüpftes Vertriebsnetz aufzubauen. Hierbei konzentrieren sich die Vermögenswerte deutscher Unternehmen im Ausland überwiegend auf einige EU-Staaten sowie die USA. Betrachtet man den prozentualen Anteil der einzelnen Wirtschaftszweige am regionalen Gesamtbestand des deutschen Auslandsvermögens, fällt insbesondere für Japan, Asien und Australien die gewichtige Bedeutung der Direktinvestitionen in "Handel & Verkehr" auf. Absatzmarktgerichtete Motive sind für diese Ländern bzw. Regionen folglich von kardinaler Bedeutung.⁵⁵

Tabelle 3.8 läßt erkennen, daß es sich bei den deutschen Direktinvestitionen im Ausland überwiegend um intrasektorale, also horizontale, Kapitalverflechtungen handelt (ca. 66 Prozent), d.h. daß das Auslandsengagement der deutschen Unternehmen meistens nicht in vor- bzw. nachgelagerten Aktivitäten der jeweiligen Wertschöpfungsprozesse vorgenommen wird, sondern der Wirtschaftszweig des deutschen Investors und des ausländischen Investitionsobjektes in der Regel übereinstimmen.⁵⁶ Vor allem in der Chemischen Industrie, im Handel sowie bei den Kreditinstituten sind intrasektorale Kapitalverflechtungen und somit die horizontale Integration besonders ausgeprägt. Sehr ausgewogen sind dagegen horizontale und vertikale Direktinvestitionen im Maschinen- und Straßenfahrzeugbau sowie - nach der neuen Abgrenzung der Wirtschaftszweige seit 1995 - auch in der Elektrotechnik.

⁵⁵ Vgl. Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland (lfd. Jgg.); siehe Tabelle A.3 im Anhang.

⁵⁶ Die in Tabelle 3.8 ausgewiesenen prozentualen Anteile der intra- und intersektoralen Kapitalverflechtungen stellen lediglich Schätzungen der horizontalen und vertikalen Produktionsbeziehungen dar, da es einerseits auch innerhalb der in der Tabelle ausgewiesenen Branchen zur vertikalen Integration kommen kann und somit der Anteil der vertikalen Direktinvestitionen unterschätzt wird. Andererseits kann dieser Anteil auch überschätzt werden, wenn das branchenfremde Auslandsengagement lediglich der Diversifizierung der unternehmerischen Aktivitäten des Investors dient; vgl. auch Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 11, FN 16).

Tabelle 3.8: Intra- u. intersektorale Direktinvestitionen deutscher Unternehmen
(in Prozent der Gesamtbestände bzw. der Veränderung der Gesamtbestände)

Wirtschaftszweig des deutschen Investors	Bestand in Mio. DM	Bestand 1995 (in v. H.)			Bestand 1994 (in v.H.)			Bestandsveränderung 1991 - 94 ^a (in v. H.)		
		intra- sektoral	intersektoral		intra- sektoral	intersektoral		intra- sektoral	intersektoral	
			davon: Handel			davon: Handel			davon: Handel	
Bergbau ^b	2.856	.	.	.	82,8	17,2	4,6	. ^c	. ^c	. ^c
Chemische Industrie	57.405	71,7	28,3	12,5	70,8	29,2	12,9	52,2	47,8	14,8
Maschinenbau	19.061	44,8	55,2	34,5	45,7	54,3	33,0	74,8	25,2	9,0
Straßenfahrzeugbau	30.048	48,4	51,6	15,2	54,5	45,5	12,9	90,6	9,4	. ^c
Elektrotechnik	26.141	49,8	50,2	15,7	66,1	33,9	15,7	31,3	68,7	. ^c
Handel	12.422	77,4	22,6	x	78,9	21,1	x	. ^c	. ^c	x
Kreditinstitute	42.049	85,2	14,8	0,0	83,3	16,3	0,1	85,1	14,9	0,2
Versicherungen	14.652	64,6	35,4	.	57,3	42,7	.	. ^c	. ^c	. ^c
Insgesamt ^d	204.634	65,7	34,3	12,6 ^e	67,1	32,9	12,7 ^e	77,5	22,5	0,9 ^e

^a aufgrund der modifizierten Einteilung der Wirtschaftszweige im Jahr 1995 beruhen Bestandsveränderungen gegenüber den Vorjahren häufig nur auf der neuen Abgrenzung der Wirtschaftszweige; intertemporale Vergleiche der sektoralen Struktur gestalten sich daher schwierig. - ^b Bestandszahlen des Bergbaus beziehen sich nur auf 1994, da die Statistiken des Jahres 1995 diesen Sektor nicht mehr ausweisen. - ^c Nachweis nicht sinnvoll wegen negativer Bestandsveränderung. - ^d nur die Summe der ausgewiesenen Wirtschaftszweige. - ^e Ohne Handel und Versicherungen.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, (lfd Jgg.); eigene Berechnungen; siehe auch Wilhelm, M. (1996a, S. 31) und Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 11), die eine vergleichbare Analyse für die Direktinvestitionsbestände der Vorjahre vorgenommen haben.

Die bedeutendsten deutschen multinationalen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes unterhalten alle - wie bereits ausgeführt - ein international weit ausgebautes Vertriebsnetz, was sich in den Statistiken in einem beträchtlichen Unternehmensvermögen deutscher Direktinvestoren im ausländischen Handelssektor niederschlägt. Nahezu ebenso umfangreich sind aus erwähnten Gründen die ausländischen Vermögenstitel, die die großen deutschen Industriezweige - mit Ausnahme des Maschinenbausektors - im Bereich "sonstiger Finanzierungsinstitutionen" halten.⁵⁷

Da die Auslandsaktivitäten der Beteiligungsgesellschaften vornehmlich von der Ausnutzung von Steuer- und Abschreibungsvorteilen sowie von Wechselkursentwicklungen und Renditeerwägungen motiviert sein dürften, macht die Berücksichtigung der Beteiligungsgesellschaften bei einer Unterteilung in intra- und intersektorale Direktinvestitionen und somit bei der Analyse der horizontalen bzw. vertikalen Integration deutscher Unternehmen im Ausland - wie sie an dieser Stelle vorgenommen wird - wenig Sinn.⁵⁸

Der Vollständigkeit halber seien die Direktinvestitionsbestände des Jahres 1995 zwar auch nach intra- und intersektorem Auslandsengagement unterschieden, diese Zahlen können jedoch aufgrund der modifizierten Einteilung der Wirtschaftszweige nicht für intertemporale Vergleiche herangezogen werden. Im folgenden ist jedoch insbesondere von Interesse, ob intrasektorale Direktinvestitionen unter dem Anpassungsdruck der jüngsten Rezession gegenüber den langfristiger orientierten Bestandsdaten an Bedeutung gewonnen haben. Die nachfolgenden Ausführungen konzentrieren sich daher auf die Zahlen des Jahres 1994. Die Betrachtung der Bestandsveränderungen des deutschen Unternehmensvermögens im Ausland zwischen 1991 und 1994 macht dabei besonders deutlich, daß der Anstieg des Auslandsengagements - wie vermutet - überwiegend auf die Zunahme der intrasektoralen Direktinvestitionen, also der horizontalen Integration, zurückzuführen ist, da kostenorientierte Produktionsverlagerungen ins Ausland - wie sie in der jüngsten Vergangenheit verstärkt in die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten vorgenommen wurden - mit brancheninternen Investitionen einhergehen. So sind seit Beginn der neunziger Jahre rund 78 Prozent des gesamten Auslandsengagements deutscher Unternehmen auf einen Anstieg der horizontalen Integration zurückzuführen und nur 22 Prozent der neu vorgenommenen Direktinvestitionen entspringen vertikalstrukturierten Kapitalverflechtungen. Allerdings konnten für einige Branchen (Chemische Industrie und Elektrotechnik) trotz der rezessiven Konjunkturlage und des daraus resultierenden Anpassungsdrucks rückläufige intrasektorale Direktinvestitionen und somit ein Bedeutungsrückgang der horizontalen Integration verbucht

⁵⁷ Vgl. Wilhelm, M. (1996a, S. 30f.)

⁵⁸ Vgl. Beyfuß, J. (1995, S. 99f.).

werden. Diese widersprüchliche Entwicklung in den verschiedenen Wirtschaftszweigen verdeutlicht, daß der explosionsartige Anstieg der deutschen Direktinvestitionen keineswegs "pauschal als Reflex verschlechterter Standortbedingungen interpretiert werden kann."⁵⁹

3. Die Wirkung der deutschen Direktinvestitionen auf Exporte und inländische Beschäftigung

Technologische Innovationen im Bereich des Informations-, Kommunikations- und Transportwesens sowie internationale Liberalisierungs- und Deregulierungsmaßnahmen in Industrie und Dienstleistungssektor haben zur "ökonomischen Verkürzung räumlicher und zeitlicher Distanzen"⁶⁰ und somit zur höheren internationalen Mobilität vieler Produktionsfaktoren beigetragen. Diese technologischen Innovationen eröffnen den multinationalen Unternehmen zusätzliche Potentiale, die räumliche Entkopplung von Wertschöpfungsketten voranzutreiben und sich somit verstärkt kostenorientierter Globalisierungsstrategien zu bedienen.⁶¹ Sie können also in zunehmendem Maße mobile Produktionsfaktoren auf internationalen Märkten kostenminimal beziehen ('global sourcing'), sich weltweit regionale Standortvorteile und standortgebundene, also immobile, Produktionsfaktoren zunutze machen sowie hergestellte Güter und Dienstleistungen möglichst gewinnbringend auf den Weltmärkten vertreiben. Das "Dilemma der immobilen Produktionsfaktoren" wird somit offenbart und verschärft.⁶²

Das Tempo der Globalisierung der Märkte und der Internationalisierung der Produktion hat sich in den neunziger Jahren folglich deutlich beschleunigt. Neben dem klassischen Außenhandel tragen nun auch die grenzüberschreitenden Kapitalströme in größerem Umfang zu einer Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung bei. Im Gegensatz zu früher ist hierbei der Außenhandel nicht mehr zwingend Vorläufer der Direktinvestitionen, sondern Güteraustausch und Kapitaltransfer ergänzen sich bei den multinationalen Unternehmen. Diese zunehmende investive Auslandsorientierung deutscher Unternehmen wird in der

⁵⁹ Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 11f.); eine ausführlichere Betrachtung der Standortbedingungen der Bundesrepublik und ihrer Bedeutung für das Investitionsverhalten deutscher Unternehmen im Ausland soll in Abschnitt 3.1 des vorliegenden Kapitels erfolgen. Die Motive für das Auslandsengagement deutscher Unternehmen werden schließlich in Abschnitt 4 zusammengetragen und mit den Ergebnissen einiger Unternehmensbefragungen verglichen.

⁶⁰ Straubhaar, Th. (1997, S. 185).

⁶¹ Vgl. Krugman, P. R. (1995, S. 332); Siebert, H. (1996).

⁶² Straubhaar, Th. (1997, S. 185).

aktuellen Arbeitsmarkt- und Standortdebatte häufig dahingehend kritisiert, daß sie durch die Substitution von Exporten und das Ausbleiben von Inlandsinvestitionen verstärkt zum Abbau inländischer Arbeitsplätze beitrüge, somit also beschäftigungsfeindlich sei.

Zum Exportargument ist vorab anzumerken, daß die Unterscheidung zwischen vertikaler und horizontaler Integration für die Beurteilung von Direktinvestitionen von entscheidender Relevanz ist, da sich erstere auf jeden Fall handelsschaffend und daher beschäftigungsfördernd auswirkt, letztere sich dagegen in ihrer Wirkung auf den Handel mit Waren und Dienstleistungen sowie in bezug auf ihre Arbeitsmarktwirkung nicht eindeutig verhält.⁶³

Weiterhin läßt sich im Vorfeld feststellen, daß von Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors positive Beschäftigungswirkungen ausgehen, sofern sie absatzmarktgerichtete Ziele verfolgen, d.h. sofern sie durch den Aufbau von Distributions- und Servicenetzen der Erschließung und Ausweitung ausländischer Exportmärkte dienen oder durch das Auslandsengagement der Kredit- und Versicherungswirtschaft exportbegleitend bzw. exportunterstützend wirken. Eine Gefährdung des deutschen Exportes kann auch im Sektor Bergbau und Energieversorgung ausgeschlossen werden, da es sich beim Auslandsengagement in den genannten Sektoren größten Teils um beschaffungsorientierte Direktinvestitionen handelt und die Bundesrepublik als Rohstoffexporteur unbedeutend ist. Vielmehr dienen die investiven Auslandsaktivitäten dieser Branchen der Sicherung der inländischen Rohstoffversorgung und wirken sich daher zumindest langfristig beschäftigungssichernd aus. Es bleiben somit nur noch die nicht beschaffungsorientierten, horizontalstrukturierten Direktinvestitionen des Verarbeitenden Gewerbes übrig, von denen eine exportsubstituierende Wirkung ausgehen kann.⁶⁴ Die nachstehenden Ausführungen konzentrieren sich daher im wesentlichen auf die Betrachtung der unternehmerischen Auslandsaktivitäten der deutschen Industrie.

3.1. Deutsche Direktinvestitionen und Exporte

Ein Vergleich zwischen der regionalen Struktur der deutschen Kapitalverflechtung mit dem Ausland und der regionalen Struktur der deutschen Exporte deutet darauf hin, daß sich die Direktinvestitionen parallel zum Außenhandel entwickelt haben. Die Europäische Union stellte im Jahr 1995 in beiden Fällen mit über 55 Prozent die wichtigste Zielregion dar und hat sowohl für die Exporte als auch für die Direktinvestitionen im Zeitablauf an Bedeutung gewonnen

⁶³ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 11).

⁶⁴ Vgl. Beyfuß, J.(1995, S. 98ff.); Beyfuß, J. (1987, S. 19f.).

(Vergleichsjahr 1991, siehe Tabelle 3.9). Ebenso konnte die Gruppe der Industrieländer über 85 Prozent der Direktinvestitionen attrahieren und einen vergleichsweise hohen Anteil der Exporte (über 75 Prozent) anziehen. Sogar bei einem Vergleich auf Länderebene weisen die betrachteten regionalen Strukturen noch eine weitgehende Kongruenz auf.⁶⁵ Diese starke Korrelation zwischen der räumlichen Verteilung der Direktinvestitionsbestände und der Regionalstruktur der Exporte läßt vermuten, daß die Entscheidungen über das investive Auslandsengagement der Unternehmen in erheblichem Umfang von deren Handelsorientierung beeinflußt werden. Sie kann daher als Indiz dafür gewertet werden, daß Direktinvestitionen und Exporte eher in komplementärer als in substitutiver Beziehung zueinander stehen.

Tabelle 3.9: Regionale Struktur der deutschen Direktinvestitionen und Exporte

Region/Ländergruppe	1995		1991	
	Export (in %)	DI (in %)	Export (in %)	DI (in %)
EG-Länder	57,2	55,4	54,1	51,0
sonst. europäische Länder	7,8	4,8	16,9	10,0
Reformländer	10,1	3,4	7,5	0,8
Nordamerika	7,9	23,1	6,9	25,3
Lateinamerika	2,6	6,4	2,0	6,1
Afrika	2,2	1,1	2,4	1,4
Japan	2,5	2,0	2,5	2,0
Australien	0,7	1,0	0,5	1,0
Asien	9,0	2,8	7,2	2,4
Korrelationskoeffizient^{a)}	0,9329		0,8942	

a) Statistisch signifikant bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von 0,1 Prozent.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jgg.; Deutsche Bundesbank, Zahlungsbilanzstatistik, lfd. Jgg.; eigene Berechnungen.

Die berechneten Werte des Bravais-Pearson-Korrelationskoeffizienten bestätigen mit rund 0,93 für das Jahr 1995 und 0,89 für das Jahr 1991 den stark positiven Zusammenhang, der selbst bei einer Irrtumswahrscheinlichkeit von weniger als 0,1 Prozent noch statistisch signifikant ist. Die Zunahme des Korrelationswertes für das Jahr 1995 läßt weiterhin vermuten, daß exportsichernde Direktinvestitionen, d.h. also absatzmarktgerichtete Zielsetzungen des investiven Auslandsengagement, im Zeitablauf an Bedeutung gewonnen haben. Die Interpretation dieser statistischen Ergebnisse könnte nun auf einer Scheinkorrelation

⁶⁵ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 15); Zelgert, J. E. (1993) kommt bei einer analogen Betrachtung der US-amerikanischen, japanischen und deutschen Direktinvestitionen und Exporte zu vergleichbaren Ergebnissen für alle drei untersuchten Länder.

zwischen Direktinvestitionen und Exporten beruhen, wenn beispielsweise sowohl die Investitionstätigkeit der deutschen Unternehmen als auch deren Handelsbeziehungen mit dem Ausland gemeinsam von der Größe des jeweils bearbeiteten Auslandsmarktes determiniert würden. Das Institut für Weltwirtschaft hat zu diesem Zweck entsprechende Kontrollrechnungen durchgeführt, die das Bruttoinlandsprodukt der Länder als zusätzliche erklärende Variable berücksichtigen. Zwar wird hierbei in der Tat ein signifikanter Einfluß der Marktgröße der Länder für die Handelsströme nachgewiesen, doch ist auch weiterhin eine statistisch signifikante Korrelation zwischen Handelsströmen und Direktinvestitionen gegeben.⁶⁶ Dieser positive Zusammenhang zwischen Exporten und Direktinvestitionen wurde auch in anderen Studien mehrfach bestätigt.⁶⁷

Wie bereits festgestellt wurde, weist die starke und signifikant positive Korrelation der beiden Regionalstrukturen darauf hin, daß sich einige zentrale Bestimmungsgründe der internationalen Direktinvestitionen und des internationalen Handels recht ähnlich sind. Es kann daher genauso wie bei den Handelsbeziehungen davon ausgegangen werden, daß die Kapitalverflechtungen zwischen zwei Ländern umso intensiver sind:

1. je mehr sich die betrachteten Länder in ihrem industriellen und wirtschaftlichen Entwicklungsniveau ähneln und
2. je geringer die geographische Entfernung zwischen den jeweiligen Ländern ist.⁶⁸

Dies erklärt auch die große Bedeutung der Staaten der Europäischen Union für die deutschen Direktinvestitionen. Bei dem investiven Auslandsengagement des Verarbeitenden Gewerbes in diesen Ländern geht es primär um die Ausnutzung von unternehmensspezifischen Größenvorteilen. Headquarter services der inländischen Muttergesellschaft und die unmittelbare Präsenz vor Ort spielen in diesem Zusammenhang bei der Absicherung und Ausweitung der betreffenden Exportmärkte eine entscheidende Rolle.

Die Tatsache, daß den Vereinigten Staaten oder etwa Brasilien für das investive Auslandsengagement eine erheblich größere Bedeutung zukommt, als es die jeweiligen Exportanteile erwarten ließen, ist allerdings ebenfalls einsichtig. Für die Vereinigten Staaten stellt der niedrige Kurs des US-Dollars einen entscheidenden Einflußfaktor dar. Er erschwert einerseits die Ausfuhr deutscher Güter in

⁶⁶ Nunnenkamp, P./Gundlach, E./Agarwal, J. P. (1994).

⁶⁷ Vgl. UNCTC (1992); Greenaway, D. (1993); Pfaffermayr, M. (1996).

⁶⁸ Theoretische Grundlagen für die Relevanz des ähnlichen wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus bilden die Modelle des intra-industriellen Handels. Die Bedeutung der räumlichen Distanz wird dagegen durch die Gravitationsmodelle beschrieben; vgl. Siebert, H. (1994); Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 14, FN 21).

die USA, da aus dem niedrigen Dollarkurs eine relative Verteuerung der deutschen Exporte gegenüber einheimischen Produkten resultiert. Andererseits schafft er besonders günstige Bedingungen für den Erwerb von Kapitalbeteiligungen an amerikanischen Unternehmen.⁶⁹ Als Erklärung für die umfangreichen Direktinvestitionen in Brasilien wurde bereits in einem vorangegangenen Abschnitt herausgearbeitet, daß das Land von vielen deutschen Unternehmen als Basis zur Bedienung des gemeinsamen Wirtschaftsraumes der Mercosur-Staaten gewählt wurde.

Die geringe Bedeutung Japans sowohl für die deutschen Exporte als auch für die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen erklärt sich trotz des hohen wirtschaftlichen Entwicklungsniveaus des fernöstlichen Landes aus den erwähnten Marktzutrittsbarrieren.

Eine auffällige Diskrepanz zwischen den Export- und Direktinvestitionsanteilen zeichnet sich allerdings für die Reformstaaten (Ungarn, ehemalige Tschechoslowakei, Polen) ab. Zwar macht ihr Anteil an den deutschen Exporten inzwischen mehr als 10 Prozent aus, doch trugen nach dem Fall des Eisernen Vorhangs zumindest anfangs noch wirtschaftliche, politische und rechtliche Unsicherheiten zu recht verhaltenen deutschen Direktinvestitionen bei. Allerdings haben diese Investitionshemmnisse rasch an Bedeutung verloren, da die Zuwachsraten des investiven Auslandsengagements in diesen Ländern aus bereits analysierten Gründen beachtlich sind. Kostenorientierte Standortverlagerungen und Lohnveredelung, also vertikale intrasektorale Lieferverflechtungen⁷⁰, sind die wesentlichen Antriebskräfte der zu beobachtenden Dynamik der deutschen Direktinvestitionen in dieser Region.

Auch bei der Betrachtung der sektoralen Struktur der Direktinvestitionen (Tabelle 3.10) fällt die kardinale Bedeutung der Exportorientierung der deutschen Unternehmen auf, da die Branchen, in denen überdurchschnittlich hohe Direktinvestitionen auftreten (mit Ausnahme des Industriezweiges Elektrotechnik), auch überdurchschnittlich hohe Exportintensitäten aufweisen. Allerdings sind umgekehrt nicht alle exportintensiven Industriezweige auch durch einen hohen Grad der investiven Auslandsorientierung gekennzeichnet. Bei dieser Gruppe von Industriezweigen handelt es sich überwiegend um Branchen, die unter massivem internationalen Anpassungsdruck stehen und aufgrund ihrer weitgehend standardisierten Fertigungstechnologie kaum die Möglichkeit besitzen, durch Internationalisierung ihrer Produktion unternehmensspezifische Skalenerträge zu nutzen. Als Beispiele seien hier die Eisen- und Stahlbranche sowie die Textilindustrie genannt (siehe Tabelle 3.10).

⁶⁹ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 14).

⁷⁰ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 15).

Tabelle 3.10: Direktinvestitionen, Beschäftigungsentwicklung u. Exportintensität nach Wirtschaftszweigen des Produzierenden Gewerbes 1980 - 1994 (in Prozent)

	Direktinvestitionen	Erwerbstätige	Exportintensität a	Direktinvestitionen	Erwerbstätige
	1994 b,c	1980-94	1990	1991-94 b,d	1991-94
Produzierendes Gewerbe	6,85	-11,6	80,4	1,05	-9,5
Energiewirtschaft	0,52	-12,8	7,2	0,26	-6,5
Bergbau	4,89	-11,6	32,0	-1,17	-33,5
Verarbeitendes Gewerbe ^e	9,50	-12,6	100,9	1,45	-12,3
-Chemische Industrie	24,52	-1,9	123,5	4,25	-4,7
-Mineralölverarbeitung	5,56	-34,2	19,4	-3,70	3,9
-Kunststoffverarbeitung	2,93	38,3	73,2	0,58	-6,0
-Gummiverarbeitung	8,72	-15,6	69,1	-1,78	-10,4
-Steine u. Erden	4,29	-17,0	29,6	0,99	1,6
-Feinkeramik, Glas	5,72	-15,5	71,7	1,08	-7,8
-Eisen-/Stahlerzeugung	2,98	-47,9	134,2	0,53	-14,7
-Ziehereien/Kaltwalzwerke	2,01	-0,4	38,2	0,07	-7,8
-NE-Metalle, Gießereien	11,13	-15,9	105,7	4,53	-15,9
-Stahl-/ Leichtmetallbau	2,06	-1,0	40,3	-0,21	0,0
-Maschinenbau	11,96	-2,0	111,2	0,96	-9,6
-Büromasch., ADV-Geräte	3,61	6,6	122,3	-3,90	-31,9
-Straßenfahrzeugbau	12,63	1,3	127,1	3,91	-8,3
-Luft- u. Raumfahrzeugb.	22,58	35,2	121,2	15,13	1,4
-Elektrotechnik	15,31	1,1	78,6	1,07	-8,3
-Feinmechanik, Optik	7,93	-5,7	85,0	0,47	-1,3
-EBM-Waren	3,96	7,9	71,4	0,45	-5,8
-Musikinstrumente usw.	1,27	-27,0	100,8	0,37	-14,5
-Holzbearbeitung	1,12	-20,6	73,2	0,42	-2,0
-Holzverarbeitung	0,67	-9,6	34,0	0,15	-2,5
-Zellstoff-, Papierzeug.	5,46	-8,9	113,1	-1,71	-10,5
-Papier- u. Pappeverarbeit.	4,56	0,0	62,6	2,24	-7,8
-Druckerei, Vervielfältig.	0,32	11,4	19,6	-0,07	-1,1
-Ledergewerbe	8,97	-55,4	104,5	1,09	-15,6
-Textilgewerbe	2,53	-43,6	127,7	0,19	-15,4
-Bekleidungs-gewerbe	4,81	-44,6	78,4	1,38	-16,7
-Ernährungsgewerbe	1,33	-16,7	57,7	0,42	-4,4
-Tabakverarbeitung	0,29	-42,3	22,6	0,00	-11,8
Baugewerbe	1,89	-8,0	1,9	0,53	1,7

a) Exporte in v.H. der Bruttowertschöpfung (alte Bundesländer). Es werden hier Zahlen des Jahres 1990 herangezogen, weil die VGR'en für aktuellere Jahre den Außenhandel nur für Gesamtdeutschland, die disaggregierte Wertschöpfung jedoch nur für Westdeutschland ausweisen. Da die sektorale Struktur der Exportintensitäten i.d.R. im Zeitablauf recht stabil ist, dürften die Ergebnisse auch bei Verwendung aktuellerer Basisjahre weitgehend unverändert bleiben. - b) in v.H. d. Bruttoanlagevermögens 1994 zu Wiederbeschaffungspreisen. c) Bestand. - d) Bestandsveränderung. - e) Durchschnitt d. Verarbeit. Gewerbes.

Quelle: Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 39); Deutsche Bundesbank (Kapitalverflechtung, lfd. Jgg.); Statistisches Bundesamt (Fachserie 18, lfd. Jgg.).

Generell kann allerdings aufgrund der bereits abgeleiteten Ergebnisse festgehalten werden, daß der explosionsartige Anstieg der Direktinvestitionen primär aus den Expansionsbestrebungen deutscher Unternehmen resultiert. Die überwiegend komplementäre Beziehung zwischen Exporten und investivem Auslandsengagement legt zudem die Vermutung nahe, daß es sich bei der Zunahme der Direktinvestitionen der deutschen Industrie keinesfalls um eine Bedrohung für den heimischen Arbeitsmarkt handelt, auch wenn kostenorientierte Standortverlagerung aufgrund des gestiegenen globalen Wettbewerbsdrucks und der verschlechterten heimischen Standortbedingungen an Bedeutung gewonnen haben. Eine ausführlichere Untersuchung der Beschäftigungswirkung der deutschen Kapitalverflechtungen mit dem Ausland soll jedoch im folgenden Abschnitt vorgenommen werden.

3.2. Deutsche Direktinvestitionen und inländische Beschäftigung

Wie bereits in der vorangegangenen Abschnitten herausgearbeitet wurde, haben die deutschen Direktinvestitionen im Ausland vor allem seit Mitte der achtziger Jahre drastisch zugenommen, während eine ähnlich dynamische Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in der Bundesrepublik ausblieb. Hierdurch hat sich in den vergangenen beiden Dekaden ein chronisches Defizit in der Direktinvestitionsbilanz der Bundesrepublik eingestellt. Insbesondere in der jüngsten Vergangenheit stiegen die Fehlbeträge auf ein beängstigendes Maß an und werden vielerorts⁷¹ als ein Beleg für die Standortschwäche des Produktions- und Investitionsstandortes Deutschland angesehen. Als wesentlichsten Standortnachteil neben der zu hohen Steuerbelastung, zu geringen Renditen und zu umfangreichen staatlichen Regulierungen nennt Beyfuß in seinen Studien für das Institut der deutschen Wirtschaft vor allem die weltweit höchsten Arbeitskosten⁷² (vgl. Tabelle 3.11), die die Wahrnehmung regionaler Kostenvorteile der Produktion durch eine Standortverlagerung ins Ausland unabdingbar machen.

⁷¹ Stihl, H. P. (1992, S. 31); Fels, G. (1993, S. 442); Sachverständigenrat (1993, Ziffer 392, S. 250f.); Beyfuß, J. (1995, S. 93); Beyfuß, J. (1996, S. 8).

⁷² Vgl. Beyfuß, J. (1996, S. 8); Beyfuß, J. (1995, S. 97); Beyfuß, J. (1992, S. 37); für eine detailliertere Betrachtung der Entwicklung der industriellen Arbeitskosten der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich siehe auch Schröder, C. (1996, S. 44 - 56).

Tabelle 3.11: Stundenlöhne in der Verarbeitenden Industrie (in DM^a)

	ges. Arbeitskosten		davon:				
	je Stunde	Veränderung	Direktentgelt		Personal- zusatzkosten	Zusatzkosten- quote ^b	
	1995	70-95 (in %)	1970	1995	1995	1970	1995
Westdeutschland	45,52	330	5,84	25,08	20,44	48	82
Schweiz	42,69	433	5,26	28,03	14,66	39	52
Belgien	38,32	321	4,75	20,01	18,61	59	92
Norwegen	36,93	268	6,76	24,84	12,10	36	49
Österreich	36,84	482	3,18	18,51	18,33	73	99
Dänemark	36,48	320	6,95	29,21	7,27	21	25
Finnland	36,20	345	4,41	19,63	16,57	30	84
Niederlande	35,54	319	4,73	19,80	15,74	62	80
Japan	35,48	796	2,33	20,92	14,56	62	70
Luxemburg	33,88	259	6,50	23,36	10,51	44	45
Schweden	31,13	118	8,39	18,31	12,82	28	70
Ostdeutschland	29,85	-	-	16,97	12,88	-	76
Frankreich	29,04	294	3,82	15,06	13,98	65	93
USA	25,18	45	12,22	17,76	7,42	25	42
Italien	24,67	243	3,58	12,27	12,39	88	101
Kanada	23,42	61	10,52	16,91	6,51	20	39
Spanien	22,33	-	-	12,17	10,16	-	84
Australien	22,04	165	6,02	15,97	6,07	29	38
Großbritannien	20,96	226	4,59	14,96	6,00	22	40
Irland	20,62	300	3,69	14,73	5,89	25	40
Griechenland	12,90	301	1,94	7,77	5,13	38	66
Portugal	9,28	-	-	5,20	4,08	-	78

a) Umrechnung z. Jahresdurchschnitt d. amtlichen Devisenkurse;

b) Personalzusatzkosten in % d. Direktentgelts.

Quelle: Schröder, C. (1996, S. 50ff.), Institut der deutschen Wirtschaft.

Die bisherigen Ausführungen haben verdeutlicht, daß Kostenargumente für das Auslandsengagement der deutschen Industrie mehr und mehr an Bedeutung gewonnen haben. Direktinvestitionen bieten deutschen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes eine vielversprechende Möglichkeit, dem inländischen Kostendruck zu entfliehen und somit die eigene, internationale Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Auch Beyfuß kommt zu dem Schluß, daß selbst die Beschäftigungswirkung der durch regionale Kostenunterschiede motivierten Direktinvestitionen weniger in der Arbeitsplatzverlagerung als vielmehr in der Sicherung der verbleibenden heimischen Arbeitsplätze liegt.⁷³ Er stützt seine Aussagen auf die Ergebnisse einer Unternehmensbefragung in der Metall- und Elektroindustrie, wonach die Direktinvestitionen dieser Branche zu gut 50

⁷³ Vgl. Beyfuß, J. (1995, S. 102).

Prozent mit der Absicht durchgeführt wurden, die an den ausländischen Produktionsstätten hergestellten Erzeugnisse zu exportieren. 80 Prozent dieser Ausfuhr sind Reexporte nach Deutschland, von denen wiederum rund 50 Prozent Vorleistungsprodukte deutscher Unternehmen darstellen. Als Zielregion einer solchen kostenorientierten Standortverlagerung und Lohnveredelung gewinnen die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten für deutsche Unternehmen zunehmend an Bedeutung.⁷⁴

Donges/Juhl weisen in diesem Zusammenhang darauf hin, daß ein Verzicht auf die Produktion im kostengünstigeren Ausland und eine Aufrechterhaltung der inländischen Produktion keineswegs zu einer Sicherung inländischer Arbeitsplätze beitrage, sondern längerfristig aufgrund der mangelnden internationalen Wettbewerbsfähigkeit der betroffenen Branchen dazu führe, daß diese Arbeitsplätze schließlich auch im Inland obsolet würden.⁷⁵ Für die Unternehmen stellt sich in diesen Fällen daher nicht die Frage, ob man exportieren oder im Ausland investieren soll, vielmehr gilt es, eine Entscheidung zwischen Investieren oder Nicht-Investieren zu treffen.⁷⁶ Insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen ermöglicht die Verlagerung von Teilprozessen der industriellen Fertigung ins Ausland - sei es durch Gründung ausländischer Tochtergesellschaften oder durch das völlige Outsourcing - den kostengünstigeren Bezug von Vorprodukten und somit die Aufrechterhaltung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit in der Herstellung der Endprodukte.

Es überrascht daher keineswegs, wenn daß BMWi zu dem Ergebnis kommt: "Hochentwickelte Länder können ihre Produktionspalette nicht verbessern, ohne diese zu bereinigen. Sie müssen die Produktion von Gütern, die man im Inland nicht mehr wettbewerbsfähig herstellen kann, an ausländische Standorte abgeben."⁷⁷

Um seine relative Einkommensposition halten zu können, ist es folglich für ein führendes Industrieland wie die Bundesrepublik Deutschland im Rahmen des weltwirtschaftlichen Strukturwandels unumgänglich, eine kostenorientierte Verlagerung der Produktionsstätten von Heckscher-Ohlin- und Ricardo-Gütern vorzunehmen. Eine entgegengesetzte, negative Wirkung auf die Einkommensposition hätte dagegen die Verlagerung bzw. das Ausbleiben angemessener Inlandsinvestitionen im Bereich der Forschung und Entwicklung oder bei der

⁷⁴ Beyfuß, J. (1995, S. 102f.).

⁷⁵ Vgl. Donges, J. B./Juhl, P. (1979, S. 217); Beyfuß, H. (1995, S. 96).

⁷⁶ Vg. Donges, J. B. (1985a, S. 401).

⁷⁷ BMWi (1992, S.7).

Produktion von Schumpeter-Gütern, die überdurchschnittliche volkswirtschaftliche Renten ermöglichen.⁷⁸

Tabelle 3.12 verdeutlicht zwar einerseits, daß bei einem Vergleich der Zuwachsraten des inländischen und ausländischen unternehmerischen Engagements die Investitionstätigkeit des Verarbeitenden Gewerbes im Ausland einer erheblich höheren Dynamik unterliegt als die Bruttoanlageinvestitionen im Inland. Andererseits liegt das Schwergewicht der Investitionstätigkeit der deutschen Industrie weiterhin eindeutig im Inland. Für die erste Hälfte der neunziger Jahre mußten die Direktinvestitionen sogar einen relativen Bedeutungsverlust gegenüber den Bruttoanlageinvestitionen des Inlands hinnehmen. Entsprach die Investitionstätigkeit im Ausland vormals noch 9,2 Prozent der Bruttoanlageinvestitionen des Inlands, lag sie zwischen 1991 und 1994 nur noch bei rund 8,4 Prozent, was sicherlich mit dem umfangreichen unternehmerischen Engagement zusammenhängen dürfte, das aus dem wirtschaftlichen Aufbauprozess in Ostdeutschland resultierte. Die vorliegenden Statistiken sind daher ein weiterer Beleg dafür, daß die Beschäftigungsentwicklung in Deutschland bislang in erster Linie von internen Faktoren und weniger von internationalen Standortverlagerungen deutscher Unternehmen geprägt wurde. Es sollte daher beachtet werden, "(...) daß nicht jede beobachtete Fehlentwicklung ihre Ursache in der ausländischen (oder deutschen) Direktinvestition haben muß, sondern daß sie durchaus wirtschaftspolitisch induziert, d.h. hausgemacht sein kann".⁷⁹

Tabelle 3.12: Deutsche Direktinvestitionen u. Bruttoanlageinvestitionen im Vergleich 1971-95^a (in Mrd. DM)

Zeitraum ^b	Direktinvestitionen	Bruttoanlageinv. ^c	Direktinv. in v.H. d. Bruttoanlageinv.
1971-1975	4,6	109,4	4,2
1976-1980	6,9	149,1	4,6
1981-1985	10,3	192,9	5,3
1986-1990	24,0	261,3	9,2
1991-1995	34,2	407,2	8,4

a) Jahresdurchschnittswerte zu jeweiligen Preisen. - b) bis 1990 nur Westdeutschland. - c) Ohne Wohnungsvermietung.

Quelle: Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 5).

Ein Vergleich des Stellenabbaus des Verarbeitenden Sektors in der Bundesrepublik mit der Beschäftigungsexpansion in den Auslandsunternehmen mit deut-

⁷⁸ Vgl. Bellendorf, H. (1994, S. 206).

