

verstehen. Der zeitliche Horizont der Untersuchung umfasst die Zeitperiode vom EU-Beitritt der untersuchten Länder (2004) bis zu Gegenwart.

Der Aufbau der Arbeit sieht folgendermaßen aus: Zuerst werden die theoretischen Fragen der Wettbewerbsfähigkeit und das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU geschildert. Hierbei werden die statischen und dynamischen Interpretationen der Wettbewerbsfähigkeit behandelt. Es werden sowohl die Kernelemente als auch die Kritik des modernen Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit und das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU behandelt. Danach wird näher auf den Zusammenhang zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen eingegangen. Im zweiten Teil wird der Forschungsrahmen beschrieben. Es werden die wichtigsten Definitionen und Tendenzen sowie die Motive für ausländische Direktinvestitionen behandelt. Die Determinanten, die bei der Wahl des Investitionsstandortes eine Rolle spielen und die Kennzahlen, mit denen die einzelnen Determinanten gemessen werden können, werden identifiziert. Anschließend wird die Lage von Ungarn, Tschechien, der Slowakei und Polen bezüglich der einzelnen Determinanten in einer vergleichenden Analyse untersucht. Die Schlussfolgerungen werden im Schlussteil zusammengefasst.

2. Theoretische Fragen der Wettbewerbsfähigkeit und das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU

Wettbewerbsfähigkeit ist ein sehr komplexer Sammelbegriff. Er umfasst unzählige Definitionen, Erklärungen und Herangehensweisen. Er wird auch im nichtwissenschaftlichen Kontext oft benutzt und ist wiederkehrendes Element in der politischen Kommunikation, was auch zu seiner Unklarheit beiträgt. Es ist also unbedingt nötig, die Grundlagen, den Gegenstandsbereich und auch die kritischen Punkte des Begriffes zu untersuchen. Es wird nicht angestrebt, den Begriff in seiner Komplexität zu deuten, sondern nur in Bezug zur Problemstellung dieser Arbeit. Vor der Untersuchung der Lage Ungarns aus dieser Sichtweise ist es unabdingbar, die Begriffe Wettbewerbsfähigkeit und die Determinanten der Attraktivität für ADI gründlich zu behandeln. Somit werde ich in diesem Kapitel die theoretischen Grundlagen von Wettbewerbsfähigkeit darlegen und die Verknüpfung zur Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen herstellen. Danach wird über die Definition, neueste Tendenzen, Grundtypen und Motivationen von ADI geschrieben und der Untersuchungsrahmen mit Hilfe der Literatur zu den Determinanten der Attraktivität für ADI erarbeitet, um anschließend die vergleichende Analyse der Länder zu

ermöglichen.

Die Darstellung des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit beginnt mit den statischen Definitionen der komparativen Vorteile. Danach wird das Porter-Paradigma beschrieben, das die ganze Denkweise über Wettbewerbsfähigkeit auf eine neue Grundlage gestellt hat. Anschließend werden einige generelle Definitionen und Deutungen des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit auf nationalstaatlicher Ebene gezeigt. Danach wird mit verschiedenen Kritikpunkten der volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit fortgefahren. Da seit dem Lissaboner Gipfeltreffen im Jahr 2000 die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit eine der Prioritäten der Europäischen Union ist, wird auch das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU geschildert.

2.1 Statische Definitionen der Wettbewerbsfähigkeit

Die Wurzeln des Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit gehen auf statische Definitionen zurück. Laut *Adam Smith* ist Handel in dem Fall vernünftig und begründet, wenn ein Staat in der Herstellung eines Produktes bezüglich Arbeitsproduktivität oder Lohnniveau eine günstige Stellung, also einen absoluten Vorteil, hat. Diese These hat *David Ricardo* erweitert. Seine Theorie der komparativen Vorteile wurde zur Grundlage der internationalen Arbeitsteilung und des Handels.² Man spricht über komparative Vorteile, wenn die relativen Ausgaben und die relative Arbeitsproduktivität hinsichtlich der Herstellung eines Produktes (im Vergleich mit anderen Staaten) verhältnismäßig günstig sind. Den nächsten Schritt nach vorne in der Weiterentwicklung des Konzeptes haben *Heckscher und Ohlin* gemacht. Gemäß dem H-O Modell können Staaten wechselseitig in dem Fall Vorteile erzielen, wenn sie ihre unterschiedlichen Faktorausstattungen ausnutzen und sich auf die Nutzung der ihnen reichlich zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren konzentrieren.³

