

verbessern (Effekte von ADI). Die Attraktivität von ADI ist jedoch nur ein Aspekt des komplexen Wettbewerbsfähigkeitsbegriffes.⁴⁶

Im nächsten Kapitel werden zuerst der Begriff, die Tendenzen, Motive und Typen von ausländischen Direktinvestitionen in Bezug auf die untersuchten vier Länder definiert, um den allgemeinen Bereich der Problematik zu bestimmen. Danach wird der Rahmen der Untersuchung beschrieben, das heißt, die Determinanten der Attraktivität von Staaten für ADI, um danach die Lage Ungarns im Vergleich mit Tschechien, der Slowakei und Polen zu analysieren.

3. Forschungsrahmen

3.1 Ströme von ausländischen Investitionen in die ausgewählten Länder

3.1.1 Die Definition und Tendenzen von ausländischen Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen sind wichtige Motoren der ökonomischen Integration und können mit angemessener Politik zu Wachstum und Entwicklung beitragen. In der Förderung von Attraktivität für ADI spielen gute ADI-Statistiken eine Schlüsselrolle, eben deshalb hat die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) sich mit dem Begriff tiefer auseinandergesetzt und eine zeitgemäße Definition geliefert:⁴⁷

“Foreign direct investment reflects the objective of establishing a lasting interest by a resident enterprise in one economy (direct investor) in an enterprise (direct investment enterprise) that is resident in an economy other than that of the direct investor. The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the direct investment enterprise and a significant degree of influence on the management of the enterprise.”⁴⁸

ADI ist also mit einer längeren Beziehung und Verpflichtung zwischen Investor und Empfängerstaat verbunden und weniger volatil als zum Beispiel Portfolioinvestitionen.⁴⁹ Als ausländische Direktinvestition betrachtet man üblicherweise einen Minimalanteil von 10% des Stimmrechtes einer Unternehmung. Über 50% des Stimmrechtes kann man über eine Tochterfirma halten.⁵⁰

⁴⁶ Csáki/Szalavetz (2004), S. 2.

⁴⁷ OECD (2008), S. 3.

⁴⁸ OECD (2008), S. 48.

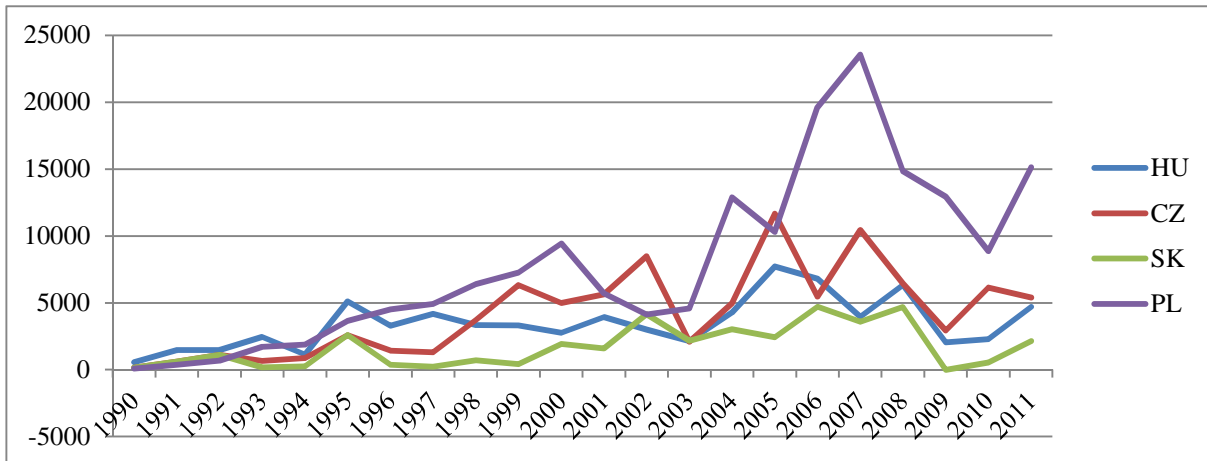
⁴⁹ Bod (2004), S. 3.

⁵⁰ OECD (2008), S. 49. und S. 52.

Bei der Untersuchung der ADI-Ströme in den Staaten der Visegrád-Gruppe ab dem Systemwechsel und der Öffnung muss man einen klaren Unterschied zwischen den privatisierungsbezogenen ADI der 90-er Jahre und dem grundsätzlich auf echten Standortfaktoren basierenden Zufluss an Kapital des 21. Jahrhunderts machen. Bei der Untersuchung der ADI-Ströme in den ersten Jahren der Transition erwies sich die Privatisierung als einer der wichtigsten Faktoren. Unterschiedliche Mengen an Investitionen flossen in die Länder, denn es gab große Unterschiede in der Größenordnung, Methode und dem Zeitablauf der Privatisierung in den untersuchten Länder.⁵¹

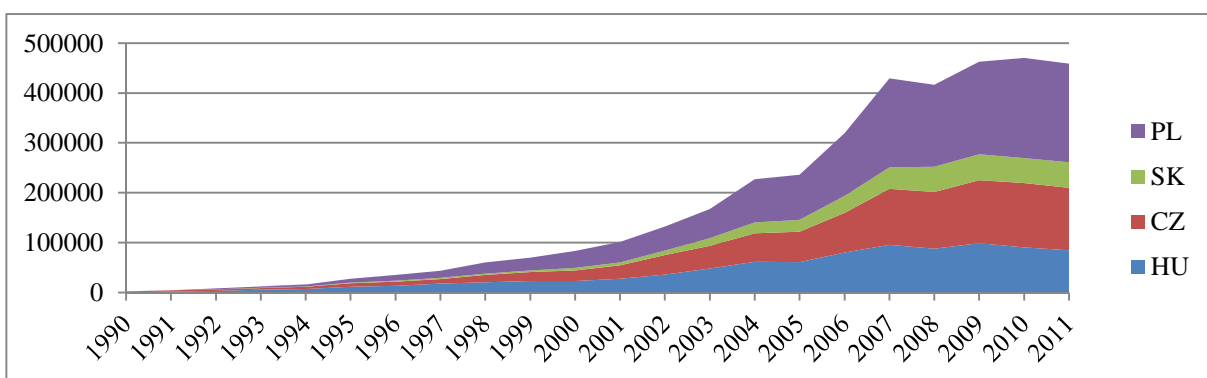
Abbildung 1 zeigt, dass sich der jährliche Gesamtzufluss von ADI in allen vier Staaten einigermaßen gleich gestaltete. Anfang der 90er Jahre kann man ein ziemlich niedriges, langsames, aber stabil wachsendes Volumen erkennen. Die Steigerung wurde in der zweiten Hälfte der 90er Jahren schneller, dann aber von einem Rückgang am Anfang des 21. Jahrhunderts, gegen 2001-2003, unterbrochen. Ab 2003 erfolgte wieder ein Wachstum an Investitionen in den Ländern, jedoch unterscheidet sich der polnische ADI-Trend von den anderen drei Staaten. Die Zuflüsse nach Ungarn, Tschechien und der Slowakei sind hektisch und langsam abnehmend nach 2005, hingegen erfolgte in Polen ein sprunghafter Anstieg bis 2007 und ein genauso rasches Absinken danach. Den Sturz in den Jahren 2008/2009 erklären die Kreditkrise und realwirtschaftliche Rezession. Ungarn schnitt in Bezug auf Zufluss von ADI am Anfang der 90-er Jahre sehr gut ab, was mit der Privatisierung in Verbindung stand. Ab 1996 wurde Ungarn von Polen überholt und Tschechien konnte auch immer mehr ADI anziehen. Im Jahr 2003 waren die ADI-Ströme in den vier Länder ausgeglichen, danach trennten sich die Tendenzen wieder. Der ADI-Zufluss nach Ungarn war mittelmäßig, d.h. schlechter als Polen und Tschechien, aber besser als die Slowakei.

⁵¹ Die Massenprivatisierung wurde zuerst in Ungarn begonnen (1988/1990) und auch in Ungarn zuerst beendet. Hier bevorzugte man den schnellen Verkauf von Unternehmen (möglichst in einem Teil) für den höchsten Preis für strategische Käufer, die auch im Management teilnehmen wollten – oft als ausländische Investoren. Hingegen erfolgte die großflächige Privatisierung in der ehemaligen Tschechoslowakei nur mit einer zeitlichen Verzögerung nach 1992. Hier wurde in erster Linie die Methode der Coupon-Privatisierung benutzt, Verkauf war weniger häufig. In Polen begann die Privatisierung 1995 mit begrenzten Möglichkeiten für ausländische Investoren. Eben deshalb wurde in Ungarn bis ca. 1995 viel mehr investiert, als in den anderen Ländern. (Quelle: Lansbury/ Pain/ Smidkova (1996), S. 140-141.)