⁷⁹ Donges, J. B. (1985b, S. 434).

scher Kapitalbeteiligung läßt ebenfalls erkennen, daß den Direktinvestitionen in der Arbeitsmarkt- und Standortdebatte eine übersteigerte Bedeutung beigemessen wird. Zwar wurden zwischen 1991 und 1994 in Auslandsunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes mit deutscher Kapitalbeteiligung rund 132.000 Arbeitsplätze geschaffen, doch muß dabei berücksichtigt werden, daß sich diese Unternehmen selten vollständig in deutscher Hand befinden. Nach den Berechnungen der Deutschen Bundesbank⁸⁰ beläuft sich der durchschnittliche Beteiligungsbesitz deutscher Unternehmen an Auslandsunternehmen des Verarbeitenden Gewerbes auf rund 82,5 Prozent. Es ergibt sich für die relevanten Branchen somit rein rechnerisch lediglich ein Arbeitsplatzexport von rund 110.000 Stellen. Im gleichen Zeitraum ging die Beschäftigung in der deutschen Industrie allerdings um mehr als 2 Millionen Arbeitsplätze zurück.⁸¹

Im Strukturbericht des HWWA für das Jahr 1991 heißt es zudem: "Die Ergebnisse (...) zeigen, daß die Branchen, die hohe Direktinvestitionsbestände im Ausland aufweisen, überwiegend sowohl überdurchschnittliche Exportaktivitäten als auch ein überdurchschnittliches Wachstum verzeichnen sowie eine hohe Humankapitalintensität. (...) In der Gesamtbetrachtung über alle Branchen ist die Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten weiterhin komplementär, ein Übergang zu einer substitutiven Beziehung ist - noch - nicht feststellbar."⁸² Diese Ergebnisse werden durch die Tabelle 3.12 auch für Mitte der neunziger Jahre bestätigt.

Da folglich für deutsche Unternehmen die bedeutsamsten Beweggründe für den Erwerb und die Gründung ausländischer Tochtergesellschaften in den Expansions- bzw. Internationalisierungsbestrebungen, also in der verstärkten weltweiten Marktpräsenz, liegen, sind die Beschäftigungswirkungen, die für die Bundesrepublik Deutschland vom Auslandsengagement deutscher Unternehmen ausgehen, keinesfalls einem Export von Arbeitsplätzen oder einer Kapitalflucht gleichzusetzen. Ein deutliches Zeichen hierfür ist in der überwiegend komplementären Beziehung zwischen deutschen Direktinvestitionen und Exporten zu sehen. Den deutschen Direktinvestitionen folgen häufig Exporte von Waren und Dienstleistungen, die mit dem Transfer von Kapital, Technologie und Know-how einhergehen. Eine Produktionsverlagerung ins Ausland sollte daher nicht "unbedingt als Votum gegen den Standort Deutschland"⁸³ gewertet werden. "Es ist vielmehr ein Indiz dafür, daß sich deutsche Unternehmen in die internationale Arbeitsteilung über die Kapitalschiene eingeklinkt haben."⁸⁴ Dieses Argument

⁸⁰ Deutsche Bundesbank (Mai 1996, S. 49 - 61).

⁸¹ Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 5f.); siehe auch Wilhelm, M. (1996a, S. 30 -33).

⁸² Krakowski, M. et al. (1992, S. 106).

⁸³ Beyfuß, J. (1992, S. 39f.).

⁸⁴ Beyfuß, J. (1992, S. 39f.).

greift umso mehr, als es sich bei der Bundesrepublik schon lange um eines der führenden Exportländer mit einem beachtlichen Handelsbilanzüberschuß handelt. Legt man nun zugrunde, daß das primäre Ziel deutscher Direktinvestitionen in der Erschließung ausländischer Märkte liegt, ist damit zu rechnen, daß das Vorzeichen der Direktinvestitionsbilanz eher von der Handelsbilanz, als von der Leistungsbilanz bestimmt wird, und daß der hohe deutsche Handelsbilanzüberschuß in diesem Zusammenhang ein entsprechend hohes Defizit in der Direktinvestitionsbilanz vermuten läßt.⁸⁵ Bei der Durchführung von Direktinvestitionen geht es also nicht in erster Linie um die Schaffung oder Verlagerung inländischer Arbeitsplätze, sondern vielmehr um eine effizientere Ressourcenallokation und eine langfristige Steigerung der Realeinkommen. Hieraus erklärt sich auch, warum die überwiegende Mehrheit der deutschen Direktinvestitionen (über 85 Prozent) in andere Industrieländer fließen, bei denen Unterschiede in den Arbeitskosten als Anreiz für Unternehmensgründungen nicht im Vordergrund stehen, sondern hauptsächlich absatzmarktorientierte Zielsetzungen (z.B. Marktsicherung, Marktwachstum, Ausnutzung von Skalenvorteilen und Anpassung an regionale Konsumentenbedürfnisse) von Bedeutung sind.⁸⁶

Hätten deutsche Direktinvestitionen vorrangig die Verlagerung von Arbeitsplätzen zum Ziel, müßte die Beschäftigung besonders in den Branchen stark rückläufig sein, in denen dem Transfer von Kapital, Technologie und Know-how eine besonders hohe Bedeutung zukommt. Eine umgekehrte Schlußfolgerung müßte dann zu dem Ergebnis führen, daß die Branchen in verstärktem Maße im Ausland investieren, die im Inland unter einem besonders starken Anpassungsdruck stehen, in den vergangenen Jahren in überdurchschnittlich hohem Maß Rationalisierungsmaßnahmen vorgenommen und daher besonders stark den Abbau von Arbeitsplätzen betrieben haben.⁸⁷ Dieser Vermutung widersprechen allerdings die empirischen Daten. Die Statistiken der Tabelle 3.10 weisen insbesondere die vier großen deutschen Industriezweige sowie den Luft- und Raumfahrzeugbau als jene Branchen aus, die durch ihr überdurchschnittliches Auslandsengagement herausragen und gleichzeitig eine relativ günstige Beschäftigungsentwicklung im Inland verzeichnen konnten. Dagegen sind für Unternehmen, die sich aufgrund des zunehmenden ausländischen Konkurrenzdrucks in verschärftem Maße durch Rentabilitätskrisen gefährdet sehen, die Voraussetzungen recht ungünstig, durch den Erwerb oder die Gründung ausländischer Produktionsstätten eine internationale Standortverlagerung vornehmen zu können. Vielmehr handelt es sich auch bei kostenorientierten Direktinvestitionen in der Regel um das Bestreben erfolgreicher Unternehmen durch die vorausschauende räumliche Entkopplung ihrer Wertschöpfungskette die best-

85 Vgl. Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 5).

86 Vgl. auch Bank für internationalen Zahlungsausgleich, Jahresbericht (1997, S. 28f.)

87 Vgl. hierzu Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 12).

mögliche Ausnutzung von regionalen Standortvorteilen zu erreichen. Internationale Direktinvestitionen deutscher Unternehmen entspringen folglich nur in verhältnismäßig geringem Umfang den Abwehrmaßnahmen strukturschwacher Branchen, die sich auf diesem Wege bemühen, ihre Anpassungskrisen zu überwinden. Sie sind überwiegend die Folge der Expansionsbestrebungen wettbewerbsstarker Branchen, deren Ziel es ist, die Erfolge des Inlandsmarktes auf die Auslandsmärkte zu übertragen.

4. Die Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen im Ausland

Die weltweit zunehmende Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf die Industrieländer läßt vermuten, daß das Auslandsengagement von Unternehmen immer weniger einer beschaffungsorientierten Motivation entspringt. Vielmehr ist die Entscheidung der Unternehmen bezüglich der Standortwahl ausländischer Tochtergesellschaften auf absatzmarktbezogene Motive zurückzuführen.

Für deutsche Unternehmen wird die Bedeutung von Marktmotiven bei der Durchführung von Direktinvestitionen nicht nur durch eine gemeinsame Studie des Deutschen Industrie- und Handelstages sowie des Instituts der Deutschen Wirtschaft belegt.⁸⁸ Auch nach der neuesten Studie des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung bezüglich der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen im Ausland bilden die Markterschließung, Marktsicherung und das Marktwachstum die drei wichtigsten Determinanten deutscher Unternehmen bei der regionalen und sektoralen Ausrichtung des Auslandsengagements.⁸⁹ Zudem wird in der Studie davon ausgegangen, daß den drei genannten Bestimmungsgründen, insbesondere dem Motiv der Ausnutzung des Marktwachstums der Zielländer, in Zukunft viel mehr Gewicht beizumessen sein wird. Es verwundert daher keineswegs, daß über 90% der deutschen Direktinvestitionen Vertriebs- und Servicestationen im Ausland eingerichtet haben und dies die am häufigsten ausgeübte Funktion der Auslandsstandorte darstellt.⁹⁰

⁸⁸ Beyfuß, J./Kitterer, B. (1990, S. 44); vgl. auch Raizner, J. (1993, S. 10ff.).

⁸⁹ Wilhelm, M. (1996b, S. 9 - 18).

⁹⁰ Nur von 60% aller befragten Unternehmen wird auch im Ausland produziert und rund die Hälfte aller Unternehmen lassen von ihren Auslandstöchtern Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten durchführen. Hinzu kommt, daß die Anzahl der Vertriebsstellen der Auslandsinvestoren in der Regel höher ist als die der Produktionseinheiten, wobei sich die regionale Verteilung nach den Produktionseinrichtungen richtet; Wilhelm, M. (1996b, S. 9f.).

Tabelle 3.13: Rangordnung der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen
(für bereits durchgeführte und künftig geplante Investitionsvorhaben)

Rangordnung		Bestimmungsgründe	Bewertungspunkte (max. 200)	
in Vergangenheit	in Zukunft		in Vergangenheit	in Zukunft
1	1	Markterschließung	155	165
2	2	Marktwachstum	134	156
3	3	Marktsicherung	131	141
4	4	Lohnkosten	72	101
5	5	Infrastruktur	65	79
6	5	Humankapital	62	79
7	8	Anwesenheit v. Konkurrenz	61	70
8	9	Immatrielles Vermögen	58	66
9	7	Besteuerung	56	73
10	11	Abwesenheit v. Konkurrenz	42	51
11	12	Transportkosten	35	45
12	10	Bezug von Vorprodukten	34	56
13	13	Investitionsförderung	32	39
14	15	Ähnliche Kultur	23	17
15	14	Umfeld für FuE	17	23

Gewichtung: 0 = unbedeutend

1 = wichtig

2 = sehr wichtig

Quelle: ifo-Institut für Wirtschaftsforschung (Juni 1996b); Bewertungspunkte abgeleitet aus Diagramm.

Auch die dargestellten Umfrageergebnisse sorgen für eine weitere Relativierung der These, Entscheidungen über Direktinvestition würden insbesondere durch Lohnkostenunterschiede bestimmt.⁹¹ Auch wenn dieser Standortfaktor in Zukunft an Bedeutung gewinnen wird und in der jüngsten Vergangenheit in einem beträchtlichen Umfang Standortverlagerungen deutscher Unternehmen, vornehmlich des Produzierenden Gewerbes und der Bauindustrie, in die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten nach sich gezogen hat, werden absatzorientierte Kriterien auch bei künftigen Investitionsentscheidungen deutscher Direktinvestoren wesentlich wichtiger sein als Lohnkostenargumente.⁹² Zudem gibt die ausschließliche Betrachtung des Lohnniveaus ein unvollständiges Bild von der Attraktivität eines Standortes wieder, da in diesem Zusammenhang auch die

⁹¹ Vgl. Beyfuß, J. (1995, S. 102), der Bezug nimmt auf eine Mitgliederbefragung des Verbands der Bayerischen Metall- und Elektroindustrie aus dem Jahre 1995, die zumindest für diese Branche niedrigere Arbeitskosten im Ausland als das wichtigste Motiv für Direktinvestitionen identifizierte.

⁹² Vgl. Wilhelm, M. (1996b, S. 18).

Arbeitsproduktivität einbezogen werden muß. Es ist somit durchaus verständlich, daß deutsche Unternehmen bei ihren Investitionsentscheidungen auch verstärkt solche Faktoren berücksichtigen, die Aussagen über die zu erwartende Produktivität am Investitionsstandort zulassen. Wie aus Tabelle 3.13 zu ersehen ist, zeigt sich dies in der großen Bedeutung, die die deutschen Direktinvestoren produktivitätssteigernden Standortfaktoren, wie der Qualität der Infrastruktur oder des Humankapitals zuschreiben.

Daß den meisten Auslandsstandorten deutscher Unternehmen eine absatzfördernde Funktion zukommt, deckt sich gemäß der Studie des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung auch mit den Aussagen von über einem Drittel aller befragten Unternehmen, die angaben, ihre Direktinvestitionen stünden nicht in Konkurrenzbeziehung zu ihren Exporten.⁹³ In den meisten Fällen (ca. 44% der Nennungen) gaben die befragten Unternehmen an, sie würden Auslandsmärkte parallel durch Export und Produktion vor Ort bedienen. Nur 15% der Unternehmen erklärten, sie tätigten ihre Direktinvestitionen mit der Absicht, Exporte zu ersetzen. Die Markterschließung und -bearbeitung ausschließlich durch Exporte wird folglich als unzureichend angesehen. Vielmehr erscheint eine Präsenz auf ausländischen Märkten aus verschiedenen Gründen unabdingbar⁹⁴:

- Aus einer Produktion vor Ort resultieren in zunehmendem Maß Kenntnisse über regionale Konsumentenpräferenzen, die es ermöglichen, länderspezifischen Besonderheiten hinreichend Rechnung tragen zu können.
- Die Zunahme der Produktdifferenzierung erfordert verstärkte Anstrengungen bei lokalen Marketing-, Vertriebs- und Serviceleistungen.⁹⁵
- Moderne Produktionsstrukturen (z.B. Just-in-time-Fertigung) gehen oftmals mit einer erhöhten Flexibilisierung von Dienstleistern, Zulieferern und vorgelegerten Produktionsstufen einher, so daß sich diese Wirtschaftszweige oftmals gezwungen sehen, großen multinationalen Unternehmen ins Ausland folgen zu müssen, wenn sie sie nicht als Auftraggeber oder Abnehmer an die Konkurrenz verlieren möchten.
- Lagerprobleme, Transportkosten oder Local-Content-Vorschriften führen bei einigen Gütern zu einer teilweisen oder vollständigen Fertigung vor Ort.
- Bestandteil der globalen Produktions- und Marketingstrategie vieler multinationaler Unternehmen ist es, ihre Marktanteile durch Präsenz auf sämtlichen Hauptmärkten ihrer Produkte gegenüber der direkten Konkurrenz zu behaupten.

⁹³ Wilhelm, M. (1996b, S. 10); vgl. hierzu auch Oppenländer, K. H./Gerstenberger, W. (1992, S. 10).

⁹⁴ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (August 1997, S. 66).

⁹⁵ Vgl. Thomson, S./Woolcock, S. (1993, S. 36ff.).

- Schließlich ist eine Unternehmensexpansion bei einer weitgehenden Sättigung des Inlandsmarktes oft nur durch ausländische Direktinvestitionen möglich.

Auch wenn - wie aus den Umfrageergebnissen des ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung hervorgeht - das dominierende Ziel deutscher Direktinvestoren in der Absatzförderung von Waren und Dienstleistungen liegt, fällt doch auf, daß mit Ausnahme der kulturellen Ähnlichkeit des Ziellandes sämtliche anderen Standortfaktoren künftig stärker im Entscheidungsprozeß bei der Wahl eines geeigneten Investitionsstandortes Berücksichtigung finden werden (siehe Tabelle 3.13). Dies spiegelt vor allem den verschärften Wettbewerbsdruck wider, dem sich deutsche Unternehmen aufgrund der gestiegenen Dynamik der internationalen Arbeitsteilung auf den Weltmärkten ausgesetzt sehen. Da sich jedoch auch ein ähnlicher Bedeutungszuwachs der betrachteten Standortfaktoren für ausländische Unternehmen feststellen läßt, kann zudem auf einen verschärften Wettbewerb der verschiedenen Standorte um ausländische Investoren geschlossen werden. Es mag daher zwar auf den ersten Blick verwunderlich erscheinen, daß deutsche Unternehmen staatlichen Investitionsförderungen eine verhältnismäßig geringe Bedeutung beimessen und sich auch bei künftigen Investitionsentscheidungen hieran kaum orientieren werden. Eine Ursache für diese Einschätzung liegt jedoch sicherlich in der Tatsache, daß sich die einzelnen Länder, die um die ausländische Investoren konkurrieren, mehr oder weniger alle um eine Aufstockung ihrer Förderprogramme bemühen und es somit zumindest teilweise zur Neutralisierung der anreizschaffenden Effekte von Förderprogrammen kommt. Hinzu kommt, daß die Gewährung von Subventionen häufig an Bedingungen gebunden ist oder staatlichen Reglementierungen unterliegt und somit "nur einen Ausgleich für das Abweichen von der Optimalkostensituation darstellt".⁹⁶

Da der Standortwettbewerb der Volkswirtschaften untereinander ständig zunimmt und deutsche Konzerne sich bei der Wahl marktnaher und kostengünstiger Standorte gesunkene Transportkosten und immer leistungsfähigere Kommunikationsnetze zunutze machen können, gewinnen neben der staatlichen Investitionsförderung auch andere staatliche Instrumente zur Steuerung ausländischer Direktinvestitionen an Bedeutung. Hierbei wirken sich insbesondere Steuer- und Abgabendifferenzen verstärkt als Standortfaktoren aus.⁹⁷

⁹⁶ Wilhelm, M. (1996b, S. 10).

⁹⁷ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 69).

5. Resümee

Die wachsende Bedeutung der Kapitalverflechtungen mit dem Ausland ist im wesentlichen auf technologische Innovationen im Bereich des Informations-, Kommunikations- und Transportwesens zurückzuführen, da diese eine "ökonomische Verkürzung räumlicher und zeitlicher Distanzen"⁹⁸ nach sich zogen und somit eine erhöhte internationale Mobilität der Produktionsfaktoren bewirkten. Insbesondere für die Unternehmen wettbewerbsstarker Branchen ergeben sich daher zusätzliche Möglichkeiten, durch vorausschauende räumliche Aufteilung ihrer Wertschöpfungsketten die bestmögliche Ausnutzung regionaler Standortvorteile zu erreichen, ohne daß dabei hohe zeitliche und/oder finanzielle Aufwände bei der Koordination und Kontrolle der einzelnen Tochtergesellschaften entstehen.

Auch deutsche Unternehmen nehmen am Prozeß der internationalen Arbeitsteilung verstärkt über die Kapitalschiene teil. Zwar stellt der Außenhandel noch immer das bedeutendste Medium zur Bedienung ausländischer Märkte dar, doch entwickelte das investive Auslandsengagement der Bundesrepublik insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre eine deutlich höhere Dynamik als alle anderen internationalen Transaktionen der deutschen Wirtschaft. Eine ähnliche Entwicklung vollzieht sich auch für die meisten anderen Industriestaaten, und auch die Entwicklungsländer treten auf den Weltmärkten nicht mehr nur noch als Empfänger ausländischer Kapitalströme auf. Internationale Direktinvestitionen haben daher in der vergangenen Dekade entscheidend zur Globalisierung der Märkte beigetragen.

Ein zentrales Thema der Ausführungen dieses Kapitels stellt vor allem der Beziehungszusammenhang zwischen den Exporten und den grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen der Bundesrepublik dar. Je nachdem, ob Direktinvestitionen aus defensiven Motiven, beispielsweise zur Umgehung protektionistischer Handelsbarrieren, oder aus offensiven Motiven, also in Erwartungen eines zunehmenden Marktpotentials, vorgenommen werden, stehen sie in substitutiver oder komplementärer Beziehung zu den Exporten. Direktinvestitionen können folglich durch die kostenorientierte Verlagerung von Produktionsstandorten zum Abbau von inländischen Arbeitsplätzen führen oder aber sich durch ihre handelsschaffenden Wirkungen im Inland beschäftigungsfördernd auswirken. Die Tatsache, daß sich die deutschen Kapitalverflechtungen mit dem Ausland überwiegend komplementär zum Export entwickeln, legt die Vermutung nahe, daß das verstärkte investive Auslandsengagement der deutschen Wirtschaft offensiver Natur ist, den Expansionsbestrebungen wettbewerbsstarker Branchen entspringt und sich daher eher beschäftigungssteigernd als beschäftigungsfeind-

⁹⁸ Straubhaar, Th. (1997, S. 185).

lich auswirkt. Die gestiegene Auslandsorientierung der deutschen Unternehmen ist also im Rahmen der deutschen Standort- und Arbeitsmarktdebatte keineswegs als bedenklich einzustufen. Anders verhält es sich dagegen mit den im internationalen Vergleich sehr verhaltenen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik. Zwar sorgt die positive Entwicklung der inländischen Bruttoanlageinvestitionen noch immer für einen vertretbaren Umfang der Inlandsinvestitionen, doch kann das Ausbleiben ausländischer Direktinvestitionen in Deutschland als ein Signal für fehlende Investitionsanreize für ausländische Investoren gedeutet werden. Die verstärkte Konzentration japanischer und US-amerikanischer Direktinvestitionen innerhalb des Europäischen Binnenmarktes auf andere Länder, wie z.B. das Vereinigte Königreich und die Niederlande, offenbart die mangelnden Standortvorteile bzw. massiven Standortnachteile des Investitions- und Produktionsstandortes Deutschland. Zu hohe Arbeitskosten und Steuerbelastungen, zu kurze Arbeitszeiten und eine investitionshemmende Regulierungsdichte, insbesondere im Dienstleistungssektor, seien dabei nur als einige wesentliche Beispiele ungünstiger Standortfaktoren genannt.

Die internationale Mobilität der Produktivkräfte hat in diesem Zusammenhang für ein führendes Industrieland wie die Bundesrepublik zu einer Verringerung des technologischen Vorsprungs gegenüber ausländischen Konkurrenten geführt und trägt nachhaltig zu einer tendenziellen Angleichung der Faktorpreise bei. In der derzeit angespannten Arbeitsmarktlage Deutschlands offenbaren sich erhebliche strukturelle Anpassungsprobleme, auf die zumindest zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht schnell und flexibel genug reagiert wird, da man sich scheut, zementierte Strukturen in der Renten-, Steuer-, und Tarifpolitik sowie in der Arbeitszeitregelung aufzubrechen. Die aktuelle Arbeitsmarktmisere resultiert daher in erster Linie aus internen Fehlentwicklungen und der tendenziellen Unfähigkeit, sich an die ständig wandelnden Gegebenheiten im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung flexibel anzupassen.

Bei der Diskussion des deutschen Direktinvestitionssaldos sollte aber nicht vernachlässigt werden, daß sich durch zunehmendes investives Auslandsengagement die Möglichkeit bietet, sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung stärker zu spezialisieren. Deutsche Unternehmen können durch eine gezielte Lohnveredelung dazu beitragen, daß die freigesetzten inländischen Arbeitskräfte produktiveren Bereichen oder der Produktion nichthandelbarer Güter zugeführt werden und sich somit eine Entschärfung des Lohndrucks auf dem heimischen Arbeitsmarkt vollzieht. Klodt/Maurer sprechen in diesem Zusammenhang von "gains from globalisation", die aus der Zunahme der Kapitalverflechtungen resultieren und im Ergebnis eine höhere Faktorentlohnung in allen beteiligten Ländern ermöglichen.⁹⁹

⁹⁹ Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 36).

Die Intensivierung der internationalen Kapitalverflechtungen führt letztlich - ebenso wie in den vergangenen Jahrzehnten die Intensivierung der Handelsverflechtungen - zu einer Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung und hat im Ergebnis aus Sicht der Theorie eine Wohlfahrtssteigerung zur Folge. Voraussetzung für den wohlfahrtssteigernden Effekt der internationalen Direktinvestitionen ist jedoch die Konzentration auf die Produktionsbereiche, für die das jeweilige Land einen komparativen Vorteil besitzt. Auf dem Hintergrund der sich beschleunigenden Globalisierung der Märkte und der wachsenden Internationalisierung der Produktion wird es für den Wirtschaftsstandort Deutschland in Zukunft umso mehr geboten sein, sich möglichst flexibel und vorausschauend auf Veränderungen im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung einzustellen.¹⁰⁰

¹⁰⁰ Klodt, H./Maurer, R. (1996, S. 36).

Kapitel IV: Relevanz der theoretischen Erklärungsansätze in bezug auf deutsche Direktinvestitionen in Australien

Im vorliegenden Kapitel sollen die bisher gewonnenen Erkenntnisse und Informationen dazu genutzt werden, auf dem Hintergrund der theoretischen Erklärungsansätze zu überprüfen, welche Entscheidungsdeterminanten für deutsche Unternehmen beim Erwerb von Beteiligungsvermögen in Australien ausschlaggebend waren. Wie die vorangegangenen Erörterungen sicherlich verdeutlicht haben, reicht es zum Verständnis der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien nicht aus, lediglich die grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen zwischen den beiden Ländern betrachtet zu haben.

So ist es beispielsweise wichtig, sich für die nachfolgenden Erörterungen noch einmal zu vergegenwärtigen, daß das Auslandsengagement deutscher Unternehmen insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre durch eine regionale Konzentration auf die europäischen Nachbarstaaten gekennzeichnet war.¹ Einerseits konnte der Anstieg der Investitionstätigkeit in dieser Region, darauf zurückgeführt werden, daß deutsche Unternehmen sich auf die Einführung des Europäischen Binnenmarktes vorbereiteten und hier ihre Marktanteile zu behaupten versuchten, andererseits eröffneten sich aus der verstärkten Einbindung der Transformationsstaaten in den Prozeß der internationalen Arbeitsteilung für deutsche Unternehmen beträchtliche Potentiale, die nicht nur in der Erschließung neuer Zukunftsmärkte lagen, sondern auch eine Lohnveredelung und somit eine Steigerung der eigenen internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch gezielte Verlagerung von Teilprozessen der industriellen Fertigung ermöglichten. Ferner wurde in den vergangenen Jahren das Investitionsverhalten deutscher Unternehmen im Ausland auch grundlegend durch die Wiedervereinigung beeinflußt, da sich hierdurch das unternehmerische Engagement deutscher Investoren vermehrt auf das Inland konzentrierte.

Alles in allem erstaunt es auf dem Hintergrund dieser Entwicklungen daher umso mehr, daß der deutsche Beteiligungsbesitz in Australien seit Beginn der neunziger Jahre in absoluten Zahlen beträchtlich zulegen konnte, und deutsche Direktinvestitionen auf dem fünften Kontinent seither nur geringfügig an relativer Bedeutung für das weltweite Auslandsengagement deutscher Unternehmen verloren haben. So läßt auch eine Betrachtung der Länderstruktur des ausländischen Beteiligungsvermögens der deutschen Wirtschaft erkennen, daß Australien zu den fünfzehn wichtigsten Zielorten deutscher Direktinvestitionen zu zählen ist. Klammert man die europäischen Standorte der Auslandsniederlassungen deutscher Unternehmen aus, stellt der fünfte Kontinent nach den Vereinigten

¹ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kap. III, Abschnitt 2.3.

Staaten, Brasilien, Japan und Kanada sogar den fünftwichtigsten außereuropäischen Zielort deutscher Direktinvestitionen dar (vgl. Tabelle A.2, Anhang).

Bevor im folgenden die Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien untersucht werden, soll für den Zeitraum zwischen Anfang der achtziger und Mitte der neunziger Jahre ein knapper Überblick über die Entwicklung des investiven Auslandsengagements deutscher Unternehmen auf dem fünften Kontinent wiedergegeben sowie dessen Struktur nach Wirtschaftszweigen und Regionen analysiert werden.

1. Entwicklung und Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien

Auch wenn Wiedervereinigung, Europäischer Binnenmarkt und Transformationsprozeß der mittel- und osteuropäischen Staaten kaum mit einem Bedeutungseinbruch der deutsch-australischen Kapitalverflechtungen verbunden waren und sich das deutsche Beteiligungsvermögen in Australien seit Beginn der achtziger Jahre nahezu verfünffacht hat (vgl. Tabelle A.4, Anhang), spiegelt sich in der Entwicklung der wechselseitigen Direktinvestitionen dennoch nicht die Dynamik wider, die aufgrund der ökonomischen Bedeutung der beiden Staaten und der Komplementarität der Wirtschaftsstrukturen zu erwarten gewesen wäre. Während Australien - gemessen an seinem Bruttoinlandsprodukt - die viertgrößte Volkswirtschaft in ganz Asien und Ozeanien ist, auf den Weltmärkten vornehmlich Industrie- und Kapitalgüter nachfragt und dank seines enormen Rohstoffreichtums einen der bedeutendsten Exporteure mineralischer und landwirtschaftlicher Erzeugnisse darstellt, handelt es sich bei der Bundesrepublik, der drittgrößten Volkswirtschaft überhaupt, um eine der führenden Industrienationen, deren Exporte überwiegend Kapitalgüter und verarbeitete Produkte mit hoher Wertschöpfung umfassen. Gleichzeitig ist die Bundesrepublik einer der bedeutendsten Importeure von Rohstoffen.

1.1. Die Entwicklung der deutschen Direktinvestitionen in Australien

Zunächst sei darauf hingewiesen, daß australische Direktinvestitionen in der Bundesrepublik erst seit Ende der achtziger Jahre in nennenswerter Höhe vorgenommen wurden. Neben den Unternehmen des australischen Bergbausektors und der Metallverarbeitung fielen dabei vor allem auch Investoren aus dem Transportwesen, der Lebensmittelindustrie, der Verpackungsindustrie und aus dem Baugewerbe durch ihr zunehmendes Engagements in der Bundesrepublik auf. Dennoch waren die australischen Direktinvestitionen in Deutschland auch Mitte der neunziger Jahre erheblich geringer einzustufen als das unternehmeri-

sche Engagement deutscher Investoren in Australien. Zudem fällt für den deutschen Beteiligungsbesitz australischer Unternehmen auf, daß zwar die unmittelbaren Kapitalverflechtungen im Zeitablauf anstiegen, der konsolidierte Bestand² der australischen Unternehmensbeteiligungen allerdings mehr oder weniger auf dem Niveau Ende der achtziger Jahre stagnierte. Als Konsequenz überstiegen die unmittelbaren Vermögenstitel (ca. 700 Mio. DM) den konsolidierten Beteiligungsbesitz (rund 230 Mio. DM) deutlich.³ Wie in den vorangegangenen Erörterungen festgestellt werden konnte, ist diese Diskrepanz in bezug auf ausländische Direktinvestitionen in Deutschland keine Seltenheit. Insbesondere die umfangreichen Bemühungen zur Umstrukturierung der deutschen Wirtschaft haben dazu geführt, daß der Bilanzwert der vom Ausland erworbenen Beteiligungstitel an deutschen Unternehmen häufig deutlich geringer ausfiel als der Umfang der Finanzmittel, der den in Deutschland ansässigen Holdinggesellschaften aus dem Ausland bereitgestellt wurde.⁴ Dies trifft auch für die australischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik zu.

Im Gegensatz hierzu haben die deutschen Direktinvestitionen in Australien im Zeitablauf merklich zugenommen. Anfang der achtziger Jahre machten sie rund 1 Prozent des gesamten deutschen Beteiligungsbesitzes im Ausland aus. Aufgrund des zu dieser Zeit weltweit relativ zurückhaltenden investiven Auslandsengagements deutscher Unternehmen fiel der Bestand der deutschen Vermögenstitel auf dem fünften Kontinent mit 831 Mio. DM verhältnismäßig gering aus (siehe Tabelle A.4, Anhang). In der Folgezeit war die australische Wirtschaft durch steigende Investitionsausgaben gekennzeichnet, die sich vor allem auf die Verarbeitung mineralischer Rohstoffe und die Energieerzeugung konzentrierten und mit einem wirtschaftlichen Aufschwung des Landes einhergingen.⁵ Auch die deutschen Direktinvestitionen konnten daher eine deutliche Zunahme der Neuanlagen verbuchen. Gleichzeitig stiegen aber auch die Reallöhne stark an und wirkten sich ungünstig auf die inländische Produktion aus. Eine Dürreperiode sorgte zusätzlich für einen Rückgang der Agrarexporte, was insgesamt nicht nur zur strukturellen Verschlechterung der australischen Leistungsbilanz beitrug, sondern im Jahr 1982 auch eine rezessive Konjunkturentwicklung hervorrief, die die Zunahme des deutschen Beteiligungsbesitzes jedoch nicht bremste (vgl. Tabelle A.4, Anhang).

Die australische Wirtschaft konnte sich relativ zügig von der konjunkturellen Erlahmung erholen und verbuchte in den kommenden Jahren einen merklichen Anstieg des Wirtschaftswachstums sowie eine Zunahme der Importe. Durch die

2 Unmittelbares und mittelbares Beteiligungsvermögen.

3 Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtungen, lfd. Jgg.

4 Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 68f.).

5 Vgl. Tease, W. (1990, S. 167f.).

Freigabe der Wechselkurse im Dezember 1983 und die Deregulierung der australischen Finanzmärkte konnte auf dem fünften Kontinent ein weiterer Anstieg des deutschen Beteiligungserwerbs beobachtet werden. Das schlechte Timing zwischen dem Floaten des australischen Dollars und der Deregulierung der Finanzmärkte⁶ trug aber gleichzeitig auch zu einer rapide Abwertung der Währung bei, die zudem durch sinkende Weltmarktpreise für landwirtschaftliche und mineralische Rohstoffe und durch eine überhitzte Konjunkturlage zusätzlich beschleunigt wurde. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum wurde erneut gebremst, und es brach die Zeit der sog. "banana republic"⁷ an, in der verschlechterte terms of trade und starke Wechselkurseinbrüche mit einer fortschreitenden Passivierung der Leistungsbilanz zusammenfielen und sich daher Forderungen nach einer grundlegenden Umstrukturierung der staatlichen Wirtschaftspolitik erhärteten. Auch das deutsche Beteiligungsvermögen auf dem fünften Kontinent war in dieser Zeit spürbar rückläufig, erfuhr aber in der Folgezeit einen explosionsartigen Anstieg, der sowohl auf weitere Abwertungen des australischen Dollars, als auch auf eine anhaltende Senkung der Reallöhne zurückzuführen war.⁸ Zunehmende Gewinnaussichten und das verbesserte Investitionsklima wurden zudem durch gestiegene terms of trade begünstigt, trugen zu einem angemessenen Wirtschaftswachstum bei und bewirkten somit einen weiteren Anstieg der deutschen Unternehmensgründungen (siehe Tabelle A.6, Anhang).

Der Bestand der deutschen Direktinvestitionen in Australien hatte damit bis Ende der achtziger Jahre einen Umfang von knapp 3 Mrd. DM erreicht und machte etwa 1,4 Prozent des gesamten deutschen Auslandsvermögens aus. Um jedoch eine überhitzte Konjunkturentwicklung zu verhindern, bediente sich die australische Zentralbank zu dieser Zeit einer straffen Geldpolitik und erhöhte kontinuierlich die Diskontsätze. Dies wirkte sich aber gleichzeitig nachteilig auf das Investitionsklima aus und kündigte die wirtschaftliche Rezession zu Beginn der neunziger Jahre an.⁹ Das deutsche Beteiligungsvermögen war in dieser Zeit zunächst leicht rückläufig, stagnierte dann aber auch nach der allmählichen Erholung der australischen Wirtschaft Endes des Jahres 1991. Erst in den Folgejahren konnte in Australien wieder ein zufriedenstellendes Wirtschaftswachstum verzeichnet werden, was auch zu einem sprunghaften Anstieg des Bestands deutscher Direktinvestitionen führte. Der rapide Anstieg des deutschen Beteiligungskapitals in Australien konnte sogar durch das überhitzte Wirtschaftswachstum im Jahr 1994 noch einmal forciert werden und führte dazu, daß der Umfang der deutschen Unternehmensbeteiligungen Mitte der neunziger Jahre rund

⁶ Vgl. hierzu auch die Ausführungen des Kap. II, Abschnitt 2.2.

⁷ Vgl. Tease, W. (1990, S. 168f.); Grenville, S. (1990, S. 3).

⁸ Vgl. Tease, W. (1990, S. 198).

⁹ Vgl. auch die Ausführungen des Kap. II, Abschnitt 1.1.

4,2 Mrd. DM entsprachen. Dennoch hatten die Rezession der australischen Wirtschaft zu Beginn der neunziger Jahre und die starken Internationalisierungsbestrebungen deutscher Unternehmen seit Ende der achtziger Jahre zur Folge, daß der relative Anteil der Direktinvestitionen in Australien auf 1 Prozent des gesamten deutschen Auslandsengagements schrumpfte.

1.2. Die sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien

Die Analyse der sektoralen Struktur des konsolidierten Bestands deutscher Direktinvestitionen in Australien läßt sich entweder nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors oder nach dem Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes vornehmen. Wie die vorangegangenen Erörterungen bereits gezeigt haben, kann man aus den Differenzen in den beiden Strukturen Rückschlüsse auf die Beweggründe für den deutschen Beteiligungserwerb in Australien ziehen. Vorab soll jedoch noch einmal vergegenwärtigt werden, daß die Bemühungen der EU-Staaten zu einer harmonisierten statistischen Erfassung ökonomischer Daten dazu geführt haben, daß die Deutsche Bundesbank viele Wirtschaftszweige in den Statistiken des Jahres 1995 gegenüber der vorherigen nationalen Gliederung neu definiert hat. Die intertemporale Vergleichbarkeit der aktuellen Bestandszahlen mit den Daten der Vorjahre ist daher nur begrenzt möglich und würde aus genannten Gründen¹⁰ zu Fehlinterpretationen führen. Schlüsse, die aus der Struktur der Direktinvestitionsbestände gezogen werden, sollen daher lediglich das statistische Datenmaterial berücksichtigen, daß den Zeitraum bis zum Jahr 1994 einschließt.