Die klassische Theorie der Wettbewerbsfähigkeit, die auf Unterschiede der Faktorausstattung basierten, war wegen ihrer restriktiven Voraussetzungen (die Nichtberücksichtigung von Größenvorteilen, Produktdifferenzierung und internationale Migration von Arbeit und Kapital und der Vermutung des gleichen technologischen Standes der Staaten) immer weniger zur Erklärung der weltwirtschaftlichen Prozesse und der internationalen Arbeitsteilung fähig.⁴

² Majoros (1996), S. 19.

³ Bakács (2003), S. 6.

⁴ Csáki (2004), S. 6.

2.2 Die dynamische Interpretation der Wettbewerbsfähigkeit

Anstatt komparativer Vorteile spricht *Porter* – der die ganze Denkweise über Wettbewerbsfähigkeit auf eine neue Grundlage gestellt hat – von kompetitiven Vorteilen. Die kompetitiven Vorteile werden von vier Attributen einer Nation begleitet, die das Umfeld der Unternehmen gestalten, fördern oder behindern. Wettbewerb wird von Porter nicht mehr statisch unter vielen Restriktionen verstanden, sondern als ein dynamischer, sich ständig verändernder Prozess. Die vier Faktoren, die das Geschäftsumfeld der Unternehmen prägen, sind die Faktorbedingungen, die inländischen Nachfragekonditionen, die Existenz von verwandten und unterstützenden Industrien und die Unternehmensstrategien, -strukturen und die Rivalität. Diese Determinanten bilden ein sich gegenseitig verstärkendes System, in dem die Effekte der einzelnen Faktoren vom Zustand der anderen drei Faktoren stark beeinflusst sind. Diese vier Determinanten werden exogen von zwei weiteren Faktoren, dem Zufall und der Politik der Regierung, beeinflusst.⁵

Unter Faktorbedingungen versteht Porter die Produktionsfaktoren, also die Inputs, die zum Wettbewerb nötig sind, wie zum Beispiel Arbeit, Naturressourcen, Kapital, Infrastruktur oder Anbaugelände. Die Faktorkonditionen ergeben die Produktionsmöglichkeiten. Mit dem Begriff der Nachfragekonditionen charakterisiert Porter die Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen am heimischen Markt, was in erster Linie nicht aus Sicht der Massenproduktionsvorteile interessant ist, sondern eher als wichtigster Impulsgeber für Unternehmen zur Innovation und Entwicklung von Wettbewerbsvorteilen beiträgt. Die verwandten und unterstützenden Industrien sind Teile der Wertschöpfungsketten der Unternehmen, deshalb haben enge Verknüpfungen mit Zulieferern elementaren Anteil an ihrem Erfolg. Die vierte Determinante ist der Kontext der Unternehmensführung und der Strategie sowie die Rivalität zwischen den Unternehmen, was sich auch auf die Innovationsaffinität der Firmen auswirkt. Je mehr Wettbewerb und Rivalität es im heimischen Markt gibt, desto mehr Innovation müssen die Unternehmen schaffen. Dies fördert die Verbesserung der Produktivität und stattet die Unternehmen mit solchen Erfahrungen aus, die sie auch im internationalen Wettbewerb erfolgreich machen. Porter führt also die internationale Wettbewerbsfähigkeit auf die nationalen Voraussetzungen zurück. Der internationale Erfolg von Unternehmen oder Industriezweigen

⁵ Porter (1990), S. 70-73.

hängt davon ab, ob die Unternehmen imstande sind, aus ihren heimischen Wettbewerbsvorteilen auch international Nutzen zu ziehen.⁶