1. Abbildung: ADI-Gesamtzufluss in Millionen US-Dollar (Quelle: UnctadStat)

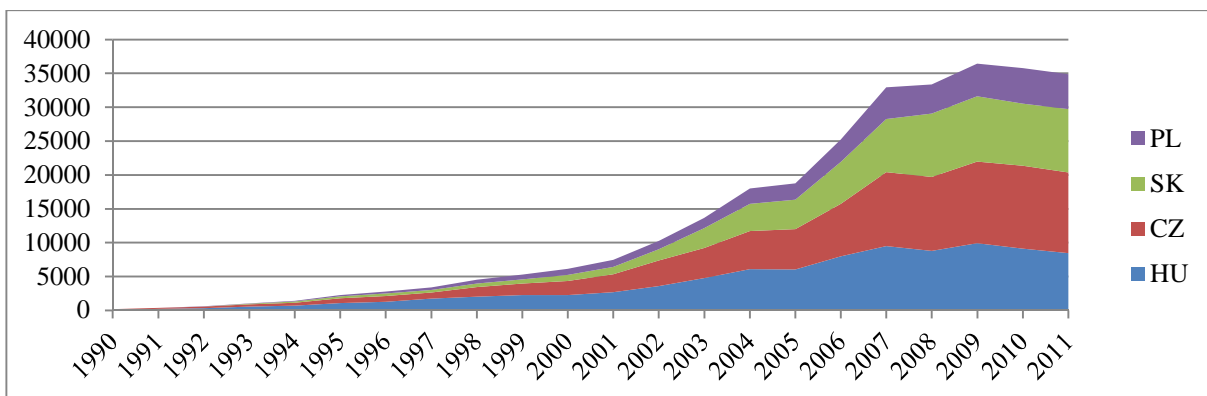
Wenn wir den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen betrachten (Abbildung 2), ist in den ersten Jahren der 90-er Jahre wieder die Überlegenheit von Ungarn zu sehen. Bis ins Jahr 1997 hat Ungarn die größte Menge an ADI angezogen. Ab 1998 konnte Polen immer mehr ADI anziehen und besitzt bis heute den größten ADI-Bestand. Von 2000 bis 2006 gestaltete sich der Bestand von Ungarn fast genauso wie der Tschechiens, danach wurde Ungarn auch von Tschechien maßgeblich überholt. Die Slowakei wurde erst vor einigen Jahren bedeutender Empfänger von ADI und hat heute ca. die Hälfte des ADI-Bestandes von Ungarn oder Tschechien. Generell kann man sagen, dass der Zuwachs an ADI in der Region exponentiell war: der ADI-Bestand betrug im Jahre 2000 das 20-fache des Wertes von 1990, der Bestand von 2011 betrug den 5,5-fachen Wert des Jahres 2000.



2. Abbildung: ADI-Bestand in Millionen US-Dollar (UnctadStat)

Polen unterscheidet sich in seiner Einwohnerzahl stärker von den anderen untersuchten Ländern. Polen hat 38,2 Millionen Einwohner, hingegen hat Ungarn 9,96 Millionen, Tschechien 10,5 Millio-

nen und die Slowakei 5,4 Millionen.⁵² Es ist also sinnvoll, die eben analysierten Werte mit der Einwohnerzahl zu gewichten und den ADI-Bestand auch pro Kopf zu untersuchen (Abbildung 3). In diesem Sinne schnitt Ungarn eindeutig am besten ab bis 2007, der Bestand pro Kopf war bis 1997 gleich oder fast gleich des Bestandes der drei anderen Staaten zusammen und danach auch Jahr für Jahr am höchsten. Ab 2007 ist Ungarns Bestand an ADI auf demselben Niveau wie der der Slowakei, Tschechien schneidet ein wenig besser ab. In dieser Hinsicht hat Polen einen großen Abstand, der Bestand pro Kopf beträgt ca. die Hälfte des Bestandes der drei anderen Staaten.

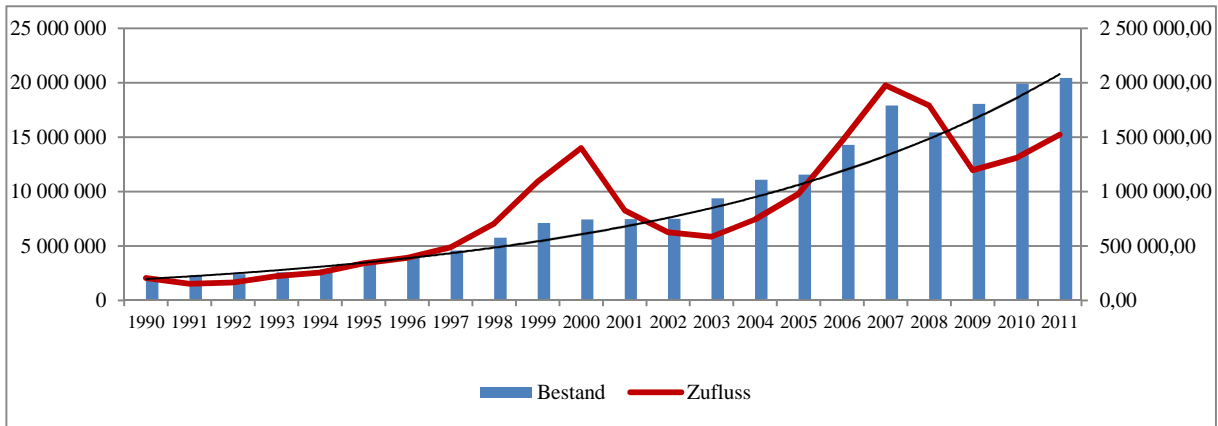


3. Abbildung: ADI-Bestand pro Kopf in Millionen US-Dollar (UnctadStat)

Die nächste Abbildung (Abbildung 4) zeigt den globalen Gesamtbestand und Gesamtzufluss von ADI von 1990 bis 2011. Beim Bestand zeigt sich ein kontinuierliches und fast ununterbrochenes Wachstum in dieser Zeitperiode. Am Anfang des 21. Jahrhunderts stagnierten die Werte einige Jahre lang und im Jahr 2008 kann man einen spürbaren Rückgang beobachten. In den letzten zwei Jahrzehnten verzehnfachte sich jedoch der globale ADI-Bestand. Die Tendenzen beim Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen sind nicht so eindeutig. Von 2000 bis 2003 erfolgte ein erheblicher Einbruch von Zuflüssen, aber ab 2004 war wieder ein rascher Anstieg zu beobachten bis 2007. Wie schon in der Abbildung über die Zuflüsse in den vier untersuchten Staaten zu sehen war, stürzten die ADI-Ströme bis 2009 und fingen erst danach erneut an zu wachsen. Im Grunde genommen war das Volumen von ADI – trotz zwei Unterbrechungen – zunehmend. 2011 investierte man 11% mehr im Ausland als im Jahr 2010, was aber noch immer 23% weniger ist als vor der Krise. UNCTAD sagt einen stabilen, aber moderaten Anstieg für die nächste Jahre vorher.⁵³

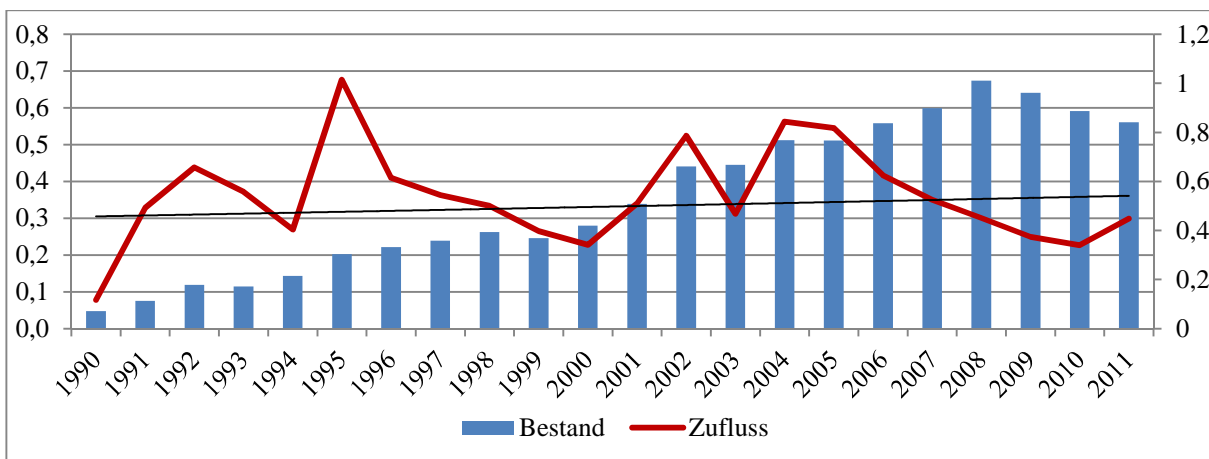
⁵² Germany Trade and Invest (Stand 24.10.2012).

⁵³ UNCTAD (2012), S. 1.



4. Abbildung: Gesamtbestand und Zufluss von ADI in Millionen US-Dollar (UnctadStat)

Es ist interessant, die globalen Tendenzen von ADI und die durchschnittlichen Zuflüsse und Bestände in den vier Ländern zu vergleichen (Abbildung 5). Bei den behandelten Ländern wuchs bis 2008 der Bestand ähnlich wie auf globaler Ebene, danach begann aber eine fallende Tendenz – gegensätzlich zum Anstieg in der Welt. Auch die Zuflüsse gestalten sich verschieden (viel hektischer) und ohne ein kontinuierliches Wachstum.⁵⁴ Der Unterschied zwischen den Trendlinien ist offensichtlich, die V4-Staaten konnten mit dem raschen Anstieg des globalen Investitionsvolumens nicht Schritt halten und nicht mehr Investitionen anziehen.



