



universität  
wien

# MASTERARBEIT

Titel der Masterarbeit

„Der Einfluss von FDI auf die wirtschaftliche Entwicklung in  
China, Südkorea und Japan im Rahmen der Investment  
Development Path Theorie“

Verfasserin:

Anna Katharina Riedl

angestrebter akademischer Grad:

Master of Arts (MA)

Wien, 2014

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 066 864

Studienrichtung lt. Studienblatt: Wirtschaft und Gesellschaft Ostasiens

Betreuer: Univ.-Prof. Mag. Dr. Rüdiger Frank

## Inhalt

1	Einleitung.....	1
1.1	Forschungsfragen und Vorgehensweise.....	2
2	Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsentwicklung.....	2
2.1	Definition.....	2
2.2	Theorien und Konzepte der Wirtschaftsentwicklung.....	4
2.2.1	Klassische Theorien.....	4
2.2.2	Neoklassische Theorien.....	9
2.2.3	Developmentalistische Theorien.....	10
2.2.4	Heterodoxe Theorien.....	14
2.3	Indikatoren und Messbarkeit.....	17
2.3.1	Traditionelle Kennzahlen der Wirtschaftsentwicklung.....	17
2.3.2	Alternative Kennzahlen der Wirtschaftsentwicklung.....	18
2.4	Inputs und Entwicklungsfinanzierung.....	19
3	FDI und Wirtschaftsentwicklung.....	21
3.1	Definition von FDI.....	22
3.2	Die Effekte von FDI.....	23
3.2.1	Host-country Effekte von Inward FDI.....	26
3.2.2	Home-country Effekte von Outward FDI.....	32
3.3	FDI-Theorien.....	39
3.3.1	Mikro- und Makrotheorien.....	40
3.3.2	Entwicklungstheorien.....	42
3.3.3	Das Eklektische Paradigma.....	44

3.4	FDI als Indikator für Wirtschaftsentwicklung? - Der IDP .....	46
3.4.1	Der IDP in der Literatur .....	53
4	Analyse .....	54
4.1	China.....	57
4.1.1	Inward FDI .....	57
4.1.2	Outward FDI .....	63
4.1.3	Auf welcher Stufe ist China? .....	74
4.2	Südkorea .....	80
4.2.1	Inward FDI .....	80
4.2.2	Outward FDI .....	86
4.2.3	Auf welcher Stufe ist Südkorea?.....	96
4.3	Japan.....	101
4.3.1	Inward FDI .....	101
4.3.2	Outward FDI .....	109
4.3.3	Auf welcher Stufe ist Japan?.....	117
5	Fazit.....	121
6	Beurteilung der Nützlichkeit des IDP .....	126
7	Literaturverzeichnis .....	129
8	Abkürzungsverzeichnis.....	145
9	Abbildungsverzeichnis.....	147
10	Anhang.....	149

## 1 Einleitung

China und Südkorea haben sich in den letzten Jahrzehnten rapide entwickelt. Bis in die 1960er Jahre gehörte Südkorea zu den ärmsten Ländern der Welt. Später erreichte es hohes Wirtschaftswachstum und der Entwicklungsstatus des Landes wurde erheblich angehoben. 1996 trat Südkorea in die OECD ein und war Gastland des G20-Gipfels im Jahr 2010. Das Bruttonationaleinkommen pro Kopf stieg von gerade einmal 82 US-Dollar 1961 auf über 20.000 US-Dollar im Jahr 2007. Seit 2011 ist Südkorea auf Platz 15 der größten Volkswirtschaften der Welt (The Bank of Korea 2013, 1). Als Modell für diese rasante Entwicklung diente in vielerlei Hinsicht Japan, welches bis zum Platzen der Bubble Economy als erstes asiatisches Land ein solch rasantes Wirtschaftswachstum durchlebte. China ist seit der Wirtschaftsreform auf dem Vormarsch und hat enormes wirtschaftliches Potential. Doch auf welchem Entwicklungsstand befinden sich die drei ostasiatischen Länder heute? Wie kann man die Wirtschaftsentwicklung eines Landes messen und vergleichen? Oftmals wird das Bruttoinlandsprodukt oder dessen Wachstumsrate als Indikator für Wirtschaftswachstum genannt, was jedoch für sich gesehen wenig aussagt. Reines Wirtschaftswachstum bedeutet nicht unbedingt eine qualitative Entwicklung der Wirtschaft. Aus diesem Grund soll es in dieser Arbeit um Wirtschaftsentwicklung gehen. Doch für jede Weiterentwicklung werden Inputs benötigt. Kapital, Wissen und Technologie können aus verschiedenen Quellen stammen. Eine der bekanntesten Quellen ist wohl Foreign Direct Investment (FDI). Eine umfassendere Theorie zur Wechselwirkung zwischen Wirtschaftsentwicklung und FDI liefert John H. Dunning mit seinem Investment Development Path (IDP), welcher im Folgenden als Grundlage der Länderanalyse dienen soll. Die Relevanz dieser Arbeit liegt hierbei im Vergleich von drei Ländern derselben Region, die sich in verschiedenen Entwicklungsstufen befinden. Möglicherweise lassen sich aus Gemeinsamkeiten und Unterschieden der FDI-Struktur für zukünftige Entwicklungsländer Handlungsmodelle ableiten. Kann der IDP als universelles Analysemodell für Wirtschaftsentwicklung dienen?

## 1.1 Forschungsfragen und Vorgehensweise

Ziel dieser Arbeit ist es, die Wirtschaftsentwicklung der Volksrepublik China, der Republik Korea und Japan anhand ihrer inward (IFDI) und outward FDI (OFDI) Bestände (stock) zu analysieren. Als theoretischer Rahmen dient die IDP Theorie. In dieser Arbeit sollen folgende Forschungsfragen beantwortet werden: Auf welcher Entwicklungsstufe des IDP stehen China, Südkorea und Japan? Erweist sich der IDP zur Feststellung des Entwicklungsstandes eines Landes als sinnvolles Analysetool? Dazu soll zunächst der Begriff Wirtschaftsentwicklung näher definiert und einige Theorien vorgestellt werden. Im Anschluss soll auf FDI und den Zusammenhang zwischen FDI und Wirtschaftsentwicklung eingegangen werden. Schließlich wird auf der Grundlage des IDP ein Rahmen zur Analyse der drei Länder entwickelt und angewandt. Im Fazit soll auf einige Gemeinsamkeiten und Unterschiede eingegangen werden und die Bewertung der Nützlichkeit des IDP folgen. China bezieht sich dabei auf das chinesische Festland ohne Hong Kong, Macao und Taiwan, Korea bezieht sich auf die Republik Korea (Südkorea). Als Hauptquelle dienen dabei die FDI-Kennzahlen von UNCTADstat. Die FDI-Kennzahlen sollen für den Zeitraum zwischen 1980 und 2012 betrachtet werden, da für diesen Zeitraum Daten von UNCTADstat vorliegen, anhand derer sich die drei Länder vergleichen lassen. Die FDI-Volumen von China und Korea waren vor 1980 zudem unbedeutend.

## 2 Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsentwicklung

### 2.1 Definition

Bevor wir uns dem Thema Wirtschaftsentwicklung nähern, müssen zunächst die Begriffe Wirtschaftswachstum und Wirtschaftsentwicklung geklärt werden. Oftmals werden die beiden Begriffe synonym verwendet. Die Wirtschaftsentwicklung ist erst seit den 1940er Jahren ein eigenes Forschungsthema. Zu dieser Zeit lag der Fokus der Betrachtung jedoch hauptsächlich auf dem Wirtschaftswachstum. Man nahm an, dass Länder arm waren, weil sie zu geringe Einnahmen hatten und dass man dieses Problem einfach durch

mehr Wachstum des BIP oder BNP lösen könne. Bis in die späten 1970er Jahre wurden die Begriffe Wirtschaftsentwicklung und –wachstum praktisch gleichbedeutend verwendet. Besonders in den neoklassischen Wachstumstheorien wurden Wachstum und Entwicklung gleichgesetzt (Brinkman und Brinkman 2011, 448). Aus diesem Grund wurden auch überwiegend traditionelle Wachstumsindikatoren, wie BIP und BNP, zur Messung des Entwicklungsstandes herangezogen (Brinkman und Brinkman 2011, 451). Seit den 70er Jahren jedoch ziehen immer mehr Forscher und Autoren eine Trennlinie zwischen Wachstum und Entwicklung: „Economic growth and economic development are interrelated, but economic growth by itself will not lead to economic development“ (Brinkman und Brinkman 2011, 448). Obwohl die die wirtschaftliche Evolution sowohl Wachstum, als auch Entwicklung beinhaltet, haben die beiden Begriffe unterschiedliche Bedeutungen. Laut Schumpeter bezieht sich Wirtschaftswachstum auf das quantitative Wachstum und die Einkommens- oder Produktionssteigerung. Wirtschaftsentwicklung jedoch bezieht sich auf Transformation und den qualitativen und strukturellen Fortschritt in einer Volkswirtschaft: "Add successively as many mail coaches as you please you will never get a railway thereby" (Schumpeter 1983, 64). Demnach ist Wirtschaftsentwicklung der Fortschritt und seine qualitative Messbarkeit. Das beinhaltet die Einführung neuer Technologien, den Übergang von einer auf Landwirtschaft basierenden Wirtschaftsform zu einer industriellen Wirtschaftsform und die Verbesserung des Lebensstandards (businessdictionary). Entwicklung geht nach dem Verständnis mancher Forscher auch mit sozialen Errungenschaften einher. Laut Amartya Sen ist Wirtschaftswachstum nur ein Aspekt des Prozesses der Wirtschaftsentwicklung (Sen 1983, 748). "The process of economic growth is a rather poor basis for judging the progress of a country; it is not, of course, irrelevant but it is only one factor among many" (Sen 2004). Daher umfasst Entwicklung nach dieser Definition auch weitere Bereiche, wie die Entwicklung von Humankapital, ökologische Nachhaltigkeit, Gesundheit, Sicherheit, Alphabetisierung und vieles mehr. Wirtschaftsentwicklung wird durch politische Programme erreicht, die das wirtschaftliche und soziale Wohlergehen der Bevölkerung zum Ziel haben. Wachstum ist jedoch eine Folge von gesteigerter Produktivität und der Erhöhung des BIP. Es scheint also zwei grundlegende Konzepte

von wirtschaftlicher Entwicklung zu geben. Eines bezieht sich auf reines ökonomisches Wachstum, während das andere weiter geht und die qualitative Transformation der Wirtschaft betrachtet. Im weiteren Sinne zählen dazu auch soziale und humanitäre Aspekte in Form einer Steigerung der Lebensqualität.

## **2.2 Theorien und Konzepte der Wirtschaftsentwicklung**

Die wirtschaftliche Wachstums- und Entwicklungstheorie nimmt viele Formen an und hat sich über die Zeit entwickelt. Cypher und Dietz teilen die Theorien zur Wirtschaftsentwicklung in vier Kategorien ein: Klassische Theorien, Neoklassische Theorien, Developmentalistische Theorien und Heterodoxe Theorien (Cypher und Dietz 2004).

### **2.2.1 Klassische Theorien**

Pioniere waren die klassischen Theorien von Adam Smith (1776) und David Ricardo (1817) und später von Ramsey (1928), Harrod (1939) und Domar (1947). Die klassischen Theorien strebten Wachstum durch die Erweiterung der Produktionsfaktoren Kapital, Arbeit und Boden an. In ihren Modellen ist die Erweiterung der Produktionsfaktoren Land und Arbeit begrenzt und der Effekt neuer Technologien wurde unterschätzt. Malthus (1798) sagte vorher, dass die endliche Verfügbarkeit von Land die wirtschaftliche Entwicklung behindern würde, und dass das natürliche Gleichgewicht der Arbeitslöhne am Existenzminimum bleiben werde, als Ergebnis der Interaktion von Arbeitskräfteangebot, landwirtschaftlicher Produktion und dem Lohnsystem (Wei 2010, 31). Harrod (1939) und Domar (1947) argumentierten, dass die Expansion der Arbeit zum Rückgang der Kapitalakkumulation pro Arbeiter führen werde und somit die Produktivität der Mitarbeiter sinke. Damit würde auch das Einkommen pro Kopf sinken, was schließlich zum wirtschaftlichen Niedergang führe. Aufgrund der begrenzten Ressourcen ist in den klassischen Theorien also kein nachhaltiges Wirtschaftswachstum möglich. Die frühen Forscher konnten das Ausmaß und die Wirkung des technologischen Fortschritts auf das Wirtschaftswachstum noch nicht zur Gänze erfassen (Wei 2010, 31f.).

Einer der ersten, der das neue Wirtschaftssystem beschrieben hat, war Adam Smith mit seinem Buch *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Smith war ein Verfechter des Kapitalismus und legte dessen Überlegenheit zu Feudalismus und Merkantilismus dar. Seine berühmte Metapher der unsichtbaren Hand steht für das Zusammenwirken von Angebot und Nachfrage, die in einem perfekten Marktsystem stets ein Gleichgewicht anstreben. Die für sich gesehen egoistischen Wünsche nach Waren auf Seiten der Konsumenten, sowie nach Gewinnmaximierung auf Seiten der Produzenten, führen zur Festlegung von Produktion und Preis. Dadurch erschaffen sie das Gleichgewicht von Angebot und Nachfrage und tragen zur optimalen Verteilung der Ressourcen bei (Cypher und Dietz 2004, 105). Die Marktwirtschaft vergrößert also den Kuchen und müsse laut Smith dadurch zu größerem Wohlstand für alle führen. Smith glaubte, dass freier Wettbewerb und freier Handel wichtige Voraussetzungen für die Wirtschaftsentwicklung sind, und dass die Regierung die entsprechenden Rahmenbedingungen schaffen müsse. Adam Smith betrachtete den Wachstumsprozess als endogen und er legte besonderen Wert auf Kapitalbildung und Produktivität (Cypher und Dietz 2004, 106). Seiner Auffassung nach war die Steigerung der Arbeitsproduktivität theoretisch grenzenlos möglich. Deshalb war für ihn das Wachstum des pro Kopf Einkommens eine wichtige Kennzahl zur Messung der Produktivität. Der Schlüssel zum Wachstum der Produktivität war für ihn die Arbeitsteilung. Diese wiederum hängt von der Größe des Marktes ab und somit auch von der Kapitalbildung, da ein größerer Markt laut Smith zu mehr Arbeitsteilung führt (Kurz und Salvadori, 4). Technischer Fortschritt wurde in Smiths Modell durch die Arbeiter vorangetrieben, da sie mit der Zeit neue Maschinen erfanden oder die alten verbesserten. Später würde die Entwicklung von Maschinen dann systematisch von Experten durchgeführt und in der Wirtschaft genutzt. Laut Smith ist die Kapitalbildung die treibende Kraft in diesem Prozess. Durch sie würden neue Märkte erschlossen, und bereits existierende vergrößert. Dadurch erhöhe sich die Nachfrage (Kurz und Salvadori, 5). Obwohl Adam Smiths Werk keine Wachstumstheorie im eigentlichen Sinne ist, enthält es bereits einige Überlegungen, aus denen Rückschlüsse auf das Wachstum abgeleitet werden können. Der stationäre Zustand wird als ein Zustand definiert, in dem die Wirtschaft nicht mehr wachsen kann,

da Kapitalbildung und Bevölkerungszahl ihr Maximum erreicht haben. Doch Smith erwähnt auch den technischen Fortschritt, der den Gesamtoutput steigert. Smith war jedoch der Auffassung, dass die Arbeitsteilung mehr Potential birgt, um die Arbeitsproduktivität zu erhöhen als der technische Fortschritt. Allerdings kann die Arbeitsteilung nicht ständig verbessert werden. Daher ist es fraglich in Smiths Modell ob auf lange Sicht Wachstum der Gesamtwirtschaft möglich ist (Sardadvar 2011, 9).

Ein weiterer bekannter Wirtschaftswissenschaftler ist David Ricardo. Er ist bekannt für seine Theory of comparative advantage, aber auch für seine Theory of eventually diminishing returns. Erstere besagt, dass freier Handel zwischen Ländern den Gesamtoutput maximiert, da sich jedes Land auf die Produkte spezialisiert, die es mit vergleichsweise niedrigeren Kosten herstellen kann, als seine Handelspartner. Diese wird es gegen Produkte eintauschen, die woanders billiger produziert werden können. Daraus ergeben sich mehr Konsummöglichkeiten. Aus diesem Grunde wird freier Handel bis heute von vielen als positiv angesehen, da er laut Ricardo zur Erhöhung des Wohlstandes beiträgt (Cypher und Dietz 2004, 113). Die Theory of eventually diminishing returns besagt, dass bei wachsendem Kapital und wachsender Bevölkerung, wobei man von konstanten Löhnen ausgeht, die Profite automatisch schrumpfen. Der Grund dafür sind die geringer werdenden Erträge aus der Landnutzung. In der Realität jedoch wird dieser Ertragsrückgang durch technischen Fortschritt wieder ausgeglichen. Im Gegensatz zu Smith glaubte Ricardo nicht, dass Kapitalbildung automatisch zur Erhöhung der Produktivität führt. Er hielt Wachstum für exogen, da er den Grund für technischen Fortschritt eher in zufälligen Entdeckungen sah. Beide glaubten jedoch, dass die Kapitalbildung durch Profite erzielt werden müsse. Das heißt die Profitabilität steht an erster Stelle (Kurz und Salvadori, 9). Als David Ricardo sein Werk *On the Principles of Political Economy and Taxation* im Jahre 1817 veröffentlichte, schritt die Industrialisierung bereits so schnell voran, dass er die Teile über Technologie überarbeiten musste. Ricardo war zunächst zuversichtlich, dass die Erhöhung der Produktivität durch Maschinen zum Wohle aller sozialen Schichten sei. Doch bereits vier Jahre später entwarf er ein Szenario, in dem die Gewinne wachsen während die Löhne schrumpfen. Wie auch anderen Forschern seiner Zeit fiel es ihm schwer, die

Auswirkungen der Technisierung vorherzusehen. Er nahm außerdem an, dass der technische Fortschritt den stationären Zustand verschieben, aber nicht verhindern kann. Er hielt die Kapitaleigner für die produktive Klasse der Gesellschaft, da ihre Gewinne der Kapitalakkumulation dienen. Dieser Prozess der Kapitalbildung ist begrenzt aufgrund des Bevölkerungswachstums. Als Folge wird immer weniger fruchtbares Land kultiviert, was zu einem Produktivitätsrückgang in der Landwirtschaft führt. Durch Rückkopplungseffekte auf das Beschäftigungswachstum und die Produktivität nimmt die Profitrate ab, bis (fast) auf null. Dadurch können die Kapitalisten kein Kapital mehr ansammeln und der stationäre Zustand ist erreicht (Sardadvar 2011, 10). Aus diesen klassischen Ansätzen ergibt sich folgende Wachstumsformel. Die Inputs zur Produktion sind Land (N), Arbeit (L), Kapital (K) und Technologie (T):  $Y = f(N, L, K, T)$ . Die Rate des Wirtschaftswachstums hängt hauptsächlich von der Rate der Kapitalbildung ab. Je schneller Kapital aufgebaut wird, desto schneller wächst die Wirtschaft. Die Kapitalbildungsrate hängt von den Profiten der Investoren ab. Laut Ricardo legt das Gesetz des abnehmenden Ertrags die Obergrenze des Wachstums fest (Cypher und Dietz 2004, 118).

Karl Marx entwickelte als erster ein Stufenmodell der Wirtschaftsentwicklung. Er lobte die Vorteile des Kapitalismus und sah ihn als eine notwendige Stufe der wirtschaftlichen Evolution, aber seiner Meinung nach war der Kapitalismus nicht das endgültige Ziel dieser Evolution. Laut Marx muss jede Gesellschaft sechs Evolutionsstufen durchlaufen. In seinem Modell entwickelt sich die erste Stufe, primitiver Kommunismus, weiter zur Sklavenhalter-Gesellschaft. Danach folgen Feudalismus und schließlich Kapitalismus. Marx war überzeugt, dass auch der Kapitalismus letztendlich zusammenbrechen würde und die Gesellschaft zu einer sozialistischen Wirtschaftsordnung übergehen würde. Die letzte und perfekte Gesellschaftsform sei dann der Kommunismus (Cypher und Dietz 2004, 119). Wirtschaftsentwicklung und -wachstum sind zentrale Themen in den Arbeiten von Karl Marx. Marx unterscheidet Sparen vom Verbrauch und bezieht Abschreibungen und den technologischen Fortschritt in sein Modell der physischen Kapitalbildung mit ein. Ein Teil des Überschusses aus einer Periode wird verbraucht, während der andere Teil als Kapital für die nächste Periode dient. Dadurch vergrößert

sich nach jeder Periode das Kapital. Das Kapital nimmt stetig zu und die Arbeitsproduktivität wächst als Folge des technischen Fortschritts. Dieser Prozess ist selbstverstärkend: die Arbeiterklasse bewirkt seine eigene relative Redundanz indem sie Kapital produziert. Marx kommt zu dem Schluss, dass die Nachfrage nach Arbeit zu langsam wächst, um den Rückgang der Beschäftigung zu kompensieren, der durch den technischen Fortschritt entsteht. Auf lange Sicht werde daher die Arbeitslosigkeit steigen, bis der Kapitalismus sich selbst abschafft (Sardadvar 2011, 10). Abgesehen von seinen Visionen vom Untergang des Kapitalismus, entwickelte Marx 1885 eine Theorie der mittelfristigen Entwicklung in der die kapitalistische Wirtschaft konstant wächst. Obwohl Marx Modell des mittelfristigen Wachstums einige Fragen offen lässt, gilt sie als wichtiger Vorläufer der modernen Wachstumstheorie. Sie beinhaltet bereits das charakteristische Merkmal der neoklassischen Wachstumstheorie, nämlich das Wachstumsgleichgewicht (steady state) (Sardadvar 2011, 10f.).

Bis zur Wende des zwanzigsten Jahrhunderts und lange danach wurde es ruhig um das Thema Wirtschaftswachstum, mit nur wenigen Ausnahmen. Joseph A. Schumpeter ist einer der ersten, der bewusst zwischen Wirtschaftswachstum und –entwicklung unterscheidet. Er konzentrierte sich nicht auf die Kapitalbildung sondern betonte die Wichtigkeit von Innovationen und des technologischen Fortschritts. Die Wirtschaftsentwicklung werde durch endogene Faktoren verursacht, die zu bahnbrechenden Innovationen führen und die Technik und Produktionsorganisation verändern. Für Schumpeter ist der Unternehmer ein Pionier im Bereich der neuen Technologien und verkörpert damit die Antriebskraft der wirtschaftlichen Entwicklung. Es ist ein entscheidendes Merkmal von Schumpeters Arbeit, dass die Entwicklung nicht allmählich geschieht, sondern zyklisch (Sardadvar 2011, 11).

Einer der ersten Ökonomen, die sich auf die Wachstumsrate konzentrierten, war Roy F. Harrod (1939). Seine Arbeit baute auf den Erkenntnissen von John Maynard Keynes aus. Keynes hatte keine Wachstumstheorie als solche entwickelt, sondern eher kurzfristige Entwicklungen betrachtet, zum Beispiel die Wechselwirkung zwischen Gesamteinkommen und Investitionen. Harrod entwickelte daraus eine Theorie, die die

Voraussetzungen für ein langfristiges Wachstum identifiziert. Kurz darauf entwickelte Evsey D. Domar (1946) ebenfalls eine Theorie für langfristiges Wachstum. Obwohl Harrod und Domar ihre Theorien unabhängig voneinander entwickelten, zeigen sie eine Reihe von Ähnlichkeiten. Deshalb wird das daraus resultierende Wachstumsmodell als Harrod-Domar-Modell bezeichnet. Aufgrund von einigen wenig plausiblen Annahmen und unerwünschten Ergebnissen ist das Modell nun von vor allem von historischem Interesse. Dennoch gilt es als wichtiger Zwischenschritt zwischen der klassischen und neoklassischen Theorie (Sardadvar 2011, 11f.).

### 2.2.2 Neoklassische Theorien

Die neoklassische Wachstumstheorie versucht zu erklären, wie dauerhaftes Wirtschaftswachstum entstehen kann durch den Einsatz von originären Faktoren (z.B. natürlichen Ressourcen und menschlicher Arbeitskraft) und produzierten Faktoren (wie Maschinen und erlernten Fähigkeiten) (Schäfer). Das Wachstumsgleichgewicht steht im Mittelpunkt der neoklassischen Theorie. Ihre Vertreter nahmen die Technologie als Faktor in die Produktionsfunktion mit auf und zeigten, dass das Wirtschaftswachstum nicht instabil ist, wie von den klassischen Ökonomen vorhergesagt (Wei 2010, 32). Die neoklassische Wachstumstheorie geht von einer geschlossenen Volkswirtschaft mit flexiblen Preisen und Löhnen, vollkommener Konkurrenz und sinkenden Erträgen aus Kapital und Arbeit aus. Die Technologie wird als ein konstanter Faktor berücksichtigt, durch den die Produktivität der eingesetzten Faktoren mit der Zeit steigt. Dieser Faktor wird jedoch nicht näher definiert und beinhaltet alle Outputsteigerungen, die nicht auf die quantitative Erhöhung der eingesetzten Faktoren zurückzuführen sind (Schäfer). Der technische Fortschritt ist exogen. Die neoklassischen Modelle zeigen damit die Bedeutung der Technologieentwicklung für das Wirtschaftswachstum über die Erhöhung der Produktionsfaktoren hinaus (Wei 2010, 32). Die Akkumulation von Kapital erfolgt dadurch, dass ein Teil des Einkommens gespart wird. Ärmere Volkswirtschaften mit einem niedrigeren Ausgangsniveau an Kapital pro Arbeitnehmer haben in der Regel höhere Renditen und höhere Wachstumsraten, und nähern sich schließlich den reicheren Volkswirtschaften an. Somit kann das Wachstum von Entwicklungsländern für einen

gewissen Zeitraum sehr hoch sein, sinkt aber sobald die Lücke zu den Industriestaaten sich verringert (Wei 2010, 33). Der entscheidende Punkt im neoklassischen Modell ist, dass die Erhöhung der Produktionsfaktoren auf lange Sicht keinen Einfluss auf das Pro-Kopf-Wachstum hat, sondern vom technologischen Fortschritt allein bestimmt wird. Darüber hinaus ist der technische Fortschritt exogen und ein öffentliches Gut. Solow selbst fand 1957 in einer Studie heraus, dass sich der Output einer Arbeitsstunde in den USA im Zeitraum zwischen 1909 und 1949 in etwa verdoppelt hat. Davon war nur ca. 1/8 auf den steigenden Kapitaleinsatz zurückzuführen und zu 7/8 auf die nicht näher definierte Restgröße der Produktionsfunktion. Das deutet darauf hin, dass der technische Fortschritt eine entscheidende Rolle bei der Wirtschaftsentwicklung spielt. Es offenbart auch die Schwäche der Produktionsfunktion, da eine Restgröße den größten Einfluss auf das Ergebnis hat (Schäfer).

Der Ansatz der endogenen Wachstumstheorie wurde entwickelt, um diesen Mangel in der neoklassischen Theorie zu überwinden. Das Hauptmerkmal des endogenen Wachstums ist die Anwesenheit von einigen Faktoren, wie Humankapital oder der Bestand an Wissen, deren Ansammlung nicht dem Gesetz der sinkenden Erträge unterworfen ist (Wei 2010, 34). Diese Theorie wird als neue oder endogene Wachstumstheorie bezeichnet. Teilweise werden dabei auch die perfekten Marktbedingungen als Modellrahmen abgelehnt. Andere Arbeiten gehen vom neoklassischen Analyserahmen aus und erweitern ihn durch einige Faktoren. So haben Mankiw, Romer und Weil 1992 es um den Faktor Humankapital erweitert (Schäfer). Die neue Wachstumstheorie postuliert, dass Humankapital einer der Schlüsselfaktoren für den technischen Fortschritt ist, durch learning-by-doing sowie Bildung (Wei 2010, 37).

### **2.2.3 Developmentalistische Theorien**

Nach dem Zweiten Weltkrieg wandten sich viele Forscher der wirtschaftlichen Entwicklung unterentwickelter Regionen zu. Zu diesen frühen developmentalists gehörten unter anderem der Finnische Ökonom Ragnar Nurkse, der Österreicher Paul Rosenstein-Rodan, der deutschstämmige Ökonom Albert Hirschman, der westindische

Ökonom Sir Arthur Lewis sowie der amerikanische Wissenschaftler Walt Whitman Rostow.

Paul Rosenstein-Rodan ist der Urheber des Big-Push-Modells. Die grundlegende Aussage ist, dass unterentwickelte Länder große Investitionen machen müssen, um das Wirtschaftswachstum anzukurbeln. Seine Theorie widerspricht dadurch einem Schritt-für-Schritt Investmentprogramm und betrachtet die Investition kleiner Mengen als Verschwendung von Ressourcen. Nur eine große und umfassende Investition könne ein Katalysator für weiteres Wachstum sein. Ein weiterer wichtiger Punkt sind die hidden potentials. Rosenstein-Rodan argumentiert, dass große Industrialisierungsprojekte, die mehrere Industriesektoren gleichzeitig umfassen, zu Skaleneffekten und höheren Renditen führen können. Ein solcher Big Push kann somit eine Kettenreaktion hervorrufen und zur Bildung von positiven Kreisläufen (virtuous cycles) führen. Somit würden durch eine Investition weitere Investitionen angestoßen. Auch bei Programmen, die mehrere Industriesektoren umfassen, würden sich Synergieeffekte ergeben. Verantwortlich für den Big Push ist die Regierung, da die Marktwirtschaft alleine nicht fähig ist, diesen hervorzurufen (Cypher und Dietz 2004, 130). "The market mechanism alone will not lead to the creation of social overhead capital, which normally accounts for 30 to 35 percent of total investment. That must be sponsored, planned, or programmed (usually by public investment). To take advantage of external economies (due to indivisibilities) requires an "optimum size" of enterprise to be brought about by a simultaneous planning of several complementary industries" (Rosenstein-Rodan 1984, 209).

Wie Rosenstein-Rodan war auch Ragnar Nurkse ein Verfechter von koordinierten und geplanten Investitionen. Er teilte dessen Ansicht, dass eine große Menge Kapital in verschiedenen Industrien gleichzeitig eingesetzt werden müsse, um ein erforderliches Maß an Industrialisierung zu erreichen. Neue Technologien, Maschinen und Prozesse müssten in Entwicklungsländer eingeführt werden, um den Entwicklungsprozess in Gang zu bringen (Cypher und Dietz 2004, 133). Er glaubte dass die Armut das Resultat niedriger Produktivität aufgrund niedriger Sparquoten sei. Deshalb sei auch das

Investment niedrig, woraus sich ein geringes Einkommen der Arbeiter ergibt. Daher war auch Nurkse gegen kleine, schrittweise Kapitalbildung. Wie Rosenstein-Rodan war auch Nurkse der Meinung, dass die Marktwirtschaft alleine nicht fähig war, dieses Problem zu lösen. Die einzige Lösung war laut Nurkse ein ausgewogenes Wachstum, hervorgerufen durch groß angelegte Investitionen. Eine Erhöhung des Angebots in vielen verschiedenen Industriesektoren würde in erhöhter Nachfrage resultieren und die Entwicklung in Gang setzen. Nurkse war außerdem ein Verfechter der importsubstituierenden Industrialisierung und eher pessimistisch gegenüber exportorientierter Industrialisierung (Cypher und Dietz 2004, 134f.).

Doch nicht alle Ökonomen waren der Meinung, dass ein gleichmäßiges Wachstum möglich ist, so auch Albert Hirschmann. Er war jedoch kein Gegner der Theorien von Rosenstein-Rodan und Nurkse. Auch er war ein Befürworter der Big-Push-Strategie, aber sie sollte sich nur auf einige Kernbereiche der Industrie beziehen. Wenn man diese Kernindustrien zuerst entwickelte, würden Überkapazitäten entstehen während in anderen Bereichen Engpässe entstehen. Diese wiederum würden als Anreiz zu neuen Investitionen dienen. Hirschman war also der Meinung, man müsse die Wirtschaft aus dem Gleichgewicht bringen. Als Grund dafür führte er den Mangel an Ressourcen in Entwicklungsländern an. Deshalb müsse man in den wichtigsten Industriezweigen Prioritäten setzen, um das begrenzte Kapital sinnvoll einzusetzen (Cypher und Dietz 2004, 136). Dabei werden Wachstumsimpulse von den Leading Sectors auf andere Wirtschaftsbereiche übertragen. Hirschmann prägte auch die Begriffe forward und backward linkages (Rückkopplungseffekte). Vom prosperierenden Zentrum werden positive Sickereffekte (Trickle Down Effects) und negative Polarisierungseffekte (Polarization Effects) auf unterentwickelte Regionen übertragen (Gad und Ellmers 2007, 11). Mit einer Investition in einem Bereich hat man also indirekt eine weitere Industrie gefördert. Jeder Betrieb verursacht eine Vielzahl von forward und backward linkages. Es ist also wichtig, in den Bereich zu investieren, der die meisten linkages hat und damit am meisten Wachstum verursacht (Cypher und Dietz 2004, 137).

Ein weiteres bekanntes Modell stammt von Arthur W. Lewis. Auch er sah viel verstecktes Potential in Entwicklungsländern. Er erkannte, dass Arbeiter in der Produktion besser verdienen als Arbeiter in der Landwirtschaft. Der Einkommensunterschied sei in den Industrienationen jedoch geringer, wegen der höheren Produktivität pro Arbeiter in beiden Sektoren. In armen Ländern war jedoch ein Großteil der Bevölkerung im gering bezahlten Agrarsektor tätig, wobei die Produktivität aufgrund von Kapitalmangel und primitiver Technologie gering war. Daraus resultierte das höhere Durchschnittseinkommen der entwickelten Länder, da dort mehr Personen in produktiveren und besser bezahlten Industriesektoren tätig waren. Laut der gängigen Meinung hatten Entwicklungsländer einen komparativen Vorteil bei der Produktion und dem Export von landwirtschaftlichen Produkten und Rohstoffen. Lewis argumentierte allerdings, dass diese Länder auch Vorteile in der Produktion hätten, aufgrund geringerer Lohnkosten. Daher empfahl er eine Verlagerung der Arbeitskräfte von der Landwirtschaft in die Produktion. Diese Umverteilung würde aber eine geringere Produktion von Nahrungsmitteln und steigende Preise nach sich ziehen. Doch Lewis war der Meinung, dass die Arbeitskraft in der Landwirtschaft höchst ineffizient eingesetzt wird und dass der Überschuss an Arbeitskraft in der Industrie eingesetzt werden kann (Cypher und Dietz 2004, 141f.). Je mehr Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft in die Industrie abwandern, desto produktiver muss folglich auch der Primärsektor werden, zum Beispiel durch bessere Technologie. Dadurch steigen auch die Löhne in der Landwirtschaft. So würde sich ein positiver Kreislauf ergeben und die Produktionskapazitäten und damit die gesamte Wirtschaft wachsen (Cypher und Dietz 2004, 145).

Auch Stufenmodelle wirtschaftlicher Entwicklung gibt es schon lange. Karl Marx war der Meinung, dass sich die wirtschaftliche aber vor allem soziale Entwicklung in Stufen vollzieht. Auch der amerikanische Ökonom Walt Whitman Rostow entwickelte ein Stufenmodell des Wirtschaftswachstums. Er teilte die Entwicklung in fünf Stadien ein: Die traditionelle Gesellschaft, die agrarisch-hierarchisch geprägt ist, die Übergangsgesellschaft, in der die Voraussetzungen für das Wirtschaftswachstum durch ansteigende Investitionstätigkeit geschaffen werden sowie den Take-off (bei einer

Mindestinvestitionsquote von 10 Prozent und der Entwicklung führender Wirtschaftsbranchen mit hohem Wachstum). Ein gewisser politischer, sozialer und institutioneller Rahmen sind Voraussetzungen für Unternehmertum. Es kommt zu schnellem Wirtschaftswachstum. Es folgt das Reifestadium, in dem Ressourcen dank moderner Technologien effizient genutzt werden. Nach dem Reifestadium entwickelt sich die Gesellschaft entweder zum Wohlfahrtsstaat mit hohem Massenkonsumniveau, zu einer Freizeit- und Bildungsgesellschaft oder zu einer militärischen Macht (Diktatur) (Klein, Rostowsche Stadien Theorie).

#### 2.2.4 Heterodoxe Theorien

Laut der klassischen Außenwirtschaftstheorie bewirkt die internationale Arbeitsteilung eine allgemeine Wohlfahrtsverbesserung. Der Strukturalismus sagt jedoch eine Aufteilung der Welt in Zentrum und Peripherie vorher. Der Handel nutzt dabei nur dem Zentrum während die Peripherie benachteiligt bleibt (Klein, Strukturalismus). Die Handelsbedingungen entwickeln sich nachteilig für die Entwicklungsländer. Ein Grund dafür ist, dass die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Gütern aus dem Primärsektor, die die vorherrschenden Exportprodukte der Entwicklungsländer sind, niedriger ist als die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Industrieprodukten, die Hauptexporte der Industrieländer. Ein großer Anteil des Einkommens muss von den Entwicklungsländern für Importe aus Industrieländern ausgegeben werden. Wegen der hohen Homogenität der Primärgüter herrscht bei Industriegütern ein höherer Wettbewerb als für Primärprodukte. Die Strukturalisten fordern eine strukturelle Transformation beziehungsweise Industrialisierung. Man solle die Industriegüterimporte durch heimische Produktion ersetzen (Importsubstitution) und die einheimischen Produzenten dadurch international wettbewerbsfähig machen. Diese Transformation wird oft durch protektionistische Maßnahmen wie Devisenkontrollen, Subventionierung heimischer Industriezweige und ausländisches Kapital begleitet (Klein, Strukturalismus).

Die Institutionen betrachten die Institutionen einer Volkswirtschaft, also die Produktionsformen, Eigentumsverhältnisse, Arbeitsabläufe und Ideologien als Teile eines Systems, welches sich evolutionär entwickelt. Daher muss auch die Erforschung dieser

Institutionen sich ständig weiterentwickeln. Hauptvertreter dieser Richtung, mit Bezug auf Wirtschaftsentwicklung waren Clarence Ayres und Gunnar Myrdal (Cypher und Dietz 2004, 171). Ayres betrachtete Technologie als den wichtigsten Faktoren der Entwicklung. Technologie besteht laut Ayres aus Werkzeugen (tools) und Menschen (tool-users). Dadurch dass die Werkzeuge ständig weiterentwickelt werden, wird die wirtschaftliche Entwicklung erst möglich. Ayres sah wirtschaftliche Entwicklung und technischen Fortschritt als synonym an (Cypher und Dietz 2004, 172). Der technische Fortschritt wird jedoch behindert vom Zeremonialismus (ceremonialism), der die menschliche Kreativität einschränkt. Laut Ayres sind in jedem Land beide Kräfte am Werk und Fortschritt kann nur durch den Sieg der Technologie über den Zeremonialismus erreicht werden. Daher können die negativen Effekte des Zeremonialismus nur durch Erziehung und Bildung verringert werden, ein Konzept, das heutzutage als human capital accumulation bezeichnet wird (Cypher und Dietz 2004, 173).

Die Polarisierungstheorie geht davon aus, dass Wirtschaftsentwicklung zu mehr Ungleichheit führen kann. Der schwedische Ökonom Gunnar Myrdal erhielt den Nobel-Preis im Jahr 1974 zusammen mit Frederick von Hayek, obwohl dieser im Gegensatz zu Myrdal ein Verfechter der freien Marktwirtschaft war. Myrdal machte drei fundamentale Aussagen zur Entwicklungstheorie.

1. „in the absence of counteracting policies inequalities would tend to increase, both internationally and within a country” (Myrdal 1984, 152)
2. “International trade theory was biased against the poor regions, particularly in the contention that trade in commodities would tend to equalize factor prices, especially wages” (Cypher und Dietz 2004, 174).
3. “Greater income equality, rather than inequality, was the correct basis to achieve enhanced economic growth” (Cypher und Dietz 2004, 174).

Diese drei Aussagen waren laut Myrdal miteinander verbunden. Dieses Konzept sollte die dynamischen wirtschaftlichen Effekte erklären, die dazu führen, dass die Gesellschaft immer ungleicher wird. Myrdal nahm an, dass es bedeutende Unterschiede zwischen den

verschiedenen Regionen armer Länder gab, der bereits erwähnte Dualismus. Wenn eine solche Nation einen Wachstumsschub macht, so wird dieser hauptsächlich den reicheren und weiter entwickelten Regionen zu Gute kommen. Dadurch verstärken sich nur die Ungleichheiten zwischen den Regionen, da die Reichen sich noch weiter entwickeln und die Armen zurückbleiben (Cypher und Dietz 2004, 175). Die negativen Auswirkungen nennt Myrdal *backwash effects*, die positiven Folgen nennt er *spread effects*. Sie können jedoch auch zu Ungleichheit führen. Der Staat spielte für Myrdal eine wichtige Rolle. Während die entwickelten Nationen einen starken Staat haben, der das Wirtschaftswachstum planen und lenken kann, haben die meisten Entwicklungsländer einen schwachen Staat, der keine effektive Wirtschaftspolitik betreibt und die *backwash effects* nicht ausgleichen kann. Nur radikale institutionelle Veränderungen (wie Landreformen oder Korruptionsbekämpfung) würden die Entwicklung vorantreiben (Cypher und Dietz 2004, 177). FDI können einen derartigen Prozess auslösen, da sie bestimmte Regionen bevorzugen und kleine entwickelte Inseln schaffen. Myrdal geht davon aus, dass die *backwash effects* überwiegen. Das Wachstum der Zentren entzieht den peripheren Regionen die Ressourcen und behindert deren Entwicklung. Die Tendenz zur Ungleichheit ist umso stärker, je ärmer ein Land ist (Gad und Ellmers 2007, 11).

Die Dependenztheorie wurde sehr populär in den späten 60er Jahren, besonders in Lateinamerika und Afrika. Dependenz bezeichnet eine einseitige Abhängigkeit. Die Theorie basiert auf den Erkenntnissen des Strukturalismus, insbesondere der Unterscheidung zwischen Zentrum und Peripherie. Laut der Dependenztheorie sind die Entwicklungsländer Teil eines globalen Prozesses. Ihr Schicksal sei es, Rohstoffe für die Industrienationen zu liefern und zu Niedriglöhnen und mit schlechten Handelskonditionen zu produzieren. Die Dependenztheorie sieht die Gründe für Unterentwicklung also als extern an. Die Wirtschaftsbeziehungen dieser Länder mit entwickelten Ländern seien der Grund für ihre schlechte Stellung in der Weltwirtschaft. Während institutionelle interne Schwächen heruntergespielt wurden, legten die Anhänger der Dependenztheorie den Fokus auf den negativen Einfluss von MNU und multilateralen Institutionen wie der Weltbank und des IMF sowie ausländischer Regierungen auf die Entwicklungsländer (Cypher und Dietz 2004, 177). In der Dependenztheorie werden

mehrere Gesellschaftsmodelle diskutiert, die auf einer Abschottung des nationalen Marktes basieren. Die Vertreter dieser Theorie glauben nicht, dass eine positive Entwicklung der Entwicklungsländer im heutigen Wirtschaftssystem möglich ist. Allerdings widersprechen einige Beispiele ehemaliger Entwicklungsländer (z.B. China, Südkorea) dieser Annahme.

Es gibt also viele Erklärungsansätze und Handlungsanweisungen, wie Wirtschaftsentwicklung entsteht oder wie man sie fördern kann. Doch wie lässt sie sich messen? Darauf soll im nächsten Absatz eingegangen werden.

## **2.3 Indikatoren und Messbarkeit**

Es gibt viele verschiedene Indikatoren für wirtschaftliche Entwicklung, die gängigsten sind wohl BIP oder BNE. Es gibt auch Ansätze, die verschiedene Faktoren vereinen, beispielsweise der basic needs approach oder der Human Development Index der UN. Generell kann man zwischen einem rein wirtschaftlichen Ansatz und einem humanitären oder sozialen Ansatz unterscheiden. In der Regel wird nur das Wirtschaftswachstum gemessen. Es gibt verschiedene Konzepte von Wirtschaftswachstum und Möglichkeiten diese zu messen, aber die am weitesten verbreitete Kennzahl für Langzeitwachstum basiert auf der Produktionskapazität, die in der Regel durch das reale Wachstum des BIP gemessen wird. Breitere Definitionen wie nachhaltiges oder ausgewogenes Wachstum, oder Wachstum als Verbesserung des Wohlbefindens sind wesentlich komplizierter und schwieriger zu messen.

### **2.3.1 Traditionelle Kennzahlen der Wirtschaftsentwicklung**

Die am weitesten verbreitete Kennzahl zur Messung des Wirtschaftswachstums ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP). Das BIP gibt die gesamte wirtschaftliche Leistung in einer Volkswirtschaft in einer Periode an. Das BIP misst die Produktion von Waren und Dienstleistungen im Inland nach Abzug der Vorleistungen und Importe und dient deshalb als Produktionsmaß und als Indikator für die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Volkswirtschaft. Es gibt daher nur die Produktivität einer Volkswirtschaft an, wird jedoch trotzdem oft als Zeichen für das wirtschaftliche Wohlergehen angesehen.

„Conflating the two can lead to misleading indications about how well-off people are and entail the wrong policy decisions (Stiglitz, Sen und Fitoussi 2009, 21). Eine andere traditionelle Kennzahl ist das Bruttonationaleinkommen (BNE). Das BNE wird berechnet, indem man vom BIP die Primäreinkommen abzieht, die ins Ausland geflossen sind und umgekehrt jene Primäreinkommen hinzufügt, die von inländischen Wirtschaftseinheiten aus dem Ausland bezogen wurden. Das BNE stellt damit die Summe aller von inländischen Wirtschaftseinheiten empfangenen Primäreinkommen dar (Todaro und Smith 2011, 14). Oftmals werden diese beiden Kennzahlen auch als Pro-Kopf-Werte angegeben, da man so besser das durchschnittliche wirtschaftliche Wohlergehen der einzelnen Bewohner abschätzen kann. Lange hat man angenommen, dass ein Anstieg des BNE pro Kopf der Mehrheit der Bürger nützt, da dadurch Arbeitsplätze und Chancen geschaffen werden und alle vom Wachstum profitieren (Todaro und Smith 2011, 14). In den letzten Jahrzehnten hat sich jedoch herauskristallisiert, das Wirtschaftswachstum nicht zwingend den Lebensstandard der Massen erhöht, da die Einkommen ungleich verteilt sind. Deshalb ging man in den 70er Jahren dazu über, wirtschaftliche Entwicklung neu zu definieren und die Bekämpfung von Armut und Ungleichheit rückten in den Mittelpunkt (Todaro und Smith 2011, 15).

### **2.3.2 Alternative Kennzahlen der Wirtschaftsentwicklung**

Stiglitz, Sen und Fitoussi merken in ihrem Report an, dass sich viele Menschen aufgrund von Umweltverschmutzung oder der Ausbeutung natürlicher Ressourcen Sorgen machen. Die traditionelle BIP-dominierte Wachstumstheorie aber gibt ein verzerrtes Bild von Wachstum und Fortschritt wieder, weil sie nur die produzierten Güter, nicht aber die negativen Externalitäten misst. Sie plädieren daher für neue, nachhaltigere Wachstumsindikatoren (Stiglitz, Sen und Fitoussi 2009, 6). In diese Kerbe schlägt auch der Genuine Progress Indicator. Er wurde 1995 von Redefine Progress als Alternative zum BIP entwickelt und basiert auf dem Konzept der Nachhaltigkeit. Redefining Progress plädiert dafür, Aspekte wie Gesundheitsvorsorge, Sicherheit, Umweltschutz und andere Indikatoren des Wohlbefindens in die Wirtschaftspolitik als messbare Faktoren mit aufzunehmen. Der GPI soll es ermöglichen, das tatsächliche wirtschaftliche und

soziale Wohlbefinden der Bürger zu messen. Die Entwickler des GPI kritisieren am BIP, dass negative Folgen des Wirtschaftswachstums ausgeblendet werden und die Entwicklung dadurch positiver erscheint, als sie ist. Der GPI basiert auf derselben Datengrundlage wie das BIP, allerdings erweitert um einige Faktoren wie Einkommensverteilung, den Wert von Haus- und Freiwilligenarbeit oder die Kosten von Kriminalität und Umweltverschmutzung. Die Einkommensverteilung gibt Aufschluss darüber, ob Arme und Reiche gleichermaßen vom Einkommenswachstum profitieren. Kriminalität verursacht viele Kosten für die Gesellschaft, z.B. Gerichtskosten, Gesundheitsausgaben, Zerstörung von Eigentum etc. Diese Kosten werden von GPI abgezogen, ebenso wie die Kosten für die Ausbeutung von endlichen Ressourcen und Umweltzerstörung und –verschmutzung. Auch Langzeitschäden für die Umwelt, Verteidigungsausgaben, oder Verringerung der Freizeit und die Abhängigkeit von Krediten spielen in der Berechnung eine Rolle (Redefining Progress). Amartya Sen's capability approach hat auch die UN bei der Erstellung des Human Development Index (HDI) inspiriert. Der erste HDI führte einige neue Indikatoren zur Messung der Entwicklung ein, indem er Lebenserwartung, Zugang zu Bildung und Einkommen in einem Index kombiniert. Der Durchbruch für den HDI war die Schaffung eines einzelnen Index, mit dem man sowohl soziale als auch wirtschaftliche Entwicklung abbilden kann (UNDP). Allerdings sind solche Faktoren aufwändig zu messen und schwer zu objektivieren und eignen sich daher nur bedingt zur Analyse, zumindest für Einzelpersonen mit beschränktem Zugang zu Daten. Es soll zudem um die Wirtschaftsentwicklung gehen und weniger um humanitäre Aspekte dieser Entwicklung. Es scheint kaum allgemeingültige Kennzahlen zu geben, die tatsächlich auf die strukturelle Verbesserung der Wirtschaft eingehen.

