

Sebastian Benz\*, Joachim Karl\*\* und Erdal Yalcin\*\*\*

Neben internationalen Exporten stellen grenzüberschreitende Investitionen durch multinationale Unternehmen (MNU) die zweite Säule der globalen ökonomischen Integration dar. Während Exporte in den letzten 40 Jahren vor der letzten Finanzmarktkrise durchschnittlich einen jährlichen Anstieg zwischen 10 bis 11% verzeichneten, haben sich ausländische Direktinvestitionen (FDI) in derselben Zeitspanne wesentlich dynamischer entwickelt (durchschnittliches jährliches Wachstum zwischen 12 und 17%). Die Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen wird seit mehr als 30 Jahren durch die UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) beobachtet und analysiert. Aktuelle globale Entwicklungen werden im jährlich erscheinenden World Investment Report (WIR)<sup>1</sup>, der am ifo Institut präsentiert wird, beschrieben. Die aktuellen Trends des WIR 2011 werden in diesem Beitrag zusammengefasst und erläutert. Dabei soll die veränderte Bedeutung von Schwellen- und Entwicklungsländern als Destinationen und Quelle von FDI besonders herausgearbeitet werden. Ferner wird die Rolle von alternativen Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung (non-equity modes of international production – NEMs) dargestellt.

Die globale wirtschaftliche Integration nationaler Ökonomien hatte in den letzten 40 Jahren einen starken Wohlfahrtsanstieg zur Folge, der sich beispielsweise an der Entwicklung der aggregierten nationalen Bruttoinlandsprodukte (weltweites BIP) ablesen lässt. Zwischen 1970 und 2010 hat sich das jährliche weltweite BIP von 3,2 auf 63,2 Bill. US-Dollar erhöht (vgl. Abb. 1). Dies entspricht einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 7,8%. Einen wesentlichen Beitrag zu dieser positiven Entwicklung leistet der weltweit zunehmende Güterhandel. Offene Volkswirtschaften sind in der Lage, ihre komparativen Vorteile durch grenzüberschreitenden Austausch von Gütern zu nutzen. Parallel zum BIP-Wachstum sind deshalb weltweite Güterexporte zwischen 1970 und 2010 von 317 Mrd. auf 15,2 Bill. US-Dollar angestiegen, was einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 10,2% entspricht. Exporte stellen somit einen wichtigen Aspekt der weltweiten ökonomischen Verflechtung dar. Sie sind jedoch nicht nur ein Resultat der positiven Wirtschaftsentwicklung, sondern für diese auch ursächlich mitverantwortlich.

Neben der weltweiten BIP- und Exportentwicklung stellt Abbildung 1 aggregierte ausländische Direktinvestitionen (FDI, als Flussgrößen) dar. Im Vergleich zum weltweiten BIP und zu Exporten erscheinen nominale ausländische Direktinvestitionen zunächst unbedeutend. Zwischen 1970 und 2010 sind die jährlichen Flüsse von gerade einmal 14,2 Mrd. auf 1,3 Bill. US-Dollar angestiegen, was im Jahr 2010 weniger als 10% der globalen Exporte entspricht. Allerdings wird ein rein nominaler Größenvergleich der Bedeutung der weltweiten ausländischen Direktinvestitionen nicht gerecht, da er ihre starke Zunahme vernachlässigt. Aus Abbildung 2 geht hervor, dass seit 1970 weltweite FDI durchschnittlich um 12% pro Jahr gestiegen sind, was sowohl das jährliche Wachstum des BIP als auch das Exportwachstum deutlich übertrifft.

Bei einem Vergleich der globalen FDI-Flüsse und Exporte relativ zum weltweiten BIP (FDI- und Exportquote), wird das überdurchschnittliche Wachstum der grenzüberschreitenden Investitionen noch deutlicher. Seit 1970 hat sich die weltweite FDI-Quote bis 2007 um 800% erhöht, wohingegen die globale Exportquote nur um 160% zugenommen hat (vgl. Abb. 2, gestrichelte Linien).

Was steht hinter den globalen ausländischen Direktinvestitionen? Allgemein handelt es sich bei FDI um Firmeninvestitionen in ausländische Märkte. Dabei



\* Sebastian Benz ist Doktorand im Bereich Außenhandel des ifo Instituts.

\*\* Dr. Joachim Karl ist Leiter der Policy Research Section bei der UNCTAD.

\*\*\* Dr. Erdal Yalcin ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich Außenhandel des ifo Instituts.

<sup>1</sup> United Nations, *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*, New York und Genf 2011.

Abb. 1  
FDI-, Export- und BIP-Entwicklungen weltweit

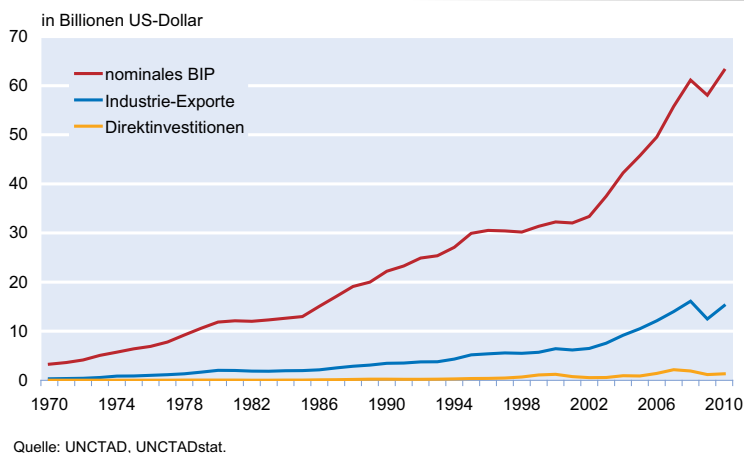
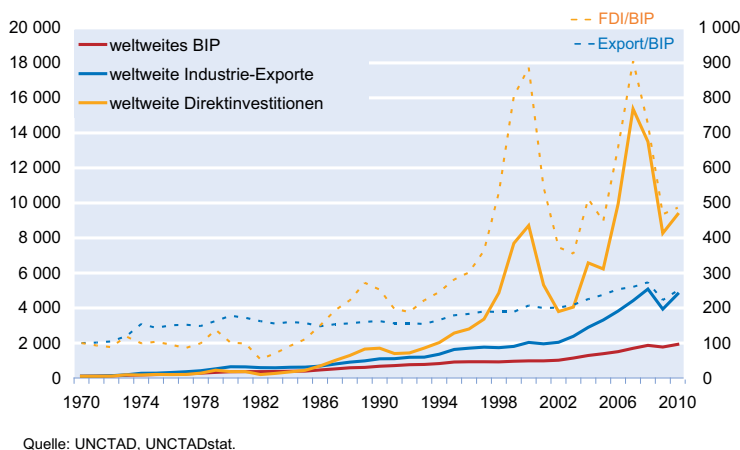


Abb. 2  
FDI-, Export- und BIP-Entwicklungen (1970 = 100)



können die Investitionen unterschiedliche Formen aufweisen. Neben Neugründung von ausländischen Dependancen, stellen vor allem Fusionen und Übernahmen (M&A) einen Großteil der jährlichen grenzüberschreitenden Finanzflüsse dar. Aber auch reinvestierte Gewinne von Tochterunternehmen im Ausland spiegeln sich in FDI wider. Entscheidend ist die Langfristigkeit von Investitionen in neuen Destinationen, die ausländische Direktinvestitionen von Portfolioinvestitionen auf Kapitalmärkten fundamental unterscheidet. Ein Großteil dieser realen grenzüberschreitenden Investitionen wird heute von multinationalen Unternehmungen (MNU) mit einem Sitz in Industriestaaten getätigt. Von MNU getätigte FDI lassen sich durch zwei Motive erklären:

1. **Horizontale FDI:** Multinationale Unternehmungen gründen neue Tochtergesellschaften in ausländischen Märkten bzw. kaufen sich mehrheitlich in örtliche Firmen ein, um ihre Produkte im Absatzland zu produzieren und zu verkaufen. Hierdurch können Handelskosten (Zölle,

Transport) gespart und gleichzeitig die Kaufkraft im neuen Markt gestärkt werden. Diese Form der FDI ist als Substitut für Güterexporte anzusehen.