5. Abbildung: Durchschnittlicher Bestand und Zufluss von ADI in den vier Ländern in % des globalen ADI (UnctadStat)

⁵⁴ Hier muss erwähnt werden, dass die großen Schwankungen zwischen den jährlichen Werten bei so kleinen Volkswirtschaften mit Großinvestitionen zu erklären sind.

3.1.2 Motive und Typen von ausländischen Direktinvestitionen

Gemäß der OECD haben die Deregulierung der Märkte, technologische Innovationen und billige Telekommunikationsmöglichkeiten die Teilnahme von Unternehmen an massenhaften ausländischen Investitionen ermöglicht, deshalb sind ADI-Ströme einer der wichtigsten Faktoren der wirtschaftlichen Integration geworden.⁵⁵

Eine wichtige Frage, die hier zu beantworten ist, ist, warum Unternehmen im Ausland investieren. Was ist ihre Motivation? Man kann davon ausgehen, dass ausländische Firmen in allen Fällen Wettbewerbsnachteile gegenüber lokalen Firmen haben. Diese Nachteile sind die geringeren Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten, die erhöhte Informationskosten und Risiken verursachen. Außerdem müssen ausländische Firmen zusätzlich noch die Wechselkursrisiken, hohe Kommunikations- und Koordinationskosten und oft diskriminierende Praktiken in Kauf nehmen.⁵⁶ Daraus folgt, dass ausländische Firmen kompetitive Vorteile gegenüber lokalen Firmen besitzen müssen, damit sich die internationale Tätigkeit lohnt.

Gemäß der Theorie von *Fayerweather* über den ressourcentransferorientierten Bezugsrahmen des internationalen Managements, erzielen international agierende Unternehmen durch den Transfer von verschiedenen Ressourcen (bedeutend sind Management-Techniken, technologisches Know-how und Kapital) nachhaltige Wettbewerbsvorteile gegenüber nationalen Unternehmen, die nur auf heimischen Ressourcen basieren können.⁵⁷

Laut der eklektischen Theorie der internationalen Produktion von *Dunning* basiert die Bereitschaft oder Neigung einer Firma, international zu produzieren, auf drei Faktoren: in welchem Ausmaß das Unternehmen solche Vermögenswerte besitzt, die ihren Konkurrenten nicht zur Verfügung stehen (Eigentumsvorteile), ob es im Interesse der Firma liegt, diese Werte selbst zu verwenden, zu verkaufen oder zu leasen (Internalisierungsvorteile) und drittens, inwieweit es rentabel ist, diese Werte – in Hinsicht auf die Ressourcen anderer Länder – im Ausland und nicht im Heimatland zu nutzen (Standortvorteile). Je mehr Vermögenswerte ein Unternehmer hat, desto mehr Anreize gibt es, diese

⁵⁵ OECD (2008), S. 20.

⁵⁶ Holtbrügge/Welge (2010), S. 69-70.

⁵⁷ Holtbrügge/Welge (2010), S. 59.

zu internalisieren. Je attraktiver ein ausländischer Standort ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass eine Firma international tätig wird.⁵⁸

Firmen verwandeln Inputs in Output während eines Produktionsprozesses. Es gibt zwei Gruppen von Inputs. Erstens, die standortspezifischen Inputs (Ausstattung, Arbeit, rechtliches und Geschäftsumfeld etc.), die, obwohl sie allen Firmen frei zur Verfügung stehen, an einen spezifischen Standort gebunden sind. Zweitens gibt es die eigentumspezifischen Inputs, die ein Unternehmen für sich produziert oder kauft. International agierende Firmen können – wegen ihrer Interaktion mit mehreren verschiedenen standortspezifischen Inputs – aus ihren eigentumspezifischen Inputs einen größeren Nutzen ziehen. So wirken sich standortbezogene Vorteile, in denen die Firmen agieren, auf die Anschaffung eigentumsbezogener Vorteile aus.⁵⁹

Solche Firmen werden ausländische Märkte bedienen, die Eigentumsvorteile haben. Aber woran liegt es, dass Firmen ihre Eigentumsvorteile internalisieren (selbst nutzen) und nicht externalisieren (verkaufen oder leasen)? Firmen internalisieren ihr Vermögen, wenn sie die Mangelhaftigkeit des Preis- und Marktsystems (zum Beispiel zu hohe Transaktionskosten oder mangelhaftes Wissen) oder öffentliche Vorschriften (verschiedene Steuer und Wechselkurspolitiken) ausnutzen oder deren negative Effekte vermeiden wollen.⁶⁰

Laut *Shatz und Venables* gibt es grundsätzlich zwei Motivationen für internationale Produktion: Märkte besser bedienen zu können (horizontale ADI) oder Ersparnisse bei den Inputkosten (vertikale ADI). Demgemäß kann man zwei Grundtypen von ADI definieren, die jedoch nicht strikt voneinander getrennt werden können, denn oft fallen beide bei einer Investition zusammen.⁶¹

Der erste Typ sind horizontale ADI. Horizontale ADI gehen mit zusätzlichen Kosten des Ausbaus von lokalen Produktionsstätten, administrativen und weiteren Kosten einher. Andererseits kann man damit Kosten bei der Bedienung der Märkte (Zölle und Transportkosten) einsparen und durch die Anpassung an die lokalen Erwartungen können die Märkte besser versorgt werden. Horizontale ADI präferieren große Märkte aus zwei Gründen: erstens sind bei größerer Produktion die Fixkos-

⁵⁸ Dunning (1980), S. 9.

⁵⁹ Dunning (1980), S. 9-10.

⁶⁰ Dunning (1980), S. 11.

⁶¹ Shatz/Venables (2000), S. 5-6.

ten pro Einheit niedriger, zweitens agieren in größeren Märkten mehr Unternehmen, was zu mehr Wettbewerb und, als Konsequenz, zu günstigeren Preisen führt.⁶²

Beim anderen Typ von ADI, den vertikalen ADI, werden einzelne Teile der Produktionskette verlagert, um die unterschiedlichen Faktorausstattung der Standorte und Kostenvorteile von verschiedenen Inputs (Arbeit, Rohmaterialien, Spillover etc.) ausnutzen zu können. Vertikale ADI produzieren meistens für den Export.⁶³

Dunning unterscheidet vier verschiedene Typen von ausländischen Unternehmensaktivitäten (grenzüberschreitende Direktinvestitionen). Erstens marktsuchende oder nachfrageorientierte ADI, die die Märkte versorgen möchten. Der zweite Typ, die ressourcensuchenden oder angebotsorientierten ADI, sind zur Anschaffung von Ressourcen ausgelegt. Drittens, die rationalisierungs- oder effektivitätssuchenden Direktinvestitionen streben eine bessere Arbeitsteilung an. Viertens sollen strategische ADI die Eigentumsvorteile erhöhen.⁶⁴ Der erste und zweite Typ entspricht der Einordnung von *Shatz und Venables*. Ressourcensuchende oder angebotsorientierte ADI basieren auf der Rationalisierung von früheren effektivitäts- oder ressourcensuchenden ADI und schöpfen die Vorteile unterschiedlicher Faktorausstattungen von Standorten und Vorteile von Produktdifferenzierung und Größe durch globale Optimierung der Vorgänge aus.⁶⁵

In einer Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages werden die möglichen Motivationen in drei Gruppen eingeteilt: Investition zwecks Kostenersparnis (vertikale ADI), zwecks Markterschließung (horizontale ADI) oder zwecks Vertrieb/Kundendienst, was als erster Schritt des Markteinstiegs angesehen wird.⁶⁶ Die Unterschiede der Motivation deutscher Unternehmen für Investitionen hinsichtlich aller Standorte und dem Standort „Neue EU-Mitgliedsländer 2004/2007“ sind fast gegensätzlich (vgl. Abbildung 6).

Der Funktionsschwerpunkt Kostenersparnis zeigt global eine fallenden Tendenz seit 2008 und spielte noch nie eine so niedrige Rolle wie heute: nur 21% der Unternehmen investieren aus diesem Grund. Die Motivation Markterschließung (30%) stagniert im Grunde genommen, hingegen wird der Ausbau von lokalen Vertriebs- und Kundendienstkapazitäten immer wichtiger seit 2008 (49%).

⁶² Shatz/Venables (2000), S. 6-7.