## **2.4 Inputs und Entwicklungsfinanzierung**

Aus der Analyse verschiedener Entwicklungstheorien ergeben sich einige gemeinsame Nenner. Wirtschaftswachstum und –entwicklung benötigen Inputs. Die klassischen Wachstumstheorien nennen vier Produktionsfaktoren: Kapital, Technologie, Land und Arbeitskraft (Cypher und Dietz 2004, 118). Daraus ergibt sich die Produktionsfunktion

$Y=f(N,L,K,T)$ . Insbesondere Kapitalbildung und Technologie spielen eine wichtige Rolle. Unter dem Begriff Land versteht man in der Regel alle Arten von natürlichen Ressourcen, wie Grund, Rohstoffe, Wasser, Luft etc. Diese kommen natürlicherweise im Land vor und sind daher weniger relevant für unsere Betrachtung, da man sie entweder bereits besitzt oder erwirbt. Unter Arbeit versteht man den Beitrag, den Menschen sowohl physisch als auch psychisch zur Produktion beitragen. Das beinhaltet nicht nur die eigentliche Arbeitskraft sondern auch technisches Verständnis oder spezielle Kenntnisse. Der Begriff Kapital kann in weitere Unterbegriffe aufgespalten werden. Es gibt materielles und immaterielles Kapital. Bei materiellem Kapital handelt es sich um von Menschen gemachte Güter, die wiederum bei der Erstellung neuer Güter helfen, also zum Beispiel Werkzeug, Maschinen, Gebäude oder Infrastruktur. Es kann sich aber auch um finanzielles Kapital handeln, welches dazu genutzt werden kann die Produktion zu erweitern und zu expandieren. Es kann sich entweder um einheimisches Kapital oder ausländisches Kapital handeln. Immaterielles Kapital bezieht sich auf Humankapital, also die Fertigkeiten und das Wissen, das Arbeitskräfte durch Aus- oder Weiterbildung erlangen und welches sie zu produktiveren Arbeitskräften macht. Gut ausgebildete Arbeitskräfte tragen also zur Wirtschaftsentwicklung bei. Seit einiger Zeit wird auch oft intellektuelles Kapital erwähnt. Viele Forscher führen auch einen vierten Faktor an, bei Cypher und Dietz ist es Technologie. Neben Kapital und Arbeitskraft ist auch der technische Fortschritt für die Entwicklung eines Landes wesentlich. Technischer Fortschritt führt zu erhöhter Produktivität und geringeren Produktionskosten. Arbeitskräfte können beispielsweise in der Landwirtschaft eingespart und in der Industrie eingesetzt werden. Diese Inputs können aus verschiedenen Quellen stammen. Humankapital kann durch Bildung gefördert werden, oder aber durch learning-by-doing, indem zum Beispiel internationale Arbeitsstandards durch MNU ins Land gebracht werden. Know-how und technischer Fortschritt können durch eigene Forschung entwickelt, aber auch von anderen gelernt oder übernommen werden. Finanzielles Kapital kann aus privaten oder öffentlichen Quellen im In- oder Ausland stammen. Entwicklungsländer haben aber meist nur begrenzten Zugang zu internationalen Krediten und selten die erforderlichen Ressourcen für eigene Forschung (Bjorvatn, Kind und

Nordas 2002, 112). FDI ist eine Variante des internationalen Transfers von privatem Kapital. Weitere Formen ausländischen Kapitals sind zum Beispiel Entwicklungshilfe oder Portfolioinvestment. Portfolioinvestitionen sind zum Beispiel Aktien, private Kredite oder Anleihen. Besonders wichtig und zugleich nicht immer einfach ist die Abgrenzung von FDI gegenüber Portfolioinvestitionen. Bei beiden handelt es sich um Eigenkapitalbeteiligungen. Das wichtigste Unterscheidungskriterium zwischen FDI und Portfolioinvestitionen ist das Kontrollmotiv. Während Portfolioinvestitionen lediglich ein Ertragsmotiv haben und meist kurzfristige Kapitalanlagen im Ausland sind, steckt hinter FDI die Absicht einer langfristigen unternehmerischen Aktivität mit einem hohen Grad an Kontrolle (Gad und Ellmers 2007, 7). FDI gilt daher als ideale Entwicklungsfinanzierung, da es eine zuverlässigere und nachhaltigere Quelle der Kapitalbeschaffung ist. Das konnte beispielsweise während der Asien-Krise 1997 beobachtet werden. Während Bankkredite und Portfolio Investments stark abnahmen und 1997 sogar negative Werte verzeichneten, nahm die Höhe der FDI Zuflüsse in die betroffenen Länder nur leicht ab. Ein weiterer großer Vorteil von FDI ist der sogenannte Paketcharakter. Es wird nicht nur finanzielles Kapital übertragen sondern auch das Know-how des MNU: Wissen über Produktionsprozesse, Management, Technologie, Beziehungen etc. Daher wird das Entwicklungspotential von FDI allgemein als höher eingeschätzt als das anderer Finanzierungsquellen (Gad und Ellmers 2007, 7). Daher soll FDI als Kapital- und Technologiequelle näher betrachtet werden. Dabei soll sowohl auf negative als auch positive Eigenschaften von FDI eingegangen werden.

### **3 FDI und Wirtschaftsentwicklung**

Im Rahmen der neoklassischen Modelle wurden die Auswirkungen von FDI auf das Wirtschaftswachstum durch das Gesetz des abnehmenden Ertrags in der physischen Kapitalbildung eingeschränkt. Deshalb wurde FDI nicht ernsthaft als Wachstumsmotor in Betracht gezogen. Im Rahmen der endogenen Wachstumstheorie kann FDI nicht nur das Niveau der Pro-Kopf-Leistung, sondern auch die Wachstumsrate beeinflussen. Dadurch wurde FDI als Quelle für neue Technologie und hoch qualifizierte Arbeitskräfte angesehen. FDI hat Einfluss auf Kapitalbildung, Beschäftigung, Humankapital, Exporte

und Technologie und beeinflusst damit das Wirtschaftswachstum. Folglich hat man FDI in die Theorien des Wirtschaftswachstums als ‚gains-from-FDI-approach‘ integriert (Wei 2010, 38f.). Es soll im Folgenden ein Überblick über die Literatur über die Verbindung zwischen FDI und Wirtschaftsentwicklung gegeben werden. Zunächst folgt eine Definition von FDI. Anschließend werden die Vor- und Nachteile des FDI sowie die Effekte von FDI auf Gast- und Heimatland beleuchtet. Anschließend folgt eine Übersicht über die verschiedenen FDI-Theorien.

### **3.1 Definition von FDI**

Das Wachstum der internationalen Handels- und Kapitalströme der vergangenen Jahrzehnte geht zurück auf multinationale Unternehmen (MNU). Wesentliches Kennzeichen eines MNU sind eigene Niederlassungen jenseits der Grenzen seines Heimatlandes. Eine solche Niederlassung wird zum MNU gerechnet, wenn eine Mindestbeteiligung von zehn Prozent des Eigenkapitals gegeben ist. FDI sind laut dem Verband Entwicklungspolitik Deutscher Nicht-Regierungsorganisationen (VENRO) „grenzüberschreitende Investitionen, die von Inländern im Ausland durch Aufbau oder Erwerb von Auslandsniederlassungen, Geschäftsanteilen, Grundstücken und Gebäuden getätigt werden“ (Gad und Ellmers 2007, 6). FDI bezieht sich auch auf die Investitionen ausländischer Vermögenswerte in inländische Waren und Dienstleistungen (EconomyWatch 2010). Die Investoren erhalten Management- und Stimmrechte, wenn die Höhe der Eigentumsanteile mindestens 10 Prozent der Stammaktien beträgt. Man kann zwischen verschiedenen Arten von FDI unterscheiden. Es gibt die Einteilung in horizontales und vertikales FDI. Vertikales FDI wird oft auch als efficiency-seeking FDI bezeichnet. Es bedeutet, dass Unternehmen ihre Produktionskette dezentralisieren und arbeitsintensive Zwischenprodukte in Niedriglohnländern produziert werden. Diese werden anschließend zurück ins Ursprungsland geholt. Es geht also um Kosteneinsparungen bei der Produktion (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 110). Horizontales FDI bedeutet, dass ein Unternehmen das gleiche Produkt an verschiedenen Standorten produziert. Es handelt sich dabei meist um market-seeking FDI. Man versucht in der Regel, Exporte durch FDI zu ersetzen, um besseren Marktzugang zu erhalten. So

kann man Handelsbarrieren umgehen, Transportkosten sparen und näher am Kunden sein (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 111). Zusätzlich zur vertikalen und horizontalen Dimension kann man auch noch zwischen Greenfield FDI und M&A (mergers and acquisitions) unterscheiden. Bei einem Greenfield Investment wird eine neue Produktionsstätte aufgebaut, wogegen bei Fusionen und Übernahmen Anteile an einem bereits bestehenden Unternehmen ganz oder zum Teil aufgekauft werden. Ein Großteil des heutigen FDI wird in Form von M&As durchgeführt (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 111). Allerdings ist ein Großteil des FDI in Entwicklungsländern Greenfield Investment, da es dort nur wenige attraktive Firmen gibt (Gad und Ellmers 2007, 6). Es gibt zwei weitere Arten von FDI, das inward FDI (IFDI) und das outward (OFDI), je nachdem in welche Richtung die Investition fließt. IFDI bedeutet, dass ausländisches Kapital in lokale Ressourcen investiert wird. Umgekehrt ist OFDI einheimisches Kapital, das im Ausland investiert wird. Zudem muss man zwischen FDI flows und stocks unterscheiden. FDI flow bezieht sich auf das FDI, welches in einem bestimmten Zeitraum unternommen wurde, also z.B. innerhalb eines Jahres. FDI stock bezieht sich auf den akkumulierten Wert des FDI über einen bestimmten Zeitraum, meistens mehrere Jahre (Shenkar und Luo 2008, 60). In den vergangenen Jahrzehnten ist hat sich das Volumen des FDI in Entwicklungsländern stark vergrößert. Zwischen 1962 und 1990 stieg es von nur 2,4 Milliarden US-Dollar auf 630 Milliarden im Jahr 2008. Im Jahr 2009 erhielt allein China (mit Hong Kong und Macao) 31 Prozent des FDI, welches in Entwicklungsländer floss (Todaro und Smith 2011, 685f.).

### **3.2 Die Effekte von FDI**

Das Fazit nach mehreren empirischen Studien über den Zusammenhang zwischen FDI und Wirtschaftsentwicklung ist, dass die Auswirkungen von FDI sehr komplex sind. Aus makroökonomischer Sicht, werden sie oft als Generatoren von Beschäftigung, hoher Produktivität, Wettbewerbsfähigkeit und Technologie-Spillover-Effekten betrachtet. Vor allem für die am wenigsten entwickelten Länder, bedeutet FDI einen Zuwachs an Exporten, den Zugang zu internationalen Märkten und internationalen Währungen. Da diese Länder oftmals nur begrenzten Zugang zu Krediten haben, ist FDI eine wichtige

Quelle der Finanzierung (Denisia 2010, 104). Es gibt einige Hinweise, dass FDI die Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Unternehmen fördert. Blomstrom, Lipsey und Zegan (1994) finden positive Beweise in Mexiko und Indonesien, während Smarzynska (2002) feststellt, dass lokale Anbieter in Litauen von der Belieferung ausländischer Kunden in Form von Spillover-Effekten profitierten. Caves (1996) ist der Auffassung, dass die Bemühungen verschiedener Länder um FDI wegen der erwarteten positiven Auswirkungen auf die Wirtschaft unternommen werden. Diese Auswirkungen beinhalten erhöhte Produktivität, Technologietransfer, Know-how, internationale Produktionsnetzwerke, die Verringerung der Arbeitslosigkeit und den Zugang zu externen Märkten. Borensztein, De Gregorio und Lee (1998) unterstützen diese Ideen, und betrachten FDI als Weg zur Erreichung von Spillover-Effekten, die einen größeren Beitrag zum Wirtschaftswachstum liefern als nationale Investitionen. Die Bedeutung des Technologietransfers wird auch durch Findlay (1978) hervorgehoben, der glaubt, dass FDI zu einem Übergreifen der fortschrittlichen Technologien auf lokale Unternehmen führt (Denisia 2010, 104f.). Die OECD betrachtet FDI als integralen Bestandteil eines offenen und effektiven internationalen Wirtschaftssystems und als wichtigen Katalysator für Entwicklung. Auch Entwicklungsländer und Schwellenländer sehen FDI zunehmend als Quelle für wirtschaftliche Entwicklung, Modernisierung, Einkommenswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Viele Entwicklungsländer haben mittlerweile ihre FDI Regime liberalisiert und versuchen, Investoren ins Land zu locken. Doch die Vorteile ergeben sich nicht automatisch und können zu Ungleichgewichten führen (OECD 2002, 3ff.). Die Öffnung der Wirtschaft für FDI kann unterschiedlichen Zwecken dienen. Erstens ist FDI eine Quelle für Finanzierung. Zweitens kann FDI den einheimischen Unternehmen bei der Optimierung ihrer Aktivitäten helfen. Drittens kann FDI zu einem Umstrukturierungsprozess beitragen. Die Präsenz ausländischer Firmen kann die Annahme von internationalen Best-Practice Standards unterstützen und zu einer besseren Corporate Governance beitragen, insbesondere durch eine Verringerung des staatlichen Interventionismus (F. Nicolas 2003, 20). Das stärkste Argument für FDI sind die Spillover-Effekte. Ausländische Firmen verfügen in der Regel über einen Wettbewerbsvorteil in Form von Wissen oder Technologie gegenüber einheimischen

Unternehmen, die es ihnen ermöglichen in einem fremden Land zu bestehen. Das Gastland kann von der Verbreitung dieses Wissens profitieren. Das kann zu erhöhter Produktivität der einheimischen Firmen führen. Durch backward linkages mit den MNU können sie sich die neue Technologie aneignen, indem sie zum Beispiel gelernte Arbeiter abwerben. Es kommt zudem zu einer Steigerung des Wettbewerbs, was die lokalen Produzenten zur Annahme neuer Technologien und zur Steigerung ihrer Wettbewerbsfähigkeit zwingt (Kokko 2002, 32f.). Über die positiven Effekte von FDI für Entwicklungsländer wurden bereits zahlreiche Studien veröffentlicht. Unter der Voraussetzung, dass das Heimatland über einen entsprechenden politischen Rahmen und ein grundlegendes Entwicklungsniveau verfügt, kommt der Großteil der Studien zu dem Schluss, dass FDI Spillover-Effekte auslöst, die Bildung von Humankapital unterstützt, zur Integration in den internationalen Handel beiträgt, sowie die einheimischen Unternehmen wettbewerbsfähiger macht und sie entwickelt. Das trägt wiederum zu einem höheren Wirtschaftswachstum bei, welches laut OECD das stärkste Instrument zur Linderung der Armut in Entwicklungsländern darstellt. Doch über die rein wirtschaftlichen Vorteile hinaus, kann FDI die ökologischen und sozialen Bedingungen im Gastland verbessern, zum Beispiel durch die Übertragung von sauberen Technologien und die Förderung von mehr sozial verantwortlicher Unternehmenspolitik und damit nicht nur das Wachstum sondern auch die Wirtschaftsentwicklung fördern (OECD 2002, 5). Doch neben der primären makroökonomischen Wirkung der tatsächlichen Investition, beeinflusst FDI das Wachstum auch durch Erhöhung der Faktorproduktivität und die Effizienz der Ressourcennutzung in der Wirtschaft des Empfängerlandes. Die meisten empirischen Studien kommen zwar zum Schluss, dass FDI sowohl zur Produktivität als auch zum Einkommenswachstum beiträgt, es ist jedoch schwierig, das Ausmaß dieser Auswirkungen einzuschätzen. Oftmals kommen große Ströme von FDI in ein Entwicklungsland in einer Zeit ungewöhnlich hohen Wachstums. Dabei ist es schwer zu sagen, ob das FDI dieses Wachstum auslöst oder umgekehrt. Kritiker gehen auch davon aus, dass FDI zu einer Verringerung der einheimischen Investitionen führen kann. Studien haben auch festgestellt, dass in den am wenigsten entwickelten Ländern nur ein kleiner Effekt zu verzeichnen ist, da ein Mindestmaß an Entwicklung notwendig ist, um

die Vorteile des FDI ausnutzen zu können. Die OECD schlägt als Lösung eine Beteiligung der MNU bei der Entwicklung der Infrastruktur und des Finanzsektors vor (OECD 2002, 9f.).

Das führt uns auch zu den Nachteilen von FDI. FDI kann lokale Unternehmen verdrängen und einen negativen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung haben. Hanson (2001) ist der Auffassung, dass die positiven Effekte sehr gering sind, und Gorg und Greenaway (2003) argumentieren, dass die meisten Effekte negativ sind. R. Lipsey (2002) kommt zu dem Schluss, dass es positive Auswirkungen gibt, aber keine konsistente Beziehung zwischen FDI und Wirtschaftswachstum besteht. Die möglichen positiven oder negativen Auswirkungen auf die Wirtschaft hängen auch von der Branche ab, in der die Investition erfolgt (Denisia 2010, 105). Besonders große Gefahren birgt FDI in Bezug auf Rohstoffabbau. Entwicklungsländer werden beispielsweise ermutigt, ausländischen Bergbauunternehmen den Abbau von Rohstoffen zu nachteiligen Konditionen zu erlauben. Die Gewinne daraus können zwar zu einer Erhöhung des BIP beitragen, doch es entstehen auch weitere Kosten für das Gastland in Form von Umweltverschmutzung oder Gefahren für die Gesundheit der Arbeiter. Daher sollte eine Erhöhung des BIP laut Stiglitz, Sen und Fitoussi nicht das einzige Ziel von Entwicklungsländern sein. Man sollte auch auf das nachhaltige Wohlergehen der Einwohner des Landes und den Umweltschutz achten (Stiglitz, Sen und Fitoussi 2009, 12).

### **3.2.1 Host-country Effekte von Inward FDI**

Welchen Einfluss hat IFDI auf Wirtschaftswachstum und –entwicklung des Gastlandes? IFDI beinhaltet einen kombinierten Zufluss von Kapital und Technologie. Aus der Wachstums- und Handelstheorie wissen wir, dass Kapitalzuflüsse das BIP pro Kopf erhöhen. Darüber hinaus erhält das Gastland Zugang zu Technologie. Im Folgenden werden die drei Mechanismen, die in der Literatur am meisten Aufmerksamkeit erhalten haben, nämlich Technologietransfer, Linkages und Auswirkungen auf den Wettbewerb näher betrachtet. Anschließend sollen die direkten ökonomischen Effekte von FDI betrachtet werden. Als Hauptquelle dient dabei der Text von Gad und Ellmers (2007).

### *3.2.1.1 Host-country Spillovers*

Unternehmen, die Tochtergesellschaften im Ausland gründen, besitzen normalerweise einige Vorteile, die sie in die Lage versetzen, erfolgreich mit lokalen Unternehmen zu konkurrieren. Folglich müsste es Potenzial für die einheimischen Firmen geben, von den Tochtergesellschaften der MNU zu lernen. Empirische Studien zeigen, dass die technologischen Spillover-Effekte, die zu höherer Faktorproduktivität für lokale Unternehmen und höheren Gewinnen führen, nicht selbstverständlich sind. Einerseits kann die Qualität des Humankapitals in den am wenigsten entwickelten Ländern zu niedrig sein, um die eingeführten Technologien effektiv zu nutzen (Borensztein, De Gregorio und Lee 1998; Salvatore 1998; Haddad und Harrison 1993; Kokko 1994). Auch Blomstrom, Lipsey und Zegan (1994) kommen zu dem Schluss dass FDI einen signifikant positiven Effekt auf Wachstum in den fortgeschrittenen Entwicklungsländern haben, nicht jedoch in den am wenigsten entwickelten Ländern. Andererseits scheint es, als ob Länder, die eine restriktive IFDI-Politik betreiben und die MNU in Partnerschaften und Kooperationen mit einheimischen Firmen zwingen, relativ wenig von Spillovers profitieren. Der Grund dafür ist wahrscheinlich, dass die MNU einen Kontrollverlust über ihr geistiges Eigentum fürchten und daher weniger hoch entwickelte Technik in diese Länder bringen (Blomström und Sjöholm 1998; Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 113).

### *3.2.1.2 Linkages*

Eine weitere Frage ist, ob die MNU Verbindungen (Linkages) zu einheimischen Unternehmen entwickeln. Falls starke Linkages entstehen, kann der Beschäftigungseffekt hoch sein, dadurch dass in Zulieferbetrieben ebenfalls Arbeitsplätze geschaffen werden. Darüber hinaus kann die Interaktion zwischen einheimischen Zulieferbetrieben und der Tochtergesellschaft des MNU eine Plattform für Informationsaustausch und Lernen sein. Indem die MNU beispielsweise höhere Qualitätsansprüche an die Zwischenprodukte stellen, können sie die lokalen Zulieferer zu höherer Effizienz und Qualität zwingen (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 113). Effizientere einheimische Lieferanten können natürlich auch den einheimischen Produzenten von Nutzen sein. In einer Umfrage der empirischen Literatur findet Lall (1978), dass es relativ starke Zusammenhänge zwischen

importsostituierenden MNU und lokalen Unternehmen in den großen Volkswirtschaften gibt, besonders in Ländern, die strenge Local Content Vorgaben haben. Das gleiche gilt für MNU, die ihre Strategie von Importsubstitution auf exportorientierte Produktion umstellen und einfache Technologien nutzen. Rein exportorientierte MNU allerdings haben in der Regel schwächere Linkages zur lokalen Industrie. Hochtechnisierte und auf Effizienz bedachte MNU zu Beispiel haben so gut wie keine Linkages im Gastland (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 114).

### *3.2.1.3 Wettbewerb*

Der Markteintritt ausländischer Firmen kann die Konzentration des einheimischen Marktes reduzieren und dadurch zu erhöhtem Wettbewerb führen. Dies wiederum führt zu niedrigeren Preisen und mehr Auswahl. Härtere Konkurrenz kann die einheimischen Unternehmen auch dazu zwingen effizienter zu werden wie zum Beispiel Blomström und Sjöholm (1998) und Kokko (1994) herausgefunden haben. Graham und Krugman (1995) haben herausgefunden, dass Regierungen dazu tendieren, die Industrien besonders zu schützen, in denen die einheimische Industrie einen komparativen Nachteil hat. Würde man in diesen Sektoren IFDI zulassen, so könnte das zur Verdrängung einheimischer Firmen führen. Die MNU könnten eine enorme Marktmacht erreichen, ohne dabei den Wettbewerbsdruck zu erhöhen. Im Extremfall könnten lokale Firmen völlig aus dem Markt verdrängt werden, so dass die ausländischen Investoren eine Monopolstellung erreichen. Empirische Studien von Salvatore (1998) und Kokko (1994) zeigen deshalb, dass die Netto-Gewinne aus FDI größer sind, wenn sie in Sektoren stattfinden, in denen das Land nur geringe Handelsbarrieren hat oder in Sektoren, in denen die lokalen Unternehmen wettbewerbsfähig sind (Bjorvatn, Kind und Nordas 2002, 114).

### *3.2.1.4 Direkte ökonomische Effekte*

Laut Gad und Ellmers gibt es grundsätzlich zwei Arten von Effekten auf das Heimatland. Einerseits Primäreffekte, die von der eigenen Aktivität kommen und andererseits Sekundäreffekte. Das sind indirekte Effekte, die durch die Beeinflussung der Aktivitäten anderer Akteure entstehen (Radke 1992, 21). Bei den Primäreffekten geht es

hauptsächlich darum, in welchem Maße IFDI die einheimischen Investitionen im Gastland verdrängt oder auch ergänzt. Die Auswirkungen des IFDI unterscheiden sich während der Investitionsphase von denen der Produktionsphase (Otto 2005, 25). Unter den Auswirkungen auf das Gastland befinden sich direkte und indirekte Einkommens- und Beschäftigungseffekte; materieller und immaterieller Ressourcentransfer; Auswirkungen auf Handels- und Zahlungsbilanz; Auswirkungen auf die Wirtschaftsstruktur, Wettbewerb und Standortqualität; soziale und politische Folgen sowie Auswirkungen auf die nationale Souveränität. Die Auswirkungen können je nach Sektor unterschiedlich sein. Auch die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des IFDI und der generelle Entwicklungsstand des Gastlandes spielen eine Rolle (Gad und Ellmers 2007, 8f.).

#### 3.2.1.4.1 Bruttokapitalbildung

Eine Grundvoraussetzung für Wirtschaftswachstum sind durch Ersparnis finanzierte Investitionen. Die traditionelle Wachstumstheorie geht davon aus, dass Entwicklungsländer nicht über genügend Ersparnisse verfügen. Der Grund für die Armut der Entwicklungsländer wäre demnach die zu geringe Bruttokapitalbildung. Aus diesem Grund kann die reichlich vorhandene Arbeitskraft nicht produktiv eingesetzt werden. Ein einfacher Ansatz zur Lösung dieses Problems ist die Schließung der Sparlücke durch ausländisches Kapital, zum Beispiel durch FDI (Gad und Ellmers 2007, 9). Der Primäreffekt von Greenfield Investment ist immer ein Beitrag zur Realkapitalbildung. Diese können die inländischen Investitionen im Gastland entweder ergänzen und die Gesamtinvestitionen im Gastland erhöhen (crowding in) oder im schlimmsten Fall verringern (crowding out) (Gad und Ellmers 2007, 9). Zudem kommt die Finanzierung des IFDI nicht immer aus dem Ausland, sondern womöglich auch von Banken im Gastland, in Form von Krediten. Die gestiegene Kapitalnachfrage könnte zu einem Zinsanstieg und einer Verknappung der für Investitionen zur Verfügung stehenden Mittel führen. Dies würde zu einem crowding out einheimischer Investitionen führen (Agosin und Mayer 2000, 6f.). Doch es hängt auch davon ab, in welchem Sektor die Investition getätigt wird. Falls in einem Sektor investiert wird, in dem zuvor im Gastland noch nicht

produziert wurde, ist crowding in wahrscheinlich. Das MNU könnte dann keine einheimischen Unternehmen vom Markt verdrängen. Durch eine solche Investition könnten auch Linkages gebildet werden, indem das MNU die Nachfrage nach Vorprodukten anderer Sektoren erhöht oder neue Produkte zur Verfügung stellt, die zuvor auf dem Markt schwer erhältlich waren (Gad und Ellmers 2007, 9). Wenn das IFDI in Sektoren stattfindet, die zuvor von einheimischen Firmen dominiert wurden, kommt es eher zu crowding out. Das kann dazu führen, dass die einheimischen Unternehmen Bankrott gehen oder in weniger profitable Sektoren und Regionen abgedrängt werden. Dadurch werden ihre Gewinne und ihr Investitionspotential reduziert. Die Fähigkeit zur Kapitalbildung wird damit verringert und der Gesamteffekt des IFDI kann gering oder sogar negativ sein (Agosin und Mayer 2000, 3ff.). Bei M&As wechselt ein bereits bestehendes Unternehmen den Eigentümer. Es wird daher kein neues Realkapital gebildet. Wenn der einheimische Verkäufer die erhaltenen Mittel für neue Investitionen im Gastland nutzt, können M&As dennoch einen positiven Effekt auf die Kapitalbildung haben. Dies ist auch der Fall bei Erweiterungs- und Modernisierungsinvestitionen seitens des Käufers. Insgesamt wird der Effekt von M&As dennoch als geringer eingeschätzt als der von Greenfield Investment (Agosin und Mayer 2000, 5; Oxfam America 2002, 43f.). Diese Effekte betreffen die Investitionsphase. Wenn in der Produktionsphase die aus dem IFDI resultierenden Erträge reinvestiert werden, so ist ein positiver Effekt zu erwarten. Sollte das MNU die Erträge aber repatriieren und aus dem Gastland abziehen, so kann es zu einer langfristigen Dekapitalisierung kommen (Gad und Ellmers 2007, 9).

#### 3.2.1.4.2 Zahlungsbilanz und Devisen

Man nimmt an, dass Entwicklungsländer zunächst mehr Güter importieren müssen, als sie exportieren (z.B. Hochtechnologieprodukte, die nicht selbst produziert werden können). Die Währungen der Entwicklungsländer sind wenig begehrt und es werden nicht genügend Deviseneinnahmen durch Exporte erzielt. Das führt zur Entstehung einer Devisenlücke, die durch Kapitalimport (z.B. durch IFDI) geschlossen werden kann. Wenn das IFDI zur Gänze durch Kapitalimport finanziert wird, kommt es zunächst zu einem Devisenzufluss in der Investitionsphase. IFDI zieht aber auch Devisenkosten nach

sich, zum Beispiel durch den Import von Maschinen. Ein Teil der Devisen fließt also sofort wieder ab. In der Produktionsphase hängt der Effekt hauptsächlich vom Anteil der Devisenkosten an den gesamten Produktionskosten ab. Je mehr einheimische Teilprodukte, Arbeitskräfte und Dienstleistungen für die Produktion eingesetzt werden, desto vorteilhafter ist das IFDI für das Gastland. Es ist auch entscheidend, ob das MNU für den Export auf dem Weltmarkt produziert, da es dann zu weiteren Devisenzuflüssen durch Exporteinnahmen kommt. Wenn das MNU für den Absatz im Gastland produziert, kommt es nicht zu Deviseneinnahmen. Es kann aber trotzdem ein positiver Effekt für die Zahlungsbilanz entstehen, da durch das IFDI neue Produkte aus einheimischer Produktion generiert werden, die vorher importiert werden mussten (Radke 1992, 34f.). Häufig repatriieren die MNU die Gewinne und ziehen sie damit aus dem Gastland ab. Der Devisenabfluss kann somit schon nach ein paar Jahren den Devisenzufluss übertreffen und einen negativen Effekt auf die Zahlungsbilanz haben (Gad und Ellmers 2007, 10).

#### 3.2.1.4.3 Räumliche Polarisierung

Wie bereits erwähnt, verstärkt nach Ansicht der Polarisierungstheoretiker FDI die Bildung von Ungleichgewichten in Entwicklungsländern. Laut der Polarisierungstheorie führen Ungleichgewichte zu einem Entwicklungsprozess, der zu einer weiteren Verstärkung der Ungleichgewichte führt und damit zu einer räumlichen oder sektoralen Polarisierung. Die Polarisierungstheorie geht davon aus, dass diese Entwicklung durch externe Effekte ausgelöst wird. Ein solcher externer Effekt ist insbesondere Greenfield FDI. Die Bildung von Investitionsinseln führe dazu, dass einige Regionen wachsen, während andere stagnieren. In den Wachstumsgebieten liegt das Einkommen deutlich über dem des restlichen Landesdurchschnitts. Das Wachstum dort wird durch steigende Investitionen, einer Erhöhung der Produktivität und der höheren Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren angekurbelt (Gad und Ellmers 2007, 10). Auf der anderen Seite gibt es die Entleerungsräume, in denen die Wirtschaft stagniert oder schrumpft. Bereits erwähnte Modelle sind Myrdals und Hirschmanns Theorien. Demnach führt IFDI zur Bildung von führenden Branchen, die von MNU dominiert werden. Diese führenden Branchen

übertragen Wachstumsimpulse in Form von Vorwärts- und Rückkopplungseffekten. Von der Wachstumsregion werden positive Sockereffekte und negative Polarisierungseffekte auf die weniger entwickelten Regionen übertragen und führen damit zur Bildung von Ungleichgewichten. Je niedriger der Entwicklungsstand eines Landes, desto stärker ist die räumliche Polarisierung. Im Gegensatz zu Myrdal prognostiziert Hirschmann jedoch eine allmähliche Angleichung (Gad und Ellmers 2007, 11).

### **3.2.2 Home-country Effekte von Outward FDI**

Generell gibt es zwei Arten von Effekten für das Heimatland. Einerseits die sogenannten Own-Firm-Effekte. Das bedeutet, dass Direktinvestitionen im Ausland Einfluss auf die Leistungscharakteristika des Mutterhauses des MNU haben. Andererseits gibt es verschiedene externe Effekte. Das sind horizontale oder vertikale Spillover-Effekte, die durch die Präsenz ausländischer MNU auf die Leistung anderer lokaler und multinationaler Unternehmen im Heimatland einwirken. Die theoretischen Vorhersagen über die Auswirkungen von OFDI auf die Leistung des investierenden Unternehmens und anderer Unternehmen im Heimatland der Investitionen durch potentielle Spillover-Effekte sind jedoch nicht so eindeutig wie im Fall des IFDI (Vahter und Masso 2006, 4f.). Helpman, Melitz und Yeaple (2004) fanden heraus, dass die am wenigsten produktiven Firmen nur im heimischen Markt verkaufen, während die relativ produktiveren Unternehmen exportieren und dass die produktivsten Firmen OFDI betreiben (Helpman, Melitz und Yeaple 2004, 300). Ein Grund, warum Firmen, die OFDI betreiben, eine höhere Produktivität vorweisen, ist die Notwendigkeit, in der Lage zu sein, die Kosten für FDI zu decken. Nur erfolgreiche Unternehmen sind dazu in der Lage (Vahter und Masso 2006, 5). Je wettbewerbsfähiger die einheimischen Firmen durch OFDI werden, desto mehr können sie zur Wettbewerbsfähigkeit ihrer Heimatländer beitragen, durch die Anhebung nationaler Produktionskapazitäten und der Produktivität. OFDI kann notwendig sein, um ein Produkt zu vermarkten oder den Markt eines Gastlandes zu bedienen. Während dies für viele Services der Fall ist, kann auch für Industriegüter die Anpassung an die örtlichen Gegebenheiten relevant sein. In dieser Hinsicht ergänzt OFDI vermutlich die Produktion im Heimatland. Die Sicherung des Zugangs zu natürlichen

Ressourcen könnte ebenfalls die Produktion und die Produktivität im Heimatland steigern. Der Zugang zu neuen Technologien kann die Produktivität, den Wissenstransfer und die Management-Fähigkeiten des investierenden Unternehmens in seinem Heimatland erhöhen (UNCTAD 2007, 6). Die Analyse der Home-country Effekte basiert vor allem auf Vahter und Masso (2006) und Kokko (2006).

Vorteile von OFDI	Nachteile von OFDI
- Höhere Profitabilität und Gewinne	- Verluste und Kapitalverlust
- Markterschließung und höhere Reichweite	- Risiko einer Firmenpleite
- Stärkung von Handelskanälen und Sicherung von Verträgen im Ausland	- Risiko einer Übernahme als Folge der Erweiterung des Marktnetzwerkes
- Bessere Kontrolle der Lieferkette	- Zu stark verteilte Ressourcen, was die allgemeine Geschäftstätigkeit beeinträchtigen kann
- Zugang zu Wissen, Managementfähigkeiten und Technologie	
- Übernahme von Markennamen	
- Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit	
- Verbesserung des Firmenimage	
- Mehr Erfahrung im internationalen Umfeld	
- Zugang zu natürlichen Ressourcen	

Abbildung 1: Vor- und Nachteile von OFDI für Firmen (UNCTAD 2007, 6)

### 3.2.2.1 Home-country Spillovers

Es gibt einige Gründe, warum die Eröffnung eines ausländischen Tochterunternehmens sich positiv auf die Produktivität des MNU im Heimatland auswirken kann: „They include knowledge and technology acquisition, market expansion, increased profitability, improved corporate image and international experience“ (UNCTAD 2007, 5). Auch die Eröffnung neuer internationaler Beschaffungskanäle, der Zugang zu Management-Knowhow, spezifischem Wissen über das Gastland, die Nutzung von Skaleneffekten oder Spezialisierungseffekte sind Vorteile der internationalen Arbeitsteilung innerhalb eines MNU (Vahter und Masso 2006, 5). Der Wissenstransfer kann sich auch in positiven Spillover-Effekten auf andere nationale Firmen in der heimischen Wirtschaft des Investors äußern. Dadurch verbreiten sich Technologie, Wissen und Informationen über Auslandsmärkte, die es auch für andere Unternehmen einfacher machen, multinationaler zu werden (Vahter und Masso 2006, 5f.). Die Spillover-Effekte von OFDI auf die Produktivität von anderen einheimischen Unternehmen sind denen des IFDI sehr ähnlich. In der Regel ist zu erwarten, dass die Spillover-Effekte, die sich aus der Gegenwart

anderer MNU ergeben, positiv sind. Eine wichtige Erkenntnis über die Spillover-Effekte im Gastland ist, dass die Höhe des Effekts vor allem von der Aufnahmefähigkeit der Unternehmen in Heimat- oder Gastland abhängt. Dies dürfte auch für die Spillover-Effekte im Heimatland der Fall sein. So sind die externen Effekte von OFDI wahrscheinlich größer für Unternehmen, die selbst ausländische Niederlassungen sind oder für Unternehmen, die selbst im Ausland investiert haben, da diese Firmen mehr internationale Erfahrung haben und mögliche Vorteile durch Spillover-Effekte besser absorbieren können (Vahter und Masso 2006, 6).

### *3.2.2.2 Exporte und Arbeitsmarkt*

Ein viel diskutierter Aspekt ist der Einfluss von FDI auf die Exporte des Heimatlandes. Manche gehen davon aus, dass OFDI die Exporte des Mutterkonzerns ersetzt. Damit hängt auch die Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen zusammen. Diese Annahme ist empirisch allerdings nur schwer zu beweisen. Einerseits ist es sehr wahrscheinlich, dass OFDI einen gewissen Teil der einheimischen Produktion und Exporte ersetzt. Andererseits führt OFDI auch dazu, dass der Export anderer Produkte, z.B. Zwischenprodukte, des Mutterkonzerns oder anderer Zulieferfirmen steigt: „foreign production can be either export replacing or export supporting“ (S. Kim 2000, 301). Falls es sich um horizontales FDI handelt, ist die Verkaufssteigerung durch FDI besonders hervorzuheben. Je mehr der Verkauf ansteigt, desto mehr Zwischenprodukte, die zur Produktion im Ausland notwendig sind, werden exportiert. Dadurch wird der anfängliche Verlust von Exportanteilen des Endproduktes wieder ausgeglichen. Auch bei vertikalem FDI können sich positive Effekte einstellen. Obwohl vertikales FDI die Verlagerung einheimischer Produktionsstandorte ins Ausland bedeutet, könnte dadurch die Wettbewerbsfähigkeit des MNU gesteigert werden. Das könnte zu verstärkter Nachfrage nach Arbeitskräften im Inland führen und die im Inland verbliebenen Kernbereiche wie Forschung und Entwicklung oder Management stärken. Zudem ist es schwierig zu sagen, was mit den Exporten passiert wäre, wenn das Unternehmen nicht im Ausland investiert hätte. Vielleicht würden sie durch mangelnde Wettbewerbsfähigkeit ohnehin sinken. Die empirische Forschung kommt zu höchst unterschiedlichen Ergebnissen, je nachdem aus

welchem Fachbereich sie kommt (Kokko 2006, 8f.). Jordan und Vahlne (1981) kamen für Schweden zu dem Schluss, dass FDI positive Auswirkungen auf die Exporte und Beschäftigung des Heimatlandes hat, weil die Ansiedlung von ausländischen Tochtergesellschaften in der Regel einen erheblichen Anstieg der Marktanteile und Exporte von Zwischenprodukten verursache. Diese Annahmen wurden von Frank und Freeman (1978) kritisiert, weil sie sich auf Umfragen und Interviews mit Firmenvertretern stützten, ihre Auslandsaktivitäten in einem möglichst positiven Licht darstellen wollten. In ihrer eigenen Studie kamen sie zu dem Ergebnis, dass FDI US-Exporte ersetzen und dass der Nettobeschäftigungseffekt von FDI negativ war. In jüngerer Zeit untersuchten Barba Navaretti und Castellani (2003) eine Gruppe italienischer nicht-multinationaler Unternehmen und verglichen sie mit einer Gruppe italienischer MNU. Ihre Ergebnisse lassen vermuten, dass FDI keinen signifikanten Einfluss auf die italienische Beschäftigung hat (Kokko 2006, 9f.). Was die Exporte betrifft, so kommen die meisten ökonometrischen Studien zu dem Schluss, dass es keine oder eine geringe positive Beziehung zwischen FDI und Exporten gibt. So auch die Analysen der schwedischen FDI-Exportbeziehungen von Swedenborg (1979) und Swedenborg (2001), sowie Blomström, Lipsey und Kulchycky (1988). Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Lipsey, Ramstetter und Blomström (2000) für Japan (Kokko 2006, 12).

### *3.2.2.3 Wirtschaftsstruktur*

Die strukturellen Auswirkungen der ausländischen Direktinvestitionen auf das Heimatland sind relativ wenig erforscht. Es wird angenommen, dass sich die internationale Arbeitsteilung stärker auf die komparativen Vorteile von Heimat- und Gastland konzentriert. Insgesamt kann man sagen, dass MNU dazu neigen, weniger Arbeit pro Produktionseinheit zu nutzen oder eine höhere Produktivität aufzuweisen als nicht-multinationale Unternehmen. Es scheint auch eine Verschiebung der Arbeitsnachfrage hin zu ‚white-collar‘ Mitarbeitern auf Kosten der ‚blue-collar‘ Arbeiter zu geben. Ein Grund dafür könnte sein, dass MNU die Produktion auslagern und sich im Heimatland auf Management, Marketing und R&D konzentrieren

(Kokko 2006, 13). Erstaunlicherweise scheint dies auf Japan jedoch nicht zuzutreffen. Bei japanischen MNU korreliert eine höhere Auslandsproduktion mit höherer Arbeitsintensität im Heimatland: „Japanese parent employment, given the level of parent production, tends to be higher, the more the firm produces abroad“ (Lipse, Ramstetter und Blomström 2000, 17). Eine mögliche Erklärung ist, dass japanische MNU im Heimatland einen höheren Kontrollbedarf zur Überwachung ihrer internationalen Operationen haben. FDI kann also einen erheblichen Einfluss auf die Struktur der einheimischen Industrie haben. „It is likely that the international division of labor within multinational corporations will be more closely linked to the comparative advantages of both home and host countries. The most advanced operations will be located at home only if this is consistent with the overall pattern of factor costs and other location determinants. For instance, if there are host countries that offer better conditions for R&D, it is likely to move out from the parent to the most competent foreign affiliates“ (Kokko 2006, 14). Auch die Auswirkungen von FDI auf die Zusammensetzung der Exportprodukte, also mehr Zwischenprodukte statt fertige Produkte, könnte sich stärker auswirken als die Veränderung der Gesamtmenge der Exporte (Kokko 2006, 14). Bei der Untersuchung des südkoreanischen FDI, fand Debaere (2004) heraus, dass eine ähnliche Anpassung der Wirtschaftsstruktur sowohl im Heimatland als auch im Gastland stattfindet. Er fand heraus, dass die Kapitalintensität der südkoreanischen MNU als Folge von FDI in kapitalreichen Ländern fiel, und als Folge von FDI in arbeitsintensiveren Ländern stieg. Er kann zu der Schlussfolgerung, dass die Spezialisierung in der Produktion im Heimatland nicht nur von der relativen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zum Rest der Welt abhängt sondern, dass die strukturellen Effekte zu einem gewissen Grad von der Länderverteilung des OFDI und den Bedingungen in den Gastländern abhängig sind (Kokko 2006, 17).

#### *3.2.2.4 Weitere Effekte*

Bis Mitte der 1970er Jahre wurde allgemein angenommen, dass Kapital der wichtigste Vermögenswert von MNU ist und dass die Auslandsinvestitionen Investitionen in der Heimat ersetzen könnten. Doch FDI könnte sogar einen positiven Einfluss auf die

inländischen Investitionen haben, wenn es die Rentabilität des MNU erhöht. Die Beobachtung, dass MNU in der Regel sehr groß sind, unterstützt die These, dass ihre Bereitschaft zu investieren nicht durch OFDI gesenkt wird. Aber die empirischen Ergebnisse über die Auswirkungen auf das Heimatland sind gemischt (Kokko 2006, 18f.). OFDI können den Kapitalbestand des Heimatlandes reduzieren. Ob OFDI auf Kosten der inländischen Investitionen stattfindet, hängt davon ab, wie die Investition finanziert wird. Allerdings müssen auch indirekte Effekte berücksichtigt werden. Diese beinhalten Investitionen, die durch die Rückführung von Gewinnen oder durch Erhöhung der Nachfrage nach Exporten finanziert werden. Stevens und Lipsey (1992) zeigten eine starke positive Korrelation zwischen Investitionen von US-Firmen im In- und Ausland. Das legt nahe, dass OFDI positive Auswirkungen auf die inländischen Investitionen haben könnte (S. Kim 2000, 300). Solange Kapitalmärkte fragmentiert waren und feste Wechselkurse angewandt wurden, war zu erwarten dass OFDI auch makroökonomische Konsequenzen hat. Insbesondere gab es Bedenken wegen des Einflusses auf die Zahlungsbilanz und die Terms of Trade. Doch auch der zeitliche Aspekt spielte eine Rolle. Es war zu erwarten, dass der anfängliche Kapitalabfluss voraussichtlich durch eine anschließende Rückführung der Gewinne ausgeglichen wird, aber es war nicht klar, wie lange dieser Prozess dauern würde. Deshalb beschränkten viele Regierungen das OFDI. Zudem bestand ein erhebliches Wechselkursrisiko. Viele dieser Befürchtungen haben sich seit den 1970er Jahren dramatisch verringert durch die Integration der internationalen Kapitalmärkte und die Einführung flexibler Wechselkurse (Kokko 2006, 19).

Ein weiterer Grund warum man sich heute nicht mehr auf die Folgen der Kapitalströme konzentriert ist die Einsicht, dass OFDI vor allem ein Transfer von Wissen und anderer immaterieller Vermögenswerte des MNU ist. Dies hat die Aufmerksamkeit auf das gelenkt, was möglicherweise mit dem Wissensvorsprung der MNU passiert. OFDI könnte dem Gastland besseren Zugang zu den Technologien und dem Knowhow des MNU gewähren. Durch dieses Wissen könnten die ausländischen Firmen dem MNU Konkurrenz machen und Marktanteile übernehmen. Allerdings ist es wahrscheinlich, dass die Kosten für diese Verluste in den Investitionsentscheidungen der MNU berücksichtigt

werden. Nach Vernons Produktlebenszyklus behalten MNU ihre wertvollsten und modernsten Technologien oft zu Hause und konzentrieren sich auf die älteren und weniger komplexen Technologien in ihren ausländischen Tochtergesellschaften (Kokko 2006, 19f.). Oftmals werden aber auch explizite Schritte unternommen, um den Übergang von Wissen an Außenstehende zu reduzieren. Dass einige Technologien sich immer in den Gastländern verbreiten ist nicht unbedingt ein Problem, da FDI gleichzeitig dazu beitragen kann, dem MNU zu neuem Wissen zu verhelfen. Da das MNU dank der ausländischen Investitionen wächst, wird es mehr für Forschung und Entwicklung ausgeben können. Der Transfer von Wissen durch OFDI kann durchaus positiv für das Heimatland sein. Dies ist am deutlichsten beim strategic asset-seeking FDI, das den Zugang zu ausländischer Technologie sichern soll, aber auch für viele andere Arten von FDI (Kokko 2006, 20). Globerman, Kokko und Sjöholm (2000) haben herausgefunden, dass OFDI Spillover von Wissen zurück in die Heimat begünstigt. Auch Falzoni und Grasseni (2005) stellen fest, dass italienische MNU von Produktivitätssteigerungen profitieren als Folge von OFDI in Industrieländern. Ein wahrscheinlicher Grund dafür ist, dass diese MNU einige der Technologien und des Wissens der Gastland-Firmen übernehmen konnten (Kokko 2006, 20).