1.2.1. Die sektorale Struktur nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors

Anfang der achtziger Jahre wurden rund 70 Prozent des deutschen Beteiligungsvermögens in Australien durch das Verarbeitende Gewerbe der Bundesrepublik gehalten (siehe Tabelle A.4 im Anhang). Hierbei ist insbesondere das unternehmerische Engagement der Chemischen Industrie und - in einigem Abstand folgend - der Elektrotechnik zu nennen. Die verbleibenden 30 Prozent des Bestands deutscher Direktinvestitionen, die nicht durch die deutsche Industrie getätigt wurden, entfielen zu nahezu gleichen Teilen auf den deutschen Bergbau und den Dienstleistungssektor. Der Rohstoffboom sorgte in dieser Zeit jedoch für einen kurzzeitigen Anstieg des Beteiligungserwerbs des deutschen Primärsektors. Gleichzeitig nahm in Australien vor allem das unternehmerische Engagement des rohstoffverarbeitenden Sektors der deutschen Industrie zu.

¹⁰ Vgl. Kap. III, Abschnitt 2.4 "Die sektorale Struktur der deutschen Direktinvestitionen".

Zwar setzte mit der Freigabe des australischen Wechselkurses und der anschließenden Deregulierung der Finanzmärkte ein ruckartiger Zuwachs des deutschen Beteiligungsvermögens ein, dieser war aber nicht hauptsächlich - wie zu erwarten gewesen wäre - auf das verstärkte Engagement der Unternehmen des deutschen Finanzsektors zurückzuführen, sondern entsprang mehrheitlich den gestiegenen Auslandsaktivitäten der deutschen Industrieunternehmen. Das Investitionsverhalten der deutschen Finanzdienstleister zu diesem Zeitpunkt läßt sich zwar nicht genau spezifizieren, da die zugrundeliegenden Statistiken die Unternehmensbeteiligungen dieses Sektors für Australien weitestgehend weder nach Wirtschaftszweig des australischen Kapitalempfängers noch nach dem des deutschen Kapitalgebers gesondert ausweisen, dennoch läßt sich feststellen, daß nach Abzug des Beteiligungsanstiegs aller anderen in der Statistik genannten Wirtschaftszweige selbst bei einer hundertprozentigen Zuordnung der übrigbleibenden Bestandszuwächse weniger als 30 Prozent des gesamten Anstiegs deutscher Direktinvestitionen in Australien auf Finanzdienstleister entfielen. Ferner lassen die Daten der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer erkennen, daß zu diesem Zeitpunkt keine Neugründung von Niederlassungen durch deutsche Finanzdienstleister vorgenommen wurden (vgl. Tabelle A.8, Anhang).¹¹

Die Bestandsstatistiken der Deutschen Bundesbank lassen allerdings erst für das Ende der achtziger Jahre und in verstärktem Maße für das Kalenderjahr 1994 auf eine merkliche Zunahme des Beteiligungserwerbs deutscher Finanzdienstleister in Australien schließen. So haben beispielsweise allein die deutschen Versicherungen - für die im Gegensatz zu den Banken seit Ende der achtziger Jahre der Bestand ihres Beteiligungskapitals veröffentlicht wurde - im Zeitraum zwischen 1990 und 1994 ein durchschnittliches jährliches Wachstum ihres australischen Direktinvestitionsbestandes von 20,8 Prozent verzeichnen können. In absoluten Zahlen entsprach dies einer Gesamtsteigerung um 412 Mio. DM. Allein im Kalenderjahr 1994 stiegen die Unternehmensbeteiligungen der deutschen Versicherungen in Australien um 70,5 Prozent auf 808 Mio. DM an. Im Gegensatz hierzu spielte der deutsche Handel im gesamten Betrachtungszeitraum nur eine untergeordnete Rolle als Kapitalgeber für Direktinvestitionen in Australien. Auch die Unternehmensbeteiligungen des Bergbaus waren im Laufe der Zeit rückläufig und werden seit 1989 nicht mehr gesondert ausgewiesen. Der Verarbeitende Sektor der deutschen Wirtschaft, der im gesamten Betrachtungszeitraum den Großteil der Direktinvestitionsbestände in Australien stellte, konnte allerdings nur in der ersten Hälfte der achtziger Jahre und in den wachstumsstarken Jahren 1988, 1993 und 1994 einen rasanten Anstieg seines Beteiligungskapitals verzeichnen. Für den Zeitraum zwischen 1990 und 1994 konnte die deutsche Industrie für ihre Unternehmensbeteiligungen in Australien ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 8,5 Prozent verbuchen. In absoluten

¹¹ Vgl. Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996).

Zahlen entspricht dies einem Gesamtanstieg von 651 Mio. DM, von dem auch hier wieder der überwiegende Teil des Bestandszuwachses (437 Mio. DM) auf das Kalenderjahr 1994 entfiel.

Der explosionsartige Anstieg des deutschen Beteiligungskapitals im Jahr 1994 ist darauf zurückzuführen, daß die deutschen Unternehmensbeteiligungen in Australien aufgrund der Rezession zu Beginn der neunziger Jahre für den Zeitraum zwischen 1990 und 1992 in nahezu allen Wirtschaftszweigen stagnierten bzw. sich sogar rückläufig entwickelten und deutsche Unternehmen in der Folgezeit auf die überhitzte Binnenmarktnachfrage, die aus dem wirtschaftlichen Aufschwung Australiens resultierte, mit einem deutlichen Ausbau ihres unternehmerischen Engagements vor Ort reagierten. Gleichzeitig schaffte die australische Wirtschaftspolitik durch Arbeitsmarktreformen, Deregulierungs- und Privatisierungsprogramme sowie durch sonstige mikroökonomische Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität und des Wettbewerbs bessere Rahmenbedingungen für den Absatz deutscher Investitionsgüter und damit erhebliche Anreize für absatzmarktorientierte Direktinvestitionen der Bundesrepublik. Lediglich die Unternehmen des deutschen Straßenfahrzeugbaus konnten auch in der wachstumsschwachen Periode zu Beginn der neunziger Jahre ihren Bestand an Direktinvestitionen ausbauen. Dies lag aber einerseits daran, daß sie bereits im Jahr 1989 ihr Beteiligungskapital auf dem fünften Kontinent mehr als halbiert hatten. Andererseits waren gerade die Unternehmen dieser Branche in der Folgezeit bestrebt, sich durch Umstrukturierungsmaßnahmen und das verstärkte Engagement vor Ort auf die fortschreitenden Bemühungen Australiens einzustellen, eine zunehmende Liberalisierung des Handels zu erreichen.

Ausgehend von den Bestandszahlen Mitte der neunziger Jahre (1994) wurden rund 51,1 Prozent aller deutschen Unternehmensbeteiligungen in Australien vom Verarbeitenden Sektor der Bundesrepublik gehalten. Dabei entfielen 16,7 Prozent auf die Chemische Industrie, 13,6 Prozent auf den Straßenfahrzeugbau, 9,2 Prozent auf den Maschinenbau und 7,5 Prozent auf die Elektrotechnik. Die restlichen 4,1 Prozent der von Verarbeitenden Sektor vorgenommenen Direktinvestitionen in Australien wurden von sonstigen Industriezweigen getätigt.

Zwar läßt sich für den gesamten Dienstleistungssektor aus genannten Gründen sein genauer Anteil an den Direktinvestitionsbeständen in Australien nicht bestimmen, jedoch kann festgehalten werden, daß das unternehmerische Engagement des deutschen Handels mit weniger als 2,1 Prozent des von der deutschen Wirtschaft erworbenen Beteiligungskapitals relativ gering ausfällt. Im Gegensatz hierzu stellt der Wirtschaftszweig "Versicherungen" mit 18,9 Prozent

aller Unternehmensbeteiligungen erstmals den bedeutendsten deutschen Direktinvestor in Australien dar.

Diese Aussage läßt sich allerdings nur so lange halten, wie die von deutschen Beteiligungsgesellschaften durchgeführten Direktinvestitionen in Höhe von 543 Mio. DM bzw. 12,7 Prozent aller deutschen Beteiligungstitel auf dem fünften Kontinent nicht auf die verschiedenen Wirtschaftszweige aufgeteilt werden. Wie die Ausführungen des vorangegangenen Kapitels gezeigt haben, handelt es sich bei diesen Unternehmen mit deutlicher Mehrheit um Gesellschaften, denen die Organisation und Verwaltung der ausländischen Beteiligungen der deutschen Industrie zukommt.¹² Es ist daher sogar als wahrscheinlich anzusehen, daß sich nach Aufteilung der von Beteiligungsgesellschaften getätigten Direktinvestitionen auf die verschiedenen Wirtschaftszweige die Chemische Industrie oder der Straßenfahrzeugbau als bedeutendster deutscher Kapitalgeber in Australien herausstellen würden. Da die vorliegenden Informationen jedoch keine exakte Bestimmung der Branchenzugehörigkeit der betreffenden Unternehmensbeteiligungen zulassen, können hierüber keine genaueren Aussagen getroffen werden.

1.2.2. Die sektorale Struktur nach dem Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes

Die Gegenüberstellung der kapitalgebenden und kapitalempfangenden Wirtschaftszweige veranschaulicht in den beiden zugrundeliegenden Statistiken über den gesamten Betrachtungszeitraum eine Reihe von strukturellen Unterschieden, aber auch von Gemeinsamkeiten in den branchenbezogenen Entwicklungen der deutschen Unternehmensbeteiligungen in Australien (siehe Tabellen A.4 und A.5 im Anhang).

Ähnlich wie zuvor bei der Untergliederung der Direktinvestitionsbestände nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors erfuhr der Bergbau auch bei der Unterteilung nach dem Wirtschaftszweig der australischen Investitionsobjekte einen kurzzeitigen Anstieg des Beteiligungsvermögens, das jedoch in der Folgezeit wieder deutlich abnahm (Tabelle A.4, Anhang). So entfielen im Jahr 1994 lediglich Beteiligungstitel in Höhe von 103 Mio. DM bzw. 2,4 Prozent des gesamten Bestands deutscher Direktinvestitionen in Australien auf diesen Sektor. Im Jahr 1981 hatte der australische Bergbau immerhin noch 15 Prozent des gesamten im Land getätigten unternehmerischen Engagements der Bundesrepublik auf sich vereinigen können. Wie die Ergebnisse des vorangegangenen Kapitels gezeigt haben, zeichnet sich das unternehmerische Auslandsengagement der deutschen Wirtschaft weltweit zwar durch eine äußerst geringe

¹² Siehe Kap. III, Abschnitt 2.4.

Beschaffungsorientierung aus, dennoch verwundert es gerade bei einer so rohstoffintensiven Volkswirtschaft wie Australien, daß dieses Motiv für die Direktinvestitionen deutscher Unternehmen derart unbedeutend ist und im Zeitverlauf sogar deutlich an Relevanz verloren hat. Ein wesentlicher Grund hierfür liegt sicherlich im Protektionismus der EU-Staaten, vor allem in den Handelsbeschränkungen der Bundesrepublik in bezug auf Kohle und andere primärwirtschaftliche Produkte, die die wichtigsten Exportgüter Australiens darstellen.¹³ Ein zusätzlicher Grund liegt sicherlich auch in der dominanten Position der heimischen, aber auch der amerikanischen, britischen und japanischen Bergbau-Unternehmen, durch die für deutsche Direktinvestoren der Markteintritt tendenziell erschwert wird.¹⁴

Gemeinsamkeiten zwischen den beiden Statistiken (deutsche Kapitalgeber und australische Kapitalempfänger) traten im Zeitablauf auch für die relative Bedeutung des Wirtschaftszweigs "Finanzdienstleistungen" auf. Auch bei den australischen Investitionsobjekten nahm der relative Anteil dieser Branche erst gegen Ende der achtziger Jahre deutlich zu und konnte im Jahr 1994 einen weiteren rasanten Zuwachs des Beteiligungsvermögens verbuchen. Zwar sind wiederum die in Banken vorgenommenen Direktinvestitionen nicht ausgewiesen, doch zeigt sich bei den Versicherungsunternehmen, daß das in dieser Branche gehaltene Beteiligungskapital sich im Zeitraum zwischen 1990 und 1994 jährlich um durchschnittlich 18,8 Prozent steigern konnte. In absoluten Zahlen entspricht dies einem Gesamtanstieg von 349 Mio. DM. Dabei brachte allein das Jahr 1994 einen Zuwachs um 72,0 Prozent, so daß die gesamten deutschen Beteiligungstitel in australischen Versicherungsunternehmen im Jahr 1994 rund 719 Mio. DM ausmachten. Ferner fällt das explosionsartige Bestandswachstum der deutschen Direktinvestitionen in sog. Finanzierungsinstitutionen auf, die für das in Australien gehaltene Beteiligungsvermögen erst seit 1989 als eigenständige Untergruppe geführt werden. Hatte diese Branche Ende der achtziger Jahre lediglich 25 Mio. DM des deutschen Auslandsengagements attrahieren können, so betragen die deutschen Vermögenswerte in australischen Finanzierungsinstitutionen fünf Jahre später bereits 406 Mio. DM bzw. über 9,5 Prozent des gesamten Bestands deutscher Direktinvestitionen in Australien.

Im Gegensatz zu den genannten Gemeinsamkeiten der beiden zugrundeliegenden Statistiken liegt ein besonders auffälliger Unterschied zur Untergliederung der Unternehmensbeteiligungen nach dem Wirtschaftszweig der deutschen Direktinvestoren in der enormen Bedeutung, die dem Handel während des

¹³ Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. xvi).

¹⁴ Vgl. hierzu die Ausführungen des offiziellen Reports über die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen, der anläßlich der deutsch-australischen Wirtschaftskonferenz im Oktober 1995 angefertigt wurde; Allen Consulting Group (1995, S. 36).

gesamten Betrachtungszeitraums als Wirtschaftszweig der australischen Investitionsobjekte zukommt. Im Jahr 1994 hielt die deutsche Wirtschaft immerhin 1.107 Mio. DM bzw. über ein Viertel ihres australischen Beteiligungsvermögens im Handelssektor des Landes. Dies entsprach nahezu dem gesamten Bestand an Direktinvestitionen (1.327 Mio. DM), den der Verarbeitende Sektor Australiens zu diesem Zeitpunkt aus der Bundesrepublik hatte attrahieren können. Für das Jahr 1995, in dem die sektorale Einteilung der Unternehmensbeteiligungen erstmals nach den NACE-Richtlinien erfolgte, wird sogar ein deutlich höherer Bestand deutscher Direktinvestitionen im australischen Handel ausgewiesen als im gesamten Verarbeitenden Sektor des Landes. Aber auch für die vorangegangenen Jahre fällt für den fünften Kontinent die dominante Bedeutung absatzmarktgerichteter Direktinvestitionen der deutschen Wirtschaft auf.

Auch ist es augenscheinlich, daß dem Verarbeitenden Gewerbe als Wirtschaftszweig der australischen Investitionsobjekte eine erheblich geringere Bedeutung zukommt als bei einer Untergliederung der deutschen Direktinvestitionen nach ihrer sektoralen Herkunft. Diese Diskrepanz gilt zwar für alle gesondert ausgewiesenen Branchen des industriellen Sektors, der relative Bedeutungsunterschied fällt in den beiden Statistiken für die Chemische Industrie und die Elektrotechnik allerdings nicht so gravierend aus, wie dies für den Straßenfahrzeugbau und für den Maschinenbau der Fall ist. Die Errichtung von Produktionsstandorten vor Ort erscheint in den beiden erstgenannten Industriezweigen folglich attraktiver. Als Erklärung hierfür dienen beispielsweise einige spezifische Standortvorteile Australiens, die für die verschiedenen Wirtschaftszweige unterschiedlich stark ins Gewicht fallen. Neben dem Rohstoffreichtum des Landes und der Qualifikation der Arbeitskräfte wirken sich vor allem staatliche Forschungszentren und steuerliche Förderungsmaßnahmen für Forschung und Entwicklung besonders vorteilhaft für eine Ansiedlung von Produktionsstätten und F&E-Abteilungen der Chemischen Industrie und Elektrotechnik vor Ort aus, zumal es sich bei diesen beiden Branchen eindeutig um mobile Schumpeter-Industrien handelt, in denen die Großserienfertigung dominiert und folglich die räumliche Trennbarkeit von Produktionsstätten und Forschungs- und Konstruktionsabteilungen aufgrund des technischen Fortschritts unproblematisch ist.¹⁵

Im Gegensatz hierzu handelt es sich vor allem beim Maschinenbau um eine Branche, die als immobile Schumpeter-Industrie einzustufen ist, da für sie kleine Losgrößen und ein hoher Anteil von Ingenieuren und Facharbeitern an den Beschäftigten typisch sind. Aber auch beim Straßenfahrzeugbau handelt es sich um einen Industriezweig, dem eindeutig eine ingenieurwissenschaftliche Technologie zugrunde liegt, die von starken Komplementaritäten zwischen

¹⁵ Vgl. auch Klodt, H./Schmidt, K.-D. et al. (1989, S. 28f.).

Forschung und Produktion gekennzeichnet ist.¹⁶ Folglich lenkten diese beiden Branchen der Bundesrepublik ihr unternehmerisches Engagement in Australien vor allem in der jüngsten Vergangenheit relativ gesehen stärker in den Ausbau von Vertriebsnetzen und Servicestationen. Da ihre Produkte in den meisten Fällen als Investitionsgüter charakterisiert werden können, bedürfen sie in der Regel einer besonderen Betreuung, sofern es um Ersatzteile, Kundendienst, die Vermittlung von Know-how, etc. geht.¹⁷ Zudem dienten insbesondere beim Straßenfahrzeugbau die Direktinvestitionen verstärkt der Errichtung von Finanzierungsinstitutionen. Gerade diese vertikalstrukturierten Direktinvestitionen erklären, warum - wie bereits erwähnt - das Verarbeitende Gewerbe eine deutlich größere relative Bedeutung in der Statistik der deutschen Kapitalgeber einnimmt als in der Statistik der australischen Investitionsobjekte. Umgekehrt ist daher insbesondere für den Handel sein relativer Anteil in der Statistik der australischen Investitionsobjekte wesentlich bedeutender als in der Statistik der deutschen Kapitalgeber. Dies gilt auch für Finanzdienstleistungen allerdings in erheblich schwächerem Maße.

Zwar lassen sich aufgrund der eingeschränkten Aussagekraft der zugrundeliegenden Statistiken abschließend keine Schätzungen über die relative Bedeutung von intra- und intersektoralen Direktinvestitionen vornehmen, wie dies beispielsweise im vorangegangenen Kapitel für das weltweite Beteiligungsvermögen der Bundesrepublik geschehen ist.¹⁸ Dennoch läßt sich aufgrund der zusammengetragenen Ergebnisse festhalten, daß insbesondere für Finanzdienstleister, den Bergbau, die Chemische Industrie und die Elektrotechnik die intra-sektoralen, also horizontalstrukturierten, Kapitalverflechtungen mit Australien zu überwiegen scheinen, während sich der deutsche Straßenfahrzeugbau und Maschinenbau vornehmlich intersektoral auf dem fünften Kontinent engagieren, also vertikalstrukturierte Direktinvestitionen tätigen.

1.3. Die regionale Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien

Um eine regionale Zuordnung der deutschen Unternehmensbeteiligungen in Australien vornehmen zu können, muß auf das Datenmaterial der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer¹⁹ zurückgegriffen werden, das lediglich eine quantitative Bestimmung der regionalen Anzahl der Niederlassungen deutscher Unternehmen in Australien ermöglicht, das Datum der Gründung (also der Erstinvestition) angibt sowie eine ungefähre Vorstellung von den

¹⁶ Vgl. auch Klodt, H./Schmidt, K.-D. et al. (1989, S. 29f.).

¹⁷ Vgl. Oppenländer, K. H. (1980, S. 190).

¹⁸ Siehe Kap. III, Abschnitt 2.4.

¹⁹ Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996).

Jahresumsätzen der jeweiligen Niederlassungen vermittelt. Anhand dieser Daten ist es jedoch nicht möglich, für die einzelnen Regionen ihren relativen Anteil am gesamten deutschen Beteiligungskapital auf dem fünften Kontinent präzise feststellen zu können.

Tabelle 4.1: Anzahl deutscher Niederlassungen in Australien
(nach Sektor und Region)

Region	Hersteller	Vertrieb	Dienstleister	Banken/ Versicher.	Sonst. (Baufirmen, Einkauf, etc.)	Gesamt
NSW	34	79	10	7	8	138
Victoria	34	49	9	3	0	95
Queensland	5	2	0	0	1	8
Westaustralien	4	4	0	0	0	8
Südaustralien	2	3	0	0	1	6
ACT	0	0	1	0	0	1
Tasmanien	0	1	0	0	0	1
Anzahl	79	138	20	10	10	257

Quelle: Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996); eigene Berechnungen.

Tabelle 4.1 im Anhang weist New South Wales - gemessen an der Zahl der deutschen Niederlassungen - mit Abstand als bedeutendsten Standort für das deutsche unternehmerische Engagement in Australien aus. Auch der Staat Victoria spielt insbesondere für die Errichtung von Produktionsstätten, Vertriebsstellen und Servicestationen deutscher Direktinvestoren eine wichtige Rolle. In den restlichen Staaten und Territorien Australiens befinden sich nur vereinzelte Niederlassungen der deutschen Wirtschaft. Es läßt sich somit auf eine starke Konzentration der deutschen Direktinvestitionen auf die beiden Staaten New South Wales und Victoria schließen. Diese regionale Konzentration des deutschen unternehmerischen Engagements in Australien geht sogar erheblich über die relative Bedeutung der beiden Bundesstaaten für den Wertschöpfungsprozeß des Landes hinaus. Insbesondere deutsche Banken, Versicherungen und Finanzierungsinstitutionen haben sich ausschließlich für die Errichtung von Geschäftsstellen in diesen beiden Staaten entschieden und lenkten dabei ihr unternehmerisches Engagement schwerpunktmäßig auf Sydney (NSW). Haben sich Kreditinstitute dagegen dazu entschlossen, auch in Melbourne (Vic.) eine Niederlassung zu gründen, so besaßen sie bereits eine Geschäftsstelle in Sydney oder haben nachträglich eine solche errichtet. Ferner hat sich ein Unternehmen der Automobilindustrie, das auch eine Servicestation in Victoria unterhält, zur Errichtung einer Finanzierungsinstitution am gleichen Standort entschlossen.

Weiterhin fällt auf, daß auch die Niederlassungen anderer Dienstleister sich überdurchschnittlich stark auf New South Wales und Victoria konzentrieren, dabei handelt es sich überwiegend um Speditionen, Reedereien und sonstige Unternehmen des Transportwesens.

Augenscheinlich ist ebenfalls die regionale Konzentration deutscher Unternehmen der Automobil- und Textilindustrie auf den Staat Victoria sowie der Wirtschaftszweige Bergbau, Baugewerbe, Meß- und Regeltechnik (bzw. phototechnische Geräte), Telekommunikation und Pharmazie auf den Staat New South Wales, während sich die Niederlassung der sonstigen Chemischen Industrie und des Maschinenbaus verhältnismäßig ausgewogen auf die beiden genannten Regionen verteilen.²⁰ Weiterhin fällt auf, daß es meist gerade in solchen Wirtschaftszweigen zu einer regionalen Konzentration der in Australien errichteten Niederlassungen kommt, die bereits auf dem deutschen Heimatmarkt durch eine hohe Unternehmenskonzentration gekennzeichnet sind. Gerade in diesen Wirtschaftszweigen besteht in der Regel auch ein positiver Zusammenhang mit der zeitlichen Eintrittskonzentration der deutschen Unternehmen. Auf diesen Aspekt soll jedoch an anderer Stelle ausführlicher eingegangen werden.

Über die Staaten und Territorien Queensland, Westaustralien, Südaustralien, Australian Capital Territory und Tasmanien sind lediglich einige wenige Produktionsstätten und Vertriebsstellen (siehe Tabelle 4.1) deutscher Unternehmen entsprechend der jeweiligen ökonomischen Bedeutung und Ausrichtung dieser Regionen verstreut. Queensland beherbergt zudem eine umsatzstarke Niederlassung eines deutschen Unternehmens des Baugewerbes, während sich in Südaustralien noch ein kleiner deutscher Betrieb zum Anbau von Getreide und Futtermittel befindet.²¹ Für das Northern Territory weist das Datenmaterial der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer jedoch kein unternehmerisches Engagement der deutschen Wirtschaft aus.

2. Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien

Es wurde bereits im Rahmen der vorliegenden Arbeit festgehalten, daß der internationale Kapitalverkehr zunehmend an Bedeutung für die weltwirtschaftliche Integration gewonnen hat und in Zukunft weiterhin gewinnen wird. Insbesondere technologische Neuerungen im Informations-, Kommunikations- und Transportwesen bewirkten, daß sich für multinationale Unternehmen die Kosten einer räumlichen Entkopplung von Wertschöpfungsketten erheblich verringert haben. Der schnelle und kostengünstige Transfer von technologischem und manage-

²⁰ Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996, Teil III und IV).

²¹ Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996, Teil I).

mentgebundenem Know-how, die Ausnutzung von regionalen Standortvorteilen und standortgebundenen Produktionsfaktoren sowie die möglichst gewinnbringende Vermarktung hergestellter Waren und Dienstleistungen auf den internationalen Absatzmärkten waren die Konsequenz und gingen mit einer erhöhten Dynamik im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung einher.

Sofern hierdurch Marktverzerrungen beseitigt und eine effizientere Faktorallokation erzielt werden konnten, riefen die Globalisierungsstrategien multinationaler Unternehmen eine Verbesserung der internationalen Standortstruktur hervor. Die Grenzproduktivität der eingesetzten Produktionsfaktoren stieg und bewirkte somit eine generelle Erhöhung des Realeinkommens in allen beteiligten Ländern. Direktinvestitionen, die in einem solchen Umfeld vorgenommen werden und daher vorwiegend auf offensive Motive wettbewerbsstarker Unternehmen zurückzuführen sind, kann man sicherlich nicht ihre wohlfahrtssteigernde Wirkung absprechen. Auf der anderen Seite führte ein verschärfter internationaler Standortwettbewerb aber häufig zu einer protektionistischen Wirtschaftspolitik, die bei multinationalen Unternehmen des Auslands - ebenso wie bei den heimischen Unternehmen - eine überwiegende Binnenmarktorientierung bewirkte, diese bestenfalls dazu veranlaßte, ihre Technologie an die vor Ort bestehende Marktgröße, nicht jedoch an die existierenden Faktorknappheitsrelationen anzupassen und somit auf dem Hintergrund der internationalen Arbeitsteilung eine Fehlspezialisierung bzw. eine Fehlallokation knapper Ressourcen zur Folge hatte. Diese eher defensiven Motive für die Vornahme von Direktinvestitionen, die beispielsweise in der Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Handelsschranken liegen können, bewirkten daher im Ergebnis im Gegensatz zu dem zuvor beschriebenen Auslandsengagement multinationaler Unternehmen keinesfalls eine optimale Standortstruktur oder eine Erhöhung der Faktorentlohnung für alle partizipierenden Staaten.²²

Welche Entscheidungsdeterminanten im einzelnen deutsche Unternehmen zur Vornahme von Direktinvestitionen in Australien bewegten und wie sich diese Beweggründe im Zeitablauf wandelten, soll im vorliegenden Abschnitt untersucht werden. Verallgemeinernd läßt sich festhalten, daß Direktinvestitionen deutscher Unternehmen in Australien - wie an jedem beliebigen Standort der Welt auch - in der Regel grundlegend von den damit verbundenen Renditeerwartungen determiniert werden. Die Höhe der erwarteten Nettoverzinsung wird dabei für einen gegebenen Kapitaleinsatz von einer Vielzahl von Faktoren abhängig sein. Wirtschaftszweig, verwendete Technologie, Unternehmensgröße und Standortgegebenheiten des betreffenden Investitionsstandortes seien lediglich einige Beispiele für diese Einflußfaktoren.²³

²² Donges, J. B. (1985a, S. 396); vgl. auch Ghaussy, G. (1994, S. 205 - 209).

²³ Donges, J. B. (1985a, S. 391).

Bei der nachstehenden Untergliederung der Bestimmungsgründe kann es sich lediglich um ein Grobraster handeln, in dem nur die wichtigsten Einflußgrößen einer Investitionsentscheidung für die Errichtung ausländischer Tochtergesellschaften behandelt werden können. Zudem gilt auch hier die im Theoriekapitel getroffene Erkenntnis, daß die im folgenden gewählte Unterteilung der Entscheidungsdeterminanten für direktinvestierende Unternehmen keinesfalls kategorisch zu verstehen ist, da sich die einzelnen Untergruppen nicht streng gegeneinander abgrenzen lassen. In der Fachliteratur findet sich daher häufig nicht nur eine andere Zuordnung der Bestimmungsfaktoren, es gibt auch eine Reihe von Abhandlungen, in denen eine völlig divergierende Einteilung von Untergruppen vorgenommen wird. Im folgenden konzentrieren sich die Ausführungen dieses Abschnitts auf jene Bestimmungsfaktoren, die sich unter Berücksichtigung der zusammengetragenen Daten und Informationen dazu eignen, deutsche Direktinvestitionen in Australien zu erklären.

2.1. Länderspezifische Bestimmungsgründe

Den Ausführungen des Theoriekapitels konnte entnommen werden, daß es sich bei der Vielzahl länderspezifischer Erklärungsansätze internationaler Direktinvestitionen entweder um natürliche oder um von Wirtschaftssubjekten künstlich geschaffene Einflußgrößen handelt, die die Entscheidung für einen konkreten Investitionsstandort determinieren. Insbesondere der standorttheoretische Erklärungsansatz von Tesch lieferte einen ganzen Katalog möglicher, länderspezifischer Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen und berücksichtigte dabei die Wechselbeziehung zu alternativen Internationalisierungsstrategien. Die anschließende Diskussion der binnen- und außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes Australien lieferte uns schließlich einen Einblick in eine Reihe von länderspezifischen Determinanten, die für deutsche Unternehmen als potentielle Einflußfaktoren für den Erwerb von Beteiligungskapital auf dem fünften Kontinent in Frage kommen.

2.1.1. Politische Stabilität, Rechtssicherheit, und sozio-kulturelle Faktoren

Wie aus den theoretischen Erörterungen bereits hervorging, zählt Tesch in seinem standorttheoretischen Erklärungsansatz die Gruppe politischer und rechtlicher Entscheidungsdeterminanten zu den grundlegenden Rahmenfaktoren allen ökonomischen Wirkens²⁴ und setzt sie daher direkt an den Anfang seiner Übersicht über potentielle Entscheidungsdeterminanten der internationalen Standort-

²⁴ Jahrreiß spricht in diesem Zusammenhang auch von meta-ökonomischen Einflußfaktoren, Jahrreiß, W. (1984, S. 130ff.).

wahl direktinvestierender Unternehmen.²⁵ Auch wenn für die meisten Industrieländer politische und rechtliche Risiken heutzutage relativ gering sein dürften, kann dieser Aspekt als Bestimmungsgrund ausländischer Direktinvestitionen nicht vernachlässigt werden. Den genannten Einflußfaktoren kommt insbesondere bei der Entscheidung über den Erwerb von Unternehmensbeteiligungen oder über die Gründung von Niederlassungen in Entwicklungsländern eine deutlich größere Bedeutung zu. Neben den ökonomischen, insbesondere absatzmarktgerichteten, Einflußfaktoren sollten daher auch Determinanten, wie Rechtssicherheit, weitestgehende Vertragsfreiheit und Sicherung privater Eigentumsrechte vor allem in bezug auf 'intangible assets', berücksichtigt werden, die ebenfalls in einem nicht zu vernachlässigenden Maße dazu beigetragen haben, daß deutsche Unternehmen ihr ausländisches Beteiligungsvermögen vorrangig in Industrieländern halten. Betrachtet man Australien daher auf dem Hintergrund seiner geographischen Lage im asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum, so fallen das Ausmaß der Rechtssicherheit, der geringe Umfang, die Beständigkeit und die fehlende Willkür der direkten staatlichen Eingriffe, aber auch die Möglichkeit der Repatriierung von Gewinnen, durchaus als bedeutende Standortvorteile des Landes ins Gewicht.²⁶

Australien ist nach Japan mit Absatnd der bedeutendste Standort für deutsche Direktinvestitionen im gesamten asiatisch-pazifischen Raum (vgl. Tabelle A.2, Anhang). Im Gegensatz zu manchen asiatischen Nachbarstaaten sind hier die Risiken einer Enteignung durch den Staat ohne angemessene Entschädigung erheblich geringer. Auch das Risiko, daß es durch ordnungspolitische Maßnahmen zu einer eklatanten Einschränkung der Entscheidungs- und Dispositionsfreiheit deutscher Unternehmen kommen könnte, oder daß staatliche Maßnahmen zur Devisenbewirtschaftung eine Repatriierung von Gewinnen bzw. einen Kapitalrücktransfer untersagten, ist nicht gegeben. Deutsche Unternehmen müssen daher auch keine verschleierte Kapitalentwertung befürchten, wenn sie auf dem fünften Kontinent investieren.²⁷ Da eine solche Kapitalentwertung bei einem Beteiligungserwerb an einigen asiatischen Investitionsstandorten jedoch nicht immer ausgeschlossen werden kann, sind deutsche und andere ausländische Unternehmen in diesen Ländern meist darauf bedacht, daß sich die getätigten Direktinvestitionen beispielsweise innerhalb kürzester Zeit amortisieren, staatliche Garantieerklärungen für das jeweilige Auslandsengagement vorliegen oder diese in Zusammenarbeit mit Entwicklungsbanken bzw. mit anderen Unternehmen (z.B. in Form von joint ventures) erfolgen. Politische und rechtliche Risiken sind somit sicherlich auch ein Grund dafür, daß die deutsche Wirtschaft

²⁵ Vgl. Kap. I, Abschnitt 2.1.4.

²⁶ Vgl. Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. 39f.).

²⁷ Donges, J. B. (1985a, S. 392).

in Asien und Ozeanien trotz der enormen Wachstumspotentiale bis heute noch in recht verhaltenem Umfang Beteiligungsvermögen erworben hat.

Seine politische und rechtliche Stabilität verdankt Australien vor allem der verfassungsmäßigen Absicherung eines historisch gewachsenen, demokratischen Staatssystems, das gewährleistet, daß ein Regierungswechsel friedlich und durch Wahlen erfolgt und auch nicht der Grund für größere Irritationen in der Wirtschaftspolitik des Landes sein kann, welche sich beispielsweise in einem drastischen Anstieg der Inflationsraten oder in einem einschneidenden Kurswechsel in der Industrie- oder Handelspolitik des Landes ausdrücken würden und somit einen nachhaltigen Einfluß auf das Investitionsklima hätten. Aufgrund der historischen, ethnischen und damit kulturellen Verbundenheit zu Europa²⁸ basiert das demokratische Staatssystem Australiens auf einer Staatsphilosophie und einem Rechtsempfinden, das den deutschen Direktinvestoren erheblich vertrauter sein dürfte als die jeweiligen Gesellschaftsformen asiatischer Investitionsstandorte. Wettbewerbsnachteile und Marktzutrittschancen, die nach Hymer und Kindleberger²⁹ ausländischen Unternehmen aus den Kosten der Informationsbeschaffung über wirtschaftliche, politische, rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes erwachsen, sind daher für deutsche Direktinvestoren in Australien relativ gering.

Auch bei einer Studie des Instituts zur Mittelstandsforschung vom Jahr 1981, bei der deutsche Unternehmen in verschiedenen Industrieländern zu den Bestimmungsgründen ihres unternehmerischen Auslandsengagements befragt wurden, konnte im Falle Australiens neben einigen absatzmarktorientierten Motiven die politische Stabilität des Investitionsstandortes als wichtigste Entscheidungsdeterminante für die Vornahme von Direktinvestitionen herausgearbeitet werden.³⁰ Hierbei schätzten insbesondere große deutsche Unternehmen die politischen Rahmenbedingungen des fünften Kontinents tendenziell gewichtiger ein (siehe Tabelle A.7 im Anhang).

2.1.2. Die Bedeutung des Marktvolumens

Dem Marktvolumen, d.h. also der Größe und Dynamik des australischen Absatzmarktes, kommt als Bestimmungsgrund deutscher Direktinvestitionen

²⁸ Vgl. Allen Consulting Group (1995, S. 49).

²⁹ Vgl. Hymer, S. (1976, S. 34ff.); Dunning, J. H. (1979, S. 273); siehe auch Kap. I, Abschnitt 2.2.2.

³⁰ Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et. al. (1980, S. 46ff. und S. 51ff.).

eine besondere Bedeutung zu.³¹ Nicht nur, daß Australien nach Japan, China und Südkorea das höchste Bruttosozialprodukt des gesamten asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraumes besitzt, rechnet man dieses auf die Bevölkerung um, wird vor allem auch die hohe Kaufkraft des Landes deutlich. Hinzu kommt, daß das Wirtschaftswachstum des fünften Kontinent im Vergleich mit anderen OECD-Staaten seit Überwindung der Rezession zu Beginn der neunziger Jahre überdurchschnittlich hoch ausfiel und das Land gleichzeitig seit dieser Zeit relativ niedrige Inflationsraten aufweist, was die merkliche Stabilisierung der Wirtschaftsabläufe Australiens erkennen läßt. Zudem resultiert aus dem im internationalen Vergleich hohen Wohlstand des Landes eine äußerst differenzierte Nachfragestruktur und für deutsche Unternehmen ein bedeutender Absatzmarkt für hochwertige Technologien und andere forschungsintensive Produkte. Zumal die überwiegend monosektorale Ausrichtung der australischen Wirtschaft im Gegensatz hierzu eine weitestgehende Unfähigkeit des australischen Markt bedingt, die eigene Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern in ausreichendem Maße decken zu können, und damit eine starke Abhängigkeit von den Weltmärkten zur Folge hat.