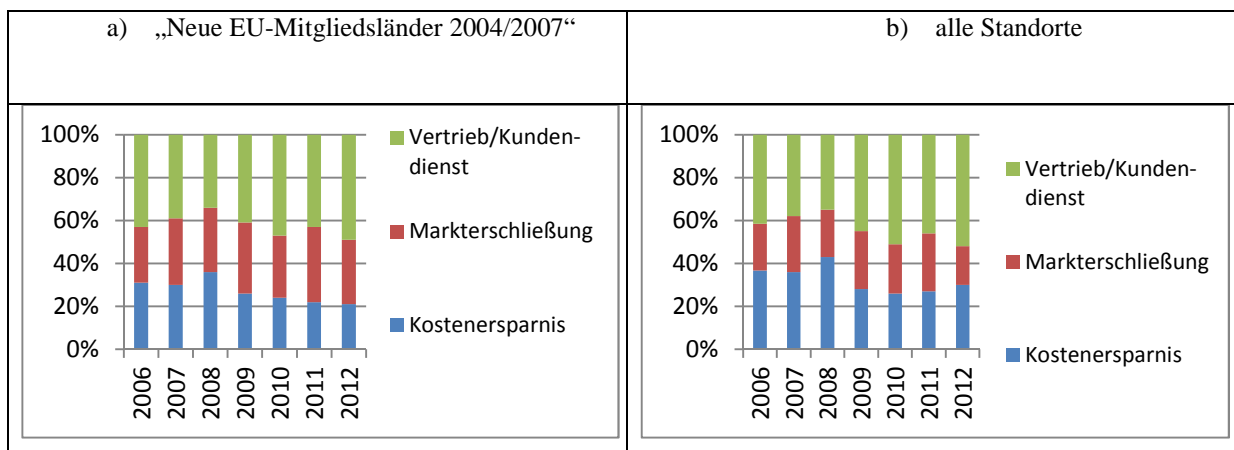
⁶³ Shatz/Venables (2000), S. 8.

⁶⁴ Dunning (2000), S. 164-165.

⁶⁵ Csáki (2004), S. 28.

⁶⁶ Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012), S. 7.

Das kann man generell mit der Vorsicht der Firmen erklären.⁶⁷ Demgegenüber ist das Kostenmotiv viel stärker (30%), die Rolle der Markterschließung weniger wichtig (18%) und der Anteil von Vertrieb/Kundendienst ist fast gleich (52%), wenn es um den Standort „Neue EU-Mitgliedsländer 2004/2007“ geht.⁶⁸



6. Abbildung: Motivation der deutschen Unternehmer für ausländische Investitionen (Quelle: DIHK 2012)

Was die generelle Attraktivität dieser Zielregion betrifft, kann man eine fallende Tendenz beobachten: 2005 sind 43% der Auslandsinvestitionen hier angekommen, bis heute halbierte sich diese Zahl beinahe (24%).⁶⁹ Wenn wir den Verlust der generellen Attraktivität dieser Region und die (dem globalen Trend entgegengesetzte) steigende Wichtigkeit des Kostenmotivs annehmen, dann können wir behaupten, dass diese Region möglicherweise mit ihren günstigen Kosten von Produktionsfaktoren Investitionen anziehen konnte und kann bis heute. Andererseits zeigt dies aber auch, dass dieser Standort aus Sicht von Markterschließung und Vertrieb/Kundendienst immer weniger attraktiv wird. Ob die Region wegen der nicht mehr so günstigen Inputpreise an Gewicht verloren hat, Inputkosten einfach nicht mehr so wichtig sind oder andere Gründe existieren, ist fraglich.

Selbstverständlich können wir die Umfrageergebnisse der deutschen Firmen nicht eins-zu-eins als gültig für alle Investoren betrachten, aber trotzdem haben diese Ergebnisse eine gewisse Aussagekraft, denn Deutschland ist als einer der wichtigsten Investoren in der Region tätig.⁷⁰ Auch im Kon-

⁶⁷ Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012), S. 5.

⁶⁸ Die detaillierten Daten zum Standort „Neue EU-Mitgliedsländer 2004/2007“ wurden mir nach Anfrage vom DIHK via Email bereitgestellt.

⁶⁹ Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012), S. 12.

⁷⁰ Der Anteil des Bestandes von deutschen Direktinvestitionen unter allen Investitionen war Ende 2010 in Ungarn 25,9%, in Tschechien 24,4%, in Polen 15,4% und in der Slowakei 24,9%. Man kann also die Ergebnisse der Standortbewertungen von deutschen Firmen als erklärungskräftig betrachten. (Eigene Berechnung. Quelle: Germany Trade and Invest (Stand 24.10.2012))

junkturbericht Ungarn 2012 wird erwähnt, dass obwohl nur ca. ein Viertel der Antwortgeber nicht-deutsche Unternehmen waren, ihre Antworten mit denen der deutschen Unternehmen völlig in Einklang stehen, weshalb die Ergebnisse auch für die Gesamtheit der ausländischen Unternehmen repräsentativ behandelt werden können.⁷¹

Bisher hatte ich die theoretischen Grundlagen und verschiedenen Modelle von Wettbewerbsfähigkeit niedergelegt und den Zusammenhang zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität eines Landes für ADI gezeigt. Nach der gründlichen Untersuchung der Definition, jüngsten Tendenzen, Motivationen und Typen von ausländischen Direktinvestitionen kann ich mich zum Kern meiner Untersuchung wenden, der Definition der Determinanten, welche attraktiv für ADI sind, und der Kennzahlen, mit denen man diese messen kann, um danach Ungarns Wettbewerbsfähigkeit hinsichtlich seiner Attraktivität für ADI vergleichend mit Tschechien, der Slowakei und Polen analysieren zu können.

3.2 Determinanten, die bei der Wahl des Investitionsstandortes eine Rolle spielen

3.2.1 Identifizierung der relevanten Determinanten anhand der Literatur

In der Literatur, die sich mit der Untersuchung der Determinanten von ausländischen Direktinvestitionen befasst, herrscht kein Konsens über einen gut definierbaren Kreis von Faktoren, die bei der Wahl eines Investitionsstandortes eine Rolle spielen oder die die Attraktivität eines Landes bezüglich ausländischer Investitionen erfassen. Die Relevanz von einzelnen Determinanten hängt immer von den untersuchten Ländern, den Motiven und Antriebsfaktoren von ADI und auch von aktuellen länderbezogenen Charakterzügen ab (z.B. Privatisierung in Transformationsstaaten). Jedoch gibt es einige Elemente, die alle Studien gemeinsam haben. Die Determinanten von ADI werden empirisch meistens mit Investoren-Umfragen oder mit ökonometrischen oder Fallstudien untersucht.⁷²

Mein methodisches Vorgehen ist wie folgt zu beschreiben: Erstens habe ich empirische Studien zur Definition der Determinanten der ausländischen Direktinvestitionen bearbeitet, diesen relevante Determinanten entnommen und die irrelevanten weggelassen. Bei der Transformation der ehemals sozialistischen Staaten waren die meisten Investitionen privatisierungsbezogen, was aber 22 Jahren nach dem Systemwechsel keine Rolle mehr spielt. Auch die wichtigste politische Entwicklung – die

⁷¹ Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (2012), S. 5.

⁷² Lim (2001), S. 13.

Annäherung, die Verhandlungen und im Endeffekt der Beitritt zur Europäischen Union – prägte die Gestaltung der Investitionen in den Ländern der Region in großen Maßen.⁷³ Die älteste von mir benutzte Studie stammt aus dem Jahr 1996 und stützt sich auf Investitionsdaten aus den Jahren 1991-1993, also aus der Zeit der Massenprivatisierung in Ungarn. Die weiteren Studien wurden ab dem Jahr 2000 veröffentlicht, basieren aber in erster Linie auf Daten aus den 1990-er Jahren. Da alle bewusst die Investitionen in Transformationsstaaten untersuchten und noch vor dem EU-Beitritt der von mir untersuchten Länder stammen, sind auch Faktoren wie zum Beispiel Qualität und Methode der Privatisierung, Ausgangsbedingungen beim Systemwechsel, Handelsliberalisierung und Stufe der EU-Beitrittsverhandlungen von großer Bedeutung. Manche dieser Faktoren sind heute nicht mehr relevant.

Dagegen haben weitere Determinanten eine hohe Relevanz zum Thema. Alle sechs von mir verwendeten Studien haben mit Hilfe von ökonomischen Modellen die Determinanten von ausländischen Direktinvestitionen untersucht. Die aus dieser Gruppe der Literatur identifizierten vier Determinantengruppen sind: die Marktgröße oder Kaufkraft eines Landes, die Offenheit, d.h. existierende Handelsbeziehungen und geographische Entfernung des Landes von den Investoren, die lokalen Inputs (in erster Linie billige Arbeitskraft, weniger wichtig sind Naturressourcen) und das Geschäftsklima, was die makroökonomischen, institutionellen und politischen Risiken beinhaltet, mit denen Investoren rechnen müssen.⁷⁴ Bei den empirischen Untersuchungen hat sich die Qualität der Infrastruktur nicht als signifikant ergeben. Auch den Faktor Entfernung werde ich nicht weiter berücksichtigen, da die Entfernung der Hauptstädte der untersuchten Länder von Brüssel beziehungsweise München in die selbe Größenordnung fällt.⁷⁵

Auch Handel ist aus der Sichtweise meiner Untersuchung nicht zu berücksichtigen. In den Studien wird Handel als eine Kennzahl für Offenheit verstanden, d.h. ob und in welchem Maße die Staaten ihre Handelsströme von der Sowjetunion nach Westeuropa umgeleitet haben und ihre Handelsregime liberalisiert haben. Handel kann auf zweierlei Art auf ausländische Investitionen wirken: einerseits kann man feststellen, dass Handel und ADI sich gegenseitig ergänzen und Staaten mit libe-

⁷³ vgl. Bevan/Estrin (2000), Bevan/Estrin (2004), PriceWaterhouseCoopers (2010).