Die Sorgen um Verhandlungsmacht und Politik sind heute vielleicht die ernsthaftesten Bedenken in vielen Industrieländern. Für die MNU bedeutet die zunehmende Auslandsproduktion, dass das Heimatland für das Überleben des MNU immer mehr an Bedeutung verliert. Zwar ist es sinnvoll, dass ein weniger multinationales Unternehmen eine starke Heimatbasis behält, dies trifft aber nicht unbedingt auf global agierende Unternehmen zu. Für viele MNU aus den kleineren europäischen Volkswirtschaften ist der Anteil an Beschäftigung und Vertrieb im Heimatland nur sehr gering. In diesen Fällen ist es nicht klar, ob das Heimatland überhaupt noch eine Rolle für die Zukunft des Unternehmens spielt. OFDI könnte also auch dazu führen, dass den Arbeitern im Heimatland des MNU wirtschaftliche Unsicherheit und Jobverlust oder Lohnkürzungen drohen. Oftmals liegt der öffentliche Fokus auch auf dem Einfluss von Outsourcing auf gering qualifizierte Arbeitskräfte, die direkt mit billigeren Arbeitskräften in Entwicklungsgastländern konkurrieren (Kokko 2006, 20f.). Zunehmend sind

Arbeitskräfte in Entwicklungsländern wie China und Indien auch bei Bürojobs in Branchen wie IT, Banken und Finanzen, Forschung und anderen Dienstleistungen konkurrenzfähig. Zudem gibt es Bedenken, dass Einfluss der MNU auf Tarifverhandlungen und politische Entscheidungsprozesse zugenommen hat. Der Grund ist, dass MNU damit drohen können, in andere Länder abzuwandern, wenn die Regierung nicht in ihrem Sinne Politik macht. Das betrifft zum Beispiel Steuern, Arbeitsstandards oder Umweltvorschriften. Da solche Verlagerungen zu Arbeitslosigkeit, geringeren Steuereinnahmen und einer schwächeren wirtschaftlichen Entwicklung im Allgemeinen führen, könnten sie den Forderungen der MNU nachgeben und damit einen "Wettlauf nach unten" beginnen, bei dem Vorschriften und Kontrollen nach und nach gesenkt werden (Kokko 2006, 21f.).

### **3.3 FDI-Theorien**

Obwohl es viele Ansätze gibt, das Phänomen der ausländischen Direktinvestitionen zu erklären, gibt es keine allgemein akzeptierte Theorie. Aber in einer Welt des vollkommenen Wettbewerbs gäbe es kein FDI (Denisia 2010, 105). Wenn die Märkte effektiv arbeiten würden und es keine Handels- oder Wettbewerbsbarrieren gäbe, wäre internationaler Handel der einzige Weg, um sich am internationalen Markt zu beteiligen. Es muss eine Form der Verzerrung existieren, die die Realisierung der Direktinvestitionen bestimmt und Hymer war der erste, der dies bemerkte. Er glaubte, dass lokale Firmen immer besser über das lokale wirtschaftliche Umfeld informiert sind. Deshalb sind zwei Voraussetzungen nötig, damit FDI stattfinden kann: ausländische Firmen müssen gewisse Vorteile besitzen, die es ihnen ermöglichen, eine Investition rentabel zu machen. Außerdem muss der Markt unvollkommen sein (Denisia 2010, 105). Aus makroökonomischer Sicht ist FDI eine besondere Form der Kapitalströme über Grenzen hinweg, die sich in der Zahlungsbilanz wiederfinden. Die mikroökonomische Sicht versucht, die Beweggründe für die Investition über nationale Grenzen hinweg aus der Sicht des Investors zu erklären. Sie untersucht auch die Konsequenzen der Tätigkeiten des MNU für Investoren, das Heimatland und das Gastland eher als Investitionsflüsse und Bestände (Denisia 2010, 105)

### 3.3.1 Mikro- und Makrotheorien

Bis in die 1950er Jahre wurde FDI durch internationale Kapitalbewegungen erklärt. Kapital war reichlich vorhanden in den reichen Ländern, die besten Anlagemöglichkeiten waren bereits ausgenutzt, und die Rendite war daher gering. In den ärmeren Ländern hingegen gab es noch ungenutzte Investitionsmöglichkeiten und eine höhere Rendite auf Investitionen. Durch diese Differenz konnten die Kapitaleigner durch FDI höhere Renditen erwirtschaften. Auch die Auswirkungen von FDI auf das Heimatland betrachtete man unter diesem Aspekt. Man dachte, dass ausländischen Investitionen inländische Investitionen ersetzen könnten und untersuchte den Einfluss auf die Zahlungsbilanz. Durch FDI fließt zunächst Kapital ab und führt anschließend zu Kapitalzuflüssen in Form von Gewinnrückführungen (Kokko 2006, 3). Diese Theorie wurde von der empirischen Beobachtung bestärkt, dass amerikanische Firmen in den 50er Jahren eine höhere Rendite aus ihren europäischen Investitionen erhielten, als zu Hause. In den 60er Jahren kehrte sich diese Beziehung jedoch um und dennoch wuchs das FDI amerikanischer Firmen in Europa, was der Kapitalflusstheorie widersprach (Castro 2000, 9).

In den 1960er Jahren rückten Marktunvollkommenheiten in den Vordergrund der Analysen. Die resultierenden Ansätze sehen FDI vor allem als Instrument zur Ausnutzung monopolistischer Vorteile eines Unternehmens (z.B. Wissen) im Ausland. Ebenfalls aus dieser Zeit stammt die Produktlebenszyklustheorie von Vernon, die FDI als Produktionsform für reife Produkte interpretiert. Die wichtigste Frage wurde, warum Unternehmen internationale Investitionen tätigen wollen und warum sie ausländische Produktion und Dienstleistungen steuern wollten. (Hymer 1960) war der erste, der die Mängel der Kapitalmarkttheorie erkannte. Er ist der Schöpfer des Konzeptes der firmenspezifischen Vorteile. Laut Hymer kann FDI nur dann erfolgen, wenn die Vorteile der Nutzung von firmenspezifischen Vorteilen die relativen Kosten der Operationen im Ausland übertreffen. Wenn externe Märkte nicht existieren, oder wenn die Kosten für den Betrieb in ihnen höher als der Nutzen sind, gibt es Anreize für das MNU, eine eigene interne Organisationsstruktur zur Koordinierung der Auslandsaktivitäten zu entwickeln.

Diese Internalisierung kann sich über internationale Grenzen erstrecken und erklärt die Existenz von MNU und FDI (Kokko 2006, 4). Laut Hymer entstehen MNU nur aufgrund von Marktunvollkommenheiten, die zu einer Abweichung von der vollkommenen Konkurrenz im Markt führen. Perfekte Märkte und MNU passen nicht zusammen (Castro 2000, 9). Hymer erkannte, dass es Informationskosten, unterschiedliche Behandlung durch Regierungen und das Währungsrisiko gibt. Er kam zu dem Schluss, dass MNU einige Anpassungskosten haben, wenn sie im Ausland investieren. Daraus folgte er, dass FDI vielmehr eine strategische Entscheidung auf Unternehmensebene ist, als eine finanzielle Entscheidung. Ein zentrales Element seiner Theorie ist der Begriff der Kontrolle, die sowohl entscheidend für die Abgrenzung zwischen Portfolio- und Direktinvestitionen ist, als auch für die Motivation der Firma, FDI anstatt anderer Eintrittsmodi zu wählen. Der zweite Grundsatz sind Marktunvollkommenheiten und die damit verbundene Marktmacht der Unternehmen, die in oligopolistischen Märkten investieren. In seinem 1968 erschienenen Artikel bezog sich Hymer auf die Arbeit von (Coase 1937) und entwickelt seine Theorie zur organisationalen Seite der Firma weiter. Einige seiner Punkte antizipieren spätere Arbeiten der Internalisierungstheoretiker (Ietto-Gillies, 3).

Die Internalisierungstheorie versucht, das Wachstum von MNU und ihre Motivation für FDI zu erklären. Die Theorie baut auf Coase 1937 und Hymer 1969 auf und wurde 1976 von Buckley und Casson weiterentwickelt. Hennart ergänzte die Theorie 1982 durch seine Unterscheidung zwischen horizontaler und vertikaler Internalisierung (Denisia 2010, 107). Anders als Hymer oder Vernon geht die Internalisierungstheorie von transaktionalen und weniger von strukturellen Marktunvollkommenheiten aus. Diese transaktionalen Unvollkommenheiten führen zu Kosten und Unsicherheit, die am besten durch die Internalisierung der Transaktionen vermieden werden. Durch Internalisierung versuchen die MNU, die Ergebnisse der Forschung und Innovation im Unternehmen zu halten, und gleichzeitig eine höhere Reichweite in den internationalen Märkten und Produktionsstandorten zu erwirtschaften. Die MNU wollen dadurch die Kosten und die Unsicherheit der Auslandsgeschäfte reduzieren (Ietto-Gillies, 3f.). Die Internalisierungstheorie wird auch von Dunning honoriert, der sie in das eklektische

Paradigma einfließen lässt. Er argumentiert aber auch, dass die Internalisierung nur einen Teil des FDI erklärt (Denisia 2010, 107). Dunning (1980) war der Meinung, dass die Internalisierung allein nicht alle Fälle von FDI erklären könne. Daher entwickelte er das eklektische Paradigma, um eine umfassendere Erklärung für das Phänomen zu liefern. Laut Dunning ist die internationale Produktion das Ergebnis eines Prozesses, in dem Ownership, Internalization und Localization Advantages zusammenwirken (OLI). Ausführlicher soll darüber jedoch im nächsten Kapitel berichtet werden.

### 3.3.2 Entwicklungstheorien

Vernon entwickelte 1966 die Produktlebenszyklustheorie, um bestimmte Arten von US-FDI in Westeuropa nach dem zweiten Weltkrieg zu erklären. Laut seiner Theorie gibt es vier Stufen des Produktlebenszyklus: Innovation, Wachstum, Reife und Verfall (Denisia 2010, 106). Der Ausgangspunkt Vernons ist nicht das Unternehmen sondern das Produkt. Für Vernon verschafft Produktinnovation dem Unternehmen einen monopolistischen Vorteil, den es zuerst im Heimatmarkt und dann im Ausland nutzt. Zunächst bedient es ausländische Märkte durch Exporte, später jedoch vermehrt durch FDI. Letzteres erfolgt zuerst in anderen entwickelten Ländern und später in Entwicklungsländern. Während das Produkt die verschiedenen Reifephasen durchläuft steigt der Wettbewerb, dem das Unternehmen ausgesetzt ist, ständig an. Dadurch wird es notwendig, neue Märkte sowie billigere Produktionsstandorte zu finden. Die Situation ändert sich mit der Zeit und die Firma entwickelt Strategien, um sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Innovation und technologische Vorteile sind wichtige Elemente von Vernons Theorie (Ietto-Gillies, 3).

Basierend auf Vernons Modell untersuchte Akamatsu 1962 Japans Wirtschaftsentwicklung und entwickelte das so genannte Fluggänsemmodell. Er unterteilte den Produktzyklus in Entwicklungsländern in drei Phasen: Import, inländische Produktion und Export. In Entwicklungsländern wird ein Produkt zunächst importiert. Da die Nachfrage nach dem Produkt steigt, lohnt es sich mit der Zeit, den Import durch inländische Produktion zu ersetzen. Durch FDI kommt auch Technologie und Wissen ins Land und die Ausweitung der Produktion führt schließlich zu einer Steigerung der

Produktivität, zur Verbesserung der Qualität und zu Kostensenkungen. Wenn die inländischen Kosten dann die internationale Kostenschwelle erreichen, werden auch ausländische Märkte bedient. Das führt dazu, dass die Produktion weiter verbessert werden muss, um mit dem internationalen Standard mithalten zu können. Das Wachstum der Inlandsnachfrage führt zur Ausweitung der Exporte, welche dann einen Anreiz für die industrielle Entwicklung bietet (Wei 2010, 27). Akamatsu stellte fest, dass die industrielle Entwicklung dem Flugmuster von Wildgänsen gleicht, von Branche zu Branche, angeführt von den entwickelten Ländern mit der fortschrittlichsten Technologie. Die Aufholjagd und die Entwicklung der Industrie in den Entwicklungsländern verbessert die komparativen Vorteile in Bezug auf Kapital, Technologie und Management-Fähigkeiten und treibt damit die wirtschaftliche Entwicklung voran (Wei 2010, 27f.).

Ein sehr bekannter Ansatz, der konkret FDI und Wirtschaftsentwicklung miteinander verbindet, ist der Investment Development Path (IDP) von John H. Dunning. Im IDP Modell stellt Dunning fest, dass struktureller Wandel eine systemische Verbindung mit dem FDI-Muster eines Landes aufweist. Da Produktionsstrukturen, technische Infrastruktur und Institutionen einer Volkswirtschaft erheblichen Einfluss auf die net outward investment position (NOIP) ausüben, haben der strukturelle Wandel und die Entwicklung des NOI gemeinsame Faktoren (Bellak 2000, 2). Im Umkehrschluss kann man also aus der NOIP eines Landes das Ausmaß und die Entwicklungsstufe des strukturellen wirtschaftlichen Wandels ablesen. Zur Einschätzung des Entwicklungsstandes eines Landes muss man also dessen FDI Daten untersuchen und kann daraus gleichzeitig Schlüsse auf den Fortschritt der O- und L- advantages sowie der generellen technischen Entwicklung ziehen. Damit liefert Dunning im Grunde einen weiteren Indikator für Wirtschaftsentwicklung. FDI spielt in bei der Messung der Wirtschaftsentwicklung normalerweise keine Rolle. Es wird, wie bereits genannt, vielmehr als eine Quelle der Finanzierung oder ausländischer Technologie angesehen. John Dunning's Investment Development Path jedoch geht davon aus, dass FDI auch als Indikator für die Entwicklungsstufe eines Landes eingesetzt werden kann. In Verbindung mit dem BIP oder BNP können dabei Einschätzungen getroffen werden, die über reines Wirtschaftswachstum hinausgehen, da es um eine strukturelle Verbesserung der

Wirtschaft geht. Dieser Ansatz erscheint mir zur Untersuchung der Wirtschaftsentwicklung von China, Südkorea und Japan besonders geeignet, da er auf leicht zugängliche und relativ zuverlässige Daten zurückgreift und sowohl leicht verständlich als auch umfassend ist. Zudem macht er es möglich, die drei Länder mittels gleicher Untersuchungskriterien zu vergleichen. Die Literatur über FDI und Wirtschaftsentwicklung wird dominiert von ökonometrischen Untersuchungen zu einzelnen Home- oder Host-country Effekten des FDI. Doch dadurch können nur Rückschlüsse über die Auswirkungen von FDI auf einzelne Bereiche der Wirtschaft getroffen werden. Zudem ergeben sich je nach Ansatz sehr verschiedene Ergebnisse. Andererseits erklären die Theorien über FDI nur warum FDI durchgeführt wird ohne dabei konkret auf die Wirtschaftsentwicklung einzugehen. Das vielleicht einzige umfassende Modell zu FDI und Wirtschaftsentwicklung liefert Dunning mit dem Investment Development Path. Im Weiteren soll nun auf den Vorläufer des IDP, das Eclectic Paradigm (oder OLI-Modell), sowie auf den IDP selbst näher eingegangen werden.

### **3.3.3 Das Eklektische Paradigma**

Dunnings eklektisches Paradigma der internationalen Produktion (1976) vereint verschiedene theoretische Ansätze, einschließlich Firmentheorie, Handelstheorie, und Internalisierungstheorie. Das eklektische Paradigma besagt, dass das Ausmaß und das Muster der internationalen Produktion durch drei Faktoren bestimmt werden: Eigentumsvorteile (ownership advantages), Internalisierungsvorteile (internalization advantages) und Standortvorteile (location-specific advantages), weshalb die Theorie auch als OLI-Paradigma bekannt ist (Cleeve 2009, 4). Das OLI-Modell erklärt die wirtschaftlichen Beweggründe für internationale Produktion und die organisatorischen Hintergründe. Eigentumsvorteile beziehen sich auf die Wettbewerbsvorteile, die eine bestimmte Firma hat. Je höher diese Wettbewerbsvorteile sind, desto wahrscheinlicher ist es, dass sich die Firma für FDI entscheidet. Die O-advantages können zum Beispiel Produkte, Produktionsprozesse, Patente, Humankapital, Management oder Marken sein, die dem Investor einen Vorteil gegenüber einheimischen Produzenten verschaffen. Das

Unternehmen kann dadurch Kostenvorteile und Marktvorteile erreichen, die die höheren Produktionskosten im Ausland ausgleichen (Masca und Vaidean 2010, 51). Standortvorteile beziehen sich auf die Gastländer, die das Ziel von FDI sind. Je mehr natürliche oder von Menschen geschaffene Ressourcen ein Land bietet, desto mehr FDI zieht es an (Liang, Ren und Zhu 2011, 7). O-advantages sind eine Voraussetzung für die internationale Produktion. Es gibt vier verschiedene Motive für FDI: ressourcenorientiertes (resource-seeking), marktorientiertes (market-seeking), effizienzorientiertes (efficiency seeking) und strategieorientiertes FDI (strategic-asset-seeking) (UNCTAD 2007, 4f.). „Strategic-assets-seeking FDI is an investment to increase or enhance the existing competitive advantages of a firm by acquiring or accessing new competitive advantages” (Dunning und McKaig-Berliner 2002, 7). Damit ist der strategische Erwerb von Produktionsstätten oder Markennamen gemeint. Ressourcenorientierte Investments sollen den Zugang zu Rohmaterialien oder anderen Produktionsmitteln sichern. Marktorientiertes FDI hat den Zugang zu bestehenden oder die Eröffnung neuer Märkte zum Ziel. Efficiency-seeking FDI findet statt, wenn Unternehmen ihre Produktionskette dezentralisieren und arbeitsintensive Zwischenprodukte in Niedriglohnländern produzieren lassen. Diese werden anschließend zurück ins Ursprungsland zurückgeholt. Es geht also um Kosteneinsparungen bei der Produktion. FDI dient auch zur Umgehung bestimmter Handelsbarrieren, z.B. Transportkosten, Einfuhr- oder Ausfuhrzölle (Masca und Vaidean 2010, 51). I-advantages beziehen sich auf die Art und Weise wie Unternehmen die Schaffung und Ausbeutung ihrer Kernkompetenzen organisieren. Je größer die Vorteile der Internalisierung ausländischer Märkte sind, desto wahrscheinlicher wird ein Unternehmen FDI anstatt Export oder Lizenzierung wählen. Die internen Kosten und die Marktkosten müssen dazu analysiert werden. Wenn die Firma zu dem Schluss kommt, dass die Internalisierung des Marktes vorteilhaft ist, entscheidet es sich für FDI (Masca und Vaidean 2010, 51). Laut einer Umfrage von UNCTAD im Jahr 2006 ist market-seeking FDI die am meisten verbreitete Art von FDI für MNU aus Entwicklungsländern. In der UNCTAD global Survey bezeichneten 51 Prozent der Befragten Unternehmen, darunter indische und chinesische Unternehmen, market-seeking FDI als das wichtigste

Motiv, um ins Ausland zu gehen. Das bezieht sich auf sämtliche Industrien (UNCTAD 2006, 158). Laut Dunning's Theorie ist FDI in Nachbarländern oder in der Region ein Merkmal von Unternehmen aus Entwicklungsländern. Die Gründe dafür sind Vertrautheit, einfacherer Zugang zum Markt, grenzüberschreitende Spillover und andere Faktoren. Aber auch andere Aspekte spielen eine große Rolle. Entwickelte Nationen haben große Märkte und viele Unternehmen investieren dort, um Handelsbarrieren zu umgehen, Transportkosten zu vermeiden oder um sich besser an die Kundschaft anzupassen (UNCTAD 2006, 158).

### **3.4 FDI als Indikator für Wirtschaftsentwicklung? - Der IDP**

Der Investment Development Path (IDP) wurde von Dunning als Weiterentwicklung des OLI-Paradigma entwickelt. Die Theorie wurde von Dunning erstmals 1979 auf einer Konferenz über ‚Multinational Enterprises from Developing Countries‘ im East-West Center auf Honolulu vorgestellt (Dunning und Narula 1996, 1). Der IDP besagt, dass eine Interaktion zwischen dem Entwicklungsstand eines Landes (gemessen durch pro Kopf BIP) und dessen net outward investment position besteht (NOIP= OFDI stock- IFDI stock) (Castro 2004, 9). Narula und Dunning (2010) formulierten drei Grundsätze des IDP:

“(1) There is a systematic relationship between the structure, extent and nature of the FDI activities associated with a given location, and the economic structure of that location, which in turn reflects its level of economic development.

(2) There is an interactive effect between three groups of advantages: the ownership (O) advantages of domestic firms; the O advantages of MNEs; and the location (L) advantages of countries. This three-way dynamic interaction is the essence of MNE-assisted development.

(3) This relationship can be usefully analysed by categorizing their evolution through five stages, and ceteris paribus this stage-wise progression can be observed in all countries, although the rate of change and points of inflection are unique to every country.” (Narula und Dunning 2010, 264)

Laut dem IDP kann ein Land erst outward FDI (OFDI) unternehmen, wenn es einen gewissen Entwicklungsstand erreicht hat und seine Firmen O-advantages entwickelt haben. Daher reflektiert das OFDI die sich entwickelnden O-advantages der Firmen eines Landes (UNCTAD 2006, 143). Der IDP sagt sowohl Veränderungen im Volumen, als auch in der Zusammenstellung von inward und outward FDI voraus. Das inward FDI (IFDI) fließt zunächst in weniger technologieintensive und eher ressourcenorientierte Industrien. Später fließt es allerdings auch in technologieintensivere Industrien und es handelt sich verstärkt um efficiency-seeking FDI. Das OFDI fließt ebenfalls zunächst in technologiearme und ressourcenbasierte Industrien und später in Aktivitäten mit hoher Wertschöpfung. Dieser Prozess der strukturellen Entwicklung wird angetrieben durch inward und outward FDI und hängt mit der wachsenden nationalen Wettbewerbsfähigkeit zusammen (UNCTAD 2006, 144). Laut Dunning durchläuft ein Land fünf Entwicklungsstufen. Die höchste Stufe der Entwicklung wird heute von den am meisten entwickelten Ländern erreicht. Diese Stufen können dadurch charakterisiert werden, in welchem Ausmaß die jeweiligen Länder dazu in der Lage sind, OFDI zu betreiben oder IFDI anzuziehen. Das wiederum hängt von der Wettbewerbssituation im Heimatland und von den O-advantages der einheimischen Firmen im Vergleich zu ausländischen Firmen ab. Doch auch die L-advantages des Gastlandes im Vergleich zu anderen Ländern sind ausschlaggebend (Dunning und Narula 1996, 1).

Stufe 1: In der ersten, vorindustriellen Phase sind die L-advantages eines Landes in der Regel nicht ausreichend, um IFDI anzuziehen, abgesehen von natürlichen Rohstoffen. Das liegt unter anderem an schwachen einheimischen Märkten, unausgereiften Wirtschaftssystemen, schlechter Wirtschaftspolitik, schwacher Infrastruktur und schlecht ausgebildeten Arbeitern. Für die meisten Firmen ist es unter diesen Umständen sicherer, Import und Export mit einem solchen Land zu betreiben. Auch die einheimischen Unternehmen sind nicht konkurrenzfähig genug, um im Ausland zu investieren. Sie besitzen noch keine oder kaum O-advantages. Die Wirtschaft konzentriert sich auf arbeitsintensive Industrien des Primärsektors und der Staat versucht normalerweise diese Industrie durch Importrestriktionen und Exportsubventionen zu schützen. Andere Regierungsmaßnahmen konzentrieren sich auf den Aufbau von Infrastruktur und

Bildungssystem, sowie Sozialpolitik und die Umstrukturierung der Wirtschaft. Aber die Regierung trägt nur begrenzt zur Aufwertung der created assets bei (Dunning und Narula 1996, 3). Created assets bezieht sich auf geschaffene Vermögenswerte wie Kommunikationsnetze, Marketing-Netzwerke oder Innovationsfähigkeit (Mallampally und Sauvart 1999). Auf dieser Stufe ist das BIP pro Kopf noch sehr gering (< 1.000 US-Dollar) und es gibt kein oder kaum OFDI (Dunning, Kim und Lin 2001, 147). Deshalb liegt die NOIP um null.

Stufe 2: In der zweiten Stufe beginnt das IFDI langsam zu wachsen. Der Grund ist, dass die Maßnahmen der Regierung zu wirken beginnen und bereits einige L-advantages vorhanden sind, z.B. grundlegende Infrastruktur oder Energieversorgung. Auch das BIP pro Kopf wächst an und es bildet sich ein größerer einheimischer Markt mit höherer Kaufkraft. Deshalb wird es attraktiver für ausländische Investoren, die Produktion in das Gastland zu verlegen. In der Regel handelt es sich dabei um Investitionen in natürliche Ressourcen sowie in arbeitsintensive und technologiearme Leichtindustrie. Das Wirtschaftssystem basiert auf Importsubstitution und der Staat richtet Handelsbarrieren ein, um die Investitionen zu unterstützen. Dabei ist entscheidend, ob das Land die nötige Infrastruktur für die Fertigung und den Export bereitstellen kann (Dunning und Narula 1996, 3). Auch die O-advantages nehmen aufgrund von positiven Kreisläufen zu, die durch die Regierungsmaßnahmen und die Entstehung von Zulieferbetrieben für die Primärindustrien hervorgerufen wurden. Die Fertigung verlagert sich hin zu etwas technologieintensiveren Konsumgütern. In dieser Phase findet zum ersten Mal auch OFDI statt, hauptsächlich market-seeking und handelsorientiertes FDI in geographisch nahen Entwicklungsländern oder strategic-asset seeking FDI in höher entwickelten Ländern (Dunning und Narula 1996, 4). Nichtsdestotrotz ist das Volumen des OFDI noch immer sehr gering, während das IFDI weiterhin zunimmt. Deshalb bleibt auch die NOI-Position negativ (Sathye 2008, 301). Der Umfang der Direktinvestitionen im Ausland wird auch durch die von der Regierung geschaffenen Push-Faktoren bestimmt. Dazu zählen Subventionen für Export und Technologieentwicklung (um die I-advantages der Unternehmen zu vergrößern) und die Entwicklung der L-advantages. Daher verschlechtert sich die NOI-Position zunächst, aber gegen Ende der Stufe 2 beginnen die

Wachstumsraten von OFDI und IFDI sich umzukehren. Das bedeutet die Wachstumsrate des IFDI wird ab- und die des OFDI zunehmen (Dunning und Narula 1996, 4). Das BIP pro Kopf beträgt zwischen 1.000 und 3.000 US-Dollar (Dunning, Kim und Lin 2001, 147).

Stufe 3: In der dritten Stufe verringert sich die Wachstumsrate des IFDI, während das OFDI schneller wächst. Dies führt zu einer Erhöhung des NOI, das jedoch weiterhin negativ bleibt. „In this stage OFDI may surpass IFDI flows, but the IFDI stock remains higher (and hence the NOI position remains negative)” (Narula und Guimón 2010, 7). Das OFDI beginnt allmählich zu steigen, da die einheimischen Unternehmen O-advantages entwickelt haben und nun beginnen, im Ausland zu investieren, hauptsächlich in Form von strategic-asset-seeking FDI. Auch die technischen Fähigkeiten des Heimatlandes entwickeln sich weiter und es werden nun standardisierte Güter produziert. Die Einkommen der Konsumenten steigen und sie beginnen, nach höherwertigen Waren zu verlangen. Dadurch steigt der Wettbewerb unter den einheimischen Unternehmen. Der komparative Vorteil in den arbeitsintensiven Industrien sinkt wenn die Gehälter steigen, also werden arbeitsintensive Prozesse nach und nach ins Ausland verlegt, in Länder die sich noch in einer niedrigeren Stufe des IDP befinden. Die einheimischen Unternehmen eignen sich immer mehr O-advantages an, was die O-advantages der ausländischen Firmen im Land erodiert. Der Bestand an einheimischen geschaffenen Vermögenswerten, wie Bildung, Ausbildung und Innovation steigt. Daher steigen auch die L-advantages und es kommen mehr technologieintensive Produktion und Prozesse mit höherer Wertschöpfung ins Land. Das IFDI wird eher efficiency-seeking und in Einzelfällen strategic-asset-seeking sein in Industrien, in denen die einheimischen Firmen Wettbewerbsvorteile haben (Dunning und Narula 1996, 5). Die O-advantages der einheimischen Firmen sind nicht mehr nur durch die Regierung angestoßen sondern entwickeln sich eigenständig. Sie ähneln immer mehr denen der Industrienationen, außer in den besonders technologieintensiven Sektoren. Das Volumen des OFDI in Länder der Stufen 1 und 2 wird zunehmen, vor allem in Form von markt- und exportorientiertem FDI. OFDI in Länder der Stufen 3 und 4 sind eher market-seeking und strategic-asset-seeking. Staatlich induzierte O-advantages verlieren an Bedeutung im Vergleich zu FDI-

induzierten O-advantages. Die Regierung wird sich mehr auf den Abbau struktureller Defizite des Marktes in ressourcenintensiven Branchen konzentrieren. Die Regierung versucht, IFDI anzulocken in Sektoren, in denen die O-advantages am schwächsten, die L-advantages aber am größten sind. Auf der anderen Seite versuchen sie ihre Firmen zu ermutigen im Ausland zu investieren in Bereichen, in denen die O-advantages hoch und die L-advantages niedrig sind (Dunning und Narula 1996, 6). Das NOI ist immer noch negativ, aber die Wachstumsrate des OFDI ist viel höher als die des IFDI. Das BIP pro Kopf liegt zwischen 3.000 und 10.000 US-Dollar (Dunning, Kim und Lin 2001, 147).

Stufe 4: In Stufe 4 wird ein Land zum net outward investor und die Wachstumsrate des OFDI übertrifft die des IFDI. Das liegt an der Entwicklung von O-advantages der lokalen Firmen, die sie immer wettbewerbsfähiger werden lassen (Sathye 2008, 301). Die einheimischen Unternehmen sind nun nicht nur dazu in der Lage, mit ausländischen Unternehmen in ihren Heimatmärkten zu konkurrieren, sondern sie können auch ausländische Märkte durchdringen. Produktionsprozesse werden kapitalintensiver und die L-advantages basieren fast vollständig auf geschaffenen Vermögenswerten (created assets). Das heißt, dass die Kosten für Kapital geringer sind als die für Arbeitskraft. Das IFDI wird zunehmend von efficiency-seeking und asset-seeking-Motiven bestimmt und kommt von anderen Ländern der Stufe 4. Das IFDI durch Länder niedrigerer Stufen wird hauptsächlich market- und asset-seeking oder handelsorientiert sein (Dunning und Narula 1996, 6). Das OFDI wächst weiter, weil einheimische Unternehmen ihre Produktion in Länder der niedrigeren Stufen auszulagern, da sie im Heimatmarkt ihre Wettbewerbsfähigkeit verloren haben. Ein weiterer Grund für OFDI ist die Umgehung von Handelsbarrieren in Ländern der Stufe 4 und niedriger. Die Firmen wollen den Markt für ihre O-advantages internalisieren, also entscheiden sie sich für FDI statt Export. Die Rolle der Regierung ist es nun, die Transaktionskosten zu reduzieren und effizient arbeitende Märkte zu ermöglichen. Aufgrund des zunehmenden Wettbewerbs zwischen Ländern mit ähnlichen Strukturen, Ressourcen und Fähigkeiten, konzentriert sich die Regierung auf strategische politische Maßnahmen. Anstelle von direkten Interventionen, entwickelt die Regierung nun Maßnahmen, die ein Upgrading der einheimischen Ressourcen und Fähigkeiten ermöglichen (Dunning und Narula 1996, 7). In diesem

Stadium wird die NOI-Position positiv. Die Wachstumsrate des OFDI ist immer noch steigend. Das BIP in Stufe 4 und 5 übersteigt 10.000 US-Dollar pro Kopf (Dunning, Kim und Lin 2001, 147).

Stufe 5: In der fünften Stufe, dem Endstadium, fluktuiert die NOI-Position um Null, mit fast gleich großen Volumina an OFDI und IFDI. Diese Stufe trifft heute auf die am meisten entwickelten Länder zu. Da sich die verschiedenen Länder immer mehr angleichen in der Struktur ihrer L-advantages, werden ihre FDI-Positionen ausgeglichener. Daher verändert sich die internationale Handelssituation. Aus dem Handel auf Augenhöhe verschiedener Nationen mit sehr unterschiedlichen Gütern (Heckscher-Olin-Handel) wird nun eine Handels-Hierarchie, in welcher Länder mit sehr ähnlichen Produkten konkurrieren (Dunning und Narula 1996, 7). Im Gegensatz zu den vorherigen Stufen, stellt die fünfte Stufe des IDP eine Situation dar, in der kein einziges Land hat eine absolute Hegemonie der created assets hat. Auch die O-advantages der MNU hängen weniger von den natürlichen Ressourcen ihres Heimatlandes ab, sondern viel mehr von ihrer Fähigkeit, ihre Vorteile effizient zu organisieren und zu nutzen. Ein weiteres Merkmal der Stufe 5 ist, dass die Nationalitäten der MNU immer mehr verschwimmen, je globaler sie agieren. Sie überbrücken geografische und politische Grenzen und verfolgen eine Politik der transnationalen Integration. Sie agieren nicht mehr hauptsächlich im Interesse ihrer Nation sondern in ihrem eigenen Interesse. Als Folge dieser Entwicklungen haben sich die wirtschaftlichen Strukturen der meisten Industrieländer aneinander angeglichen. Länder, die einst die führenden Länder in Stufe 4 waren, sind nun gleichauf mit anderen. Das führt dazu, dass sich ihr NOI reduziert. Gleichzeitig hat seit den 70er Jahren auch ein Aufholprozess unter der MNU stattgefunden. Diese beiden Effekte hängen zusammen. Unternehmen mussten die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in ihren Heimatländern kompensieren, indem sie nach neuen Märkten im Ausland suchten. Zugleich versuchen die Unternehmen aufzuholen und durch Nachahmung ähnliche O-advantages wie ihre Konkurrenten in der gleichen Industrie zu entwickeln, allerdings nicht notwendigerweise im selben Land. Das bedeutet, dass die L-advantages eines Landes nicht mehr so sehr von den natürlichen Ressourcen, sondern vielmehr von ihren created assets abhängen, je mehr sich das

Einkommensniveau, die wirtschaftlichen Strukturen und Internationalisierung unter den führenden Ländern angleichen. Der Wohlstand der modernen industriellen Volkswirtschaften hängt zunehmend von ihrer Fähigkeit ab, sich ständig zu erneuern, oder von der Fähigkeit ihre technologischen Kapazitäten und personellen Ressourcen bestmöglich zu nutzen. Die Rolle der Regierung bei der Beeinflussung der wirtschaftlichen Umstrukturierung ist extrem wichtig (Dunning und Narula 1996, 9). In Bezug auf ihre NOI-Positionen, erleben Stufe 5- Länder zunächst einen starken Anstieg des IFDI. Aber später bildet sich ein Gleichgewicht des IFDI und OFDI und das NOI schwankt um null. IFDI nimmt hauptsächlich zwei Formen an: IFDI aus Ländern der niedrigeren Stufen des IDP ist vor allem market- und knowledge-seeking FDI. IFDI von Ländern der Stufen 4 und 5, ist eher rationalisiert und strategisch (Dunning und Narula 1996, 9). Die Unternehmen hoffen, durch grenzüberschreitende M&As sowie strategische Allianzen, ihre O-advantages zu verbessern. Daher wird das NOI kurzfristig gesehen aufgrund der relativen innovativen oder organisatorischen Stärke der teilnehmenden Länder schwanken. Längerfristig schließt sich die Investitionslücke aber wieder, was zur Fluktuation des NOI um null herum führt. Es ist kein stabiles Gleichgewicht, da sich die komparativen und kompetitiven Vorteile der einzelnen Länder ständig verändern. Abschließend kann man sagen, dass Stufe 5 durch eine schrittweise Konvergenz der industriellen Strukturen zwischen den Ländern und eine Veränderung im Charakter der internationalen Transaktionen gekennzeichnet ist. MNU unternehmen zunehmend efficiency-seeking FDI, mit einem Schwerpunkt auf grenzüberschreitenden Allianzen und M&As (Dunning und Narula 1996, 10). In Stufe 4 und 5 beträgt das BIP pro Kopf über 10.000 US-Dollar (Dunning, Kim und Lin 2001, 147).

Interessant bei Dunnings Modell ist, dass FDI weniger als Entwicklungstool behandelt wird sondern eher als Indikator für Wirtschaftsentwicklung. Seine Theorie scheint eher deskriptiv zu sein, als normativ. Dunning stellt fest, dass gewisse Muster zu beobachten sind, die auf den Entwicklungsstand eines Landes hindeuten. Dadurch wird das FDI in Verbindung mit dem BIP zu einer Art Kennzahl der Wirtschaftsentwicklung und man müsste an ihr den Entwicklungsstand ablesen können.

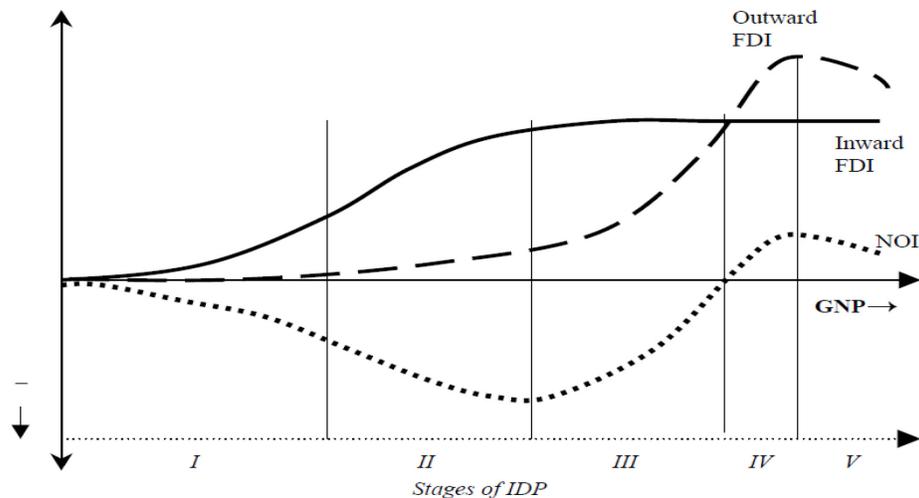


Abbildung 2: Graphische Darstellung des IDP (Narula und Dunning 2010, 265)

### 3.4.1 Der IDP in der Literatur

Viele Forscher haben die IDP-Theorie angewandt, um den Zusammenhang zwischen FDI und Wirtschaftsentwicklung zu untersuchen. Buckley und Castro haben die IDP-Theorie genutzt, um die Beziehung zwischen FDI und Pro-Kopf-Einkommen in Portugal zwischen 1943 und 1996 zu analysieren (Buckley und Castro 1998). Die Ergebnisse untermauerten im Großen und Ganzen die IDP Theorie, dass internationale Investitionen einem mehr oder weniger vorhersehbaren Pfad folgen und das Wirtschaftswachstum beeinflussen (Sathye 2008, 301f.). Aber ihre Analyse von Portugal zeigte auch, dass nicht nur die Maßnahmen der Regierung zur Verbesserung der Infrastruktur und Förderung des FDI, sondern auch einige externe Faktoren wie die EU-Integration und der Fall der Berliner Mauer eine Rolle spielen. Die Studie wurde später von Castro aktualisiert, wobei die Aussagen der ersten Studie bestätigt wurden (Castro 2004). Bellak analysierte 2000 den IDP von Österreich und fand heraus, dass Österreichs NOI-Position seit jeher negativ war, obwohl es wirtschaftlich entwickelter ist, als viele andere europäische Länder. Mehrere Faktoren bedingen diesen Widerspruch, wie die Politik, die geografische Lage und die Struktur der einheimischen Industrie (Bellak 2000). Barry, Görg und McDowell untersuchten 2002 Irlands OFDI und IDP und kamen zu dem Schluss, dass Irlands OFDI die Theorie bestätigt. Irlands Entwicklung basierte stark auf IFDI, während beim OFDI horizontales gegenüber vertikalem FDI überwiegt. Die proprietären Vermögenswerte der

irischen MNU scheinen eher auf Management und Erfahrung zu basieren (Barry, Görg und McDowell 2003, 347). Auch der 2006 World Investment Report von UNCTAD analysierte die Entstehung von MNU in Entwicklungsländern und nutzte dazu die IDP-Theorie. Die Ergebnisse des Reports unterstützten die IDP-Theorie, aber UNCTAD fand auch heraus, dass einige Entwicklungsländer wie Brasilien, China, Indien, Mexiko, Südafrika und die Türkei zwar führende MNU hervorgebracht haben, sich aber dennoch erst in den Stufen 1 und 2 des IDP befinden. Sie kamen zu dem Schluss, dass diese Länder früher OFDI hervorgebracht haben, als das laut dem IDP zu erwarten war (UNCTAD 2006, 145).

#### 4 Analyse

Um die IDP-Position eines Landes zu bestimmen, müssen Beurteilungskriterien entwickelt werden. Als Grundlage soll die von Narula und Dunning (2010) erstellte Tabelle über die Charakteristika des FDI je Stufe des IDP dienen (Narula und Dunning 2010, 267f.). Generell ist festzustellen, dass das OFDI in Dunning's IDP ein wichtiges Indiz für eine höhere Entwicklungsstufe ist. Es nimmt damit eine wichtigere Stellung ein als das IFDI, da es die O-Advantages und die Wettbewerbsfähigkeit der Firmen eines Landes spiegelt. IFDI ist jedoch hauptsächlich ein Indikator für L-Advantages. Dunning widmet dem OFDI in der Beschreibung der Charakteristika je Stufe mehr Aufmerksamkeit als dem IFDI. Dennoch sollte auch das IFDI betrachtet werden, da es insbesondere für die ersten beiden Stufen relevant ist. Insgesamt wird sich die Analyse aber stärker auf das OFDI konzentrieren. Zunächst muss die Höhe des IFDI stock mit dem OFDI stock verglichen werden, um die NOI-Position festzustellen. Weiterhin wichtig sind die Wachstumsraten von IFDI und OFDI, da das OFDI ab dem Ende der Stufe 3 schneller wächst als das IFDI, obwohl das IFDI an Gesamtvolumen noch überwiegt. Auch das BIP pro Kopf kann uns Aufschluss über die generelle wirtschaftliche Entwicklung geben, da Dunning eine Zuordnung der Höhe des BIP pro Kopf zu den verschiedenen Stufen des IDP vorgenommen hat (Dunning, Kim und Lin 2001, 147). Auch die Charakteristika des IFDI und OFDI sollten in Betracht gezogen werden, also sektorale Verteilung des IFDI, sowie Motivation, Destination, sektorale

Verteilung des OFDI, da sie Aufschluss über die Einordnung in verschiedene Stufen geben können. Studien haben beispielsweise ergeben, dass das frühe OFDI von Unternehmen häufig in Ländern mit ähnlichem kulturellen Hintergrund oder dort vorkommt, wo es ethnische oder familiäre Bindungen mit einer bestimmten Minderheit im Gastland gibt (Buckley, Clegg, et al. 2007, 502). Auch die sektorale Verteilung des IFDI und OFDI kann Hinweise geben, da in niedrigeren Phasen eher in arbeitsintensive Produktion investiert wird, in Stufe 5 aber eher in wissensintensiven Branchen (z.B. Informations- und Kommunikationstechnik oder Biotechnologie) und Dienstleistungen mit hoher Wertschöpfung (z.B. Beratung). Der Primärsektor nimmt in Stufe 1 die wichtigste Rolle ein, sein Anteil sinkt aber anschließend kontinuierlich. Ab Stufe 2 gewinnt der Fertigungssektor an Bedeutung, die aber ab Stufe 4 wieder sinkt, während ab Stufe 3 der Sektorservice bedeutender wird (Narula und Dunning 2010, 267f.). Auch die Motivation des OFDI verändert sich in den verschiedenen Stufen. Rein graphisch wurde der IDP zunächst als ein Graph dargestellt, in dem das NOI auf der Y-Achse und das BIP auf der X-Achse in Beziehung gesetzt werden (Dunning und Lundan 1997, 189). In seinen späteren Publikationen verwendete Dunning jedoch das BNP pro Kopf oder teilweise auch das BIP pro Kopf anstatt des BIP (Narula und Guimón 2010, 7).



## 4.1 China

### 4.1.1 Inward FDI

In den letzten Jahrzehnten hat sich der Zufluss von FDI nach China drastisch erhöht (Ljungwall und Li 2007, 4). Nach 30 Jahren Isolation öffnete sich China 1979 erstmals wieder für FDI. Seitdem wurden zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um das Land für potentielle Investoren attraktiver zu machen. 1979 führte die Regierung die Reform and Opening-up policy (gai ge kai fang) ein (Kiggundu und Hui 2008, 902). Seitdem hat sich die Wirtschaft rapide entwickelt. Die Konkurrenzfähigkeit der chinesischen Unternehmen wurde schrittweise erhöht durch wirtschaftliche Dezentralisierung und die Einführung von Marktmechanismen. Auch die L-advantages konnten erhöht werden, was zu einem vermehrten Zufluss von FDI führte bis China 1993 der zweitgrößte Empfänger von FDI nach den USA war mit über 63 Milliarden US-Dollar (UNCTAD 1994, 68). Der Anteil des IFDI am BIP wuchs von 0,83 Prozent im Jahr 1983 auf 5,12 Prozent 1990 und 16,91 Prozent im Jahr 1999. 2012 betrug das IFDI 10,2 Prozent des BIP (UNCTADstat 2013). China wurde mehr und mehr in die globale Wirtschaft eingebunden und wurde schließlich 2009 zum zweitgrößten Exportland und war 2012 auf Platz zwei der FDI-Empfänger hinter den USA mit 121 Milliarden US-Dollar (UNCTAD 2013, xiv).

Die Entwicklung von Chinas IFDI durchlief laut Zhang und Van den Bulcke (1996) mehrere Phasen seit der Reform 1979. Die Regierung wandte, wie auch bei ihren Wirtschaftsreformen, einen Ansatz der allmählichen Öffnung an. In den 1980ern und 90ern waren zwar die Marktmechanismen noch nicht vollständig implementiert, aber die Regierung experimentierte bereits mit Sonderwirtschaftszonen (SWZ) in ausgewählten Städten und Regionen. Damit wollte man exportorientiertes FDI in der Produktion anlocken. In den 1980ern war das Volumen des IFDI noch äußerst gering und selbst 1988 betrug es nur etwa 3 Milliarden US-Dollar pro Jahr (The World Bank 2010). Die erste Phase war gekennzeichnet durch eine Deregulierung der FDI-Politik. 1979 wurde das Verbot des IFDI aufgehoben mit dem Joint Venture Gesetz und der Schaffung von SWZ in zwei Küstenprovinzen 1980 (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 389). Die Nähe zu Hong Kong war eine von Chinas L-advantages. Mit Hong Kong als Transithafen wurden

die Einfuhr von Rohstoffen und Zwischenprodukten erleichtert sowie die Transportkosten reduziert. Zusätzlich waren die niedrigen Lohnkosten im Vergleich zu den Nachbarländern attraktiv für Investoren von efficiency-seeking FDI, insbesondere die NIE (newly industrialized economies). Ein weiterer Grund für die Attraktivität Chinas waren die 55 Millionen Auslandschinesen, die sowohl politisches als auch wirtschaftliches Interesse an Investitionen in China hatten (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 389). Da die politische Lage jedoch nach wie vor unsicher war, bevorzugten die meisten Investoren flexiblere Eintrittsformen, wie Joint Ventures. Bis 1982 wurden nur 1.399 Projekte mit einem Wert von etwa 5 Milliarden US-Dollar genehmigt (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 391).

Die nächste Phase von 1983 bis 1985 war durch die Einführung von Marktmechanismen gekennzeichnet. Doch trotz der Lockerung seit 1979 wurden die Bedingungen für ausländische Investoren von außen immer noch als restriktiv wahrgenommen, da immer noch bürokratische Kontrollmechanismen anstelle von Marktmechanismen vorherrschten. Die Ressourcenverteilung erfolgte immer noch durch ein zentrales Planungssystem. 1983 wurden jedoch neue Gesetze erlassen, die das Investmentklima verbessern und die FDI-Politik liberalisieren sollten. Zudem wurden Steuer- und Zollerleichterungen eingeführt. Gleichzeitig wurden aber auch Gesetze erlassen, die den Technologietransfer, die Rückführung von Gewinnen sowie Buchhaltung und Verträge regulierten. Basierend auf den Erfahrungen mit den SWZ wurden weitere 14 Städte an der Küste für ausländische Investoren geöffnet, was den Investoren mehr Möglichkeiten eröffnete. 1984 trugen diese Städte mit 23 Prozent zur Gesamtproduktion bei und ihr Exportanteil lag bei fast 40 Prozent (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 391). 1985 wurden auch die drei Flussdeltas (Perlfluss-, Yangtze- und Fujian-Delta) für FDI geöffnet. Alle diese Maßnahmen fanden zwischen 1983 und 1984 statt, gleichzeitig mit den Wirtschaftsreformen in den Städten. Besonders wichtig war die Einführung von Marktmechanismen anstatt zentraler Planung, was stark zum Wachstum des IFDI beitrug. Aufgrund dieser Maßnahmen wuchs das IFDI 1984 um 50 Prozent und 1985 um 120 Prozent. Zugleich nahm das FDI, welches direkt mit Regierungseinrichtungen geschlossen wurde von 59 Prozent auf 12 Prozent ab, als Folge der Dezentralisierung der Wirtschaft (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 391f.).