2. **Vertikale FDI:** So bezeichnet man die Auslagerung von Produktionsprozessen durch MNU, um finale Güter kostengünstiger herzustellen und dann im Heimatland oder einem Drittland zu verkaufen. Diese Form der FDI führt zu höheren Exporten und wird daher als Komplement zum Güterhandel gesehen.

Im Gegensatz zu Exporten haben FDI, sei es horizontal oder vertikal, einen langfristigen Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung der Empfängerländer, da sie einen maßgeblichen Beitrag zur industriellen Strukturbildung leisten. Aber auch Länder, die FDI bereitstellen, werden durch grenzüberschreitende Investitionen zunehmend in ihrer Entwicklung beeinflusst, sei es durch eine verbesserte Wettbewerbssituation heimischer Firmen oder eine Umstrukturierung der heimischen Industrie, aufgrund der Verlagerung von einzelnen Produktionsprozessen. Zudem resultieren Gewinne aus der Investition, die ganz oder teilweise ins Ursprungsland zurückfließen können.

Unter Berücksichtigung der dargestellten dynamischen Entwicklung der globalen FDI kann festgehalten werden, dass ausländische Direktinvestitionen neben Exporten die zweite wichtige Säule der weltweiten

ökonomischen Verflechtung darstellen. Die Kenntnis dieser Zusammenhänge ist folglich relevant, um auf globale ökonomische Entwicklungen insbesondere während makroökonomischer Schocks, wie jüngst, bzw. auf wirtschaftliche Trends politisch angemessen reagieren zu können. Einen wesentlichen Beitrag für ein besseres Verständnis der weltweiten FDI leistet die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD), die 1964 als Unterorganisation der UN-Vollversammlung gegründet worden ist. In ihrem jährlich erscheinenden *World Investment Report* (WIR) werden zum einen detailliert aktuelle Statistiken zu ausländischen Direktinvestitionen bereitgestellt, zum anderen neue Trends und Analysen vorgestellt. Der diesjährige WIR 2011 informiert deshalb auch über Formen der internationalen Arbeitsteilung, die nicht auf der Investition von Kapital in einem ausländischen Unternehmen beruhen (non-equity modes of international production – NEMs). Sie kommen durch die Kooperation eigenständiger Unternehmen oder eines in-

ternationalen Unternehmens mit einer öffentlichen Institution zu Stande.

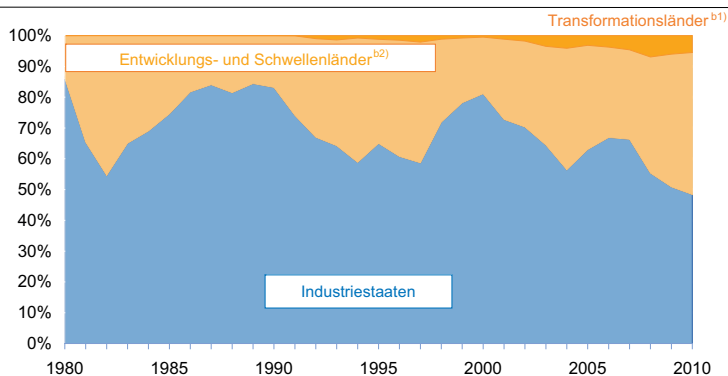
Ziel dieses Artikels ist es, basierend auf dem jüngsten WIR, einen Überblick über neueste Entwicklungen bei den weltweiten ausländischen Direktinvestitionen sowie den NEMs zu geben.

**Aktuelle Trends**

Ausländische Direktinvestitionen wurden früher vorwiegend zwischen Industrienationen getätigt. Erst seit 2000 ist ein Trendwechsel zu sehen. Der Anteil von FDI-Zuflüssen in Transformations-, Entwicklungs- und Schwellenländer hat binnen weniger Jahre deutlich zugenommen. Im Jahr 2010 verbuchten sie insgesamt einen Anstieg um 12% auf jetzt 574 Mrd. US-Dollar – wobei es aber erhebliche regionale Unterschiede gibt – und empfangen somit zum ersten Mal mehr als die Hälfte (52%) aller weltweiten FDI-Ströme (vgl. Abb. 3). Auch bei den Direktinvestitionen in Industrieländer konnte der klare Abwärtstrend der letzten Jahre gestoppt werden; sie verharrten auf dem Niveau des Jahres 2009. In der Summe ergibt dies einen Anstieg von 1 185 auf geschätzte 1 244 Mrd. US-Dollar.

Der Boom der letzten Jahre bei Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländer wird sowohl durch horizontale als auch vertikale FDI getrieben. Viele MNU aus Industriestaaten verlagern ihre Produktion in diese Länder, um kostengünstiger produzieren zu können. Die rasche wirtschaftliche Erholung in den Entwicklungs- und Schwellenländern nach der jüngsten Finanz- und Wirtschaftskrise impliziert eine steigende Inlandsnachfrage, auch nach ausländischen Konsumgütern. Hohe, aber dennoch attraktive Firmenwerte aufgrund des robusten Einkommens- und Wirtschafts-

**Abb. 3**  
Weltweite FDI-Zuflüsse nach Ländergruppen<sup>a)</sup> in Prozent

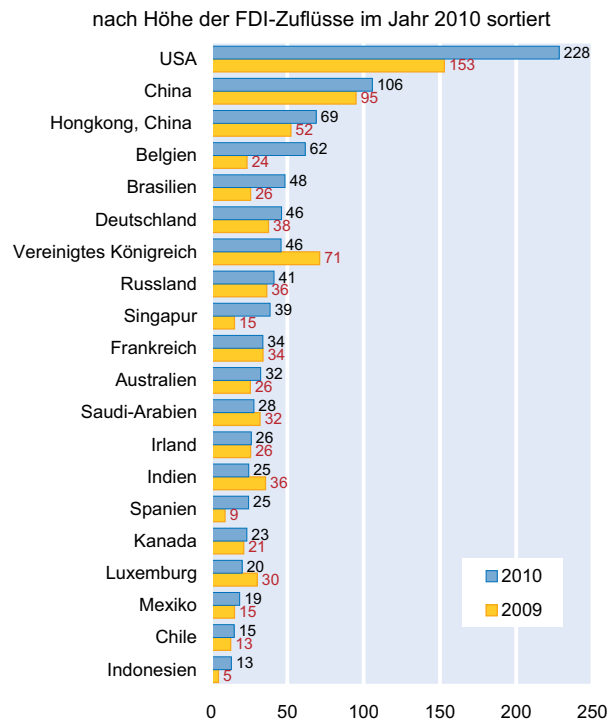


<sup>a)</sup> Industrieländer, Entwicklungs- und Schwellenländer folgen in ihrer Definition der UNCTAD-Ländergruppierung. Transformationsländer beinhalten Staaten, die sich in einer Übergangsphase vom sozialistischen zum marktwirtschaftlichen System befinden.