⁷⁴ Bevan/Estrin (2000), S. 8.

⁷⁵ Die Weglänge zwischen Brüssel und Budapest beträgt 1132 km, Brüssel und Prag 721 km, Brüssel und Bratislava 968 km, Brüssel und Warschau 1160 km. Die Distanz von München nach Budapest ist 564 km, nach Prag 300 km, nach Bratislava 410 km und nach Warschau 809 km. (Quelle: Mapcrow). Die Benutzung der Entfernung von Brüssel habe ich aus der Studie von Campos und Kinoshita (2003), München aus der Studie von PriceWaterhouseCoopers (2010) entnommen.

raleren Handelsregimen auch für ADI attraktiver sind.⁷⁶ Aber andererseits können Handelsschranken auch ADI bewirken, wenn Unternehmen dadurch Zöllen ausweichen wollen.⁷⁷ Seit dem EU-Beitritt fallen die untersuchten Länder unter den Gemeinsamen Zolltarif, daher gibt es im Binnenmarkt keine Zölle, für den Import von Drittstaaten gelten ebenfalls dieselben Zölle.⁷⁸

Man muss erwähnen, dass manche Determinanten wegen Messproblemen sehr schwer in ökonomische Modelle integriert werden können. Solche sind unter anderem die qualitativen Variablen der politische Stabilität und Rechtsstaatlichkeit, Korruption und Bürokratie. Das übliche Vorgehen mit qualitativen Determinanten ist die Nutzung von vorher konstruierten Kennzahlen.⁷⁹

Eine zeitlich recht aktuelle Untersuchung unterstützt diese empirischen Feststellungen und nennt auch die Kaufkraft, die relativen Arbeitskosten und die Risiken (hier finanzielle Risiken gemessen an der von Investoren verlangten Ausfallrisikoprämie) als wichtigste Faktoren.⁸⁰ Außerdem wird hier auch die Mitgliedschaft in der EU als Standortfaktor genannt, was aber aus der Sicht meiner Untersuchung nicht relevant ist. Determinanten wie Wirtschaftswachstum, Ausstattung mit Naturressourcen oder geographische Entfernung erwiesen sich ebenfalls als irrelevant, gemäß Untersuchungen von PriceWaterhouseCoopers.⁸¹

Die zweite Gruppe der Literatur besteht aus Studien, die sich mit der Komposition von Indices zur Klassifizierung von Staaten beschäftigen, um die meisten Staaten der Welt in dieser Hinsicht vergleichen und in eine Rangfolge einordnen zu können. Die von mir untersuchten Staaten fallen laut der Klassifizierung des IWF noch nicht in die Gruppe der „entwickelten Wirtschaften“⁸², aber sind schon sehr fortgeschritten in ihren Transitionsprozessen (alle vier Staaten sind im jährlichen World Investment Report unter den entwickelten Ländern aufgelistet⁸³). Daher macht es Sinn, auch solche Untersuchungen heranzuziehen, die nicht speziell für die Situation von Transformationsstaaten konstruiert worden sind, sondern generell und global anwendbar sind. Im institutionellen Gefüge der UNO beschäftigt sich die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) mit ausländischen Direktinvestitionen.

⁷⁶ Janicki/Wunnava (2004), S. 507.

⁷⁷ Bevan/Estrin (2004), S. 779.

⁷⁸ European Commission (Stand 11.12.2012).

⁷⁹ vgl. hierzu: Groh/Wich (2009), Campos/Kinoshita (2003), Garibaldi et al. (2002).

⁸⁰ PriceWaterhouseCoopers (2010), S. 6.

⁸¹ PriceWaterhouseCoopers (2010), S. 6.

⁸² IMF (2008), S. 256.

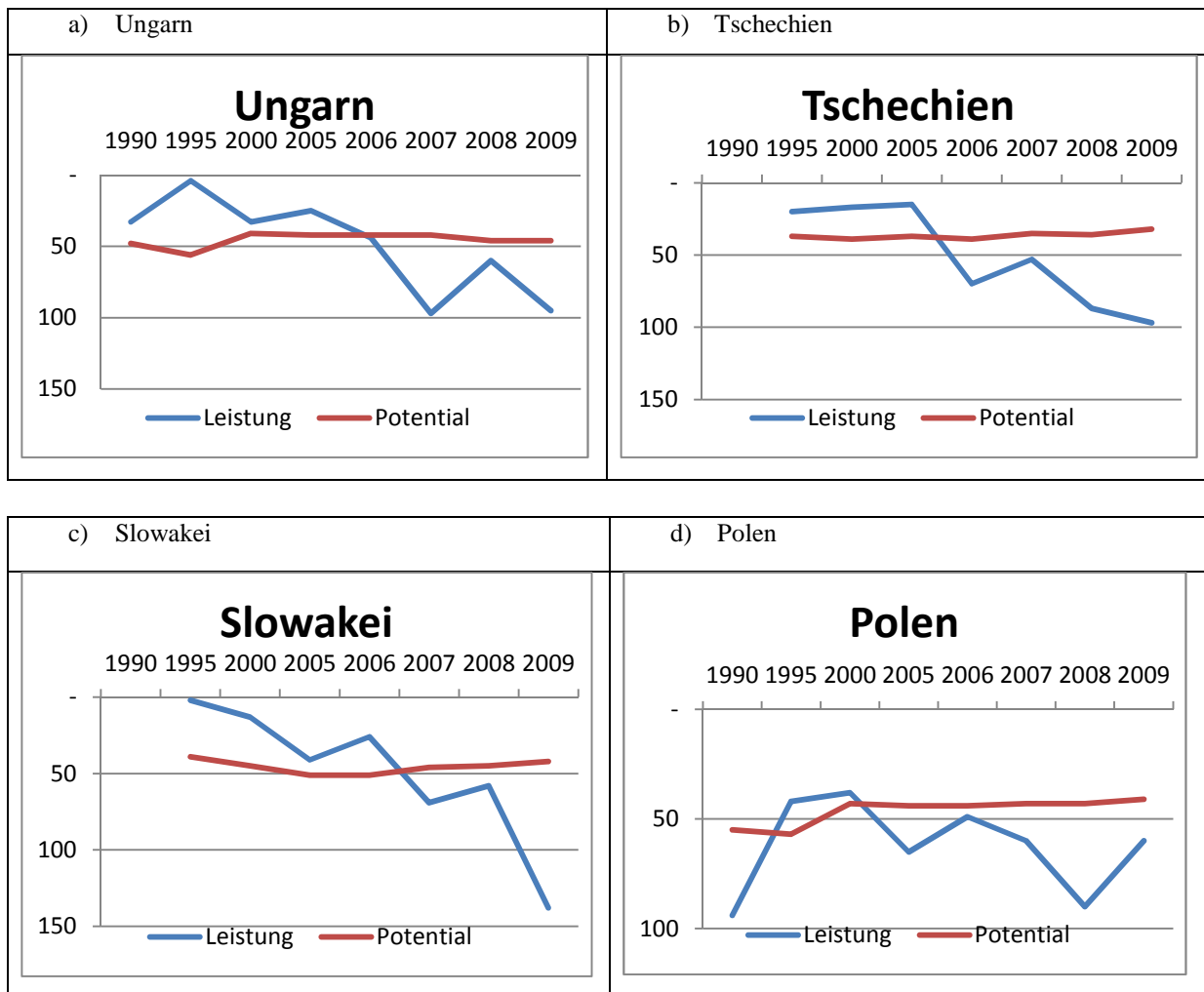
⁸³ UNCTAD (2012), S. 60.

In ihrem Index über das Potential für ADI werden die prioritären Bereiche der Attraktivität für ADI festgelegt. Diese sind im Großen und Ganzen im Einklang mit den Befunden der empirischen Studien: Attraktivität des Marktes, Verfügbarkeit von billiger und gebildeter Arbeitskraft, Ausstattung mit Naturressourcen und unterstützende Infrastruktur. Ein völlig anderer Faktor im Vergleich zu den empirischen Studien ist die große Relevanz von infrastrukturellen Variablen in der Untersuchung, denn im Index haben alle vier Determinantengruppen die gleiche Gewichtung. Aus diesem Modell wurden die Faktoren für politische Effektivität bewusst ausgelassen, da sie schwer messbar und quantifizierbar sind.⁸⁴ Außer der Kalkulation des ADI-Potenzials berechnet die UNCTAD auch den Attraktionsindex der Staaten, was einerseits die absoluten Investitionsströme und andererseits das Investitionsvolumen relativ zum BIP erfasst. Für den Unterschied zwischen Potenzial und Leistung ist vermutlich das Investitionsumfeld (politische und institutionelle Rahmenbedingungen) verantwortlich.