2.3 Kernelemente und Kritik des modernen Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit

Der Begriff der Wettbewerbsfähigkeit wird, wie schon erwähnt, oft benutzt und vielseitig definiert. Einige Komponenten tauchen in allen Definitionen auf, man kann also sagen, dass sie als Kern des Begriffes betrachtet werden können. Der Begriff erschien zuerst in den Vereinigten Staaten im Jahre 1985, in der Kommission des Präsidenten für industrielle Wettbewerbsfähigkeit. Die Definition beinhaltete einerseits die Fähigkeit der Produktion von international auch verkäuflichen Produkten und andererseits den ständigen Anstieg des Realeinkommens der Bevölkerung.⁷ Im gleichen Jahr wurde das erste Weißbuch der Europäischen Gemeinschaften mit dem Ziel der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit veröffentlicht.⁸ In der darauffolgenden Zeit erfolgte die Erarbeitung und Präzisierung des Deutungsrahmens der Definition. Der schon im amerikanischen Begriff festgelegte duale Charakter festigte sich: die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte auf externen Märkten und ebenso die stabile Erhöhung des Lebensniveaus.

Die Beziehung zwischen dem Erfolg der Unternehmen und dem Geschäftsumfeld, in dem sie agieren, ist eindeutig (wie es auch bei Porter der Fall ist):

„The World Competitiveness Yearbook (WCY) ranks and analyzes the ability of nations to create and maintain an environment in which enterprises can compete. It means that we assume that wealth creation takes place primarily at enterprise level. (...) However, enterprises operate in a national environment which enhances or hinders their ability to compete domestically or internationally“⁹

Anhand mehrerer Dokumente der EU und der OECD bildete sich eine allgemeine Definition der Wettbewerbsfähigkeit aus. Sie beinhaltet die Fähigkeit von Unternehmen, Industriezweigen, Staaten oder überstaatliche Einheiten, ein relativ hohes Einkommen und Beschäftigungsniveau dauerhaft zu realisieren, während sie dem globalen Wettbewerb unterliegen.¹⁰

Am heftigsten wurde das Konzept der volkswirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit von *Paul Krugman* kritisiert. Laut seiner Auffassung ist der Begriff auf nationalstaatlicher Ebene aus mehreren

⁶ Porter (1990), S. 71-124.

⁷ Bakács (2003), S. 4.

⁸ Majoros (1996), S. 18.

⁹ IMD – Research Methodology (Stand 25.05.2012).

¹⁰ Lengyel (2003), S. 278.

Gründen nicht auslegbar und deshalb in seiner Nutzung nicht nur vollkommen sinnlos, sondern auch gefährlich.¹¹ Erstens kann der Wettbewerb zwischen Staaten mit dem Wettbewerb von Unternehmen nicht verglichen werden. Während nicht-wettbewerbsfähige Unternehmen vom Markt verdrängt werden können, kann solch eine Situation den Staaten nicht passieren.

„So when we say that a corporation is uncompetitive, we mean that its market position is unsustainable – that unless it improves its performance, it will cease to exist. Countries, on the other hand, do not go out of business. They may be happy or unhappy with their economic performance, but they have no well-defined bottom line. As a result, the concept of national competitiveness is elusive.”¹²

Die Art und Weise des Handels zwischen Staaten ist auch nicht mit der Rivalität von konkurrierenden Unternehmen zu vergleichen. Staaten funktionieren als gegenseitige Märkte, internationaler Handel ist also kein Nullsummenspiel: wenn der eine gewinnt, verliert der andere nicht zwangsläufig. In Fall von Nationen, die wenig exportieren, hat die Leistung auf externen Märkten keine Relevanz auf ihr nationales Einkommen. Das einzige, was ihr Wachstum beeinflusst, ist die innerstaatliche Produktivität.¹³