<sup>b1)+ b2)</sup> 52% im Jahr 2010.

Quelle: UNCTAD, WIR (2011, basierend auf Annex Tab. 1).

**Abb. 4**  
Top-20-FDI-Empfängerländer in Mrd. US-Dollar 2009–2010



Quelle: UNCTAD (2011, basierend auf Annex Tab. 1) und [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics).

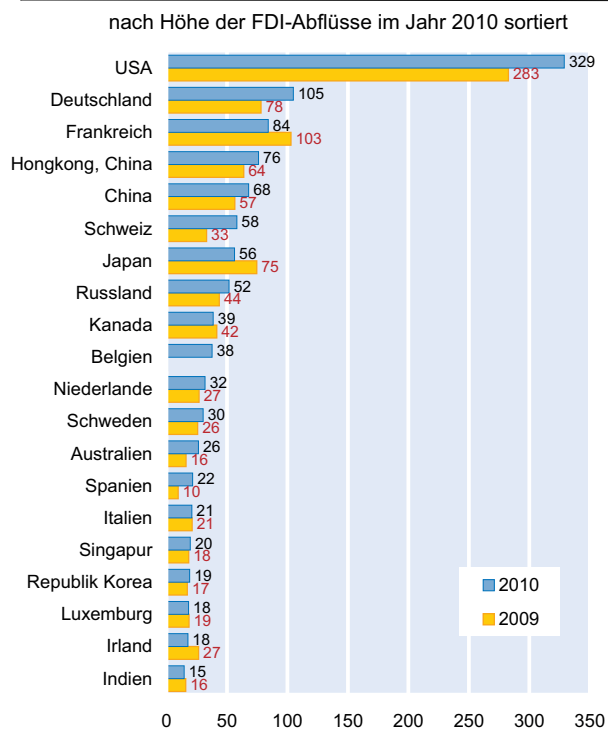
wachstums vergrößerten zudem das Volumen von Unternehmenszukaufen (M&A).

Die gesteigerte Bedeutung der Entwicklungsländer für ausländische Direktinvestitionen wird in den Länderranglisten der Top-20-FDI-Herkunfts- und -Empfängerländer deutlich. Die Rangliste der FDI-Zuflüsse wird zwar 2010 wie im Vor-

jahr deutlich von den USA angeführt, jedoch bereits gefolgt von China auf Platz 2. Unter den fünf größten FDI-Empfängerländern finden sich drei Schwellenländer und erstmals sind die Hälfte der 20 wichtigsten Investitionsziele Schwellen- oder Entwicklungsländer. Diese Länder haben insgesamt einen höheren Anteil an den globalen FDI-Zuflüssen, als am globalen BIP, der zudem sowohl vor als auch während der jüngsten Wirtschaftskrise stetig gestiegen ist. Deutschland hält sich hingegen mit einem moderaten Anstieg des FDI-Volumens auf Rang 6 (vgl. Abb. 4).

Abbildung 5 zeigt die Rangliste der Herkunftsländer von FDI in den Jahren 2009 und 2010. Größter Auslandsinvestor sind die Vereinigten Staaten, deutlich vor Deutschland

**Abb. 5**  
**Top-20-FDI-Herkunftsländer in Mrd. US-Dollar**  
**2009–2010**



Quelle: UNCTAD (2011, basierend auf Annex Tab. 1) und [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics).

und Frankreich. Auch hier zeigt sich die steigende Bedeutung der Entwicklungs- und Schwellenländer. Ihre FDI-Abflüsse stiegen 2010 um 21% und erreichten 388 Mrd. US-Dollar. Unter den Top-20-Investoren finden sich sechs Schwellenländer. Viele MNU in diesen Ländern investieren in andere aufstrebende Volkswirtschaften, die sich relativ schnell von der Krise erholen und gute Perspektiven bieten. Insbesondere große, staatliche Investoren aus den

BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien und China) sind in den letzten Jahren zu wichtigen FDI-Quellen aufgestiegen, da sie über stark wachsende Heimatmärkte und reichlich Kapital verfügen.

Ausländische Investitionen stellen in Entwicklungs- und Schwellenländern nach wie vor lediglich eine ergänzende Finanzierung zu heimischen Investitionen dar. Neben FDI gibt es eine Vielzahl von Finanzierungsinstrumenten privater (Portfolio-Investitionen, Wertpapier- und Aktienanlagen, Bankkredite) und öffentlicher Investoren (durch Entwicklungshilfe, Handelskredite). Ihnen kommt jedoch eine wichtige Bedeutung zu, da keine Investitionsart für sich allein den vielseitigen Finanzierungsbedarf der Wachstumsmärkte decken kann.

FDI stellen nach wie vor den Großteil der Kapitalflüsse in Entwicklungsländer dar. Niedrige Zinsen und eine lockere Geldpolitik führten in Industriestaaten zu reichlich Liquidität, die teilweise auch in Entwicklungs- und Schwellenländer floss. Ein besonderes Problem hierbei stellt die Volatilität der ausländischen Investitionen dar. FDI-Wachstum gilt als positiver Faktor, da es sich in der Regel um langfristige, stabile Investitionen handelt. Portfolio-Investitionen und Bankkredite sind deutlich volatil, was die Entwicklungsländer größeren Schwankungen aussetzt. Jedoch hat auch die Volatilität der ausländischen Direktinvestitionen in aufstrebenden Märkten in den letzten Jahren zugenommen, was an ihrer veränderten Komposition liegen könnte (vgl. Abb. 6).

### Multinationale Unternehmen

Die starke Zunahme an FDI ging notwendigerweise einher mit einem deutlichen Anstieg der Zahl und Größe multinationaler Unternehmen (MNU). 2010 erwirtschafteten diese bereits 15,6 Bill. US-Dollar, und damit ein Viertel der globalen Wertschöpfung. Mehr als 40% dieser Wertschöpfung wurde in ausländischen Tochterunternehmen erbracht, was 6,6 Bill. US-Dollar oder einem Drittel der weltweiten Exporte entspricht (vgl. Abb. 7).