Die Regierungsmaßnahmen in dieser Phase beeinflussten nicht nur die geographische und industrielle Ausrichtung des FDI, sondern auch die Motivation der Investoren. Nach und nach wurde immer mehr arbeitsintensive Produktion nach China verlagert. Insbesondere Hong Kong und Taiwan verlagerten Produktionsstätten und –prozesse nach China, vor allem in der Textilindustrie. Das brachte auch neue Technologie und neues Wissen nach China. Neben efficiency-seeking FDI fand nun auch zunehmend market-seeking FDI statt. Aus diesem Grund nahmen nun Equity Joint Ventures stark zu, da sich die Investoren besseren Zugang zum chinesischen Markt erhofften (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 395).

1986-88 folgte die dritte Phase, die durch die Einführung von Qualitätsanforderungen gekennzeichnet war. Das Wachstum der vorhergehenden Phase brach 1986 zunächst ein, da sich die allgemeine Marktsituation für die MNU verschlechtert hatte. Um das chinesische Zahlungsdefizit auszugleichen hatte die Regierung Devisenkontrollen eingeführt. Zudem mussten oftmals Rohmaterialien oder Einzelteile eingeführt werden, da sie im chinesischen Markt nicht in ausreichender Menge verfügbar waren. Die Dezentralisierung führte auch dazu, dass Provinz- und Lokalregierungen eigene Gesetze und protektionistische Maßnahmen einführten, was den FDI-Markt verkomplizierte. Außerdem konkurrierten immer mehr MNU um Marktanteile. Um die Situation zu verbessern führte die Regierung 1986 die Provisions for the Encouragement of Foreign Investment ein. Sie sollten Export erleichtern, das Devisenproblem lösen, die Autonomie von Equity Joint Ventures garantieren etc. Allerdings wurden gleichzeitig auch neue Regeln für die selektive Auswahl von FDI eingeführt, die eine gewisse Qualität der Investments garantieren sollten. Es wurde auch ein rechtlicher Rahmen geschaffen, z.B. durch das Urheberrechtsgesetz von 1990. China erreichte eine bessere Verhandlungsposition und die MNU machten mehr Zugeständnisse, da der chinesische Markt immer wichtiger wurde. Das Volumen des FDI wuchs stark zwischen 1987 und 1988 und auch die Ursprungsländer wurden diversifizierter. Der Anteil aus Hong Kong schrumpfte, während der Anteil aus der EU oder Taiwan zunahm (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 396f.).

1989-92 folgte zunächst ein starker Einbruch wegen der Niederschlagung der Demonstrationen auf dem Tienanmen- Platz (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 399). Seit 1992 jedoch wuchs das Volumen des IFDI wieder rasant, besonders nach der berühmten ‚southern journey‘ von Deng Xiaoping 1992, bei der er für die Wirtschaftsreformen und schnelles Wachstum warb (The World Bank 2010). FDI wurde in 18 weiteren Städten im Inland zugelassen und gefördert, und im Rahmen der Liberalisierung des Sektors wurden neue Sektoren wie Transport, Kommunikation und Immobilien ebenfalls für ausländische Investoren geöffnet. Der Hintergrund der Liberalisierung war wohl Chinas WHO-Beitritt. Mit der Öffnung des Inlands hatten die Investoren besseren Zugang zum Binnenmarkt und viele Produktionsstätten wurden von der Küste ins Landesinnere verlegt, um von den niedrigeren Lohnkosten zu profitieren. Auch die L-advantages verbesserten sich, durch die Entstehung von forward und backward linkages mit einheimischen Firmen. Die wachsende Nachfrage und Marktgröße lockten immer mehr MNU an, die auch kapitalintensive Technologien nach China brachten (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 400f.). 1995 lag der Anteil des FDI am BIP bei 5,5 Prozent, womit China auf Platz drei der Entwicklungsländer war (Henley, Kirkpatrick und Wilde 1998, 12). China wurde Teil oder gar Zentrum eines regionalen Produktionsnetzwerkes in Ostasien. Hong Kong und Taiwan sind traditionell die wichtigsten Investoren, aber auch das FDI aus Japan, den USA und Europa hat stark zugenommen (The World Bank 2010). In den vergangenen 10 Jahren erhielt China ca. 20 Prozent des gesamten FDI in Entwicklungsländer und über 114 Milliarden US-Dollar im Jahr 2011 (UNCTADstat 2013).

In den letzten Jahren waren einige strukturelle Veränderungen zu beobachten. Zum einen hat sich die Art des Eintritts verändert. 100-prozentige Tochterunternehmen wurden zur dominierenden Form des IFDI. Früher dominierten Eigentumsformen wie Contractual Joint Ventures, die in den frühen 1980er Jahren eingeführt wurden. Das Ziel war es, FDI zu ermöglichen, aber gleichzeitig die Kontrolle der ausländischen Investoren über die Unternehmen zu beschränken. Contractual Joint Ventures sind mittlerweile nahezu bedeutungslos geworden (Davies 2013, 7). Nach mehr als 30 Jahren der Reform hat sich das politische Risiko einer Investition in China schrittweise verringert. Zwischen 1998

und 2009 stieg der Anteil der Unternehmen, die sich vollständig im Besitz ausländischer MNU befinden, von 36,2 Prozent auf 76,3 Prozent (Li 2013, 6). Diese Entwicklung kann eine Reaktion auf ein liberaleres Umfeld für Investitionen sein. Darüber hinaus kann es ein Hinweis darauf sein, dass ausländische Unternehmen immer vertrauter mit der Businesskultur in China werden (ESCAP 2013, 32). Auch bezüglich der Motivation der ausländischen Investoren hat sich einiges verändert. Es sind drei Phasen zu beobachten. Die frühen Investitionen in China dienten dem Zweck, die Vorteile aus den Vorzugskonditionen der Politik, den niedrigen Arbeitskosten und lascheren Umweltverordnungen auszunutzen. In dieser Phase kam das meiste IFDI aus Hongkong, Macao, und Taiwan. Seit die Umweltvorschriften verschärft wurden und die Arbeitskosten steigen, sind einige Investitionen dieser Art in den westlichen Teil Chinas gezogen. Im vergangenen Jahrzehnt kamen Motive wie market seeking und efficiency seeking dazu. Dank der vorhergehenden Investitionen hatten sich Infrastruktur und Arbeitsqualität verbessert, was nun neue Investoren anzog. Immer mehr MNU nutzten China als ihre Basis in Asien. Auch der Beitritt Chinas zur WHO trug zu dieser Entwicklung bei. Die typischen Investoren in diesem Stadium waren aus Europa, Japan und den USA. Nach der globalen Finanzkrise kamen immer mehr resource seeking und strategic asset seeking Investoren ins Land, da sie in China Vorteile wie hohe Liquidität, qualifizierte Arbeitskräfte und neue Technologien erkannten (Li 2013, 4). Momentan finden sich in China Investoren aus allen drei Phasen. Investoren der ersten Welle kommen vor allem aus Hong Kong, Macao und Taiwan und investieren im westlichen und mittleren Teil Chinas. Investoren, die nach dem Beitritt Chinas zur WHO investierten, gehören oft zu den weltweit führenden 500 MNU und sitzen vor allem im Osten des Landes. Die meisten Investoren der dritten Phase sind auch Investoren der zweiten Phase. Typische Merkmale dieser Investoren ist Gründung von Joint Ventures mit chinesischen Staatsunternehmen, in China oder im Ausland (Li 2013, 4). Laut der Weltbank hat IFDI eine wichtige Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas gespielt. Nach Angaben des Handelsministeriums entfallen mehr als die Hälfte der chinesischen Exporte und Importe auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung und sie sorgen für 30 Prozent der chinesischen Industrieproduktion und erzeugen 22 Prozent der industriellen Gewinne,

während nur 10 Prozent der Arbeitskräfte dort arbeiten. Die Unternehmen mit höherem FDI-Anteil scheinen also produktiver zu sein (The World Bank 2010). Lokale Behörden bemühen sich weiterhin, das IFDI in ihren Regionen zu erhöhen. Die Zentralregierung hingegen legt die Priorität auf die Verbesserung der Qualität des IFDI, wodurch sich das Gesamtvolumen womöglich verringert. IFDI spielt eine entscheidende Rolle bei der Einführung neuer Technologie nach China. Ein Schwerpunkt der Politik der Regierung ist es, führende MNU zu ermutigen, ihre F&E-Zentren nach China zu verlagern. Die Abnahme des IFDI ist also ein Anzeichen für die Entwicklung und Reifung der chinesischen Wirtschaft. Die Politik befürchtet jedoch, dass ausländische sowie einheimische Investoren anfangen, in anderen Ländern nach den L-advantages zu suchen, die sie zuvor in China gefunden haben. Diese Tendenz kann durch die selektive FDI-Politik der vergangenen Jahre verstärkt werden (Davies 2013, 15). China zieht bisher aber weiterhin viel IFDI an. Die Investitionen im Jahr 2012 betrugen 121 Milliarden US-Dollar und lagen damit leicht unter dem Spitzenwert von 124 Milliarden US-Dollar im Jahr 2011. Das Land hat zahlreiche Schritte unternommen, um marktfreundlicher zu werden und die Infrastruktur zu verbessern. China ist immer noch die führende FDI-Empfängernation unter den Entwicklungsländern und konkurriert mit den USA um die Position des größten Ziellandes für FDI weltweit (ESCAP 2013, 32).

#### *4.1.1.1 Sektorale Verteilung*

Ursprünglich galt China als das perfekte Ziel für die arbeitsintensive Fertigungsindustrie, dank der niedrigen Lohnkosten. Mittlerweile investieren jedoch immer mehr wissensbasierte MNU in China. Beispiele sind viele Technologieunternehmen, fortschrittliche Fertigungsbranchen und Dienstleistungsbranchen wie Beratung, Rechnungswesen und Recht (Maxxelli Consulting 2014). Das IFDI im Dienstleistungssektor wächst mittlerweile schneller als in der Fertigung. China wird reicher und es entsteht eine neue Mittelschicht, die ausländische Investoren in den Markt ziehen. Darüber hinaus steigen die Löhne in den Industriezentren an der Küste, daher verliert China seinen Wettbewerbsvorteil in der arbeitsintensiven Produktion (Davies 2013, 7). Mehr und mehr IFDI schein in Tätigkeiten mit höherer Wertschöpfung zu

fließen. China erhält FDI in der High-Tech-Branche und modernsten Fertigungssektoren und konkurriert damit direkt mit den fortgeschrittenen Ländern wie Japan oder Korea. Diese Entwicklung ist womöglich auf die offene Haltung des Landes gegenüber FDI zurückzuführen. China erhält zudem eine zunehmende Menge an Investitionen aus Entwicklungsländern, vor allem in Asien (ESCAP 2013, 32). Vor 2001 ging der größte Teil des IFDI in die Fertigung (63,5 Prozent im Jahr 2011). Nach 2001 wuchs das IFDI im Dienstleistungssektor allmählich an, seit 2006 hat es sich dramatisch erhöht. Obwohl der Wert des IFDI in der Fertigung wächst, geht der prozentuale Anteil zurück, weil der Anteil des Dienstleistungssektors schneller wächst (Li 2013, 4). Im Jahr 2000, dem Jahr vor dem WHO-Beitritt, betrug das IFDI im Tertiärsektor 30,5 Prozent der FDI-Zuflüsse. Bis 2008 stieg der Anteil auf 52,3 Prozent. Zwischen 2000 und 2010 sank hingegen der Anteil des Fertigungssektors am IFDI von 63,5 Prozent auf 43,2 Prozent. Diese sektorale Verschiebung ist auf die Öffnung des Dienstleistungssektors für IFDI, aber auch die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der einheimischen Unternehmen in der Fertigung zurückzuführen (Davies 2013, 13f.). Die chinesische Regierung fördert diese Entwicklung und versucht, ausländische High-Tech-Unternehmen anzulocken. So wurden zum Beispiel einige Software-Parks eröffnet. Das sind Industriezonen, speziell für High-Tech und Softwareunternehmen. Während die chinesische Regierung IFDI in fortschrittlichen Branchen fördert, beschränkt sie gleichzeitig das IFDI in den unattraktiven und potentiell schädlichen Branchen. Man achtet also mittlerweile mehr auf die Qualität anstatt reiner Quantität des IFDI (Maxxelli Consulting 2014).

#### **4.1.2 Outward FDI**

Von der Reform and Opening-Up policy (gai ge kai fang) 1979 bis zur Go Global-Strategie (zou chu qu) 1999, dem WHO-Beitritt im Jahr 2001 und schließlich der Liberalisierung des OFDI für Privatfirmen 2003 durchlief Chinas OFDI-Strategie eine große Transformation (Kiggundu und Hui 2008, 902). In den letzten zehn Jahren hat sich China zu einem bemerkenswerten outward Investor entwickelt und das chinesische OFDI übersteigt sogar das von Südkorea, dessen MNU bereits anerkannte Global Player sind. Dabei ist besonders interessant, dass viele chinesische Unternehmen zu einem sehr frühen

Zeitpunkt in der Entwicklung des Landes begonnen haben zu investieren. Dies kann Aufschluss über die Motive hinter dem OFDI geben (Mirza und Giroud 2007, 49). Laut Buckley, Clegg et al. hat Chinas OFDI fünf Phasen durchlaufen (Buckley, Clegg, et al. 2007, 504). Da die Betrachtungen aber nur bis zum Jahr 2001 gehen, können wir noch von einer weiteren Phase ausgehen.

In der ersten Phase (1979 bis 1985), begann China gerade erst sich zu öffnen. Mit der ‚open door‘ Politik wurde OFDI von der Regierung als ein Mittel zur Öffnung und Integration Chinas in die Weltwirtschaft identifiziert. Chinesische Staatsunternehmen begannen mit ersten internationalen Investitionen (Buckley, Clegg, et al. 2007, 504). Das OFDI wurde noch stark von der Regierung kontrolliert und hauptsächlich von Staatskonzernen durchgeführt. Handelsbeziehungen und die Erweiterung von Chinas internationalem Einfluss waren die Ziele dieses staatlichen OFDI (Mirza und Giroud 2007, 51). Das Volumen des OFDI war noch unbedeutend. Die Auslandsaktivitäten in dieser Phase waren noch stark verknüpft mit den politischen Interessen der Regierung und das Ziel ausländischer Tochterfirmen war es hauptsächlich, finanzielle Mittel und Technologie zu akquirieren, um einheimische Investmentprojekte zu starten und zu verbessern. Zudem engagierten sie sich auch in resource-seeking OFDI. Die O-advantages der chinesischen Firmen waren vor allem ihre Monopolposition im Außenhandel, ihre Verbindung zur Bürokratie und ihre Geschäftskontakte (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 404).

In der zweiten Phase (1986-1991), begann die chinesische Regierung schrittweise zu liberalisieren und erlaubte mehr Unternehmen, Investitionen im Ausland zu tätigen. Doch nur unter der Voraussetzung, dass sie über ausreichend Kapital und technische sowie praktische Kenntnisse besaßen und für Joint Ventures geeignet waren. Es wurden 891 Projekte bestätigt mit einem Gesamtwert von 1,2 Milliarden US-Dollar (Buckley, Clegg, et al. 2007, 504). Nun begannen auch einige private Industrieunternehmen im Ausland zu investieren (Mirza und Giroud 2007, 51). Ihre O-advantages unterschieden sich von denen der staatlichen Unternehmen. Ihre Stärke lag im Wissen über effiziente Produktion und Technologie. Oftmals formten staatliche und private Unternehmen Allianzen bei

Investitionen im Ausland, um sich gegenseitig zu ergänzen. Dadurch wollten sie ihre O-advantages verbessern (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 405).

Die dritte Phase (1992-1998) brachte einen bemerkenswerten Wandel. Das OFDI aus China nahm deutlich zu und China investierte in eine große Anzahl von Gastländern (Kolstad und Wiig 2009, 5). Das führte zu einer Verschärfung des Genehmigungsprozesses, den die Regierung besser kontrollieren wollte (Mirza und Giroud 2007, 51). Während die staatlichen Unternehmen M&As als Eintrittsform bevorzugten, um in fortschrittliche Technologieunternehmen in Industrienationen und großangelegte Ressourcenprojekte zu investieren, wählten die privaten Firmen eher Greenfield Investment in Entwicklungsländern (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 406). Die Motive wurden komplexer und chinesische Firmen versuchten nach und nach in neue Märkte zu expandieren, Exporte zu fördern und internationale Businesserfahrung zu sammeln. Nichts desto trotz blieb auch die Sicherung von Ressourcen ein wichtiges Motiv. Nach und nach lösten sich die Unternehmen vom Staat und es bildete sich ein Unternehmertum. 1992 wurden die Regulations for Transforming the Operating Mechanism of the State-Owned-Enterprises erlassen und den Managern wurden mehr Entscheidungsfreiheiten eingeräumt (Zhang und Van Den Bulcke 1996, 408). Aber gerade als die Liberalisierung und Reformen griffen und viele Unternehmen begannen, mit Immobilien und Aktien zu spekulieren, schlug die Asienkrise ein. Die chinesische Regierung reagierte und das Ministerium für Außenhandel und wirtschaftliche Zusammenarbeit (MOFTEC) schuf strengere Kontrollmechanismen für alle Auslandsinvestitionen mit einem Wert von über 1 Million US-Dollar. Deshalb verlangsamte sich das OFDI- Wachstum, das Investitionsvolumen nahm aber trotzdem um 1,2 Milliarden US-Dollar zu (Salidjanova 2011, 5).

Seit 1999 vervielfachte sich das Volumen des OFDI. Der Grund dafür war hauptsächlich die Annahme und Förderung der Go global- Strategie durch die Regierung. Diese Strategie hat die Förderung des OFDI durch die Schaffung nationaler Champions und ihre Etablierung als internationale Player zum Ziel. Die Go global- Strategie wurde durch wichtige Gesetze zur Förderung von FDI ergänzt (Salidjanova 2011, 5). „The essence of

the Strategy is to promote the international operations of capable Chinese firms with a view to improving resource allocation and enhancing their international competitiveness” (UNCTAD 2006, 210). Das Handelsministerium (MOFCOM) sowie die Nationale Entwicklungs- und Reformkommission (NDRC) sind verantwortlich für die Durchführung. OFDI wird gefördert durch die Bereitstellung von Informationen über Auslandsmärkte, verschiedene Anreize wie Export- und Steuervergünstigungen oder finanzielle Unterstützung und eine Lockerung der Devisenkontrollen (Salidjanova 2011, 5). Die Regierung fördert und schützt OFDI von chinesischen Unternehmen durch die aktive Teilnahme in verschiedenen bilateralen und multilateralen Initiativen. Die Go global- Strategie scheint maßgeblich zum Wachstum des OFDI beigetragen zu haben (UNCTAD 2006, 210).

Die aktuelle Phase beginnt wohl mit der vollständigen formalen Liberalisierung des OFDI für private Firmen im Jahr 2003. Seit 2003 ist auch ein starker Anstieg des OFDI zu beobachten. ein Zusammenhang zwischen der Liberalisierung und dem Anstieg ist wahrscheinlich (Kiggundu und Hui 2008, 902). Im Oktober 2004 entwickelten die NDRC und die Export-Import Bank of China eine selektive Förderpolitik für OFDI in bestimmten Bereichen: (1) Rohstoffsicherung, um den Mangel an einheimischen Ressourcen auszugleichen, (2) Projekte, die den Export von einheimischen Technologien, Produkten, Anlagen und Arbeitskräften fördern, (3) Forschungszentren, um Zugang zu fortschrittlichen Technologien, Management- Know-how und Experten zu gewinnen (4) M&As, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Unternehmen verbessern und ihren Eintritt in ausländische Märkte beschleunigen (UNCTAD 2006, 210). Nach Angaben des UNCTAD World Investment Report 2009 hat Chinas OFDI selbst in der jüngsten globalen Finanzkrise deutlich zugenommen. Während sich der weltweite FDI Flow 2008 um 14 Prozent verringerte, erhöhte sich der OFDI Flow aus China um 111 Prozent auf 56 Milliarden US-Dollar, womit China weltweit auf Platz 12 rangierte (Liang, Ren und Zhu 2011, 3). Im Jahr 2010 wuchs das OFDI auf 68,81 Milliarden US-Dollar mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 49,9 Prozent während der vergangenen 9 Jahre. Chinas OFDI betrug 5,2 Prozent des globalen Kapitalflusses und überstieg zum ersten Mal das OFDI aus Japan und Großbritannien

(Xihua 2011). In den letzten zehn Jahren wuchs das OFDI von nur 2,9 Milliarden US-Dollar im Jahr 2003 auf mehr als 84 Milliarden US-Dollar 2012. Dies macht China zur drittgrößten Quelle von OFDI weltweit, nach den USA und Japan (ESCAP 2013, 32). Auch der zwölfte Fünfjahresplan, der den Zeitraum 2011-2015 abdeckt, betont weiterhin die Bedeutung der Go global- Strategie. Im vergangenen Jahr wurde jedoch auch ein neues Ziel gesetzt: China will die Balance zwischen OFDI und IFDI bis 2015 erreichen (Davies 2012, 7). Zwar wird das IFDI immer noch wachsen, allerdings langsamer als das OFDI. Dies bedeutet das OFDI gepusht werden muss, durch die Vereinfachung des Genehmigungsverfahrens und durch Unterstützung von offiziellen Einrichtungen, wie der Export-Import Bank of China. Die Provinzen haben sich in den letzten Jahren aktiv um OFDI bemüht und um Gesetze, die ihren spezifischen Gegebenheiten entsprechen. Sie könnten in Zukunft eine wichtige Rolle bei der Akquirierung von OFDI spielen. Daher ist zu erwarten, dass das OFDI weiterhin wachsen und geographisch und sektoral diversifizierter wird (Davies 2012, 7).

Staatsunternehmen (SOE) gehören weiterhin zu den aktivsten Investoren Chinas, obwohl private Unternehmen mittlerweile immer mehr Interesse an Auslandsinvestitionen zeigen. Ende 2011 waren Staatsunternehmen für 66,2 Prozent des OFDI stock verantwortlich, drei Prozentpunkte weniger als 2010. Der Anteil der staatlichen Unternehmen am OFDI ist in den letzten Jahren zurückgegangen, während der Anteil der privaten Unternehmen von Jahr zu Jahr steigt (Tusiad 2013, 4). Während die Staatsunternehmen hauptsächlich den Zugang zu natürlichen Ressourcen sichern wollen, sind private Unternehmen an neuen und wachsenden Märkten interessiert. Viele Privatunternehmen wollen auch Zugang zu neuen Technologien und kaufen weltweit bekannte Marken auf (ESCAP 2013, 32f.). Aber auch die meisten großen Privatunternehmen arbeiten eng mit der Regierung zusammen und achten bei ihrem OFDI auf die Prioritäten der Regierung (Mirza und Giroud 2007, 51). Anstatt der Gründung hundertprozentiger Tochtergesellschaften im Ausland unternehmen chinesische Firmen zunehmend auch M&As. Obwohl das OFDI in Form von M&As 2009 nur 30 Prozent des gesamten OFDI ausmachte, spielen M&As in Öl, Gas und Bergbau eine große und wachsende Rolle in Chinas OFDI (Salidjanova 2011, 7). Dieser Trend hochkarätiger chinesischer Investitionen im Ausland hat viel

Aufmerksamkeit in den internationalen Medien und der Öffentlichkeit erzeugt (Salidjanova 2011, 3). Laut UNCTAD übertraf 2012 der Wert der M&As den der Greenfield Investitionen (UNCTAD 2013, 221ff.).

#### *4.1.2.1 Sektorale Verteilung*

Immer mehr chinesische Unternehmen investieren im Ausland. Die traditionellen Sektoren waren dabei Bergbau und Herstellung. Mittlerweile wird aber mehr in den Dienstleistungssektor investiert. Im Jahr 2003 konzentrierte sich das chinesische OFDI auf Informationstechnologie, Computer und Software, Groß- und Einzelhandel sowie Bergbau und Ressourcen. Die Höhe des Investments in Computer- und Informationstechnologie spiegelt die relative Wettbewerbsfähigkeit dieser Branche in Chinas Wirtschaft. Die Motive, die der Expansion von Unternehmen in diesen Branchen zugrunde liegen, sind market-, efficiency- und resource-seeking (Mirza und Giroud 2007, 50). 2010 wurde mehr als 76 Prozent von Chinas OFDI Bestand in den Dienstleistungssektor investiert, die wichtigsten Teilsektoren waren Leasing und kaufmännische Dienstleistungen (31 Prozent), Finanzdienstleistungen (17 Prozent) und Groß- und Einzelhandel (13 Prozent). Der primäre Sektor kam an zweiter Stelle mit 15 Prozent. Anders als beim IFDI spielte der sekundäre Sektor eine geringe Rolle mit nur 9 Prozent (MOFCOM 2010, 95). Diese Zusammensetzung scheint sich aber zu verändern. Im Jahr 2010, sank der Anteil des OFDI flow in Bergbau, Steinbrüche und Erdöl um 57 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, während der OFDI flow in der Fertigung um 108 Prozent anstieg. Da Investitionen in natürliche Ressourcen meist ein großes Volumen haben und auf das richtige Timing angewiesen sind, sind die OFDI flows kein besonders zuverlässiger Indikator. Aber auch die stocks können irreführend sein, wenn beispielsweise Investitionen im tertiären Bereich wie Finanzdienstleistungen und Leasing letztlich für den Einsatz in der Fertigung bestimmt sind und über Hong Kong umgeleitet werden. Betrachtet man die Firmen, die OFDI betreiben, so investierte der größte Teil der Unternehmen 2010 in die Fertigung (29 Prozent), 23 Prozent investierten in Groß- und Einzelhandel und 13 Prozent in Leasing und Dienstleistungen. Das sagt jedoch nichts über den Wert der Investitionen aus und ihren Anteil am gesamten OFDI (Davies 2012,

2). Die sektorale Verteilung von Chinas OFDI blieb in den letzten Jahren relativ stabil, aber es ist wahrscheinlich, dass in nächster Zeit große Verschiebungen stattfinden. Generell ist zu erwarten, dass sich das OFDI weiter diversifiziert, zum Beispiel in der Fertigung, um die globalen Märkte besser zu bedienen. Jüngste Investitionen in Dienstleistungen, vor allem im Bankensektor, haben eine starke Katalysatorwirkung, die sowohl den weiteren Ausbau als auch die sektorale Diversifizierung des chinesischen FDI erleichtert (Davies 2012, 3).

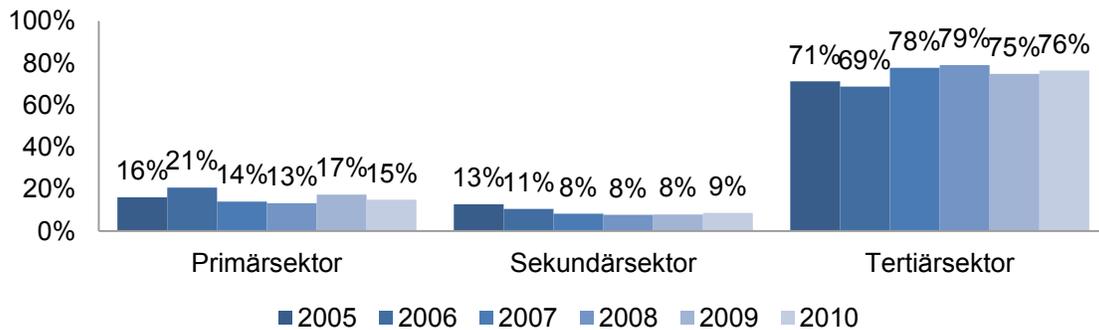


Abbildung 4: Sektorale Verteilung des chinesischen OFDI 2005-2010 (eigene Berechnungen basierend auf MOFCOM 2010, 95)

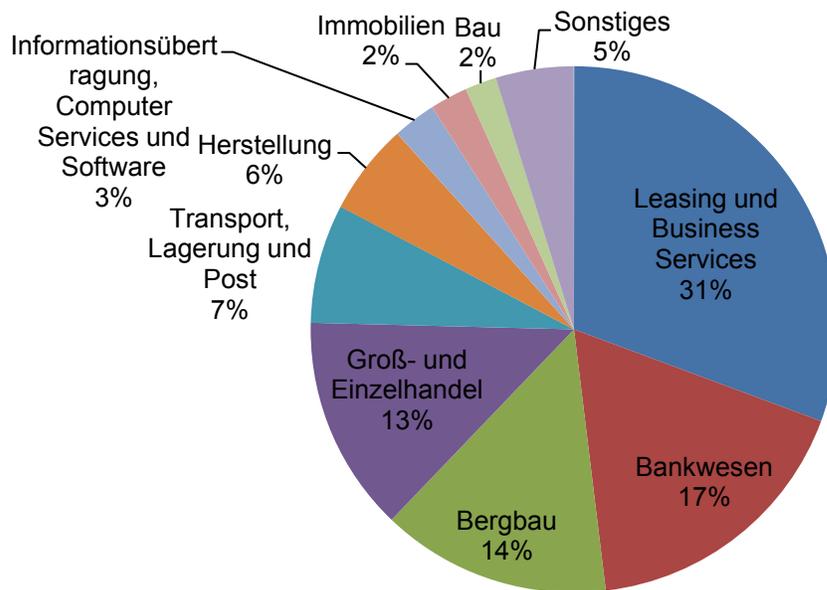


Abbildung 5: Anteile der verschiedenen Branchen am chinesischen OFDI 2010 (MOFCOM 2010, 95)

#### 4.1.2.2 *Motivation*

“Realized and planned foreign direct investment deals indicate that government encourages Chinese enterprises to invest overseas in order to gain access to raw materials and advanced technology from abroad, increase foreign exchange earnings, and promote China’s exports” (Salidjanova 2011, 6). Staatliche Unternehmen sind nach wie vor dominant in Chinas OFDI. Im Jahr 2008 entfielen auf die von der Zentralregierung kontrollierten Unternehmen 85 Prozent des gesamten OFDI, auf lokale und private Unternehmen entfielen nur 15 Prozent. Das liegt daran, dass die lokalen und privaten Unternehmen immer noch nicht über ausreichend Kapital und Technologie für FDI verfügen. Das zeigt auch, dass die Priorität der OFDI-Strategie der Zugang zu strategischen und natürlichen Ressourcen durch die Unterstützung großer staatlicher Unternehmen ist (H. Zhao 2010, 98). Es scheint, als ob China sein OFDI auch zur Verfolgung außenpolitischer Ziele nutzt, indem es in politische riskante Länder investiert um seinen politischen Einfluss zu steigern: „Outward FDI going to Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries is market-seeking, while those going to non-OECD countries seek a combination of large natural resources and poor institutions“ (Li 2013, 11). Dies könnte ein Grund, warum Chinas OFDI Expansion nicht so stark von der Finanzkrise getroffen wurde (H. Zhao 2011, 19f.). Chinas OFDI kann in verschiedene Kategorien eingeteilt werden. Zum einen gibt es die Staatskonzerne, deren Hauptmotive die Sicherung von Ressourcen und möglicherweise auch politischer Einfluss sind. China braucht riesige Mengen an Öl, Gas, Metallen und Mineralen, um seinen Bedarf zu decken. In den vergangenen 20 Jahren ist Chinas Bedarf an natürlichen Ressourcen stark angestiegen. Die Ölimporte stiegen von 30 Prozent im Jahr 2000 auf über 50 Prozent des Ölbedarfs im Jahr 2008. 2003 wurde das Land zum größten Importeur von Eisenerz und seine Abhängigkeit von Importen stieg von 42 Prozent 2002 auf 54 Prozent 2008 (H. Zhao 2011, 8f.). Es ist offensichtlich, dass die Notwendigkeit, den Zugang zu Ressourcen im Ausland zu sichern, um die hohen Wachstumsraten aufrecht zu erhalten, ein wichtiges Motiv für Chinas OFDI ist. Die chinesischen Energiekonzerne handeln im Auftrag der Regierung und im Sinne einer nationalen Energieagenda. Auch M&As in Öl, Gas und Bergbau spielen eine große und wachsende

Rolle in Chinas OFDI (Salidjanova 2011, 7). Chinesische Firmen investieren auch im Ausland um ihre Exporte zu unterstützen. Zwischen 1999 und 2001 wurden Unternehmen (vor allem in der Leichtindustrie) durch Subventionen und andere Anreize zu FDI ermutigt, bei denen chinesische Rohstoffe verarbeitet oder in China hergestellte Komponenten verbaut werden (Salidjanova 2011, 10). Sie suchen vor allem nach neuen und wachsenden Märkten in Asien, Afrika und Lateinamerika, insbesondere in den Bereichen Telekommunikation, Textil-, Schuh-, und Automobilindustrie (Li 2013, 11). Die meisten dieser Unternehmen sind KMU, aber auch einige große Unternehmen wie Huawei und ZTE gehören zu dieser Kategorie. Die dritte Gruppe möchte die Effizienz der Produktion steigern. Firmen wie der Klimaanlagehersteller Green oder der Maschinenhersteller Sany etablierten Produktionszentren in Lateinamerika, um die Transportkosten zu minimieren und verwenden die lokalen Produktionsstätten als regionale Basis. Viertens gibt es Unternehmen, die strategic-asset-seeking FDI betreiben. Sie suchen den Zugang zu überlegener Technologie, Management Know-how und Marken. Sie gründen beispielsweise Forschungs- oder Designzentren in Europa oder erwerben technologieintensive Konkurrenten. Damit wollen sie die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit im nationalen und internationalen Markt verbessern (Li 2013, 11). Die Regierung ermutigt chinesische Unternehmen dazu, Joint Ventures einzugehen oder Firmen im Ausland aufzukaufen, um sich die neuesten Technologien anzueignen und damit einige Entwicklungsstufen zu überspringen (Salidjanova 2011, 8). Beispielsweise hat die chinesische Firma Lenovo Anteile an IBM aufgekauft, um von IBMs bekanntem Markenimage zu profitieren, obwohl die Firma seit einigen Jahren unprofitabel war. Ein weiteres Motiv ist es, Märkte im Ausland zu sichern. Um den Zugang zu den Märkten der Industriestaaten zu gewinnen, haben einige Textilunternehmen aus China in LDC (Less Developed Countries) wie Mauritius investiert, die Handelsprivilegien mit den USA und der EU genießen. Dahinter steckt auch der Wunsch, Quoten, Zölle und andere Handelsbarrieren für in China hergestellte Waren zu umgehen. Die Notwendigkeit dazu hat allerdings abgenommen seit Chinas WHO-Beitritt. Ein weiterer Grund ist der verstärkte Wettbewerb innerhalb Chinas, weshalb sich chinesische Unternehmen oft nach besseren Bedingungen im Ausland umsehen (Ding, Akoorie und Pavlovich 2009, 149).

Chinesische Investitionen sind zwar oft ressourcenorientiert, aber Investitionen in Südostasien sind immer öfter durch Marktzugang oder Effizienzüberlegungen motiviert. Der Fokus scheint sich zu verschieben vom Rohstoffsektor zum Dienstleistungssektor.

#### *4.1.2.3 Destination*

Die geographische Verteilung des chinesischen OFDI hat sich verändert. In den frühen 1990er Jahren, floss der Großteil nach Nordamerika, aber in den letzten Jahren ging der überwiegende Anteil des chinesischen OFDI nach Asien. Auch das OFDI nach Lateinamerika, Afrika, Europa und Ozeanien ist gewachsen. Dies weist darauf hin, dass sich die Markteintrittsform geändert hat. Anstatt reiner Vertriebsgesellschaften folgt das OFDI nun einem komplexeren Muster. Dies könnte auf den wachsenden Bedarf an Rohstoffen und anderer Ressourcen und diversifizierte Märkte zurückzuführen sein. Fünf Gastländer sind das Ziel von 50 Prozent des chinesischen OFDI und die 10 größten Empfänger bekommen ein Drittel des OFDI. Hong Kong allein erhält etwa ein Drittel des gesamten chinesischen OFDI. In den meisten Fällen sind die Gründe plausibel: Marktgröße (USA), geographische Nähe (Hong Kong, Macau, Südkorea oder Thailand), Ressourcen (Kanada, Peru, Indonesien) oder die Sicherung der politischen Beziehungen (Mirza und Giroud 2007, 49). Insgesamt fließt Chinas OFDI in über 150 Länder. In den letzten Jahren floss Chinas OFDI zunehmend in benachbarte asiatische Länder, aber zunehmend auch nach Afrika, Lateinamerika und andere Entwicklungsländer. Die Investitionen in Afrika sind hauptsächlich resource-seeking, aber chinesische Investoren sind auch an Infrastruktur- und Bauprojekten beteiligt (ESCAP 2013, 33). Bis zum Ende des Jahres 2010, entfielen auf Asien 72 Prozent, auf Lateinamerika 14 Prozent, auf Europa für 5 Prozent und auf Afrika 4 Prozent des OFDI stock, während Nordamerika nur einen Anteil von 2 Prozent zu verzeichnen hatte. Es ist jedoch schwierig festzustellen, wohin das OFDI tatsächlich fließt, da ein Großteil des OFDI über Hong Kong und karibische Steueroasen umgeleitet wird. Allein 72 Prozent oder 228 Milliarden US-Dollar (2010) des OFDI werden in Asien investiert, wobei davon der Großteil 87 Prozent oder 199 Milliarden US-Dollar nach Hong Kong gehen (Davies 2012, 3). Der zweitgrößte Anteil (14 Prozent) wird in Lateinamerika und die Karibik investiert. Aber auch davon

fließt die Mehrheit (92 Prozent oder 40 Milliarden US-Dollar) in die Steueroasen British Virgin Islands und Cayman Islands. Insgesamt nur 30 Milliarden US-Dollar des OFDI stock geht an Industrienationen, aber der Anteil wächst rapide. Europa war 2010 nur das Ziel von 5 Prozent des OFDI stock (16 Milliarden). Jedoch erhielt es 2009 6 Prozent und 2010 10 Prozent des OFDI flow. Unter den Industrienationen erhielt Australien das meiste OFDI mit 3 Prozent (Davies 2012, 3). Der OFDI stock in Afrika erreichte 2010 einen Wert von 13 Milliarden US-Dollar oder 4 Prozent. Ein Großteil des OFDI in Australien und Afrika fand im Rohstoffsektor statt. Seit 2005 ist der OFDI stock in den meisten Regionen stark angewachsen. So ist er in Ozeanien um das dreizehnfache, in Europa um das zwölfwache und in Afrika um das achtfache gewachsen (Davies 2012, 3). Diese Daten sind allerdings irreführend, da ein Großteil des in Steueroasen investierten Geldes wieder in China reinvestiert wird, eine Praxis die man Roundtripping nennt. Roundtripping wird genutzt, um Steuervorteile auszunutzen, externes Kapital zu generieren oder von besseren Rahmenbedingungen für Investment im Vergleich zu China zu profitieren (Davies 2012, 3f.). 2010 wurde der Plan zu einer Freihandelszone zwischen China und ASEAN umgesetzt. China versprach, den südostasiatischen Ländern mit einem Darlehen in Höhe von 15 Milliarden US-Dollar bei der Modernisierung ihrer Infrastruktur zu helfen. Der Wert der chinesischen Investitionen in Indonesien hat 2008 eine Höhe von 174 Millionen US-Dollar erreicht. Weitere 1,5 Milliarden US-Dollar wurden in Singapur, 120 Millionen in Vietnam und 45 Millionen in Thailand investiert. China ist derzeit der achtgrößte Investor in ASEAN und auf dem Weg, der größte ausländische Investor in Südostasien zu werden (H. Zhao 2011, 13). Entwicklungsländer könnten von den chinesischen Investitionen profitieren, da Chinas Technologien zu den Bedürfnissen und Bedingungen in den weniger entwickelten Ländern passen. Außerdem sind die Kosten für Technologietransfer geringer verglichen mit Industrieländern. Es gibt in der Regel keine restriktiven Maßnahmen wie Exportbeschränkungen, Local Content-Vorgaben, Verbote von Reverse Engineering und so weiter. Dieses Muster bestätigt die technology localization theory laut der OFDI aus Entwicklungsländern oft in Regionen und Länder fließt, die auf einem ähnlichen Entwicklungsstand sind (H. Zhao 2011, 13f.).

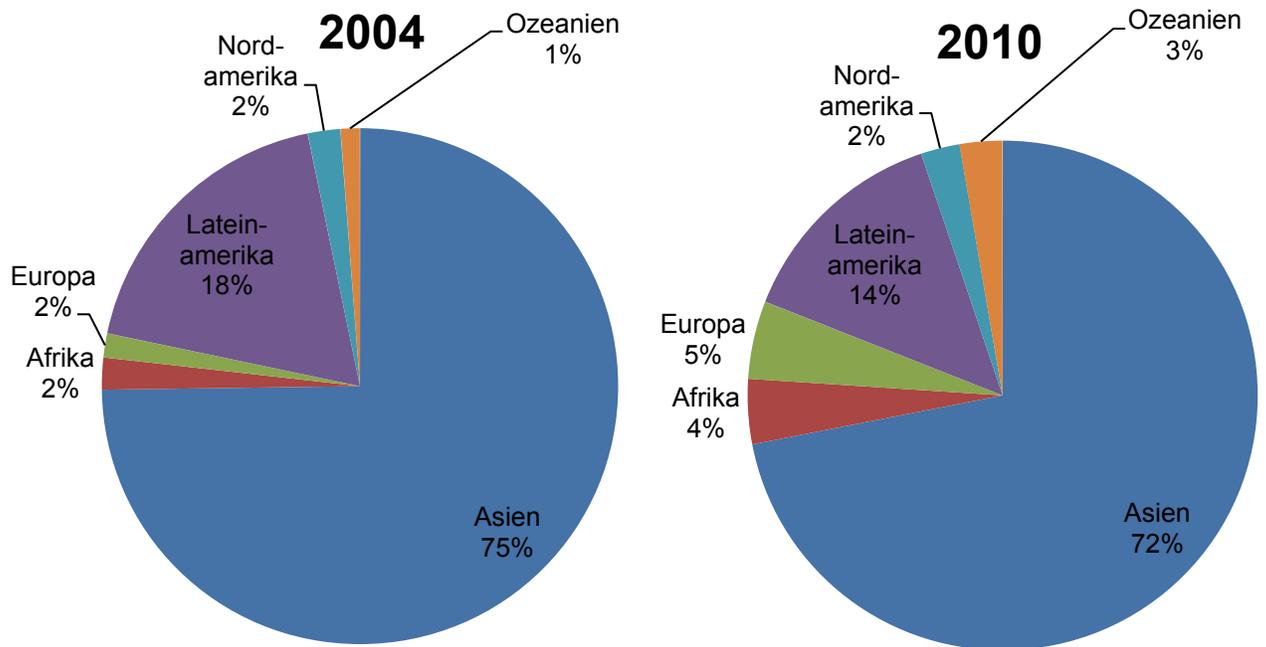


Abbildung 6: Geographische Verteilung von Chinas OFDI 2004 und 2010 (MOFCOM 2010, 88ff.)

#### 4.1.3 Auf welcher Stufe ist China?

Vor der Umsetzung der Wirtschaftsreformen im Jahr 1979 gab es in China praktisch kein FDI. Dies kann als Teil des ersten vorindustriellen Stadiums gewertet werden. Der OFDI stock war nahezu nicht vorhanden und das BIP pro Kopf sehr gering. Aber auch nach der Öffnung erreichte das BIP pro Kopf die 400 US-Dollar Grenze erst im Jahr 1992, bei einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 12,8 Prozent. Dies ist das gleiche Jahr, in dem das chinesische OFDI seinen ersten Höhepunkt mit ca. 4 Milliarden US-Dollar erreichte (S. Zhao 2007, 13). Davor war die Höhe des OFDI eher unbedeutend. Daher ist meine Schlussfolgerung, dass der Zeitraum von 1979 bis 1991 als die erste Stufe des IDP gesehen werden kann.

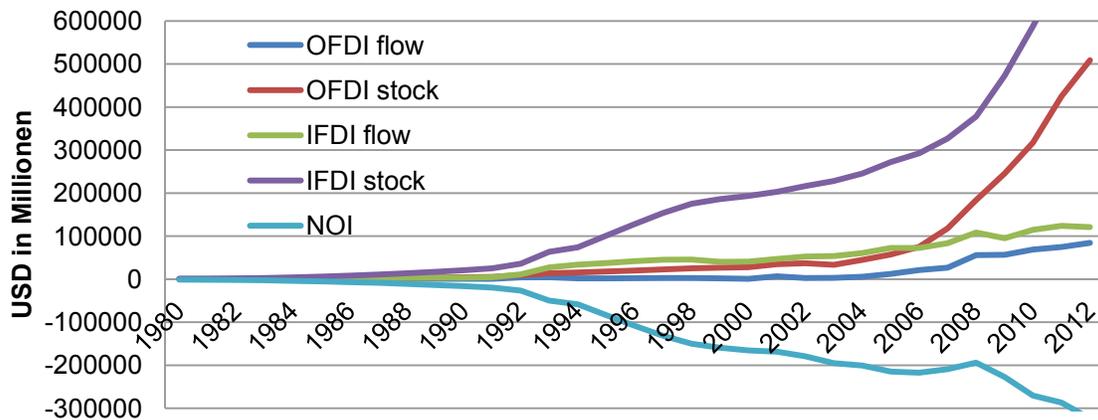


Abbildung 7: Inward und outward FDI flows und stocks in China (UNCTADstat 2013)

Die zweite Phase beginnt demnach im Jahre 1992. Nun ist die Frage, ob China immer noch in der zweiten oder bereits in der dritten Stufe des IDP ist. Die immer negativer werdende NOI-Position verweist auf eine Stufe 2- Position. Stufe 2 gilt in der Regel für Entwicklungsländer, die IFDI aufgrund von L-advantages "beyond the natural endowment" anziehen (Bellak 2000, 14). Aber China ist immer noch in der Stufe 2 oder hat es bereits Stufe 3 erreicht? Um diese Frage zu beantworten, müssen wir einen genaueren Blick auf die verschiedenen, zuvor festgelegten, Parameter werfen.

Das Muster des IFDI entspricht dem von Dunning beschriebenen Ablauf. Nach der Öffnung 1979 war das IFDI noch unbedeutend, die Regierung versuchte durch Infrastrukturprojekte und Förderpolitik Investoren ins Land zu locken. Seit 1992 folgt ein starker Anstieg. Zwischen 1998 und 2003 stagnierte das Wachstum ein wenig. Seit 2003 jedoch wächst das IFDI wieder stärker. Auch bezüglich der Motivation der ausländischen Investoren entspricht das Muster des IFDI dem IDP. Zwischen 1978 und 2000 gab es hauptsächlich resource-seeking IFDI. Zwischen 2001 und 2007 kamen Motive wie market seeking und efficiency seeking hinzu. Dank der vorhergehenden Investitionen hatten sich Infrastruktur und Arbeitsqualität verbessert, was nun neue Investoren anzog. Immer mehr MNU nutzten China als ihre Basis in Asien. Auch der Beitritt Chinas zur WHO trug zu dieser Entwicklung bei. Nach der globalen Finanzkrise kamen immer mehr resource seeking und strategic asset seeking Investoren ins Land, da sie in China Vorteile wie hohe Liquidität, qualifizierte Arbeitskräfte und neue Technologien erkannten (Li

2013, 4). Erstaunlicherweise kommt also bereits strategic asset seeking investment ins Land, was laut Narula und Dunning (2010) erst in Stufe 4 auftritt. Insgesamt deutet dieses Muster also auf Stufe 3 oder 4. Die sektorale Verteilung des IFDI folgt ebenfalls Dunnings Vorhersagen, wobei China auch hier Merkmale der Stufe 4 aufweist, da der Anteil des Dienstleistungssektors am IFDI den der Fertigung bereits übertrifft.