Krugman hat seine Thesen zunächst in einem Zeitungsartikel mit dem Titel *Competitiveness: A Dangerous Obsession* in der Zeitschrift *Foreign Affairs* im Jahr 1994 veröffentlicht. Nach seiner Meinung kann die Besessenheit mit diesem – im Grunde genommen falschen – Begriff sehr schädliche Konsequenzen haben. Ein Beispiel, das er zur Unterstützung seiner Thesen liefert, ist die Art und Weise wie Jaques Delors, Präsident der Kommission der Europäischen Union (EU) von 1985 bis 1995, das Problem der wachsenden Arbeitslosigkeit in der EU auf dem Gipfeltreffen in Kopenhagen im Jahr 1993 behandelte. Anstatt die wahren Probleme des europäischen Wohlfahrtssystems und des Europäischen Währungssystems anzugehen, erklärte Delors die Probleme mit dem Mangel an Wettbewerbsfähigkeit der Union im Vergleich mit den Vereinigten Staaten und Japan und begründete sein Aktionsplan auch damit.¹⁴ Die größte Gefahr ist, laut Krugman, dass das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit zur schlechten Definition der Probleme und dadurch zur nichteffektiven Allokation von Ressourcen führt.¹⁵

¹¹ Krugman (1996).

¹² Krugman (1996), S. 6.

¹³ Krugman (1996), S. 9.

¹⁴ Krugman (1996), S. 3-4.

¹⁵ Krugman (1996), S. 18.

2.4 Das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU

Die EU setzte sich ab dem Jahr 1993 mit dem Begriff der Wettbewerbsfähigkeit intensiv auseinander. Seitdem ist sie ganz vorne in der Agenda der Union. Zur Abfassung des *Weißbuchs über Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung – Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert* hat der eben erwähnte Europäische Rat in Kopenhagen die Europäische Kommission beauftragt. Die Analyse und der Aktionsplan basierten auf den folgenden Behauptungen: das potenzielle Wachstum der EU schrumpft, die Arbeitslosigkeit wächst, die Investitionsquote sinkt, die Wettbewerbsposition in Verhältnis zu den Vereinigten Staaten und Japan verschlechtert sich bezüglich Beschäftigung, Anteil auf Exportmärkten, Forschung und Entwicklung (F&E), Innovation und der Entwicklung von neuen Produkten.¹⁶ Der Hauptgrund, warum Europa einen neuen Weg suchen muss, ist die zu hohe Arbeitslosigkeit, so der Bericht. Gemäß der Logik des Berichts müssen europäische Unternehmen wettbewerbsfähiger werden, um die Beschäftigung zu erhöhen. Die Gewährleistung des günstigen wirtschaftlichen Umfeldes ist die Verantwortung der Mitgliedsstaaten und der Union.¹⁷

Zum langfristigen strategischen Ziel der EU wurde die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit ab dem Jahr 2000 mit der Entscheidung des Europäischen Rates in Lissabon: *„das Ziel, die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen – einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen.“*¹⁸ Zur Zeit der Formulierung der Agenda hatte die EU eine sehr positive makroökonomische Perspektive. Infolge der ökonomischen Integration wurde ein stabiler Rahmen mit niedriger Inflation, niedrigem Zinssatz, hoher Kaufkraft und hohem Einkommen pro Kopf erreicht. Die größten Herausforderungen waren einerseits die Beseitigung der Arbeitslosigkeit, andererseits das angemessene Niveau an Innovation zu sichern.¹⁹ Es war ziemlich eindeutig, dass zum Erreichen der Wettbewerbsfähigkeitsziele die Vereinheitlichung der Währungspolitik der Mitgliedsstaaten nicht genug ist und dass der Verlust von Arbeitsplätzen mit dem europäischen Sozialmodell nicht vereinbar ist.²⁰

¹⁶ European Commission (1993), S. 9.

¹⁷ European Commission (1993), S. 57.

¹⁸ Europäischer Rat (2000).

¹⁹ World Economic Forum (2004), S. 2.

²⁰ Kátai (2010), S. 79.

Wie schon im Weißbuch 1993, standen auch in der Lissabon-Strategie die Unternehmen im Mittelpunkt. Die EU bekräftigte hier ihre Auffassung darüber, dass man Wirtschafts-, Beschäftigungs- und Wohlstandswachstum gleichzeitig erreichen wollte. Dazu muss man das Geschäftsumfeld der Unternehmen verbessern: *„Die Wettbewerbsfähigkeit und die Dynamik von Unternehmen hängen unmittelbar von einem ordnungspolitischen Klima ab, das den Investitionen, der Innovation und der unternehmerische Initiative fördernd ist.“*²¹

Selbstverständlich wollte man das strategische Ziel neben der Beibehaltung der strengen Nachhaltigkeitsvorgaben der öffentlichen Finanzen gemäß dem Stabilitäts- und Wachstumspakt verwirklichen. Die eine Säule der Strategie, die Erhöhung des Beschäftigungsstandes, war auch auf die langfristige Tragfähigkeit der Sozialschutzsysteme ausgelegt.