Mit den folgenden Abbildungen (Abbildungen 7) wird veranschaulicht, wie sich das ADI-Potenzial der einzelnen Länder im Vergleich mit ihrer tatsächlichen ADI-Anziehung (gemäß der Rangordnung der UNCTAD von 141 Staaten) ausgestaltet hat. Laut UNCTAD stagniert oder verbessert sich die potentielle ADI-Anziehungskraft der untersuchten Länder leicht, trotzdem wurde hier in den vergangenen Jahren markant weniger investiert. Nur Polen weist einen positiven Trend in der ADI-Leistung auf.⁸⁵ In der Untersuchung der UNCTAD werden die Staaten so rangiert, dass der Staat mit der besten ADI-Leistung und der Staat mit dem besten ADI-Potenzial jeweils Rang 1 einnehmen.

⁸⁴ UNCTAD (2012), S. 30.

⁸⁵ Unctad.org (Stand 20.01.2013).



7. Abbildung: ADI-Leistung und Potential (Quelle: UnctadStat)

Ein komplexer Index wurde in einer relativ aktuellen Studie von *Groh und Wich* im Jahr 2009 berechnet. Die Autoren haben eine Reihe von verschiedenen ökonometrischen Methoden zur Einschätzung der Attraktivität eines Empfängerstaates für ADI benutzt. Sie haben die Beständigkeit der Determinanten analysiert, die Subgruppen gewichtet und die Funktionsfähigkeit der Methode mit Hilfe einer Korrelationsanalyse bewiesen. Der hier konstruierte Index ist – laut den Autoren – der am besten geeignete Indikator für ADI.⁸⁶ Hierbei werden vier Gruppen von Determinanten unterschieden. Diese sind die ökonomische Aktivität (Marktgröße, Offenheit und ökonomische Stabilität), rechtlicher und politischer Rahmen, Geschäftsumfeld (Arbeitskosten und Produktivität, Steuerwesen, Bürokratie, Korruption) und Infrastruktur (Transport, Energie und Infokommunikationstechnologie) mit fast gleicher Gewichtung im Index.⁸⁷

⁸⁶ Groh/Wich (2009), S. 22.

⁸⁷ Groh/Wich (2009), S. 7.

Drittens habe ich es auch für wichtig gehalten, die Unternehmensseite mit einzubringen, denn die Entscheidungen darüber, wo man investiert, werden von den Führungskräften der Unternehmungen getroffen. Dazu dienen die Umfragen der Deutschen Industrie- und Handelskammer über konjunkturelle Lage und über Standortbedingungen. Die Beurteilung der Standortqualität einzelner Länder von mehr als 1300 (hauptsächlich deutschen) Unternehmen, die in der mittelosteuropäischen Region seit Jahren oder Jahrzehnten tätig sind, gibt ein umfassendes Bild über einzelne Aspekte der Attraktivität für ausländischen Direktinvestitionen.⁸⁸ Die Ergebnisse der Standortbewertungen von deutschen Firmen kann man als erklärungskräftig betrachten, wie schon früher in dieser Studie ausgeführt.

Auch die UNO führt regelmäßig Umfragen über ADI durch (World Investment Prospects Survey 2009-2011). Gemäß den Antworten der Unternehmen weltweit stellte sich heraus, dass die wichtigsten Standortdeterminanten zurzeit Marktgröße, Wachstum des Marktes und Zugang zu den regionalen Märkten sind. Aus dieser Hinsicht werden vermutlich solche Länder von Investoren bevorzugt, die groß sind (Kaufkraft), noch zu den Entwicklungs- oder Transformationsländern zählen (Wachstum) und in größeren regionalen Märkten integriert sind oder in deren geographischer Nähe liegen (Zugang zu regionalen Märkte). Zweitens spielen Elemente des Geschäftsumfeldes eine wichtige Rolle. Diese sind die Existenz von Zulieferern, ein geschäftsfreundliches Umfeld, Verfügbarkeit von gebildeter Arbeitskraft, Infrastruktur und Effektivität der Regierung. In der Kategorie Geschäftsumfeld schneiden entwickelte Staaten besser ab. Faktorausstattung (billige Arbeitskraft, Naturressourcen und Zugang zu Kapitalmärkten) scheint bei der Wahl des Investitionsstandortes keine Priorität zu haben. Dies gilt auch für die verschiedenen Anreize zur Anziehung von Investoren. Bei billiger Arbeitskraft und Naturressourcen muss man jedoch erwähnen, dass diese in der Umfrage wahrscheinlich deshalb weniger oft als wichtig genannt worden sind, weil diese Faktoren nicht bei allen Geschäftstätigkeiten relevant sind.⁸⁹ Auf der Liste der attraktivsten Standorte für Investitionen ist von den von mir untersuchten Ländern Polen zu finden. Polen ist, wie schon früher ausgeführt, wegen seiner Marktgröße ein Sonderfall zwischen den untersuchten Ländern. Auch im Beispiel Polens sind die Charakterzüge des Marktes entscheidend: 26% der Antwortgeber haben Wachstum des Marktes, 24% Marktgröße und 11% Zugang zu regionalen Märkte als entscheidend für die Standortwahl erwähnt. Lokale Zulieferer, gebildete und/oder billige Arbeitskraft und Res-

⁸⁸ Wölfer (2012), S. 2.

⁸⁹ United Nations (2009), S. 55-56.

sourcen sind weniger wichtig und Regierungseffektivität, geschäftsfreundliches Umfeld, Anreize für Investitionen, Infrastruktur und Zugang zu Finanzmärkten sind unwesentlich.⁹⁰

Meiner Meinung nach zählen in meiner Untersuchung die Kosten der Arbeitskraft doch. Ein Argument zur weiteren Berücksichtigung der Arbeitskosten als Determinante kommt aus der Untersuchung der Investitionspläne von deutschen Unternehmen. Gemäß der Funktionsschwerpunkte der Investitionen wird am häufigsten in der Zielregion „neue EU- Mitgliedsländer seit 2004/2007“ zwecks Kostenersparnisse investiert. Knapp 30% der Unternehmen⁹¹ haben Kostenersparnisse als Motiv ihrer Investitionen in der Region angegeben. Dieser Anteil ist bei China nur 15% und bei EU-15 13%. Generell schrumpft die Bedeutung der Kostenersparnisse bei Auslandsinvestitionen. Gut die Hälfte der Unternehmen (52%) möchte Investitionen zum Ausbau des Vertriebs oder für den Kundendienst in der mittelosteuropäischen Region tätigen, was aber oft der erste Schritt des späteren Ausbaus von Produktionsstätten ist.⁹² Markterschließung scheint in der Region nicht so wesentlich zu sein: nur 18% der Unternehmen machen sich dies zum Ziel. Grund dafür ist die relative Geringfügigkeit und zugleich Erschlossenheit der Märkte in der Region.⁹³

Nach meiner Einschätzung ist es unnötig, einen eigenen Index zu kreieren, denn die Anzahl der untersuchten Länder ermöglicht es, die Fakten und Zahlen miteinander vergleichen zu können. Andererseits habe ich die Klassifizierung der Staaten nicht als mein Ziel gesetzt, sondern eher den Vergleich der einzelnen Faktoren und im Endeffekt die Bestimmung ihrer Stärken und Schwächen. In der folgenden Abbildung (Abbildung 8) möchte ich die Befunde der bisher erwähnten Literatur noch einmal systematisieren, die einzelnen Determinanten ordnen, ihre Inhalte präzisieren und synthetisieren. Damit wird sich der Rahmen meiner Untersuchung ergeben, anhand dessen ich die vier Länder (Ungarn, Tschechien, Slowakei und Polen) vergleichen werde. In der ersten Spalte befinden sich die Gruppen von Determinanten, in der zweiten die einzelnen Determinanten und die Kennzahlen mit denen ich sie messen werde. Aus der dritten kann man die Quellen entnehmen, in denen sich die einzelnen Faktoren als relevant zum Thema erwiesen haben.

⁹⁰ United Nations (2009), S. 57.

⁹¹ Teilnehmer der Befragung waren ca. 7000 im verarbeitenden Gewerbe (ohne Bau) tätige Unternehmen aus Deutschland im Frühjahr 2012. (Quelle: Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012)).

⁹² Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012), S. 1.

⁹³ Ebd. S. 14.