Wie eingangs ausgeführt wurde, ist es in diesem Zusammenhang insbesondere der Komplementarität der Wirtschaftsstrukturen der Bundesrepublik und Australiens zu verdanken, daß sich für deutsche Unternehmen auch in Zukunft zahlreiche Möglichkeiten bieten werden, den australischen Markt entweder durch Exporte oder durch eine Produktion vor Ort zu bedienen. Da Australien also für die deutsche Wirtschaft einen vergleichsweise interessanten Absatzmarkt in Ozeanien darstellt, aber die geographisch periphere Lage des Landes bei einer Produktion vor Ort in vielen Fällen nicht die Ausschöpfung von economies of scale zuläßt, ist insbesondere seit der fortschreitenden Liberalisierung des Handels die Exportbedienung oft einer Errichtung von lokalen Produktionsstätten vorzuziehen. Dennoch machen es beispielsweise Kundendienst, Bereitstellung von Ersatzteilen, Vermittlung von Know-how und andere Dienstleistungen erforderlich, daß deutsche Unternehmen neben Produktionsstätten auch Vertriebsstellen und Servicestationen vor Ort errichten sowie sonstige exportbegleitende und exportunterstützende Direktinvestitionen vornehmen, auf die allerdings erst bei der Behandlung der handelsgerichteten Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen ausführlicher eingegangen werden soll.

Daß sich Marktgröße und Marktwachstum Australiens - gemessen am BIP bzw. an den Zuwachsraten des BIP - aufgrund der beschriebenen außenwirtschaftlichen Abhängigkeit des fünften Kontinents nicht nur auf die deutschen Exporte

³¹ Vgl. Allen Consulting Group (1995, S. 41f.); zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft für deutsche Direktinvestitionen in den USA; Beyfuß, J. (1987, S. 33f. und 36).

nach Australien, sondern auch auf die deutschen Unternehmensbeteiligungen vor Ort auswirkten, läßt sich anhand der Tabelle 4.2 veranschaulichen. Hierbei wird deutlich, daß die deutschen Direktinvestitionen in Australien genau in den Jahren mit schwachem Wirtschaftswachstum - gegebenenfalls mit einer geringen zeitlichen Verzögerung - stagnierten bzw. sich sogar rückläufig entwickelten, während die Jahre mit hohen BIP-Zuwächsen meist mit einem ruckartigen Anstieg des Beteiligungsvermögens deutscher Unternehmen zusammenfielen. Die große Bedeutung des Marktvolumens kommt auch in der Studie des Instituts zur Mittelstandsforschung zum Ausdruck, in der sich der überwiegende Teil der wichtigsten Motive zur Vornahme deutscher Direktinvestitionen in Australien aus rein absatzmarktgerichteten Bestimmungsgründen zusammensetzt³² (vgl. Tabelle A.7, Anhang).

Tabelle. 4.2: Korrelation zwischen deutschen Direktinvestitionen in Australien und australischem Bruttoinlandsprodukt

	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Bruttoinlandsprodukt ¹⁾	100,00	104,72	106,81	112,39	116,71	121,56
Bestand deutscher DI ²⁾	1.956	1.910	1.760	1.793	2.623	2.959
	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Bruttoinlandsprodukt ¹⁾	123,02	121,40	124,55	129,34	136,31	141,69
Bestand deutscher DI ²⁾	2.842	2.849	2.877	3.302	4.271	4.188
1) Basisjahr 1984 = 100,00; reales BIP als Ausgangswerte für Berechnung. - 2) Mio. DM.						

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung (Ifd. Jgg.); OECD, Economic Survey, Australia (Ifd. Jgg.); eigene Berechnungen.

2.1.3. Die Bedeutung von Renditeerwägungen

Die fortschreitende Globalisierung der Märkte und Internationalisierung der Produktion hatte zur Folge, daß ausländische Direktinvestoren im allgemeinen und die ausländischen Unternehmensbeteiligungen der deutschen Wirtschaft im besonderen im Zeitablauf wesentlich stärker und damit flexibler auf das veränderte Investitionsklima an den unterschiedlichen Standorten reagieren konnten. Dies ist sicherlich auch darauf zurückzuführen, daß technologische Innovationen zu einer deutlichen Senkung der Transport- sowie der Informations-, Koordinations- und Kontrollkosten beigetragen haben. Zwar wurden hierdurch die von Ohlin, Nurkse und Iversen getroffenen Annahmen für eine vollkommene Kapitalmobilität³³ noch lange nicht erreicht, die ökonomische Realität hatte jedoch

³² Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et. al. (1980, S. 46ff.).

³³ Vgl. die Ausführungen des Kap. I, Abschnitt 2.1.1.

eine erhebliche Steigerung der internationalen Mobilität des Kapitals und anderer Produktionsfaktoren erfahren. In der Konsequenz stieg die relative Bedeutung der Renditeerwägungen auch beim Erwerb von langfristig orientierten und auf Kontrolle ausgerichteten Unternehmensbeteiligungen der deutschen Wirtschaft in Australien.

Technologische Innovationen, der Trend zur Internationalisierung der Unternehmenspolitik und die daraus resultierende, erhöhte internationale Mobilität der Produktionsfaktoren bei gleichzeitig gesunkenen Kosten der Koordination und Kontrolle bewirkten folglich, daß sich die Bestimmungsgründe für internationale Portfolio- und Direktinvestitionen tendenziell einander annäherten. Abgesehen von den erwähnten Renditeerwägungen drücken sich diese Bestimmungsgründe sicherlich auch in einer supranationalen Streuung des Beteiligungsvermögens und damit in einer Minderung des unternehmerischen Risikos im Sinne des portfoliotheoretischen Erklärungsansatzes von Markowitz³⁴ aus. Dennoch darf nicht übersehen werden, daß Direktinvestitionen abgesehen von den grenzüberschreitenden Kapitalbewegungen in entscheidendem Maße auch durch andere Faktoren, wie etwa durch den Transfer von Technologie, Know-how und Managementleistungen determiniert werden. Zudem können die gestiegene internationale Kapitalmobilität und die gesunkenen Kosten der Koordination und Kontrolle auch andere Einwände gegen eine Allgemeingültigkeit der Zinssatztheorie bzw. des Renditeansatzes und der darauf aufbauenden Hypothesen für die Erklärung von Direktinvestitionen nicht beheben, die sich beispielsweise in der Vernachlässigung des Kontrollmotivs oder der strategischen Aspekte des unternehmerischen Kalküls manifestieren.

Daß die Bedeutung von Renditeerwägungen auch für ausländische Direktinvestitionen in Australien mit dem Grad der Internationalisierung an Bedeutung gewonnen hat, verdeutlichen die Untersuchungsergebnisse von Howe, aus denen hervorgeht, daß das ausländische Beteiligungskapital in Australien stärker auf Veränderungen des Investitionsklimas reagiert als das unternehmerische Engagement inländischer Investoren, die in der Regel durch einen wesentlich geringeren Grad der Internationalisierung gekennzeichnet sind. Er bezieht sich hierbei auf die enge Korrelation zwischen der abnehmenden relativen Bedeutung des ausländischen Beteiligungsvermögens und dem starken Rückgang der Unternehmensrenditen Mitte der siebziger Jahre.³⁵ Ebenso ging die anhaltende Senkung der Reallöhne Ende der achtziger Jahre mit einer gestiegenen Profitabilität der Unternehmen und damit mit einem relativen Anstieg der ausländischen (auch der deutschen) Unternehmensbeteiligungen einher (vgl. Tabelle A.4,

³⁴ Hierbei handelt es sich jedoch eher um einen firmenspezifischen Bestimmungsgrund; vgl. auch die Ausführungen des Kap. I, Abschnitt 2.2.1.

³⁵ Howe, J. (1994, S. 143).

Anhang).³⁶ Die wirtschaftliche Rezession zu Beginn der neunziger Jahre und die damit verbundene schleppende Entwicklung der australischen Nachfrage schmälerte erneut die Gewinnaussichten privatwirtschaftlicher Investitionen und rief eine Stagnation bzw. Abnahme der deutschen Direktinvestitionen auf dem fünften Kontinent hervor. Wie in einem der vorangegangenen Abschnitte schon herausgearbeitet wurde, setzte ein deutlicher Anstieg des deutschen Beteiligungskapitals wiederum zu Beginn des Jahres 1994 ein, als der kräftige Aufschwung der australischen Wirtschaft auch einen deutlichen Anstieg der Binnenmarktnachfrage zur Folge hatte und sich damit das Investitionsklima und die Gewinnaussichten für deutsche Direktinvestoren zunehmend verbesserten. Insbesondere aus dem strukturellen Ungleichgewicht zwischen inländischen Ersparnissen und Investitionen resultierte zu dieser Zeit folglich ein erheblicher Kapitalmangel auf dem fünften Kontinent, der eine deutlich höhere Grenzproduktivität des Faktors Kapital bewirkte als in der Bundesrepublik, die durch eine relativ hohe marginale Sparneigung gekennzeichnet war.³⁷ Die explosionsartige Zunahme des Beteiligungserwerbs deutscher Unternehmen in Australien war somit die Folge.

Auffällig ist jedoch, daß die Unternehmensbefragung des Instituts zur Mittstandsforchung im Jahr 1981 zu dem Ergebnis kommt, daß renditeorientierte Einflußfaktoren allenfalls bei großen deutschen Unternehmen für die Errichtung von Tochtergesellschaften in Australien von einer gewissen Bedeutung waren (vgl. Tabelle A.7, Anhang), diese aber auch für die Großunternehmen nur gering einzuschätzen sei.³⁸ Das Ergebnis der genannten Unternehmensbefragung mag allerdings damit zusammenhängen, daß die Datenerhebung zu einem Zeitpunkt stattfand, in der die Renditeentwicklung der Vorjahre in Australien für einen längeren Zeitraum verhältnismäßig niedrig ausgefallen war.³⁹ Hinzu kommt, daß Anfang der achtziger Jahre der Grad der Internationalisierung der deutschen Unternehmen im allgemeinen relativ gering und die Kosten der Koordination und Kontrolle noch vergleichsweise hoch waren. Folglich die internationale Mobilität der Produktionsfaktoren noch deutlich niedriger ausfiel als Mitte der neunziger Jahre.

2.1.4. Die Bedeutung der Wechselkursentwicklung

Deutsche Direktinvestitionen in Australien weisen offensichtlich eine starke Korrelation mit Wechselkursveränderungen auf. Dieser Beziehungszusammen-

³⁶ Tease, W. (1993, S. 198).

³⁷ Vgl. hierzu auch die Ausführungen von Donges, J. B. (1985a, S. 388).

³⁸ Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et al. (1980, S. 46ff. und S. 51ff.).

³⁹ Howe, J. (1994, S. 115, Figure 3).

hang zwischen dem Ausbau des australischen Beteiligungsvermögens deutscher Unternehmen und den Veränderungen des betreffenden Wechselkurses ist auf zwei verschiedene Wirkungsketten zurückzuführen.⁴⁰ Einerseits verbilligte sich für deutsche Unternehmen durch die trendmäßige Aufwertung der D-Mark gegenüber dem australischen Dollar der Erwerb von Unternehmensbeteiligungen auf dem fünften Kontinent. So konnte eine Beteiligung an einem australischen Unternehmen, die Mitte 1982 beispielsweise noch einen Wert von rund 2,5 Mio. DM besessen hatte, wenige Jahre später bereits für 2,0 Mio. DM erstanden werden oder zehn Jahre später bereits für wenig mehr als 1,1 Mio. DM. Andererseits fand auf den australischen Absatzmärkten im Gegenzug eine wechselkursbedingte Verteuerung der deutschen Exporte statt. Folglich wurde es durch die Entwicklung des Wechselkurses für deutsche Unternehmen ceteris paribus im Zeitablauf günstiger, Produktionsstätten vor Ort zu errichten bzw. auszuweiten, anstatt die australischen Absatzmärkte durch Exporte zu bedienen.⁴¹

Tabelle 4.3: Bestand deutscher Direktinvestitionen, deutsche Exporte und Entwicklung des Wechselkurses

	Einheit	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
DM-Wechselkurs ¹⁾	in A\$	-	-	0,3990	0,4489	0,4169	0,4924	0,6735	0,7583
Exporte ²⁾	Mio. DM	-	-	3.534	2.812	3.750	4.670	4.275	3.696
Direktinvestitionen	Mio. DM	831	1.291	1.386	1.601	1.956	1.910	1.760	1.793
davon: Industrie	Mio. DM	346	437	542	716	816	739	767	643
	Einheit	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
DM-Wechselkurs ¹⁾	in A\$	0,6941	0,6755	0,7587	0,7237	0,8743	0,8798	0,8627	1,0190
Exporte ²⁾	Mio. DM	4.145	4.866	4.346	4.206	3.676	4.095	4.726	5.070
Direktinvestitionen	Mio. DM	2.623	2.959	2.842	2.849	2.877	3.302	4.271	4.188
davon: Industrie	Mio. DM	1.228	1.253	1.042	1.072	1.043	1.175	1.327	1.025

1) Ende Juni des ausgewiesenen Jahres. - 2) Da die Bestandszahlen deutscher Direktinvestitionen in den Statistiken der Deutschen Bundesbank auf Mio.-Beträge auf- bzw. abgerundet sind, soll diese Rundung auch für die deutschen Exporte vorgenommen werden.

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996); Deutsche Bundesbank Kapitalverflechtung (lfd. Jgg.); Reserve Bank of Australia, Bulletin (Dez. 1995).

Auch wenn man berücksichtigt, daß im Betrachtungszeitraum die gestiegene Dynamik im Prozeß der internationalen Arbeitsteilung und die verschärften Bemühungen deutscher Unternehmen zur Internationalisierung ihrer Unternehmenspolitik zu einem rasanten Anstieg des deutschen Beteiligungserwerbs in Australien beigetragen haben, und dieser Anstieg zusätzlich durch andere

⁴⁰ Vgl. Beyfuß, J. (1987, S. 34f.)

⁴¹ Vgl. auch Kap. III, Abschnitt 2.3.

Einflußfaktoren, beispielsweise durch die Deregulierung der australischen Finanzmärkte, begünstigt wurde, spiegelt sich der dargestellte Beziehungszusammenhang zwischen Wechselkurs und deutschen Direktinvestitionen dennoch eindrucksvoll in Tabelle 4.3 wider. Allerdings fällt auf, daß der wechselkursbedingte Anstieg der Direktinvestitionen sich überdurchschnittlich stark auf den Beteiligungserwerb im Dienstleistungssektor bezieht und deutlich weniger zu einer Verlagerung bzw. Ausweitung von Produktionsstätten führte. Dies läßt erkennen, daß von den beiden dargestellten Wirkungsketten, die den Beziehungszusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Wechselkursentwicklung beschreiben, im Falle deutscher Direktinvestitionen in Australien lediglich die erste Wirkung zum Tragen kommt, die in der wechselkursbedingten Verbilligung des Beteiligungserwerbs in Australien liegt. Die zweite Wirkung, die ceteris paribus eine relative Verteuerung der Exporte gegenüber der Produktion vor Ort zur Folge hat und damit einen Ausbau bzw. eine Verlagerung von Produktionsstätten bewirkt, wurde weitestgehend durch die gegenläufige Wirkung anderer standortspezifischer Determinanten gedämpft. Als Beispiele seien hier lediglich die geographisch isolierte Lage des Produktionsstandortes Australien, Entwicklung der relativen Lohnstückkosten und der Produktivität des Landes, höhere Einfuhrschränken der asiatischen Nachbarstaaten gegenüber verarbeiteten Produkten aus Australien sowie beschränkte Möglichkeiten der Ausschöpfung von economies of scale genannt.

Wie aus den Ausführungen des Theoriekapitels hervorging, gestaltet sich zwar eine empirische Überprüfung der Währungsraumhypothese äußerst schwierig, dem Ansatz von Aliber kann allerdings dahingehend zugestimmt werden, daß im Falle der deutsch-australischen Kapitalverflechtungen eine langfristige Betrachtung zeigt, daß Direktinvestitionen vornehmlich vom Hartwährungsland Deutschland in das Weichwährungsland Australien fließen.⁴² Insbesondere das im vorangegangenen Abschnitt beschriebene Ungleichgewicht zwischen inländischen Ersparnissen und Investitionen trug in Australien dazu bei, daß die Grenzproduktivität des eingesetzten Kapitals vor Ort relativ hoch war, was wiederum das mit der realen Aufwertung der D-Mark verbundene Auslandsengagement deutscher Unternehmen auf dem fünften Kontinent besonders lohnenswert gestaltete. Ob diese Zunahme des deutschen Beteiligungsvermögens auch wirklich gänzlich auf eine mit Wechselkursunsicherheiten verbundene höhere Risikoverzinsung zurückgeführt werden kann, wie dies im Ansatz von Aliber als Erklärung für die Durchführung ausländischer Direktinvestitionen im allgemeinen angenommen wird, muß allerdings aufgrund der erwähnten anderen Einflußfaktoren deutscher Direktinvestitionen in Australien bezweifelt werden. Zudem

⁴² Vgl. Agarwal, J. P. et al. (1991, S. 13); siehe auch die Ausführungen des Kap. I, Abschnitt 2.1.3.

laufen die australischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik den Aussagen der Währungsraumhypothese zuwider.

2.1.5. Die Bedeutung kostenorientierter Standortfaktoren

Zieht man in die Betrachtung mit ein, daß nicht nur die Direktinvestitionen deutscher Industrieunternehmen, sondern auch die anderer ausländischer Produzenten ursprünglich in der Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse lagen,⁴³ eine überwiegende Binnenmarktorientierung der betreffenden Hersteller zur Folge hatten und aufgrund der mangelnden Möglichkeiten zur Ausschöpfung von economies of scale eine australische Industrie hervorbrachten, die im internationalen Vergleich nicht wettbewerbsfähig war,⁴⁴ so kann festgehalten werden, daß Produktionskosten im allgemeinen nicht als eine Determinante gewertet werden können, die nach Abbau der hohen Handelsschranken und der deutlichen Zunahme des internationalen Wettbewerbsdrucks für eine Errichtung von Produktionsstätten vor Ort spricht.

Einerseits werden die Vorteile, die aus einem kostengünstigen Bezug landwirtschaftlicher und mineralischer Rohstoffe entstehen, für viele Industriezweige meist durch die deutlich höheren Kosten des Bezugs von Zwischenprodukten und Industriemaschinen aus dem Ausland überkompensiert. Andererseits sind auch die Lohn- und Lohnnebenkosten zwar im Vergleich zu anderen OECD-Staaten relativ gering,⁴⁵ doch liegen diese trotz allem weit über den Lohnkosten der asiatischen Nachbarstaaten. Hinzu kommt, daß auf dem fünften Kontinent auch heute noch in vielen Wirtschaftszweigen des industriellen Sektors eine relativ geringe Produktivität herrscht. Diese ist zum einen auf die hohen Handelsschranken und den damit verbundenen Einsatz veralteter Technologien oder - wie bereits erwähnt - auf die begrenzten Möglichkeiten der Ausschöpfung von Skalenerträgen zurückzuführen. Zum anderen verhinderten zumindest bis vor wenigen Jahren die Gewerkschaften und ein stark zentralisiertes System der Lohnfindung eine möglichst flexible regionale und sektorale Differenzierung der Löhne, die aus gesamtwirtschaftlicher Sicht für eine höhere Arbeitsproduktivität und für eine deutliche Entspannung des australischen Arbeitsmarktes erforderlich ist.⁴⁶

⁴³ Vgl. Allen Consulting Group (1995, S. 63)

⁴⁴ Vgl. hierzu die Ausführungen des Kap. II, Abschnitts 1.6.

⁴⁵ Vgl. hierzu auch Tabelle 3.11 in Kap. III, Abschnitt 3.2.

⁴⁶ Vgl. hierzu auch Bureau of Industry Economics (1993, S. 133); eine ausführliche Diskussion der neusten Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt und ihr Wirkung auf den Investitionsstandort Australien erfolgte in Kap. II, Abschnitt 1.3.

Erst in der jüngsten Vergangenheit wurden die Direktinvestitionen deutscher Industrieunternehmen verstärkt dadurch determiniert, daß sie eine Restrukturierung ihrer australischen Herstellungsbetriebe in Produktionsnischen bezweckten, indem sie sich - ebenso wie der gesamte industrielle Sektor Australiens auch - durch Prozeßinnovationen und den Einsatz modernster Technologien verstärkt bemühten, eine generelle Verbesserung der Produktivität zu erreichen, folglich ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit vor Ort zu steigern und gleichzeitig ihre Absatzmärkte durch eine deutlich höhere Exportorientierung auszuweiten. So wird das gestiegene unternehmerische Engagement der deutschen Industrie in Australien für die letzte Dekade im offiziellen Report der deutsch-australischen Wirtschaftskonferenz im Oktober 1995 folgendermaßen beschrieben: "The experience of the German manufacturing companies operating in the automotive, chemicals and telecommunications industry in the last decade reflects the broader changes that have been underway in the Australian manufacturing sector. (...) The fundamental imperative has been to move as quickly as possible to adopt world best practice in all its different dimensions in order to retain local markets and if possible to build exports. The experience of the automotive industry is a good illustration of the adjustment challenge. Automotive component suppliers (...) have not just been required to become more competitive domestically, but also build volume and lower cost by rapidly expanding exports. Vastly improved workplace practice and industrial relations have been absolutely fundamental for all manufacturing companies to make the required large productivity and quality gains. Lean manufacturing and lean management is now the norm."⁴⁷ Da technologische Innovationen eine räumliche Trennung der Produktionsstätten von den Forschungs- und Konstruktionsabteilungen ermöglichten, ohne daß dabei übermäßige Kommunikationskosten ins Gewicht fielen, eröffneten sich für Australien völlig neue Möglichkeiten, das unternehmerische Engagement deutscher Direktinvestoren in Teilprozessen der Fertigung attrahieren zu können. In der Konsequenz erhöhten einige deutsche Wirtschaftszweige ihre Direktinvestitionen in Australien vor allem im Bereich der Forschung & Entwicklung.

Auch die staatliche Wirtschaftspolitik zielte in den letzten Jahren verstärkt auf eine Steigerung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität, die Schaffung eines günstigeren Investitionsklimas und somit auf eine deutliche Verbesserung der Kostenstruktur des Verarbeitenden Sektors ab. Sie bemühte sich dabei vor allem um eine merkliche Entspannung der makroökonomischen Rahmenbedingungen und um zahlreiche mikroökonomische Reformen.⁴⁸ Wie sich die Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik auf die deutschen Direktinvestitionen auswirkten, soll jedoch erst im sich anschließenden Abschnitt näher diskutiert werden.

⁴⁷ Allen Consulting Group (1995, S. 63).

⁴⁸ Vgl. vor allem die Ausführungen in Kap. II, Abschnitt 1.2 - 1.6.

2.1.6. Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik

Die Erörterung der kostenorientierten Entscheidungsdeterminanten hat bereits verdeutlicht, daß sich nicht nur die makroökonomischen Rahmenbedingungen sondern auch mikroökonomische Reformen auf die Renditeerwartungen und die Kostenstruktur der australischen Industrie und folglich auch auf die der deutschen Direktinvestoren auswirkten. Zudem hat die gestiegene Mobilität der Produktionsfaktoren (Kapital, Technologie, Know-how) dazu beigetragen, daß sich die einzelnen Länder in der Ausgestaltung ihrer Wirtschaftspolitik wie "(...) internationally competing service organisations (...)" verhalten müssen.⁴⁹ Yetton, Davis und Swan stellen in diesem Zusammenhang für den Investitionsstandort Australien fest: "Governments are competing - sometimes in collaboration with industry - against other governments to attract investment and the tax streams on employment that follow. In this perspective, there are myriad opportunities to be competitive. Australia is a small and peripheral economy. Our task is not to pick winners but rather to create an environment in which (enough) winners pick Australia."⁵⁰

Da wesentliche Aspekte der staatlichen Wirtschaftspolitik des Investitionsstandortes Australien bereits in einem vorangegangenen Kapitel ausführlich erörtert wurden und dabei auch ihre Wirkung auf die Standortattraktivität des Landes einsichtig wurde, sollen an dieser Stelle lediglich drei industriespezifische Programme angesprochen werden, die das unternehmerische Engagement deutscher Direktinvestoren in Australien deutlich mitgeprägt haben:

(a) *'The Motor Vehicle Export Facilitation Scheme'*

Bei diesem Exportförderungsprogramm handelt es sich um eine Maßnahme der australischen Regierung, dessen Ziel es ist, die gesamtwirtschaftlichen Anpassungskosten möglichst gering zu halten, die für die vormals hoch geschützte Automobilindustrie aus der fortschreitenden Liberalisierung des Handels und dem damit verbundenen Strukturwandel resultieren. Das Programm räumt daher den Unternehmen der Kfz-Branche die Möglichkeit ein, einen bestimmten Umfang der Zwischenprodukte, die sie für den eigenen Fertigungsprozeß benötigen, zollfrei einführen zu dürfen, sofern sie mit den im Inland produzierten Kraftfahrzeugen und Ersatzteilen auch Exportmärkte beliefern. Der Umfang der zollfreien Einfuhren ('export credits') entspricht einem festgesetzten Prozentsatz der im Inland erfolgten Wertschöpfung der exportierten Güter. Während dieser Prozentsatz bei Einführung des Programms noch 32,5 Prozent betrug, soll er bis zur Jahrtausendwende auf 15 Prozent gesenkt werden. Seit 1993 sind allerdings die Exporte nach Neuseeland, mit dem Australien im Rahmen des

⁴⁹ Bureau of Industry Economics (1993, S. 135).

⁵⁰ Yetton, P./Davis, J./Swan, P. (1992, S. 72).

CER-Abkommens einen gemeinsamen Wirtschaftsraum bildet, von den Regelungen des 'Export Facilitation Scheme' ausgeschlossen.⁵¹

Auch für direktinvestierende Unternehmen der Bundesrepublik - sofern sie in Australien Produktionsstätten zur Herstellung von Kraftfahrzeugen und Kfz-Teilen unterhalten oder deren Errichtung beabsichtigen - wurden hierdurch Anreize geschaffen, in Australien eine intra-industrielle Umschichtung von Ressourcen entsprechend der jeweiligen Standortvor- bzw. nachteile und damit eine verstärkte Produktspezialisierung vorzunehmen, die die Ausschöpfung von 'economies of scale' begünstigt. Dabei konzentrierten die deutschen Direktinvestoren dieses Industriezweiges ihre Produktionsstätigkeit gezielt auf die Bereiche, in denen Australien keine oder nur geringe Standortnachteile gegenüber alternativen Produktionsstandorten besitzt. Im Gegenzug bauten sie ihr Engagement in den Bereichen ab, in denen die Standortnachteile relativ hoch sind. Ein Nachteil des 'Export Facilitation Scheme' liegt allerdings darin, daß es eine möglichst effiziente inter-industrielle Faktorallokation verhindert, da es sich für die lokalen Produktionsstätten des betreffenden Industriezweiges auch dann noch lohnt, zu exportieren, wenn die Produktionskosten über dem erzielten Absatzpreis im Ausland liegen.⁵²

Das Programm trug wesentlich dazu bei, daß deutschen Unternehmen der Automobilindustrie - ebenso wie alle anderen Produzenten dieser Branche auch - verstärkt von ihrer überwiegenden Binnenmarktorientierung abwichen und den Export ihrer Erzeugnisse schlagartig steigerten. Dieses rasante Exportwachstum hatte zudem zur Folge, daß die betreffenden Unternehmen ihre Anfälligkeit für konjunkturelle Schwankungen des Inlands deutlich abbauen konnten und gleichzeitig die Notwendigkeit sahen, Produktqualität und Produktinnovationen drastisch steigern zu müssen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den internationalen Absatzmärkten verbessern zu können. Gestützt wurde die zunehmende Exportorientierung zudem durch den Tatbestand, daß große internationale Automobilkonzerne mehr und mehr ein globales sourcing der für die Fertigung benötigten Kfz-Teile betrieben und sich für die australischen Zulieferer dieser Bau- und Ersatzteile folglich erheblich bessere Absatzchancen ergaben.⁵³ In der zweiten Hälfte der achtziger Jahre - also kurze Zeit nach Einführung des 'Export Facilitation Scheme' - haben deutsche Unternehmen der Kfz-Branche trotz der sinkenden Handelsschranken und des gestiegenen internationalen Wettbewerbs-

⁵¹ Vgl. auch GATT (1994, S. 72 und S. 161ff.); hier wird zudem auf ein ähnliches Exportförderungsprogramm für die Textil-, Bekleidungs- und Schuhindustrie hingewiesen, das den Namen 'TCF Import Credits Scheme' trägt, siehe GATT (1994, S. 72 und S. 141 - 146).

⁵² Vgl. Bureau of Industry Economics (1993, S. 164f.); Pomfret, R. (1995, S. 101ff.).

⁵³ Vgl. Allen Consulting Group (1995, S. 50 - 53).

drucks ihre Direktinvestitionen im australischen Straßenfahrzeugbau zunächst deutlich gesteigert. Dieser Anstieg des Beteiligungsvermögens war jedoch nicht von Bestand (vgl. Tabelle A.5 im Anhang).

(b) 'The Factor f scheme'

Ziel des im Jahr 1988 eingeführten Programms ist es, den nachteiligen Wirkungen entgegenzuarbeiten, den die generell recht niedrigen Inlandspreise für Medikamente auf die Investitionen, die F&E-Tätigkeit und den Export der pharmazeutischen Industrie - insbesondere der lokalen Niederlassungen ausländischer Unternehmen - hatten. Folglich war die 'Pharmaceuticals Benefits Pricing Authority'⁵⁴ zunächst (bis Mitte 1992) dazu angehalten, den Umfang der inländischen Produktion, der Forschung und Entwicklung und des Absatzes auf heimischen und ausländischen Märkten bei der Preissetzung neuer pharmazeutischer Produkte zu berücksichtigen. Da jedoch in den ersten Jahren der Laufzeit des Programms festgestellt wurde, daß rund Dreiviertel der produzierten Medikamente letztlich Endverbrauchern auf ausländischen Märkten zugute kamen, entschloß man sich in der zweiten Phase des Programms zu einer Modifikation der Kriterien für die Preissetzung dahingehend, daß man die Exporte als direkte Einflußgröße der Preissetzung ausschloß.⁵⁵

Einerseits sorgte das 'Factor f scheme' für einen zusätzlichen Investitionsschub innerhalb der pharmazeutischen Industrie, trug durch Einführung modernster Technologien und die verstärkte F&E-Tätigkeit der lokalen Produktionsstätten deutscher sowie anderer heimischer und ausländischer Unternehmen zu einer weiteren Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit dieses australischen Industriesektors bei, ging folglich mit einer erhöhten Exportorientierung der betreffenden Unternehmen einher und verhinderte auf diesem Wege den Abbau von Arbeitsplätzen, den ansonsten die fortschreitende Senkung der Handelsschranken zur Folge gehabt hätte. Andererseits wirkte dieses Industrie-programm aber auch - ähnlich wie das zuvor beschriebene 'Export Facilitation Scheme' - einer effizienteren inter-industriellen Allokation der Produktionsfaktoren entgegen.

Daß das Programm auch bei deutschen Unternehmen der chemischen bzw. pharmazeutischen Industrie zu einem verstärkten Ausbau ihrer australischen Produktionsstätten geführt hat, läßt sich wiederum anhand der Statistiken der Deutschen Bundesbank belegen (vgl. Tabelle A.4 und A.5 im Anhang). Sowohl die Untergliederung der Direktinvestitionen nach dem Wirtschaftszweig des

⁵⁴ Staatliche Behörde, deren Aufgabe die Festlegung der Preise für neue pharmazeutische Produkte ist.

⁵⁵ Vgl. hierzu GATT (1994, S. 72 und S. 150f.); Bureau of Industry Economics (1993, S. 165f.).

deutschen Kapitalgebers als auch die Unterteilung nach dem Wirtschaftszweig des australischen Kapitalempfängers lassen erkennen, daß vor allem kurz nach der Einführung, aber auch nach der Verlängerung der Laufzeit des Programms - im Jahr 1988 bzw. im Jahr 1993 - ein deutlicher Zuwachs des deutschen Beteiligungsvermögens für diesen Sektor stattgefunden hat. Im Gegensatz zu der Wirkung, die das Export Facilitation Scheme beim Straßenfahrzeugbau hatte, war hier der Anstieg der deutschen Unternehmensbeteiligungen allerdings von Bestand.

(c) 'The Partnership for Development Program'

Die Einführung dieses Programms sollte einerseits transnationale Unternehmen aus dem Bereich der Telekommunikations- und Informationstechnologie dazu motivieren, ihre unternehmerischen Aktivitäten in Australien im Bereich der Forschung und Entwicklung, des Exports und der Direktinvestition zu verstärken. Andererseits sollte es für technologisch führende Unternehmen des Auslands Anreize schaffen, strategische Allianzen mit australischen Firmen des gleichen Industriezweiges zu schließen. Einen Nutzen aus den angestrebten Allianzen erhoffte sich die australische Wirtschaftspolitik auf zwei unterschiedlichen Wegen. Einerseits sollte der ausländische Konzern als Abnehmer für technologische Neuerungen des lokalen Produzenten auftreten, andererseits versprach man sich von solchen Allianzen den Zugang zum weltweiten Vertriebsnetz des jeweiligen ausländischen Partners.⁵⁶

Ausländische Unternehmen, deren jährlicher Absatz an den australischen Staat mehr als 40 Mio. A\$ beträgt, verpflichten sich in einem 'Memorandum of Understanding' gegenüber der australischen Regierung - sofern es sich bei ihnen um Hardwareproduzenten handelt, innerhalb von sieben Jahren nach Beitritt zum Programm Exporterlöse in Höhe von mindestens 50 Prozent ihrer Einfuhren zu erwirtschaften, wobei mindestens 70 Prozent aller Exporte aus dem Wertschöpfungsprozeß vor Ort hervorgehen müssen. Softwarehersteller werden dagegen dazu verpflichtet, im gleichen Zeitraum 20 Prozent der erzielten Umsätze vor Ort produzieren zu müssen. Für sie gilt auch, daß mindestens 70 Prozent aller Exporterlöse aus der lokalen Wertschöpfung stammen müssen. Hinzu kommt, daß sich sowohl für Hardware- als auch für Software-Unternehmen des Auslands die F&E-Ausgaben vor Ort nach Ablauf der Übergangszeit auf mindestens 5 Prozent der erzielten Umsätze belaufen müssen. Im Gegenzug wird den jeweiligen Unternehmen Zugang zu zusätzlichen staatlichen Aufträgen gewährt.⁵⁷ Ein Beispiel eines deutschen Direktinvestors, der dem 'Partnership for Development Program' im August 1988 beigetreten ist und der vor Ort mit

⁵⁶ Vgl. GATT (1994, S. 72f.); Bureau of Industry Economics (1993, S. 165).

⁵⁷ Vgl. GATT (1994, S. 72f.); Bureau of Industry Economics (1993, S. 165); Industry Commission (1991, S. 145).

der Monash Universität und der Telecom an Produktentwicklungen im Multimedia-Bereich arbeitet, ist Siemens-Nixdorf. Bei Siemens-Nixdorf handelt es sich zudem um den ausschließlichen Zulieferer von Übertragungssystemen für das nationale Telefonnetz von Telstra.⁵⁸

Die dargestellten industriespezifischen Programme der staatlichen Wirtschaftspolitik beziehen sich ausschließlich auf die Direktinvestitionen des Verarbeitenden Sektors. Sie stellen im wesentlichen verschiedene Maßnahmen dar, die darauf abzielen, ein zügige Abwanderung der lokalen Produktionsstätten ausländischer und damit auch deutscher Industrieunternehmen aufgrund der Handelsliberalisierungen und des gestiegenen internationalen Wettbewerbsdrucks zu begrenzen und folglich die damit verbundenen, gesamtwirtschaftlichen Kosten der strukturellen Anpassung zu minimieren. Bei den drei Industrieprogrammen handelt es sich also um staatliche Bemühungen, für die ausländischen Unternehmen einen Anreiz zu schaffen, bei der Entscheidung über eine internationale Standortwahl bzw. über eine Standortverlagerung ihrer lokalen Produktionsstätten von der Optimalkostensituation abzuweichen.⁵⁹

Die Liberalisierung des Handels hatte gleichzeitig aber auch einen rasanten Anstieg der deutschen Direktinvestitionen zur Folge die durch den Aufbau von Distributions- und Servicenetzen der Erschließung und Ausweitung des australischen Exportmarktes dienten oder exportbegleitenden und exportunterstützenden Motiven von Kreditinstituten und Versicherungen entsprangen. Zudem verstärkte auch die Deregulierung der australischen Finanzmärkte das deutsche Engagement in den betreffenden Sektoren des Landes. Auffällig ist dagegen, daß deutsche Unternehmen bisher bei den umfangreichen Maßnahmen zur Privatisierung staatlicher Monopole verhältnismäßig zurückhaltend am Erwerb von Beteiligungen partizipiert haben.

2.2. Firmen- bzw. industriespezifische Bestimmungsgründe

Ausgehend von der primär volks- und nicht betriebswirtschaftlichen Sichtweise der vorangegangenen Ausführungen und des berücksichtigten Datenmaterials kommt den firmenspezifischen Erklärungsansätzen für die nachstehenden Erörterungen eine deutlich geringere Bedeutung zu. Dies geschieht allerdings nicht mit der Absicht, diese Gruppe von Bestimmungsgründen als zweitrangig oder weniger einflußreich einstufen zu wollen. Immerhin handelt es sich bei der Gründung einer ausländischen Tochtergesellschaft, beim Erwerb ausländischer

⁵⁸ Vgl. Allen Consulting Group (1995, S. 57ff.).

⁵⁹ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht (Mai 1997, S. 69); siehe auch Kap.III, Abschnitt 4.