In zunehmendem Maße sind es auch Staatsfirmen, die international aktiv sind. Diese sind definiert als Unternehmungen, die zu einem entscheidenden Anteil im Staatsbesitz sind, d.h. in denen staatliche Institutionen einen kontrollierenden Einfluss haben. Nach einer verbreiteten Praxis legt die UNCTAD dafür einen staatlichen Mindestanteil von 10% fest. Allerdings hält der Staat in 58% der im Folgenden betrachteten Unternehmen mehr als

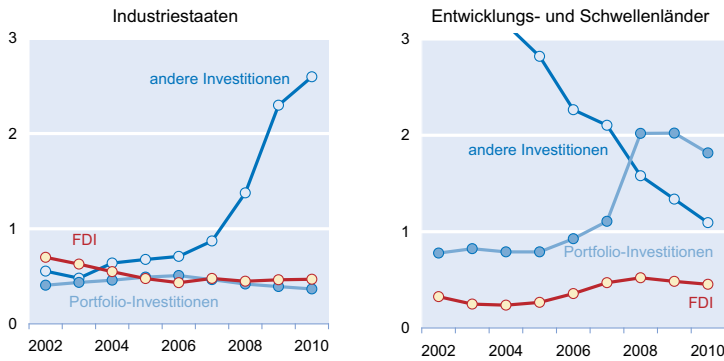
**Tab. 1**  
**Kapitalzuflüsse in Entwicklungsländer, 2005–2010 in Mrd. US-Dollar**

Art der Zuflüsse	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Total	579	930	1 650	447	656	1 095
FDI	332	435	571	652	507	561
Portfolio-Investitionen	154	268	394	-244	93	186
Andere Investitionen <sup>a)</sup>	94	228	686	39	56	348
Memorandum						
Offizielle Förderungen ohne technische Förderungen	56,9	106,9	76,1	86,4	95	..
Änderungen in Reserven	539	647	1 063	774	673	927
Auslandsüberweisungen (Arbeiter)	173	204	245	288	281	297

<sup>a)</sup> Andere Investitionen: Bank Kredite, Offizielle Kredite und Handelskredite.

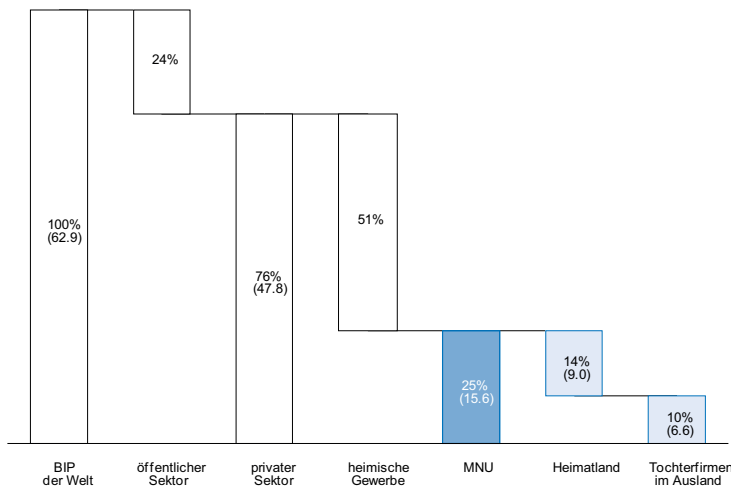
Quelle UNCTAD, WIR (2011).

**Abb. 6**  
Volatilität privater Kapitalflüsse, 2002–2010



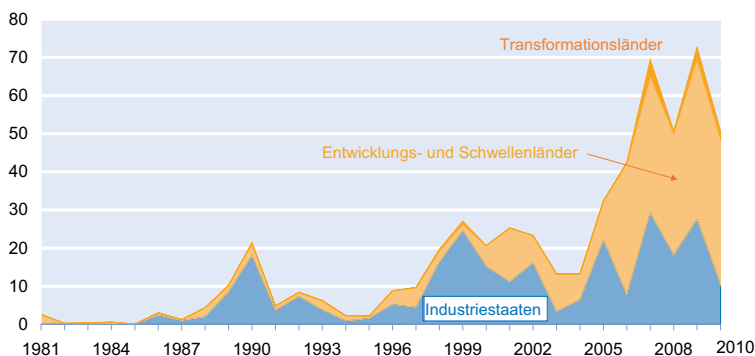
Anmerkung: Die Volatilität ist als relative Standardabweichung innerhalb der letzten zehn Jahre berechnet. Alle Kapitalflüsse sind nach ihrer Größe standardisiert.  
Quelle: UNCTAD, WIR (2011).

**Abb. 7**  
Weltweiter Wertschöpfungsanteil von MNU im Jahr 2010



Quelle: UNCTAD, WIR (2011).

**Abb. 8**  
Grenzüberschreitende M&A durch Staatsunternehmen nach Ländergruppen in Mill. US-Dollar



Staatsunternehmen in Graphik: Staat besitzt mehr als 50% der Anteile.  
Quelle: UNCTAD, WIR (2011).

die Hälfte der Anteile. Typischerweise sind Staatsfirmen besonders im Finanzsektor und in kapitalintensiven Branchen, Industrien mit Skaleneffekten (natürlichen Monopolen) und strategisch wichtigen Sektoren aktiv.

Anhand von Daten zu internationalen Firmenaufkäufen (M&A) lässt sich die internationale Entwicklung in zwei Phasen unterteilen. Von 1980 bis zum Ende des 20. Jahrhunderts investierten Staatsunternehmen aus den entwickelten Ländern vermehrt im Ausland. Ab 2000 wurden staatliche Unternehmungen aus Schwellen- und Entwicklungsländern stärker im Ausland aktiv und tätigten seitdem die Mehrheit der Auslandszukaufe (vgl. Abb. 8).

Obwohl die Anzahl staatlicher MNU weiterhin relativ klein ist, beträgt ihr Anteil am weltweiten FDI-Volumen ca. 11%. 19 Staatsfirmen rangieren unter den 100 größten MNU weltweit, unter ihnen zum Beispiel France Télécom, Petrobras, oder China National Petroleum.

Von den 100 größten MNU aus Schwellen- und Entwicklungsländern befinden sich sogar 29 in öffentlicher Hand. 56% aller staatlichen MNU kommen aus den aufstrebenden Volkswirtschaften. In China existieren insgesamt rund 154 000 Staatsfirmen, von denen nur etwa 50 Tochterfirmen im Ausland haben. Drei dieser Unternehmungen zählen jedoch zu den 30 weltweit größten MNUs im Staatsbesitz außerhalb des Finanzsektors.

### Disaggregierte Betrachtung

Die sektorale Entwicklung der FDI-Flüsse zeigte sich sehr heterogen. Das Verarbeiten der Gewerbe verbuchte 2010 einen globalen FDI-Zuwachs von 33% auf 545 Mrd. US-Dollar. Es zog somit fast die Hälfte aller ausländischen Direktinvestitionen an und konnte sein Vorkrisenniveau wieder erreichen. Innerhalb des industriellen Sektors waren konjunkturabhängige Industrien wie Metallverarbeitung, Elektronik, sowie Holz und Holzwaren besonders stark von der Krise betroffen. Infolge von Überkapazitäten und negativen Aussichten nahmen die Investitionen in diesen Branchen ab. Direktinvestitionen in die

Tab. 2

## Die 30 größten MNU-Staatsunternehmen

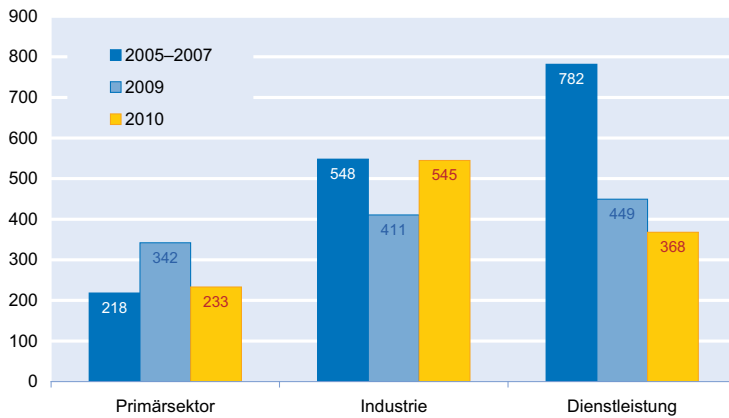
(ohne Finanzsektor, sortiert nach dem Wert ausl. Aktiva<sup>a)</sup>, in Mill. US-Dollar, Anzahl der Beschäftigten in Tsd.)