Die Menge und Bedeutung des OFDI nimmt ständig zu. Besonders deutlich wird das, wenn man IFDI und OFDI in Bezug zum BIP setzt. Der Anteil und des IFDI am BIP hat um das Jahr 1999 seinen Höhepunkt erreicht und danach stark abgenommen. Der Anteil des OFDI liegt zwar immer noch unter dem des IFDI hat aber stark zugenommen und sich dem des IFDI angenähert. Dies bedeutet, dass auch die Bedeutung des OFDI für die Wirtschaft zunimmt. Diese Entwicklungen deuten auf Stufe 3 hin. Seit 2009 allerdings wächst der Anteil des IFDI am BIP wieder. Die Wachstumsrate des OFDI war seit 2003 deutlich höher als die des IFDI, was auf Stufe 3 hinweist. Seit 2009 haben sich beide Wachstumsraten zwar wieder angeglichen, doch seit 2003 betrug das durchschnittliche Wachstum des IFDI stock 15 Prozent, das des OFDI stock 31 Prozent. In den letzten fünf Jahren wuchs das IFDI um durchschnittlich 21 Prozent, das OFDI um 35 Prozent. Der Gesamtwert des IFDI ist mit 833 Milliarden US-Dollar zwar noch immer höher als der des OFDI (509 Milliarden), klar ist jedoch, dass das OFDI aufholt. Dies könnte auf Stufe 3 hindeuten. Der Anteil des IFDI am BIP beträgt 10,25 Prozent. Das ist im internationalen Vergleich gesehen gering. In Deutschland liegt der Anteil bei 21,1 Prozent, in den USA bei 26,2 Prozent, in Frankreich bei 39,5 und in Großbritannien bei 54,4 Prozent (UNCTADstat 2013). Das OFDI macht 6,29 Prozent von Chinas BIP aus. Auch das ist international gesehen gering (USA 33.07 Prozent, Deutschland 45.62 Prozent, Frankreich 57.33 Prozent, UK 74.34 Prozent) (UNCTADstat 2013). Das könnte bedeuten, dass bei beidem noch großes Wachstumspotenzial vorhanden ist.

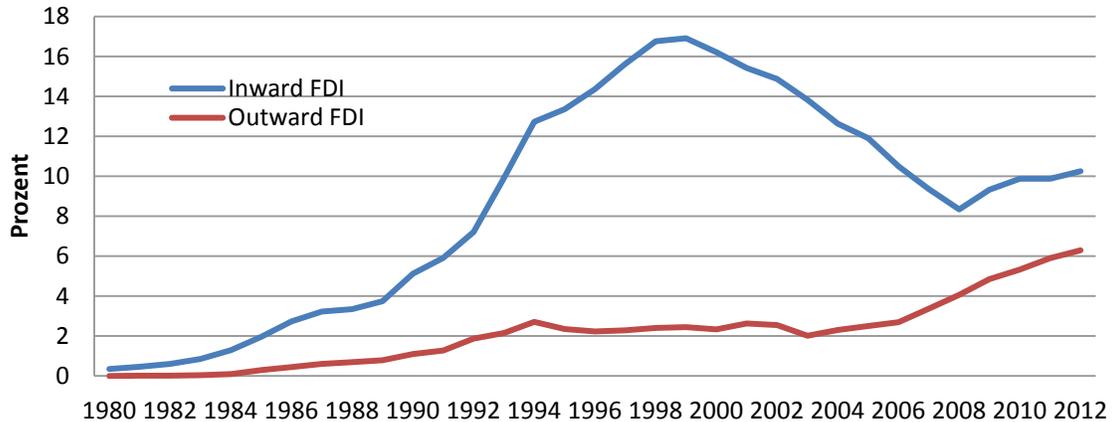


Abbildung 8: FDI als Prozentsatz des BIP in China (UNCTADstat 2013)

Von 1992 bis 2012 verringerte sich der NOI stock von minus 27 auf minus 323 Milliarden US-Dollar. Der Trend des NOI ist auch weiterhin negativ. Allerdings ist die Kurve seit 1999 weniger steil, was darauf hindeutet, dass das OFDI aufholt. Seit 2009 wird das NOI allerdings wieder steiler, das IFDI wächst also schneller als das OFDI. Laut Dunning ist ein Merkmal der Stufe 3, dass die Wachstumsrate des IFDI “is eventually overtaken by outward direct investment, and the net FDI stock will for the first time start to increase despite remaining negative for some time” (Buckley und Castro 1998, 3). Zwischen 2004 und 2007 wurde das NOI tatsächlich positiver, seit 2008 hat sich dieser Trend jedoch wieder umgekehrt, was ein Zeichen für Stufe 2 ist.

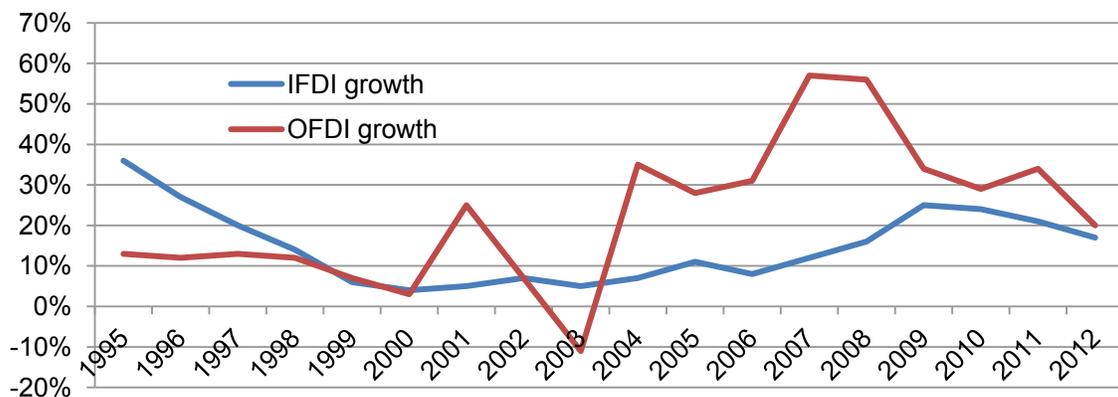


Abbildung 9: Wachstum des chinesischen FDI stock (eigene Berechnungen basierend auf UNCTADstat 2013)

Das BIP pro Kopf wuchs zwischen 1980 und 2012 von 317 auf 5.980 US-Dollar an. Trotzdem ist es im weltweiten Vergleich immer noch gering. Laut Dunning beträgt das

BIP pro Kopf in Stufe 2 zwischen 1.000 und 3.000 US-Dollar, das in Stufe 3 zwischen 3.000 und 10.000 US-Dollar. Demnach wäre China seit 2008 in Stufe 3.

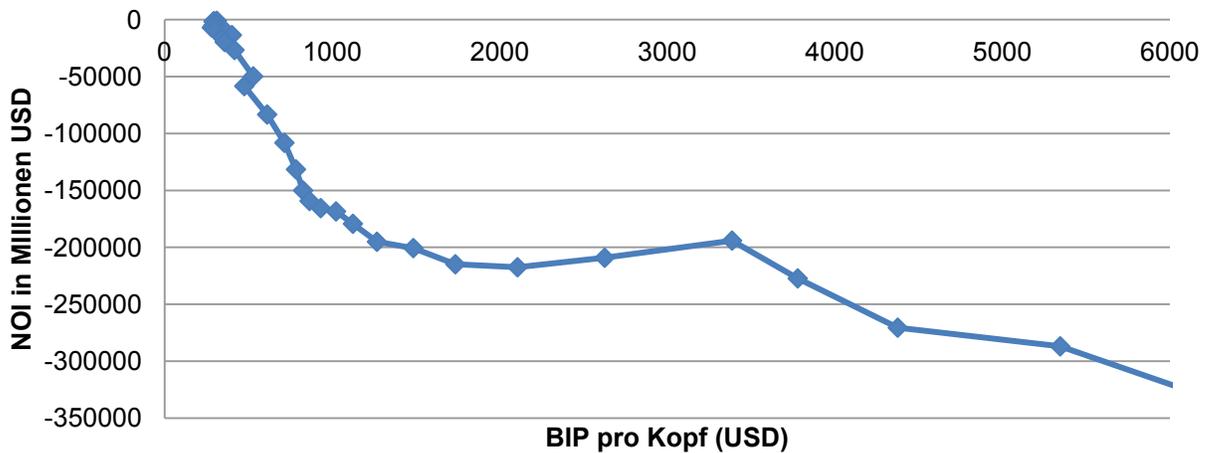


Abbildung 10: Chinas IDP 1980-2012 (UNCTADstat 2013)

Laut Dunning steigt der Anteil der Dienstleistungen erst ab Stufe 3 langsam an. Zuvor konzentriert sich das OFDI im Primärsektor und der Leichtindustrie. China scheint diesem Muster zu widersprechen, da der Dienstleistungssektor den bei weitem größten Anteil des OFDI einnimmt (79 Prozent) während der Fertigungssektor nur 9 Prozent ausmacht. Der hohe Anteil des Primärsektors (15 Prozent) geht auf die Notwendigkeit der Ressourcensicherung zurück. Der geringe Anteil des Sekundärsektors könnte einerseits auf geringe O-advantages und eine mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Unternehmen hindeuten. Ein hoher Anteil des Primärsektors passt zu Stufe 2, während ein hoher Anteil des Tertiärsektors auf Stufe 4 hinweist. Es ergibt sich also kein eindeutiges Muster

90 Prozent von Chinas OFDI gehen nach Asien (72 Prozent), Südamerika (14 Prozent) und Afrika (4 Prozent). Laut Dunning investieren Länder, die sich in einer niedrigen Stufe des IDP befinden, hauptsächlich in benachbarte Länder und Entwicklungsländer. Das liegt an einem Mangel an Ot (transaction ownership) advantages. Da das Investmentklima dem des Heimatmarktes gleicht, sind die Investitionskosten geringer im Vergleich zu Industrieländern. Das Problem bei Chinas OFDI ist der hohe Anteil, der in

Steueroasen wie Hong Kong investiert wird und oftmals für round-tripping benutzt wird. Das macht es schwierig, die tatsächliche Destination des OFDI festzustellen. Daher könnten Asien und Lateinamerika in der Statistik überrepräsentiert sein. Generell wurde das OFDI aber in den letzten Jahren internationaler und weniger lokal, was auf Stufe 3 hinweist.

Was die Motivation betrifft, so wird Chinas OFDI von großen Märkten in Industriestaaten sowie von Ländern mit vielen natürlichen Ressourcen und unterentwickeltem institutionellem Rahmen angezogen (Kolstad und Wiig 2009, 15). Daher sind die Motive für das chinesische OFDI vor allem market-seeking und ressource-seeking. Aber wie bereits erwähnt, fördert die chinesische Regierung OFDI im Bereich F&E, um Zugang zu fortschrittlichen internationalen Technologien, Managementfähigkeiten und Experten zu erhalten sowie M&As, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit der chinesischen Unternehmen verbessern und ihre Entwicklung beschleunigen könnten. Daher ist ein weiteres sehr wichtiges Motiv seit der Einführung der Go global- Strategie created-asset-seeking in den entwickelten Ländern. Dieses Muster passt zu Stufe 3.

Wenn man die verschiedenen Faktoren betrachtet, sah es bis zum Jahr 2009 danach aus, als würde China bald in Stufe 3 des IDP eintreten. Seitdem hat sich die Entwicklung allerdings wieder umgekehrt, in Form eines stark sinkenden NOI und einer Zunahme des IFDI, dessen Wachstumsrate jedoch geringer ist als die des OFDI. Es bleibt abzuwarten, ob dies nur ein kurzer Ausreißer ist oder ob die Entwicklung, die von 1999 bis 2009 stattfand sich fortsetzt. Unter den momentanen Umständen ist China meiner Meinung nach dennoch schon in die Stufe 3 des IDP einzuordnen, da einige Aspekte (Motivation und sektorale Verteilung des IFDI) bereits weit vorangeschritten sind und auf eine höhere Stufe hindeuten.

## 4.2 Südkorea

### 4.2.1 Inward FDI

Südkorea ist der sechstgrößte Empfänger von FDI in Asien und auf Platz 19 weltweit mit 147 Milliarden US-Dollar im Jahr 2012. Dies zeigt die Bedeutung von FDI für die südkoreanische Wirtschaft. Der IFDI stock erhöhte sich von 1,13 Milliarden im Jahr 1980 auf 127,05 Milliarden US-Dollar im Jahr 2010 (Koojaroenprasit 2012, 10). IFDI ist einer der Bereiche, auf den die koreanische Regierung stets einen großen Einfluss ausübte (F. Nicolas 2003, 7). Zu Beginn der Industrialisierung betonte Korea die Förderung der eigenen Aufnahmekapazität und die Indigenisierung ausländischer Technologie durch Reverse Engineering, während man sowohl FDI, als auch Lizenzierung beschränkte (Ahn 2008, 2). Dies versetzte koreanische Firmen in die Lage, importierte Technologie schnell zu assimilieren, zu verbessern und sie schließlich zu exportieren. Die koreanische Wirtschaft brachte globale Marken wie Samsung, Hyundai und LG hervor, nur drei Jahrzehnte nachdem sie sich von einer Agrarwirtschaft in eine Industrielandschaft entwickelt hatte (Ahn 2008, 2). Im Gegensatz zu anderen leistungsstarken asiatischen Volkswirtschaften, hat Korea sich nicht für eine unbedingte Förderung von IFDI entschieden, sondern für eine selektive Strategie. Doch FDI wurde durchaus als ein Instrument der Industriepolitik verwendet. Indem die Regierung bestimmte Branchen gezielt unterstützte, hat sie die koreanische Industriestruktur mitgestaltet (F. Nicolas 2003, 7). Während der frühen Phase der Industrialisierung waren die inländischen Ersparnisse sehr gering. Die koreanische Regierung entschied sich für eine Investitionspolitik, die auf Krediten und nicht auf IFDI basierte. Von 1962 bis 1986 betrug das kumulierte langfristige Auslandskapital 49 Milliarden US-Dollar. Von diesem Betrag, machten gewerbliche Kredite und Anleihen von Entwicklungsagenturen 65 Prozent respektive 32 Prozent aus, während nur 3,9 Prozent auf FDI entfielen (Ahn 2008, 3). Die starke Abhängigkeit Koreas von Krediten zur Finanzierung des Investitionsbedarfs steht in scharfem Gegensatz zu Malaysias oder Singapurs Abhängigkeit von FDI. So betrug der Anteil des IFDI am BIP im Jahr 1990 nur 2,1 Prozent, im Vergleich zu 23 Prozent in Malaysia und 83 Prozent in Singapur (Ahn 2008,

3). Aus diesem Grund spielte FDI in Korea bis vor kurzem nur eine geringe Rolle bei der Industrialisierung des Landes. Auch nach der Umstellung auf ein proaktiveres FDI-Regime, war das Verhältnis des IFDI zum BIP immer noch weit niedriger als der globale Durchschnitt (Ahn 2008, 3). Kim und Hwang identifizierten 3 Phasen des IFDI in Korea (Kim und Hwang 2000, 268ff.).

1960-1983 Institutionalisation: Nach dem auf Importsubstitution basierenden Modell der 1950er Jahre veränderte Korea seine Entwicklungsstrategie hin zu einer exportorientierten Strategie. Die neue exportorientierte Wachstumsstrategie hatte auch Auswirkungen auf die FDI-Politik. Im Jahr 1960 erließ die koreanische Regierung den Foreign Capital Inducement Act (FCIA). Die Regierung wollte IFDI als Quelle für neue Technologien und Wissen und zum Ausgleich der Zahlungsbilanz nutzen. Man wollte vor allem in der Leichtindustrie in den beiden freien Exportzonen in Masan und Iri IFDI anlocken. Doch ausländische Investoren wurden immer noch von Importsubstitutionen abgeschreckt. Die Logik hinter der Beschränkung des IFDI war zum einen die Angst vor einer von ausländischen Firmen dominierten Wirtschaft. Diese Angst beruhte wahrscheinlich auch auf der Fremdbestimmung während der Kolonialisierung durch Japan. Zum anderen wollte die koreanische Regierung die begrenzten verfügbaren Kapitalressourcen in die Kernindustrien leiten, die für das langfristige Wirtschaftswachstum wichtig waren. Aus diesem Grund bevorzugte die Regierung die Kreditaufnahme im Ausland gegenüber IFDI, da sie so mehr Kontrolle ausüben konnte (Kim und Hwang 2000, 268).

1984 – 1997 Liberalisierung: In den frühen 1980er Jahren geriet die koreanische Wirtschaft allmählich in Schieflage, da sich die massive Förderung der chemischen Industrie und der Schwerindustrie in den 1970er Jahren negativ auswirkten. Daher wurde seit den frühen 1980er Jahren eine neue Strategie verfolgt. Man wollte sich mehr auf technologie- und wissensintensive Sektoren konzentrieren. Im Zuge dessen wurde auch das IFDI liberalisiert. 1984 ersetzte die koreanische Regierung das System der Positivliste mit einer Negativliste. In dieser waren nur die Branchen aufgeführt, die nicht offen für FDI waren. Im Dezember 1989 wurden verschiedene Anforderungen an

ausländische Unternehmen in Bezug auf Exporte, local content und Technologietransfer abgeschafft. Ab 1994 liberalisierte die koreanische Regierung weitere Geschäftsfelder im Rahmen des FDI-Fünfjahresplans. Der Fünfjahresplan wird seither jährlich aktualisiert. Im Zuge multilateraler Verhandlungen (z.B. GATT) und das Ziel der Regierung, mehr Wettbewerb auf dem heimischen Markt zu schaffen, wurde auch der Dienstleistungssektor schrittweise liberalisiert. Im Anschluss an den Beitritt zur OECD 1996, setzte die Regierung eine Änderung des FCIA durch, um Koreas FDI-System mit internationalen Standards in Einklang zu bringen. Ab Februar 1997 durften ausländische Investoren Aktien von koreanischen Unternehmen durch freundliche M&As erwerben. Obwohl die koreanische Regierung einige ernsthafte Bemühungen unternahm, das FDI zu liberalisieren, war die allgemeine Haltung gegenüber FDI noch immer passiv. Die Regierung erlaubte zwar IFDI in liberalisierten Geschäftsfeldern, weigerte sich aber, verschiedene Hindernisse zu entfernen und FDI in dem Umfang zu erlauben wie die südostasiatischen Länder (Kim und Hwang 2000, 269).

Förderung des IFDI ab 1997: Doch die Asienkrise von 1997 brachte Korea in die schwierigste finanzielle Lage seit dem Koreakrieg. Am Ende des Jahres 1997 verlor der Won über 100 Prozent an Wert gegenüber dem US-Dollar (Kim und Hwang 2000, 269). Korea war gezwungen, FDI-freundliche politische Initiativen zu starten, um die Auflagen des Internationalen Währungsfonds im Gegenzug für Kredite zu erfüllen (Ahn 2008, 2). Aber auch ein Verlust an Währungsreserven und die Zurückhaltung der ausländischen Kreditgeber brachten Korea Ende Dezember 1997 an den Rand der Zahlungsunfähigkeit. Daher benötigte Südkorea dringend ausländisches Kapital. Um diese Krise möglichst schnell zu überwinden, begann die koreanische Regierung nun mit der aktiven Förderung von FDI. FDI ist weniger anfällig für plötzliche Schwankungen als andere Formen von Kapitalzufluss und wurde als ein Weg aus der Krise gesehen (Kim und Hwang 2000, 267). Es kam zur Gründung mehrerer neuer Institutionen, die als Interessenvertretungen ausländischer Investoren fungieren sollten. Die wichtigsten waren Invest KOREA und das Büro des Foreign Investment Ombudsman. Invest KOREA ist Koreas nationale Investitionsförderungsagentur und bietet Service aus einer Hand zur Förderung von FDI. Das Amt des Ombudsmann wurde gegründet, um die Unternehmen nach der Investition

zu betreuen. Beide sind mit KOTRA, der Korea Trade Investment Promotion Agency verbunden (Ahn 2008, 5f.). Dennoch herrschte immer noch eine negative Grundhaltung gegenüber FDI vor, aus Angst vor ausländischer Kontrolle über die heimische Wirtschaft (Kim und Hwang 2000, 267). Die Liberalisierung, die bereits im Gange war, erlangte 1998 neue Dynamik und FDI wurde zur Schlüsselkomponente für die Wiederbelebung der Wirtschaft. FDI wird gegenüber Krediten mittlerweile bevorzugt, weil es eine stabilere Finanzierungsquelle für Wirtschaftsentwicklung bietet. Darüber hinaus hat sich gezeigt, dass es die Gefahr von Währungsabstürzen reduziert (F. Nicolas 2003, 16). Daher erreichte das IFDI 1998 ein Rekordhoch von 5,1 Milliarden US-Dollar. Dieses Wachstum ist zum Teil durch den Rückgang der Aktien- und Immobilienpreise und die Abwertung des Won zu erklären. Doch auch die neuen politische Maßnahmen der koreanischen Regierung zur Förderung von FDI und die Fortschritte bei der Umstrukturierung der Finanz- und Unternehmenssektoren zeigten Wirkung (Kim und Hwang 2000, 270).

<b>Phase</b>	<b>Maßnahmen</b>
<b>Frühe Institutionalisierung (1960-1983)</b>	Der Foreign Capital Inducement Act tritt in Kraft (1960) Gründung von zwei Exportzonen (1970, 1974)
<b>Passive Liberalisierung (1984-1997)</b>	Wechsel zur Negativliste (1984) Leistungsanforderungen werden abgeschafft (1989) Freundliche transnationale M&As werden erlaubt (1997)
<b>Aktive Förderung (seit 1998)</b>	Feindliche M&As werden erlaubt (1998) Der Foreign Investment Promotion Act tritt in Kraft (1998) Ein Großteil der Restriktionen für ausländischen Grunderwerb wird abgeschafft (1998)

**Abbildung 11: Phasen des koreanischen IFDI (J.-D. Kim 1999, 11)**

Mit der Einführung und Umsetzung des Foreign Investment Promotion Act im November 1998 wurde das Anmeldesystem geändert und vereinfacht (simple notification system). Ausländische Investoren durften sich an M&As beteiligen, allerdings nur mit der Genehmigung des Vorstands der Zielfirma und des Ministeriums für Finanzen und Wirtschaft und solange die Gesamtgröße der Beteiligung weniger als zwei Trillionen

Won (ca. 2 Milliarden US-Dollar) betrug (Min 2006, 9). Gegen Ende des Jahres 1998 wurden von insgesamt 1.148 Sektoren 1.117 Sektoren vollständig für FDI geöffnet und 18 Sektoren wurden teilweise für ausländische Investoren geöffnet. Bei den Sektoren, die verschlossen blieben, handelte es sich um sicherheitsrelevante Bereiche. Der Schutz zur Rückführung von Dividenden und Erlösen aus Aktien der ausländischen Investoren, sowie von Kapital und Zinsen in Übersee aus langfristigen Darlehensverträgen wurde gestärkt. Insgesamt genossen ausländische Investoren nun einen besseren Status in Korea (Min 2006, 9f.). Steueranreizsysteme und die finanzielle Unterstützung wurden ebenfalls gestärkt. Sie zielten besonders auf Unternehmen ab, die fortschrittliche Technologien produzierten sowie Dienstleistungsbranchen, die den Fertigungssektor unterstützten und Unternehmen in den freien Exportzonen. Die Regierung richtete auch mehrere neue Freihandelszonen ein, unter anderem in Kwangju, Cheonan und Incheon, um IFDI zu fördern (Min 2006, 10). Die Logik hinter dieser FDI-Reform geht auf die negativen Auswirkungen der Kapitalflucht von kurzfristigem Kapital während der Asien-Krise zurück. Die koreanische Regierung bevorzugte nun IFDI anstatt kurzfristiger Kapitalzuflüsse durch Portfolio-Investment. Zweitens hoffte man, dass ein Anstieg der langfristigen Kapitalzuflüsse durch FDI ein positives Signal für zusätzliche kurzfristige Kapitalströme senden würde. Drittens wollte die Regierung die wirtschaftlichen Grundlagen der koreanischen Unternehmen durch die Übertragung von Technologie und Management-Know-how verbessern (Min 2006, 10).

Der Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen blieb in den letzten Jahren relativ robust, mit einem milden Rückgang von 3 Prozent im Jahr 2012. Das ist weniger als der durchschnittliche Rückgang von 7 Prozent in Ost- und Nordostasien im gleichen Zeitraum. In den kommenden Jahren wird das IFDI wahrscheinlich weiterhin steigen, da 2012 das Freihandelsabkommen zwischen Korea und den USA in Kraft trat (ESCAP 2013, 34). Präsidentin Park Geun-Hye betonte im April 2013, dass die Regierung ein besseres Umfeld für ausländische Unternehmen und Investoren schaffen wolle. Trotz der politischen Lage auf der koreanischen Halbinsel nahm das IFDI zu (S. Yoon 2013). Auch auf dem APEC Business Advisory Council in Bali betonte Park Geun-Hye die Bemühungen ihrer Regierung, das Investitionsklima zu verbessern. Sie erklärte sich auch

bereit, die FDI-Gesetze zu reformieren. Die Liberalisierung solle weiterhin in allen Bereichen fortgesetzt werden und es solle zur Umsetzung eines negativen Regulierungssystems kommen, das nur einzelne Handlungen oder Geschäftsfelder verbietet. Dadurch sollen unnötige Vorschriften, die Investitionen behindern, entfernt werden (Wi und Yoon 2013). Sollten diese Ankündigungen umgesetzt werden, ist mit weiterem Wachstum des IFDI zu rechnen.

#### *4.2.1.1 Sektorale Verteilung*

Seit Mitte der 1980er sank das IFDI in arbeitsintensiven Low-Tech-Branchen wie Textilien und Bekleidung aufgrund des Anstiegs der Arbeitskosten. Stattdessen floss mehr IFDI in die Elektronikbranche, Transportgeräte und die chemische Industrie. Während der frühen Phase der Liberalisierung war die Fertigung der größte Empfänger von IFDI in Korea und absorbierte 67,4 Prozent des gesamten IFDI zwischen 1962 und 1986. Dieser Trend setzte sich bis 1993 fort, als der Herstellungssektor mehr als 65 Prozent der gesamten IFDI-Zuflüsse erhielt. Diese Zahl hat sich seit 1996 bei rund 55 Prozent eingependelt (Kim und Hwang 2000, 270). Ein weiteres Merkmal des IFDI in Korea ist, dass viel in die Schwer- und Chemieindustrie investiert wurde und immer noch wird. Die Zusammensetzung des IFDI im Dienstleistungsbereich hat sich ebenfalls verändert. Bis in die 1990er war das Hotelgeschäft der größte FDI-Empfänger innerhalb des Dienstleistungssektors. Seit Mitte der 1990er hat sich der Anteil des IFDI in Groß- und Einzelhandel sowie Finanzierung und Versicherung deutlich erhöht (Kim und Hwang 2000, 270ff.). Direkt nach der Asienkrise sank das IFDI im Servicesektor aufgrund der schrumpfenden Inlandsnachfrage. Nachdem sich die Wirtschaft wieder erholte und die Regierung den Servicesektor für IFDI stärker öffnete, stieg auch das IFDI wieder an (KPMG 2001, 7). Der Anteil des Dienstleistungssektors nahm in der Folge von 49 Prozent (2006) auf 60 Prozent (2011) zu und erhält damit den größten Anteil des IFDI (OECD, Korea 2013 a, 139). Dieses Muster entspricht Dunning's These, dass der Tertiärsektor an Bedeutung gewinnt und immer mehr IFDI in Services mit hoher Wertschöpfung fließt. Auch KPMG stellten 2001 fest, dass Koreas Investment flow sich denen anderer Industriestaaten angleicht (KPMG 2001, 7). Zwischen 1998 und 2000

fokussierte sich das IFDI im Produktionssektor hauptsächlich auf Elektronik sowie Maschinenbau und chemische Industrie. Innerhalb des Produktionssektors nehmen die chemische Industrie (14 Prozent), Metallverarbeitung und Mechanik (6 Prozent), sowie Bürogeräte, Computer, Fernseher, Radios und Kommunikationsequipment (6 Prozent) und Automobile und Transportequipment (6 Prozent) die größten Anteile am gesamten IFDI ein. Im Sekundärsektor ist das Kredit- und Versicherungswesen mit 33 Prozent des gesamten IFDI der größte Teilssektor. Hotels und Restaurants verbuchen 9 Prozent, Immobilien 7 Prozent und der Großhandel 6 Prozent des gesamten IFDI (OECD 2013 a, 139).

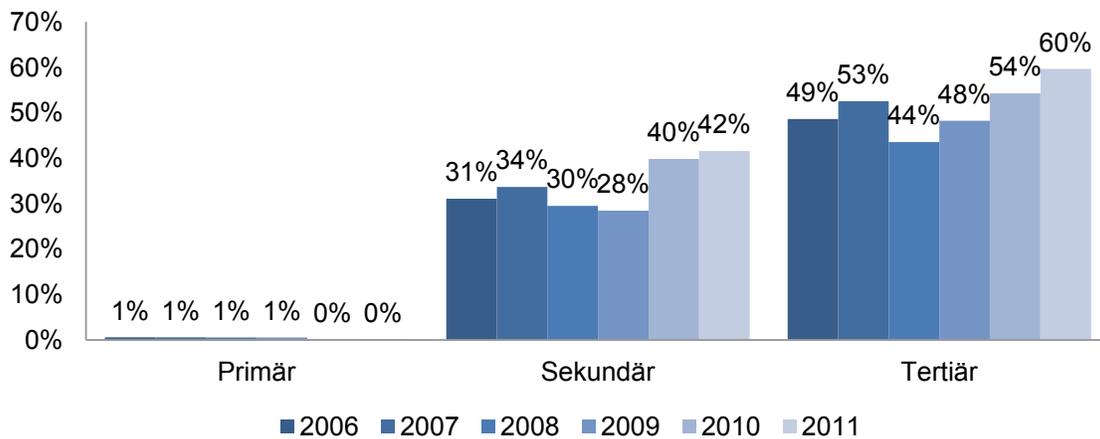


Abbildung 12: Koreas IFDI nach Sektoren 2006-2011 (eigene Berechnungen basierend auf OECD 2013 a, 139)

## 4.2.2 Outward FDI

Die Höhe des OFDI blieb bis zur Mitte der 1980er Jahre unbedeutend, unter anderem deshalb, weil die Regierung feindselig gegenüber OFDI eingestellt war, außer es diente der Sicherung einer stabilen Versorgung mit Rohstoffen oder zur Ankurbelung von Exporten. Mit zunehmender wirtschaftlicher Entwicklung änderte sich die Einstellung gegenüber OFDI jedoch. Dabei kann laut OECD zwischen sechs Phasen unterschieden werden (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 28).

Einführung (1968-1979): Die Politik In den 1970er Jahren bevorzugte Exporte als Mittel der Internationalisierung für den koreanischen Fertigungssektor (F. Nicolas 2003, 24).

Obwohl der Foreign Capital Inducement and Promotion Act ein neues Kapitel des OFDI öffnete, erließ die Regierung Richtlinien für die Zulassung und Überwachung von OFDI (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29). Angesichts der Besorgnis der Regierung über chronische Leistungsbilanzdefizite wurden verschiedene Beschränkungen des OFDI erlassen, um die Gefahr der Kapitalflucht zu verringern (UNCTAD 2006, 208). Eine vorherige Genehmigung war erforderlich und strenge Qualifikationsanforderungen wurden durchgesetzt. Beispielsweise wurden Bewerbungen für OFDI-Projekte nur für folgende Zwecke zugelassen: wenn sie zur Entwicklung von Rohstoffquellen oder zum Import von Rohstoffen beitragen, die nicht im Inland bezogen werden konnten; um Engpässen bei Exporten vorzubeugen; um Fischerei-Rechte zu sichern oder eine Branche ins Ausland zu verlagern, mit dem Ziel die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu sichern (UNCTAD 2006, 208). Die Bank of Korea war zuständig für die vorherige Genehmigung, falls der Investor die Anforderungen erfüllte (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29). Einige Unternehmen begannen in den frühen 1970er Jahren im Ausland zu investieren, vor allem in der Forstwirtschaft, in der Fertigung und im Handel. Bis in die 1980er Jahre war OFDI auf eine begrenzte Anzahl von Aktivitäten beschränkt (F. Nicolas 2003, 24).

Institutionalisierung (1980-1985): Der zweite Ölschock führte zu ersten Liberalisierungsschritten, um OFDI zu fördern. OFDI-Beschränkungen wurden gelockert und im Jahr 1981 wurde das System der vorherigen Genehmigung außer Kraft gesetzt und das Verfahren für OFDI vereinfacht. Einschränkungen in Bezug auf Anlegerqualifikationen wurden gelockert und die Regel, dass das investierte Kapital nach zehn Jahren zurückgewonnen werden muss, wurde abgeschafft. Das Committee of Investment Overseas wurde gegründet und sollte das Genehmigungssystem ersetzen. Die Small and Medium Business Corporation unterstützte KMU bei der Verlagerung ihrer Produktionsstätten ins Ausland (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29).

Liberalisierung (1986-1990): Ab Mitte der 1980er wertete der koreanische Won auf, die Lohnkosten stiegen und die Zahlungsbilanz war im Plus. Zudem verstärkten sich Handelskonflikte. Deshalb wurde die Haltung der Regierung gegenüber OFDI proaktiver

(Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29). Die traditionellen arbeitsintensiven Industrien waren wegen steigender Löhne und der Währungsaufwertung nicht mehr wettbewerbsfähig. Um diesen Branchen zu helfen, wurden aggressive Maßnahmen eingeführt, um wieder wettbewerbsfähig zu werden. Diese beinhalteten die Verlagerung der Produktion in Niedriglohnländer und sollten den High-Tech-Industrien über die protektionistischen Barrieren der Industrieländern helfen sowie Zugang zu ausländischer Technologie verschaffen (F. Nicolas 2003, 24). Ab sofort musste die Bank of Korea bei Auslandsprojekten mit einem Wert unter 1 Million US-Dollar nur noch informiert werden. Sowohl das Antragsverfahren als auch die Anforderungen an Investoren wurden weiter vereinfacht (UNCTAD 2006, 208). Als Folge der Liberalisierung waren nur noch 14 Geschäftskategorien weiterhin eingeschränkt für OFDI. Die Regierung erlaubte auch Immobilieninvestitionen in Übersee (F. Nicolas 2003, 24)

Umorientierung (1991-1998): In den 1990er Jahren wurde die Förderung des OFDI im größeren Zusammenhang der Industriepolitik gesehen. Zusammen mit Koreas Aufnahme in die OECD führte das zu einer weiteren Liberalisierung des OFDI. Während manche Firmen ihre arbeitsintensive Produktion ins Ausland verlagerten, suchten andere Unternehmen einen besseren Marktzugang zu den fortgeschrittenen Volkswirtschaften über eine lokale Präsenz. Zwischen 1994 und 1995 wurde das Benachrichtigungssystem nochmals vereinfacht (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29). Die Liberalisierung wurde weiter vorangetrieben mit erleichterten Bedingungen für die Zulassung und im Februar 1994 die Einführung einer Negativliste. OFDI war nun in allen Geschäftsfeldern möglich, außer denen auf der Negativliste (F. Nicolas 2003, 25). OFDI zum Zwecke der Vermögensverwaltung und zur Portfolio-Erweiterung wurden ermutigt und die Überprüfung des Committee of Investment Overseas zu den voraussichtlichen Auswirkungen des OFDI auf die Binnenwirtschaft wurde abgeschafft (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 29). Mit wachsenden Devisenreserven und einer Währungsaufwertung hatte die Regierung nun aktiv damit begonnen, OFDI zu fördern (UNCTAD 2006, 208). Dass die Liberalisierung des OFDI als Teil der Segyehwa (세계화) Politik in den siebten Fünfjahresplan integriert wurde, spiegelte deutlich die Anerkennung der Notwendigkeit für eine stärkere Integration in die Weltwirtschaft. Die Regierung arbeitete weiterhin eng

mit dem privaten Sektor (insbesondere mit den Chaebol) zusammen. Ein wichtiges strategisches Ziel der Segyehwa Politik war es, die technologische Leistungsfähigkeit zu verbessern. OFDI wurde als eine Möglichkeit zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gesehen (F. Nicolas 2003, 25). Gleichzeitig erließ die Regierung einige Vorsichtsmaßnahmen, um mögliche negative Auswirkungen des boomenden OFDI auf die heimische Wirtschaft zu verhindern. Unter anderem führte die Regierung einen Mindesteigenfinanzierungsbedarf von 10 Prozent des Investments für die lokalen Tochtergesellschaften mit finanzieller Unterstützung von weniger als 100 Millionen US-Dollar ein. Die Rate stieg auf 20 Prozent, bei einem Investitionswert von mehr als 100 Millionen US-Dollar (F. Nicolas 2003, 25). Diese Verordnung zeigt, dass die Regierung die Wirtschaft streng überwachte. Doch anstatt OFDI einzuschränken, sollte es verhindern, dass die Manager zu hohe Risiken eingehen, die letztlich die Aktionäre und Gläubiger, insbesondere die inländischen Banken, betreffen würden. Diese Maßnahmen wurden angeblich als Reaktion auf die schlechte Leistung des OFDI in einigen Ländern und den starken Anstieg großer OFDI Projekte erlassen (F. Nicolas 2003, 25).

Förderung (1999-2004): Die Liberalisierung des OFDI verlangsamte sich während der Krise, wurde aber ab 1999 fortgesetzt. Der Foreign Exchange Control Act wurde durch Foreign Exchange Transaction Act ersetzt, um eine Vereinfachung des OFDI-Verfahrens zu ermöglichen. Ab Januar 2001 folgte die zweite Phase der Liberalisierung von Devisentransaktionen zur Förderung des OFDI. Während dieser Zeit, wuchs das OFDI von KMU von 17 Prozent des gesamten OFDI im Jahr 2000 auf 39 Prozent im Jahr 2004 (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 30). Auch die Chaebol investierten verstärkt im Ausland. So haben zum Beispiel, Hyundai Motor Company, Samsung und LG Electronics ihre Auslandsinvestitionen in Asien, Nordamerika und der EU nach 2000 stark erhöht. Trotz der Krise blieb China das wichtigste Gastland. Der Anteil Chinas am gesamten OFDI lag zwischen 15 Prozent im Jahr 2001 und 47 Prozent im Jahr 2003. Im Gegensatz zu IFDI wurde das OFDI scheinbar wenig von der Finanzkrise 1997 beeinflusst. Das Volumen des OFDI fiel 1999 etwas und erholte sich aber bis 2003 (Min 2006, 14). Die Politik reagierte mit verschiedenen politischen Instrumenten, um den Trend zu verstärken und das OFDI zu erhöhen. Das Service Center for Korean Overseas Investors

eröffnete 2004 sein erstes Büro in Beijing und gründete kurz danach Niederlassungen in Indonesien und Vietnam, um koreanischen Unternehmen das Sammeln von Informationen über die Finanzierung und über mögliche Standorte zu erleichtern. Die Regierung förderte die Zusammenarbeit unter den koreanischen Firmen durch die Gründung koreanischer Unternehmensverbände im Ausland und durch den Bau von gemeinsamen Logistikzentren. Die Regierung unterstützte koreanische Firmen, die sich um Aufträge für große Ölraffinerien und andere Projekte bewarben (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 30).

Proaktive Förderung (2005 bis heute): Seit 2005 fördert die Regierung das OFDI aktiv. 2007 wurde die Policy for Supporting Koreans Firms to Invest Abroad eingeführt, um Korea zu einem der stärksten Investorenländer zu transformieren und das Committee for Global Business Operation unter dem Vorsitz des Ministerpräsidenten wurde gegründet. Dieser Ausschuss sollte die Aktivitäten der verschiedenen Agenturen wie KOTRAs Global Korea und die Länderbüros der verschiedenen staatlichen Organisationen (z.B. Banken, die Korea Oil Corporation, oder der Verband der KMU) sowie aller zuständigen Ministerien koordinieren (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 30). Die Unternehmensberatung Ernst&Young geht davon aus, dass Koreas OFDI in den nächsten Jahren weiterhin steigen wird (Ernst&Young 2012, 9).

#### *4.2.2.1 Sektorale Verteilung*

Zunächst konzentrierte sich OFDI ab den 1950er Jahren hauptsächlich in Landwirtschaft, Industrie, Handel und Bau. In Asien ging das koreanische OFDI vor allem nach Indonesien, um Zugriff auf Holzvorräte für die koreanische Sperrholzindustrie zu gewinnen. Im Nahen Osten dagegen floss der Großteil des OFDI nach Saudi-Arabien um vom Bau-Boom zu profitieren (F. Nicolas 2003, 26). Im Zeitraum von 1981 bis 1990 hat OFDI im Bergbau an Bedeutung gewonnen, neben Herstellung und Handel. Das liegt daran, dass Korea als ressourcenarmes Land völlig abhängig von Rohstoff- und Energieimporten ist. Innerhalb der Fertigung entstand die junge Elektronikbranche, während der Anteil der Textilien und Transportgeräte (neben der Petrochemie) stark anwuchs mit etwa je 15 Prozent des OFDI in der Herstellung. Doch Metallverarbeitung

machte nach wie vor den größten Anteil aus (etwa 24 Prozent). Unmittelbar vor der Krise konzentrierte sich das OFDI überwiegend in der Fertigung mit knapp 60 Prozent des gesamten OFDI zwischen 1991 bis 1997 gegenüber weniger als 20 Prozent im Zeitraum von 1968 bis 1980. Dies deutet darauf hin, dass die Umstrukturierung der heimischen Industrie an Bedeutung gewann, und die Sicherung natürlicher Ressourcen als wichtigstes Motiv für OFDI ablöste (F. Nicolas 2003, 26). Auch noch 2004 machte die Fertigung 56 Prozent der OFDI flows aus. Bis in die frühen 1990er Jahre entfiel der größte Teil davon auf arbeitsintensive Branchen wie die Textil- und Bekleidungsbranchen (Moon 2007, 93f.). Es scheint als ob das koreanische OFDI, sowohl in Entwicklungs- als auch Industrieländern weitgehend aus jenen Sektoren stammt, in denen Korea seine Wettbewerbsvorteile auf dem Weltmarkt bewahren konnte. Das primäre Ziel des OFDI war nun die Förderung von Exporten. Dies geht zurück auf die ursprünglich starke Fokussierung auf exportorientierte Produktion in Korea. Koreanisches OFDI im Handelssektor war in den USA und der EU besonders hoch, während es in Asien relativ unwichtig war. Dies betonte die Bedeutung Asiens als Produktionsstandort und nicht als Zielmarkt (F. Nicolas 2003, 26). Das OFDI nach Sektoren zeigte 2011 noch immer eine beherrschende Stellung der Fertigung mit 40 Prozent oder 133,4 Milliarden US-Dollar. Den zweitgrößten Anteil belegte knapp dahinter der Dienstleistungssektor mit 39 Prozent oder 128,6 Milliarden US-Dollar. Der Primärsektor nahm 18 Prozent und 58,5 Milliarden US-Dollar ein (davon der Bergbau 57 Milliarden US-Dollar). 2007 nahm die Fertigung noch 50 Prozent ein (37,1 Milliarden), der Servicesektor 39 Prozent (29,3 Milliarden) und der Primärsektor 8 Prozent (5,9 Milliarden) (OECD 2013 a, 139). Die größte Veränderung ist im Primärsektor (davon vor allem Bergbau) zu beobachten. Der Anteil des Bergbaus nimmt stetig zu. Das zeigt die hohe Bedeutung der Ressourcensicherung. Die Daten lassen auch vermuten, dass die verarbeitende Industrie zwar immer noch die treibende Kraft hinter Koreas OFDI ist, der Servicesektor aber bedeutend aufgeholt hat. Das bedeutet, dass sich das koreanische OFDI noch immer stark auf die Sicherung der Auslandsproduktion und der Marktsicherung für den Vertrieb konzentriert, aber eine generelle Verschiebung hin zu Dienstleistungen zu beobachten ist, wobei der Anteil seit 2010 wieder zurückgegangen ist.

Die schwache Repräsentation des Dienstleistungssektors in der Vergangenheit spiegelte eine geringe Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich zu anderen Sektoren wider (D. R. Yoon 2007, 4f.). Koreas Dienstleistungssektor scheint also in den vergangenen Jahren wettbewerbsfähiger geworden zu sein. Was die Unternehmensgröße betrifft, so stammten Mitte der 1990er Jahre über 80 Prozent des koreanischen OFDI von großen MNU. In den vergangenen Jahren war allerdings eine schrittweise Erhöhung des OFDI von koreanischen KMU zu beobachten. Seit 1992 wuchs auch das Fertigungs-OFDI nach China stark an und wurde hauptsächlich von KMU vorangetrieben. 2004 waren die koreanischen KMU für 37 Prozent der OFDI verantwortlich, während die Großunternehmen einen Anteil von 54 Prozent ausmachten. Die restlichen 9 Prozent entfielen auf Privatinvestoren. Der Großteil des OFDI von KMU findet in der Fertigung statt, während große koreanische MNU eher in Dienstleistungen, Groß- und Einzelhandel sowie im Bergbau aktiv sind (Moon 2007, 94).

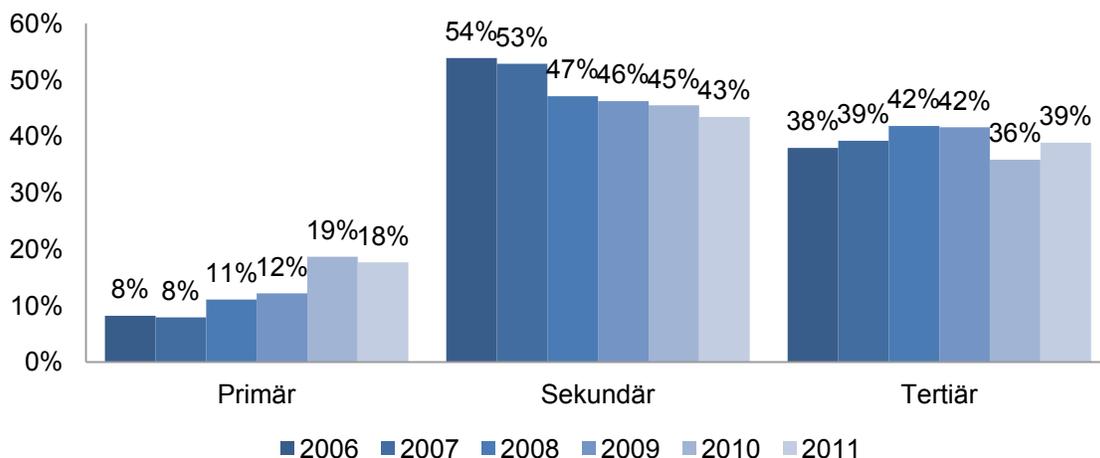


Abbildung 13: Koreas OFDI nach Sektoren 2006-2011 (eigene Berechnungen basierend auf OECD 2013 a, 139)

#### 4.2.2.2 Motivation

Die Motive für OFDI sind gemischt und haben sich im Laufe der Zeit verändert. Die südkoreanische Wirtschaft hat sich rasch entwickelt. Während seiner früheren Entwicklung passte das Muster Südkoreas nicht ganz zu Dunning's Investment Development Path. Stattdessen zeigte Südkorea hauptsächlich resource- und market-seeking Motive aus Mangel an Kapital und Technologie (Kim und Rhe 2009, 137).

Generell kann festgestellt werden, dass das koreanische OFDI bis in die 1980er Jahre in erster Linie resource-seeking und in begrenztem Umfang auch market-seeking war (F. Nicolas 2003, 28). Später änderten sich die Motive. Die Export-Import Bank of Korea (2004) machte eine Analyse der Motive koreanischer Unternehmen für OFDI. Das wichtigste Ziel war es für etwa 50 Prozent der Investoren, Märkte im In- und Ausland zu sichern oder zu entwickeln. Das zweite wichtige Motiv war es, die Produktionskosten unter Ausnutzung der niedrigeren Löhne im Gastland zu reduzieren (efficiency-seeking). Andere Motive für eine geringere Anzahl von Unternehmen waren Rohstoffsicherung und -entwicklung, der Erwerb fortgeschrittener Technologie (strategic-asset-seeking) und die Umgehung von Handelsbarrieren (D. R. Yoon 2007, 11). Allerdings kann die Motivation auch je nach Geschäftsumfeld und Destination variieren. Die Entwicklung von natürlichen Ressourcen war das Hauptziel des OFDI bis 1993. Seit 1994 ist das primäre Ziel die Sicherung von Rohstoffen und die Ausnutzung von niedrigen Lohnkosten (D. R. Yoon 2007, 11). Mit zunehmendem Interesse an der Ausnutzung von niedrigen Lohnkosten im Ausland, erhöhte sich der Anteil der KMU. Die meisten KMU investieren vor allem in China und anderen asiatischen Ländern. Das ist auch sinnvoll, weil dadurch die Transportkosten minimiert werden (D. R. Yoon 2007, 11). Asien ist also vor allem wegen seiner niedrigen Lohnkosten das Ziel des koreanischen FDI. Eine mögliche Erklärung ist, dass die meisten großen MNU bereits im Ausland investiert haben, um ihre Produktionskosten zu senken und nun eher nach neuen Märkten suchen, wo sie ihre Produkte verkaufen können (Moon 2007, 95). Neben niedriger Lohnkosten wird OFDI in Asien aber auch betrieben, um ein globales Produktionsnetzwerk zu schaffen: „It appears that large Korean conglomerates have begun developing global and regional production networks, emulating their Japanese predecessors“ (UNCTAD 1996, 85). Das OFDI nach Nordamerika und Europa war in der Regel entweder market-seeking, oder strategic-asset seeking (D. R. Yoon 2007, 11). Die Motivation hängt auch vom Industriesektor ab. Im Allgemeinen hat das verarbeitende Gewerbe starkes Interesse an Kostenreduzierung. China und andere südostasiatische Länder sind daher eine gute Wahl für MNU in der arbeitsintensiven Produktion, wie der Textil- und Bekleidungsindustrie. Technologieintensive Branchen investieren dagegen eher, um Märkte zu eröffnen oder zu

sichern. In diesen Branchen sind eher große Unternehmen aktiv (D. R. Yoon 2007, 12). Seit die Lohnkosten auch in China steigen, wird immer mehr in Vietnam und auch Nordkorea investiert (Min 2006, 15). Für die MNU kann OFDI ein Weg sein, um Engpässe zu überwinden. Der schnelle Anstieg der Energiepreise brachte Korea in eine schwierige Lage, da es von Importen abhängig ist. Daher wurde OFDI zur Sicherung von Ressourcen vorangetrieben, was sich auch in der sektoralen Verteilung abzeichnet durch starken Zuwachs des OFDI im Bergbau. Die Sicherung und Erschließung von Märkten (market-seeking), die Ausnutzung von niedrigen Produktionskosten (efficiency-seeking) und natürliche Ressourcen (resource-seeking) sind heute die wichtigsten Motive für Koreas OFDI (D. R. Yoon 2007, 12).