Faktoren	Determinanten	Quellen
wirtschaftliche Aktivität	1. Marktgröße und Potenzial (Wachstum) – Kaufkraft <ul style="list-style-type: none"> - BIP (EUR, Kaufkraftparität) - BIP (EUR, Kaufkraftparität, je Einwohner) - Wachstum der BIP zum Vorjahr (%) 	Groh/Wich (2009) UNCTAD (2012) PwC (2010) Bevan/Estrin (2004) Bevan Estrin (2000) Janicki/Wunnava (2004) Campos/Kinoshita (2003) UN (2009)
	2. makroökonomische Stabilität – Risiken <ul style="list-style-type: none"> - Haushaltssaldo (% der BIP) - Inflation (% zum Vorjahr) - Länderrisiken (Index von Euromoney) 	Groh/Wich (2009) PwC (2010) Bevan Estrin (2000) Janicki/Wunnava (2004) Campos/Kinoshita (2003) Garibaldi et al (2002)
rechtlicher und politischer Rahmen	1. Rechtssystem <ul style="list-style-type: none"> - Rechtssicherheit (AHK-Konjunkturberichte, WGI) - Regulierungsrahmen (WGI) 	Groh/Wich (2009) DUIHK (2012) Campos/Kinoshita (2003) Garibaldi et al (2002)
	2. Politisches System <ul style="list-style-type: none"> - politische Stabilität (AHK-Konjunkturberichte, WGI) - Bekämpfung von Korruption (AHK-Konjunkturberichte, WGI) 	Groh/Wich (2009) DUIHK (2012) Campos und Kinoshita (2003) Garibaldi et al (2002)
Geschäftsumfeld	1. Kosten und Produktivität, Qualifikationen und Verfügbarkeit von Arbeitskraft <ul style="list-style-type: none"> - nominale Lohnstückkosten - Arbeitsproduktivität je Arbeitsstunde - Qualifikationen der Arbeitnehmer (AHK-Konjunkturberichte) - Verfügbarkeit der Arbeitnehmer (AHK-Konjunkturberichte) 	Groh/Wich (2009) UNCTAD (2012) PwC (2010) DUIHK (2012) Bevan/Estrin (2004) Bevan Estrin (2000) Janicki/Wunnava (2004) Campos/Kinoshita (2003) Lansbury et al (1996)
	2. Bürokratie <ul style="list-style-type: none"> - Leichtigkeit von “Doing Business” (Doing Business) - Geschäftstätigkeit beginnen (Doing Business) - Bürokratie (AHK-Konjunkturberichte, WGI) 	Groh/Wich (2009) DUIHK (2012) Campos/Kinoshita (2003) Garibaldi et al (2002)
Infrastruktur	1. Verkehr und Transport <ul style="list-style-type: none"> - Dichte der Landstraßen (km je km²) - Anteil der Asphaltstraßen unter allen Straßen - Länge des Bahnnetzes (km) 	Groh/Wich (2009) DUIHK (2012) UNCTAD (2012)
	2. Energie: Konsum von elektrischer Energie je Einwohner (kWh)	
	3. Informations- u. Kommunikationstechnologie <ul style="list-style-type: none"> - Telefonverbindungen (je 100 Einwohner) - Mobiltelefon-Abonnements (je 100 Einwohner) - Breitbandinternet-Abonnements (je 100 Einwohner) 	

8. Abbildung: Determinanten van ADI, eigene Darstellung

Der nächste Schritt ist die Zuordnung von konkreten Kennzahlen zu den einzelnen Determinanten.

3.2.2 Identifizierung der Kennzahlen der einzelnen Determinanten

Bei der Erfassung der Marktgröße und Kaufkraft finden sich mehrere Herangehensweisen in den verschiedenen Quellen. *Bevan und Estrin* benutzen in ihrer Studien nur das Bruttoinlandprodukt, womit sie die Marktgröße ersetzen. Diese Entscheidung basiert auf empirischen Belegen darüber, dass am Anfang der 1990-er Jahre in erster Linie wegen Markterschließung in den Transformationsstaaten investiert worden ist.⁹⁴ *Janicki und Wunnava (2004)* haben auch das BIP gewählt, aber nach Kaufkraftparität, um die tatsächliche Kaufkraft des Empfängerstaates besser einbringen zu können.⁹⁵ *Campos und Kinoshita (2003)* und *Groh und Wich (2009)* verwenden hingegen das Bruttoinlandprodukt pro Kopf, ebenso wie die Studie von *PriceWaterhouseCoopers (2010)*, in der aber das BIP relativ zum Durchschnittsbruttoinlandprodukt der Eurozone verwendet wird. Im World Investment Report 2012 der *UNCTAD* kommen bei der Einschätzung der Attraktivität des Marktes beide vor. Man kann also behaupten, dass mit Hilfe des Gesamtbruttoinlandsprodukts die Größe des Marktes und mit dem BIP je Einwohner die Kaufkraft ausgedrückt werden kann. Deshalb werde ich hier Bruttoinlandsprodukt nach Kaufkraftparität und auch BIP je Einwohner benutzen. Drittens werde ich auch das Wachstum des BIP im Vergleich zum Vorjahr verwenden, damit das Entwicklungspotenzial der Märkte nicht außer Acht gelassen wird, wie es auch in der UNCTAD-Methode und bei *Groh und Wich (2009)* der Fall ist. Das durchschnittliche Wachstum der vier Staaten in der Zeitperiode von 1996-2011 war mehr als zweimal so groß wie das Wirtschaftswachstum des Euro-raumes und fast zweimal so groß wie das Wachstum der EU.⁹⁶

Die zweite Determinante ist die makroökonomische Stabilität, anders gesagt die Risiken, mit denen die Investoren im Empfängerland rechnen müssen. Hier werden auch verschiedene Kennzahlen benutzt. In manchen Studien werden zu diesem Zweck die Länderrisiko-Ratings von *Institutional Investor* verwendet (bei *Bevan/Estrin (2004)*, *Bevan/Estrin (2000)* und *Janicki/Wunnava (2004)*). Die Länderrisikobewertungen erfassen politische, ökonomische und strukturelle Risiken und Informationen über Schulden, Bonität und Zugang zur Bankfinanzierung oder zu den Finanzmärkten. In anderen Arbeiten drücken volkswirtschaftliche Leistungsindikatoren die Risiken der makroökono-

⁹⁴ *Bevan/Estrin (2000)*, S. 7.

⁹⁵ *Janicki/Wunnava (2004)*, S. 507.

⁹⁶ Das durchschnittliche Wirtschaftswachstum in der Zeitperiode von 1996-2011 betrug: EU 1,9 %, Euroraum 1,7%, Ungarn 2,3%, Tschechien 2,8%, Slowakei 4,3%, Polen 4,4%. (Eigene Berechnung. Quelle: EUROSTAT).

mischen Stabilität aus. *Groh und Wich (2009)* gebrauchen das Budgetsaldo in % des BIP, in der Studie von *PriceWaterhouseCoopers (2010)* wird Risiko als Kreditrisikoprämie relativ zu risikofreier Investition definiert. Auch Inflation wird als Maß des Erfolgs von Wirtschaftspolitik bei *Campos und Kinoshita (2003)* betrachtet. Dementsprechend habe ich mich entschieden, Haushalts-saldo, Inflation und die Länderrisikoratings von *Euromoney* als Indikator zu benutzen.

Was den rechtlichen und politischen Rahmen anbelangt, sind diese Charakterzüge am schwierigsten messbar. Meistens werden qualitative Beurteilungen mit Hilfe von Umfragen synthetisiert und verschiedene Indices produziert. Wegen der Fragwürdigkeit bezüglich der geeigneten Messbarkeit sind aus der Methode der *UNCTAD (2012)* alle qualitativen Elemente herausgelassen worden. Ich glaube aber, dass politische und rechtliche Rahmenbedingungen doch eine wichtige Rolle spielen, besonders im Fall von Staaten, die das Erbe des Sozialismus noch nicht ganz hinter sich gelassen haben. Laut Einschätzungen fast der Hälfte der deutschen Firmen, die den Ausbau neuer Produktionsstätten im Ausland planen, bedeuten wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen das größte Geschäftsrisiko.⁹⁷ *Campos und Kinoshita (2003)* und *Garibaldi et al. (2002)* benutzten Indices für die Einschätzung von einem guten Rechtssystem und der Rechtsdurchsetzungsfähigkeit. In der Umfrage der *DUIHK (2012)* wird auch die Zufriedenheit mit den Standortfaktoren Rechtssicherheit, politische Stabilität und Bekämpfung der Korruption untersucht. Bei *Groh und Wich (2009)* werden ausgewählte Indikatoren der World Governance Indicators (WGI) zur Beurteilung des rechtlichen und politischen Rahmens verwendet. Ich werde zum Bereich Recht die DUIHK-Ergebnisse und zwei Indikatoren der WGI (Rechtssicherheit und Regulierungsqualität) verwenden und für den politischen Rahmen verwende ich ebenso die Ergebnisse der DUIHK-Umfrage und die WGI-Indikatoren politische Stabilität und Kampf gegen Korruption.

Die nächste Kategorie ist das Geschäftsumfeld. Es ist offensichtlich, dass unter den Determinanten dieser Gruppe Arbeitskosten spezifisches Gewicht haben. Außer der *World Investment Prospects Survey* und *Garibaldi et al. (2002)* ordnen alle bisher erwähnten Studien eine große Bedeutung dem Wettbewerbsfähigkeitsfaktor Arbeitskosten zu. Selbstverständlich wird auch dieser Bereich auf unterschiedliche Art und Weise gemessen. Bei *Lansbury et al. (1996)* werden Lohnstückkosten verwendet, relativ zum Durchschnitt der anderen untersuchten Standorte. Lohnstückkosten können im verarbeitenden Gewerbe benutzt werden, denn hier spielt die Ausstattung mit Naturressourcen keine Rolle. Lohnstückkosten ergeben sich praktisch aus der Division von Bruttolöhnen durch den

⁹⁷ Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012), S. 5.