Name	Ursprungsland	Regierungsanteil <sup>b)</sup>	Industrie <sup>c)</sup>	Aktiva		Verkäufe		Beschäftigte		TNI <sup>e)</sup> (in %)
				im Ausland	gesamt	im Ausland	gesamt	im Ausland <sup>d)</sup>	gesamt	
Enel SpA	Italien	34,7	Elektrizität, Gas und Wasser	157	231	44	86	43	81	57,2
Volkswagen Group	Deutschland	20,0	Motorfahrzeuge	156	255	105	146	196	369	61,9
GDF Suez	Frankreich	36,4	Betriebsmittel (Elektrizität, Gas und Wasser)	146	247	68	111	96	197	56,5
EDF SA	Frankreich	84,7	Betriebsmittel (Elektrizität, Gas und Wasser)	134	348	40	92	58	169	39,0
Deutsche Telekom AG	Deutschland	31,7	Telekommunikation	113	184	53	90	108	258	54,1
Eni SpA	Italien	30,3	Erdöl gef./raf./vert.	102	169	78	117	40	78	59,2
General Motors Co	Vereinigte Staaten	32,0	Motorfahrzeuge	76	136	55	105	114	217	53,7
France Telecom S.A.	Frankreich	26,7	Telekommunikation	73	133	31	64	64	167	47,0
EADS N.V.	Frankreich	22,4	Luft- und Raumfahrt	72	116	54	60	75	120	71,9
Vattenfall AB	Schweden	100,0	Elektrizität, Gas und Wasser	72	83	22	27	34	40	84,9
Veolia Environnement SA	Frankreich	10,7	Betriebsmittel (Elektrizität, Gas und Wasser)	52	72	29	48	212	313	66,9
CITIC Group	China	100,0	Keine spezifische Industrie	44	315	11	31	25	125	23,2
Statoil ASA	Norwegen	67,0	Erdöl gef./raf./vert..	43	97	17	74	11	29	34,4
Deutsche Post AG	Deutschland	30,5	Transport und Lager	39	50	44	67	258	425	68,3
Vale SA	Brasilien	5,5 (12 Golden Shares)	Bergbau und Steinbruch	39	102	20	24	13	60	48,2
Petronas – Petrolim Nasional Bhd	Malaysia	100,0	Erdöl gef./raf./vert..	34	126	28	63	8	41	30,7
TeliaSonera AB	Schweden	37,3	Telekommunikation	32	37	10	14	20	29	73,3
Renault SA	Frankreich	18,3	Motorfahrzeuge	30	92	29	47	66	121	50,2
Japan Tobacco Inc	Japan	50,0	Nahrungs- und Genussmittel, Tabakwaren	30	42	29	66	25	50	55,4
Finmeccanica Spa	Italien	30,2	Maschinenbau und Ausrüstungen	29	44	20	25	32	73	62,7
China Ocean Shipping (Group) Company	China	100,0	Transport und Lager	28	36	18	28	4	72	49,7
Lukoil OAO	Russland	13,4	Erdöl und -gas	24	79	38	68	22	143	34,0
Singapore Telecommunications Ltd	Singapur	54,4	Telekommunikation	23	27	8	12	10	23	64,3
Zain	Kuwait	49,2	Telekommunikation	19	20	7	8	12	13	92,1
Qatar Telecom	Katar	55,0	Telekommunikation	18	23	5	7	1	2	78,0
Tata Steel Ltd	Indien	12,9	Metall und Metallwaren	16	24	16	22	47	81	65,2
Petroleo Brasileiro SA	Brasilien	39,8	Erdöl gef./raf./vert..	15	200	29	116	8	77	14,2
Abu Dhabi National Energy Co PJSC	Vereinigte Arabische Emirate	100,0	Betriebsmittel (Elektrizität, Gas und Wasser)	14	25	3	5	3	4	67,2
Petróleos de Venezuela SA	Venezuela	100,0	Erdöl gef./raf./vert...	12	150	33	75	5	92	19,0
China National Petroleum Corporation	China	100,0	Erdöl gef./raf./vert..	12	325	5	178	30	1 585	2,7

<sup>a)</sup> Alle Daten aus dem Jahresabschluss der Firmen, wenn nicht anders angegeben. – <sup>b)</sup> Basierend auf neuesten Daten von Thomson Worldscope (Stand: 31. Mai 2011). – <sup>c)</sup> Industrieklassifizierungen für Firmen nach der United States Standard Industrial Classification. – <sup>d)</sup> In einigen Fällen wurde die Beschäftigung im Ausland mit dem Anteil ausländischer Beschäftigten an der Gesamtbeschäftigung im Jahr 2008 berechnet. – <sup>e)</sup> TNI, der Transnationalitäts-Index, wird berechnet als Durchschnitt folgender Quotienten: ausländische Aktiva zu Gesamtkтива, ausländische Verkäufe zu Gesamtverkäufe und ausländische Beschäftigung zu Gesamtbeschäftigung.

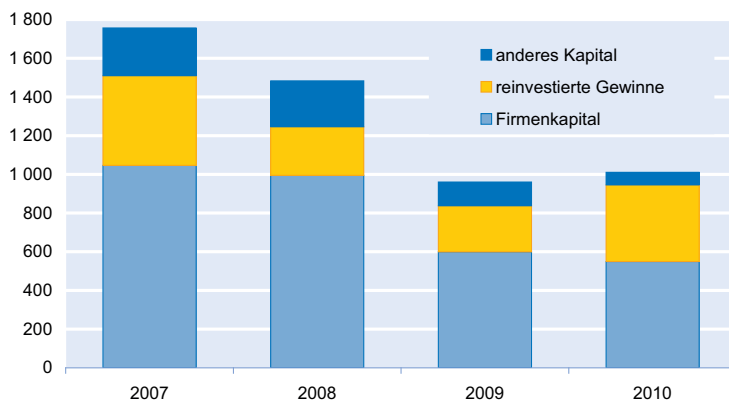
Quelle: UCTAD.

**Abb. 9**  
Weltweite FDI-Verteilung nach Sektoren in Mrd. US-Dollar



Quelle: UNCTAD, WIR (2011, basierend auf Annex Tab. 14 und 20).

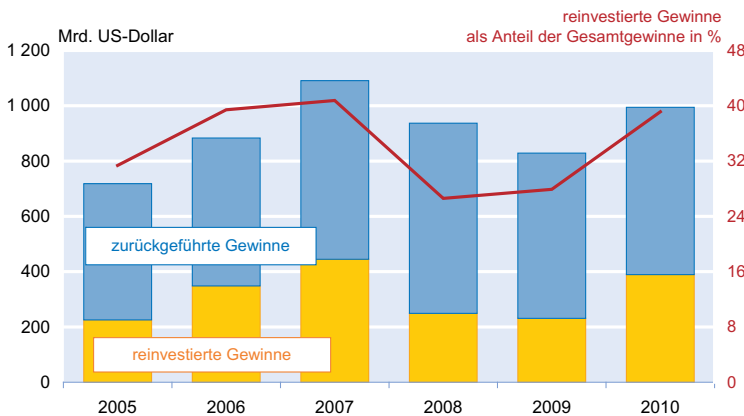
**Abb. 10**  
Komposition von FDI-Zuflüssen in Mrd. US-Dollar



Anmerkung: Basierend auf 106 Ländern, die 85% der weltweiten FDI-Zuflüsse in den Jahren 2007 bis 2010 ausmachen.