Die höchste Priorität im Kontext der Wettbewerbsfähigkeit ist Wachstum, argumentierte die Strategie. Wachstum basiert auf Produktivität, die Steigerung von Produktivität hängt von solchen Faktoren ab, die mit verschiedenen Politiken zu beeinflussen sind. Die Wahl von guten Politiken und deren Implementierung auf nationalstaatlicher Ebene verbessert die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsstaaten und somit die Gesamtwettbewerbsfähigkeit der Union.²² Im Rahmen der Strategie wollte man mit strukturellen Reformen die wissensbasierte Wirtschaft und Gesellschaft begründen, neue Grundlagen des europäischen Sozialmodells schaffen und die Voraussetzungen des stabilen Wirtschaftswachstums festigen. Laut der Einschätzung des Europäischen Rates bestand in erster Linie in den Bereichen Innovation, Forschung und Entwicklung, Förderung und Unterstützung der Tätigkeit von Unternehmen und Erhöhung der Beschäftigungsquote dringender Handlungsbedarf.²³

Gemäß der Wachstumskonzeption der EU²⁴ wird Wirtschaftswachstum von der Nutzung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital beeinflusst. In diesem Sinne bedeutet Wettbewerbsfähigkeit *„the ability of an economy to provide its population with high and rising standards of living and high rates of employment on a sustainable basis.“*²⁵ Außer den Inputfaktoren spielen noch organisatorische Merkmale, Interaktionen von Wirtschaftspolitikern und Wirtschaftsakteuren eine wichtige Rolle. Das Wachstum des Bruttoinlandsproduktes (BIP) kann in zwei Komponenten – Beschäftigungswachstum und Produktivitätswachstum – zerlegt werden. Produktivitätswachstum bedeutet

²¹ Europäischer Rat (2000).

²² Czakó (2004), S. 17.

²³ Europäischer Rat (2000).

²⁴ Die Absätze über Wachstumstheorie der EU basieren auf: European Commission (2001), S. 19-25.

²⁵ European Commission (2001), S. 19.

den Anstieg des Outputs pro Beschäftigtem. Außer Beschäftigung nehmen auf die durchschnittliche Arbeitsproduktivität alle Produktionsfaktoren, wie Kapitalinvestition, technologischer Fortschritt und Anstieg von Humankapital, Einfluss. Arbeitsproduktivität setzt sich aus der Verbesserung der Kapitalausstattung (mehr Kapital pro Beschäftigten) und technologischem Fortschritt (totale Faktorproduktivität) zusammen. Die Verbesserung der Kapitalausstattung ist ein langfristiger Prozess, hauptsächlich von Investitionen beeinflusst. Die totale Faktorproduktivität (TFP) ist der Unterschied zwischen dem Wachstum des Outputs und dem Wachstum des Inputs. Ein Zuwachs an TFP bedeutet, dass man mit den gegebenen Inputs mehr produzieren kann, also eine Verbesserung der Nutzung der Produktionsfaktoren. Diese Veränderung kann Innovation bzw. technologischer Wandel sein oder in der Qualität des Inputs zustande kommen.