#### *4.2.2.3 Destination*

Am Anfang waren entwickelte Industrienationen das bevorzugte Ziel des koreanischen OFDI. Für koreanische Unternehmen war also zunächst die Marktgröße des Ziellandes entscheidend. So war Samsungs anfängliche Motivation für OFDI hauptsächlich die Markterschließung in Industrieländern. Allerdings spielen neben der Marktgröße des Ziellandes auch billige Arbeitskräfte und die Einsparung von Produktionskosten eine Rolle. Generell hat sich aber die Destination des OFDI verändert. Während sich die Firmen zunächst auf die Markterschließung entwickelter Länder konzentriert hatten, fließt das OFDI nun auch verstärkt in Entwicklungsländer. Dieses Muster widerspricht der traditionellen Auffassung, wonach Entwicklungsländer zunächst eher in andere Entwicklungsländer investieren (Kim und Rhe 2009, 128). In der Anfangsphase floss Koreas OFDI hauptsächlich nach Asien, Nordamerika und in den Nahen Osten. Innerhalb Asiens ging das OFDI vor allem nach Indonesien, um Zugriff auf Holzvorräte für die koreanische Sperrholzindustrie zu gewinnen. Im Nahen Osten dagegen wurde der Großteil des OFDI in Saudi-Arabien investiert, um vom dortigen Bau-Boom zu profitieren (F. Nicolas 2003, 26). In den 1980er Jahren war vor allem Nordamerika ein privilegiertes Ziel. Der Boom des OFDI in den späten 1980er-Jahren (mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 77 Prozent) ging mit einer Verschiebung zu den asiatischen Nachbarländern als wichtigste Ziele von OFDI einher (F. Nicolas 2003,

26). Entwicklungsländer wie Indonesien, Vietnam und China begannen, einen größeren Teil des koreanischen OFDI anzuziehen. Das Wachstum des OFDI nach China ist besonders bemerkenswert. Im Jahr 1988, investierten koreanische Unternehmen nur rund 10.000 US-Dollar in China. Seitdem ist das OFDI nach China rasant gewachsen und übertraf das in den USA im Jahr 2002 (Lee und Huh 2009, 75f.). China ist der wichtigste Standort für koreanisches OFDI wegen der niedrigen Arbeitskosten (Moon 2007, 97). Asien (einschließlich ASEAN und China) erhält den Löwenanteil der Investitionen, gefolgt von Nordamerika. Im Gegensatz zu dem produktionsorientierten OFDI nach Asien, wurde das OFDI nach Nordamerika und in die EU durch Handelsunternehmen vorangetrieben, die sich besseren Zugang zu den lokalen Märkten erhofften (Min 2006, 14). Geographisch gesehen fließt die Mehrheit des OFDI nach wie vor nach Asien mit 37 Prozent im Jahr 2013. Der zweitgrößte Teil wird in Nordamerika investiert (20 Prozent), gefolgt von Europa mit 18 Prozent. 13 Prozent bzw. 9 Prozent gehen nach Lateinamerika und Ozeanien. Nur etwa 2 beziehungsweise 1 Prozent fließen in den Nahen Osten und Afrika (Korea Exim Bank 2014).

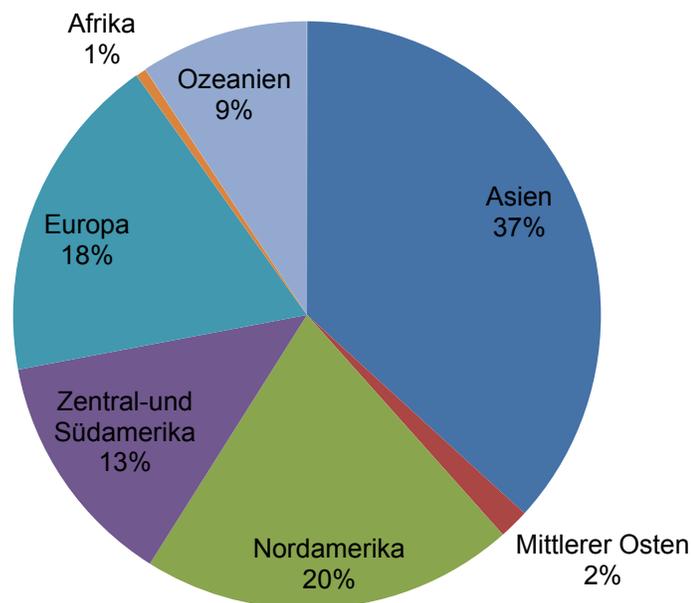


Abbildung 14: Geographische Verteilung des koreanischen OFDI 2012 (Korea Exim Bank 2014)

### 4.2.3 Auf welcher Stufe ist Südkorea?

Die südkoreanische Wirtschaft hat sich rasch entwickelt. Während seiner früheren Entwicklung passte das Muster Südkoreas nicht ganz zu Dunning's Investment Development Path. Stattdessen zeigte Südkorea hauptsächlich market-seeking Motive aus Mangel an Kapital und Technologie (Kim und Rhe 2009, 137). Dunning ordnete Korea bereits 2001 in Stufe 4 des IDP ein: "The two countries—Korea and Taiwan—we are considering in this paper would appear to be entering stage IV of their IDPs; in the 1990s, ODI of both Korea and Taiwan began to exceed IDI. Notwithstanding the fact that the Asian financial crisis in 1997 has caused a reconfiguration of their international direct investment positions—notably by raising the location (L) advantages of both countries, and lowering the O advantages of Korean and Taiwanese firms—there is no doubt that the time-span of their transition from stage I or early stage II to stage IV has been considerably shorter than that of their earlier counterparts in Europe and the USA" (Dunning, Kim und Lin 2001, 146). Doch seitdem hat sich das Muster des koreanischen IDP stark verändert.

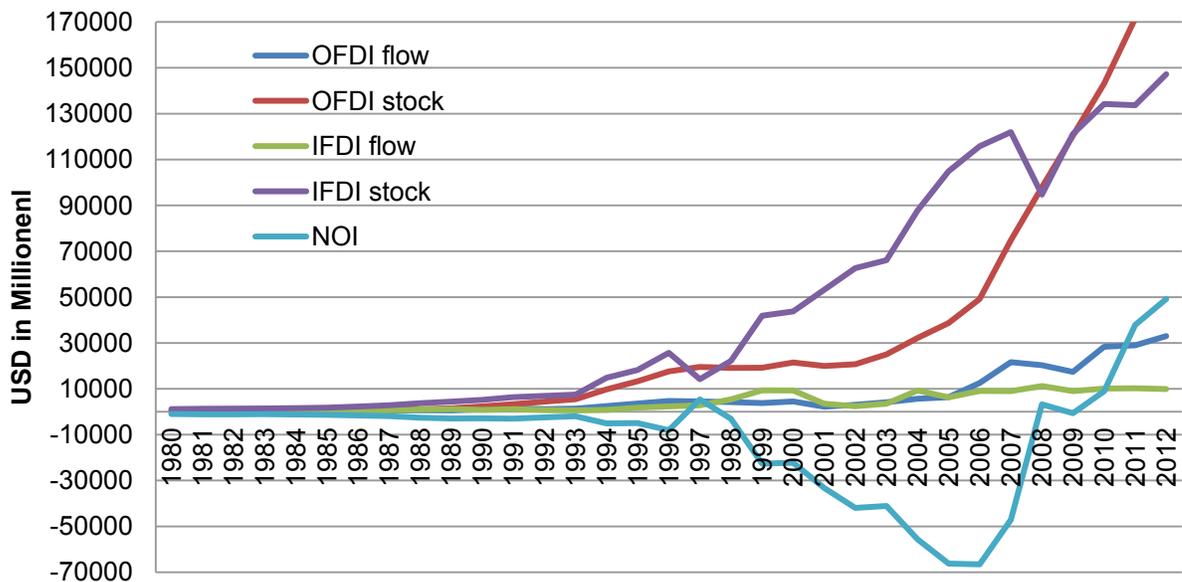


Abbildung 15: Koreas FDI flows und stocks 1980-2012 (UNCTADstat 2013)

Der IFDI flow nahm nur langsam zu vor der Krise und wurde zwischen 1990 und 1997 sogar vom OFDI flow übertroffen. Der IFDI stock übertraf jedoch nach wie vor den

OFDI stock, außer 1997, als der IFDI stock einen kurzfristigen Einbruch erlebte. Im Gegensatz zum schwindenden OFDI wuchs das IFDI ab 1997 stark an. Dieses Wachstum setzte sich fort bis 2002, als der IFDI stock stagnierte. Ab 2003 war das IFDI jedoch wieder auf Wachstumskurs. Die erhöhten Zuflüsse von IFDI nach der Krise belegen das wachsende Vertrauen ausländischer Investoren in die Wirtschaft Koreas. Doch es gab weitere Pull- und Push-Faktoren. Die Pull-Faktoren beinhalten die Reformen zur Liberalisierung des IFDI nach der Krise. Die Push-Faktoren enthalten den Wealth-Effect, die Abwertung des Won gegenüber den Währungen der Investoren. Wechselkursbewegungen sind ein Faktor für FDI-Ströme. So ist beispielsweise der Anstieg des japanischen FDI in den USA in den 1980er Jahren weitgehend auf die Aufwertung des Yen gegenüber dem US-Dollar zurückzuführen, was die Macht der Japanischen Investoren erhöhte (Min 2006, 11f.). Der Wert des Won war während der Finanzkrise 1997 stark gesunken. Am Ende des Jahres 1997 hatte der Wert des Won um 40,4 Prozent gegenüber dem US-Dollar und um 33,2 Prozent gegenüber dem japanischen Yen verloren, was viele Investoren dazu veranlasste in Korea zu investieren (Min 2006, 12). Das Muster des IFDI muss also in 2 Phasen unterteilt werden, vor und nach der Asienkrise. Davor war das IFDI noch stark eingeschränkt und von der Regierung kontrolliert. Aus diesem Grund folgte es auch nicht dem typischen IDP-Muster von Dunning. Nach der Krise jedoch ist dieses Muster zu beobachten, mit dem Unterschied, dass koreanische Unternehmen bereits ein erhebliches Volumen an OFDI unternahmen. Dies liegt jedoch an der speziellen FDI-Politik der Regierung, die O-Advantages generierte (fast) ohne IFDI sondern durch Indigenisierung. Dunning sah die Phase, als das OFDI das IFDI überstieg vermutlich als Zeichen dafür, dass Korea bereits die Stufe 4 erreicht hatte. Diese Entwicklung stellte sich jedoch als Ausreißer heraus. Aus diesem Grund denke ich, dass diese Einteilung verfrüht war. Einen zweiten großen Einschnitt bildet die globale Finanzkrise ab 2008, als das IFDI einen starken Einbruch erlebte. Das Jahr 2008 gilt weltweit als das Ende eines Wachstumszyklus des internationalen FDI, der im Jahr 2004 begann und 2007 ein historisches Hoch von 1,8 Billionen US-Dollar erreichte. Aufgrund der Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise sanken die FDI flows 2008 um mehr als 20 Prozent. Besonders betroffen waren die

Industrieländer (UNCTAD 2009, 1). Korea war aufgrund seiner stark exportorientierten Wirtschaft und seines schwachen Finanzsystems ebenfalls stark betroffen (UNCTAD 2009, 7). Danach erholte sich das IFDI und erreichte 2010 Vorkrisenniveau. Seitdem hat sich das Wachstum des IFDI abgeflacht, stieg aber zwischen 2011 und 2012 nochmals an.

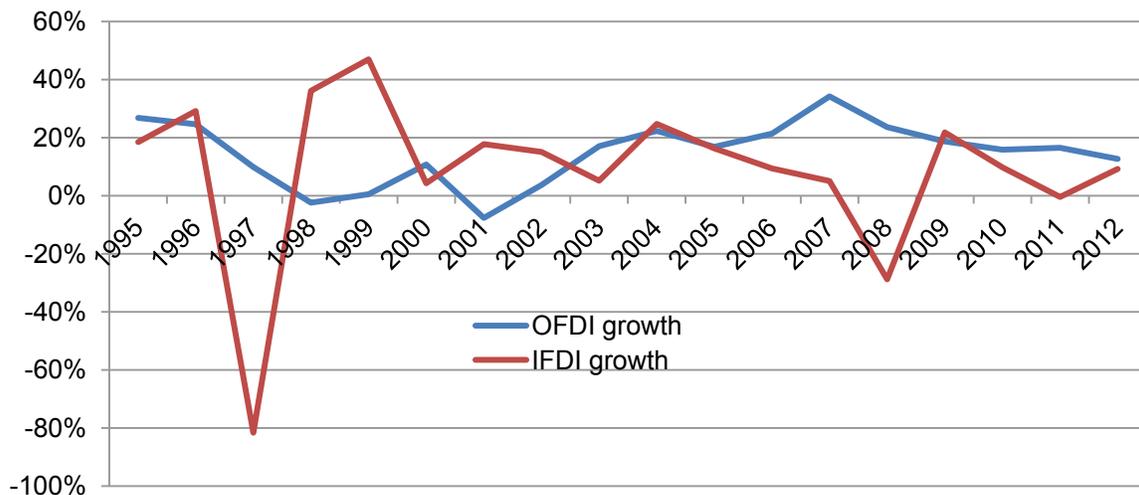


Abbildung 16: Wachstum des koreanischen OFDI und IFDI stock 1995-2012 (eigene Berechnung basierend auf UNCTADstat 2013)

Das OFDI verzeichnete erst ab der zweiten Hälfte der 1980er Jahre hohe Wachstumsraten. Die koreanische Wirtschaft hatte einen erheblichen Leistungsbilanzüberschuss, vor allem wegen des günstigen Wechselkurses und niedriger Zinsen. Aufgrund des Vertrauens in die Leistungsbilanz lockerte die Regierung die Beschränkungen für OFDI. Darüber hinaus stiegen die inländischen Lohn- und Produktionskosten stark an. Diese rasante Aufwärtsentwicklung dauerte an bis zum Ausbruch der Krise, gefolgt von einem etwas stagnierenden Zeitraum mit einigen Schwankungen (Min 2006, 14). Die Reformen nach der Finanzkrise im Jahr 1997 konzentrierten sich zwar hauptsächlich auf IFDI, der Trend des OFDI hat sich jedoch ebenfalls verändert. Zwischen 1990 und 1997 überstieg der OFDI flow den IFDI flow. Das änderte sich aber mit Beginn der Krise, als das OFDI stagnierte, während das IFDI exponentiell anwuchs. Nach der Krise begann das OFDI erstmals im Jahr 2002 wieder stark zu wachsen (D. R. Yoon 2007, 2). Seit 2005 ist ein sehr starker Anstieg des OFDI zu beobachten, was wohl an der aktiven Förderung des OFDI durch die Regierung seit 2005 liegt. Verschiedene Anlagebeschränkungen wurden

aufgehoben und die Policy for Supporting Koreans Firms to Invest Abroad wurde eingeführt, um Korea zu einem starken Investoren zu transformieren. Zudem wurde das Committee for Global Business Operation unter dem Vorsitz des Ministerpräsidenten gegründet (Nicolas, Thomsen und Bang 2013, 30). Das durchschnittliche Wachstum des OFDI stock betrug zwischen 2010 und 2012 15 Prozent (gegenüber 6 Prozent Wachstum des IFDI stock). Über die vergangenen zehn Jahre gesehen betrug das Wachstum des OFDI stock 18 Prozent und das des IFDI stock 8 Prozent. Das deutet auf Stufe 4 hin, da das Wachstum des OFDI das des IFDI übertrifft. Im vergangenen Jahr holte das IFDI Wachstum jedoch wieder auf.

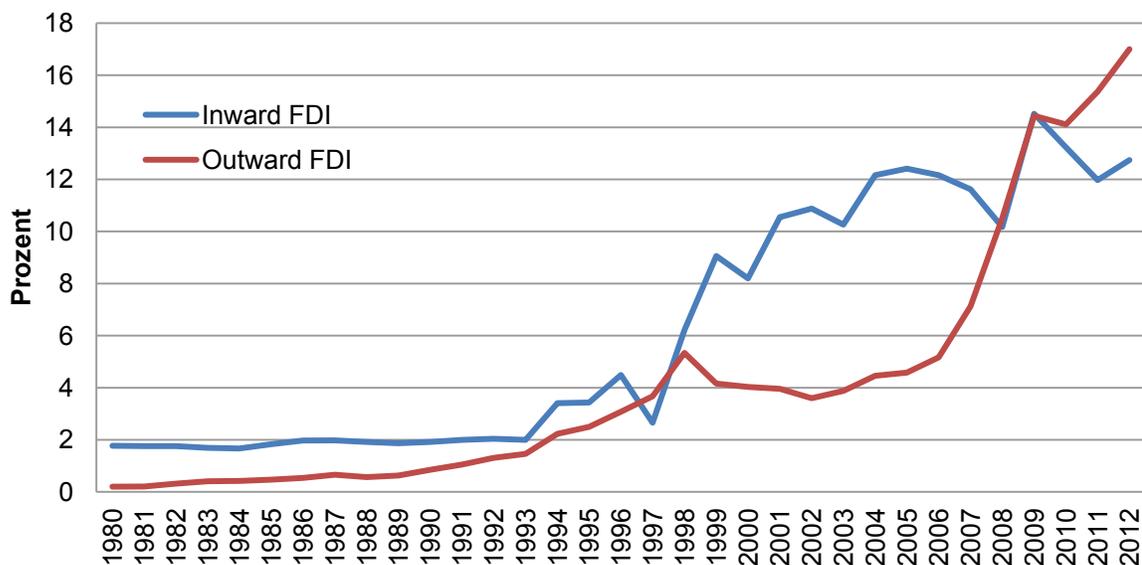


Abbildung 17: FDI als Prozentsatz des BIP in Korea (UNCTADstat 2013)

1997 wurde das NOI erstmals positiv, was Dunning 2001 womöglich zur Einordnung Koreas in Stufe 4 veranlasst hat. Dieser Trend wurde allerdings abrupt gestoppt, als die Asien-Krise 1997 einschlug. Danach zeichnet sich ein deutlicher minus-Trend des NOI ab, der erst 2006 wieder umgekehrt wurde. Der Grund für die plötzliche Zunahme des IFDI kann durch die Asien-Krise und die daraus entstandene Notwendigkeit zur Umstrukturierung der Wirtschaft erklärt werden. Die Preise für Aktien und Immobilien fielen und der Won verlor an Wert. Viel kurzfristiges Kapital wurde abgezogen und die Regierung brauchte neue Kapitalquellen. Daher wurden im Anschluss an die Krise neue

FDI-Gesetze erlassen, die vor allem IFDI erleichterten. Seit 2008 jedoch ist das NOI positiv mit weiterhin steigender Tendenz. Dieses NOI-Muster entspricht genau dem IDP und deutet stark auf den Eintritt in Stufe 4 seit 2008 hin.

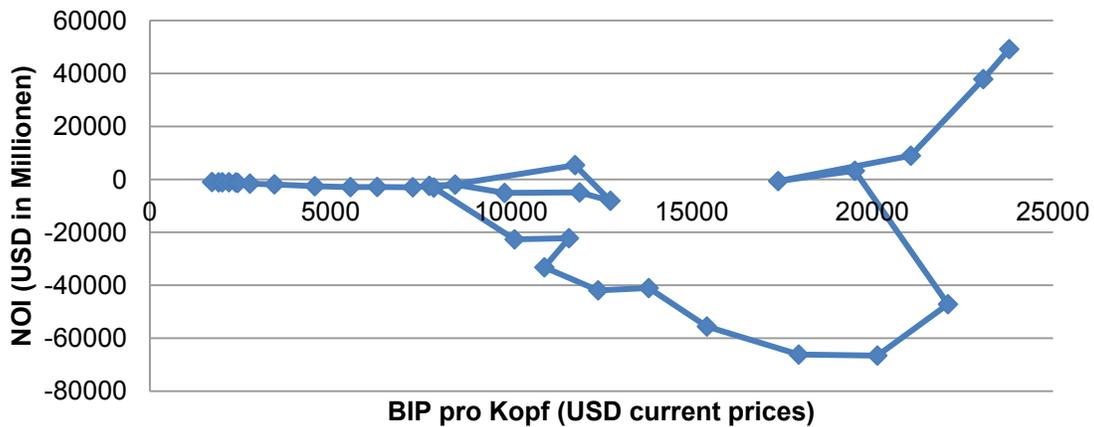


Abbildung 18: Koreas IDP 1980-2012 (eigene Berechnungen und UNCTADstat 2013)

2012 betrug Koreas BIP 23.785 US-Dollar pro Kopf (UNCTADstat 2013). Damit liegt Korea weltweit auf Platz 33 und weit über den von Dunning postulierten 10.000 US-Dollar pro Kopf, die für die Stufen 4 und 5 typisch sind. Demnach wäre Korea bereits 1994 bzw. 1999 in die vierte Stufe eingetreten.

Was die Destination betrifft, entsprach Korea nicht dem typischen Muster, wonach Entwicklungsländer in andere Entwicklungsländer mit geringer geographischer Entfernung investieren. Zunächst floss das meiste OFDI nach Nordamerika. Das könnte an den zunächst starken Beschränkungen des FDI liegen, oder daran dass in der frühen Phase hauptsächlich große und kapitalreiche Chaebol das OFDI dominierten. In den letzten Jahrzehnten hat sich das OFDI jedoch stark diversifiziert und die asiatischen Schwellenländer wurden immer mehr zum Ziel für koreanisches OFDI. Mittlerweile ist Asien der größte Empfänger. Insgesamt ist das OFDI sehr global ausgerichtet, zum überwiegenden Teil fließt es zudem in entwickelte Länder. Dies deutet auf eine hohe Entwicklungsstufe (4 oder 5) hin, da koreanische Unternehmen scheinbar O-advantages entwickelt haben und mit ihren Produkten auch in Industrienationen konkurrieren können.

Laut Dunning sind die einheimischen Unternehmen in Ländern der Stufe 4 dazu in der Lage, mit ausländischen Unternehmen in ihren Heimatmärkten zu konkurrieren, und ausländische Märkte zu durchdringen. Produktionsprozesse werden kapitalintensiver und die L-advantages basieren fast vollständig auf created assets. In Korea sind mittlerweile die Kosten für Kapital geringer als die Lohnkosten. FDI entwickelt sich in Richtung Rationalisierung und asset-seeking OFDI in andere Länder der Stufe 4 oder niedrigerer Stufen. Das OFDI wächst auch weiter, weil einheimische Unternehmen ihre Produktion in Länder der niedrigeren Stufen auslagern, da sie im Heimatmarkt ihre Wettbewerbsfähigkeit verloren haben (efficiency-seeking). Korea baut ein globales Produktionsnetz auf. Narula und Dunning nennen als Merkmal für Stufe 4 und 5 „restructuring of global value chains“ als ein Motiv (Narula und Dunning 2010, 267). Ein weiterer Grund für OFDI ist die Umgehung von Handelsbarrieren in Ländern der Stufe 4 und niedriger. Das OFDI nach Nordamerika und Europa war in der Regel entweder market-seeking, oder strategic-asset seeking (D. R. Yoon 2007, 11). Die Firmen wollen neue Märkte für ihre O-Vorteile zu internalisieren, also entscheiden sie sich für FDI statt Export. Dieses Muster beinhaltet Merkmale der Stufen 3, da resource- und market-seeking eine wichtige Rolle spielen. Motive wie efficiency und strategic-asset-seeking sind jedoch Hinweise auf Stufe 4.

Zusammenfassend scheint es plausibel, dass Korea im Jahr 2008 die vierte Stufe des IDP erreicht hat.

## **4.3 Japan**

### **4.3.1 Inward FDI**

Obwohl Japan in der Nachkriegszeit einen rasanten Strukturwandel und hohes Wachstum erlebte, war FDI nie die dominante Strategie für Wirtschaftswachstum, Technologietransfer oder Kapitalakkumulation. Historisch gesehen behinderte Japan FDI sogar als Teil seiner Strategie zur Entwicklung der einheimischen Industrie (Francis 2003, 5). Japan hat eine lange Geschichte der Regulierung von Handel und Investitionen. Nach der Meiji-Restauration von 1868 wurde der Handel liberalisiert und Japans

Industrialisierung schritt schnell voran. FDI blieb zu dieser Zeit unbedeutend. Lizenzverträge oder Besuche ausländischer Ingenieure waren die bevorzugten Mittel, um an Wissen über Technologie zu kommen (Padron, et al. 2011, 12). Diese Einstellung hat sich auch nach dem Zweiten Weltkrieg kaum verändert. Der Foreign Exchange and Foreign Trade Act sollte zwar FDI liberalisieren, wurde aber mehr oder weniger durch ein Lizenzsystem außer Kraft gesetzt. Durch die Zuweisung von Devisen wurde FDI de facto weiterhin begrenzt. Nach Japans Beitritt in die OECD im Jahr 1964 sollte der Kapitalverkehr liberalisiert werden. Allerdings unternahmen die meisten japanischen Unternehmen protektionistische Maßnahmen. Sie richteten Überkreuzbeteiligungen und Regelungen ein, um M&As durch ausländische MNU zu verhindern. Vor allem in Branchen, in denen einheimische Unternehmen noch nicht international wettbewerbsfähig waren, wurden Investitionen verzögert oder behindert (Padron, et al. 2011, 12). Aus diesen Gründen spielte IFDI keine wichtige Rolle im japanischen Strukturwandel bis in die 1970er Jahre. Während der frühen Jahrzehnte wurde das IFDI auf einige wenige Branchen beschränkt. Es gab kaum Technologietransfer durch IFDI. Stattdessen wurden Maschinen und Geräte importiert und imitiert und man entwickelte eigene Fähigkeiten durch Versuch und Irrtum. Das Kapital stammte meist aus einheimischen Krediten (Francis 2003, 6).

In der ersten Phase der Liberalisierung im Jahr 1967 wurde die ausländische Beteiligung in 33 Branchen der Kategorie I auf maximal 50 Prozent erhöht. Das waren jedoch nur die Industrien, in denen japanische Unternehmen bereits gut etabliert waren. Weiterhin war das Genehmigungsverfahren immer noch ziemlich kompliziert. In den 17 Kategorie II-Branchen, in denen vollständiger ausländischer Besitz erlaubt war, waren die japanischen Unternehmen sehr wettbewerbsfähig. In beiden Kategorien war die Übernahme bereits existierender Produktionsstandorte nicht erlaubt (Francis 2003, 6f.). Die Regierung setzte die schrittweise Liberalisierung des IFDI in den 1970er Jahren fort. 1971 wurde IFDI in der Automobilindustrie dereguliert. Weitere Maßnahmen im Jahr 1973 führten zur nahezu vollständigen Liberalisierung in allen Bereichen, mit Ausnahme von 22 bestimmten Industrien. Die Beschränkungen in 17 dieser Branchen wurden nach und nach zwischen 1974 und 1976 aufgehoben (Paprzycki und Fukao 2005, 14). Theoretisch

war die offizielle Politik nach der Deregulierung in den 1970er Jahren sehr liberal. Doch obwohl die direkten Einschränkungen entfernt wurden, traten andere indirekte Barrieren an ihre Stelle. Um die tatsächliche Wirkung der Liberalisierung zu begrenzen, ergriff die Regierung Gegenmaßnahmen (z.B. eine striktere Anwendung des Anti-Monopol-Gesetzes). Auch der private Sektor selbst errichtete Barrieren. Japans Firmen erhöhten ihre Überkreuzbeteiligungen, um ihre Geschäftspartner vor unerwünschten ausländischen Übernahmen zu schützen. Die Strategie wurde nicht nur geduldet, sondern von der Regierung durch die Revision des Handelsgesetzbuches im Jahr 1966 sogar unterstützt (Paprzycki und Fukao 2005, 15).

Japans Aufholprozess in der Fertigung setzte sich fort, und bis 1980 waren die meisten einheimischen Industrien wettbewerbsfähig genug, um auch Marktanteile im Ausland zu gewinnen. Während der 1980er Jahre wurde das IFDI weiter liberalisiert. Obwohl es eine deutliche Zunahme der Investitionen gab, hatten viele ausländische Investoren immer noch Schwierigkeiten im japanischen Markt (Padron, et al. 2011, 12f.). Es existierten immer noch informelle Abwehrmechanismen gegen feindliche Übernahmen. Folglich war Japan wohl das FDI-feindlichste Land unter den Industrieländern. Selbst in den 1980er Jahren, als es zu einem dramatischen Anstieg des weltweiten FDI mit signifikantem Anstieg der Zuflüsse in die USA und Europa kam, war der Anteil des IFDI in Japan sehr viel geringer. Und das trotz der Tatsache, dass Japan bereits eine der größten Volkswirtschaften der Welt war (Francis 2003, 6f.). Tatsächlich wuchsen die IFDI flows in Japan zwischen 1970 und 1995 aufgrund der allmählichen Liberalisierung von weniger als 200 Millionen US-Dollar auf 4,3 Milliarden US-Dollar im Jahr 1991. Allerdings war das OFDI in dieser Zeit bereits mehr als zehn Mal so hoch (Paprzycki und Fukao 2005, 17).

Das historisch niedrige Niveau des IFDI in Japan ist also das Produkt einer Reihe verschiedener Besonderheiten der japanischen Wirtschaft. Oftmals hat die Regierung IFDI in bestimmten Sektoren und Aktivitäten explizit verhindert. Doch auch die zahlreichen Vorschriften, insbesondere in Japans Dienstleistungssektor, haben dazu beigetragen, den Wettbewerb zu beschränken und dadurch die Attraktivität von IFDI

verringert. Dazu kamen die hohen Unternehmenssteuersätze und die hohen Grundstückspreise. Zwischen 1990 und 1994 war die Steuerbelastung für Unternehmen mehr als doppelt so hoch als der OECD-Durchschnitt (Drysdale, et al. 1999, 17). Ein weiteres Hindernis waren die geschlossenen Kapital- und Arbeitsmärkte und die starke Vernetzung der Unternehmen untereinander im Keiretsu-System. Im Jahr 1994 waren japanische Finanzinstitute und Unternehmen im Besitz von fast 70 Prozent aller Aktien. Dadurch wurden große Teile der Aktien nicht gehandelt. Da die einheimischen Banken eine günstige Finanzierungsquelle waren, sahen japanische Unternehmen nur selten die Notwendigkeit, ausländisches Kapital zu beziehen (Drysdale, et al. 1999, 17f.). Ausländische Investoren hatten auch Schwierigkeiten mit dem japanischen Arbeitsmarkt. Beschäftigung auf Lebenszeit war üblich und die Mitarbeiter bauten langfristige Beziehungen mit ihren Unternehmen auf. Als Folge dieses stabilen Beschäftigungsmusters war die Mobilität insbesondere zwischen Unternehmen sehr gering (Drysdale, et al. 1999, 18).

Der große Wandel erfolgte erst nach dem Zusammenbruch des Aktienmarktes und dem Platzen der Immobilienblase in den 90er Jahren. Die japanische Wirtschaft trat in eine Phase der Stagnation ein. Die Krise offenbarte tief verwurzelte strukturelle Probleme. Das war der Anstoß für eine weitere Deregulierung des IFDI. Mehrere japanische Unternehmen, darunter große Finanzinstitute, gingen insolvent oder mussten Angestellte entlassen. Das führte zu einer erhöhten Arbeitsmarktliquidität. Es wurden außerdem wichtige Sektoren dereguliert wie Finanzsektor, aber auch Telekommunikation, Dienstleistungen und Einzelhandel. Das ermöglichte den Eintritt ausländischer Investoren (Padron, et al. 2011, 13). Auch die Einstellung gegenüber IFDI veränderte sich dramatisch. 1980 wurde das Devisen- und Außenhandelskontrollgesetz überarbeitet. Dies beinhaltete einen Wechsel von einem Autorisierungssystem hin zu einem Anmeldungssystem. Doch nicht nur die Verfahren wurden vereinfacht, die Regierung begann auch mit der aktiven Förderung von IFDI, zum Beispiel durch steuerliche Anreize und Unterstützung ausländischer MNU (Paprzycki und Fukao 2005, 17f.). 1992 wurde das Import and Inward Investment Promotion Law eingeführt, welches Steuervergünstigungen und Kreditgarantien für ausländische Unternehmen beinhaltete.

Auch die Kreditprogramme der Development Bank of Japan und anderer Entwicklungsfinanzierungsinstitutionen und die Beratung durch JETRO wurden verbessert. 1993 wurde die Foreign Investment in Japan Development Corporation (FIND) gegründet, um ausländische Unternehmen und Kapitalgesellschaften zu unterstützen (Francis 2003, 7). In den folgenden Jahren wurden weitere Maßnahmen unternommen. Der Japan Investment Council, welcher aus den zuständigen Ministern besteht und vom Premierminister geleitet wird, wurde im 1994 gegründet. Im Jahr 1995 wurde das Import and Inward Investment Promotion Law um 10 Jahre bis 2006 verlängert (Francis 2003, 7). Bedeutsamer als die Beseitigung der verbleibenden Hindernisse für IFDI waren jedoch die allgemeinen Maßnahmen zur Öffnung der Wirtschaft. In der Rezession wurde zunehmend deutlich, dass die Überregulierung eine Belastung für die Wirtschaft durch die Beschränkung des Marktzugangs, nicht nur für ausländische, sondern auch inländische Unternehmen, darstellte. Um die Wirtschaft flexibler zu machen und den Wettbewerb zu stärken, wurden Maßnahmen ergriffen, um die Gründung von Tochterunternehmen und M&As zu erleichtern (Paprzycki und Fukao 2005, 18). Als Reaktion auf die Deregulierung der FDI-Politik und den Rückgang der Land- und Immobilienpreise nach dem Platzen der Spekulationsblase, gab es einen gewissen Anstieg des IFDI. Allerdings führten sie nicht zu einem konstanten Wachstum (Francis 2003, 8).

Während das OFDI aus Japan 1990 einen historischen Höchststand von 7.352 Milliarden Yen erreichte, betragen die IFDI-Zuflüsse nur etwa 262 Milliarden Yen. Das IFDI war also rund 28-mal niedriger als das OFDI (Francis 2003, 2). Anfang der 2000er Jahre war das IFDI in Japan noch immer extrem gering verglichen mit anderen Ländern. Basierend auf der Zahlungsbilanzstatistik betrug das Verhältnis des FDI zum BIP im Jahr 2000 nur 1,1 Prozent. Dieses Verhältnis war viel geringer als das der Nachbarländer Südkorea und China. Darüber hinaus war Japans OFDI viel größer als sein IFDI. Und während ausländische Unternehmen bedeutende Beiträge zu Investitionen und Beschäftigung in anderen Ländern liefern, ist dies nicht der Fall für Japan (Fukao, Ito und Kwon 2004, 3). In den vergangenen 10 Jahren hat sich die Regierung zunehmend für IFDI eingesetzt und eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt. Im Jahr 2003 kündigte der Japan Investment

Council an, Japans IFDI- Bestand innerhalb von fünf Jahren zu verdoppeln. 2006 wurde das Ziel der Verdoppelung realisiert. Das nächste Ziel war es, die Rate des IFDI Bestandes zum BIP bis 2010 zu verdoppeln. Der Zielwert wurde noch vor der globalen Finanzkrise 2008 erreicht, die die Investitionen nicht nur in Japan sondern weltweit verlangsamt hat (Padron, et al. 2011, 13ff.).

Im August 2010 gab der neu ernannte Ministerpräsident Naoto Kan METI den Auftrag, ein Programm zur Förderung von IFDI und für die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu entwerfen. Das Ergebnis war das Inward Investment Promotion Program, das aus den folgenden vier Punkten besteht: Gründung eines Regional Headquarters for Inward Investment Promotion, Gründung des Factory Location Consulting Desk, die japanweite Anwendung von Best Practices und die Pro-growth- Reform (Padron, et al. 2011, 16). Eine weitere neue Initiative sind die Sonderzonen, die im Dezember 2010 vorgestellt wurden. Zwei verschiedene Zonentypen wurden vorgeschlagen: eine in jeder Präfektur für die ländliche Revitalisierung und Zonen für die internationale Strategie. Das Hauptziel dabei ist es, der Aushöhlung der japanischen Wirtschaft durch IFDI entgegenzuwirken und die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Unternehmen (Padron, et al. 2011, 18). Obwohl einige der Maßnahmen Wirkung gezeigt haben, bleibt Japans IFDI gering. Der Index der gesetzlichen Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen der OECD nennt als Beschränkungen in Japan vor allem Grenzen für ausländische Beteiligungen, Screening- und Genehmigungsverfahren, Regeln zur Einstellung von Ausländern und die Vorschriften für die Rückführung von Kapital. Der Bericht zeigte auch, dass Japan immer noch die am meisten verschlossene Volkswirtschaft der OECD im Jahr 2012 war (White 2013). Trotz der angekündigten Bemühungen, den Bestand des IFDI auf 5 Prozent des BIP zu steigern, blieb Japan mit 3,45 Prozent des BIP 2012 deutlich hinter seinem Ziel zurück. Verglichen mit der Größe der Volkswirtschaft, sind die ausländischen Direktinvestitionen in Japan die niedrigsten unter den 34 Industrienationen der OECD (White 2013). Angesichts des Entwicklungsstandes der japanischen Wirtschaft und Industrie ist das sehr ungewöhnlich. Im Vergleich dazu betrug das britische IFDI 2011 48,8 Prozent des BIP. In den Vereinigten Staaten war es fast ein Fünftel des BIP (White

2013). Das OFDI war 2011 mit 958 Milliarden US-Dollar viereinhalb Mal so hoch wie das IFDI (Auswärtiges Amt 2014). Die anhaltende Ungewissheit über die japanische Wirtschaft wird das IFDI in den kommenden Jahren weiter beeinflussen. Die jüngsten Konjunkturmaßnahmen der Regierung könnten jedoch neues Wachstum bringen und zu einer potenziellen Steigerung des IFDI führen (ESCAP 2013, 34). Doch nach wie vor treffen ausländische Investoren auf eine Reihe von einzigartigen Herausforderungen auf dem japanischen Markt. Weniger die staatlichen Vorschriften, als viel mehr die vorherrschenden Business-Praktiken machen es für Investoren schwierig. Japan hat nach wie vor eine Konsenskultur, eine feindliche Haltung gegenüber M&As und undurchdringbare Distributionsnetzwerke. Dazu kommen die kulturellen und sprachlichen Herausforderungen und die geringe Mobilität der Arbeitskräfte (US Department of State 2012).

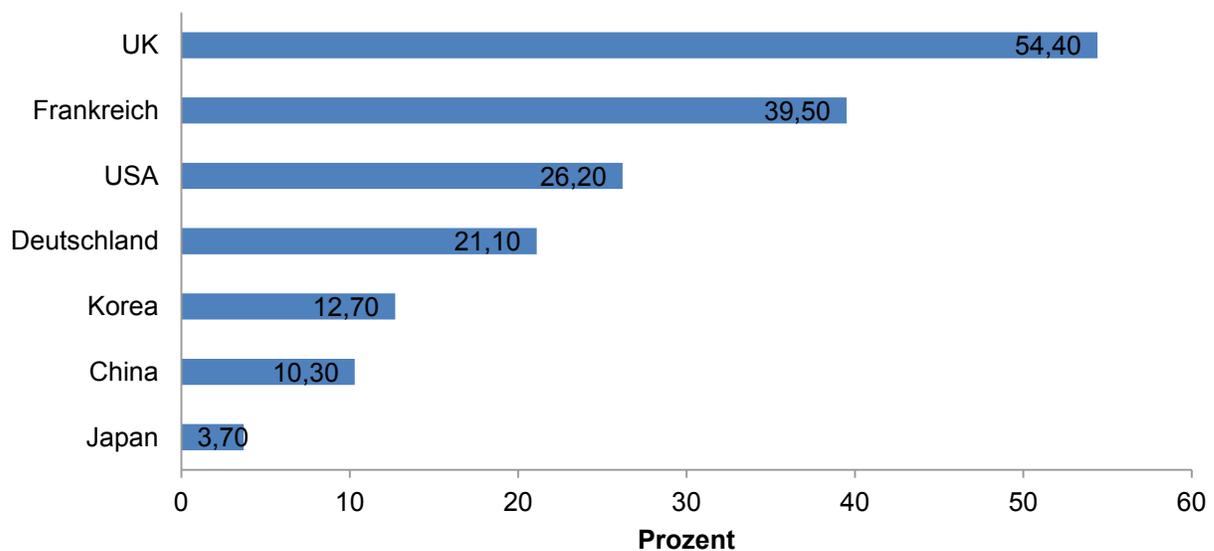


Abbildung 19: Anteil des IFDI am BIP 2012 im Vergleich (JETRO 2013, 11)

#### 4.3.1.1 Sektorale Verteilung

Die sektorale Zusammensetzung des IFDI folgt in Japan dem Muster anderer Industrieländer. In den vergangenen 15 Jahren floss das IFDI überwiegend in den Dienstleistungssektor. Es ist zudem eine weitere Verschiebung vom Fertigungs- zum Servicesektor zu beobachten. Zwischen 2006 und 2011 sank der Anteil des

Fertigungssektors am IFDI von 44 Prozent auf 35 Prozent. Der Anteil des Dienstleistungssektors ist jedoch in der gleichen Zeit von 50 auf 59 Prozent gestiegen (OECD 2013 b, 133). Allerdings konzentriert sich das IFDI auf eine sehr kleine Anzahl von Branchen und die Angaben zu den einzelnen Sektoren sind sehr lückenhaft. Im sekundären Sektor erhalten die Branchen für Bürogeräte, Computer, Fernseher, Radios und Kommunikationsequipment mit 27 Milliarden US-Dollar (12 Prozent) und Automobile und Transportequipment mit 19 Milliarden US-Dollar (8 Prozent) den größten Anteil des gesamten IFDI. Im Dienstleistungssektor erhalten Finanzen und Versicherungen (95 Milliarden US-Dollar oder 42 Prozent) und Handel (20 Milliarden US-Dollar oder 9 Prozent) den größten Teil des IFDI (OECD 2013 b, 133). Dieses Muster deutet darauf hin, dass ausländische MNU vor allem in die wissensintensiven Branchen investieren, in denen Japan einen komparativen Vorteil besitzt. Bei den Dienstleistungen spielen gesetzliche Vorschriften eine größere Rolle bei der Erklärung des IFDI-Musters. Das IFDI konzentriert sich in den Branchen, die liberalisiert wurden. Es gibt aber auch Branchen, in denen praktisch kein IFDI vorhanden ist. Dazu gehören Bau, Nebenkosten, Immobilien, medizinische Dienstleistungen, Gesundheit und Hygiene, und andere Dienstleistungen. Der Grund für die Abwesenheit von IFDI in diesen Branchen sind Vorschriften, die den Marktzugang allgemein beschränken (Paprzycki und Fukao 2005, 8f.).

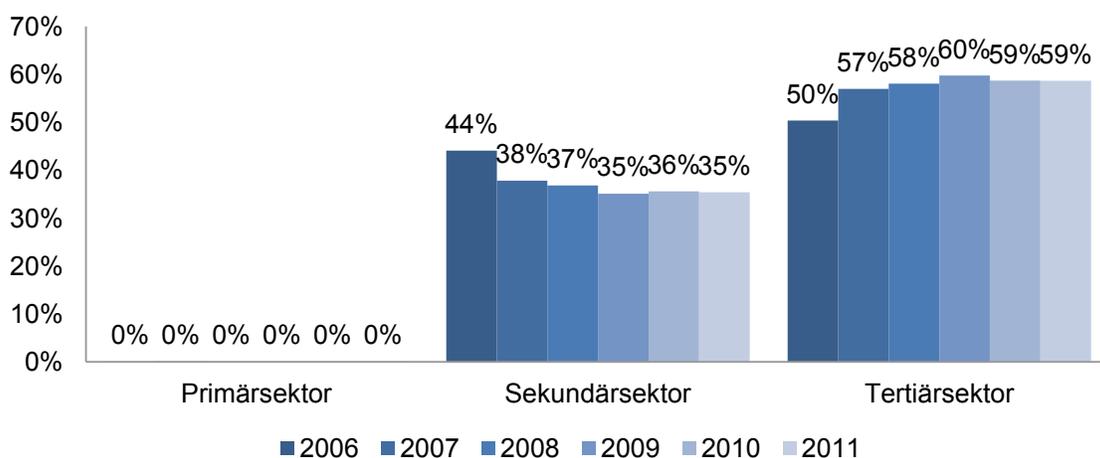
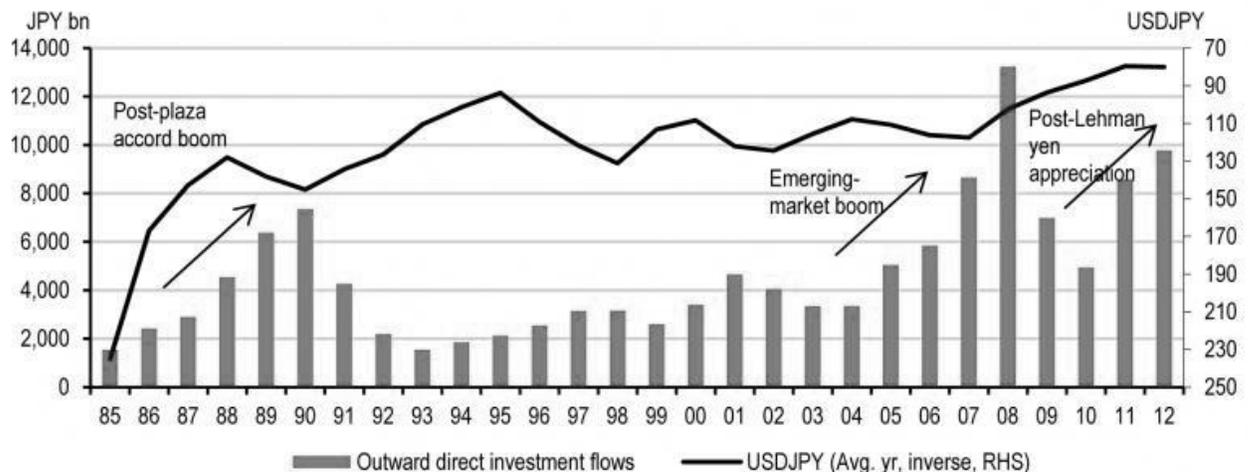


Abbildung 20: Japans IFDI nach Sektoren 2006-2011 (eigene Berechnungen basierend auf OECD 2013 b, 133)

### 4.3.2 Outward FDI

Am Ende des Jahres 2012 betrug Japans kumuliertes OFDI 1,05 Billionen US-Dollar, was nur 4,5 Prozent der Weltgesamtmenge war (UNCTADstat 2013). Japans niedriger Anteil mag überraschen, wenn man bedenkt, dass es bis vor kurzem die zweitgrößte Volkswirtschaft der Welt war. Doch im Vergleich mit den westlichen Industriestaaten ist Japan ein wirtschaftlicher Nachzügler und die Unternehmen des Landes besaßen in den 1960er und 1970er Jahren noch wenig O-advantages. Zudem gab es Besorgnis über die Devisenknappheit des Landes. Die Regierung beschränkte OFDI bis 1968 und die vollständige Liberalisierung fand erst 1972 statt. Auch nach der Liberalisierung blieb das OFDI zunächst sehr gering. Da die japanischen Unternehmen von einem günstigen Wechselkurs profitierten, bedienten japanische Unternehmen ausländische Märkte eher durch Exporte als durch FDI (Paprzycki und Fukao 2005, 4). Japan wurde erst in der Mitte der 1980er Jahre zu einem wichtigen outward Investor (UNCTAD 1996, 81). Bis zum Jahr 1985 war Japans OFDI verschwindend gering und betrug nur 4,9 Milliarden US-Dollar im Jahr 1979 (Hiratsuka 2007, 11). Seit 1960 hatte Japan einen großen Leistungsbilanzüberschuss und wurde mit Protektionismus in den Hauptexportmärkten konfrontiert. Daher wurde OFDI für Japan Mittel zur Abwehr von Handelsstreitigkeiten mit anderen entwickelten Ländern und gegen den Verlust seiner Wettbewerbsfähigkeit durch steigende Kosten, und später gegen den Verlust der Wettbewerbsfähigkeit durch die Yen-Aufwertung von 1985 (Paprzycki und Fukao 2005, 4). Das Plaza-Abkommen 1985 war der Wendepunkt des japanischen OFDI (Hiratsuka 2007, 12). Als Ergebnis stieg das OFDI insgesamt um mehr als das Zwanzigfache von 2,4 Milliarden US-Dollar im Jahr 1980 auf einen Spitzenwert von 50,5 Milliarden US-Dollar im Jahr 1990 (Paprzycki und Fukao 2005, 4). So kam es, dass unter der Führung eines nationalistischen technokratischen Staates, OFDI zu einem wichtigen Faktor für die Umwandlung von Japans einheimischer Produktionsstruktur wurde. Diese entwickelte sich von arbeitsintensiver Leichtindustrie hin zu kapitalintensiver Schwerindustrie in den 1970er und in Richtung technologieintensiver Industrien und Dienstleistungsbranchen gegen Ende der 1980er Jahre (Francis 2003, 5). Die Bubble Economy befeuerte die Investitionen weiter, so dass japanische Unternehmen im Ausland zahlreiche Immobilien,

Banken und Unternehmen aufkauften, vor allem in den USA. 1989 erreichte das OFDI nach starkem Wachstum einen Höhepunkt und Japan übertraf die USA seit 1986 und Großbritannien seit 1989 als größtes Herkunftsland des weltweiten OFDI mit 23 Prozent der weltweiten Gesamtabflüsse in diesem Jahr (Francis 2003, 6). Mit der zunehmenden Entwicklung der japanischen Wirtschaft spielte OFDI eine entscheidende Rolle bei der industriellen Umstrukturierung Japans (Francis 2003, 5). Doch das japanische OFDI spielte auch eine entscheidende Rolle im Aufholprozess der Industrialisierung anderer ostasiatischer Länder. Japanische Unternehmen suchten zunehmend nach kostengünstigeren Produktionsstandorten und sie veränderten dadurch die Arbeitsteilung in Ostasien (Francis 2003, 6). Allerdings ging das OFDI mit dem Platzen der Bubble Economy in den frühen 1990er Jahren und der anschließenden Stagnation der heimischen Wirtschaft wieder zurück. Dennoch kommt eine beträchtliche Anzahl der heute größten und bekanntesten MNU aus Japan (Paprzycki und Fukao 2005, 4). Das Wachstum des OFDI verlangsamte sich etwas in den frühen 1990er Jahren blieb aber immer noch auf hohem Niveau. Folglich stieg der Anteil des japanischen OFDI am weltweiten OFDI schnell und erreichte im Jahr 1994 12 Prozent, gegenüber weniger als 4 Prozent im Jahr 1980 (UNCTAD 1996, 81).