Quelle: UNCTAD, basierend auf Daten der FDI/TNC-Datenbank, [www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics).

**Abb. 11**  
Reinvestierte Gewinne aus FDI



Anmerkung: Basierend auf 104 Ländern, die 81% der FDI-Zuflüsse in den Jahren 2005 bis 2010 ausmachen.

Quelle: UNCTAD, Investment Policy Monitor.

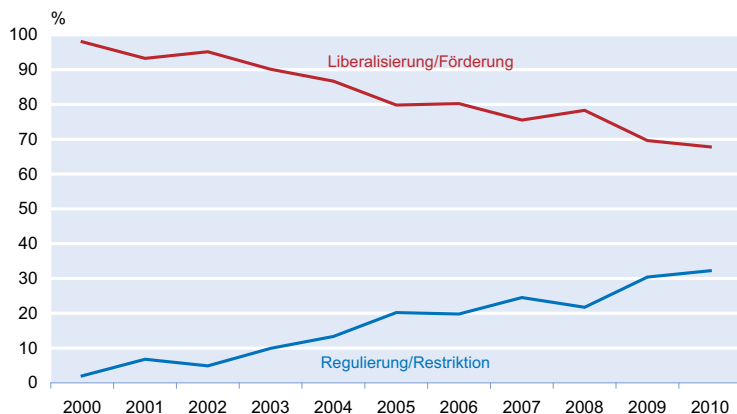
Herstellung von Nahrungsmitteln, Textilien sowie in die Automobilindustrie nahmen aufgrund der wachsenden Konsumnachfrage für diese Güter in Entwicklungsländern und wegen positiver Gewinnaussichten zu.

Im Primärsektor gingen ausländische Direktinvestitionen hingegen trotz steigender Nachfrage nach Rohstoffen und Energieträgern sowie einiger großer Firmenaufkäufe im Vergleich zu 2009 zurück. Auch dies bedeutet jedoch ein Einpendeln auf den Durchschnittswert vor der Krise. Ganz anders ist die Entwicklung im Dienstleistungsbereich. Hier scheinen die Nachwirkungen der Wirtschaftskrise noch anzuhalten. Die FDI-Ströme fielen auf nur noch 368 Mrd. US-Dollar, 53% unter dem Durchschnitt der Jahre 2005–2007. Den stärksten Einbruch erlitt hierbei die Finanzbranche als Zentrum der aktuellen Krise.

Die jüngste Wirtschaftskrise hatte auch einen Einfluss auf die Komposition der FDI-Flüsse. Direktinvestitionen aus reinvestierten Gewinnen der Tochterfirmen brachen bereits im Jahr 2008 ein, konnten sich jedoch in der Folge rasch erholen und erreichten im Jahr 2010 ca. 400 Mrd. US-Dollar, was eine Verdoppelung gegenüber dem Vorjahr darstellt (vgl. Abb. 10). Dies wurde zum einen verursacht durch einen Anstieg der aus FDI erzielten Gewinne, zum anderen aber auch durch den Anstieg der Quote von reinvestierten Gewinnen an den Gesamtgewinnen der Tochterunternehmen. Diese erreichte mit 40% wieder ihr Vorkrisenniveau (vgl. Abb. 11).

Ausländische Direktinvestitionen als Investition aus Firmenkapital und als Darlehen zwischen Unternehmen blieben hingegen bis 2008 noch hoch, sanken seitdem jedoch kontinuierlich. Da Direktinvestitionen aus Firmenkapital auf ein besonders langfristiges Engagement der MNU hindeuten, wird dieser Rückgang mit Sorge beobachtet. Die Verringerung von Unternehmensdarlehen ist auf die Bemühungen der Mutterkonzerne zurückzuführen, ihre Bilanzen zu stärken. Insbesondere europäische Firmen, die mit der sich ausbreitenden Staatsschuldenkrise zu kämpfen haben, vergeben weniger Kredite an ihre Tochterfirmen.

**Abb. 12**  
**Regulierung grenzüberschreitender Investitionen**



Quelle: UNCTAD, Investment Policy Monitor.

**Tab. 3**  
**Regulierung grenzüberschreitender Investitionen nach Industrien**  
in Prozent

	Liberalisierung/ Förderung	Regulierung/ Restriktion
Gesamt	67	33
Keine spezifische Industrie	84	16
Agrarindustrie	38	63
Rohstoffindustrie	7	93
Produzierendes Gewerbe	50	50
Elektrizität, Gas, Wasser	75	25
Finanzdienstleistungen	59	41
Andere Dienstleistungen	61	39

Quelle: UNCTAD, Investment Policy Monitor.

## Regulierung

Im vergangenen Jahrzehnt lässt sich ein politischer Trend zur zunehmenden Regulierung der Kapitalflüsse feststellen. Dien- ten im Jahr 2000 noch 147 aller 150 relevanten Investitions- politiken der Kapitalmarktöffnung und Investitionsförder- ung, sind es 2010 nur noch 101 von 149 Maßnahmen. Entspre- chend waren 32% der beschlossenen Änderungen restrikt-

tiver oder regulativer Natur. Diese Entwicklung ist in Abbildung 13 dargestellt. Mit einem Blick auf die sektorale Verteilung lässt sich jedoch erkennen, dass in den meisten Sektoren libe- ralisierende Maßnahmen dominierten, mit Ausnahme der Rohstoffförderung und des Agrarsektors (vgl. Tab. 3). In diesen Branchen kommt der insgesamt hohe Anteil regulatori- scher Maßnahmen zu Stande.

## Wachstumschancen

Trotz der zunehmenden Regulierung nähren erste Daten für 2011 die Hoffnung, dass sich die Erholung der ausländischen Direktinvestitionen fortsetzt. UNCTAD hat unter Verwen- dung eines ökonomischen Modells eine erste Projektion bezüglich der möglichen FDI- Entwicklungen bis ins Jahr 2013 für unter- schiedliche Szenarien simuliert. Dabei wur- den rezente Daten aus den ersten vier Mo- naten dieses Jahres herangezogen. Das er- wartete Wachstum innerhalb der G-20-Staa- tengruppe ist bei der zugrunde liegenden Si- mulation die stärkste treibende Kraft des pro- jizierten FDI-Wachstums. UNCTAD prognos- tiziert auf Basis des Modells, dass das Volu- men ausländischer Direktinvestitionen in 2011 auf 1 524 Mrd. und bis 2013 weiter auf 1 875 Mrd. US-Dollar ansteigt (vgl. Tab. 4), was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 15% entsprechen würde. Allerdings ist das globale Wirtschafts-

system einigen schwer quantifizierbaren Risiken ausgesetzt, wie die sich zuletzt wieder verschärfenden Schuldenkrisen in Europa und den USA sowie globalen finanziellen Ungleich- gewichten. Sollte ein sehr pessimistisches Szenario eintre- ten, in dem die genannten Risiken auftreten bzw. zunehmen, könnten die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen in den kommenden Jahren stagnieren (vgl. Abb. 13).