Unternehmensbeteiligungen in größerem Umfang oder bei der Durchführung sonstiger als Direktinvestition einzustufender Auslandsaktivitäten in erster Linie um betriebswirtschaftliche Entscheidungskalküle. Für die Erörterung der Beweggründe, die letztlich auf Unternehmensebene zu derartigen grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen und Ressourcentransfers geführt haben, werden jedoch in den meisten Fällen unternehmensspezifische Daten benötigt, die insbesondere das Einverständnis der betreffenden Unternehmen voraussetzen. In aktualisierter Form stehen jedoch diese Informationen für eine Evaluation der Mehrheit der firmenspezifischen Determinanten deutscher Direktinvestitionen in Australien nicht zur Verfügung. Im folgenden sollen dennoch einige recht allgemein gehaltene Aussagen über firmenspezifische Motive getroffen werden, die sich anhand der zusammengetragenen Daten und Informationen erkennen lassen. Es muß an dieser Stelle allerdings noch einmal vergegenwärtigt werden, daß die im folgenden diskutierten, firmenspezifischen Determinanten keine Aussagen darüber zulassen, warum gerade in Australien und nicht an einem beliebigen anderen Standort investiert wurde. Aussagen über die letzte Wahl des Standortes lassen sich - gemäß der hier vorgenommenen Unterteilung - ausschließlich aus länderspezifischen oder handelsorientierten Faktoren ableiten.

2.2.1. Die Bedeutung monopolistischer Wettbewerbsvorteile

Wie bereits mehrfach ausgeführt wurde, haben der technologische Fortschritt und die Internationalisierungsbestrebungen der Unternehmen dazu beigetragen, daß die Kosten der Informationsbeschaffung sowie der Koordination und Kontrolle im Zeitablauf mehr und mehr abnahmen. Zumindest die von Hymer und Kindleberger damit begründeten Marktzutrittschancen und Wettbewerbsnachteile direktinvestierender Unternehmen an ausländischen Standorten haben daher relativ gesehen an Bedeutung verloren.⁶⁰ Dennoch bedarf es noch immer zur Bearbeitung ausländischer Absatzmärkte eines unternehmensspezifischen, also monopolistischen, Wettbewerbsvorteils um sich zur Internationalisierung der Produktion oder zur Exportbedienung von Auslandsmärkten entschließen zu können.

Insbesondere in den fünfziger und sechziger Jahren, in denen es aufgrund der hohen Schutzzölle des fünften Kontinents zu den ersten deutschen Direktinvestitionen in Australien kam, war es nicht von der Hand zu weisen, daß 'ownership advantages' vor allem in einem überlegenen technologischen Know-how und in der Finanzkraft der deutschen Unternehmen lagen, welche sich der australische Staat für eine Industrialisierung des Landes zu attrahieren bemühte. Ein historisches Beispiel, bei dem dem Technologietransfer aus der Bundesrepublik eine

⁶⁰ Vgl. Hymer, S. (1976, S. 34ff.); Dunning, J. B. (1979, S. 2739).

zentrale Bedeutung zukam, stellt die Energieerzeugung, Braunkohleförderung und Brikettproduktion im Latrobe Valley (Victoria) dar. In der jüngeren Vergangenheit spielte der Einsatz deutscher Technologien dagegen in einer Vielzahl von Branchen eine bedeutendere Rolle. Als Beispiele seien hier nur die Entwicklung von Bergbaumaschinen und Fördertechniken, die Stahlproduktion, Rohstoffverarbeitung, die pharmazeutische und kosmetische Industrie, der Straßenfahrzeugbau sowie die Telekommunikation genannt.⁶¹

Eng verbunden mit der Ansiedlung deutscher, aber auch anderer ausländischer Industrieunternehmen war die Gründung von australischen Niederlassungen durch Dienstleister, Zulieferer und vorgelagerte Produktionsstufen der Bundesrepublik, mit denen erstere bereits Geschäftsbeziehungen unterhielten. Nur auf diesem Wege war es dieser Gruppe von deutschen Direktinvestoren möglich, die Auftragsabwicklung möglichst flexibel handhaben zu können und somit ihre Auftragsgeber nicht an die Konkurrenz vor Ort verlieren zu müssen. Gleichzeitig manifestierte sich für sie aber in den bereits bestehenden Geschäftsbeziehungen und in dem damit verbundenen Wissen über Teile des unternehmensspezifischen Know-hows ihrer Auftragsgeber sowie in den Erfahrungswerten im Umgang mit diesen ein monopolistischer Wettbewerbsvorteil, der ihnen den Marktzutritt in Australien erleichterte. Zudem verfügten sie meist über ein entsprechend gutes Produktimage oder einen etablierten Markennamen, der sie in der Regel von den lokalen Anbietern abgrenzte.⁶² Eine Umstellung der Industrieunternehmen auf neue Geschäftspartner wäre daher mit zusätzlichen Kosten der Informationsbeschaffung sowie der Koordination und Kontrolle verbunden gewesen, die es gerade am Anfang der ohnehin schon kostenintensiven Gründung ausländischer Produktionsstätten zu vermeiden galt.

2.2.2. Die Bedeutung der Firmengröße

Ebenso wie zahlreiche Erhebungen über das ausländische Beteiligungskapital deutscher Unternehmen im allgemeinen bestätigt⁶³ auch das Datenmaterial über den deutschen Beteiligungserwerb in Australien, daß kleine und mittlere Unternehmen weniger häufig im Ausland investieren als Großunternehmen⁶⁴. Gerade die großen multinationalen Unternehmen verfügen über das finanzielle, managementbezogene und technologische Potential, um bei der gegebenen geographi-

⁶¹ Siehe hierzu auch Allen Consulting Group (1995, S. 167).

⁶² Vgl. Allen Consulting Group (1995, Chapter Two und Chapter Three, in denen ein Profil bedeutender deutscher Direktinvestitionen in Australien erstellt wird).

⁶³ Vgl. Wilhelm, M. (Juni 1996); Beyfuß, J. (1987, S. 28 - 32); Oppenländer, K. H. (1980, S. 189f.); Ruppert, W. (Juli 1979).

⁶⁴ Vgl. Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996, Teil I).

scher Entfernung zu den australischen Niederlassung die Koordination und Kontrolle reibungslos aufrechterhalten und sich gleichzeitig problemlos mit den kulturellen, rechtlichen und geschäftlichen Geflogenheiten zurechtfinden zu können. Weiterhin fällt auf, daß die Firmengröße auch ausschlaggebend für die Zusammensetzung der Bestimmungsgründe des jeweiligen Auslandsengagements ist⁶⁵. Rangskala und Bedeutungsgrad der einzelnen Bestimmungsgründe können sich, wenn sie nach Beschäftigten gewichtet werden, daher völlig von den ungewichteten Werten unterscheiden⁶⁶ (vgl. auch Tabelle A.7 im Anhang).

Während die beiden marktgerichteten Motive "Ausdehnung der Auslandsaktivität auf neue Märkte" sowie "Sicherung und Ausbau eines bisherigen Marktes" unabhängig von der Firmengröße die bedeutendsten Determinanten des Beteiligungserwerbs deutscher Unternehmen in Australien darstellen, liegt der gewichtete Bedeutungsgrad des Motivs "Sicherung und Kontrolle des Vertriebs im Gastland" erheblich unter dem ungewichteten. Folglich schätzen gerade die großen Unternehmen die Bedeutung dieses Motivs relativ gering ein. Auch fällt auf, daß es gerade kleine und mittlere Unternehmen sind, für die Australien als "Exportbasis für ein Produkt der deutschen Muttergesellschaft" eine relativ hohe Bedeutung einnimmt. Eine entgegengesetzt divergierende Bewertung erfährt dagegen die politische Stabilität des Landes, da es hier vor allem die großen deutschen Unternehmen sind, die diesem Faktor eine große Relevanz beimessen. Aufgrund der unterschiedlich starken Besetzung der Größenklassen in der Erhebung schlagen die Divergenzen in der unterschiedlichen Beurteilung der Bedeutung der politischen Stabilität jedoch nicht voll durch. Die deutschen Großunternehmen gewichteten zudem die "Überwindung von Handels- bzw. Exporthemmnissen" sowie die "Sicherung der Versorgung im Gastland" deutlich stärker. Hinzu kommt, daß es sich gerade bei diesen Unternehmen relativ häufig um Zulieferer eines anderen deutschen Großunternehmens handelt, das ebenfalls in Australien tätig ist.⁶⁷

Zwar geht die Analyse der vorstehenden Angaben auf eine Erhebung zurück, die bereits Anfang der achtziger Jahre erfolgte, doch kommen beispielsweise Beyfuß und Oppenländer zu dem Ergebnis, daß die Bestimmungsgründe deut-

⁶⁵ Daß die Determinanten der Investitionsentscheidung auch nach **Branchenzugehörigkeit** der jeweiligen Unternehmen differieren, konnte bereits bei der Analyse der sektoralen Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien festgestellt und anhand der Statistiken der Deutschen Bundesbank veranschaulicht werden; vgl. Abschnitt 1.2 des vorliegenden Kapitels.

⁶⁶ Vgl. Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et al. (1980, Tabelle auf S.46, S. 51 - 54 sowie Tabelle 8, S. 309).

⁶⁷ Vgl. Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et al. (1980, Tabelle 9 auf S.46, S. 51 - 54; Tabelle 8 im Anhang S. 309).

scher Direktinvestitionen im Zeitablauf recht stabil sind.⁶⁸ Auch decken sich die dargestellten Erörterungen weitgehend mit den Industrie- und Firmenprofilen, des offiziellen Reports der deutsch-australischen Wirtschaftskonferenz vom Oktober 1995.⁶⁹ Allerdings muß abschließend festgehalten werden, daß in der Zwischenzeit der kontinuierliche Abbau der Handelsschranken dazu beigetragen hat, daß die Umgehung von Handelshemmnissen generell als Bestimmungsgrund deutscher Direktinvestitionen an Bedeutung verloren hat, und der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck im Gegenzug einen relativen Bedeutungsanstieg der marktgerichteten Motive "Ausdehnung der Auslandsaktivitäten auf neue Märkte" sowie "Sicherung und Ausbau eines bisherigen Marktes" zur Folge hatte. Dies erklärt auch einerseits, daß deutsche Industrieunternehmen eine verstärkte Exportbedienung des australischen Absatzmarktes bezwecken, die sich im verschärften Ausbau der jeweiligen Distributions- und Servicenetze vor Ort widerspiegelt sowie mit exportbegleitenden und exportunterstützenden Direktinvestitionen vor allem der Banken und Versicherungen einherging. Andererseits resultierten aus dem gestiegenen internationalen Wettbewerbsdruck in Australien auch verstärkte Bemühungen deutscher Unternehmen, sich in Produktionsnischen restrukturieren und eine deutlich höhere Exportorientierung ihrer lokalen Produktionsstätten anstreben zu wollen. Inwiefern die Firmengröße bei diesen Verschiebungen der Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien zum Tragen kam, kann im folgenden jedoch nicht festgestellt werden.

2.2.3. Das oligopolistische Reaktionsverhalten

Ob die Überlegungen Knickerbockers⁷⁰ auch im Falle deutscher Direktinvestitionen in Australien Anwendung finden, soll im folgenden exemplarisch an drei Wirtschaftszweigen überprüft werden, die in der Bundesrepublik typischerweise als oligopolistisch strukturiert angesehen werden können. Hierbei handelt es sich um die Wirtschaftszweige Banken & Versicherungen, Straßenfahrzeugbau und Chemische Industrie. Den Ausführungen der oligopolistischen Reaktionshypothese folgend müßten gerade die deutschen Unternehmen dieser Branchen auch in Australien auf die Direktinvestitionen ihrer Konkurrenz mit der schnellstmöglichen Gründung eigener Niederlassungen reagiert haben. Ähnlich wie die Untersuchungsergebnisse von Hufbauer für die Direktinvestitionen US-amerikanischer Unternehmen gezeigt haben⁷¹, müßte sich also auch im Falle deutscher Direktinvestitionen in Australien eine positive Korrelation zwischen der

⁶⁸ Vgl. Beyfuß, J. (1987, S. 28 -32); Oppenländer, K. H. (1980, S. 188f.).

⁶⁹ Vgl. Allen Consulting Group (1995, Chapter Two und Chapter Three).

⁷⁰ Knickerbocker, F. T. (1973); vgl. auch die Ausführungen in Kap. I, Abschnitt 2.2.4.

⁷¹ Hufbauer, G. C. (1975).

zeitlichen Eintrittskonzentration auf dem australischen Investitionsmarkt und dem Grad der Unternehmenskonzentration auf dem deutschen Heimatmarkt nachweisen lassen.⁷²

Grundlage dieser Untersuchung können dabei allerdings nur die Unternehmensdaten der Deutsch-Australischen Industrie- und Handelskammer sein⁷³, die in den meisten, aber nicht in allen Fällen auch die Gründungsjahre der deutschen Niederlassungen in Australien wiedergeben. Insbesondere der Banken- & Versicherungssektor sowie die Chemische Industrie der Bundesrepublik sind hierbei durch eine überdurchschnittlich hohe zeitliche Eintrittskonzentration auf dem australischen Markt gekennzeichnet. Folglich scheint es sich zu bestätigen, daß in der Vergangenheit gerade in diesen beiden Wirtschaftszweigen die optimale Wettbewerbsstrategie darin bestand, den Vorstoß eines Konkurrenten auf den australischen Markt unmittelbar imitieren zu müssen, um sicherstellen zu können, daß eigene Marktanteile auf dem australischen Exportmarkt nicht übermäßig durch Konkurrenzunternehmen streitig gemacht wurden.

Während sich der Markteintritt von Banken & Versicherungen vornehmlich auf den Zeitraum Ende der sechziger bzw. Anfang der siebziger Jahre konzentrierte, trat für deutsche Unternehmen der Chemischen Industrie ein deutliche Häufung der Gründung australischer Niederlassungen vor allem in der ersten Hälfte der sechziger Jahre sowie Mitte der siebziger und achtziger Jahre auf (vgl. Tabelle A.8, Anhang). Im Straßenfahrzeugbau wiederum läßt sich keine nennenswerte zeitliche Konzentration des Markteintritts deutscher Unternehmen erkennen. Das oligopolistische Reaktionsverhalten kann daher für diese Branche im Falle deutscher Direktinvestitionen in Australien nicht bestätigt werden. Dies mag allerdings auch damit zusammenhängen, daß keiner der deutschen Automobilkonzerne Produktionsstätten zur Herstellung von Pkw in Australien unterhält. Vielmehr wird dieser Markt lediglich durch amerikanische Unternehmen (General Motors und Ford) sowie durch japanische Produzenten (Toyota, Nissan und Mitsubishi) vor Ort bearbeitet.⁷⁴ Deutsche Unternehmen des Straßenfahr-

⁷² Inwiefern die "exchange-of-threat"-Strategie im Sinne der oligopolistischen Imitationshypothese von Graham (1974) für die wechselseitigen Direktinvestitionen zwischen der australischen und der deutschen Wirtschaft Aussagekraft besitzt, läßt sich aufgrund des mangelnden Datenmaterials nicht genau spezifizieren. Es kann jedoch festgehalten werden, daß es aufgrund der Komplementarität der Wirtschaftsstrukturen der beiden Länder in höchst seltenen Fällen Anlaß für Direktinvestitionen gegeben haben dürfte, die aus einer entsprechenden Motivation heraus getätigt worden sind. Hinzu kommt, daß es nur vergleichsweise wenige Unternehmen australischen Ursprungs gibt, die eine entsprechende Marktmacht besitzen, um sich einer "exchange-of-threat"-Strategie bedienen zu können; vgl. Kap. I, Abschnitt 2.2.4, Fußnote ???.

⁷³ Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996, Teil I und Teil IV).

⁷⁴ Vgl. hierzu OECD (1996c, Tabelle 4.1, S. 160).

zeugbaus haben daher in den meisten Fällen lediglich ihr Vertriebsnetz in Australien ausgebaut, Servicestationen errichtet oder sonstige exportbegleitende und exportunterstützende Niederlassungen gegründet und unterhalten allenfalls lokale Produktionsstätten zur Herstellung von Nutzfahrzeugen, Kfz-Zubehör und Ersatzteilen. Abgesehen von diesem unternehmerischen Engagement in Australien ist es für deutsche Hersteller von Pkw, die auf ihrem Heimatmarkt ebenfalls durch einen hohen Grad der Unternehmenskonzentration gekennzeichnet sind, charakteristisch, daß sie den australischen Markt ansonsten nur durch Exporte bedienen. Dies wird auch bei einer Betrachtung des Warenaustausches zwischen den beiden Ländern deutlich, wo Pkw die bedeutendsten deutschen Exportartikel nach Australien darstellen und insbesondere in den neunziger Jahren einen rasanten Exportanstieg verbuchen konnten (vgl. Tabelle A.1, Anhang).

2.3. Handelsorientierte Bestimmungsgründe

Bei den im folgenden diskutierten Entscheidungsdeterminanten deutscher Direktinvestitionen in Australien steht vor allem die Wechselbeziehung zum Außenhandel im Vordergrund. Da es sich bei Direktinvestitionen um eine alternative Internationalisierungsstrategie zum Export handelt, geht von ihnen entweder eine überwiegend substitutive oder komplementäre Wirkung auf die deutschen Ausfuhren nach Australien aus. Im folgenden wird ebenfalls von besonderem Interesse sein, wie sich die Wechselbeziehung zwischen den beiden genannten Internationalisierungsstrategien im Zeitverlauf gewandelt hat.

2.3.1. Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse

In den fünfziger und sechziger Jahren wurden in Australien die Direktinvestitionen deutscher und anderer ausländischer Unternehmen des Verarbeitenden Sektors vorwiegend mit der Absicht getätigt, die hohen Handelsschranken des Landes umgehen zu wollen. Die Errichtung von Produktionsstätten vor Ort hatte dabei vor allem zum Ziel, sich den unvollkommenen Wettbewerb zunutze zu machen, der aus dem Protektionismus resultierte und überdurchschnittliche Renditen ermöglichte. Gleichzeitig bewirkte dieses ökonomische Umfeld den Transfer veralteter Technologien, relativ hohe Produktionskosten und damit eine vornehmliche Binnenmarktorientierung der lokalen Produktionsstätten deutscher Industrieunternehmen, und trug zudem zu einem hohen Grad der Unternehmenskonzentration bei.⁷⁵ Strategische Verhaltensweisen, die auf das Ausschöpfen von 'first mover advantages' und auf oligopolistische Reaktion abzielten, waren - wie bereits ausgeführt - die Konsequenz.

⁷⁵ Vgl. Dieter, H. (1990, S. 54 - 58).

Noch bis Ende der achtziger Jahre bestanden trotz der kontinuierlichen Liberalisierung des Handels für die verschiedenen Industriezweige völlig unterschiedliche Handelsschranken, die einem massiven Abwandern der ausländischen Unternehmen des Verarbeitenden Sektors entgegenwirken sollten.⁷⁶ Der Protektionismus fiel daher gerade in den Branchen besonders hoch aus, in denen die komparativen Kostenvorteile Australiens am geringsten waren. Die Faktor-entlohnung und somit auch die Faktorströme wurden folglich sowohl für australische, als auch für deutsche und andere ausländische Unternehmen dahingehend verzerrt, daß relativ gesehen mehr in Industriezweige investiert wurde, für die Australien einen deutlichen komparativen Nachteil besaß. Die branchenspezifische Differenzierung der Handelsschranken hatte somit eine tendenzielle Fehlleitung deutscher Direktinvestitionen in kostenintensive Industriezweige des Landes zur Folge, für die sich aufgrund der mangelnden internationalen Wettbewerbsfähigkeit lediglich eine Binnenmarktorientierung rentierte.⁷⁷ Verstärkte Bemühungen der australischen Wirtschaftspolitik einen Strukturwandel der heimischen Industrie entsprechend der bestehenden komparativen Kostenvorteile zu bewirken, wurden mit einer Verbesserung der makroökonomischen Rahmenbedingungen und mit gezielten mikroökonomischen Reformen eingeleitet, die zur Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der in Australien angesiedelten Unternehmen des Verarbeitenden Sektors beitragen und vor allem die mit dem Strukturwandel verbundenen gesamtwirtschaftlichen Anpassungskosten minimieren sollten. Wie der Analyse der Wirtschaftsstruktur Australiens entnommen werden konnte, konnten diese Maßnahmen jedoch nicht die rückläufige Bedeutung des industriellen Sektors für den Wertschöpfungsprozeß des Landes aufhalten.

Mit der fortschreitenden Liberalisierung des Handels und dem damit verbundenen Strukturwandel verloren die vormaligen primären Bestimmungsgründe der deutschen Direktinvestitionen des Verarbeitenden Sektors, die in der Umgehung von Handelsschranken lagen, im Zeitablauf an Bedeutung. Das unternehmerische Engagement der deutschen Wirtschaft nahm in der Folgezeit zwei unterschiedliche Formen an. Entweder entschlossen sich deutsche Industrieunternehmen verstärkt zu einer Verlagerung ihrer lokalen Produktionsstätten an alternative Standorte des Auslands, bauten stattdessen in der Regel ihr Vertriebs- und Servicenetz vor Ort aus und entschieden sich somit für eine intensivere Exportbedienung des australischen Marktes - in diesen Fällen entstanden zusätzliche Anreize für exportbegleitende und exportunterstützende Direktinvestitionen deutscher Unternehmen beispielsweise des Kredit- und Versicherungswesens, oder die deutschen Direktinvestoren des Verarbeitenden Sektors restrukturierten sich in Australien in Produktionsnischen, in denen sie international wettbewerbs-

⁷⁶ Vgl. hierzu Tabelle 2.3 in Kap. II, Abschnitt 1.6.

⁷⁷ Vgl. Bureau of Industry Economics (1993, S. 160).

fähig waren, steigerten zudem ihre Exporte insbesondere zu den asiatischen Absatzmärkten und ermöglichten somit die Ausschöpfung von 'economies of scale'.

Nimmt man einen Vergleich der deutschen und der australischen Industrien vor, fällt auf, daß traditionellerweise ein technologischer Vorsprung auf Seiten der Bundesrepublik liegt. Hinzu kommt, daß die Steigerung des technologischen Fortschritts durch die Attrahierung ausländischen Know-hows schon immer ein kardinales Ziel der australischen Wirtschaftspolitik war. Der Produktzyklusansatz von Vernon eignet sich daher durchaus für eine Erklärung deutscher Direktinvestitionen in Australien. Dies gilt insbesondere für die fünfziger, sechziger und siebziger Jahre, da in dieser Zeit der unvollkommene Wettbewerb aufgrund der protektionistischen Handelspolitik der australischen Regierung den Transfer veralteter Technologien begünstigte und auf der anderen Seite viele deutsche Unternehmen des Verarbeitenden Sektors aufgrund des raschen Wirtschaftsaufschwungs in der Bundesrepublik in einem Umfeld agierten, das Vernon mit wirtschaftlicher Bedrohung oder Chance ("threat or promise"⁷⁸) beschreibt. Die neu entwickelten Produkte wurden dabei von den deutschen Industrieunternehmen unter hohen F&E-, Informations- und Koordinationskosten solange ausschließlich für den Heimatmarkt produziert, wie sich hier aufgrund der geringen Preiselastizität noch ohne weiteres monopolistische Schumpeter-Gewinne erwirtschaften ließen. Allmählich entstand jedoch für immer mehr Unternehmen ein zunehmender Imitationswettbewerb durch die in- und ausländische Konkurrenz, was zu einer wachsenden Standardisierung der erstmals innovativen Produkte beitrug und die Bearbeitung von Auslandsmärkten - auch des australischen Absatzmarktes - durch Exporte und die zusätzliche Errichtung von Produktionsstätten vor Ort als lohnenswert erscheinen ließ. Lediglich die Stufe des "standardized product stage" trug in den seltensten Fällen dazu bei, daß eine völlige Standortverlagerung nach Australien und der anschließende Reexport nach Deutschland erfolgte. Hiergegen sprach einerseits die große räumliche Entfernung zwischen den beiden Standorten und die damit verbundenen hohen Transportkosten, die gerade bei standardisierten Produktionstechnologien ins Gewicht fallen, andererseits dürften sich in den meisten Fällen alternative Standorte aufgrund ihrer relativen Kostenvorteile eher für eine Ansiedlung von Produktionsstätten geeignet haben, die der dargestellten Motivation entsprang.

Gerade in der letzten Dekade hat der technologische Fortschritt allerdings zu einer drastischen Senkung der Informations-, Koordinations- und Transportkosten beigetragen, somit eine Verschärfung des Innovations- und Imitationswettbewerbs und eine Verkürzung der Produktlebenszyklen hervorgerufen und

⁷⁸ Vernon, R. (1979, S. 256).

folglich für immer mehr deutsche Unternehmen die beschleunigte Bedienung von Auslandsmärkten erforderlich gemacht. Insbesondere die Zahl der transnationalen Unternehmen, die quasi sofort über sämtliche erforderlichen Informationen aller Auslandsmärkte verfügen, daher als global players agieren und sich völlig losgelöst von jeglicher Phaseneinteilung, die dem Ansatz von Vernon anhaftet, durch räumliche Entkopplung von Teilprozessen der Fertigung unverzüglich regionale Standortvorteile zunutze machen können⁷⁹, hat für die Bundesrepublik deutlich zugenommen und den Diffusionsprozeß deutscher Produktinnovationen entscheidend beschleunigt. Letztlich haben also der Abbau von Handelsschranken auf dem fünften Kontinent einerseits und der beschleunigte Diffusionsprozeß deutscher Produktinnovationen andererseits dazu beigetragen, daß die Produktzyklushypothese als Erklärungsansatz für deutsche Direktinvestitionen in Australien zunehmend an Bedeutung verloren hat.

2.3.2. Die Bedeutung exportbegleitender und exportunterstützender Direktinvestitionen

In der vergangenen Dekade haben sowohl der deutsche Beteiligungserwerb in Australien als auch die deutschen Exporte in dieses Land drastisch zulegen können. Insbesondere der Ressourcentransfer der deutschen Industrie galt dabei verstärkt dem branchenfremden unternehmerischen Engagement im tertiären Sektor Australiens und entsprang somit zunehmend einer exportbegleitenden Motivation. Wie aus der Analyse der sektoralen Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien abgeleitet werden konnte, haben vertikalstrukturierte Unternehmensbeteiligungen vor allem für den deutschen Straßenfahrzeug- und Maschinenbau an Bedeutung gewonnen (vgl. Tabelle A.4 und A.5).⁸⁰ Aber auch für die meisten anderen Wirtschaftszweige läßt sich feststellen, daß die Wechselbeziehung zwischen den deutschen Exporten und Direktinvestitionen, die anfangs vorwiegend substitutiver Natur war, sich im Zeitablauf zu einem überwiegend komplementären Verhältnis zwischen den beiden Internationalisierungsstrategien gewandelt hat. Insbesondere der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck hat dazu beigetragen, daß sich ausländische Märkte auf Dauer nur halten lassen, wenn neben Warenexporten in das betreffende Land auch Direktinvestitionen vor Ort erfolgen.

Viele deutsche Niederlassungen konzentrieren ihr unternehmerisches Engagement in Australien vornehmlich auf die Importe ihrer Muttergesellschaft oder anderer deutscher Unternehmen, die sich überwiegend aus Investitionsgütern sowie aus sonstigen technologischen Erzeugnissen und industriellen Zwischen-

⁷⁹ Vgl. auch die Ausführungen in Kap. I, Abschnitt 2.3.3.

⁸⁰ Vgl. hierzu auch die Ausführungen des Abschnitts 1.2.2 des vorliegenden Kapitels.

produkten zusammensetzen (vgl. Tabelle A.1, Anhang) und daher vor Ort einen erhöhten Einsatz von Serviceleistungen und Marketingaktivitäten erforderlich machen.⁸¹ Gleichzeitig nahm seit Ende der achtziger Jahre auch die Bedeutung von Dienstleistungen des Banken-, Versicherungs- und Transportwesens rasant zu und ging in vielen Fällen mit einer Errichtung von lokalen Zweigstellen bzw. mit einem Ausbau der bereits bestehenden australischen Niederlassungen einher (vgl. Tabelle A.5, Anhang).

Da die Zunahme des Beteiligungskapitals deutscher Direktinvestoren in Australien, die aus betriebswirtschaftlicher Sicht einer exportbegleitenden Motivation des jeweiligen Unternehmens entsprang, mit einem umfangreichen Transfer deutschen Know-hows sowie deutscher Maschinen, Anlagen und sonstiger Erzeugnisse verbunden war, wirkten diese Direktinvestitionen aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht mehr nur noch exportbegleitend, sondern induzierten vielmehr einen Anstieg der deutschen Exporte. Zwar geht auch von der Errichtung lokaler Produktionsstätten aufgrund des damit verbundenen Ressourcentransfers aus gesamtwirtschaftlicher Sicht eine sekundäre, exportfördernde Wirkung aus, die jeweiligen Industrieunternehmen beabsichtigen durch diese jedoch in erster Linie eine teilweise oder völlige Substituierung der Exportbedienungsstrategie.

Wie bei der Diskussion der weltweiten Kapitalverflechtungen der Bundesrepublik schon herausgearbeitet werden konnte, läßt sich daher lediglich für die zuletzt genannte Form deutscher Direktinvestitionen insgesamt nicht eindeutig feststellen, ob sie sich auf die deutschen Exporte nach Australien eher komplementär oder substitutiv auswirken. Alles in allem kann aber auch für Australien davon ausgegangen werden, daß der deutsche Beteiligungserwerb vorwiegend den Internationalisierungsbemühungen wettbewerbsstarker Unternehmen entspringt, daher parallel zur verstärkten Exportbedienung des australischen Absatzmarktes erfolgt und "(...) lediglich ein Indiz für eine höhere Intensitätsstufe der internationalen Arbeitsteilung (...)"⁸² darstellt.

⁸¹ Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade (1996, S. 33); vgl. zudem Tabelle 4.1 in Abschnitt 1.3. des vorliegenden Kapitels, in der verdeutlicht wird, daß die Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer den absatzorientierten Funktionsformen die höchste Anzahl von Niederlassungen deutschen Unternehmen zuordnet.

⁸² Beyfuß, J. (1987, S. 37f.); vgl. zudem die Ausführungen in Kap. III, Abschnitt 3.1. und 3.2.

2.3.3. Australien als Exportbasis deutscher Unternehmen

Es konnte bereits festgestellt werden, daß sich für die Niederlassungen deutscher Direktinvestoren - ähnlich wie für andere Unternehmen vor Ort auch - das wirtschaftliche Umfeld in Australien grundlegend gewandelt hat. Insbesondere der aus der Handelsliberalisierung resultierende, wachsende internationale Wettbewerbsdruck zwang die deutschen Unternehmen dazu, entweder die Standorte ihrer lokalen Produktionsstätten ins Ausland zu verlagern und somit den australischen Absatzmarkt verstärkt durch Exporte zu bedienen oder die Produktionsstätten vor Ort zu modernisieren und gegebenenfalls in Produktionsnischen zu restrukturieren.

Neben den im Vorfeld genannten Determinanten der Marktgröße, Nachfragestruktur, sonstigen ökonomischen Rahmenbedingungen, etc. muß im wesentlichen auf drei weitere Faktoren hingewiesen werden, denen es zu verdanken ist, daß Australien trotz des gestiegenen Wettbewerbsdrucks seine Attraktivität als Investitionsstandort noch immer nicht verloren hat. Erstens gibt es eine Reihe von Wirtschaftszweigen, in denen Australien auch im internationalen Vergleich durchaus eine gewisse Bedeutung zukommt. Hierbei seien vor allem die Generierung landwirtschaftlicher und mineralischer Rohstoffe, aber auch die Informationstechnologie und Telekommunikation, das Bildungs- und Gesundheitswesen, das Baugewerbe sowie die Tourismusbranche erwähnt.⁸³ Zweitens bieten sich insbesondere aufgrund der hohen Qualifikation der zur Verfügung stehenden Arbeitskräfte und der staatlichen Förderung bestimmter Bereiche der industriellen Fertigung (z.B. durch günstige steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten für F&E-Aufwendungen) gerade für forschungsintensive Industriezweige deutliche Standortvorteile gegenüber den meisten asiatischen Volkswirtschaften. Drittens ermöglichen es die Fortschritte in der internationalen Integration des Landes durchaus in bestimmten Branchen economies of scale erwirtschaften zu können. Gerade diese sind - wie aus den vorangegangenen Ausführungen entnommen werden konnte - für die Entscheidung deutscher Direktinvestoren von Bedeutung, wenn es um die Modernisierung und Restrukturierung ihrer australischen Produktionsstätten geht, und machen gleichzeitig ein Abweichen von der vornehmlichen Binnenmarktorientierung und damit eine Ausweitung der Exporte der australischen Niederlassungen erforderlich.

Zwar mag dieser Wandel in der Unternehmenspolitik ebenso bei den lokalen Niederlassungen des Verarbeitenden Sektors der Bundesrepublik wie auch bei der restlichen, in Australien angesiedelten Industrie einen Anstieg der Exporte zu allen Auslandsmärkten bewirkt haben, doch haben seither insbesondere die Ausfuhren nach Ost- und Südostasien zugenommen. Auch die OECD weist in

⁸³ Vgl. hierzu auch die Ausführungen in Kap. II.

diesem Zusammenhang in ihrem neusten Wirtschaftsbericht über Australien darauf hin, daß das Land in der jüngsten Vergangenheit gegenüber den nord-amerikanischen und europäischen Staaten deutlich höhere Exportsteigerungsraten und damit im direkten Vergleich zu diesen einen Zuwachs seiner Marktanteile bei den wachstumsstarken Volkswirtschaften Südasiens verbuchen konnte.⁸⁴ Eine genauere Betrachtung dieses Trends zur fortschreitenden internationalen Integration Australiens zeigt zudem, daß es gerade nach Wettbewerbsvorsprüngen strebende, dynamische Unternehmen sind, die sich besonders erfolgreich eine Exportbedienungsstrategie zunutze machen und verstärkt ihre Handelsverflechtungen mit Asien ausbauen. Diese Unternehmen sind nicht nur durch die Einzigartigkeit ihrer Produkte oder durch bestimmte Kostenvorteile gekennzeichnet, sie verfügen meist auch über entsprechendes Managementwissen, sind besonders wachstumsorientiert und zeichnen sich durch ihre erhöhte Bereitschaft aus, ihre Produkte den Marktgegebenheiten vor Ort anzupassen.⁸⁵

Während sich deutsche Unternehmen in der Vergangenheit beim Ausbau ihrer grenzüberschreitenden Handels- und Kapitalverflechtungen überwiegend auf den Beteiligungserwerb in Europa und Nordamerika konzentrierten⁸⁶, ist man sich in den letzten Jahren anscheinend bewußt geworden, daß es sich bei den ost- und südostasiatischen Staaten um die am schnellsten wachsende Wirtschaftsregion der Welt handelt und die "(...) Stärkung unserer politischen, wirtschaftlichen und kulturellen Präsenz (...)" in dieser Region folglich "(...) ein wichtiger Baustein für unsere Zukunftssicherung (...)" ist.⁸⁷ Eine Vielzahl multinationaler Unternehmen der Bundesrepublik - vor allem der Automobilindustrie, der Elektrotechnik und der Chemischen Industrie - haben daher verstärkt in Asien investiert oder planen den Ausbau ihrer asiatischen Tochtergesellschaften. Als besonders attraktiver Investitionsstandort ist insbesondere die Volksrepublik China zu nennen, aber auch das deutsche Engagement in den ASEAN-Staaten, Hongkong, Südkorea und Indien hat in den letzten Jahren merklich zulegen können.⁸⁸ Auch wenn in den meisten Fällen ein direktes unternehmerisches Engagement vor Ort vorgezogen wurde, stellte sich für einige Unternehmen die Frage, ob eine Bedienung der asiatischen Absatzmärkte nicht sinnvoller durch australische Produktionsstätten erfolgen sollte. In anderen Fällen wurden zumindest die Kompeten-

⁸⁴ OECD (Dez. 1997, 120f., auch Figure 24); eine Betrachtung der gesamten Handelsströme der ostasiatischen Staaten deutet jedoch auf einen Rückgang der australischen Marktanteile in dieser Region hin, da vor allem der intra-regionale Handel zwischen den verschiedenen Volkswirtschaften Asiens deutlich zugenommen hat, vgl hierzu Economic Planning Advisory Commission (Aug. 1994, S. 27ff.).

⁸⁵ OECD (Dez. 1997, 120); vgl. auch McKinsey & Company (1993).

⁸⁶ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kap. III, Abschnitt 2.3.

⁸⁷ Auswärtiges Amt, Referat für Öffentlichkeitsarbeit (Februar 1994, S. 5).

⁸⁸ Vgl. hierzu die Ausführungen in Kap. III, Abschnitt 2.3.

zen der australischen Niederlassungen ausgeweitet, es wurden Funktionsbereiche (z.B. F&E-Vorhaben, Finanzen, etc.) nach Australien ausgelagert oder sogar regionale Headquarters auf dem fünften Kontinent angesiedelt, die in gewissen Grenzen über dispositive Kompetenz für die gesamte Region Asien und Ozeanien verfügen.⁸⁹

Inwiefern sich Australien zumindest in einigen Fällen künftig für den verstärkten Ausbau der lokalen Produktionsstätten deutscher Unternehmen eignen wird, hängt in besonderem Maße auch vom Ausgang der APEC-Verhandlungen und von den umfangreichen Bemühungen Australiens ab, eine deutlich engere wirtschaftliche Kooperation mit den asiatischen Nachbarn zu erzielen. Allerdings wird Australien bei den Bestrebungen der ostasiatischen Staaten, sich im Rahmen des 'East Asian Economic Caucus' zu einem gemeinsamen Wirtschaftsraum zusammenschließen zu wollen, der Zutritt ausdrücklich verwehrt. Das Zustandekommen des ostasiatischen Wirtschaftsraums bei gleichzeitigem Scheitern der APEC-Verhandlungen käme folglich einer wirtschaftlichen und politischen Isolation des fünften Kontinents gleich und würde sich somit zumindest in einigen Bereichen ungünstig auf die deutschen Direktinvestitionen in Australien auswirken - insbesondere aber auf den weiteren Ausbau der australischen Produktionsstätten deutscher Unternehmen.⁹⁰

2.4. Internalisierung von Eigentumsrechten und sonstigen immateriellen Vermögenswerten

Die gestiegene internationale Arbeitsteilung - auch die vermehrte Arbeitsteilung zwischen der deutschen und der australischen Volkswirtschaft - spiegelt sich deutlich in einem langfristig aufwärtsgerichtete Trend des grenzüberschreitenden Ressourcentransfers deutscher Unternehmen wider. Dabei liegt sicherlich ein wesentliches Ziel dieser Internationalisierungsbemühungen auch darin, bei der weltweiten Vermarktung der unternehmensspezifischen Produkte und Leistungen die Kontrolle über das eigene Know-how nicht zu verlieren. Neben den klassischen Außenhandel und andere Formen der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, wie zum Beispiel Lizenzvergabe, technische Beratung, Managementverträge, projektbezogene Kooperationen, etc. treten für deutsche Unternehmen zunehmend internationale Direktinvestitionen als Instrument zur Bedienung ausländischer Absatzmärkte.⁹¹ Dabei verdeutlicht die beträchtliche Bedeutungszunahme multinationaler Unternehmen, insbesondere der rapide Anstieg

⁸⁹ Vgl. Allen Consulting Group (1995, Chapter II, III und VI).