Die Beschäftigungsquote ist der Anteil an Beschäftigten in der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter. Die Beschäftigungsquote der Vereinigten Staaten war gegen die Jahrtausendwende um fast 10 Prozentpunkte höher als die der EU und trug maßgeblich zum Wachstum der Vereinigten Staaten bei. Den Beitrag des Produktionsfaktors Arbeit zum Wachstum kann man in mehrere Komponenten zerlegen: 1. Demographie (Anteil der Bevölkerung im Erwerbsalter an der Gesamtbevölkerung); 2. Beteiligungsrate der Erwerbsbevölkerung (Anteil der Beschäftigten und aktiven Arbeitssuchenden an der Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter); 3. Arbeitslosigkeit (Verhältnis der Arbeitslosen zur Erwerbsbevölkerung); 4. durchschnittliche Arbeitsstunden der erwerbstätigen Bevölkerung. Der Beitrag von Arbeit zum Wachstum ist niedriger als in den Vereinigten Staaten wegen der niedrigeren Beschäftigungsrate und immer kürzerer Arbeitszeit. Die niedrigere Nutzung von Arbeitskraft (hohe Arbeitslosigkeit und kurze Arbeitszeit) und die niedrigere Arbeitsproduktivität tragen zum Abstand des durchschnittlichen Ausstoßes im Vergleich zu den Vereinigten Staaten bei.²⁶

Zusammenfassend sind also für den Abstand an BIP pro Kopf zu den Vereinigten Staaten die schlechtere Nutzung von Arbeitskraft (Arbeitslosigkeit, kürzere Arbeitszeit) und die niedrigere Produktivität der Arbeit (Kapitalausstattung und TFP) verantwortlich.

Laut Kritikern der Lissabon-Agenda fokussiert sich die Strategie ausschließlich auf TFP, also technologischen Wandel, während die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital vernachlässigt werden, obwohl die begrenzte Verfügbarkeit von Kapital und die Starrheit des Arbeitsmarktes das

²⁶ European Commission (2001), S. 19-25.

langsamere Wachstum und die höhere Arbeitslosigkeit in der EU im Vergleich zu den Vereinigten Staaten verursachen. Demgegenüber wird in der EU das langsame Wachstum von TFP (wegen weniger Investitionen in F&E) für den Abstand verantwortlich gemacht.²⁷ Technologischer Fortschritt sollte zu mehr und besseren Arbeitsplätzen führen, Beschäftigte sollten von Stellen mit niedrigem Mehrwert zu Stellen mit viel Mehrwert umverteilt und Arbeitslosigkeit reduziert werden. Technologische Veränderungen erhöhen tatsächlich die Produktivität, aber wirken nicht direkt auf die Arbeitslosigkeit. Mit der technologischen Entwicklung kann man meistens Stellen einsparen.²⁸ Die EU möchte ihre Wettbewerbsfähigkeitsposition mit Hilfe von Innovation und technologischem Fortschritt festigen, weil die Liberalisierung der Arbeitsmärkte zwecks Kostenersparnissen, der Reduzierung von Sozialhilfen oder dem Ignorieren von Externalitäten, die für die Umwelt schädlich sind, weder politisch noch gesellschaftlich akzeptabel ist.²⁹

Am Ende der Zeitperiode der Strategie, musste man zugeben, dass die ambitionösen Ziele nicht erreicht worden sind, obwohl viele Fortschritte gemacht wurden. Die Wirtschaftskrise und die Osterweiterung haben die Reformen erheblich verlangsamt und die wirtschaftliche Leistung der Mitgliedstaaten diversifiziert. Es besteht weiterer Handlungsbedarf, dementsprechend wurde die Lissabon Strategie durch die Europa2020-Strategie ersetzt und weitergeführt, mit dem Fokus auf der Verbesserung von Europas Wettbewerbsfähigkeit, auf nachhaltigem und inklusivem Wachstum durch Innovation, Bildung und ein attraktives Geschäftsumfeld.³⁰

Man muss gestehen, dass zum Beginn der Europa2020-Strategie die wirtschaftliche Lage der Mitgliedsstaaten nicht annähernd so gut war wie im Jahr 2000 bei Beginn der Lissabon-Strategie. Es ist aber auch klar, dass die europäische Wirtschaft schon vor der Krise strukturelle Probleme hatte. Das durchschnittliche Wachstum war (wegen der niedrigeren Produktivitätsrate) langsamer, die Beschäftigungsrate maßgeblich niedriger, die Arbeitszeit kürzer und die demographische Alterung hatte auch ein schnelleres Tempo gehabt als bei den wichtigsten Konkurrenten.³¹

²⁷ Mencinger (2007), S. 141.