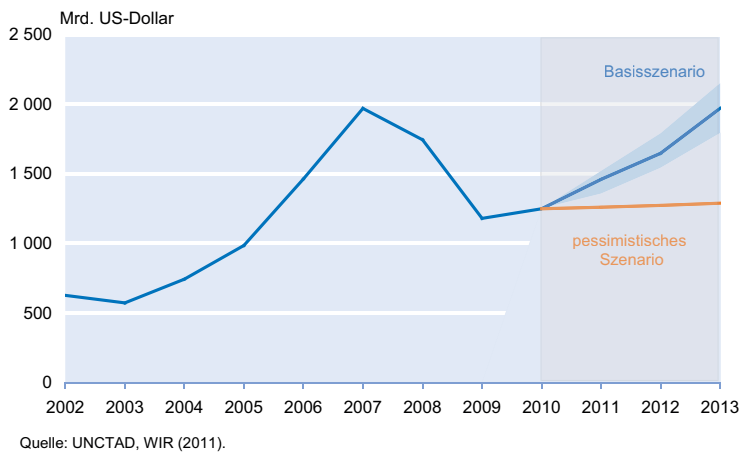
**Tab. 4**  
**FDI-Entwicklungsszenarien**  
in Mrd. US-Dollar

	Mittelwerte		Projektionen				
	2005–2007	2008–2010	2009	2010	2011	2012	2013
Globale FDI-Flüsse	1 471 799	1 390 934	1 185 030	1 243 671	1 523 598	1 685 792	1 874 620
Industrieländer	967 947	723 284	602 835	601 906	790 183	887 729	1 026 109
Entwicklungs- und Schwellenländer	444 945	580 716	510 578	573 568	655 800	713 946	749 531
Transformationsländer	58 907	86 934	71 618	68 197	77 615	84 117	98 980

Quelle: UNCTAD.



**Abb. 13**  
**Mögliche FDI-Entwicklungen**



**Alternative Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung**

Neben der internationalen Arbeitsteilung und Auslagerung der Herstellung von Vorprodukten durch vertikale FDI gibt es noch weitere Möglichkeiten für Firmen, internationale Kostendifferenzen bei Zwischengütern auszunutzen. Der WIR 2011 beschreibt in seinem abschließenden vierten Kapitel einige jener Produktionsformen, die nicht auf die Investition von Kapital in ein ausländisches Unternehmen beruhen, sondern durch die Kooperation eigenständiger Unternehmen oder eines internationalen Unternehmens mit einer öffentlichen Institution zu Stande kommen. Ein international vernetztes Unternehmen kann dabei innerhalb einer Wertschöpfungskette mehrere Produktionsformen kombinieren, die sowohl substitutiv, als auch komplementär zu einander sein können.

Die angewandten Formen sind sehr vielfältig. Weit verbreitet ist die Auftragsfertigung von industriellen Gütern. Diese können entweder für den sofortigen Export bestimmt sein oder zur Weiterverarbeitung an Partnerunternehmen oder Vertragspartner geliefert werden. Seit Beginn der weltumspannenden Vernetzung durch das Internet spielt auch die Fremdbeschaffung von Dienstleistungen eine immer größere Rolle. Zudem hat besonders in Entwicklungsländern der landwirtschaftliche Vertragsanbau für einen ausländischen Auftraggeber in den letzten Jahren immer größeres Gewicht gewonnen.

Neben diesen Kooperationsmethoden auf den oberen Stufen der Wertschöpfungskette gibt es auch internationale Zusammenarbeit auf Märkten, die sich direkt an die Konsumenten richten. Eine wichtige Form ist die Lizenzierung geistigen Eigentums. Dabei erwirbt der Lizenznehmer das Recht, mit durch Markenzeichen oder urheberrechtlich geschützten Produkten zu handeln. Darunter fallen auch die Nutzung

von Patenten oder Geschmacksmustern ausländischer Unternehmen. Internationales Franchising beinhaltet die Übernahme eines Geschäftsmodells gegen Zahlung einer Gebühr. Oftmals werden zusätzlich noch Produkte oder Dienstleistungen an die Franchisenehmer verkauft.

Wichtig sind außerdem Managementverträge, die die operative Kontrolle eines Unternehmens gegen Zahlung einer Vergütung an einen internationalen Dienstleister übergeben. Relevanz besitzt auch die Konzession von Rechten zur Förderung von Rohstoffen oder Produktion von Gütern. Ein internationales Unternehmen übernimmt dabei das operative Geschäft und erhält ein Recht auf die Gesamtheit oder einen Anteil am erwirtschafteten Gewinn. Als letztes Element sind strategische Allianzen oder vertraglich vereinbarte Gemeinschaftsunternehmungen zu nennen. Diese sind sehr flexibel in ihrer Ausgestaltung und können sich unter anderem auf eine Kooperation bei Produkten, Distributionskanälen, Produktionskapazitäten, Fachwissen oder geistiges Eigentum beziehen. Elementar dabei ist die Aufteilung des wirtschaftlichen Risikos ohne die Gründung eines Rechtssubjektes.

Die konkrete Ausgestaltung einer solchen Kooperation muss sich nach den jeweils individuell festgestellten Notwendigkeiten richten. Für den internationalen Konzern bestehen die Vorteile von Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung gegenüber klassischen Direktinvestitionen dabei in den vergleichsweise niedrigen Anfangsinvestitionen sowie dem geringen Bedarf an Betriebskapital, der Begrenzung des wirtschaftlichen Risikos, sowie der größeren Flexibilität, um auf Schocks zu reagieren. Nachteile sind zweifelsohne der Verzicht auf einen Teil der Wertschöpfung sowie das Auftreten von Marktunvollkommenheit und vertraglichen Friktionen, die zusätzliche Kosten verursachen können. Die dargestellten Methoden stellen in diesem Sinne einen Mittelweg zwischen Direktinvestitionen und internationalem Handel dar. Die ausgeübte Kontrolle über den ausländischen Partner ist im Allgemeinen größer als in einer klassischen Handelsbeziehung, wird jedoch im Gegensatz zu Direktinvestitionen nicht über die Besitzstruktur ausgeübt, sondern über Verträge und Verhandlungsmacht.

Daten über diese Kooperationsbeziehungen sind im Allgemeinen gar nicht oder nur schwer erhältlich. Der Umfang und die Relevanz verschiedener Methoden kann deshalb nur geschätzt werden. In Tabelle 5 präsentieren wir einige Zahlen, die die Wichtigkeit von internationalen Kooperationen dieser Art in bestimmten Industrien belegen. Diese Tabelle ist jedoch nur ein Auszug und darf keinesfalls als

vollständige Beschreibung gesehen werden. Die meisten Arbeitsplätze werden dabei in den Bereichen der Auftragsproduktion, Fremdbeschaffung von Dienstleistungen und Franchising geschaffen, vier Fünftel davon entfallen auf Entwicklungs- und Schwellenländer. Neben der Schaffung von Arbeitsplätzen bei direkten Partnern können oftmals noch weitere Firmen von Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung profitieren. So werden für die Auftragsproduktion oftmals Vorprodukte benötigt, die von spezialisierten Firmen im selben Land bezogen werden, die nicht als Vertragspartner des internationalen Konzerns aktiv werden. Die Qualität der Arbeitsbedingungen in manchen der kooperierenden Firmen gibt jedoch weiterhin Anlass für Bedenken, insbesondere im Hinblick auf die Einhaltung von Sozialstandards und Umweltschutzregelungen. Im Gegensatz zu rein national agierenden Unternehmen kann die erhöhte weltweite Vernetzung jedoch dazu beitragen, die Arbeitsbedingungen zu verbessern (z.B. durch zunehmende mediale Aufmerksamkeit). Negative Auswirkungen bestehen womöglich auf die Arbeitsplatzsicherheit, da die Kooperationsverträge oftmals nur für eine kurze Zeitspanne abgeschlossen sind und kurzfristig angepasst oder gekündigt werden können, um auf Änderungen der Nachfrage zu reagieren.