⁹⁰ Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer, German Australian Business (Dez. 1995, S. 10f).

⁹¹ Vgl. Beyfuß, J. (1987, S. 36).

des Warenaustausches innerhalb dieser Unternehmen, der weltweit inzwischen mehr als ein Drittel des gesamten Warenhandels mit Gütern und Dienstleistungen ausmacht, die enorme Bedeutung des unternehmensinternen Ressourcetransfers und damit der Internalisierungsbemühungen im allgemeinen.

Die Untersuchungen des Bureau of Industry Economics haben ergeben, daß ausländische Direktinvestitionen in Australien für den fünften Kontinent die bedeutendste Möglichkeit darstellen, um Zugang zu innovativen Technologien und modernsten Managementtechniken zu erlangen.⁹² Insbesondere große und erfolgreiche Unternehmen der Bundesrepublik - auch die des sonstigen Auslands - ziehen es vor, ihre firmenspezifischen Wettbewerbsvorteile, die zumeist in forschungsintensiven Produkt- und Prozeßinnovationen begründet liegen oder aus einem allgemeinen Know-how-Vorsprung resultieren, eher unternehmensintern zu nutzen, als diese über den Marktmechanismus an Nachfrager oder Lizenznehmer in Australien zu übertragen.

Gerade bei managementgebundenem, absatzorientiertem oder technologischem Know-how, das unpatentiert ist, aber auch bei patentierten Eigentumsrechten, sofern deren Eigentumsschutz international nicht als gesichert angesehen werden kann, weist der Marktmechanismus bei internationalen Transaktionen Ineffizienzen auf. Die grenzüberschreitende Internalisierung von Märkten durch die Gründung ausländischer Niederlassungen ist die Konsequenz, da sich hierdurch nicht nur Käuferunsicherheiten vermeiden lassen, die aus der unzureichenden Gewährleistung der Herstellungsqualität resultieren würden, sondern auch die Schwierigkeiten bei der Bewertung von Eigentumsrechten umgangen werden, die aus asymmetrischen Informationen für die Vertragsparteien entstehen. Selbst in Fällen, wo deutsche Unternehmen in Australien direkt investiert haben, kann es häufig zu sogenannten 'uncompensated spillovers' des deutschen Technologie- und Know-how-Transfers kommen, die beispielsweise mit dem Ausscheiden von Management oder dem vertraglich nicht geregelten Know-how-Transfer an Zulieferer und Dienstleister verbunden sind.⁹³

Eine weitere Studie des Bureau of Industry Economics weist die Bestrebungen ausländischer Unternehmen zur Internalisierung ihrer 'ownership advantages' als einen der bedeutendsten Gründe für die Vornahme von Direktinvestitionen in Australien aus.⁹⁴ Dennoch darf nicht übersehen werden, daß sich die Internalisierungsbemühungen deutscher Unternehmen per se nicht dazu eignen, die spezifische Standortentscheidung der betreffenden Unternehmen zu erklären. Zu

⁹² Bureau of Industry Economics (1996, S. 86).

⁹³ Bureau of Industry Economics (1996, S. 86f.).

⁹⁴ Bureau of Industry Economics (1993, S. 114).

diesem Zweck bedarf es einer Berücksichtigung weiterer standortspezifischer Einflußgrößen, von denen einige im Vorfeld bereits analysiert wurden.

3. Resümee

Der Wandel in der australischen Handelspolitik, der sich in einer Abkehr von protektionistischen Handelsschranken widerspiegelt und insbesondere seit den achtziger Jahren durch eine fortschreitende Liberalisierung des Handels eine verstärkte Partizipation des Landes am Prozeß der internationalen Arbeitsteilung anstrebt, ging nicht nur mit einem Strukturwandel der australischen Wirtschaft einher. Er bewirkte auch einen analogen Wandel in der sektoralen Struktur der deutschen Direktinvestitionen auf dem fünften Kontinent. Folglich veränderten sich gleichzeitig die Determinanten, die die Investitionsentscheidung deutscher Unternehmen in Australien beeinflussten.

In den fünfziger und sechziger Jahren entsprangen die deutschen Direktinvestitionen in Australien primär einer defensiven Motivation, die vorwiegend in der Umgehung hoher tarifärer und nicht-tarifärer Handelsschranken lag. Es handelte sich also zu dieser Zeit nahezu ausschließlich um das Auslandsengagement deutscher Industrieunternehmen, bei dem es vor allem zur Errichtung von Produktionsstätten vor Ort kam. Insbesondere seit Ende der achtziger Jahre ist der deutsche Beteiligungserwerb auf dem fünften Kontinent deutlich durch überwiegend offensive, meist marktbezogene Bestimmungsgründe charakterisiert. Ein Großteil der deutschen Direktinvestitionen floß seither in den Ausbau von lokalen Service- und Vertriebsstationen der deutschen Industrie oder in exportbegleitende und exportunterstützende Dienstleistungen insbesondere des Banken- und Versicherungswesens der Bundesrepublik. Aufgrund des gestiegenen internationalen Wettbewerbsdrucks in Australien war es nach dem kontinuierlichen Abbau der Handelsschranken lediglich für einige wenige Unternehmen oder Industriezweige Deutschlands noch sinnvoll, ihre australischen Produktionsstätten durch einen verstärkten Technologie-, Management- und Ressourcentransfer zu modernisieren bzw. diese in Nischenmärkten zu restrukturieren.

In den Statistiken der Deutschen Bundesbank schlagen sich diese neueren Tendenzen in den deutschen Direktinvestitionen in Australien nicht nur darin nieder, daß dem Verarbeitenden Sektor als Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes eine erheblich geringere Bedeutung zukommt als bei der Untergliederung der deutschen Direktinvestitionen nach ihrer sektoralen Herkunft. Umgekehrt sind es auch der Handelssektor und Finanzdienstleistungen, die als Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes von wesent-

lich größerer Relevanz sind, als ihnen als Wirtschaftszweig des deutschen Investors zukommt.

Weiterhin konnte festgestellt werden, daß der zunehmende Ausbau der internationalen Handels- und Kapitalverflechtungen immer weniger eine ausschließliche Betrachtung der Wirtschaftsverflechtungen zwischen Deutschland und Australien als ausreichend erscheinen lassen, um die Determinanten einer Investitionsentscheidung deutscher Unternehmen auf dem fünften Kontinent erschöpfend analysieren zu können. Vielmehr müssen in diesem Zusammenhang auch andere Parameter berücksichtigt werden, die in den vergangenen Jahren das ökonomische Umfeld der Bundesrepublik oder Australiens in entscheidendem Maße verändert haben. Neben der Einführung des Europäischen Binnenmarktes, dem Transformationsprozeß in den MOE-Staaten und der Wiedervereinigung Deutschlands müssen auch vor allem die Wirtschaftsbeziehungen Australiens zu den wachstumsstarken Absatzmärkten Asiens und die Fortschritte in den APEC-Verhandlungen berücksichtigt werden, deren Einfluß auf das Ausmaß des unternehmerischen Engagements deutscher Direktinvestoren in Australien nicht von der Hand zu weisen ist.

Da internationale Direktinvestitionen zum wichtigsten Motor der Globalisierung geworden sind und da auch die Dynamik der internationalen Arbeitsteilung im allgemeinen merklich zulegen konnte, hat sich gezeigt, daß im Zeitablauf folglich auch für deutsche Unternehmen die Bestimmungsfaktoren für die Gründung von Tochtergesellschaften oder für den Beteiligungserwerb in Australien insgesamt wesentlich vielschichtiger geworden sind. Hinzu kommt, daß sich gerade aufgrund der Komplementarität in den Wirtschaftsstrukturen der beiden Staaten auch in Zukunft noch hinreichende Potentiale für einen weiteren Ausbau der ökonomischen Beziehungen - sei es durch Exporte oder Direktinvestitionen - bieten werden.

Schlußbetrachtung und Ausblick

Technologische Innovationen im Bereich des Informations-, Kommunikations- und Transportwesens gingen mit einer gestiegenen internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren einher und ermöglichten es immer mehr multinationalen Unternehmen eine räumliche Entkopplung ihrer Wertschöpfungsketten vornehmen zu können. Gleichzeitig beschleunigten die weltweiten Bestrebungen zur Liberalisierung und Deregulierung von Güter- und Dienstleistungsmärkten die Internationalisierung der Produktion und Globalisierung der Märkte.

Auf diesem Hintergrund einer gestiegenen weltwirtschaftlichen Dynamik und der wachsenden Bedeutung multinationaler Unternehmen haben im Laufe der Zeit neue Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen an Relevanz gewonnen und zu einer Erweiterung der Theorie der internationalen Direktinvestitionen beigetragen, bei der die einzelnen Erklärungsansätze und Hypothesen sich eher gegenseitig ergänzen, als einander zu widersprechen. Dunning kommt in seinem 'eklektischen Paradigma' daher zu dem Ergebnis, daß ein möglichst allgemeingültiger Ansatz zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen der gleichzeitigen Berücksichtigung von "ownership, locational and internalization advantages" bedarf. Die Theorie der internationalen Direktinvestitionen hat sich somit unter Einbeziehung verschiedener volks- und betriebswirtschaftlicher Teildisziplinen mosaikartig aus einer Vielzahl partialanalytischer Erklärungsansätze herauskristallisiert, die allerdings auch in ihrer Gesamtheit kein vollständiges Theoriegebäude ergeben.

Um im Rahmen der Internationalisierungsbemühungen deutscher Unternehmen die Beweggründe für Direktinvestitionen der Bundesrepublik in Australien herausarbeiten zu können, bedarf es nicht nur einer eingehenden Bewertung der ökonomischen, politischen, rechtlichen und kulturellen Rahmenbedingungen des Investitionsstandortes Australien, gleichzeitig liefert auch die Untersuchung der Determinanten für deutsche Direktinvestitionen weltweit zusätzliche Informationen, die Aussagen über die Bestimmungsgründe des investitiven Auslandsengagements der Bundesrepublik in Australien zulassen.

Die Analyse der Attraktivität des Investitions- und Produktionsstandortes Australien hat dabei gezeigt, daß der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck aufgrund des Wandels in der Handelspolitik des Landes zu einer verbesserten Produktivität vor allem in der Herstellung handelbarer Güter geführt hat. Die gestiegene internationale Wettbewerbsfähigkeit der australischen Automobilindustrie, die seit Mitte der achtziger Jahre aus der kontinuierlichen Senkung der Handelsschranken resultierte, soll an dieser Stelle lediglich als Beispiel dienen. Gerade in einem Land wie Australien, das im internationalen

Vergleich über ein relativ hohes Pro-Kopf-Einkommen verfügt, zwingt der deutliche Anstieg des internationalen Wettbewerbs die vor Ort angesiedelten Unternehmen dazu, durch verbessertes Management, stärkere Qualitätsorientierung und Steigerung von Produkt- und Prozeßinnovationen die höheren Kosten des Faktors Arbeit zu kompensieren. In diesem Zusammenhang war die australische Wirtschaftspolitik in den letzten Jahren bestrebt, durch zahlreiche mikro- und makroökonomische Maßnahmen eine entscheidende Verbesserung des Investitionsklimas für in- und ausländische Unternehmen zu erreichen.

Insbesondere seit Beginn der neunziger Jahre zielte die australische Regierung darauf ab, das Land aus der jüngsten Rezession führen und die Wirtschaftsabläufe unter Berücksichtigung der Leistungsbilanzprobleme sowie durch eine gezielte Inflationssteuerung stabilisieren zu wollen. Weiterhin war man bestrebt, durch mikroökonomische Reformen den strukturellen Anpassungsproblemen entgegen zu wirken, die aus der fortschreitenden Senkung der Handelsschranken für den Industriestandort Australien resultierten.

Durch die partielle Deregulierung des vormals stark zentralisierten Systems der Lohnfindung zielte die staatliche Wirtschaftspolitik Australiens auf eine deutliche Flexibilisierung des Arbeitsmarktes und somit auf die Beseitigung von Barrieren für unternehmensspezifische Tarifvereinbarungen ab. Einerseits wurde hierdurch eine allmähliche Entspannung der Beschäftigungssituation und folglich eine Senkung der relativ hohen Arbeitslosenquote erreicht, andererseits diente die erhöhte Arbeitsmarktflexibilität der Steigerung der Effizienz und Produktivität des Faktors Arbeit und daher der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit insbesondere des industriellen Sektors des Investitionsstandortes Australien.

Schließlich bemühte sich die australische Wirtschaftspolitik auch in verschiedenen Infrastrukturbereichen des Landes durch umfangreiche Deregulierungs- und Privatisierungsmaßnahmen um die Steigerung des Wettbewerbs und damit der Effizienz auf den betreffenden Märkten, die vormals durch staatliche Monopole bedient wurden. Wesentliche Fortschritte wurden dabei in vielen Bereichen des Transportwesens, der Telekommunikation sowie des Energiesektors erzielt, die zudem eine bedeutende Verbesserung der Kostenstruktur der nachgelagerten Wirtschaftszweige zur Folge hatten. Gleichzeitig boten sich durch die teilweise oder völlige Privatisierung öffentlicher Unternehmen zahlreiche Möglichkeiten des Beteiligungserwerbs durch ausländische Direktinvestoren.

Eine weitere Maßnahme der staatlichen Wirtschaftspolitik, die in besonderem Maße zur Steigerung der Standortattraktivität Australiens für forschungsintensive Industriezweige beitrug, ist die gezielte Förderung der F&E-Tätigkeit sowie

des Bildungssektors. Diese Vorgehensweise der australischen Regierung schaffte einerseits Anreize für multinationale Unternehmen des Auslands im Zuge der räumlichen Aufteilung ihrer Wertschöpfungsketten gerade forschungsintensive Unternehmensbereiche nach Australien zu verlagern, andererseits wurde in einigen Fällen hierdurch die Restrukturierung lokaler Produktionsstätten in zukunftsorientierten Nischenmärkten begünstigt.

Schließlich war es ebenfalls ein wesentliches Anliegen der staatlichen Vorgehensweise, den Zugang zu einer Schulden- oder Beteiligungsfinanzierung von unternehmerischen Initiativen vor Ort zu verbessern, um für die lokalen Industrien ein erhöhtes Innovations- und Imitationspotential zu schaffen. In der Vergangenheit hatten australische Unternehmen gerade in bezug auf die Übernahme neuer Produktionstechnologien nur mit deutlicher zeitlicher Verzögerung gegenüber der internationalen Konkurrenz reagiert.

Alles in allem ging die Liberalisierung des Handels in Australien jedoch nicht nur mit einem allmählichen Abbau der lokalen Produktionsstätten multinationaler Unternehmen des Auslands einher, sie hatte auch einen drastischen Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor zur Folge. Analog vollzog sich auch gesamtwirtschaftlich ein Wandel der sektoralen Wirtschaftsstruktur, der einen langfristigen Rückgang der relativen Bedeutung des gesamten industriellen Sektors für den Wertschöpfungsprozeß des Landes bewirkte und im Gegenzug dazu beitrug, daß der tertiäre Sektor deutlich an ökonomischem Gewicht zulegen konnte.

Um die Bestrebungen der australischen Industrie- und Handelspolitik besser realisieren zu können, durch eine Senkung der Handelsschranken die internationale Wettbewerbsfähigkeit und Exportorientierung der eigenen Wirtschaft zu steigern, bemüht sich Australien schon seit langem nicht nur im Rahmen der WTO aktiv um eine weitere Liberalisierung des Welthandels, ein primäres Ziel der australischen Außenwirtschaftspolitik ist es zudem, insbesondere im asiatisch-pazifischen Raum Exporte zu fördern und Fortschritte in den APEC-Verhandlungen zu erreichen. Gerade von diesen Fortschritten bezüglich einer verstärkten ökonomischen Integration in den asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum wird es in Zukunft in entscheidendem Maße abhängen, inwiefern Australien besonders für multinationale Unternehmen des Auslands seine Attraktivität als Produktionsstandort behaupten können wird.

Die Untersuchung der internationalen Bestände deutscher Direktinvestitionen veranschaulichte nicht nur einen anhaltenden und zunehmenden Trend zu einem verstärkten investiven Auslandsengagement deutscher Unternehmen, gleichzeitig war zu erkennen, daß die Wiedervereinigung Deutschlands, die Schaffung

des Europäischen Binnenmarktes sowie der Transformationsprozeß in den MOE-Staaten mit einer verschärften Konzentration des unternehmerischen Engagements deutscher Investoren auf den europäischen Kontinent einhergingen. Ferner konnte bei einer analogen Betrachtung der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland festgestellt werden, daß die unterschiedlichen statistischen Quellen zu völlig divergierenden Ergebnissen kommen. Eine Bewertung der Entwicklung des ausländischen Beteiligungserwerbs in der Bundesrepublik auf der Grundlage deutscher Zahlungsbilanzdaten läßt seit vielen Jahren nur ein sehr mäßiges unternehmerisches Engagement ausländischer Firmen erkennen und weist im Jahr 1996 erstmals Desinvestitionen ausländischer Unternehmen in Höhe von 5 Mrd. DM aus, was vom Institut der deutschen Wirtschaft sogar als 'Denkzettel' für den Standort Deutschland gewertet wurde.¹ Im völligen Gegensatz hierzu stehen allerdings die Bestandsstatistiken der Deutschen Bundesbank sowie die Zahlungsbilanzstatistiken der verschiedenen Investorländer, nach denen die ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik im Zeitverlauf erheblich stärker zunahmen. Insgesamt kann jedoch auch für diese Zahlen festgestellt werden, daß der ausländische Beteiligungserwerb in der Bundesrepublik bei weitem nicht die Dynamik entwickelte wie die deutschen Direktinvestitionen im Ausland.

Analysiert man die sektorale Struktur der internationalen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen, fällt auf, daß insbesondere der tertiäre Sektor in entscheidendem Maße zum Wachstum der ausländischen Vermögenswerte deutscher Direktinvestoren beigetragen hat, während es gerade das Verarbeitende Gewerbe der Bundesrepublik ist, auf das der überwiegende Teil der Unternehmensbeteiligungen im Ausland entfällt. Die Branchenstruktur der deutschen Direktinvestitionen verdeutlicht weiterhin, daß sich insbesondere die Chemische Industrie, der Handel und die Kreditinstitute der Bundesrepublik vorrangig durch intrasektorale Kapitalverflechtungen mit dem Ausland und damit durch eine horizontale Integration auszeichnen, während sich vor allem im Maschinenbau und im Straßenfahrzeugbau horizontal und vertikal strukturierte Direktinvestitionen die Waage halten. In diesem Zusammenhang fällt auch auf, daß in den neunziger Jahren insbesondere intrasektorale, also horizontal strukturierte Direktinvestitionen an relativer Bedeutung gewinnen konnten, da kostenorientierte Produktionsverlagerungen ins Ausland - wie sie in der jüngsten Vergangenheit verstärkt in die MOE-Staaten vorgenommen wurden - mit brancheninternen Investitionen einhergehen. Lediglich die Chemische Industrie und die Elektrotechnik konnten trotz der rezessiven Konjunkturlage und des gestiegenen Wettbewerbsdrucks einen relativen Rückgang der intrasektoralen und eine deutliche Zunahme der intersektoralen Direktinvestitionen verbuchen. Da sich folglich für die verschiedenen Wirtschaftszweige der Bundesrepublik die Kapital-

¹ Institut der deutschen Wirtschaft (1997, S. 8).

verflechtungen mit dem Ausland völlig unterschiedlich entwickelt haben, kann der rasante Anstieg der deutschen Direktinvestitionen nicht zwingend auf verschlechterte Standortbedingungen Deutschlands zurückgeführt werden.

Um das gestiegene investive Auslandsengagements der deutschen Wirtschaft im Rahmen der Standort- und Arbeitsmarktdebatte bewerten zu können, ist es vielmehr von grundlegender Bedeutung, zu analysieren, ob im Falle der Bundesrepublik eher eine substitutive oder komplementäre Wechselbeziehung zwischen den beiden alternativen Internationalisierungsstrategien Export und Direktinvestitionen besteht. Während ein substitutiver Beziehungszusammenhang ausschließlich dann auftritt, wenn die deutsche Wirtschaft beispielsweise aufgrund des gestiegenen internationalen Wettbewerbsdrucks oder infolge gestiegener protektionistischer Maßnahmen der Handelspartner vornehmlich Direktinvestitionen tätigt, die einer defensiven Motivation entspringen, eine kostenorientierte Verlagerung von Produktionsstätten ins Ausland zur Folge haben und daher einen Abbau von Arbeitsplätzen im Inland bedingen, verhalten sich die deutschen Exporte und Direktinvestitionen komplementär zueinander, wenn letztere überwiegend auf offensive Beweggründe zurückzuführen sind, für deutsche Unternehmen weltweit mit einer Zunahme der Marktanteile einhergehen, folglich handelsschaffend sind und zusätzliche Arbeitsplätze im Inland generieren. Die Untersuchungen der vorliegenden Arbeit haben ergeben, daß die deutschen Kapitalverflechtungen mit dem Ausland verstärkt den Expansionsbestrebungen wettbewerbsstarker Branchen entspringen, sie verhalten sich daher überwiegend komplementär zu den deutschen Exporten und somit eher beschäftigungssteigernd. Der explosionsartige Anstieg der deutschen Direktinvestitionen in den neunziger Jahren ist daher keinesfalls als bedenklich einzustufen. Im Gegensatz hierzu können die im internationalen Vergleich sehr verhaltenen ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik trotz der angemessenen Entwicklung der deutschen Bruttoanlageinvestitionen durchaus als ein Signal für fehlende Investitionsanreize für multinationale Unternehmen des Auslands gewertet werden, zumal japanische und US-amerikanische Investoren ihr unternehmerisches Engagement innerhalb des Europäischen Binnenmarktes in der jüngsten Vergangenheit zunehmend auf alternative Standorte der EU (z.B. Vereinigtes Königreich, Niederlande) lenkten. Die mäßigen ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik offenbaren daher mangelnde Standortvorteile bzw. massive Standortnachteile des Investitions- und Produktionsstandortes Deutschland.

Der technologische Vorsprung der Bundesrepublik hat sich aufgrund der gestiegenen internationalen Mobilität der Produktionsfaktoren gegenüber alternativen ausländischen Standorten deutlich verringert. Folglich kam es im Laufe der Zeit zu einer tendenziellen internationalen Angleichung der Faktorpreise, kosten-

orientierte Bestimmungsgründe des grenzüberschreitenden Ressourcentransfers gewannen allmählich an relativer Bedeutung und trugen aufgrund erheblicher struktureller Anpassungsprobleme der Bundesrepublik zu der derzeit angespannten Arbeitsmarktlage Deutschlands bei. Allerdings haben die vorangegangenen Untersuchungen gezeigt, daß nicht jede beobachtete Fehlentwicklung ihre Ursache in den ausländischen oder deutschen Direktinvestitionen haben muß, sondern daß sie in den meisten Fällen wirtschaftspolitisch induziert, also "hausgemacht", sind. Im Falle der aktuellen Arbeitsmarktmisere der Bundesrepublik sind die Gründe daher eher in den zementierten Strukturen in der Renten-, Steuer- und Tarifpolitik sowie in der Arbeitszeitregelung zu suchen.

Durch den wachsenden Umfang der grenzüberschreitenden Kapitalverflechtungen der deutschen Wirtschaft bietet sich für die Bundesrepublik vielmehr die Möglichkeit, sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung stärker zu spezialisieren. Deutsche Unternehmen können in diesem Zusammenhang durch eine gezielte Lohnveredelung dazu beitragen, daß die freigesetzten inländischen Arbeitskräfte produktiveren Bereichen oder der Produktion nichthandelbarer Güter zugeführt werden und sich somit eine Entschärfung des Lohndrucks auf den heimischen Arbeitsmarkt vollziehen kann. Das wachsende investive Auslandsengagement der deutschen Wirtschaft führt aufgrund seiner überwiegenden Komplementarität zu den Exporten im Ergebnis folglich zu einer höheren Faktorentlohnung in allen beteiligten Ländern. Damit von den internationalen Direktinvestitionen deutscher Unternehmen eine wohlfahrtssteigernde Wirkung ausgehen kann, bedarf es an den jeweiligen Standorten jedoch einer Konzentration auf die Produktionsbereiche, für die diese einen komparativen Vorteil besitzen.

Auch wenn - wie festgestellt - die deutschen Direktinvestitionen im Ausland aufgrund der Wiedervereinigung, der Schaffung des Europäischen Binnenmarktes und des Transformationsprozesses in den MOE-Staaten durch eine deutliche Konzentration auf den europäischen Kontinent gekennzeichnet waren, konnte das deutsche Beteiligungsvermögen in Australien sich seit Anfang der achtziger Jahre mehr als verfünffachen. Dabei wurde der rasante Anstieg der deutschen Unternehmensbeteiligungen auf dem fünften Kontinent im großen und ganzen lediglich durch sinkende terms of trade und einen rückläufigen Wechselkurs Mitte der achtziger Jahre sowie durch die rezessive Konjunkturlage der australischen Wirtschaft zu Beginn der neunziger Jahre merklich gebremst. Hinzu kommt, daß sich in Australien die zunehmende Dominanz absatzmarktgerichteter Bestimmungsgründe und die vernachlässigenswerte Bedeutung beschaffungsmarktorientierter Determinanten der deutschen Direktinvestitionen in deren regionaler Struktur erkennen lassen, da sich diese durch eine erheblich höhere Konzentration der Unternehmensgründungen auf die beiden bevölkerungsstärk-

sten Bundesstaaten New South Wales und Victoria auszeichnet als der gesamtwirtschaftliche Wertschöpfungsprozeß des Landes. Trotz der generell recht positiv zu bewertenden Entwicklung der deutsch-australischen Kapitalverflechtungen spiegelt sich in diesen dennoch nicht die Dynamik wider, die aufgrund der ökonomischen Bedeutung der beiden Staaten und der Komplementarität ihrer Wirtschaftsstrukturen zu erwarten gewesen wäre.²

Ausgelöst durch einen Richtungswechsel in der Industrie- und Handelspolitik Australiens und durch den damit verbundenen Wandel in der sektoralen Wirtschaftsstruktur des Landes unterlagen die deutschen Direktinvestitionen vor Ort nicht nur einem analogen Strukturwandel, auch änderten sich im Laufe der Zeit die Bestimmungsgründe des deutschen Beteiligungserwerbs auf dem fünften Kontinent grundlegend. In den fünfziger und sechziger Jahren waren die Bestrebungen der deutschen Wirtschaft, Tochtergesellschaften in Australien errichten oder Beteiligungen an lokalen Unternehmen erwerben zu wollen, vorrangig auf eine rein defensive Motivation der deutschen Industrieunternehmen zurückzuführen. Hierbei zielte die Verlagerung von Produktionsstätten in erster Linie auf die Umgehung protektionistischer Handelsschranken ab und hatte gleichzeitig eine überwiegende Binnenmarktorientierung der lokalen Produktionsstätten zur Folge, bei der die eingesetzte Technologie bestenfalls an die vor Ort gegebene Marktgröße, nicht aber an die existierenden Faktorknappheitsrelationen angepaßt wurde und auf dem Hintergrund der internationalen Arbeitsteilung eine Fehlspezialisierung und somit eine Fehlallokation knapper Ressourcen bewirkte. Im Gegensatz hierzu wurden insbesondere seit Ende der achtziger Jahre die Investitionsentscheidungen deutscher Unternehmen in Australien deutlich durch überwiegend offensive, meist marktbezogene Faktoren determiniert und riefen daher eine effizientere Faktorallokation und folglich eine Verbesserung der internationalen Standortstruktur hervor. Der kontinuierliche Abbau der Handelsschranken und der gestiegene internationale Wettbewerbsdruck in Australien gingen auf der einen Seite in verschärftem Maße mit der Exportbedienung des Landes und der Errichtung von Service- und Vertriebsstationen der deutschen Industrie, aber auch mit einer wachsenden Bedeutung von exportbegleitenden Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors - vorwiegend des Banken- und Versicherungswesens - einher, auf der anderen Seite trugen sie dazu bei, daß einige Unternehmen sich durch einen verschärften Ressourcentransfer um eine Modernisierung ihrer australischen Produktionsstätten bzw. um deren Restrukturierung in Nischenmärkten bemühten.

Die Analyse der sektoralen Struktur der deutschen Direktinvestitionen in Australien verdeutlicht eindrucksvoll, daß vor allem der tertiäre Sektor der Bundesrepublik an relativer Bedeutung für den Beteiligungserwerb in Australien

² Vgl. hierzu die einleitenden Ausführungen des Abschnitts I in Kap. IV.

gewonnen hat, während noch immer der überwiegende Teil der deutschen Unternehmensbeteiligungen auf dem fünften Kontinent auf den Verarbeitenden Sektor Deutschlands entfallen. Weiterhin kann festgestellt werden, daß ein wesentlicher Teil der Direktinvestitionen der deutschen Industrie in den Dienstleistungssektor Australiens floß und hierbei in erster Linie den Ausbau von Vertriebs- und Servicestationen oder die Errichtung von Finanzierungsinstitutionen bezweckte. Folglich sind insbesondere Handel und Finanzdienstleistungen als Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes von bedeutend größerer Relevanz, als ihnen als Wirtschaftszweig des deutschen Investors zukommt. Umgekehrt kann der Verarbeitende Sektor als Wirtschaftszweig des australischen Investitionsobjektes eine erheblich geringere Bedeutung verbuchen als bei der Untergliederung der deutschen Direktinvestitionen nach ihrer sektoralen Herkunft. Diese Diskrepanz in der statistischen Erfassung der deutschen Direktinvestitionen in Australien fällt für die verschiedenen Industriezweige unterschiedlich stark aus, da sich einige Standortfaktoren Australiens (Rohstoffreichtum, Qualifikation der Arbeitskräfte, steuerliche Vergünstigungen für F&E-Vorhaben sowie industriespezifische Maßnahmen der staatlichen Wirtschaftspolitik) vor allem für mobile Schumpeter-Industrien vorteilhaft auf die Ansiedlung bestimmter Unternehmensbereiche auswirken. Dies trifft sicherlich vor allem auf die Industriezweige Chemie und Elektrotechnik zu³, bei denen die Großserienfertigung dominiert und der technologische Fortschritt eine räumliche Trennung von Produktionsstätten und Forschungs- und Konstruktionsabteilungen ermöglicht. Im Gegensatz hierzu liegt dem deutschen Maschinen- und Straßenfahrzeugbau eindeutig eine ingenieurwissenschaftliche Technologie zugrunde, die durch eine starke Komplementarität zwischen Forschung und Produktion gekennzeichnet ist. Gerade diese beiden Industriezweige nahmen in Australien daher vorwiegend vertikal strukturierte, also intersektorale, Direktinvestitionen vor. Anders als bei der Analyse des gesamten Auslandsvermögen deutscher Unternehmen lassen sich im Falle Australiens aufgrund der eingeschränkten Aussagekraft der zugrundeliegenden Statistiken allerdings keine Schätzungen über die relative Bedeutung intra- und intersektoraler Kapitalverflechtungen vornehmen.

Schließlich muß festgehalten werden, daß die Bestrebungen zu einer weltweiten Liberalisierung der Güter- und Dienstleistungsmärkte insbesondere in den Industriestaaten einen explosionsartigen Anstieg der internationalen Handels- und Kapitalverflechtungen bewirkten. Zur Bestimmung aussagekräftiger Determinanten der deutschen Direktinvestitionen in Australien reicht es daher immer weniger aus, ausschließlich den bilateralen Wirtschaftsverkehr zwischen den beiden Nationen heranzuziehen. Vielmehr müssen in diesem Zusammenhang auch andere Faktoren berücksichtigt werden, die in den vergangenen Jahren das

³ Vgl. Tabelle A.4 und A.5 im Anhang.

ökonomische Umfeld der Bundesrepublik und Australiens in entscheidendem Maße beeinflußt haben. Hatten die wesentlichen Entwicklungen auf dem europäischen Kontinent bereits resümierend Erwähnung gefunden, sollte an dieser Stelle noch einmal auf die Wirtschaftsbeziehungen Australiens insbesondere mit den wachstumsstarken Märkten Ost- und Südostasiens hingewiesen werden, die aufgrund der geographisch, aber auch politisch isolierten Lage des fünften Kontinents künftig von kardinaler Bedeutung für das unternehmerische Engagement deutscher Direktinvestoren sein werden.

Auch im Falle der deutschen Direktinvestitionen in Australien zeigt sich, daß sich deutsche Unternehmen dem verschärften Wettbewerb stellen und zunehmend versuchen, sich durch eine internationale Ausrichtung ihrer Produktionsstätten, Vertriebswege und sonstigen Aktivitäten an die wandelnden Gegebenheiten in der Weltwirtschaft anzupassen. Es kann weiterhin festgestellt werden, daß aufgrund der vorwiegenden Komplementarität zwischen Direktinvestitionen und Exporten die umfangreichsten Kapitalverflechtungen mit den Industrieländern bestehen, mit denen auch der höchste Warenaustausch stattfindet. Wie die vorangegangenen Untersuchungen gezeigt haben, gehört zu diesen beispielsweise auch Australien. Dennoch existieren im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung für die deutsch-australischen Wirtschaftsbeziehungen noch zahlreiche Potentiale, die eine weitere Beseitigung von Marktverzerrungen, eine Steigerung der Grenzproduktivität der eingesetzten Produktionsfaktoren und somit eine Zunahme des Realeinkommens der beiden Staaten bewirken könnten. Diese Potentiale liegen nicht zuletzt in einem allmählichen Abbau stark subventionierter Wirtschaftszweige der Bundesrepublik und gingen für die deutsche Wirtschaft sicherlich mit einem stärkeren Rückgriff auf landwirtschaftliche und mineralische Erzeugnisse Australiens einher. Ferner werden auch künftig die Privatisierungsbestrebungen der australischen Wirtschaftspolitik das unternehmerische Engagement deutscher Investoren anziehen und daher einen weiteren Ressourcentransfer der deutschen Wirtschaft zur Folge haben.

Tabelle A.1: Sektorale Struktur des Warenhandels mit Deutschland
(in Mio. A\$)

Rang	Exportgut	1991	1993	1995
1	Wolle & Tierhaare	221,3	167,9	213,3
2	Eisenerz	122,6	70,5	123,6
3	Kupfer	89,7	84,6	105,1
4	Verbrennungsmotoren	127,0	59,4	86,1
5	Goldmünzen	25,2	59,0	65,0
6	Erze von Basismetallen (nes) ¹⁾	69,0	20,9	32,9
7	Fleischwaren (außer Rind)	14,9	26,7	28,8
8	Elektrische Maschinen (nes) ¹⁾	4,2	4,4	25,4
9	Telekommunikationsausrüstung (nes) ¹⁾	5,8	6,8	22,4
10	Ausrüstung für elektrische Schaltkreise	3,4	16,7	21,5
11	Früchte & Nüsse (frisch, getrocknet)	31,9	43,4	20,2
12	Kupfererz	7,6	7,7	18,2
13	Chemikalien	6,7	11,0	16,7
14	Mineralische Rohstoffe (nes) ¹⁾	0,2	6,9	16,6
15	Kohle	27,0	19,9	16,3
16	Gemüse (f.c.f. ²⁾ o. geringfügig verarbeitet)	12,0	9,9	15,2
17	Computer & Bürogeräte	11,7	10,1	12,9
18	Medizinische Instrumente	3,3	4,0	12,7
19	Industriemaschinen	7,9	14,0	11,5
20	Lebensmittel & lebende Tiere	12,1	14,5	11,2
-	Sonstige Warenexporte	214,2	293,7	267,8
-	Gesamt	1.017,7	952,0	1.143,4
Rang	Importgut	1991	1993	1995
1	Pkw's	160,8	320,5	626,4
2	Druck- & Buchbindemaschinen	288,3	68,5	298,5
3	Telekommunikationsausrüstung (nes) ¹⁾	27,6	28,5	238,2
4	Sonstige industriespezifische Maschinen	100,2	99,0	174,4
5	Papier & Pappe	116,0	122,6	153,4
6	Medikamente (incl. Tiermed.)	90,9	113,6	145,6
7	Fahrzeugteile & Zubehör	58,8	95,5	135,0
8	Elektrische Maschinen (nes) ¹⁾	84,6	98,9	133,6
9	Meß- und Regeltechnik	89,9	118,7	129,4
10	Nicht-elektrische Maschinen	66,1	75,3	118,7
11	Ausrüstung für elektrische Schaltkreise	75,5	95,4	110,3
12	Verbrennungsmotoren	43,8	85,9	106,5
13	Maschinen zur Textil- & Lederarbeit.	39,7	62,3	101,9
14	Gaspumpen, -zentrifugen & -reiniger	60,3	73,7	97,9
15	Metallerzeugnisse (nes) ¹⁾	57,9	75,1	93,3
16	Mechanische Geräte	47,4	31,9	75,5
17	Nicht-metallische Mineralezeugnisse	60,1	64,1	73,1
18	Textilien & Textilerzeugnisse	53,0	61,3	72,6
19	Elektrische Maschinen & Geräte	30,3	37,0	71,7
20	Technische Ausrüstung	30,9	55,3	71,7
-	Sonstige Warenexporte	1.627,2	1.819,9	2.137,8
-	Gesamt	3.043,9	3.603,0	5.165,5

1) reale Zuwachsrate seit 1994. - 2) durchschnittl. reale Zuwachsrate pro Jahr seit 1991. -

2) nes = not elsewhere specified. - 3) f.c.f. = fresh, chilled or frozen

Quelle: Department of Foreign Affairs and Trade (Mai 1996a).