Mehrwert. Lohnstückkosten drücken die Gestaltung des Lohnniveaus, die Gestaltung der Produktivität der Arbeit (wie viel Lohn man für die Produktion von einer Einheit braucht) und auch den Wechselkurs der nationalen Währung aus.⁹⁸ *Campos und Kinoshita (2003)* rechnen mit dem Bruttonominallohn wegen Mangel an angemessenen Daten über Lohnstückkosten.⁹⁹ *Janicki und Wunnava (2004)* benutzen die absolute Differenz des durchschnittlichen Lohnniveaus im verarbeitenden Gewerbe zwischen dem Investorenstaat und dem Empfänger, um Unterschiede besser ausdrücken zu können. Eine ähnliche Methode spiegelt sich in der *PriceWaterhouseCoopers*-Studie wieder, wo die Lohnkosten im verarbeitenden Gewerbe mit den Lohnkosten von Deutschland in derselben Branche verglichen werden. *Bevan und Estrin* kalkulieren in ihren beiden Studien Lohnstückkosten als Rate des Jahresdurchschnittslohns im verarbeitenden Gewerbe und Bruttoinlandsprodukt pro Kopf.¹⁰⁰ Bei *Groh und Wich (2009)* und in der Studie von *UNCTAD (2012)* wird außer den Lohnkosten auch die Produktivität berücksichtigt, in der letzteren auch die Größe der Arbeitskraft in der Produktion als Kennzahl für die Verfügbarkeit von angemessenen Fachkräften. In den AHK-Konjunkturberichten werden unter anderem Qualifikation, Produktivität und Verfügbarkeit der Arbeitskräfte außer Kosten der Arbeitskraft als Standortfaktor untersucht. Zusammenfassend halte ich es für sinnvoll, Lohnstückkosten, Produktivität, Verfügbarkeit und Qualifikationen der Arbeitskraft zu analysieren, daher gebrauche ich auch die Ergebnisse der AHK-Konjunkturberichte.

Der andere Faktor, der das Geschäftsumfeld prägt, ist die Bürokratie. *Garibaldi et al. (2002)* behaupten, dass institutionelle Schwäche (zum Beispiel mühsame Regelungen oder Bürokratie) besonders für ausländische Investoren Probleme verursacht und deshalb ein wichtiges Hemmnisse für ADI ist.¹⁰¹ Bei *Campos und Kinoshita (2003)* wird die Effektivität und Unabhängigkeit der Bürokratie betont. Beide Studien verwenden verschiedene Kennzahlen zur Messung der Qualität der Bürokratie. Wie auch beim rechtlichen und politischen Rahmen gebrauchen bei der Einschätzung der öffentlichen Verwaltung *Groh und Wich (2009)* wieder einen Indikator. In der DIHK-Umfrage wird die Bürokratie als einer der Standortfaktoren definiert und somit nach der Zufriedenheit diesbezüglich gefragt. Da die von den erwähnten Studien benutzten Quellen keine Indikatoren zu Bürokratie beinhalteten, suchte ich nach einem Ersatzindikator. Es werden also hier zwei Indikatoren von *Doing Business* der *Weltbank* verwendet zur Einschätzung der Leichtigkeit der Abwicklung

⁹⁸ Csáki (2004), S. 3.

⁹⁹ Campos und Kinoshita (2003), S. 9.

¹⁰⁰ Bevan/Estrin (2000), S. 13. und Bevan/Estrin (2004), S. 786.

¹⁰¹ Garibaldi et al. (2002), S. 17.

von Geschäften und zum Beginn einer Geschäftstätigkeit sowie die Befunde der AHK-Konjunkturberichte.

Bei der letzten Gruppe an Indikatoren zur Infrastruktur ist ziemlich eindeutig, dass Transport, Energie und Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) behandelt werden müssen, denn bei *Groh/Wich (2009)* und auch *UNCTAD (2012)* werden diese Teilbereiche unterschieden. In der DIHK-Umfrage werden die infrastrukturellen Elemente nicht separat behandelt. *Groh und Wich (2009)* verwenden Kennzahlen über die Qualität der einzelnen Transportmöglichkeiten und der Energieversorgung und die Anzahl der Abonnenten von Festnetz- und Mobiltelefonen für die IKT-Infrastruktur. In der UNCTAD-Studie ist die Transportinfrastruktur mit der Dichte der Landstraßen (km je 100km²), dem Anteil von Asphaltstraße unter allen Straßen, der Länge von Bahnlinien in km und mit einem Linienschiffahrt-Verbindungs-Index beschrieben. Die Energieinfrastruktur wird mit dem Elektrizitätskonsum (kWh), die Telekom-Infrastruktur mit der Zahl von Telefonverbindungen, Mobiltelefon-Abonnements und Breitbandinternet-Abonnements je 100 Einwohner gemessen.¹⁰² Ich werde hier die Kennzahlen der UNCTAD-Studie übernehmen, außer dem Linienschiffahrts-Verbindungs-Index, weil dieser nur für Staaten mit Zugang zum Meer verwendbar ist und deshalb nur im Fall von Polen existiert. Alle Daten sind unter den World Development Index der Weltbank zu finden.¹⁰³

Es gab auch weitere Determinanten, die sich in der einen oder anderen Quelle als relevant für das Thema erwiesen haben, aber ich habe mich gegen ihre nähere Untersuchung entschieden. In diese Kategorie fallen auch die Naturressourcen. Staaten, die reich an Naturressourcen sind, ziehen mehr ADI an, was auch der Fall ist bei mehreren Transformationsstaaten. Hauptsächlich in manchen GUS-Staaten (Azerbaidjan, Kazachstan usw.) spielt diese Determinante eine entscheidende Rolle.¹⁰⁴ Jedoch ist die relativ gut gebildete und günstige Arbeitskraft die größte Ressource der von mir untersuchten Region.¹⁰⁵ *Campos und Kinoshita (2003)* stützen sich bei der Beurteilung der Ausstattung mit Naturressourcen auf eine Studie, welche die Rolle der Anfangsbedingungen in Transformationsstaaten beschreibt. Hier wird dargestellt, dass außer Polen die anderen drei Länder arm an Naturressourcen sind.¹⁰⁶ Die mäßige Ausstattung mit Naturressourcen kann also nur im Fall von

¹⁰² UNCTAD (2012), S. 30.

¹⁰³ World Development Indicators (Stand 28.10.2012).

¹⁰⁴ Campos/Kinoshita (2003), S. 17.

¹⁰⁵ Bevan/Estrin (2000), S. 7.

¹⁰⁶ De Melo et al. (1997), S. 53.

Polen als attraktiv betrachtet werden. Auch das Steuerwesen werde ich nicht in die Untersuchung einbringen, weil nur in der *Groh und Wich*-Studie und der DIHK-Umfrage Steuern als Determinante behandelt werden, aber nicht in den anderen Quellen. Als wichtigste Determinante in der Arbeit von *Campos und Kinoshita (2003)* bestätigten sich Agglomerationseffekte für ADI. Unter Agglomerationseffekten versteht man in diesem Fall, dass Investoren die Entscheidungen von anderen Investoren nachahmen, um damit aus dem schon erworbenen Wissen über den Standort, aus den ausgebauten Strukturen (Existenz von Zulieferern und qualifizierte Arbeitskraft usw.) und über andere positive Spillover-Effekte Nutzen zu ziehen. Neue Investitionen sind somit eine zusätzliche Funktion von Investitionen in der Vergangenheit.¹⁰⁷ Agglomerationseffekte kann man (laut derselben Studie) mit verzögertem ADI-Bestand messen, denn Investitionsentscheidungen brauchen generell mehrere Jahre Planung.

In diesem Teil meiner Arbeit wurde zuerst die relevante Literatur zum Thema Determinanten der ausländischen Direktinvestitionen in den untersuchten Ländern dargestellt. Diese sind empirische Studien über Investitionen in der Region, Umfragen über Motive der Investitionen, Investitionspläne und Standortfaktoren sowie Arbeiten über die Komposition von Indices zu den Determinanten von ADI. Auf Grundlage dieser Studien wurden die für meine Untersuchung relevanten und irrelevanten Determinanten identifiziert. Danach wurden den einzelnen Determinanten konkrete Kennzahlen zugeordnet. Damit wird im nächsten Teil die Wettbewerbsfähigkeit Ungarns bezüglich der Attraktivität für ADI im Vergleich zu den Staaten der Visegrád-Gruppe (Tschechien, Slowakei und Polen) untersucht.

4. Vergleichende Analyse

In diesem Kapitel werden alle Determinanten der Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen – die sich als relevant in Bezug auf meinen Untersuchungsgegenstand erwiesen haben – nacheinander analysiert. Mein Ziel ist die Untersuchung der Lage Ungarns bezüglich aller Determinanten im Vergleich zu den Mitglieder der Visegrád-Gruppe Tschechien, Slowakei und Polen. Diese vier ostmitteleuropäischen Staaten haben gemeinsame kulturelle und historische Wurzeln und sind in mehreren Aspekten identisch oder mindestens sehr ähnlich. Ab 1990 verfolgten alle vier Staaten die gleichen politischen Ziele: Wiederherstellung der Freiheit, Unabhängigkeit und Demokratie; Schaffung der Marktwirtschaft; Aufbau der parlamentarischen Demokratie, die der Rechtsstaatlichkeit

¹⁰⁷ Campos/Kinoshita (2003), S. 6.