²⁸ Mencinger (2007), S. 143.

²⁹ Mencinger (2007), S. 145.

³⁰ World Economic Forum (2010), S. 1-2.

³¹ European Commission (2010a), S. 7.

2.5 Zusammenhänge zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen

In dieser Arbeit wird die Wettbewerbsfähigkeit Ungarns bezüglich ihrer Kapitalanziehungskraft untersucht. Die zwei Begriffe Wettbewerbsfähigkeit und Kapitalanziehungskraft stehen in einem interessanten wechselseitigen Zusammenhang: Wettbewerbsfähigkeit – interpretiert als ein Charakterzug von Staaten – ist anziehend für Investitionen und umgekehrt tragen auch die positiven Effekte von Investitionen zur Verbesserung der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit des Empfängerstaates bei. ADI sind also nicht nur ein Indikator, sondern einer der vielen Faktoren der Wettbewerbsfähigkeit.³²

Es stellt sich die Frage, warum ADI eigentlich vorteilhaft für Staaten sind bzw. welche Effekte ADI auf die Wirtschaft des Empfängerstaates hat. Es gibt direkte und indirekte Effekte der ausländischen Direktinvestitionen, aber es gibt keine Garantie, dass diese Effekte auch zustande kommen. Ob und in welchem Maße Investitionen sich auf Empfängerstaaten auswirken können, hängt von mehreren Faktoren ab: Grund und Natur der Investition, Industriezweig, Typ der Investition (Greenfield-Investition, Fusion und Übernahme, Minderheitsanteil in lokalen Firmen) und Entwicklungsstand des Empfängerstaates.

Direkt können ADI zur Verfügbarkeit der finanziellen Ressourcen, dem Technologiewachstum, Zugang zu Exportmärkten, den Fähigkeiten und Managementtechniken und zu bewährten Verfahren positiv beitragen. Dadurch können ADI selbstverständlich Wachstum fördern.³³ Von Csáki wird der auch nicht unbedeutende Effekt der Erhöhung der Beschäftigung unter anderem hervorgehoben.³⁴

Indirekt wirken ausländische Investitionen durch externe Effekte von Wissen auf die Empfängerwirtschaft in mehreren Formen: Imitation und Nachahmung des Produktes, Nutzung ausländischer Beziehungen (auch eine Art Nachahmung – Wissen, wie man ausländische Märkte erreichen und exportieren kann) sowie Mobilität der Arbeitskraft mit neu angeschafften Fähigkeiten von ausländi-

³² Csáki (2004), S. 25.

³³ European Commission (2012a), S. 165-166.

³⁴ Csáki (2004), S. 26.

schen zu heimischen Firmen. Der Eintritt von ausländischen Firmen generiert mehr Wettbewerb am Markt und übt dadurch Druck auf die Innovationswilligkeit der heimischen Firmen aus.³⁵

Laut der neoklassischen Wachstumstheorie beeinflussen ADI das langfristige Wachstum nicht, das exogene Wachstum von ADI erhöht nur die Menge von Kapital pro Kopf. ADI können durch ihre Einwirkung auf zwei exogene Faktoren (technologische Entwicklung, Größe der Beschäftigung) auf das Wachstum langfristig Einfluss nehmen.³⁶ Gemäß der endogenen Wachstumstheorie können aber ADI mit Hilfe von externen Effekten (Einflüsse auf Forschung und Entwicklung, Humankapital) sich langfristig auf das Wachstum auswirken. Von Tochtergesellschaften in die lokale Wirtschaft ausströmendes Wissen und Beziehungen zu lokalen Unternehmen erhöhen die Produktivität im Empfängerstaat. Durch Technologietransfer und externe Effekte werden die sinkenden Kapitalerträge ergänzt und somit sind langfristige positive Effekte auf das Wachstum möglich.³⁷

Die Zielsetzung der EU2020-Strategie ist die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der EU. Gemäß der Wachstumskonzeption der EU ist dies mit der Erhöhung der Produktivität der Arbeit (bessere Kapitalausstattung und technologischer Fortschritt) und besserer Nutzung der Arbeit (mehr Beschäftigung) möglich. Alle dieser Faktoren werden von ADI beeinflusst.³⁸