Tabelle A.2: Struktur der deutschen Direktinvestitionen nach Ländern

Rang					Land	Millionen DM					% Anteil					kumulierte Σ der Anteile	durchschnittl. jährl. Wachstum
95	94	90	86	80		1995	1994	1990	1986	1980	95	94	90	86	80	1995	1990 - 1995
1	1	1	1	1	USA	80.807	79.957	53.693	42.521	18.234	21,5	23,0	23,7	28,1	21,6	21,5	10,1
2	4	3	6	7	Großbritannien	37.171	27.372	17.578	7.452	3.306	9,9	7,9	7,8	4,9	3,9	31,4	22,3
3	2	2	2	2	Frankreich	30.332	28.526	21.074	12.263	8.720	8,1	8,3	9,3	8,1	10,3	39,5	8,8
4	3	4	10	8	Belgien	28.106	27.927	14.946	5.777	3.134	7,5	8,0	6,6	3,8	3,7	46,9	17,6
5	5	5	3	5	Niederlande	25.117	20.445	14.756	9.576	4.725	6,7	5,9	6,5	6,3	5,6	53,6	14,0
6	6	11	26	25	Republik Irland	17.894	17.355	6.647	600	418	4,8	4,8	2,9	0,4	0,5	58,4	33,8
7	7	10	7	4	Luxemburg	15.728	14.714	8.351	7.302	5.031	4,2	4,2	3,7	4,8	6,0	62,6	17,7
8	10	7	8	11	Italien	15.364	14.026	11.842	6.321	2.561	4,1	4,0	5,2	4,2	3,0	66,7	5,9
9	9	8	5	6	Schweiz	15.304	14.343	11.337	7.784	4.644	4,1	4,1	5,0	5,1	5,5	70,7	7,0
10	11	9	11	10	Österreich	14.183	13.663	8.423	5.203	3.043	3,8	3,9	3,7	3,4	3,6	74,5	13,7
11	12	6	9	9	Spanien	12.773	12.901	12.937	6.124	3.061	3,4	3,7	5,7	4,0	3,6	77,9	-0,3
12	8	12	4	3	Brasilien	12.134	14.404	6.638	8.424	5.619	3,2	4,2	2,9	5,6	6,7	81,1	16,6
13	13	14	13	16	Japan	7.659	7.724	4.562	2.352	999	2,0	2,2	2,0	1,6	1,2	83,2	13,6
14	14	13	12	12	Kanada	6.098	6.381	6.534	4.031	2.316	1,6	1,8	2,9	2,7	2,7	84,8	-1,3
15	15	15	14	17	Australien	3.938	4.058	2.733	1.760	831	1,0	1,2	1,2	1,2	1,1	85,8	8,8

- Die Statistiken weisen die Direktinvestitionsbestände nicht gesondert aus, eine Bestimmung d. Rangs, Anteils oder durchschnittl. jährl. Wachstums ist daher nicht möglich.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jahrgänge; eigene Berechnungen.

Tabelle A.2: Struktur der deutschen Direktinvestitionen nach Ländern (Fortsetzung)

Rang					Land	Millionen DM					% Anteil					kumulierte Σ der Anteile 1995	durchschnittl. jährl. Wachstum 1990 - 1995
95	94	90	86	80		1995	1994	1990	1986	1980	95	94	90	86	80		
16	19	-	-	-	Tschech. Rep.	3.876	2.831	-	-	-	1,0	0,8	-	-	-	86,9	-
17	21	25	20	39	Kaiman Inseln	3.654	2.698	931	870	119	1,0	0,8	0,4	0,6	0,1	87,8	58,5
18	16	21	23	20	Schweden	3.577	3.097	1.337	740	559	1,0	0,9	0,6	0,5	0,7	88,8	33,5
19	20	35	73	-	Ungarn	3.325	2.785	266	6	-	0,9	0,8	0,1	0,0	-	89,7	230,0
20	25	19	17	18	Dänemark	3.006	2.160	1.403	970	722	0,8	0,6	0,6	0,6	0,9	90,5	22,9
21	18	22	28	27	Portugal	2.977	2.889	1.314	535	298	0,8	0,8	0,6	0,4	0,4	91,3	25,3
22	17	16	19	15	Mexiko	2.943	3.089	2.682	896	1.322	0,8	0,9	1,2	0,6	1,6	92,1	1,9
23	23	23	18	19	Singapur	2.917	2.520	1.269	936	582	0,8	0,7	0,6	0,6	0,7	92,8	26,0
24	22	17	16	13	Rep. Südafrika	2.838	2.587	2.042	1.366	1.458	0,8	0,7	0,9	0,9	1,7	93,6	7,8
25	24	18	15	14	Argentinien	2.103	2.456	1.697	1.520	1.408	0,6	0,7	0,7	1,0	1,7	94,1	4,8
26	26	20	24	28	Hongkong	2.020	1.871	1.343	630	279	0,5	0,5	0,6	0,4	0,3	94,7	10,1
27	28	70	63	-	Polen	1.748	1.168	26	26	-	0,5	0,3	0,0	0,0	-	95,2	1324,6
28	31	42	58	-	China	1.525	862	163	49	-	0,4	0,2	0,1	0,0	-	95,2	167,1
29	27	24	22	30	Norwegen	1.403	1.296	1.125	754	236	0,4	0,4	0,5	0,5	0,3	95,6	4,9
30	29	26	25	21	Griechenland	1.119	1.087	857	605	466	0,3	0,3	0,4	0,4	0,6	95,9	6,1

- Die Statistiken weisen die Direktinvestitionsbestände nicht gesondert aus, eine Bestimmung d. Rangs, Anteils oder durchschnittl. jährl. Wachstums ist daher nicht möglich.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jahrgänge; eigene Berechnungen.

Tabelle A.3: Deutsche Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen und Regionen (in % der regionalen Gesamtbestände^{a)})

	Jahr	Alle WZ (in Mio. DM)	Berg- bau ^{b)}	Verarbeitendes Gewerbe				Handel	Banken	Sonst. Finanz- institut.	Ver- siche- rung	Beteili- gung	
				zusam- men	darunter:								
				Chemie	Masch.bau	E-Technik	Fahrzeuge						
Europ. Union ^{c)}	1995	207.995	0,6	29,9	8,7	2,8	3,2	5,1	16,7	12,6	22,8	4,8	7,5
	1990	121.464	0,7	36,3	12,1	3,3	6,5	4,9	22,7	9,2	10,8	3,3	6,4
	1985	56.426	1,8	40,4	15,3	3,7	6,0	4,4	27,3	10,5	.e)	.e)	5,3
Reformländer	1995	12.538	0,0	71,8	8,2	3,2	4,5	24,2	12,2	6,5	0,2	1,0	0,2
	1990	925	.f)	75,4	5,8	6,6	5,1	33,5	11,4	.e)	.e)	.e)	.f)
	1985	113	.f)	88,5	4,4	.e)	.e)	.e)	5,3	.e)	.e)	.e)	.f)
Nordamerika	1995	86.905	0,4	46,9	23,7	5,1	4,6	4,1	13,0	3,4	4,5	10,7	2,1
	1990	60.227	1,7	47,5	23,9	4,2	6,1	3,4	18,1	3,0	6,8	5,4	2,6
	1985	48.792	3,0	49,0	23,3	4,1	8,5	6,0	18,5	1,1	.e)	.e)	7,2
Lateinamerika ^{d)}	1995	23.906	1,2	66,6	19,8	7,1	10,2	18,4	3,3	11,6	6,3	1,3	6,9
	1990	13.647	1,4	75,8	23,4	7,3	14,1	21,5	4,7	7,8	6,0	1,0	0,4
	1985	14.205	1,5	71,8	21,1	7,8	11,0	18,3	4,0	7,2	.e)	.e)	1,5

a) Die prozentualen Anteile der aufgelisteten Wirtschaftszweige ergeben nicht 100%, da nur die wichtigsten Sektoren berücksichtigt wurden.

b) Für 1995 wurden die Bestände des Vorjahres herangezogen, da die neusten Statistiken der Dt. Bundesbank den Bergbau nicht mehr ausweisen.

c) Auch für die Jahre 1990 und 1985 wurden die EU-15 zugrundegelegt, allerdings konnten für die genannten Jahre die Bestandszahlen von Finnland nicht einbezogen werden, da diese in den Statistiken der Dt. Bundesbank nicht gesondert ausgewiesen werden.

d) Für das Jahr 1985 werden die OPEC-Länder insgesamt gesondert aufgeführt. Ihre Aufgliederung nach Kontinenten ist jedoch nicht möglich.

e) Zahlen unbekannt, in den Statistiken nicht gesondert ausgewiesen oder geheimgehalten.

f) Keine Direktinvestitionen in diesem Wirtschaftszweig vorhanden.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jgg., eigene Berechnung.

Tabelle A.3: Deutsche Direktinvestitionen nach Wirtschaftszweigen und Regionen (in % der regionalen Gesamtbestände^{a)})
(Fortsetzung)

	Jahr	Alle WZ (in Mio. DM)	Berg- bau ^{b)}	Verarbeitendes Gewerbe					Handel	Banken	Sonst. Finanz- institut.	Ver- siche- rung	Beteili- gung
				zusam- men	darunter:								
					Chemie	Masch.bau	E-Technik	Fahrzeuge					
Afrika ^{d)}	1995	4.112	11,6	59,6	9,4	3,8	7,4	28,3	10,4	.e)	1,2	5,7	0,1
	1990	3.572	22,4	49,9	7,5	4,2	9,5	20,4	12,7	.e)	.e)	5,4	0,4
	1985	1.520	52,4	25,4	4,7	4,4	2,1	.e)	11,3	-f)	.e)	.e)	.e)
Japan	1995	7.659	-f)	48,0	31,0	2,5	1,2	3,9	41,2	8,0	1,7	.e)	-f)
	1990	4.562	-f)	45,5	32,0	3,1	4,0	3,1	49,5	.e)	-f)	.e)	-f)
	1985	2.168	-f)	44,1	28,2	4,7	3,4	4,2	51,3	3,8	.e)	.e)	-f)
Australien	1995	4.188	2,5	24,5	10,3	1,6	5,4	2,7	29,3	4,9	8,9	18,6	3,4
	1990	2.842	2,4	36,7	16,8	1,9	8,6	6,0	27,3	.e)	4,3	13,9	6,8
	1985	1.910	6,4	38,7	18,2	3,7	6,9	7,9	34,0	.e)	.e)	.e)	9,9
Asien ^{d)}	1995	10.399	3,0	38,6	11,0	2,9	3,9	2,5	23,4	.e)	2,1	0,9	1,2
	1990	5.594	8,0	36,5	11,0	3,1	12,6	2,3	23,1	17,6	2,4	.e)	1,3
	1985	2.986	2,0	38,5	12,3	3,1	10,3	.e)	15,3	31,6	.e)	.e)	.e)

a) Die prozentualen Anteile der aufgelisteten Wirtschaftszweige ergeben nicht 100%, da nur die wichtigsten Sektoren berücksichtigt wurden.

b) Für 1995 wurden die Bestände des Vorjahres herangezogen, da die neusten Statistiken der Dt. Bundesbank den Bergbau nicht mehr ausweisen.

c) Auch für die Jahre 1990 und 1985 wurden die EU-15 zugrundegelegt, allerdings konnten für die genannten Jahre die Bestandszahlen von Finnland nicht einbezogen werden, da diese in den Statistiken der Dt. Bundesbank nicht gesondert ausgewiesen werden.

d) Für das Jahr 1985 werden die OPEC-Länder insgesamt gesondert aufgeführt. Ihre Aufgliederung nach Kontinenten ist jedoch nicht möglich.

e) Zahlen unbekannt, in den Statistiken nicht gesondert ausgewiesen oder geheimgehalten.

f) Keine Direktinvestitionen in diesem Wirtschaftszweig vorhanden.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtung mit dem Ausland, lfd. Jgg., eigene Berechnung.

Tabelle A.4: **Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen in Australien¹⁾ von 1980 – 1995** (Bestand; in Mio. DM)
 - nach dem Wirtschaftszweig des deutschen Investors -

Wirtschaftszweige	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	89 ^{*)}	1989	1990	1991	1992	1993	1994	95#)
gesamt	831	1.291	1.386	1.601	1.956	1.910	1.760	1.793	2.623	2.788	2.959	2.842	2.849	2.877	3.302	4.271	4.188
Bergbau ¹⁾	111	238	134	131	148	108	80	71	80	85	X	X	X	X	X	X	X
Handel	15	13	102	104	113	88	57	60	76	59	76	62	85	96	114	88	92
Kreditinstitute ²⁾
Versicherungen ³⁾	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	396	415	367	383	474	808	904
Beteiligungsgesell. ⁴⁾	57	84	87	91	111	139	102	115	176	350	437	411	375	451	451	543	604
Privatpersonen	7	11	6	7	18	17	15	9	15	20	21	29	30	21	29	35	34
Verarbeit. Gewerbe	574	783	887	1.021	1.216	1.237	1.164	1.167	1.583	1.478	1.532	1.509	1.515	1.538	1.746	2.183	2.074
darunter:																	
Chemische Industrie	230	296	290	344	420	344	314	349	518	543	552	498	468	501	547	714	594
Eisen-/Stahlerzeug ⁵⁾	12	4	5	.	11	14	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	91	135	212	182	240	267	202	142	185	251	297	315	314	354	391	394	369
Straßenfahrzeugbau	230	287	395	150	152	220	323	324	378	579	666
Elektrotechnik	114	127	127	215	214	246	302	255	293	346	353	282	266	231	275	321	268

!) Ab einschließlich 1987 beinhalten die Zahlen auch die Bestände deutscher DI in Neuseeland; allerdings sind die daraus resultierenden Verzerrungen für die nachfolgenden Erörterungen noch vertretbar, da diese DI nie mehr als 6% der in Australien getätigten DI ausmachen.

*) Angaben zum Jahresende 1989 nach früherem Berechnungsverfahren (d.h. einschließlich eines regional nicht aufteilbaren Postens, jedoch ohne Berücksichtigung von Krediten, die neben den Krediten der Kapitaleigner von anderen verbundenen Unternehmen aus Dtl. gewährt wurden).

#) Im Zuge der Bestrebungen zur internat. Harmonisierung der datenmäßigen Erfassung von DI die Dt. Bundesbank seit 1995 eine Modifizierung der Brancheneinteilung vorgenommen. Die Zahlen für 1995 sind folglich in ihrer Vergleichbarkeit mit den Vorjahreszahlen eingeschränkt.

. Zahl unbekannt, geheimzuhalten oder nicht sinnvoll.

- Nicht vorhanden.

X Wirtschaftszweig taucht in den Statistiken der Deutschen Bundesbank für die markierten Jahre nicht gesondert auf.

1) Einschließlich Mineralölgewinnung.

2) Bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren einschließlich Kapitalanlagegesellschaften.

3) Nur seit 1989 nach neuem Berechnungsverfahren als eigenständige Untergruppe deutscher Direktinvestitionen geführt.

4) Bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren einschließlich Vermögensverwaltung.

5) Nur bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren als eigenständige Untergruppe deutscher Direktinvestitionen geführt.

Quelle: Deutsche Bundesbank, Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland, lfd. Jgg..

Tabelle A.5: **Unmittelbare und mittelbare deutsche Direktinvestitionen in Australien¹⁾ von 1980 – 1995** (Bestand; in Mio. DM)
- nach dem Wirtschaftszweig des ausländischen Investitionsobjektes -

Wirtschaftszweig	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	89 ^{*)}	1989	1990	1991	1992	1993	1994	95#)
gesamt	831	1.291	1.386	1.601	1.956	1.910	1.760	1.793	2.623	2.788	2.959	2.842	2.849	2.877	3.302	4.271	4.188
Bergbau ¹⁾	63	202	184	224	259	122	87	.	.	76	.	67	97	93	96	103	.
Handel	332	404	431	402	525	649	507	641	514	644	730	775	695	800	898	1.107	1.226
Kreditinstitute ²⁾	179	204
Finanzierungsinst. ³⁾	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	25	121	199	179	217	406	371
Versicherungen ⁴⁾	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	371	394	340	347	418	719	778
Beteiligungsgesell. ⁵⁾	7	44	41	127	163	190	185	183	208	210	210	193	154	130	141	168	141
Verarbeit. Gewerbe	346	437	542	716	816	739	767	643	1.228	1.186	1.253	1.042	1.072	1.043	1.175	1.327	1.025
darunter:																	
Chemische Industrie	173	236	268	353	438	347	309	316	479	522	527	477	491	494	549	625	431
Eisen-/Stahlerzeug. ⁶⁾	7	8	X	X	X	X	X	X	X
Maschinenbau	10	34	32	43	63	70	86	14	15	34	46	53	76	65	98	112	69
Straßenfahrzeugbau	58	76	138	132	148	151	111	104	458	347	263	171	192	196	158	177	114
Elektrotechnik	97	131	201	147	159	191	323	245	226	200	245	282	227

- 1) Ab einschließlich 1987 beinhalten die Zahlen ebenfalls die Bestände deutscher DI in Neuseeland; allerdings sind die daraus resultierenden Verzerrungen für die nachfolgenden Erörterungen noch vertretbar, da diese DI nie mehr als 6% der in Australien getätigten DI ausmachen.
- *) Angaben zum Jahresende 1989 nach früherem Berechnungsverfahren (d.h. einschließlich eines regional nicht aufteilbaren Postens, jedoch ohne Berücksichtigung von Krediten, die neben den Krediten der Kapitaleigner von anderen verbundenen Unternehmen aus Dtl. gewährt wurden).
- #) Im Zuge der Bestrebungen zur internat. Harmonisierung der datenmäßigen Erfassung von DI hat die Dt. Bundesbank seit 1995 eine Modifizierung der Brancheneinteilung vorgenommen. Die Zahlen für 1995 sind folglich in ihrer Vergleichbarkeit mit den Vorjahreszahlen eingeschränkt.
- . Zahl unbekannt, geheimzuhalten oder nicht sinnvoll. -) Nicht vorhanden.
- X Wirtschaftszweig taucht in den Statistiken der Deutschen Bundesbank für die markierten Jahre nicht gesondert auf.
- 1) Einschließlich Mineralölgewinnung.
- 2) Bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren einschließlich Kapitalanlagegesellschaften.
- 3) Nur seit 1989 als eigenständige Untergruppe deutscher DI geführt; einschließlich Finanzierungsleasing und Vermittlung von Versicherungen.
- 4) Nur seit 1989 nach neuem Berechnungsverfahren als eigenständige Untergruppe deutscher Direktinvestitionen geführt.
- 5) Bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren einschließlich Vermögensverwaltung.
- 6) Nur bis 1989 nach früherem Berechnungsverfahren als eigenständige Untergruppe deutscher Direktinvestitionen geführt.
- Quelle: Deutsche Bundesbank, Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland, lfd. Jgg..

Tabelle A.6: Anzahl der deutschen Niederlassungen*) nach Jahr der Gründung bzw. Übernahme

Jahr	Firmen	Jahr	Firmen	Jahr	Firmen	Jahr	Firmen
bis 1960	8	1969	38	1978	77	1987	153
1961	13	1970	42	1979	81	1988	168
1962	18	1971	44	1980	91	1989	176
1963	20	1972	52	1981	99	1990	181
1964	25	1973	54	1982	116	1991	188
1965	29	1974	56	1983	121	1992	190
1966	32	1975	63	1984	129	1993	199
1967	33	1976	69	1985	132	1994	204
1968	34	1977	74	1986	140	1995	210

*) Die Frage nach dem Jahr der Gründung bzw. Übernahme wurde nur von 210 der insgesamt 257 deutschen Niederlassungen beantwortet.

Quelle: Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer;

Deutsche Niederlassungen in Australien, Juni 1996; eigene Berechnungen.

Tabelle A.7: **Rangskala und Bedeutungsgrad der einzelnen Bestimmungsgründe deutscher Direktinvestitionen in Australien**

Rang		Bestimmungsgründe	Bedeutungsgrad ¹⁾	
a	b		a	b
1	1	Ausdehnung der Auslandsaktivität auf neue Märkte	3,22	3,42
2	2	Sicherung und Ausbau eines bisherigen Marktes	2,52	2,97
3	6	Sicherung und Kontrolle des Vetriebs im Gastland	2,39	1,65
4	5	Politische Stabilität des Gastlandes	1,70	1,79
5	11	Exportbasis f. ein Produkt d. deutschen Muttergesellschaft	1,35	0,85
6	4	Überwindung von Handels- bzw. Exporthemmnissen	1,04	2,20
7	9	Sicherung der Versorgung im Gastland	0,96	1,11
8	3	Zulieferer für Unternehmen des Gastlandes	0,91	2,36
9	12	Sonstige Gründe	0,52	0,70
10	7	Erwartung einer hohen Investitionsrendite im Gastland	0,48	1,18
11	8	Zulieferer für ein deutsches Großunternehmen, das ebenfalls im Gastland tätig ist	0,43	1,12
12	10	Einsparung von Transportkosten	0,35	0,86
13	15	Stärkung der wirtschaftl. Eigenständigkeit d. Gastlandes	0,35	0,41
14	16	Sicherung und Erweiterung der Rohstoffbasis	0,26	0,32
15	17	Schaffung von Arbeitsplätzen	0,22	0,31
16	18	Wechselkursbedingte Verlagerung	0,22	0,21
17	13	Staatl. Förderungsmaßnahmen für DI durch das Gastland	0,17	0,65
18	14	Verwertung von Technologien, die für die besonderen Bedürfnisse des Gastlandes entwickelt wurden	0,17	0,64
19	19	Niedrige Roh- und Betriebsstoffpreise	0,04	0,20
20	20	Sicherung der Energieversorgung	0,04	0,20
21	21	Niedrige Lohnkosten	0,04	0,20
22	22	Verarbeitung einheimischer Rohstoffe für den Inlandsbedarf des Gastlandes	0,04	0,09
23	23	Staatl. Förderungsmaßnahmen für DI durch internationale Institutionen	0,04	0,09
-	-	Staatl. Förderungsmaßnahmen für DI durch die Bundesrepublik Deutschland	-	-
-	-	Produktion für die Muttergesellschaft in der Bundesrepublik Deutschland (Reimport)	-	-

1) Die befragten Unternehmen konnten bei Bewertung d. Bedeutung d. einzelnen Motive/ Bestimmungsgründe zwischen den Antworten, "keine" (0), "gering" (1), "groß" (3) u. "sehr groß" (4) wählen. Die einzelnen Unternehmen konnten dabei mehrere Motive für die Gründung v. Tochtergesellschaften in Australien anführen u. diese jeweils in der dargestellten Weise in ihre Bedeutung gewichten. Die ausgewiesenen Werte geben den durchschnittl. Bedeutungsgrad der einzelnen Motive an, bei dem entweder eine Gewichtung nach a) oder b) erfolgte. [a) Rangskala und Bedeutungsgrad bei Gewichtung der Motive nach Anzahl der befragten Unternehmen; b) Rangskala und Bedeutungsgrad bei Gewichtung der Motive nach Anzahl der Beschäftigten in den befragten Unternehmen].

Quelle: Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et al., (1981, S. 47, Tab. 9; Erläuterungen auf S. 20ff.).

Tabelle A.8: Zeitliche Eintrittskonzentration deutscher Unternehmen auf dem australischen Markt

Industrie für chemische, pharmazeutische und kosmetische Erzeugnisse:

1954	Cosmetic Products Pty Ltd (Wella AG)
1961	Beiersdorf Australia Ltd
1961	Bayer Australia Ltd
1962	Schwarzkopf Pty Ltd
1964	BASF Australia Ltd
1964	Boehringer Ingelheim Pty Ltd
1964	Hoechst Australia Ltd
1964	Schering Pty Ltd
1971	Dragoco Australia Pty Ltd
1975	Boehringer Mannheim Australia Pty Ltd
1975	Henkel Australia Pty Ltd
1975	Linde Gas Pty Ltd
1976	Haarmann & Reimer (Australia) Pty Ltd
1976	Impala Chemicals Pty Ltd
1976	Merck Pty Ltd
1978	Degussa Australia Pty Ltd
1980	Wacker Chemicals Australia Pty Ltd
1982	B. Braun Australia Pty Ltd
1983	drom fragrances international Pty Ltd
1986	Goldwell Cosmetics Australia Pty Ltd
1986	Thermit Australia Pty Ltd
1987	Benckiser Australia Pty Ltd
1988	CHT Australia Pty Ltd
1994	Fresenius Australia Pty Ltd
1994	Hoechst Schering ArgoEvo Pty Ltd
-	Chemson Pacific Pty Ltd
-	Croda Herberts Pty Ltd
-	Disposable Products Pty Ltd
-	Hoechst Marion Roussell Pty Ltd
-	Sika Australia Pty Ltd

Banken, Versicherungen und Finanzdienstleister:

- 1969 WestLB Australia and New Zealand Representative Office
- 1970 Munich Reinsurance Company of Australia Ltd.
- 1972 Commerzbank AG, Representative Office
- 1972 Dresdner Bank Ltd
- 1973 Deutsche Bank AG
- 1981 Gerling Group of Cos.
- 1989 BMW Australia Finance Ltd
- 1990 Dresdner Bank AG, Representative Office
- Cologne Reinsurance Company
- Deutsche Bank AG, Melbourne

Straßenfahrzeugbau:

- 1954 Robert Bosch (Australia) Pty LTd
- 1957 VDO Instruments Australia Pty Ltd
- 1958 Mercedes Benz (Australia) Pty Ltd
- 1961 Hella Asia Pacific Pty Ltd
- 1966 BMW Australia Ltd
- 1966 MAN Automotive (Australia) Pty Ltd
- 1975 MAN GHH Australia Pty Ltd
- 1977 MTU Australia Pty Ltd
- 1982 Kern Liebers Australia Pty Ltd
- 1985 Jost Australia Pty Ltd
- 1987 Knorr Brake Australia Pty Ltd
- 1987 ZF Australia Pty Ltd
- 1988 Transpec Ltd
- 1991 Porsche Cars Australia Pty Ltd

Quelle: Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer (Juni 1996, Teil I u. IV).

Literaturverzeichnis

- Ablin, R.**, "The Maturity Effect, Rates of Return and the Course of US Foreign Direct Investment", in: *Journal of International Economics*, Vol. 6 (1976), S. 1 - 20.
- Adler, M./Stevens, G. V. G.**, "The Trade Effects of Direct Investment", in: *Journal of Finance*, Vol. 29 (1974), S. 655 - 676.
- Agarwal, J. P.**, "Zur Struktur der westdeutschen Direktinvestitionen in Entwicklungsländern - Einfluß von Außenhandelsverflechtung und relativen Lohnkosten", in: *Die Weltwirtschaft*, 1978, Heft 1, S. 114 - 132.
- Agarwal, J. P.**, "Determinants of Foreign Direct Investment: A Survey", in: *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 116, Heft 4, 1980, S. 739 - 773.
- Agarwal, J. P.**, "European Integration and German FDI: Implications for Domestic Investment and Central European Economies", in: *National Institute Economic Review*, Nr. 160, April 1997, S. 100 - 111.
- Agarwal, J. P./Gubitz, A./Nunnenkamp, P.**, *Foreign Direct Investment: The Case of Germany*, Kieler Studie 238, Tübingen 1991.
- Aharoni, Y.**, *The Foreign Investment Decision Process*, Boston 1966.
- Albach, H./Busse von Colbe, W./Sabel, H.**, *Lebenslanges Lernen*, Festschrift für Ludwig Vaubel zum sechzigsten Geburtstag, Wiesbaden 1978.
- Alexander, S./Murphy, J. C.**, *Exchange Rates and Direct International Investment*, Southern Methodist University, Department of Economics, Working Paper 7, Dallas, February 1975.
- Aliber, R. Z.**, "A Theory of Direct Foreign Investment", in: Kindleberger, C. P. (Ed.), *The International Corporation*, Cambridge (Mass.) 1970, S. 17 - 34.
- Aliber, R. Z.**, "The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World", in: Dunning, J. H. (Ed.), *The Multinational Enterprise*, London 1971, S. 49 - 56.
- Allen Consulting Group**, *Australia-Germany, Partnership 2000 Report: Bridging Continents*, hrsg. im Auftrag der Australian-German Association (AGA) anlässlich der australisch-deutschen Wirtschaftskonferenz in Melbourne 1995.
- Asien-Pazifik-Ausschuß der Deutschen Wirtschaft**, *Asien-Pazifik-Region, Direktinvestitionen, Deutsche und ausländische Direktinvestitionen im asiatisch-pazifischen Raum, Asiatisch-pazifische Direktinvestitionen im Ausland*, Hamburg 1997.
- Australian Bureau of Statistics**, *Australian Economic Indicators*, Canberra, Juni 1996a.
- Australian Bureau of Statistics**, *Balance of Payments and International Investment Position, Australia 1994-95*, Canberra, Juni 1996b.

- Australian Bureau of Statistics**, Year Book Australia, No. 79, Canberra, März 1997.
- Australian Bureau of Statistics**, Australian Economic Indicators, Canberra, März 1998.
- Auswärtiges Amt, Referat für Öffentlichkeitsarbeit**, Das Asien-Konzept der Bundesregierung, Bonn, Februar 1994.
- Bandera, V. N./Lucken, J. A.**, "Has US Capital Differentiated between EEC and EFTA?", in: Kyklos, Vol. 25 (1972), S. 306 - 314.
- Bandera, V. N./White, J. T.**, "US Direct Investments and Domestic Markets in Europe", in: *Economia Internazionale*, Vol. 21 (1968), S. 117 - 133.
- Bank für internationalen Zahlungsausgleich**, Jahresberichte, Basel, verschied. Jgg..
- Barlow, E. R./Wender, I. T.**, Foreign Investment and Taxation, Englewood Cliffs (NJ) 1955.
- Bell, S.**, Australian Manufacturing and the State, Cambridge University Press Melbourne 1993.
- Bellendorf, H.**, Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im weltweiten Strukturwandel: konzeptionelle und empirische Beurteilung. Diss., Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Bd. 1502, Frankfurt am Main et al. 1994.
- Beyfuß, J.**, Direktinvestitionen im Ausland, Exportkonkurrenz oder Marktsicherung?, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut der deutschen Wirtschaft, Heft 155, Köln 1987.
- Beyfuß, J.**, Ausländische Direktinvestitionen in Deutschland, Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut der deutschen Wirtschaft, Heft 205, Köln 1992.
- Beyfuß, J.**, Arbeitsplatzverlagerung ins Ausland, Standortchwäche oder Überlebensstrategie?, in: *iw-trends*, Nr. 3/22. Jg., Institut der deutschen Wirtschaft, (1995), S. 93 - 104.
- Beyfuß, J.**, Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in Reformländern Mittel- und Osteuropas, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut der deutschen Wirtschaft, Heft 232, Köln 1996.
- Beyfuß, J./Kitterer, B. H.-J.**, Deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Bestandsaufnahme und Ergebnisse einer Unternehmensbefragung, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut d. deutschen Wirtschaft, Heft 137, Köln 1990.
- Bhagwati, J.**, The World Trading System at Risk, Princeton (NJ), 1991.
- Blais, J. P.**, A Theoretical and Empirical Investigation of Canadian and British Direct Foreign Investment in Manufacturing in the United States, Diss., unveröffentl. Manuskript, Pittsburgh (1975).

- Boatwright, B. D./Renton, G. A.**, "Analysis of UK Inflows and Outflows of Direct Foreign Investment", in: *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 57 (1975), S. 478 - 486.
- Boehm, E. A.**, *20th Century Economic Development in Australia*, Longman, Camberwell, Victoria, 1971.
- Brash, D. T.**, *American Investment in Australian Industry*, Canberra 1966.
- Braun, G.**, *Die Theorie der Direktinvestition*, Diss., Institut für Wirtschaftspolitik, Köln 1988.
- Buckley, P. J.**, "The Foreign Investment Decision", in: *Management Bibliographies and Reviews*, Vol. 5 (1979), S. 186 - 202.
- Buckley, P. J.**, "New Theories of International Business: Some Unresolved Issues", in: Casson, M., *The Growth of the International Business*, London et al. 1983.
- Buckley, P. J.**, "The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of Multinational Enterprise", in: *Journal of International Business Studies* Vol. 19 (Summer 1988).
- Buckley, P. J./Casson, M.**, *The Future of the Multinational Enterprise*, London 1976.
- Buckley, P. J./Dunning, J. H.**, "The Industrial Structure of US Direct Investment in the UK", in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 7 (1976), No. 2, S. 5 - 13.
- Bullock, M./Grenville, S./Heenan, G.**, "The Exchange Rate and the Current Account", in: Reserve Bank of Australia, *The Exchange Rate, International Trade and the Balance of Payment*, Proceedings of a Conference, Sydney 1993.
- Bundesministerium für Wirtschaft**, *Qualität des Wirtschaftsstandortes Deutschland und Ansatzpunkte zur Verbesserung*, BMWi-Dokumentation Nr. 317, 2. Auflage, Bonn 1992.
- Bundesministerium für Wirtschaft**, *Neuere Entwicklungen und Perspektiven für Direktinvestitionen*, BMWi-Dokumentation Nr. 325, Bonn 1992.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformationen**, *Australien - Standort für die Ostasien-Pazifik-Region*, (Verfasserin: Anders-Clever, E., Sydney), Köln 1994.
- Bundesstelle für Außenhandelsinformationen**, *Länderreport Australien, Wirtschaftstrends zum Jahreswechsel (bzw. zur Jahresmitte)*, Köln, verschied. Jgg..
- Bureau of Industry Economics**, *Australian direct investment abroad: effect on the Australian economy*, Research Report 14, Canberra 1984.
- Bureau of Industry Economics**, *North East Asia and Australia: economic relations*, Research Report 22, Canberra 1987.
- Bureau of Industry Economics**, *Multinationals and governments, Issues and implications for Australia*, Research Report 49, Canberra 1993.

- Bureau of Industry Economics**, Australian Direct Investment Abroad: A statistical overview, Occasional Paper No. 26, Canberra 1995.
- Bureau of Industry Economics**, Potential gains to Australia from APEC, Open regionalism and the Bogor Declaration, Canberra 1995.
- Bureau of Industry Economics**, Evaluation of the Investment Promotion and Facilitation Program, Australian Government Publishing Service, Canberra 1996.
- Bureau of Industry Economics**, Australian Industry Trends, Australian Government Publishing Service, Canberra, various issues.
- Casson, M.**, The Growth of the International Business, London/Boston/Sydney 1983.
- Caves, R. E.**, International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, in: *Economica*, Vol. 38, No. 149 (February 1971), S. 1 - 27.
- Clark, D.**, Economic Update 1996, Australia, Victoria 1996.
- Clark, P. B./Logue, D. E./Sweeney, R. J.**, The Effects of Exchange Rate Adjustments, Washington 1977.
- Coase, R. H.**, "The Nature of the Firm", in: *Economica*, Vol. 4 (November 1937), S. 386 - 405.
- Cohen, B.**, Multinational Firms and Asian Exports, New Haven 1975.
- Commonwealth Government of Australia**, The growth and revenue implications of Hilmer and related reforms, A report by the Industry Commission to the Council of Australian Governments, Canberra, März 1995.
- Commonwealth Government of Australia**, "Saving For Our Future", Mai 1995.
- Commonwealth Government of Australia**, Implementing the National Competition Policy: Access and Price Regulation, Information Paper of the Industry Commission, Canberra, November 1996.
- Crough, G./Wheelwright, T.**, Australia: A Client State, Ringwood (Vic.), NY, 1982.
- Cyert, R. M./March, J. G.**, A Behavioral Theory of the Firm, Englewood Cliffs (NJ) 1963.
- Dawar, H.**, "Strukturwandel in den Entwicklungsländern als eine unabdingbare Voraussetzung für eine neue Welthandelsordnung", in: Fritz-Abmus, D./Tuchtfeldt, E., *Die Ordnung des Welthandels*, Festschrift für A. Ghanie Gaussy zum 65. Geburtstag, Bern et al. 1997, S. 85 - 104.
- Delegation of the European Commission to Australia and New Zealand**, "The European Union - Australia's Largest Economic Partner", EU-Background, Informationsschrift, Ref.: 10/95, November 1995.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Australia's Trade Policies, Canberra 1988.