Source: CFIC HSBC NB: Exchange rate is annual average.

Abbildung 21: OFDI-Phasen in Japan (M. Zhang 2013)

Laut HSBC war diese Entwicklung nur die erste von drei OFDI-Boomphasen in Japan (M. Zhang 2013). Die zweite Welle folgte in den frühen 2000er Jahren, als China der

WHO beitrug und damit zur Fabrik der Welt wurde. Japanische Firmen lagerten schnell die Prozesse mit geringer Wertschöpfung und ihre arbeitsintensive Produktion nach China aus, um von Billiglöhnen und Skaleneffekten zu profitieren. Auch die Mitgliedsstaaten von ASEAN profitierten von der großen Zahl japanischer Investitionen in Asien. Zwischen 2011 und 2012 stieg das Volumen des japanischen OFDI erneut. Mit der Erstarkung des Yen im Zuge der Bankenkrise kauften viele japanische Unternehmen Firmen in den entwickelten Märkten auf. Aber auch die Investitionen in den asiatischen Schwellenländern steigen an, da die Unternehmen weiterhin ihre Produktion ins Ausland verlagern, vor allem wegen der japanischen Energiekrise (M. Zhang 2013). Auch die begrenzten Entwicklungsperspektiven des japanischen Marktes veranlassen zahlreiche Unternehmen dazu, im Ausland zu investieren. Sogar Unternehmen, die bisher wenig internationale Erfahrung hatten, suchen den Weg ins Ausland (Rehn 2011). Japan ist der größte Investor Asiens und ist für einen Anteil von 34 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen in der Region verantwortlich. 2011 waren drei der zehn größten Investoren Asiens die japanischen Unternehmen Mitsubishi Corporation, Toyota Motor und Sumitomo Group. Zwischen 2009 und 2010 gab es einen Rückgang des OFDI, ab dem vierten Quartal 2010 kam es jedoch zu einer Erhöhung (Njau 2011). 2013 erhöhte sich der japanische OFDI flow im zweiten Jahr in Folge und verzeichnete das zweithöchste Wachstum seiner Geschichte (122,4 Milliarden US-Dollar), eine Erhöhung um 12,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Japans gesamter OFDI stock betrug über 1 Trillion US-Dollar. Vor dem Hintergrund des erhöhten Länderrisikos in China, haben mehr japanische Firmen ihre Produktion in die ASEAN-Länder verlegt. Dieser Trend geht mit sinkenden Investitionen in China einher (JETRO 2013, 4).

#### *4.3.2.1 Sektorale Verteilung*

Der rasche Anstieg des japanischen OFDI wurde von größeren Veränderungen in der sektoralen Aufteilung begleitet. Vor 1980 machten ressourcenbasierte Investitionen 25 Prozent des gesamten OFDI aus. Sie stagnierten in den 1980er Jahren und nehmen seit 1985 nicht mehr als 3 Prozent ein. Der Anteil der Investitionen in der Fertigung betrug in den 1970er Jahren 35 Prozent, in den 1980er Jahren nur noch 25 Prozent. In den 1980er

Jahren verlangsamte sich aber der Rückgang (UNCTAD 1996, 81). Im Primärsektor entfiel schon immer ein großer Teil des japanischen OFDI auf Entwicklungsländer. In den 1990er Jahren gab es eine starke Erholung des Fertigungssektors und 1994 überschritt der Anteil ein Drittel. Der tertiäre Sektor war immer ein wichtiger Teil des OFDI. Davon war das meiste im Groß- und Einzelhandel, um den Zugang zu ausländischen Märkten für die einheimischen Produzenten zu erleichtern. In den 1980er Jahren verlagerten sich die OFDI Ströme eher in den Norden. Seit etwa zehn Jahren kehrt sich dieser Trend jedoch wieder um, was zu einer Verringerung des OFDI nach Nordamerika und vermehrtem OFDI nach Asien führte (UNCTAD 1996, 81ff.). Japans bekannteste MNU stammen aus der Herstellung. Insbesondere die erfolgreichsten Branchen wie die Automobil- und Elektronikindustrie treiben das OFDI am aggressivsten voran. Ein Großteil der Direktinvestitionen im Ausland in der Automobil -und Elektronikindustrie betrifft die Verlagerung der Produktion in Niedriglohnländer in Asien. In Japan hat diese Verlagerung der Produktion, verbunden mit geringem Wachstum der heimischen Wirtschaft, zur Sorge um die Aushöhlung der industriellen Basis des Landes geführt (Paprzycki und Fukao 2005, 4f.). Heute ist die führende Wirtschaftsaktivität die Fertigung, die 2011 48 Prozent des OFDI ausmachte. Der Anteil des Sekundärsektors am gesamten OFDI hat zwischen 2007 und 2011 abgenommen (von 56 auf 48 Prozent), während der Dienstleistungssektor (von 38 auf 41 Prozent) und der Primärsektor (von 4 auf 8 Prozent) zugenommen haben (OECD 2013 b, 133).

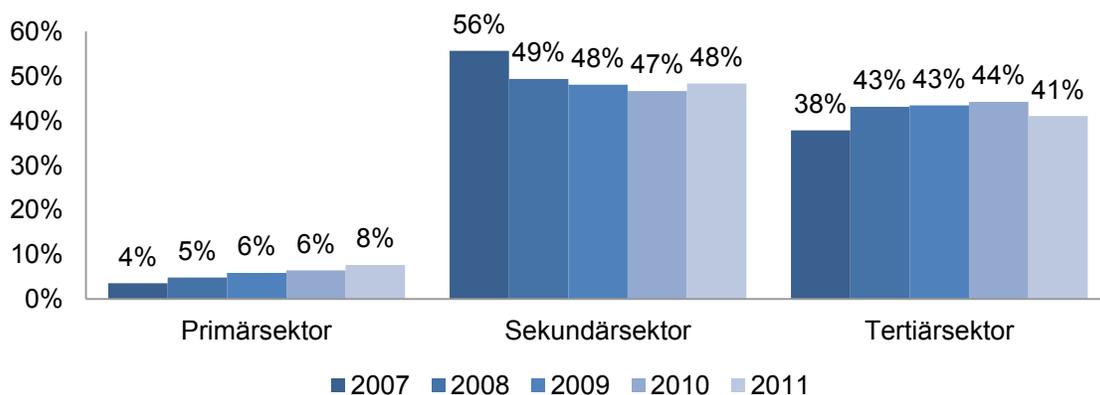


Abbildung 22: Sektorale Verteilung des japanischen OFDI 2007-2011 (eigene Berechnungen basierend auf OECD 2013b, 133)

Im Primärsektor macht der Bergbau den größten Anteil aus mit 71,8 Milliarden US-Dollar oder 9 Prozent des gesamten OFDI. Der Großteil des OFDI fließt in die Herstellung mit 461,7 Milliarden US-Dollar und einem Anteil von 48 Prozent. Innerhalb des Herstellungssektors waren die Automobilbranche und Transportequipment (90,2 Milliarden US-Dollar oder 11 Prozent des gesamten OFDI), Bürogeräte, Computer, Radios, TV- und Kommunikationsgeräte (80,9 Milliarden US-Dollar oder 10 Prozent) und Metall und Mechanik (69,9 Milliarden US-Dollar oder 9 Prozent) sowie Nahrungsmittel (59,8 Milliarden US-Dollar oder 7 Prozent) die größten Investorenbranchen. Der Dienstleistungssektor verbuchte 2011 394,9 Milliarden US-Dollar an OFDI (41 Prozent). Den größten Anteil daran machten das Kredit- und Versicherungswesen (213,6 Milliarden US-Dollar), mit 27 Prozent des gesamten OFDI sowie Handel und Reparatur (124,2 Milliarden US-Dollar oder 16 Prozent) aus (OECD 2013 b, 133).

#### *4.3.2.2 Motivation*

Nach dem Zweiten Weltkrieg war der Hauptzweck der Auslandsexpansion japanischer Unternehmen, den Zugang zu natürlichen Ressourcen zu sichern. Erst in den 1960er Jahren änderten sich die Motive für OFDI. Japans Wirtschaft legte während der Wachstumsperiode den Fokus auf die Verringerung der Produktionskosten. Die Zunahme des OFDI seit dem ersten Ölschock im Jahr 1973 und dem zweiten Ölschock im Jahr 1979 geht auf die Motivation zurück, den Anstieg der internationalen Rohstoffpreise mit einer Reduzierung der Produktionskosten auszugleichen. Ein weiterer Grund war es, die starke Aufwertung des Yen nach dem Plaza Abkommen von 1985 zu kompensieren. Vor 1990 war das Hauptmotiv also, die Wettbewerbsfähigkeit durch eine Reduzierung der Produktionskosten zu erhalten, indem Fabriken in Entwicklungsländer verlegt wurden. Dies ist der Grund warum die Fertigung den größten Anteil am OFDI ausmachte. Doch der Ausbau des asiatischen Marktes, insbesondere Chinas seit den 1990er Jahren hat die Motivation des OFDI von efficiency-seeking (Reduzierung der Produktionskosten) hin zu market-seeking verändert (Kim und Ku 2010, 81f.). Kim und Ku fanden heraus, dass das japanische FDI einem bestimmten Ablauf folgt: Sicherung von Ressourcen, Markteintritt

in Industrieländern, Reduzierung der Produktionskosten, regionale wirtschaftliche Integration, international Arbeitsteilung und schließlich die Erschließung von Märkten in Entwicklungsländern (Kim und Ku 2010, 81).

<b>Zeitraum</b>	<b>Motivation</b>
<b>1950-1960</b>	- Resource-seeking OFDI
<b>1970er</b>	- Marktexpansionsstrategie für japanische Produkte - Antwort auf Handelsstreitigkeiten mit westlichen Industrienationen
<b>1980er</b>	- Marktexpansionsstrategie für japanische Produkte - Antwort auf Handelsstreitigkeiten mit westlichen Industrienationen - Gegenmaßnahmen gegen den starken Yen, Reduzierung der Produktionskosten
<b>1990er</b>	- Gegenmaßnahmen gegen den starken Yen, Reduzierung der Produktionskosten - Maßnahmen zur regionalen Wirtschaftsintegration - Schaffung einer internationalen Arbeitsteilung
<b>2000er</b>	- Maßnahmen zur regionalen Wirtschaftsintegration - Schaffung einer internationalen Arbeitsteilung - Sicherung von Wachstumsmärkten in China und ASEAN

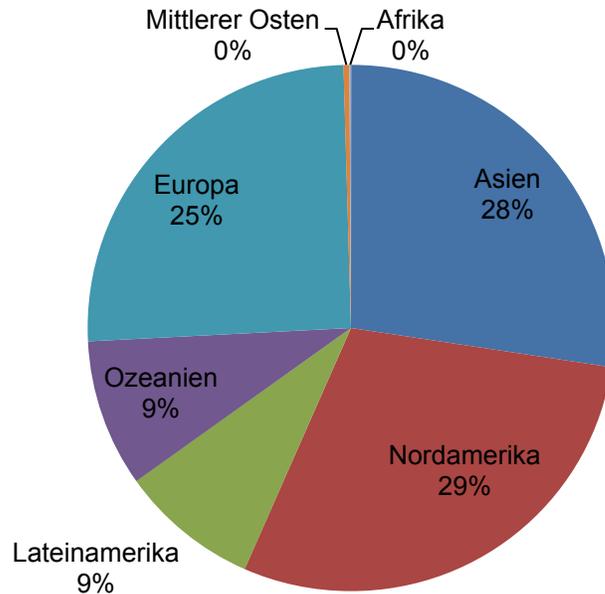
Abbildung 23: Motive für Japans OFDI (Kim und Ku 2010, 92)

In der Zeit nach dem Erdbeben- und der Tsunamikatastrophe von 2011 haben verschiedene Faktoren das OFDI beeinflusst. Japanische Unternehmen sind besorgt über die Energiesicherheit. Zudem wollen japanische MNU Märkte im Ausland erschließen, da der heimische Markt altert und schrumpft. Auch geopolitische Motive spielen eine Rolle, z.B. die Konkurrenz aus China. Japan will den Zugang zu seltenen Erden und anderen Ressourcen sichern und leidet unter der Aufwertung des Yen, hohen Unternehmenssteuern, einer instabilen Stromversorgung, verzögerter Marktliberalisierung und zähen Arbeitsmarktregulierungen (Njau 2011).

#### 4.3.2.3 Destination

Die meisten Gastländer waren zunächst in Asien, den USA und Europa. Zwischen 1965 und 1979 erreichte Japans OFDI nach Asien eine Höhe von 8,5 Milliarden US-Dollar, gefolgt von Nordamerika (8,0 Milliarden US-Dollar), Lateinamerika (5,4 Milliarden US-Dollar), und der Europäischen Union (3,9 Milliarden US-Dollar) (Hiratsuka 2007, 11f.). Doch auch die Entwicklungsländer haben immer einen großen Teil des japanischen OFDI

erhalten. Zu Beginn der 1980er Jahre floss ein Anteil von rund 70 Prozent des OFDI in der Fertigung in Entwicklungsländer. Der Anteil der drei Regionen Nordamerika, Europa und Asien war in den 1960er Jahren fast identisch. In den 1970er Jahren überschritten die Investitionen in den asiatischen Regionen sowohl die in Nordamerika als auch in Europa (Kim und Ku 2010, 87). Allerdings begannen die jeweiligen Anteile Nordamerikas und Europas sich in den 1980er Jahren zu erhöhen. Die Zunahme des OFDI in den europäischen Raum könnte auf die Gründung der EU und die Sicherung dieses Marktes zurückzuführen sein. In den 1980er Jahren floss das OFDI zwar vermehrt in den Norden, diese Entwicklung kehrte sich jedoch wieder um, was zu einer Verringerung des OFDI nach Nordamerika und eine Erhöhung der Ströme nach Ostasien führte. Über ein Drittel des OFDI in der Fertigung von 1989 bis 1994 floss nach Asien. Im Jahr 1985 war es fast die Hälfte, vor allem in den Bereichen natürliche Ressourcen und arbeitsintensive Fertigung. Singapur war auch ein bedeutender Empfänger, mit etwa 2 Milliarden US-Dollar vor allem in der Fertigung. Hong Kong erhielt etwas mehr als Singapur fast ausschließlich im Dienstleistungssektor. Zunächst waren die sogenannten First-Tier-NIE und dann die ursprünglichen ASEAN-Länder die Hauptziele. In den 1990er Jahren richtete sich die Aufmerksamkeit auf China (UNCTAD 1996, 83). China nimmt im gesamten OFDI Japans 3,1 Prozent im Jahr 1996, 4,1 Prozent im Jahr 2002 und 7,2 Prozent im Jahr 2008 ein (Kim und Ku 2010, 88). Der Anteil Chinas ist noch größer, wenn man nur den asiatischen Raum betrachtet. Dann ergeben sich 10,2 Prozent im Jahr 1996, 21,2 Prozent im Jahr 2002 und 30,7 Prozent im Jahr 2008. Wenn man die Menge, die in China investiert, jedoch über Hong Kong umgeleitet wurde, hinzufügt, würde das Ergebnis etwa 40 Prozent betragen. Es liegt nahe, dass die Ursache für diesen Anstieg das rasante Wirtschaftswachstum Chinas ist (Kim und Ku 2010, 88).



**Abbildung 24: Japanische OFDI flows nach Regionen 2012 (JETRO 2013)**

Die ASEAN-5-Region, bestehend aus Malaysia, Singapur, Thailand, Indonesien und den Philippinen, zieht weiterhin viel japanisches OFDI an, während immer weniger nach China fließt. Eskalierende geopolitische Spannungen zwischen Japan und China, günstigere demographische und wirtschaftliche Voraussetzungen sowie niedrigere Lohnkosten in ASEAN sind die Ursachen für diese deutliche Verschiebung. Innerhalb der ASEAN geht der größte Teil des OFDI nach Indonesien, Singapur und Malaysia (Damodaran 2014). Obwohl Schwellenländer noch immer ein Hauptziel für japanisches OFDI sind, hat Japan eine breite globale Präsenz (Njau 2011). Der geografische Schwerpunkt des japanischen OFDI lag bisher auf Nordamerika und Europa. Während im Jahr 2000 noch fast die Hälfte der japanischen Auslandsinvestitionen auf die USA entfiel, sind sie mittlerweile geographisch sehr viel breiter gestreut (Auswärtiges Amt 2014). Ende 2012 erhielten beide Regionen zusammen fast 55 Prozent des OFDI. Allerdings ist hierbei zu berücksichtigen, dass ein hoher Anteil der Investitionen im Finanzsektor in den USA, Europa und den Cayman Islands anfällt (Rehn 2011). Insgesamt gingen 2012 28 Prozent der Investitionen nach Asien, 29 Prozent in die USA und 25 Prozent nach Europa (JETRO 2013).

### 4.3.3 Auf welcher Stufe ist Japan?

In Bezug auf sein IFDI folgte Japan einem Muster, das nicht dem der meisten anderen Industrienationen entspricht. Japan hat einerseits durch die starke politische Limitierung des IFDI seinen IDP bewusst verzerrt, andererseits scheinen auch die schwierigen Bedingungen des japanischen Marktes für ausländische Investoren das IFDI zu verhindern, obwohl es mittlerweile politisch erwünscht ist. Die Liberalisierungsmaßnahmen der letzten Jahre haben aber offenbar Früchte getragen, da das IFDI seit 2001 verhältnismäßig stark zugenommen hat. Der OFDI Bestand stieg zwischen 1998 und 2012 von 26 auf 206 Milliarden US-Dollar. Nach zwei aufeinander folgenden Jahren (2010 und 2011) eines negativen IFDI flow (d.h. die Desinvestitionen von ausländischen Investoren überschritten die IFDI-Zuflüsse), erlebte Japan 2012 ein deutliches Wachstum des IFDI. Dies brachte den Wert des FDI wieder in den positiven Bereich mit 1,7 Milliarden US-Dollar. Trotzdem ist das Volumen immer noch sehr gering (ESCAP 2013, 34).

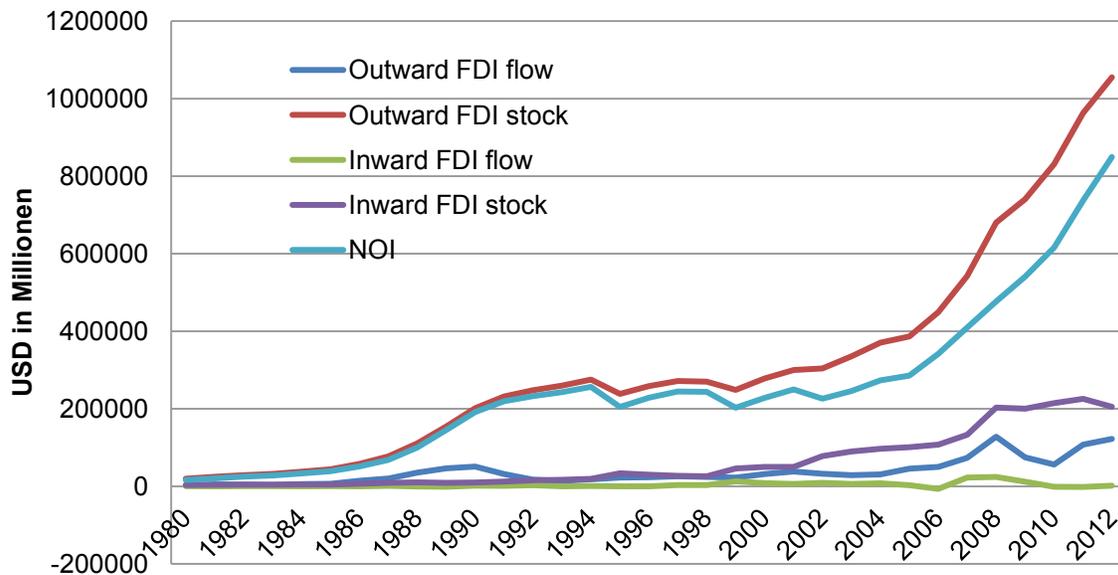


Abbildung 25: FDI stocks und flows in Japan 1980-2012 (UNCTADstat 2013)

Japan hat es geschafft, andere Wege der Entwicklungsfinanzierung und der Aneignung von Technologie zu finden und zeigt ein Entwicklungsmodell (fast) ohne IFDI auf. Auch Korea beschritt zunächst einen ähnlichen Weg, öffnete sich aber nach der Asienkrise für

IFDI: “countries such as Korea, Japan and (to a lesser extent) Taiwan relied extensively on licensing, technology transfer agreements, imitation and other non-FDI-based modalities to catch up, the common element being the use of foreign knowledge sources (which may be tied to MNEs in general), rather than FDI” (Narula und Dunning 2010, 266). Dennoch gibt es Hinweise darauf, dass FDI eine wichtige Rolle in der Wirtschaftsentwicklung gespielt hat. Die Menge des von 1899 bis 1931 in Japan investierten ausländischen Kapitals war zwar nicht groß, hatte aber Auswirkungen in Bezug auf die Lernkurve. FDI stimulierte eine breite Palette von wirtschaftlichen Bemühungen, die oft mit modernen Methoden durchgeführt wurden und wertvolles Wissen über westliche Technologie und Management-Praktiken boten und dadurch Auswirkungen auf die wirtschaftliche Struktur Japans hatten (Öztürk 2012 a). Obwohl sich die Mentalität und Haltung der Japaner gegenüber FDI auch nach dem Zweiten Weltkrieg nicht sehr stark veränderte, steigen die IFDI flows seit der zweiten Hälfte der 1990er Jahre. Das liegt an der wirtschaftlichen Stagnation nach dem Platzen der Bubble Economy. Maßnahmen wie die Deregulierung von öffentlichen und privaten Sektoren, Fremdübernahmen von insolventen Unternehmen, ein sich ändernder gesetzlicher Rahmen welcher M&As unterstützt, ein Rückgang der Überkreuzhaltung von Aktien, ein globaler Trend zur internationalen Arbeitsteilung und die Aufwertung des Yen machen IFDI in Japan attraktiver. Trotz des geringen IFDI, belegen Fallstudien, dass ausländische MNU geholfen haben, so strategische Branchen wie Halbleiter zu entwickeln und die Produktivität durch den Transfer von Technologie und Management-Know-how zu erhöhen (Öztürk 2012 a). Anhand des IFDI-Musters ist jedenfalls nicht zu erkennen, in welcher Stufe des IDP sich Japan befindet, da es nicht den Vorhersagen der IDP-Theorie entspricht.

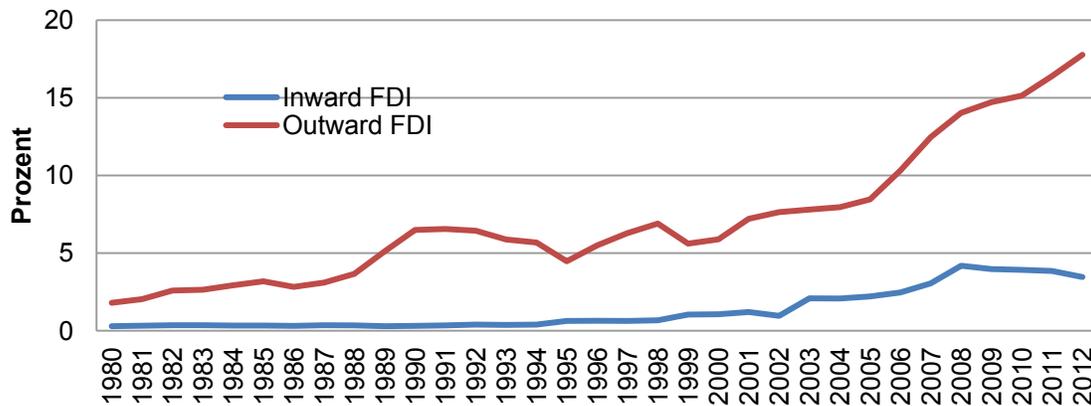


Abbildung 26: FDI als Prozentsatz des BIP in Japan (UNCTADstat 2013)

Der Wechselkurs des Yen hilft, die Entwicklung des japanischen OFDI zu verstehen. Eine Wertsteigerung des Yen veranlasst japanische Unternehmen dazu, die Produktion ins Ausland zu verlagern, in dem Bemühen, die Produktionskosten zu verringern. Da das Bretton-Woods-System und damit auch das feste Wechselkurssystem im Jahr 1973 abgeschafft wurden, legte der Yen an Wert zu. Dieses Phänomen stimmt mit Zeiten überein, in denen sich Japans OFDI stark erhöhte. Diese Sichtweise erklärt aber noch nicht den OFDI-Fluss nach Nordamerika und Europa, der seit Ende der 1980er Jahre zugenommen hat (Kim und Ku 2010, 86). Doch nicht nur der Wechselkurs des Yen bestimmt das OFDI. Offenbar haben die japanischen Unternehmen auch erhebliche O-advantages entwickelt, was auf eine hohe Stufe des IDP hinweist.

Was die sektorale Verteilung des IFDI betrifft, folgt Japan dem Muster anderer Industrieländer. In den vergangenen 15 Jahren floss das IFDI überwiegend in den Dienstleistungssektor und der Sektors nimmt auf Kosten des Sekundärsektors weiterhin zu. Insgesamt investieren viele ausländische MNU in wissensintensive Branchen, in denen Japan einen komparativen Vorteil besitzt. Auch im Sektors wird viel in Aktivitäten mit hoher Wertschöpfung investiert. Insgesamt entspricht das den Stufen 4 oder 5. Allerdings ist das IFDI aufgrund der geringen Höhe und den vielen Eintrittsbarrieren möglicherweise nicht so aussagekräftig wie in anderen Ländern.

Japans exportorientierte Wachstumsstrategie kombiniert mit der historischen Beschränkung des IFDI und zu Beginn auch des OFDI (gefolgt von einer aggressiven

OFDI-Strategie in den 1980ern) resultierte in einer stark positiven NOI-Position (Dunning und Lundan 1997, 189). Diese entspricht nicht dem IDP-Muster. Laut Dunning deutet ein stark positives NOI auf Stufe 4 des IDP hin. Da Japans NOI aber noch niemals negativ war und das IFDI lange Zeit stark eingeschränkt wurde, ist die Aussagekraft des NOI in diesem Fall nicht gegeben.

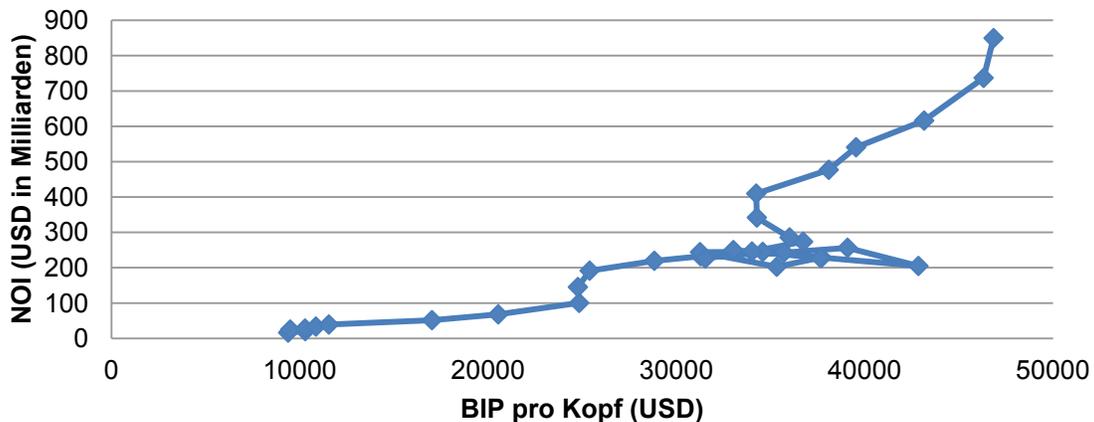


Abbildung 27: Japans IDP 1980-2012 (eigene Berechnungen basierend auf UNCTADstat, 2013)

Japan hat ein extrem hohes BIP. Das BIP pro Kopf stieg von 2.016 US-Dollar 1970 auf 9.377 US-Dollar im Jahr 1980 und betrug 2012 46.959 US-Dollar (UNCTADstat 2013). Damit befindet sich Japan seit 1973 über der 3.000 US-Dollar-Grenze, die laut Dunning den Eintritt in Stufe 3 markiert. Seit 1981 übersteigt das pro Kopf BIP auch die 10.000 US-Dollar-Grenze, womit sich Japan laut Dunning mindestens in Stufe 4 befinden müsste. Das extrem hohe BIP pro Kopf deutet auf die höchste Entwicklungsstufe (5) hin.

Die sektorale Verteilung des OFDI zeigt, dass Japan eine starke industrielle Basis hat. Der größte Teil des OFDI findet immer noch in der Fertigung statt, wobei auch dort die wissensintensiven Branchen eine große Rolle spielen (Computer, Elektronik etc.). Der Tertiärsektor nimmt weiterhin zu, wobei auch der Primärsektor zugenommen hat. Das zeigt die Bedeutung von Ressourcen für die japanische Wirtschaft. Insgesamt deutet die Struktur auf eine sehr hohe Stufe hin, da viel OFDI in wissensintensiven Aktivitäten mit hoher Wertschöpfung stattfindet (Stufe 4 oder 5).

Die Motivation hinter dem japanischen OFDI ist hauptsächlich market-seeking. Es geht um die Sicherung von Wachstumsmärkten in China und ASEAN sowie den reiferen Märkten in Europa und Nordamerika. Auch efficiency-seeking FDI durch die Ausnutzung von geringeren Lohnkosten in Asien spielen eine Rolle. Dazu passen auch die Schaffung einer internationalen Arbeitsteilung und die Integration in die regionale Wirtschaft. Diese Faktoren deuten auf Stufe 4 oder 5 hin. Narula und Dunning nennen als Merkmal für Stufe 4 und 5 „restructuring of global value chains“ als ein Motiv (Narula und Dunning 2010, 267).

Japans OFDI ist geographisch sehr breit gestreut. Die größten Investmentregionen sind Nordamerika, Asien und Europa, die mit 29, 28 und 25 Prozent relativ gleich auf liegen. Ein hoher Prozentsatz des OFDI fließt in Industrienationen, was auf die hohe Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Produkte hinweist. Demnach könnte sich Japan in Stufe 4 oder 5 befinden.

Insgesamt scheint Japan sich in Stufe 5 zu befinden, wobei es nicht in allen Aspekten den Vorhersagen des IDP entspricht und auch die Unterscheidung zwischen Stufe 4 und 5 schwerfällt, aufgrund der nicht aussagekräftigen NOIP.

## **5 Fazit**

Wie erwartet scheint Japan, das am weitesten entwickelte Land, sich in Stufe 5 und Korea in Stufe 4 zu befinden. China hat möglicherweise seit 2008 Stufe 3 erreicht. Aus dem Vergleich der drei Länder lassen sich verschiedene Gemeinsamkeiten, aber auch Unterschiede erkennen. Eine Gemeinsamkeit ist das starke Kontrollmotiv in allen drei Ländern. Es scheint eine starke Parallele zwischen OFDI aus Japan und aus den First-Tier-NIE in der Region zu geben wobei letztere in der Regel, wie vom Flying-Geese Paradigma beschrieben, einen Schritt hinter Japan sind. Dies ist besonders bemerkenswert in Bezug auf Korea, wo sich das FDI zunächst auf die Versorgung mit Ressourcen konzentrierte, um die Ausweitung der Produktionskapazitäten zu garantieren, ganz wie in den ersten Jahren in Japan (UNCTAD 1996, 85). Korea hat seit den 1960er

Jahren mehrere FDI Regime verfolgt. Korea begann mit einer sehr restriktiven FDI-Politik, liberalisierte FDI in den 1980er Jahren, aber immer noch wurden bedeutende Sektoren durch Regelungen beschränkt. Seit der Asien-Krise 1997 verfolgt Korea eine FDI-freundlichere Politik. Ähnlich wie in Japan, spielte FDI zunächst kaum eine Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung Koreas. Auch im Jahr 1996 machte IFDI einen Anteil von weniger als 1 Prozent der gesamten inländischen Anlageinvestitionen in Korea aus, weit weniger als in den südostasiatischen Ländern. Wie in Japan jedoch hatte IFDI trotz der quantitativen Bedeutungslosigkeit Einfluss auf die Qualität der koreanischen wirtschaftlichen Entwicklung durch die Schaffung von qualifizierten Führungskräften und Arbeitnehmern und durch die technische Beratung von ausländischen Subunternehmern (Öztürk 2012 b). Im Gegensatz zu anderen leistungsstarken asiatischen Volkswirtschaften, hat sich Korea nicht für eine generelle Förderung von IFDI entschieden, sondern für eine selektivere Strategie. IFDI wurde dennoch als ein Instrument der Industriepolitik verwendet. Indem das IFDI in bestimmte Branchen gelenkt wurde, hat die Regierung die koreanische Industriestruktur mitgestaltet (F. Nicolas 2003, 7). Sowohl Japan als auch Korea gelang es, durch strikte Regelungen, den vollen Nutzen aus FDI zu ziehen. Anstatt auf IFDI zu setzen, zogen es beide Länder vor, von ausländischen Experten zu lernen und ihre neuen Fähigkeiten dann zu indigenisieren. Der Schwerpunkt lag auf dem Lernen von ausländischen Experten. Japan und Korea bevorzugten die Kreditaufnahme, und investierten die beschränkte Menge an Kapital dann in Branchen, die als entscheidend für die Wirtschaftsentwicklung angesehen wurden. Zudem hielten sie ihre nationale Sparquote so hoch wie möglich, bei etwa 30 Prozent des BIP (Öztürk 2012 b). Die Fälle von Japan und Korea beweisen einmal mehr, dass es von Vorteil ist, auch auf die Qualität anstatt die reine Quantität der ausländischen Direktinvestitionen zu achten, um den potentiellen Nutzen von FDI zu maximieren (Öztürk 2012 b). Auch in China hat der Staat seit der Liberalisierung FDI eingeleitet oder genehmigt. Der Staat behält sich also ein großes Maß an Kontrolle vor. Die Regierung hat zum Beispiel bestimmte strategische Industrien für OFDI ausgewählt und hat auch mitentschieden in welchen Ländern das OFDI stattfinden soll. Damit will die Regierung gewährleisten, dass die Investitionen im Einklang sind mit den langfristigen

Entwicklungszielen des Landes. Die Förderung nationaler Champions und die Beschaffung von natürlichen Ressourcen im Ausland sind Teil einer breiten Strategie des wirtschaftlichen Nationalismus, die sich auf Energiesicherheit, Geopolitik, und Wettbewerbsfähigkeit konzentriert (Salidjanova 2011, 4). Damit tritt China in die Fußstapfen seiner Nachbarländer. Auch die Regierungen von Korea und Taiwan haben eine Reihe von institutionellen Arrangements geschaffen, um FDI (outward und inward) in eine bestimmte Richtung zu lenken, die der Wirtschaftsentwicklung dient (Thurbon und Weiss 2006, 1). Die Fähigkeit der Regierung, die Höhe, die Art und die Richtung des OFDI und IFDI zu steuern, um dadurch Entwicklungsziele zu erreichen ist die typische strategische Industriepolitik vieler ostasiatischer Länder. Um den Entwicklungsrückstand aufzuholen wurde die wirtschaftliche Entwicklung in den breiteren politischen Rahmenbedingungen und Organisationsstrukturen des Staates institutionalisiert (Thurbon und Weiss 2006, 2). Deshalb waren auch in allen drei Ländern die großen, dem Staat nahestehenden Konzerne (SOE in China, Chaebol in Korea und Keiretsu in Japan) die ersten outward Investoren. Weitere Gemeinsamkeiten sind die schrittweise Öffnung in Verbindung mit dem Schutz eigener Infant Industries. Durch die Einrichtung von SWZ ließ sich das IFDI besser kontrollieren und die einheimische Wirtschaft konnte geschützt werden.

Es lassen sich jedoch auch Unterschiede erkennen. Japan verfolgte lange Zeit das restriktivste FDI-Regime, insbesondere in Bezug auf IFDI. Auch jetzt noch scheint es erhebliche Eintrittsbarrieren zu geben. Korea folgte zunächst diesem Beispiel und war IFDI gegenüber lange Zeit feindlich gestimmt. Mit der Asien-Krise änderte sich das jedoch und IFDI wird heute aktiv gefördert. China scheint von Anfang an das offenste FDI-Regime zu verfolgen. Von Anfang an wurde IFDI als Entwicklungsfinanzierung und Technologiequelle genutzt. Doch auch das OFDI wird auch viel aggressiver genutzt, um Technologie zu akquirieren und nicht nur um Märkte zu bedienen oder die eigenen Produktionskosten zu senken. Auch die Weltbank kommt zu dem Schluss, dass IFDI eine wichtige Rolle in der wirtschaftlichen Entwicklung Chinas gespielt hat. Mehr als die Hälfte der chinesischen Exporte und Importe kommen aus Unternehmen mit ausländischer Beteiligung und sie sorgen für 30 Prozent der chinesischen

Industrieproduktion und erzeugen 22 Prozent der industriellen Gewinne, während nur 10 Prozent der Arbeitskräfte dort arbeiten. Die Unternehmen mit höherem FDI-Anteil scheinen also produktiver zu sein. FDI hat dazu beigetragen, Chinas Wirtschaftsreform zu beschleunigen (The World Bank 2010). FDI scheint in Chinas Entwicklung also eine wesentlich wichtigere Rolle zu spielen als in Japan und Korea und es steckt noch viel Potential in China als zukünftigem outward Investor.

Obwohl China bei der Höhe des IFDI in absoluten Zahlen führt (833 Milliarden US-Dollar) vor Japan (205 Milliarden) und Korea (147 Milliarden) liegt es beim Pro-Kopf-Wert ganz hinten. Südkorea hat das höchste Pro-Kopf IFDI (3.030 US-Dollar), gefolgt von Japan (1.624 US-Dollar) und China (615 US-Dollar). Wieder wird Japans ungewöhnlich niedriges IFDI deutlich. Insbesondere wenn man das OFDI betrachtet.

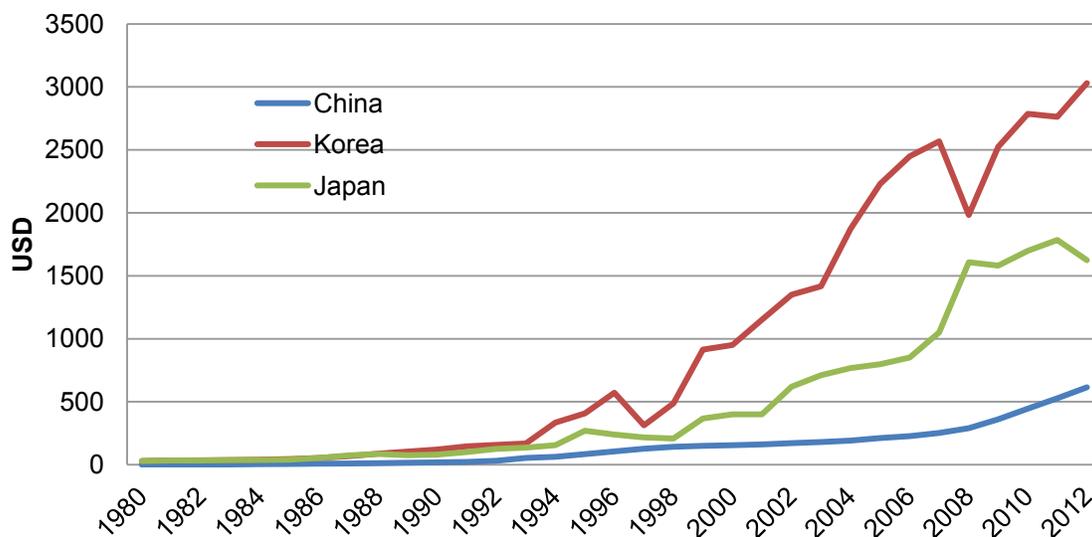


Abbildung 28: IFDI stock pro Kopf im Vergleich 1980-2012 (UNCTADstat 2013)

Beim OFDI hat Japan eindeutig die Nase vorn mit 8.344 US-Dollar pro Kopf, gefolgt von Korea (4.042 US-Dollar pro Kopf) und China (376 US-Dollar pro Kopf).

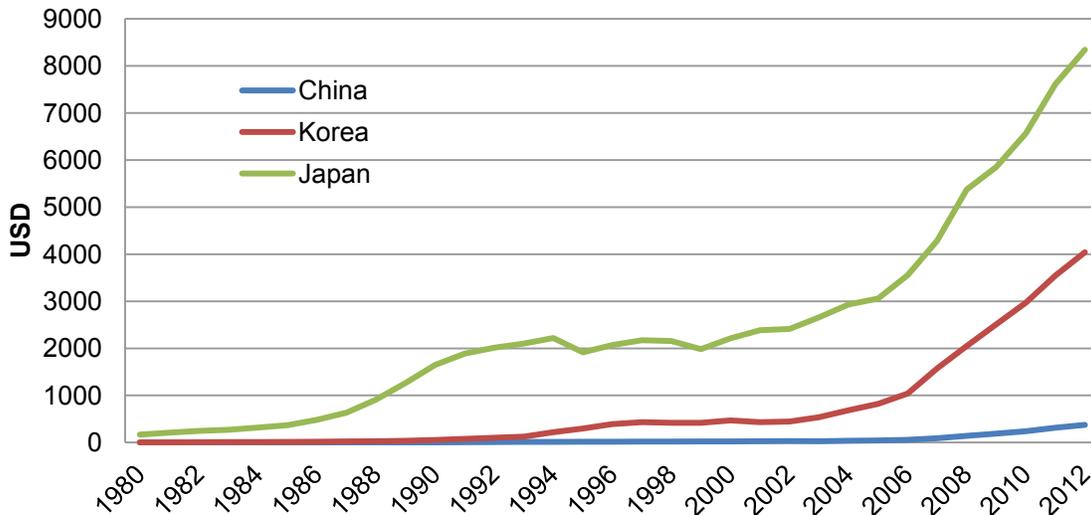


Abbildung 29: OFDI stock pro Kopf im Vergleich 1980-2012 (UNCTADstat 2013)

Was das NOI betrifft, spiegelt sich auch hier Japans ungewöhnliche Entwicklung, mit einem positiven NOI. Koreas NOI hingegen zeichnet ein Muster nach, wie es im IDP beschrieben wird, während auch Chinas NOI bisher diesem Muster entspricht, aber nach wie vor ein negatives NOI aufweist. Sollte die Einschätzung stimmen, dass China sich nun in Stufe 3 befindet, so müsste sich dieser Trend bald umkehren. Die chinesische Regierung hat bereits angekündigt, die Balance zwischen OFDI und IFDI bis 2015 erreichen zu wollen.