Es wird auch die Meinung vertreten, dass die Beziehung zwischen Investition und Wachstum umgedreht ist: multinationale Unternehmen investieren in Länder mit besseren Produktivitätschancen.³⁹

Die Volkswirtschaften konkurrieren um den Zufluss von ausländischen Investitionen mit Hilfe der Vorteile, die sie den Investoren zusichern können. Diese sind einerseits die generelle Attraktivität für ADI (Determinanten der Attraktivität für ADI) und andererseits die direkten Anreize für ausländische Investitionen. Erstere drücken sich in der Wettbewerbsfähigkeit des Staates, letztere im Vorhaben der Regierung, außerhalb des Bereiches der Wettbewerbsfähigkeit mit Subventionen und Begünstigungen ausländisches Kapital anzuziehen, aus.⁴⁰ Es werden spezielle Anreize für ausländische Investoren aufgrund des Umfangs dieser Arbeit nicht detailliert behandelt. Auch in der

³⁵ European Commission (2012a), S. 171-172.

³⁶ Sass (2003), S. 5-6.

³⁷ Sass (2003), S. 5-6.

³⁸ European Commission (2001), S. 19-25.

³⁹ Lim (2001), S. 10.

⁴⁰ Csáki (2004), S. 25-26.

weltweiten Umfrage von UNCTAD über die Relevanz verschiedener Standortfaktoren haben nur 2% aller Antwortgeber Anreize für Investitionen für wichtig erklärt.⁴¹

Im Spezialfall der Transformationsstaaten spielten ADI in der Transformation und Einbindung der ehemaligen sozialistischen Staaten in den globalen Wirtschaftskreislauf in den 90er Jahren eine große Rolle. ADI ermöglichte schnelles Wachstum, technologische Entwicklung und ökonomische Neustrukturierung.⁴² Ein weiterer Vorteil war, dass ADI keine Verschuldung mit sich brachte und damit den Mangel an Kapital ein bisschen milderte.⁴³

Die ADI spielen nicht nur in Fall von Transformationsstaaten eine enorme Rolle. Das Wachstum hängt vom Stand der einheimischen Technologie in Vergleich zum Rest der Welt stark ab und kann mit der Absorptionskapazität und Implementierung von neuen Technologien erklärt werden. Die Verbreitung der Technologie kann auf verschiedene Art und Weise vor sich gehen, einer der wichtigsten Kanäle sind ADI von multinationalen Unternehmen, wodurch moderne Technologien auch solche Staaten erreichen, die sich noch in der wirtschaftlichen Entwicklung befinden. Der technische Fortschritt des Empfängerlandes steigt schneller durch die Absorption neuer Produktions- und Managementmethoden.⁴⁴

Das Volumen von ausländischen Investitionen drückt die Attraktivität eines Staates als Standort aus. Die Wettbewerbsfähigkeit wird bei der Wahl eines Standortes beurteilt, die Determinanten spielen bei der Anfangsentscheidung des Investitionsstandortes eine Rolle. Bei der Vorbereitung der Entscheidung werden alle Determinanten untersucht und nach ihrer Relevanz für Unternehmensstrategie und Motivation der Investition gewichtet.⁴⁵

Bei kleinen, offenen Volkswirtschaften, die sich mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen modernisieren, ist die Attraktivität für ADI ein guter Indikator für Wettbewerbsfähigkeit. Wenn also Wettbewerbsfähigkeit eine Art Leistungsfähigkeit ist, dann kann man sagen, dass Wettbewerbsfähigkeit als Attraktivität für ADI eine Fähigkeit von Staaten ist, im Wettbewerb zwischen Volkswirtschaften einen der zwei mobilen Produktionsfaktoren – Kapital – anzuziehen und zu behalten, um damit die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit der eigenen immobilen Produktionsfaktoren zu

⁴¹ United Nations (2009), S. 57.

⁴² Bevan/Estrin (2004), S. 776.

⁴³ Bod (2004), S. 3.

⁴⁴ Borensztein et al. (1998), S. 117.

⁴⁵ Csáki (2004), S. 53.

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.