- Department of Foreign Affairs and Trade**, Exports of Major Commodities, Time Series, Australia, 1978 to 1993, Canberra, Mai 1994.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Trade in Services, Australia 1994-95, Canberra 1995.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Exports of Primary and Manufactured Products, Australia 1994-95, Canberra, Februar 1996.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Australia's Trade with the European Union 1995, also featuring trade with the European Free Trade Association (EFTA), Canberra, April 1996.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Composition of Trade, Australia 1995, Canberra, Mai 1996a.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Direction of Trade Time Series 1975 to 1995, Canberra, Mai 1996b.
- Department of Foreign Affairs and Trade**, Australia, Economic & Trade Statistics, Statistical Services, various issues.
- Department of Foreign Affairs and Trade & Austrade**, Australia - European Union Trade & Investment: Towards 2000, Canberra 1996.
- Department of Industry, Science and Technology**, Australia - Your Strategic Investment Location, Canberra November 1995.
- Department of Treasury**, Australia's Foreign Investment Policy, A Guide for Investors, Australian Government Publishing Service, Canberra 1992.
- Derks, G./Halbach, A. J.**, "Direktinvestitionen weltweit auf Rekordhöhe: Sind Arbeitsplätze in Deutschland bedroht, gewinnt die Dritte Welt?", in: ifo Schnelldienst, 49. Jg./28. Oktober, Heft 30, 1996, S. 24 - 31.
- Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer**, Der Markt für Agrarerzeugnisse, Nahrungsmittel und Getränke in Australien, Marktstudie angefertigt im Auftrag der Centralen Marketinggesellschaft der Agrarwirtschaft mbH, im Frühjahr 1996.
- Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer**, Australiens Außenwirtschaft, Kurzbericht, Mai 1996.
- Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer**, Deutsche Niederlassungen in Australien, Sydney, Juni 1996.
- Deutsch-Australische Industrie- und Handelskammer**, German-Australian Business, Sydney, various issues.
- Deutsche Bundesbank**, "Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 17. Jg. (Dez. 1965), S. 19 - 27.
- Deutsche Bundesbank**, "Die Auslandsverflechtung der Unternehmen Ende 1977", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 32. Jg. (April 1980), S. 22-35.

- Deutsche Bundesbank**, "Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1989 bis Ende 1991", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 45. Jg. (April 1993), S. 33 - 49.
- Deutsche Bundesbank**, "Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1991 bis Ende 1993", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 47. Jg. (Mai 1995), S. 45 - 60.
- Deutsche Bundesbank**, "Zum Stand der außenwirtschaftlichen Anpassung nach der deutschen Vereinigung", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 48. Jg. (Mai 1996), S. 49 - 61.
- Deutsche Bundesbank**, "Zur Problematik internationaler Vergleiche von Direktinvestitionsströmen", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 49. Jg. (Mai 1997a), S. 79 -86.
- Deutsche Bundesbank**, "Die Entwicklung der Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland von Ende 1993 bis Ende 1995", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 49. Jg. (Mai 1997), S. 63 - 77.
- Deutsche Bundesbank**, "Entwicklung und Bestimmungsgründe grenzüberschreitender Direktinvestitionen", in: Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, 49. Jg. (August 1997), S. 63 - 82.
- Deutsche Bundesbank**, "Die Kapitalverflechtung der Unternehmen mit dem Ausland nach Ländern und Wirtschaftszweigen", Beilage zu "Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank", Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, (veröffentlicht bis April 1992, seit 1993 umbenannt in "Kapitalverflechtung mit dem Ausland"), lfd. Jgg..
- Deutsche Bundesbank**, "Kapitalverflechtung mit dem Ausland", Statistische Sonderveröffentlichung Nr. 10, Beilage zu "Statistische Beihefte zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank", Reihe 3, Zahlungsbilanzstatistik, lfd. Jgg..
- Deutsche Bundesbank**, Monatsbericht der Deutschen Bundesbank, lfd. Jgg..
- Deutsche Bundesbank**, Zahlungsbilanzstatistik, "Statistisches Beiheft zu den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank", Reihe 3, lfd. Jgg..
- Deutscher Industrie- und Handelstag**, Info-Dienst-Rundschreiben, Außenwirtschaft, verschied. Ausgaben.
- Dieter, Heribert**, Außenwirtschaftsbeziehungen, Verschuldung und strukturelle Anpassung in Australien, Münster 1990.
- Donges, J. B.**, "Deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Entwicklungsmuster, Bestimmungsgründe, Wirkungen", in: Späth, L./Dräger, H. (Hrsg.), Zielsetzung Partnerschaft - Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestitionen und Technologietransfer, Veröffentlichungsreihe 'Zukunft', Bd. 9, Verlag Bonn Aktuell, Stuttgart 1985a, S. 385 - 406.

- Donges, J. B.**, "Die Stellung der deutschen Wirtschaft im internationalen Kapitalverkehr - Zusammenfassung der Diskussion im Arbeitskreis", in: Späth, L./Dräger, H. (Hrsg.), Zielsetzung Partnerschaft - Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestitionen und Technologietransfer, Veröffentlichungsreihe 'Zukunft', Bd. 9, Verlag Bonn Aktuell, Stuttgart 1985b, S. 431 - 434.
- Donges, J., B.**, "Die internationale Arbeitsteilung im Umbruch", in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, 38. Jg. (1989), Heft 2, S. 5 - 21.
- Donges, J. B./Juhl, P.**, "Deutsche Privatinvestitionen im Ausland: Export von Arbeitsplätzen?", in: Konjunkturpolitik, 25. Jg. (1979), Heft 4, S. 203-224.
- Duesenberry, J. S.**, Business Cycles and Economic Growth, Economic Handbook Series, New York 1958.
- Dunning, J. H.**, The Multinational Enterprise, London 1971.
- Dunning, J. H.**, "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory", in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41 (1979), S. 269 - 295.
- Dunning, J. H.**, "Explaining the International Direct Investment Position of Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 117, 1981, S. 30 - 64.
- Dunning, J. H.**, "The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some possible Extensions" in: Journal of International Business Studies, Vol. 19 (1988), No. 1, S. 1 - 31.
- Dunning, J. H./Norman, G.**, "Intra-Industry Production as a Form of International Economic Involvement: An Exploratory Analysis", in: Erdilek, A. (Hrsg.), Multinationals and Mutual Invaders: Intra-Industry Direct Foreign Investment, London/Sydney 1985.
- Dunning, J. H./Rugman, A. M.**, "The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment", in: American Economic Review, Papers and Proceedings, Vol. 75, No. 2 (May 1985), S. 228 - 232.
- Duttweiler, R.**, Internationale Investitionsfinanzierung und Zahlungsbilanz. Ein Beitrag zur Außenverschuldungsproblematik der Entwicklungsländer, Diss., St. Gallen 1978.
- Economic Planing Advisory Commission**, Australia's Growth Potentials in the 1990's, Backround Paper No. 35, Canberra, December 1993.
- Economic Planing Advisory Commission**, Regional Trading Arrangements, Backround Paper No. 40, Canberra, August 1994.
- Economic Planing Advisory Commission**, Investment and Economic Growth, Commission Paper No. 9, Canberra, November 1995.
- Economic Planing Advisory Commission**, Tariff reform and economic growth, Commission Paper No. 10, Canberra, February 1996.

- Erdilek, A.**, *Multinationals and Mutual Invaders: Intra-Industry Direct Foreign Investment*, London/Sydney 1985.
- Ergas, H./Wright, M.**, "Internationalisation, Firm Conduct and Productivity", in: Reserve Bank of Australia, *International Integration of the Australian Economy, Proceedings of a Conference*, Sydney, Juli 1994, S. 51-105.
- Ernst, A./Laumer, H.**, *Japan an der Schwelle zur globalen Wirtschaftsmacht: Strukturwandel und Internationalisierung*. München 1989.
- Fels, G.**, *Wirtschaftsstandort Deutschland, Bewertungsparameter und politische Handlungsempfehlungen*, in: *Energiepolitische Tagesfragen*, 43. Jg., Heft 7 (1993), S. 437 - 443.
- Fikentscher, W. R./Moritz, P.**, *Die Auswirkungen deutscher Direktinvestitionen in Entwicklungsländern auf Produktion und Beschäftigung in der Bundesrepublik Deutschland*, Tübingen 1980.
- Flowers, E. B.**, *Oligopolistic Reaction in European Direct Foreign Investment in the United States*, Diss., Georgia State University 1975.
- Flowers, E. B.**, "Oligopolistic Reaction in European and Canadian Direct Investment in the United States", in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 7 (1976), Heft 2, S. 43 - 55.
- Foreign Investment Review Board**, *Report 1993-94*, Australian Government Publishing Service, Canberra 1995.
- Foreign Investment Review Board**, *Report 1994-95*, Australian Government Publishing Service, Canberra 1996.
- Foreign Investment Review Board**, *Summary of the Foreign Investment Policy*, März 1996.
- Freedman, C./Stonecash, R.**, "A Survey of Manufacturing Industry Policy: From the Tariff Board to the Productivity Commission", in: *The Economic Record*, Vol. 73, No. 221, Juni 1997, S. 169-183.
- Fritz-Abmus, D./Tuchtfeldt, E.**, *Die Ordnung des Welthandels*, Festschrift für A. Ghanie Gaussey zum 65. Geburtstag, Bern et al. 1997.
- Fröhlich, H.-P.**, "German Transnational Investment - Recent Trends, Motives, and Policy Implications", in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte/Beiheft*, *Transnational investment from the 19th century to the present*, Stuttgart 1994, S. 257 - 275.
- Gälli, A.**, "EU und Asien: Wachstumsregionen zum beiderseitigen Nutzen", in: *ifo Schnelldienst*, 49. Jg./9. Dezember, Heft 34-35, 1996, S. 35 - 49.
- GATT**, *Trade Policy Review, Australia 1994*, Vol. I + II, Geneva, May 1994.
- Ghaussy, A. G.**, "Korrektur von Unvollkommenheiten auf Güter- und Faktormärkten: Hilfe durch Multinationale Unternehmen?", *Koreferat*, in: Hasse, R. H./ Schäfer, W. (Hrsg.), *Die Weltwirtschaft vor neuen Herausforderungen, Strategischer Handel, Protektionismus und Wettbewerb*, Göttingen 1994, S. 205- 210.

- Graham, E. M.**, Oligopolistic Imitation and European Direct Investment in the United States, Diss., Harvard 1974.
- Graham, E. M./Krugman, P. R.**, Foreign Direct Investment in the United States, Washington 1989.
- Green, R. T./Cunningham, W. H.**, "The Determinants of US Foreign Investment: An Empirical Examination", in: *Management International Review*, Vol. 15 (1975), S. 113 - 120.
- Greenaway, D.**, Trade and Foreign Direct Investment, *European Economy* 52/1993, S. 103 - 128.
- Grenville, S.**, "Introduction", in: Reserve Bank of Australia, The Australian Macro-Economy in the 1980's, Proceedings of a Conference, Sydney, June 1990, S. 1 - 6.
- Gruber, W./Mehta, D./Vernon, R.**, "The R & D Factor in International Trade and International Investment of United States Industries", in: *Journal of Political Economy*, 75. Jg. (1967), Heft 1, S. 20 - 37.
- Hasse, R. H.**, "Globalisierung versus Protektionismus", in: *Diskussionsbeiträge zur Wirtschaftspolitik*, Nr. 59, Universität der Bundeswehr Hamburg 1995.
- Hasse, R. H.**, "Verhandlungspolitik statt Handelskonflikte: Ein Vorschlag zugunsten einer größeren Kompatibilität mit den WTO-Regeln", in: *Fritz-Abmus, D./Tuchtfeldt, E., Die Ordnung des Welthandels*, Festschrift für A. Ghanie Gaussey zum 65. Geburtstag, Bern et al. 1997, S. 235 - 252.
- Hasse, R. H./ Schäfer, W.**, Die Weltwirtschaft vor neuen Herausforderungen, Strategischer Handel, Protektionismus und Wettbewerb, Göttingen 1994.
- Heidhues, F.**, Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen: Eine kritische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Direktinvestitionen, Tübingen 1969.
- Herrhausen, A.**, "Auslandsinvestitionen und Strukturwandel der deutschen Wirtschaft", in: *Albach, H./Busse von Colbe, W./Sabel, H. (Hrsg.), Lebenslanges Lernen*, Festschrift für Ludwig Vaubel zum 60^{ten} Geburtstag, Wiesbaden 1978, S. 89 - 99.
- Hilmer, F.G./Rayner, M./Taperell, G.**, The Independent Committee of Inquiry, National Competition Policy, Australian Government Publishing Service, Canberra 1993.
- Hirsch, S.**, Location of Industry and International Competitiveness, Oxford 1967.
- Hirsch, S.**, An International Trade and Investment Theory of the Firm, in: *Oxford Economic Papers*, N. S., Vol. 28, (1976), S. 258 - 270.
- Hollnagel, B.**, "Globalisierung bedeutet Ohnmacht der nationalen Ordnungspolitik", in: *Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik*, Ludwig-Erhard-Stiftung, Nr. 73, September 1997, S. 26ff.

- Holtfrerich; C.-L.**, Interactions in the World Economy - Perspectives from International Economic History, New York et al. 1989.
- Horst, T.**, "The Industrial Composition of US Exports and Subsidiary Sales to the Canadian Market", in: The American Economic Review, 62. Jg. (1972), Heft 1, S. 37 - 45.
- Howe, J.**, Australia's Growth Potentials in the 1990's, Background Paper of the Economic Planning Advisory Commission, No. 35, Canberra, December 1993.
- Howe, J.**, "Internationalisation, Trade and Foreign Direct Investment", in: Reserve Bank of Australia, International Integration of the Australian Economy, Proceedings of a Conference, Sydney, Juli 1994, S. 111 - 155.
- Hufbauer, G. C.**, "The Multinational Corporation and Direct Investment", in: Kenen, P. B. (Ed.), International Trade and Finance, Frontiers for Research, Cambridge 1975, S. 253 - 319.
- Huhle, F.** (Hrsg.): Weltwirtschaft in Forschung, Lehre und Praxis, Festschrift zum 30-jährigen Bestehen der Akademie für Welthandel, Frankfurt am Main 1980.
- Hymer, S. H.**, The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Cambridge (Mass.) 1976.
- Industry Commission**, Annual Report 1990-91, Australian Government Publishing Service, Canberra 1991.
- ifo-Institut für Wirtschaftsforschung**, "Motive deutscher und ausländischer Direktinvestoren", Beitrag von Markus Wilhelm, in: ifo Schnelldienst 16/96, 49. Jg./5. Juni 1996, S. 9 - 18.
- Institut der deutschen Wirtschaft**, "Direktinvestitionen - Denkkzettel für Deutschland", in: iwd - Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Heft 34, 23. Jg./21. August 1997, S.8.
- International Monetary Fund**, Australia - Recent Economic Development, nicht veröffentlichtes Manuskript, März 1996.
- International Monetary Fund**, Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows, Washington March 1991.
- Iversen, C.**, Aspects of the Theory of International Capital Movements, Kopenhagen/London 1935.
- Jahrreiß, W.**, Zur Theorie der Direktinvestitionen im Ausland - Versuch einer Bestandsaufnahme, Weiterführung und Integration partialanalytischer Forschungsansätze. Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 337, Diss., Berlin 1984.
- Juhl, P.**, "On the Sectoral Patterns of Western German Manufacturing Investment in Less Developed Countries: The Impact of Firm Size, Factor Intensities and Protection", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 115 (1979), S. 508- 521.

- Jungnickel, R.**, "Außenhandel und Direktinvestitionen im Ausland", in: Jungnickel, R./Schneider, A., Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft, Strukturbericht 1980, Ergänzungsband: Technologietransfer und deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Hamburg 1981, S. 73 - 127.
- Jungnickel, R./Krägenau, H./Lefeldt, M./Holthus, M.**, Einfluß multinationaler Unternehmen auf Außenwirtschaft und Branchenstruktur der Bundesrepublik Deutschland, Hamburg 1977.
- Jungnickel, R./Schneider, A.**, Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft, Strukturbericht 1980, Ergänzungsband: Technologietransfer und deutsche Direktinvestitionen im Ausland, Hamburg 1981.
- Kayser, G./Kitterer, B. H. J. et al.**, "Erfahrungen deutscher Auslandsinvestoren in ausgewählten Industrieländern - Ergebnisse einer Umfrage in Australien, Frankreich, Japan, Kanada und den Vereinigten Staaten von Amerika", Hrsg.: Kamp, M. E., Institut für Mittelstandsforschung, Forschungsgruppe Bonn, Göttingen 1980.
- Keating, P.**, "One Nation", Statement by the Prime Minister, AGPS, Canberra 1992.
- Kenen, P. B.**, International Trade and Finance, Frontiers for Research, Cambridge 1975.
- Kindleberger, C. P.**, American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment, New Haven (Con.) - London 1969.
- Kindleberger, C. P.**, The International Corporation, Cambridge (Mass.) 1970.
- Klodt, H./Maurer, R.**, Internationale Direktinvestitionen: Determinanten und Konsequenzen für den Standort Deutschland, Kiel Discussion Papers 284, Institut für Weltwirtschaft Kiel, November 1996.
- Klodt, H./Schmidt, K.-D., et al.**, Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb - Die deutsche Wirtschaft auf dem Prüfstand, Kieler Studie 228, Tübingen 1989.
- Knickerbocker, F. T.**, Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise, Boston (Mass.) 1973.
- Kohlhagen, S. W.**, "Exchange Rate Changes, Profitability and Direct Foreign Investment", in: Southern Economic Journal, Vol. 44 (1977), S. 43 - 52.
- Kojima, K.**, Direct Foreign Investment. A Japanese Model of Multinational Business Operations, London 1978.
- Krainer, R. E.**, "Resource Endowment and the Structure of Foreign Investment", in: Journal of Finance, Vol. 22 (1967a), S. 49 - 57.
- Krainer, R. E.**, "The Structure of Foreign Investment: A Reply", in: Journal of Finance, Vol. 22 (1967b), S. 655 - 656.
- Krakowski, M. et al.**, Die deutsche Wirtschaft im Anpassungsschock, Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft, Strukturbericht, 1991, Hamburg 1992.

- Kravis, I. B./Lipsey, R. E.**, "The Location of Overseas Production and Production for Export by US Multinational Firms", in: *Journal of International Economics*, Vol. 12 (1982), No. 3/4, S. 201 - 224.
- Krugman, P. R.**, "Growing World Trade, Causes and Consequences", *Bookings Papers on Economic Activity* 1/1995, S. 327 - 377.
- Kwack, S. Y.**, "A Model of US Direct Investment Abroad: A Neo-classical Approach", in: *Western Economic Journal*, Vol. 10 (1972), S. 373 - 383.
- Lizondo, J. S.**, "Foreign Direct Investment", in: *Research Department of the International Monetary Fund (Hrsg.), Determinants and Systemic Consequences of International Capital Flows*, Washington D.C., March 1991, S. 68 - 82.
- Logue, D. E./Willett, T. D.**, "The Effect of Exchange Rate Adjustment on International Investment", in: *Clark, P. B./Logue, D. E./Sweeney, R. J. (Ed.), The Effects of Exchange Rate Adjustments*, Washington 1977, S. 137 - 150.
- Lorenz, D.**, "Newly Industrialising Countries in the World Economy: NICs, SICs, NECs, EPZs or TEs?", in: *Holtfrerich, C.-L., (Hrsg.), Interactions in the World Economy - Perspectives from International Economic History*, NY et al., 1989, S. 338 - 366.
- Macharzina, K.**, "Die Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland im internationalen Vergleich", in: *Betriebswirtschaftliche Forschung u. Praxis*, 41. Jg. (1989), Heft 5, S. 472 - 488.
- Machlup, F./Salant, W. S./ Tarchis, L.**, *International Mobility and Movement of Capital*, New York 1972.
- Maddison, A.**, *The World Economy in the 20th Century*, Paris 1989.
- Markowitz, H. M.**, *Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments*, New York 1959.
- McKinsey & Company**, *Emerging Exporters, Australia's High Value-Added Manufacturing Exporters*, 1993.
- Meier, B.**, *Wettbewerb als Chance: Antworten auf die japanische Herausforderung*. Köln 1992
- Meyer, J. R./Kuh, E.**, *The Investment Decision: An Empirical Study*, Cambridge (Mass.) 1957.
- Milbourne, R.**, "Money and Finance", in: *Reserve Bank of Australia, The Australian Macro-Economy in the 1980's, Proceedings of a Conference*, Sydney, June 1990, S. 222 - 276.
- Modigliani, F./Miller, M. H.**, "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", in: *The American Economic Review*, Vol. 48, 1958, S. 261 - 297.
- Modigliani, F./Miller, M. H.**, "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction", in: *The American Economic Review*, Vol. 53, 1963, S. 433-443.

- Mundell, R. A.**, "International Trade and Factor Mobility", in: *The American Economic Review*, Vol. 47 (1957), S. 321 - 335.
- Nagel, H.**, Betriebswirtschaftliche Probleme von Auslandsinvestitionen: überwiegend dargestellt am Beispiel der amerikanischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik Deutschland. Diss., München 1969.
- Nolte, D.**, Das Phänomen Japan - Erklärungsansätze der überragenden Wettbewerbsstärke am Beispiel der japanischen Automobilindustrie. *WSI Mitteilungen* 45 (1992), S. 34 - 42.
- Nunnenkamp, P./Gundlach, E./Agarwal, J. P.**, *Globalisation of Production and Markets*, Kieler Studie 262, Tübingen 1994.
- Nurkse, R.**, "Ursachen und Wirkungen der Kapitalbewegungen", in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, Bd. 5 (1934), S. 78 - 96.
- Nurkse, R.**, *Internationale Kapitalbewegungen*, Wien 1935.
- Nussbaum, B.**, *The World after Oil: The Shifting Axis of Power and Wealth*, New York 1983.
- OECD**, *Internationale Direktinvestitionen, Politik und Trends der 80er Jahre*, Paris 1992.
- OECD**, *Economic Survey Australia 1995*, Paris, Mai 1995.
- OECD**, *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 3rd edition, Paris 1996a.
- OECD**, *Industrial Competitiveness*, Paris 1996b.
- OECD**, *Globalisation of Industry, Overview and Sector Reports*, Paris 1996c.
- OECD**, *Economic Survey Australia 1996-97*, Paris, Dezember 1996.
- OECD**, *Economic Survey Australia 1998*, Paris, Dezember 1997.
- OECD**, *International Direct Investment Statistics Yearbook*, Paris, lfd. Jgg..
- OECD**, *Main Economic Indicators*, Paris, lfd. Jgg..
- Ohlin, B.**, *Interregional and International Trade*, Cambridge (Mass.) 1933.
- Oppenländer, K. H.**, "Motive für deutsche Direktinvestitionen im Ausland - Ergebnisse von Befragungen durch das Ifo-Institut", in: Huhle, F. (Hrsg.): *Weltwirtschaft in Forschung, Lehre und Praxis, Festschrift zum 30-jährigen Bestehen der Akademie für Welthandel*, Frankfurt am Main 1980, S. 185 - 200.
- Oppenländer, K. H.**, "Auslandsinvestitionen und außenwirtschaftlicher Technologietransfer: Übersicht über Ursachen und Ausmaß", in: Späth, L./Dräger, H. (Hrsg.), *Zielsetzung Partnerschaft - Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestitionen und Technologietransfer*, Veröffentlichungsreihe 'Zukunft', Bd. 9, Verlag Bonn Aktuell, Stuttgart 1985, S. 41 - 77.

- Oppenländer, K. H.**, Stilisierte Fakten des Innovationsprozesses und ihre Analyse: Ein Beitrag zur Erklärung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, Ifo-Studien 37 (4), (1991), S. 165 - 180.
- Oppenländer, K. H./Gerstenberger, W.**, Direktinvestitionen als Ausdruck zunehmender Internationalisierung der Märkte, in: Ifo Schnelldienst 10/92, 45. Jg. (1992), S. 3 - 11.
- Parmanne, P.**, "Inflation Is a Problem in All Agreement Sectors", in: *Unitas Group Economic Review*, Vol. 2 (1995), S. 16 - 18.
- Pfaffermayr, M.**, Direktinvestitionen im Ausland, Heidelberg 1996.
- Pfeilschifter, P. A.**, Die Außenwirtschaftsbeziehungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Mercosur-Staaten Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay anhand des Außenhandels, der Patent- und Lizenzaktivitäten und der Direktinvestitionen im Ausland, Diss., Universität der Bundeswehr München 1996.
- Pomfret, R.**, *Australia's Trade Policies*, Oxford University Press, 1995.
- Popkin, J.**, Interfirm Differences in Direct Investment Behaviour of US Manufacturers, Diss., unveröffentl. Manuskript, University of Pennsylvania, Philadelphia 1965.
- Posner, M. V.**, Technical Change and International Trade, in: *Oxford Economic Papers*, 13. Jg. (1961), Heft 3, S. 323 - 341.
- Prachowny, M. F. J.**, "Direct Investment and the Balance of Payment of the United States: A Portfolio Approach", in: Machlup, F./Salant, W. S./Tarchis, L. (Ed.), *International Mobility and Movement of Capital*, New York 1972, S. 443 - 464.
- Productivity Commission**, *Stocktake of progress in microeconomic reform*, AGPS, Canberra 1996.
- Purvis, D. D.**, "Technology, Trade and Factor Mobility", in: *The Economic Journal*, Vol. 82 (1972), S. 991 - 999.
- Ragazzi, G.**, "Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment", *International Monetary Fund Staff Papers*, Vol. 20 (1973), S. 471 - 498.
- Raizner, J.**, Engagement deutscher Unternehmen in der Russischen Föderation, Ergebnisse einer Unternehmensbefragung in Moskau, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut der deutschen Wirtschaft, Heft 212, Köln 1993.
- Reserve Bank of Australia**, *The Australian Macro-Economy in the 1980's*, Proceedings of a Conference, Sydney, June 1990.
- Reserve Bank of Australia**, *The Exchange Rate, International Trade and the Balance of Payment*, Proceedings of a Conference, Sydney 1993.
- Reserve Bank of Australia**, *International Integration of the Australian Economy*, Proceedings of a Conference, Sydney, July 1994.

- Reserve Bank of Australia**, Report and Financial Statements, Sydney August 1995.
- Reserve Bank of Australia**, "Diversity of Exports and Australia's Terms of Trade", reprinted from the Bulletin, S. 1 - 4, Sydney, Januar 1996.
- Reserve Bank of Australia**, Bulletin, Sydney, various issues.
- Reuber, G. L./Crookell, H./Emerson, M./ Gallais-Hamonno, G.**, Private Foreign Investment in Development, Oxford 1973.
- Rugman, A. M.**, International Diversification and the Multinational Enterprise, Lexington 1979.
- Rugman, A. M.**, "Internalization as a General Theory of Foreign Direct Investment: A Re-Appraisal of the Literature", in: Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 116, Heft 2 (1980), S. 365 - 379.
- Ruppert, W.**, "Produktionsstandorte der Industrie im Urteil der Unternehmen" in: ifo-Schnelldienste 19/79, 32. Jg./6. Juli 1979, S. 7 - 15.
- Sachchamarga, S.**, The Effect of Exchange Rate Changes on Direct International Investment, Diss., Southern Methodist University, Dallas 1978.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung**, Jahresgutachten 1993/94, Metzler-Poeschel, Stuttgart 1993.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung**, Jahresgutachten 1994/95, Metzler-Poeschel, Stuttgart 1994.
- Safarian, A. E.**, The Performance of Foreign-Owned Firms in Canada, Canadian-American Committee sponsored by National Planning Association, USA and Private Planning Association of Canada, Montreal 1969.
- Scaperlanda, A. E.**, Trends, Composition and Determinants of US Direct Investment in Canada, US Department of Commerce, Office of Foreign Direct Investments, Washington 1974.
- Schröder, A.**, Direktinvestitionen mittelständischer Unternehmen in Schwellenländern, Köln 1986.
- Schröder, C.**, Industrielle Arbeitskosten im internationalen Vergleich 1970 - 1995, in: iw-trends, Institut der deutschen Wirtschaft, 23. Jg. (1996), Nr. 2, S. 44-56.
- Schwartz, R.**, The Determinants of US Direct Investment Abroad, Diss., Lubbock/Texas 1976.
- Severn, A. K.**, "The Structure of Foreign Investment: Comment", in: Journal of Finance, Vol. 22 (1967), S. 653 - 654.
- Severn, A. K.**, Short-Run Investment and Financial Behavior of US Direct Investors in Manufacturing, Diss., University of Pennsylvania 1969.
- Sherman, H. C.**, "Globalisierung: Transnationale Unternehmen auf dem Vormarsch", in: ifo Schnelldienst, 49. Jg., Heft 23, 1996, S. 3 - 13.
- Siebert, H.**, Außenwirtschaft, Stuttgart 1994.

- Siebert, H.**, "Die Weltwirtschaft im Umbruch, Müssen die Realeinkommen der Arbeitnehmer sinken?", Kieler Arbeitspapiere 744, Institut für Weltwirtschaft, Kiel 1996.
- Simon, H. A.**, *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Process in Administrative Organization*, 2nd Ed., New York 1961.
- Späth, L./Dräger, H.** (Hrsg.), *Zielsetzung Partnerschaft - Die weltwirtschaftliche Bedeutung von Auslandsinvestitionen und Technologietransfer*, Veröffentlichungsreihe 'Zukunft', Bd. 9, Verlag Bonn Aktuell, Stuttgart 1985.
- Statistisches Bundesamt**, Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Reihe 1.3: Standardtabellen mit Jahreszahlen, Wiesbaden 1996.
- Statistisches Bundesamt**, Fachserie 18: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Reihe 1.3: Konten und Standardtabellen, Hauptbericht, Stuttgart, lfd. Jgg..
- Statistisches Bundesamt**, Fachserie 7: Außenhandel, Reihe 1: Zusammenfassende Übersicht für den Außenhandel, Stuttgart, lfd. Jgg..
- Stehn, J.**, *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern - Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz*. Diss., Kieler Studien 245, Tübingen 1992.
- Stevens, G. V.**, *US Direct Manufacturing Investment to Latin America: Some Economic and Political Determinants*, Washington 1969.
- Stihl, H. P.**, "Unternehmerische Standortstrategien für die neunziger Jahre", in: Fels, G., Standort D, nach der Vereinigung vor dem Binnenmarkt, Köln 1992, S. 30 - 45.
- Stobbaugh, R. B.**, "Financing Foreign Subsidiaries of US Controlled Multinational Enterprises", in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 1, 1970, No. 1, S. 43 - 64.
- Straubhaar, Th.**, "Welthandelsordnung und internationale Wettbewerbsfähigkeit", in: Fritz-Aßmus, D./Tuchtfeldt, E., *Die Ordnung des Welthandels*, Festschrift für A. Ghanie Gaussy zum 65. Geburtstag, Bern et al. 1997a, S. 181 - 196.
- Tai, L. S./Mehta, D.**, "Trade and Investment Behaviour in US and Japanese Manufacturing Industries: 1962 - 1981", in: *Hitotsubashi Journal of Economics*, Vol. 29 (1988), S. 59 - 71.
- Takahashi, A.**, *Some Short-Run Aspects of Direct Foreign Investment*, Diss., unveröffentl. Manuskript, Pittsburgh 1975.
- Tease, W.**, "The Balance of Payments", in: Reserve Bank of Australia, *The Australian Macro-Economy in the 1980's*, Proceedings of a Conference, Sydney, June 1990, S. 159 - 209.
- Tesch, P.**, *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestitionen*, Berlin 1980.

- Thomson, S./Woolcock, S.**, Direct Investment and European Integration - Competition among Firms and Governments, London 1993.
- Tobin, J.**, "Liquidity Preferences as Behavior Towards Risk", in: The Review of Economic Studies, Vol. (1958), S. 65 - 86.
- UNCTAD**, World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness, United Nations, Division on Transnational Corporations and Investment, New York 1996.
- UNCTC (United Nations Conference on Transnational Corporations)**, The Determinants of the Foreign Direct Investment, A Survey of Evidence, New York 1992.
- Vernon, R.**, "International Investment and International Trade in the Product Cycle", in: The Quarterly Journal of Economics, 80. Jg. (1966), Heft 2, S. 190 - 207.
- Vernon, R.**, "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment", in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41 (1979), S. 255 - 267.
- Walia, T. S.**, An Empirical Evaluation of Selected Theories of Foreign Direct Investment by US-based Multinational Corporations, Diss. unveröffentl. Manuskript, New York 1976.
- Webster, A./Dunning, J. H.**, Structural Change in the World Economy. London 1990.
- Weintraub, R.**, "Studio empirico sulle relazioni di lungo andare tra movimenti di capitali e rendimenti differenziali", in: Revista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali, Vol. 14 (1967), S. 401 - 415.
- Wesche, U.**, Major Theories of Direct Private Investment and the Experience of German Multinational Manufacturing Enterprises, Diss., The American University 1974.
- Wilhelm, M.**, "Neben dem Außenhandel haben die Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie an Bedeutung gewonnen", in: ifo-Schnelldienst 7-8/96, 49. Jg./14. März 1996a, S. 26 - 38.
- Wilhelm, M.**, "Motive deutscher und ausländischer Direktinvestoren", in: ifo-Schnelldienst 16/96, 49. Jg./5. Juni 1996b, S. 9 - 18.
- Williamson, O. E.**, Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study of International Organization, New York 1975.
- Yetton, P./Davis, J./Swan, P.**, Going international: export myths and strategic realities. Australian Manufacturing Council, Melbourne, 1992.
- Young, K. H.**, "The Effect of Taxes and Rates of Return to Foreign Direct Investment in the United States", in: National Tax Journal, Vol. 41 (1988), S. 109 - 121.

- Yu, C.-M. J/Ito, K.**, "Oligopolistic Reaction and Foreign Direct Investment: The Case of the US Tire and Textiles Industries", in: *Journal of International Business Studies*, Vol. 19 (1988).
- Zelgert, J. E.**, *Internationale Direktinvestitionen: Theoretische Ansätze und empirische Befunde internationaler Realkapitalbewegungen*, Diss., München 1993.

SCHRIFTEN ZUR WIRTSCHAFTSTHEORIE UND WIRTSCHAFTSPOLITIK

Herausgegeben von Rolf Hasse, Wolf Schäfer,
Thomas Straubhaar, Klaus W. Zimmermann

- Band 1 Lars Bünning: Die Konvergenzkriterien des Maastricht-Vertrages unter besonderer Berücksichtigung ihrer Konsistenz. 1997.
- Band 2 Andreas Henning: Beveridge-Kurve, Lohnsetzung und Langzeitarbeitslosigkeit. Eine theoretische Untersuchung unter Berücksichtigung des Insider-Outsider-Ansatzes und der Entwertung des Humankapitals. 1997.
- Band 3 Iris Henning: Die Reputation einer Zentralbank. Eine theoretische Untersuchung unter besonderer Berücksichtigung der Europäischen Zentralbank. 1997.
- Band 4 Rüdiger Hermann: Ein gemeinsamer Markt für Elektrizität in Europa. Optionen einer Wettbewerbsordnung zwischen Anspruch und Wirklichkeit. 1997.
- Band 5 Alexander Tiedtke: Japan und der Vorwurf des Trittbrettfahrerverhaltens in der US-amerikanisch-japanischen Allianz. 1997.
- Band 6 Wolfgang Grimme: Ordnungspolitisches Konzept der Regionalpolitik. Darstellung der Defizite und des Reformbedarfs der Regionalpolitik am Beispiel Mecklenburg-Vorpommerns. 1997.
- Band 7 Christian Ricken: Determinanten der Effektivität der Umweltpolitik. Der nationale Politikstil im Spannungsfeld von Ökonomie, Politik und Kultur. 1997.
- Band 8 Christian Schmidt: Real Convergence in the European Union. An Empirical Analysis. 1997.
- Band 9 Silvia Marengo: Exchange Rate Policy for MERCOSUR: Lessons from the European Union. 1998.
- Band 10 Jens Kleinemeyer: Standardisierung zwischen Kooperation und Wettbewerb. Eine spieltheoretische Betrachtung. 1998.
- Band 11 Stefan M. Golder: Migration und Arbeitsmarkt. Eine empirische Analyse der Performance von Ausländern in der Schweiz. 1999.
- Band 12 Stefan Kramer: Die Wirkung einer Internationalisierung des Yen auf die japanischen Finanzmärkte, die japanische Geldpolitik und die Usancen der Fakturierung. 1999.
- Band 13 Antje Marielle Gerhold: Wirtschaftliche Integration und Kooperation im asiatisch-pazifischen Raum. Die APEC. 1999.
- Band 14 Tamim Achim Dawar: Deutsche Direktinvestitionen in Australien. Eine Evaluation der theoretischen Erklärungsansätze und der Standortattraktivität des Produktions- und Investitionsstandortes Australien. 1999.

Michael Steiner (Hrsg.)

Wirtschaftspolitische Beratung heute

Mit Beiträgen von **Wolfgang Franz, Helmut Kramer, Herbert Paierl, Gerhard Rosegger, Kurt Rothschild, Michael Steiner, Erich Streißler, Gunther Tichy**

Frankfurt/M., Berlin, Bern, New York, Paris, Wien, 1998. 83 S.
ISBN 3-631-32969-5 · br. DM 28.-*

Wirtschaftspolitische Beratung bewegt sich seit jeher im Spannungsfeld vielfältiger Interessen, oft widersprüchlicher ökonomischer Erkenntnisse und unterschiedlicher Verantwortungsbereiche der Beratenen und Beratenden. Angesichts der Debatten um Globalisierung und Internationalisierung, des Konfliktes von Staatsinterventionismus versus Neoliberalismus sowie der Situation auf dem Arbeitsmarkt bleibt sie auch heute eine heikle Aufgabe. Die Beiträge dieses Bandes – von international renommierten Wirtschaftsforschern verfaßt – geben einen Einblick in die Schwierigkeiten der wirtschaftspolitischen Beratung; sie zeigen aber auch, daß man alten und neuen Problemen nicht hilflos ausgeliefert ist und ökonomischer common sense korrigierend einzugreifen vermag.

Aus dem Inhalt: Wider das Technokratentum in der Ökonomie · Wirtschaftliche Beratung als selbstreflexive Aufklärung · Beratung als kontinuierlicher Diskurs · Beratung als diktatorisches Unterfangen · Über die Liebe zwischen Politikern und Beratern und andere kontroverse Fragen der Politikberatung · Gegen wirtschaftliche und denkerische Krisen



Frankfurt/M · Berlin · Bern · New York · Paris · Wien

Auslieferung: Verlag Peter Lang AG

Jupiterstr. 15, CH-3000 Bern 15

Telefax (004131) 9402131

*inklusive Mehrwertsteuer

Preisänderungen vorbehalten