Vorteile für das kooperierende Land ergeben sich auch durch den Transfer von Produktionstechnologien. Besonders im Bereich der Elektroindustrie konnte der Produktivitätszuwachs bei lokalen Partnern, die Auftragsproduktion für internationale Konzerne durchführen, schon gezeigt werden. Andere Kooperationsformen, wie zum Beispiel Franchising, setzen Anreize zur Gründung von Unternehmen und beinhalten oftmals Weiterbildungsmaßnahmen für die lokalen Partner. Nicht selten betrifft die internationale Kooperation jedoch Aktivitäten mit geringer Wertschöpfung und niedrigen technologischen Voraussetzungen, welche den Gewinn für das Partnerland geringer ausfallen lassen können.

Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung ermöglichen häufig die Integration in das Netzwerk der internationalen Konzerne. Dies kann substantiell zur Erhöhung der Exporte sowie deren Stabilisierung beitragen. Wird jedoch für die Auftragsproduktion eine signifikante Menge an Vorprodukten benötigt, die wiederum aus dem Ausland bezogen werden, kann sich dieser Vorteil verringern. Bei Formen auf der untersten Stufe der Wertschöpfungskette, die sich direkt an Endverbraucher richten, wie zum Beispiel Franchising oder Lizenzierung, kann die Kooperation zu erhöhten Im-

**Tab. 5**  
**Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung, nach Industrien**

Auftragsfertigung – ausgewählte kapital-/technologieintensive Sektoren	Geschätzte Bedeutung von NEMs			
	Verkäufe	Wertschöpfung	Beschäftigung	Beschäftigung in Entwicklungsländern
Elektroindustrie	230–240	20–25	1.4–1.7	1.3–1.5
Automobilkomponenten	200–220	60–70	1.1–1.4	0.3–0.4
Pharmaindustrie	20–30	5–10	0.1–0.2	0.05–0.1
<b>Auftragsfertigung – ausgewählte arbeitsintensive Sektoren</b>				
Bekleidung	200–205	40–45	6.5–7.0	6.0–6.5
Schuhe	50–55	10–15	1.7–2.0	1.6–1.8
Spielzeug	10–15	2–3	0.4–0.5	0.4–0.5
<b>Fremdbeschaffung von Dienstleistungen</b>				
IT- und Business-Dienstleistungen <sup>a)</sup>	90–100	50–60	3.0–3.5	2.0–2.5
<b>Franchising</b>				
Einzelhandel, Hotels, Gaststätten und Catering	330–350	130–150	3.8–4.2	2.3–2.5
<b>Managementverträge – ausgewählter Sektor</b>				
Hotels	15–20	5–10	0.3–0.4	0.1–0.15
	Geschätzte Bedeutung von NEMs			
<b>Lizensierung</b>		Gebühren	Verkäufe	Wertschöpfung
Alle Industrien		17–18	340–360	90–110

<sup>a)</sup> Diese Schätzung beinhaltet nur grenzüberschreitende Verkäufe und unterschätzt somit die NEM Aktivität. Verkäufe von ausländischen Töchtern innerhalb ihrer Volkswirtschaft sind nicht enthalten (z.B. Verkäufe einer IBM Tochter in Indien an ein anderes indisches Unternehmen). – Hinweis: Siehe Box IV.2 im WIR 2011 für weitere Informationen.

Quelle: Schätzungen der UNCTAD.

porten führen, da nationale Produkte von internationalen Gütern ersetzt werden.

In Anbetracht der gemischten Bilanz ist es insbesondere für Entwicklungsländer ratsam, politisch auf diesem Gebiet aktiv zu sein. Eine Herausforderung ist, die schädlichen Auswirkungen internationaler Kooperationen zu verhindern, ohne dadurch die Vorteile zu verlieren. Die notwendigen Maßnahmen lassen sich dabei in vier Felder einteilen.

Eingliederung in die allgemeine Entwicklungsstrategie: Vertragliche Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung sind nur ein kleiner Teil der Strategie zur industriellen Entwicklung eines Landes. Sie müssen daher kohärent zur Handels-, Investitions-, und Technologiepolitik sein. Abhängigkeitsrisiken müssen gemindert und Bestrebungen, einen höheren einheimischen Anteil an internationalen Wertschöpfungsketten zu erreichen (»industrial upgrading«), unterstützt werden.

Aufbau heimischer Produktionskapazität: Das Unternehmertum sollte gefördert werden. Grundlegend dafür sind gute Bildung sowie der Zugang zu Kapitalmärkten.

Förderung von vertraglichen Kooperationsformen: Notwendige Voraussetzung sind in erster Linie verlässliche rechtliche Rahmenbedingungen. Ist dies gewährleistet kann zum Beispiel durch Investitionsförderungsagenturen oder andere Körperschaften die internationale Kooperation gefördert werden.

Negative Auswirkungen bekämpfen: Um Ausbeutung vorzubeugen muss die Verhandlungsmacht lokaler Unternehmen gestärkt werden und Wettbewerb vorherrschen. Der Schutz von Arbeitnehmerrechten sowie die Bewahrung der Umwelt sind essentiell.

## Schlusswort

Der World Investment Report 2011 verdeutlicht, dass die Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für die weltweite ökonomische Integration weiterhin zunimmt. Während im vergangenen Jahr die Industrienationen den Abwärtstrend von FDI-Zuflüssen stoppen konnten, verzeichneten Transformations-, Entwicklungs- und Schwellenländer im Jahr 2010 einen deutlichen Zustrom von FDI und attrahierten zugleich gemeinsam erstmals mehr als die Hälfte aller FDI-Zuflüsse. Die wirtschaftliche Dynamik in diesen Ländern erweist sich als Antriebsmotor für weltweite Investitionen und zugleich als wichtige Quelle für die globale konjunkturelle Erholung. Innerhalb dieser Ländergruppen zeigen sich jedoch deutliche Unterschiede.

In Anbetracht der sich zuletzt wieder verschärfenden Schuldenkrisen in Europa und den USA besteht jedoch die Mög-

lichkeit einer Eintrübung dieser positiven Entwicklungen. Sollte kein Ausweg aus der globalen Krise gefunden werden, werden ausländische Direktinvestitionen voraussichtlich auf dem aktuellen Niveau stagnieren.

Neben den klassischen horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen sind in den vergangenen Jahren Produktionsformen ohne Kapitalbeteiligung (NEMs) immer stärker im Kommen. Der WIR 2011 beschäftigt sich mit diesem Trend im Detail und zeigt die vielseitigen entwicklungspolitischen Chancen – aber auch Risiken –, die mit NEMs verbunden sind.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass die internationale wirtschaftliche Vernetzung neben Exporten und FDI vermehrt auch durch vertragliche Kooperationen ohne Kapitalbeteiligung voranschreitet. Unter diesen Gesichtspunkten rückt die Bedeutung multilateraler Abkommen und internationaler Organisationen wie der WTO und der UNCTAD wieder in den Vordergrund.