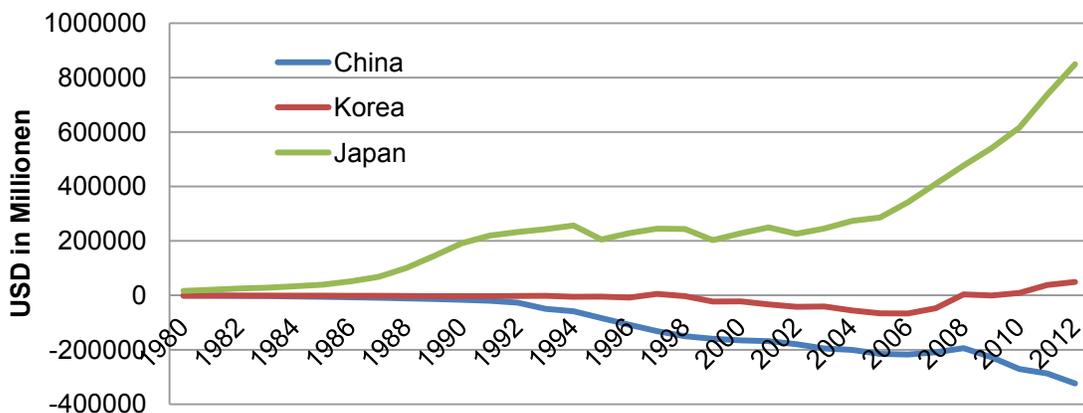


Abbildung 30: NOI im Vergleich 1980-2012 (eigene Berechnung basierend auf UNCTADstat 2013)

## 6 Beurteilung der Nützlichkeit des IDP

Positiv fällt auf, dass der IDP leicht verständlich und leicht anwendbar ist. Er eignet sich daher für Studenten oder Forscher und alle Interessierten, die keinen Zugang zu kostenpflichtigen und schwer erhältlichen Wirtschaftsberichten und –Kennzahlen haben. Man benötigt hauptsächlich FDI-Kennzahlen, die öffentlich zugänglich und vergleichsweise verlässlich sind. Der IDP eignet sich hervorragend, um sich einen Überblick über den Stand der Wirtschaftsentwicklung und –strategie eines Landes sowie die Wettbewerbsfähigkeit seiner Firmen zu verschaffen. Mit der Konzentration auf OFDI als Indikator der Entwicklung wird klar, ob die Unternehmen eines Landes im internationalen Umfeld bestehen können und genügend O-advantages besitzen. Die Motivation des OFDI gibt Aufschluss über die wirtschaftliche Strategie. „The IDP essentially traces out the net cross-border flows of industrial knowledge, the flows that are internalised in foreign direct investment (FDI) and that restructure and upgrade the global economy, although there is also the non-equity type of knowledge transfers such as licensing, turn-key operations, and the like. In this respect, the IDP can thus be interpreted as a *cross-border learning curve* exhibited by a nation that successfully moves up the stages of development by acquiring industrial knowledge from its more advanced ‘neighbours’” (Ozawa 1998, 143). Die Annahme dabei ist, dass ein Land diese Stufen nacheinander durchläuft und eine Entwicklungshierarchie entsteht. Dunning's Theorie beruht auf dem Prinzip der freien Marktwirtschaft und freiem Handel. Es gibt einige Studien über China, die USA, Spanien oder Ungarn, die die IDP Theorie unterstützen, während andere Studien über Japan, Korea, Russland, Irland oder Österreich der IDP- Theorie zu widersprechen scheinen (Masca und Vaidean 2010, 57). In der Tat kann das U-Element der IDP-Kurve verschwinden, wenn wie in Japans Fall IFDI verhindert wird. Daher liegen die Schwachstellen des IDP liegen ebenfalls in seiner Schlichtheit. Dunning vermittelt den Eindruck, als wäre FDI neben dem BIP bzw. BNP die einzige Kennzahl der Wirtschaftsentwicklung und IFDI die einzige Möglichkeit ausländisches Kapital und Know-how zu akquirieren. Diese Betrachtungsweise ist jedoch sehr eindimensional. Ein Kritikpunkt ist auch die verschwommene Definition der fünften Stufe des IDP. In großen Teilen ist sie identisch mit Stufe 4. Wie am Beispiel von Japan

und Südkorea ersichtlich ist, gibt es auch alternative Entwicklungsstrategien, die ohne oder mit einem sehr geringen Volumen an IFDI auskommen. Besonders Japan und Südkorea haben ihre Entwicklung durch in- oder ausländische Kredite finanziert und sich die Technologie durch Reverse Engineering oder die Hilfe ausländischer Fachkräfte angeeignet. Zudem wurde die Entwicklung stark durch die Regierung koordiniert und gelenkt. Daher spielen neben FDI auch viele weitere Aspekte, wie Regierung, geographische Lage, Einbindung in Freihandelszonen und die Offenheit der Wirtschaft, etc. eine wichtige Rolle. Somit ist der IDP auch nicht für alle Länder aussagekräftig. Japan beispielsweise hatte niemals eine negative NOI-Position, da IFDI in seiner Wirtschaftsentwicklung kaum eine Rolle gespielt hat. Dennoch ist Japan einer der größten Investoren in Bezug auf OFDI, sowohl regional als auch international. Generell kann man bei der Anwendung des IDP und beim Sichten der Literatur zwischen einem „graphischen IDP“ und einem weiter gefassten „Interaction IDP“ unterscheiden. Viele empirische Untersuchungen der vergangenen Jahre nutzten dabei den enger gesteckten graphischen IDP und betrachteten ausschließlich NOI und BIP und setzten diese in Relation, um Dunning's These zu bestätigen oder aber um festzustellen, dass einige Länder nicht dem vorhergesagten Muster entsprechen. War der IDP zunächst vielleicht sogar in dieser Auslegung von Dunning gedacht, so mussten Dunning und Narula über die Jahre feststellen, dass der IDP auf die Realität nicht immer zutrifft. Sie überarbeiteten die Theorie mehrmals und ergänzten sie um neue Faktoren (z.B. die fünfte Stufe) und Entwicklungen, zuletzt 2010: „Lessons learned over the last decade require us to revise and update the IDP if it is to remain relevant as a tool for understanding the interaction between investment and development“ (Narula und Dunning 2010, 264). Dabei gehen sie auch auf die Mängel des reinen „Graphical IDP“ ein und plädieren für einen „Interaction IDP“ (Narula und Dunning 2010, 264ff.). Der Interaction IDP soll als analytischer Rahmen zur Untersuchung der Entwicklung und der MNU eines Landes dienen und nicht als Tool, um die optimale Höhe des FDI zu bestimmen oder anhand von nur zwei Größen (NOI und BIP) den Entwicklungsstand eines Landes zu messen. “It is not entirely clear that there is a direct causality between FDI and development. Our view is that while a relationship exists between MNEs and development, there is a very large “black box” of

intervening mechanisms and processes” (Narula und Dunning 2010, 265). Interessant ist auch, dass Dunning und Narula keine Aussage über FDI als Mittel der Entwicklungspolitik machen, sondern es als Indikator nutzen. Dabei legen sie die Annahme zugrunde, dass FDI nicht unbedingt der Auslöser für Entwicklung sein muss, dass beide aber die gleichen Bedingungen benötigen: “the determinants of FDI are also the determinants of development” (Narula und Dunning 2010, 265). Dabei bleibt offen, ob FDI die Quelle für oder eine Folge von Wirtschaftswachstum ist und wird eher als Spiegelbild und somit als Indikator für Wirtschaftsentwicklung gesehen. Man muss also bei der Analyse auf die jeweiligen Besonderheiten des zu analysierenden Landes eingehen und den IDP gegebenenfalls modifizieren, wie es Ozawa mit dem Technology Development Path für Japan getan hat (Ozawa 1998). Der IDP eignet sich sehr gut als Rahmen zur Analyse des FDI-Musters und des Entwicklungsstandes von Ländern. Eine ganz klare Aussage über die Entwicklung eines Landes und die eindeutige Einordnung in eine Stufe kann er nur Anhand der FDI-Kennzahlen nicht geben. FDI eignet sich also nicht per se als Indikator für Wirtschaftsentwicklung, sondern muss immer im Zusammenhang gesehen werden. Anstatt eines rein graphischen IDP sollte der Analyserahmen also weiter gefasst werden, um der Komplexität und den landestypischen Facetten gerecht zu werden.

## 7 Literaturverzeichnis

- Agosin, Manuel R., und Ricardo Mayer. *Foreign Investment in Developing Countries. Does it Crowd in Domestic Investment?* UNCTAD Discussion Paper Nr. 146, Genf: UNCTAD, 2000.
- Ahn, Yong Choong. *New Direction of Korea's Foreign Direct Investment Policy in the Multi-Track FTA Era: Inducement and Aftercare Services*. Global Forum on International Investment VII, Paris: OECD, 2008.
- Auswärtiges Amt. *Japan*. Februar 2014. [http://www.auswaertiges-amt.de/sid\\_2F85C00037A31A978D0BB41508FE100E/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Japan/Wirtschaft\\_node.html#doc366198bodyText4](http://www.auswaertiges-amt.de/sid_2F85C00037A31A978D0BB41508FE100E/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/Japan/Wirtschaft_node.html#doc366198bodyText4) (Zugriff am 07. März 2014).
- Barba Navaretti, Giorgio, und Davide Castellani. *Investments Abroad and Performance at Home: Evidence from Italian Multinationals*. Development Studies Working Papers N. 180, Mailand: Centro Studi Luca D'agliano, 2003.
- Barry, Frank, Holger Görg, und Andrew McDowell. „Outward FDI and the Investment Development Path of a Late-Industrialising Economy: Evidence from Ireland.“ *Regional Studies*, 37:4, 2003: 341-349.
- Bellak, Christian. *The Investment Development Path of Austria*. Working Paper No. 75, Wien: Wirtschaftsuniversität Wien, 2000.
- Bjorvatn, Kjetil, Hans Jarle Kind, und Hildegunn Kyvik Nordas. „The Role of FDI in Economic Development.“ *Nordic Journal of Political Economy*, Vol. 28, 2002: 109-126.
- Blomstrom, M., R. Lipsey, und M. Zegan. *What explains developing country growth?* NBER Working Paper No. 4132, Cambridge, Massachusetts: National Bureau for Economic Research, 1994.

Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey, und Ksenia Kulchycky. „U.S. and Swedish Direct Investment and Exports.“ In *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, von Robert E. Baldwin, 257-302. Chicago: University of Chicago Press, 1988.

Blomström, Magnus, und Fredrik Sjöholm. „Technology transfer and spillovers: Does local participation with multinationals matter?“ NBER Working Paper 6816, Cambridge, 1998.

Borensztein, E., J. De Gregorio, und J.W. Lee. „How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?“ *Journal of International Economics* 45, 1998: 115–135.

Brinkman, June E., und Richard L. Brinkman. „GDP as a measure of progress and human development: a process of conceptual evolution.“ *Journal of Economic Issues, Vol. XLV, No.2*, Juni 2011: 447-456.

Buckley, Peter J., Jeremy Clegg, Adam R. Cross, Xin Liu, Hinrich Voss, und Zheng Ping. „The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment.“ *Journal of International Business Studies, Vol. 38, No. 4 - International Expansion of Emerging Market Businesses*, Juli 2007: 499-518.

Buckley, Peter J., und Francisco B. Castro. „The investment development path: the case of Portugal.“ *Transnational Corporations, vol. 7, no.1*, April 1998: 1-15.

businessdictionary. *Economic Development.* kein Datum.  
<http://www.businessdictionary.com/definition/economic-development.html>  
(Zugriff am 24. April 2013).

Castro, Francisco B. *Foreign Direct Investment in a Late Industrialising Country: The Portuguese IDP revisited.* Working Paper, Porto: Faculdade de Economia do Porto, 2004.

Castro, Francisco B. *Foreign Direct Investment in the European Periphery - The Competitiveness of Portugal.* Doktorarbeit, Leeds: The University of Leeds, 2000.

- Caves, R.E. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press, 1996.
- Cleeve, Emmanuel. „The Eclectic Paradigm and Foreign Direct Investment in Sub-Saharan Africa.“ In *Repositioning African Business and Development for the 21st Century*, von Simon Sigué, 235-245. IAABD, 2009.
- Coase, R.H. „The Nature of the Firm.“ *Economica, New Series, Vol. 4, No. 16*, November 1937: 386-405.
- Cypher, James M., und James L. Dietz. *The Process of Economic Development*. London und New York: Routledge, 2004.
- Damodaran, Rupa. „Asean-5 draws lion's share of Japan FDI.“ *Business Times*. 01. März 2014. <http://www.nst.com.my/business/nation/asean-5-draws-lion-s-share-of-japan-fdi-1.506666> (Zugriff am 28. März 2014).
- Davies, Ken. *China Investment Policy - An Update*. OECD Working Papers on International Investment, OECD Publishing, 2013.
- Davies, Ken. „Outward FDI from China and its policy context 2012.“ In *Columbia FDI Profiles*, von Karl P. Sauvart, Padma Malampally und Ana-Maria Poveda-Garces. New York: VALE Columbia Center on Sustainable International Investment, 2012.
- Debaere, Peter. *Reversing the Perspective: Multinationals from Middle-Income Countries*. CEPR Working Paper 4435, London: Centre for Economic Policy Research, 2004.
- Denisia, Vintila. „Foreign Direct Investment Theories: An Overview of the Main FDI Theories.“ *European Journal of Interdisciplinary Studies, Volume 2, Issue 2*, Dezember 2010: 104-110.

- Ding, Qiang, Michèle E.M. Akoorie, und Kathryn Pavlovich. „Going International: The Experience of Chinese Companies.“ *International Business Research, Vol.2, Nr.2*, April 2009: 148-152.
- Drysdale, Peter, Toshi Naito, Ray Trewin, und Dominic Wilson. *The changing climate for FDI into Japan*. Asia Pacific Economic Papers, Australia-Japan Research Centre, 1999.
- Dunning, J.H., und A. McKaig-Berliner. „The geographical sources of competitiveness: The professional business service industry.“ *Transnational Corporations 11 (3)*, 2002: 1-38.
- Dunning, John H., Chang-su Kim, und Jyh-Der Lin. „Incorporating Trade into the Investment Development Path: A Case Study of Korea and Taiwan.“ *Oxford Development Studies, 29:2*, 2001: 145-154.
- Dunning, John H., und Rajneesh Narula. „The investment development path revisited - Some emerging issues.“ In *Foreign Direct Investment and Governments - Catalysts for economic restructuring*, von John H. Dunning und Rajneesh Narula, 1-41. London: Routledge, 1996.
- Dunning, John H., und Sarianna M. Lundan. „Foreign direct investment in japan and the united states: A comparative analysis.“ *The International Trade Journal 11:2*, 1997: 187-220.
- EconomyWatch. *Definition of Foreign Direct Investment (FDI)*. 30. Juni 2010. <http://www.economywatch.com/foreign-direct-investment/definition.html> (Zugriff am 24. April 2013).
- Ernst&Young. *Beyond Asia: Strategies to support the quest for growth - South Korea highlights*. Ernst & Young Han Young, 2012.
- ESCAP. *Asia-Pacific Trade and Investment Report 2013 - Turning the tide: Towards inclusive trade and investment*. New York: United Nations, 2013.

- Falzoni, Anna Maria, und Mara Grasseni. *Home Country Effects of Investing Abroad: Evidence from Quantile Regressions*. Mailand: Bocconi University, 2005.
- Findlay, Ronald. „Relative Backwardness, Direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A Simple Dynamic Model.“ *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 92, Iss. 1, Februar 1978: 1-16.
- Francis, Smitha. „FDI Flows into Japan: Changing Trends and Patterns.“ *IDEAs*. 27. August 2003.  
[http://www.networkideas.org/focus/aug2003/fo27\\_FDI\\_Flows\\_Japan.htm](http://www.networkideas.org/focus/aug2003/fo27_FDI_Flows_Japan.htm)  
 (Zugriff am 30. Juli 2013).
- Frank, R.H., und R.T. Freeman. *Distributional Consequences of Direct Foreign Investment*. New York: Academic Press, 1978.
- Fukao, Kyoji, Keiko Ito, und Hyeog Ug Kwon. „Characteristics and Effects of Japan’s Inward FDI.“ Paper Prepared for the CGP Conference, Tokyo, 2004.
- Gad, Gerhard, und Bodo Ellmers. *Der Beitrag ausländischer Direktinvestitionen zur Entwicklung des Südens - Theoretische Überlegungen*. Bonn und Berlin: VENRO, 2007.
- Globerman, S., A. Kokko, und F. Sjöholm. „International Technology Diffusion: Evidence from Swedish Patent Data.“ *Kyklos*, 53, 2000: 17–38.
- Gorg, H., und D. Greenaway. *Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?* Discussion Paper No. 944, Bonn: IZA, 2003.
- Graham, Edward M., und Paul R. Krugman. *Foreign Direct Investment in the United States*. Washington DC: Institute for International Economics, 1995.

- Haddad, Mona, and Ann Harrison. „Are there positive spillovers from direct foreign investments? Evidence from panel data for Morocco.“ *Journal of Development Economics*, Vol. 42, Oktober 1993: 51-74.
- Hanson, Gordon H. „Should Countries Promote Foreign Direct Investment?“ G-24 Discussion Papers, 2001.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz, and Stephen R. Yeaple. „Export versus FDI with Heterogeneous Firms.“ *The American Economic Review* Vol. 94, No. 1, März 2004: 300-316.
- Henley, John, Colin Kirkpatrick, and Georgina Wilde. *Foreign Direct Investment (FDI) in China: Recent Trends and Current Policy Issues*. Manchester: The University of Manchester Institute for Development Policy and Management, 1998.
- Hiratsuka, Daisuke. *Japan's OFDI in globalization*. ICRIER Project on Intra-Asian FDI Flows: Magnitude, Trends, Prospects and Policy Implications, Delhi: ICRIER, 2007.
- Hymer, S.H. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Doktorarbeit, Cambridge und London: MIT Press, 1960.
- Ietto-Gillies, Grazia. „The nation-state and the theory of the transnational corporation.“ 2004.
- JETRO. *Japanese Trade and Investment Statistics*. 2013. [www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/](http://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/) (Zugriff am 31. Juli 2013).
- JETRO. *JETRO World Investment Report 2013 ~Revitalizing Japan through global business~*. Tokyo: Japan External Trade Organization, 2013.
- Jordan, Gary L., und Jan-Erik Vahlne. *Domestic Employment Effects of Direct Investment Abroad by Two Swedish Multinationals*. Working Paper No, 13, Genf: Multinational Enterprises Programme, International Labour Office, 1981.

- Kiggundu, Moses N., und Anfeng Hui. „A Profile of China’s Outward Foreign Direct Investment (OFDI).“ *15th Annual Global Finance Conference*. Hangzhou, 2008. 901-906.
- Kim, Hyun sung, und Ki bo Ku. „A Comparative Study on Japan’s outward FDI to Korea and China.“ *International Area Review, Volume 13, Number 2*, 10. Juni 2010: 81-103.
- Kim, June-Dong. *Inward Foreign Direct Investment*. Seoul: KIEP, 1999.
- Kim, June-Dong, und Sang-In Hwang. „The Role of Foreign Direct Investment in Korea's Economic Development: Productivity Effects and Implications for the Currency Crisis.“ In *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development*, von Takatoshi Ito und Anne O. Krueger, 267-294. Chicago: University of Chicago Press, 2000.
- Kim, Jung Min, und Dong Kee Rhe. „Trends and Determinants of South Korean Outward Foreign Direct Investment.“ *The Copenhagen Journal of Asian Studies Vol. 27, Issue 1*, 2009: 126-154.
- Kim, Seungjin. „Effects of Outward Foreign Direct Investment on Home Country Performance: Evidence from Korea.“ In *The Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development, NBER-EASE Volume 9*, von Ito Takatoshi und Anne O. Krueger, 295-317. University of Chicago Press, 2000.
- Klein, Martin. „Rostowsche Stadientheorie.“ *Gabler Wirtschaftslexikon*. kein Datum. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/55434/rostowsche-stadien-theorie-v4.html> (Zugriff am 8. Juni 2013).
- . „Strukturalismus.“ *Gabler Wirtschaftslexikon*. kein Datum. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/strukturalismus.html> (Zugriff am 11. Juni 2013).

- Kokko, Ari. „Globalization and FDI policies.“ In *The Development Dimension of FDI: Policy and Rule-making Perspectives*, von UNCTAD, 29-40. New York und Genf: United Nations, 2002.
- . „Technology, market characteristics, and spillovers.“ *Journal of Development Economics*, Vol. 43, April 1994: 279-293.
- Kokko, Ari. *The home county effects of FDI in developed economies*. Working Paper No. 225, Stockholm: European Institute of Japanese Studies Stockholm School of Economics, 2006.
- Kolstad, Ivar, und Arne Wiig. *What determines Chinese outward FDI?* CMI working paper, Bergen: Chr. Michelsen Institute, 2009.
- Koojaroenprasit, Sauwaluck. „The Impact of Foreign Direct Investment on Economic Growth: A Case Study of South Korea.“ *International Journal of Business and Social Science* Vol. 3 No. 21, November 2012: 8-19.
- Korea Exim Bank. *FDI Information*. 2014. [http://211.171.208.92/odisas\\_eng.html](http://211.171.208.92/odisas_eng.html) (Zugriff am 13. Juli 2014).
- KPMG. *Foreign Direct Investment in Korea*. KPMG Consulting, 2001.
- Kurz, Heinz D., und Neri Salvadori. „Theories of Economic Growth – Old and New.“ kein Datum. [http://www.uni-graz.at/heinz.kurz/pdf/HKNS\\_Growthconf.pdf](http://www.uni-graz.at/heinz.kurz/pdf/HKNS_Growthconf.pdf) (Zugriff am 3. Juni 2013).
- Lall, Sanjaya. „Transnationals, Domestic Enterprises, and Industrial Structure in Host LDCs: A Survey.“ *Oxford Economic Papers New Series*, Vol. 30, No. 2, Juli 1978: 217-248.
- Lee, Doowon, und Hyeon-Seung Huh. „Economic Impact of Korea’s Outward FDIs into Developed and Developing Economies across Industries.“ *Journal of Korea Trade* Vol. 13, No. 2, Mai 2009: 75-88.

- Li, Zhongmin. *How Foreign Direct Investment Promotes Development: The Case of the People's Republic of China's Inward and Outward FDI*. ADB Economics Working Paper Series No. 304, Manila: Asian Development Bank, 2013.
- Liang, Hao, Bing Ren, und Haikun Zhu. *Revisiting the OLI Paradigm: The Institutions, the State, and China's OFDI*. CESifo working paper: Fiscal Policy, Macroeconomics and Growth, No. 3642, München: CESifo, 2011.
- Lipsey, R. „Home and Host Country Effects of FDI.“ Lidingö, 2002.
- Lipsey, Robert E., Eric D. Ramstetter, und Magnus Blomström. *Outward FDI and Parent Exports and Employment: Japan, The United States, and Sweden*. NBER Working Paper 7623, Cambridge: National Bureau of Economic Research, 2000.
- Ljungwall, Christer, und Junjie Li. *Financial Sector Development, FDI and Economic Growth in China*. Working Paper No. E2007005, Beijing: China Center for Economic Research, 2007.
- Mallampally, Padma, und Karl P. Sauvant. „Foreign Direct Investment in Developing Countries.“ *Finance & Development Vol.36, Nr.1*, 1999.
- Masca, Simona Gabriela, und Viorela Ligia Vaidean. „Outward FDI and the Investment Development Path in Romania.“ *Romanian Journal of Economics*, Dezember 2010: 49-64.
- Maxxelli Consulting. *The changing landscape of inward Foreign Direct Investment (FDI) in China*. 08. April 2014. <http://www.maxxelli-consulting.com/china-foreign-direct-investment-brings-faster-and-more-advanced-projects/> (Zugriff am 01. Juni 2014).
- Min, Byung S. „Trade and Foreign Direct Investment Patterns in the Republic of Korea in the Aftermath of the 1997 Asian Financial Crisis.“ *Asia-Pacific Trade and Investment Review Vol. 2, No. 1*, Mai 2006: 3-24.

- Mirza, Hafiz, und Axèle Giroud. „Outward foreign direct investment by enterprises from China.“ In *Global players from emerging markets: Strengthening enterprise competitiveness through outward investment*, von UNCTAD, 49-66. New York und Genf: United Nations, 2007.
- MOFCOM. *2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*. Beijing: Ministry of Commerce, 2010.
- Moon, Hwy-Chang. „Outward Foreign Direct Investment by Enterprises from the Republic of Korea.“ In *Global Players from Emerging Markets: Strengthening Enterprise Competitiveness through Outward Investment*, von UNCTAD, 93-116. New York: United Nations, 2007.
- Myrdal, Gunnar. „International Inequality and Foreign Aid in Retrospec.“ In *Pioneers in Development*, von Gerald Meier und Dudley Seers, 151-165. Oxford: Oxford University Press, 1984.
- Narula, Rajneesh, und John H. Dunning. „Multinational Enterprises, Development and Globalization: Some Clarifications and a Research Agenda.“ *Oxford Development Studies*, 38:3, 2010: 263-287.
- Narula, Rajneesh, und José Guimón. „The investment development path in a globalised world: implications for Eastern Europe.“ *Eastern Journal of European Studies*, Vol. 1, Issue 2, Dezember 2010: 5-19.
- Nicolas, Françoise. „FDI as a Factor of Economic Restructuring: The Case of South Korea.“ In *International Trade, Capital Flows and Economic Development in East Asia: The Challenge in the 21st Century*, von A. Bende-Nabende. London: Ashgate, 2003.
- Nicolas, Françoise., Stephen Thomsen, und Mi-Hyun (2013) Bang. *Lessons from Investment Policy Reform in Korea*. OECD Working Papers 2013/02, Paris: OECD Publishing, 2013.

- Njau, Barbara. „Japan is Asia-Pacific's top outward FDI investor.“ *FDI Intelligence*. 27. Oktober 2011. <http://www.fdiintelligence.com/Trend-Tracker/Japan-is-Asia-Pacific-s-top-outward-FDI-investor> (Zugriff am 28. März 2014).
- OECD. *Foreign Direct Investment for Development - Maximising Benefits, Minimising Costs*. Paris: OECD Publications Service, 2002.
- OECD. „Japan.“ *OECD International Direct Investment*, 2013 b: 128-133.
- . „Korea.“ *OECD International Direct Investment Statistics 2013*, 2013 a: 134-139.
- Otto, Alkis H. *Makroökonomische Effekte der Direktinvestitionen*. Frankfurt am Main: Lang, 2005.
- Oxfam America. *Global Finance Hurts the Poor. Analysis of the impact of North-South private capital flows on growth, inequality and poverty*. Washington, D.C.: Oxfam America, 2002.
- Ozawa, Terutomo. „Japan - The macro-IDP, meso-IDPs and the technology development path (TDP).“ In *Foreign Direct Investment and Governments - Catalysts for economic restructuring*, von John H. Dunning und Rajneesh Narula, 142-173. London: Routledge, 1998.
- Öztürk, Ibrahim. „Development without FDI: the case of Japan and Korea (1).“ *Today's Zaman*. 01. Februar 2012 a. [www.todayszaman.com/columnist-270255-development-without-fdi-the-case-of-japan-and-korea-1.html](http://www.todayszaman.com/columnist-270255-development-without-fdi-the-case-of-japan-and-korea-1.html) (Zugriff am 18. Juli 2013).
- . „Development without FDI: the case of Japan and Korea (2).“ *Today's Zaman*. 05. Februar 2012 b. [www.todayszaman.com/columnist-270578-development-without-fdi-the-case-of-japan-and-korea-2.html](http://www.todayszaman.com/columnist-270578-development-without-fdi-the-case-of-japan-and-korea-2.html) (Zugriff am 18. Juli 2013).

- Padron, Ivar, Valérie Moschetti, Aiko Higuchi, und Fabrizio Mura. *Investing and localizing in Japan*. An analysis based on interviews of European investors and investment facilitators, Tokyo: EU-Japan Centre for Industrial Cooperation, 2011.
- Paprzycki, Ralph, und Kyoji Fukao. *The Extent and History of Foreign Direct Investment in Japan*. Discussion Paper No.84, Tokyo: Hitotsubashi University, 2005.
- Radke, Volker. *Entwicklung oder Abhängigkeit? Ökonomische Effekte ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern*. Frankfurt: Campus Verlag, 1992.
- Redefining Progress. *Genuine Progress Indicator*. kein Datum.  
[http://rprogress.org/sustainability\\_indicators/genuine\\_progress\\_indicator.htm](http://rprogress.org/sustainability_indicators/genuine_progress_indicator.htm)  
 (Zugriff am 31. Mai 2013).
- Rehn, Detlef. „Japans Wirtschaft zieht es ins Ausland.“ *Germany Trade and Invest*. 23. August 2011.  
<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/maerkte,did=80434.html> (Zugriff am 07. März 2014).
- Rosenstein-Rodan, Paul. „Natura Facit Saltum.“ In *Pioneers in Development*, von Gerald Meier und Dudley Seers, 207-221. Oxford: Oxford University Press, 1984.
- Salidjanova, Nargiza. *Going Out: An Overview of China's Outward Foreign Direct Investment*. Staff Research Report, Washington D.C.: U.S.-China Economic & Security Review Commission, 2011.
- Salvatore, D. *International Economics*. Upper Saddle River, N.J: Prentice Hall, 1998.
- Sardadvar, Sascha. *Economic Growth in the Regions of Europe: Theory and Empirical Evidence from a Spatial Growth Model*. Heidelberg: Physica Verlag, 2011.
- Sathye, Suneeta. „Investment Development Path Theory and the Case of India.“ *International Review of Business Research Papers*, 1. Januar 2008: 299-309.

- Schäfer, Andreas. „Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: neoklassische Wachstumstheorie.“ *Springer Gabler Verlag*. kein Datum. <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/123643/neoklassische-wachstumstheorie-v5.html> (Zugriff am 2013. Oktober 16).
- Schumpeter, Joseph A. *The Theory of Economic Development*. New Brunswick: Transaction Publishers, 1983.
- Sen, Amartya, Interview geführt von Nermeen Shaikh. *A More Human Theory of Development* (6. Dezember 2004).
- . „Development: Which Way Now?“ *Economic Journal*, Vol. 93 Issue 372, Dezember 1983: 745-762.
- Shenkar, Oded, und Yadong Luo. *International Business*. Thousand Oaks: Sage Publications Inc., 2008.
- Smarzynska, B. *Spillovers from Foreign Direct Investment through Backward Linkages: Does Technology Gap Matter?* World Bank, 2002.
- Stevens, G.V.G., und R.E. Lipsey. „Interactions between Domestic and Foreign Investment.“ *Journal of International Money and Finance*, 1992: 40-62.
- Stiglitz, Joseph, Amartya Sen, und Jean-Paul Fitoussi. *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009.
- Stiglitz, Joseph, Amartya Sen, und Jean-Paul Fitoussi. *The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited - Reflections and Overview*. Paris: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, 2009.
- Swedenborg, Birgitta. „Determinants and Effects of Multinational Growth: The Swedish Case Revisited.“ In *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in*

- Honor of Robert E. Lipsey*, von Magnus Blomström und Linda S. Goldberg, 99-136. Chicago: University of Chicago Press, 2001.
- . *The Multinational Operations of Swedish Firms*. Stockholm: Almqvist & Wiksell International, 1979.
- The Bank of Korea. „The Korean Economy 2012.“ Seoul, 2013.
- The World Bank. „Foreign Direct Investment – the China story.“ *News&Views*. 16. 7 2010. <http://www.worldbank.org/en/news/2010/07/16/foreign-direct-investment-china-story> (Zugriff am 15. Juli 2012).
- Thurbon, Elizabeth, und Linda Weiss. „Investing in Openness: The Evolution of FDI Strategy in South Korea and Taiwan.“ *New Political Economy, Vol. 11, No. 1*, März 2006: 1-22.
- Todaro, Michael P., und Stephen C. Smith. *Economic Development*. Essex: Pearson Education Limited, 2011.
- Tusiad. *China Business Insight*. Istanbul: Tusiad, 2013.
- UNCTAD. *Assessing the impact of the current financial and economic crisis on global FDI flows*. United Nations, 2009.
- UNCTAD. *Global players from emerging markets: Strengthening enterprise competitiveness through outward investment*. New York und Genf: United Nations, 2007.
- UNCTAD. *Trade and Development Report 1996*. New York und Genf: UN, 1996.
- UNCTAD. *World Investment Report 1994*. New York und Genf: United Nations, 1994.
- UNCTAD. *World Investment Report 2006*. New York: United Nations, 2006.
- UNCTAD. *World Investment Report 2013*. New York und Genf: United Nations, 2013.

- UNCTADstat. *Data Center*. 24. Juli 2013.  
<http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx> (Zugriff am 12. Juli 2014).
- UNDP. *Human Development Index*. kein Datum. <http://hdr.undp.org/en/statistics/hdi/>  
 (Zugriff am 30. Mai 2013).
- US Department of State. „2012 Investment Climate Statement - Japan.“ *Bureau of Economic and Business Affairs*. Juni 2012.  
<http://www.state.gov/e/eb/rls/othr/ics/2012/191172.htm> (Zugriff am 26. März 2014).
- Vahter, Priit, und Jaan Masso. „Home versus Host Country Effects of FDI: Searching for New Evidence of Productivity Spillovers.“ William Davidson Institute Working Paper Number 820, 2006.
- Wei, Hongxu. *Foreign Direct Investment and Economic Development in China and East Asia*. Doktorarbeit, Birmingham: University of Birmingham, 2010.
- White, Stanley. „Analysis: Little sign Abe can shake up Japan's inbound FDI.“ *Reuters*. 20. Mai 2013. <http://www.reuters.com/article/2013/05/20/us-japan-economy-fdi-analysis-idUSBRE94I0CU20130520> (Zugriff am 2014. März 2014).
- Wi, Tack-whan, und Sojung Yoon. „President Park attends business dialogue at APEC.“ *Korea.net*. 8. Oktober 2013.  
<http://www.korea.net/NewsFocus/Policies/view?articleId=113270> (Zugriff am 18. März 2014).
- Xihua. „China's ODI up 21.7% to 68.81 bln USD in 2010, ranking fifth worldwide.“ *Xihua News*. 06. September 2011.  
[http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-09/06/c\\_131103235.htm](http://news.xinhuanet.com/english2010/china/2011-09/06/c_131103235.htm)  
 (Zugriff am 13. August 2013).

- Yoon, Deok Ryong. „Korea's Outward FDI in Asia: Characteristics and Prospects.“ Paper prepared for ICRIER Workshop on Intra-Asian FDI Flows: Magnitude, Trends, Prospects and Policy Implications April 25 – 2, Neu Dehli, 2007.
- Yoon, Sojung. „President vows to create safer business environment.“ *Korea.net*. April. 15 2013. <http://www.korea.net/NewsFocus/Policies/view?articleId=107072> (Zugriff am 18. März 2014).
- Zhang, Hai-Yan, und Danny Van Den Bulcke. „China - Rapid changes in the investment development path.“ In *Foreign Direkt Investment and Governments - Catalysts for economic restructuring*, von John H. Dunning und Rajneesh Narula, 380-422. London: Routledge, 1996.
- Zhang, Moran. „Japanese Foreign Direct Investment (FDI): Japan Inc. Seeking Growth Abroad.“ *International Business Times*. 21. Juni 2013. <http://www.ibtimes.com/japanese-foreign-direct-investment-fdi-japan-inc-seeking-growth-abroad-1318357> (Zugriff am 05. März 2014).
- Zhao, Hong. „The Expansion of Outward FDI: A Comparative Study of China and India.“ *China: An International Journal*, Vol. 9, Nr. 1, März 2011: 1-25.
- . „China and India Expanding Outward Investment.“ *East Asian Policy*, April 2010: 90-101.
- Zhao, Shasha. „Chinese Outward Direct Investment - A driving force for further economic development.“ Montréal: Département de sciences économiques Université de Montréal, Dezember 2007.

## 8 Abkürzungsverzeichnis

ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BNE	Bruttonationaleinkommen
ESCAP	Economic and Social Commission for Asia and the Pacific
EU	Europäische Union
F&E	Forschung und Entwicklung
FCIA	Foreign Capital Inducement Act
FDI	Foreign Direct Investment
FIND	Foreign Investment in Japan Development Corporation
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GPI	Genuine Progress Indicator
HDI	Human Development Index
IDP	Investment Development Path
IFDI	Inward Foreign Direct Investment
IMF	International Monetary Fund
JETRO	Japan External Trade Organization
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KOTRA	Korea Trade Investment Promotion Agency
LDC	Less Developed Countries
MNU	Multinationales Unternehmen
MOFCOM	Ministry of Commerce People's Republic of China
MOFTEC	Ministry of Foreign Trade and Economic Cooperation China
M&A	Mergers and Acquisitions
NDRC	National Development and Reform Commission China
NIE	Newly Industrialized Countries
NOI	Net Outward Investment
NOIP	Net Outward Investment Position
OECD	The Organisation for Economic Co-operation and Development
OFDI	Outward Foreign Direct Investment

SOE	State-owned Enterprise
SWZ	Sonderwirtschaftszone
UN	United Nations
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Programme
USD	US-Dollar
VENRO	Verband Entwicklungspolitik deutscher Nichtregierungsorganisationen
WHO	Welthandelsorganisation

## 9 **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Vor- und Nachteile von OFDI für Firmen.....	33
Abbildung 2: Graphische Darstellung des IDP.....	53
Abbildung 3: Analyserahmen.....	56
Abbildung 4: Sektorale Verteilung des chinesischen OFDI 2005-2010.....	69
Abbildung 5: Anteile der verschiedenen Branchen am chinesischen OFDI 2010.....	69
Abbildung 6: Geographische Verteilung von Chinas OFDI 2004 und 2010.....	74
Abbildung 7: Inward und outward FDI flows und stocks in China.....	75
Abbildung 8: FDI als Prozentsatz des BIP in China.....	77
Abbildung 9: Wachstum des chinesischen FDI stock.....	77
Abbildung 10: Chinas IDP 1980-2012 .....	78
Abbildung 11: Phasen des koreanischen IFDI.....	83
Abbildung 12: Koreas IFDI nach Sektoren 2006-2011 .....	86
Abbildung 13: Koreas OFDI nach Sektoren 2006-2011.....	92
Abbildung 14: Geographische Verteilung des koreanischen OFDI 2012 .....	95
Abbildung 15: Koreas FDI flows und stocks 1980-2012 .....	96
Abbildung 16: Wachstum des koreanischen OFDI und IFDI stock 1995-2012.....	98
Abbildung 17: FDI als Prozentsatz des BIP in Korea.....	99
Abbildung 18: Koreas IDP 1980-2012 .....	100

Abbildung 19: Anteil des IFDI am BIP 2012 im Vergleich .....	107
Abbildung 20: Japans IFDI nach Sektoren 2006-2011 .....	108
Abbildung 21: OFDI-Phasen in Japan .....	110
Abbildung 22: Sektorale Verteilung des japanischen OFDI 2007-2011 .....	112
Abbildung 23: Motive für Japans OFDI .....	114
Abbildung 24: Japanische OFDI flows nach Regionen 2012 .....	116
Abbildung 25: FDI stocks und flows in Japan 1980-2012 .....	117
Abbildung 26: FDI als Prozentsatz des BIP in Japan .....	119
Abbildung 27: Japans IDP 1980-2012 .....	120
Abbildung 28: IFDI stock pro Kopf im Vergleich 1980-2012 .....	124
Abbildung 29: OFDI stock pro Kopf im Vergleich 1980-2012 .....	125
Abbildung 30: NOI im Vergleich 1980-2012 .....	125

## 10 Anhang

### Anhang 1: Kurzzusammenfassung

Die Arbeit beleuchtet den Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen (FDI) und Wirtschaftsentwicklung und versucht anhand der Investment Development Path (IDP) Theorie von John H. Dunning, die Entwicklungspfade und den aktuellen Entwicklungsstand von China, Südkorea und Japan nachzuvollziehen. Die Ergebnisse legen nahe, dass Japan sich aktuell in der fünften (und höchsten) Stufe des IDP befindet, Südkorea in der vierten und China in der dritten Stufe. Dabei stellt sich heraus, dass vor allem China den Vorhersagen des IDP zu entsprechen scheint und eine relativ offene FDI-Politik verfolgt, während Japan durch ein extrem niedriges inward FDI und ein extrem hohes outward FDI auffällt und damit nicht in allen Punkten dem IDP entspricht. Südkoreas FDI-Politik war vor der Asienkrise 1997 noch sehr verschlossen, die Einstellung gegenüber FDI hat sich danach aber entscheidend verändert und entspricht seither dem IDP. Japan ist nach wie vor das am meisten verschlossene Land gegenüber inward FDI während es einer der größten Investoren weltweit ist. Vor allem Japan und Korea haben in der Anfangszeit ihrer Industrialisierung auf eine Entwicklung (fast) ohne inward FDI gesetzt. Ihren Kapitalbedarf deckten sie durch einheimische und ausländische Kredite. Neben einigen Unterschieden zeigen sich auch Gemeinsamkeiten. Alle drei Länder setzen auf eine starke Regierung, die das FDI kontrolliert und entwicklungspolitisch nutzt, was auch zum wirtschaftlichen Erfolg beizutragen scheint.

## **Anhang 2: Abstract**

The thesis examines the relationship between foreign direct investment (FDI) and economic development and seeks to trace the development paths and the current development status of China, South Korea and Japan by using the Investment Development Path (IDP) theory of John H. Dunning. The results suggest that Japan is currently in the fifth (and highest) stage of the IDP, South Korea in the fourth and China in the third stage. It turns out that especially China follows the predictions of the IDP and pursues a relatively open FDI policy, while Japan stands out by an extremely low inward FDI and an extremely high outward FDI and thus does not comply with the IDP in all respects. South Korea's FDI policy was rather closed towards inward FDI before the Asian crisis in 1997, but subsequently the attitude towards FDI changed significantly and corresponds to the IDP since then. Japan is still the most closed country towards inward FDI while it is one of the largest investors worldwide. Especially Japan and Korea have chosen a development path (almost) without inward FDI in the beginning of their industrialization. Both relied on local and foreign loans to finance development. Besides some differences the three countries also exhibit some similarities. All of them rely on a strong government that controls the FDI and uses it for developmental purposes, which also appears to contribute to their economic success.

### Anhang 3: Daten

Jahr	BIP (USD in Millionen)			BIP pro Kopf (USD)		
	China	Japan	Korea	China	Japan	Korea
1980	306520	1086988	64385	311	9378	1719
1981	293852	1201466	72399	294	10285	1903
1982	295370	1116841	77524	292	9488	2005
1983	314637	1218107	85962	306	10275	2188
1984	317352	1294609	94945	304	10850	2379
1985	309083	1384532	98502	291	11539	2432
1986	304348	2051061	113737	281	17014	2770
1987	329851	2485236	143378	299	20535	3448
1988	413439	3015394	192113	368	24832	4565
1989	459782	3017052	236233	401	24764	5553
1990	404494	3103698	270405	347	25388	6293
1991	424117	3536802	315575	359	28824	7277
1992	499859	3852793	338171	417	31278	7735
1993	641069	4414963	372209	528	35703	8450
1994	582653	4850348	435590	475	39084	9820
1995	756960	5333927	531139	612	42849	11895
1996	892014	4706189	573001	715	37711	12750
1997	985046	4324279	532239	784	34581	11770
1998	1045199	3914575	357510	826	31250	7859
1999	1100776	4432599	461808	865	35325	10096
2000	1192836	4731199	533385	932	37634	11601
2001	1317230	4159858	504584	1023	33022	10923
2002	1455554	3980819	575930	1124	31531	12414
2003	1650511	4302941	643760	1267	34009	13817
2004	1944672	4655822	721976	1484	36726	15426
2005	2287238	4571867	844866	1735	36005	17963
2006	2793180	4356750	951773	2106	34268	20126
2007	3504411	4356347	1049239	2626	34235	22056
2008	4547277	4849185	931405	3387	38087	19458
2009	5105458	5035142	834060	3778	39537	17317
2010	5949786	5495387	1014890	4375	43151	20945
2011	7314444	5896224	1114472	5345	46311	22869
2012	8358400	5960180	1129598	6070	46838	23052

Jahr	Inward FDI stock (USD in Millionen)			Outward FDI stock (USD in Millionen)		
	China	Japan	Korea	China	Japan	Korea
1980	1074	3270	1139	0	19612	127
1981	1339	3915	1274	39	24506	149
1982	1769	3998	1363	44	28969	247
1983	2685	4364	1453	137	32178	349
1984	4104	4458	1585	271	37921	397
1985	6060	4743	1803	900	43974	461
1986	8304	6514	2239	1350	58071	619
1987	10617	9018	2841	1995	77022	939
1988	13811	10416	3689	2845	110780	1096
1989	17204	9160	4426	3625	154367	1488
1990	20691	9850	5186	4455	201441	2301
1991	25057	12297	6318	5368	231791	3328
1992	36064	15511	6885	9368	248058	4425
1993	63579	16884	7432	13768	259795	5441
1994	74151	19211	14850	15768	275574	9720
1995	101098	33531	18220	17768	238452	13280
1996	128069	29940	25730	19882	258612	17620
1997	153995	27080	14170	22444	271905	19550
1998	175156	26064	22190	25078	270035	19090
1999	186189	46115	41850	26853	248777	19190
2000	193348	50322	43740	27768	278442	21500
2001	203142	50319	53210	34654	300114	19970
2002	216503	78140	62660	37172	304237	20730
2003	228371	89729	66070	33222	335500	24990
2004	245467	96984	87770	44777	370544	32170
2005	272094	100899	104880	57206	386581	38680
2006	292559	107633	115770	75026	449567	49190
2007	327087	132851	121960	117911	542614	74780
2008	378083	203372	94680	183971	680331	97910
2009	473083	200144	121100	245755	740927	120440
2010	587817	214880	134230	317211	831076	143160
2011	711802	225787	133660	424781	962790	171530
2012	832882	205361	147230	509001	1054928	196410

Jahr	Inward FDI flow (USD in Millionen)			Outward FDI flow (USD in Millionen)		
	China	Japan	Korea	China	Japan	Korea
1980	57	278	6	0	2385	26
1981	265	189	102	0	4894	48
1982	430	439	69	44	4540	151
1983	916	416	69	93	3612	130
1984	1419	-10	110	134	5965	52
1985	1956	609	234	629	6440	591
1986	2244	242	460	450	14402	1227
1987	2314	1177	616	645	20101	515
1988	3194	-484	1014	850	35436	643
1989	3393	-1060	1118	780	46251	598
1990	3487	1806	789	830	50775	1052
1991	4366	1284	1180	913	31638	1489
1992	11008	2756	728	4000	17304	1162
1993	27515	210	588	4400	13913	1340
1994	33767	888	809	2000	18121	2461
1995	37521	41	1776	2000	22630	3552
1996	41726	228	2325	2114	23426	4670
1997	45257	3225	2844	2562	25994	4449
1998	45463	3192	5412	2634	24151	4230
1999	40319	12742	9333	1774	22745	3796
2000	40715	8323	9283	916	31557	4482
2001	46878	6243	3528	6885	38333	2196
2002	52743	9240	2392	2518	32281	3024
2003	53505	6324	3526	2855	28799	4135
2004	60630	7816	9246	5498	30949	5651
2005	72406	2775	6309	12261	45781	6366
2006	72715	-6507	9047	21160	50264	12514
2007	83521	22550	8961	26510	73548	21607
2008	108312	24426	11195	55910	128019	20289
2009	95000	11939	8961	56530	74699	17392
2010	114734	-1251	10110	68811	56263	28357
2011	123985	-1755	10247	74654	107601	28999
2012	121080	1731	9904	84220	122551	32978

Jahr	Inward FDI stock prozentual zum BIP			Outward FDI stock prozentual zum BIP		
	China	Japan	Korea	China	Japan	Korea
1980	0	0	2	0	2	0
1981	0	0	2	0	2	0
1982	1	0	2	0	3	0
1983	1	0	2	0	3	0
1984	1	0	2	0	3	0
1985	2	0	2	0	3	0
1986	3	0	2	0	3	1
1987	3	0	2	1	3	1
1988	3	0	2	1	4	1
1989	4	0	2	1	5	1
1990	5	0	2	1	6	1
1991	6	0	2	1	7	1
1992	7	0	2	2	6	1
1993	10	0	2	2	6	1
1994	13	0	3	3	6	2
1995	13	1	3	2	4	3
1996	14	1	4	2	5	3
1997	16	1	3	2	6	4
1998	17	1	6	2	7	5
1999	17	1	9	2	6	4
2000	16	1	8	2	6	4
2001	15	1	11	3	7	4
2002	15	2	11	3	8	4
2003	14	2	10	2	8	4
2004	13	2	12	2	8	4
2005	12	2	12	3	8	5
2006	10	2	12	3	10	5
2007	9	3	12	3	12	7
2008	8	4	10	4	14	11
2009	9	4	15	5	15	14
2010	10	4	13	5	15	14
2011	10	4	12	6	16	15
2012	10	3	13	6	18	17

Jahr	Inward FDI stock pro Kopf (USD)			Outward FDI stock pro Kopf (USD)		
	China	Japan	Korea	China	Japan	Korea
1980	1	28	30	0	169	3
1981	1	34	33	0	210	4
1982	2	34	35	0	246	6
1983	3	37	37	0	271	9
1984	4	37	40	0	318	10
1985	6	40	45	1	366	11
1986	8	54	55	1	482	15
1987	10	75	68	2	636	23
1988	13	86	88	3	912	26
1989	16	75	104	3	1267	35
1990	18	81	121	4	1648	54
1991	22	100	146	5	1889	77
1992	31	126	157	8	2014	101
1993	54	137	169	12	2101	124
1994	63	155	335	13	2221	219
1995	85	269	408	15	1915	297
1996	106	240	572	17	2072	392
1997	127	216	313	18	2174	432
1998	143	208	488	20	2155	420
1999	150	367	915	22	1982	419
2000	155	400	951	22	2215	468
2001	162	400	1151	28	2384	432
2002	171	620	1350	29	2414	447
2003	180	711	1417	26	2659	536
2004	192	768	1874	35	2934	687
2005	212	798	2229	45	3059	822
2006	226	851	2449	58	3555	1041
2007	252	1050	2568	91	4289	1574
2008	290	1607	1983	141	5376	2051
2009	361	1582	2525	187	5855	2511
2010	446	1698	2786	241	6568	2971
2011	528	1785	2762	315	7611	3545
2012	615	1624	3030	376	8344	4042

(Quelle: <http://unctadstat.unctad.org/EN/>)

## **Anhang 4: Akademischer Lebenslauf**

**Anna Katharina Riedl**

Nationalität: deutsch

### **Bildung und Studium**

---

03/2011 – heute	Universität Wien: <b>East Asian Economy and Society (Master of Arts)</b>
10/2010 – 03/2011	Korean Language and Culture Program der University of Seoul
04/2009 – 08/2009	Auslandssemester an der Nanyang Polytechnic Singapore
10/2007 – 09/2010	Duale Hochschule Baden-Württemberg Mosbach, Campus Bad Mergentheim: <b>International Business Administration (Bachelor of Arts)</b> Duales Studium in Kooperation mit ALDI Geisenfeld GmbH&Co.KG
1998 – 06/2007	Gabrieli Gymnasium Eichstätt, Abitur

### **Berufserfahrung und Praktika**

---

09/2013 – 01/2014	Praktikum bei der Lufthansa School of Business im Bereich Personalentwicklung
07/2012 – 08/2012	Praktikum in der Verwaltung des Goethe Institut Korea in Seoul
10/2007 – 09/2010	Duales Studium bei ALDI Geisenfeld GmbH&Co.KG
07/2007 – 08/2007	Praktikum bei der Tageszeitung „Rheinische Post“ in Düsseldorf
2004 – 06/2007	Freie Mitarbeiterin bei der Tageszeitung DONAUKURIER in Beilngries

### **Zusätzliche Qualifikationen**

---

Sprachen	Englisch: fließend in Wort und Schrift Koreanisch: fortgeschritten Französisch: Grundkenntnisse Japanisch: Grundkenntnisse
----------	---