



ANDRÁSSY
UNIVERSITÄT
BUDAPEST

ANDRÁSSY BEITRÄGE
der Fakultät für Internationale Beziehungen

Hella Troszt

Master Internationale Beziehungen

Die Wettbewerbsfähigkeit Ungarns:

**Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit Ungarns mit seinen wichtigsten
Konkurrenten in Mitteleuropa aus der Sichtweise ihrer Attraktivität
für ausländische Investitionen**

Nr. 6

2013

Ziel

Die Andrassy Beiträge der Fakultät für Internationale Beziehungen dienen der stärkeren Verknüpfung von Lehre und Forschung. Sie bieten Forschern und Studierenden der Andrassy Universität die Möglichkeit, qualitativ hochstehende Arbeiten aus den Bereichen der Wirtschaftswissenschaft, Politikwissenschaft und Diplomatie zu publizieren und damit einem grösseren Fachpublikum zugänglich zu machen. Die Qualität der Beiträge wird vom Herausgeberkomitee sichergestellt.

Herausgeberkomitee

Prof. Dr. Ellen Bos
Prof. Dr. Martina Eckardt
Dr. Dr. Rolf Friedrich Krause
Prof. Dr. Dietmar Meyer
Prof. Dr. Stefan Okruch
Dr. Zoltán Tibor Pállinger

ISSN: 2063-9414

URL: <http://www.andrassyuni.eu/forschung/publikationen/andrassy-beitrg-e-der-fakultt-fur-internationale-beziehungen>

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	4
Abkürzungsverzeichnis	5
1. Einleitung	6
2. Theoretische Fragen der Wettbewerbsfähigkeit und das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU	7
2.1 Statische Definitionen der Wettbewerbsfähigkeit	8
2.2 Die dynamische Interpretation der Wettbewerbsfähigkeit	9
2.3 Kernelemente und Kritik des modernen Begriffes der Wettbewerbsfähigkeit	10
2.4 Das Wettbewerbsfähigkeitskonzept der EU	12
2.5 Zusammenhänge zwischen Wettbewerbsfähigkeit und Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen.....	16
3. Forschungsrahmen	19
3.1 Ströme von ausländischen Investitionen in den ausgewählten Länder.....	19
3.1.1 Die Definition und Tendenzen von ausländischen Direktinvestitionen.....	19
3.1.2 Motive und Typen von ausländischen Direktinvestitionen	24
3.2 Determinanten, die bei der Wahl des Investitionsstandortes eine Rolle spielen.....	28
3.2.1 Identifizierung der relevanten Determinanten anhand der Literatur.....	28
3.2.2 Identifizierung der Kennzahlen der einzelnen Determinanten	36
4. Vergleichende Analyse	41
4.1 Determinantengruppe wirtschaftliche Aktivität	42
4.2 Determinantengruppe rechtlicher und politischer Rahmen	47
4.3 Determinantengruppe Geschäftsumfeld.....	52
4.4 Determinantengruppe Infrastruktur.....	58
5. Schluss	61
6. Literaturverzeichnis	65
Quellenverzeichnis	69

Abbildungsverzeichnis

1. Abbildung: ADI Gesamtzufluss in US Dollar, Millionen (Quelle: UnctadStat)	21
2. Abbildung: ADI-Bestand in US Dollar Millionen (UnctadStat)	21
3. Abbildung: ADI-Bestand pro Kopf in US Dollar, Millionen (UnctadStat)	22
4. Abbildung: Gesamtbestand und Zufluss von ADI in US Dollar, Millionen (UnctadStat)	23
5. Abbildung: Durchschnittlicher Bestand und Zufluss von ADI in den vier Ländern in % des globalen ADI (UnctadStat)	23
6. Abbildung: Motivation der deutschen Unternehmer für ausländische Investitionen	27
7. Abbildung: ADI-Leistung und Potential (Quelle: UnctadStat)	32
8. Abbildung: Determinanten	35
9. Abbildung: Konvergenz der untersuchten Staaten (Quelle: European Commission (2006) und Eurostat)	41
10. Abbildung: BIP in Millionen EUR nach Kaufkraftparität (Quelle: Eurostat)	42
11. Abbildung: BIP je Einwohner in EUR nach Kaufkraftparität (Quelle: Eurostat)	43
12. Abbildung: BIP-Wachstum, % zum Vorjahr (Quelle: Eurostat)	44
13. Abbildung: Haushaltssaldo in % des BIP (Quelle: Eurostat)	45
14. Abbildung: Jährliche Inflationsrate in % (Quelle: Eurostat)	45
15. Abbildung: Länderrisikoring (Quelle: Euromoney)	47
16. Abbildung: Indikator der Rechtsstaatlichkeit (Quelle: Worldwide Governance Indicators)	48
17. Abbildung: Standortfaktor Rechtssicherheit (Quelle: AHK – Konjunkturberichte 2006- 2012)	49
18. Abbildung: Regulierungsrahmen (Quelle: WGI)	50
19. Abbildung: Regulierungsrahmen (Quelle: WGI)	50
20. Abbildung: Beurteilung des Kampfes gegen Korruption (Quelle: WGI)	51
21. Abbildung: Governance-Indikatoren von Ungarn in Vergleich (Quelle: WGI)	52
22. Abbildung: Nominale Lohnstückkosten (Quelle: Eurostat)	53
23. Abbildung: Arbeitsproduktivität, Referenzjahr 2005 (Quelle: Eurostat)	55
24. Abbildung: Standortfaktoren (Quelle: AHK - Konjunkturberichte)	55
25. Abbildung: Indikatoren der Geschäftstätigkeit(Quelle: Doing Business)	57
26. Abbildung: Standortfaktor Bürokratie (Quelle: AHK - Konjunkturberichte)	57
27. Abbildung: Dichte der Landstraßen und Anteil der Asphaltstraßen davon im Jahr 2009 (Quelle: World Development Indicators)	58
28. Abbildung: Länge der Bahnlinien in km/1000 km ² und Energieverbrauch je Einwohner (Quelle: CIA The World Factbook, World Development Indicators)	59
29. Abbildung: Infrastruktur-Indikatoren, je 100 Einwohner (Quelle: World Development Indicators)	60

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Ausländische Direktinvestitionen
AHK	Außenhandelskammer
BIP	Bruttoinlandsprodukt
CZ	Tschechien
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EUR	Euro
F&E	Forschung und Entwicklung
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HU	Ungarn
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie
IMD	Institute for Management Development
IWF	Internationaler Währungsfonds
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PL	Polen
SK	Slowakei
TFP	totale Faktorproduktivität
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UN	United Nations Organization
V4	Visegrád-Staaten
WCY	World Competitiveness Yearbook
WGI	World Governance Indicators

1. Einleitung

Der Begriff Wettbewerbsfähigkeit wird oft zur Einschätzung der Leistung einer wirtschaftlichen Einheit benutzt. Mit Hilfe von allgemeinen Kennzahlen der Wettbewerbsfähigkeit und deren Vergleich kann man Unternehmen, Industriezweige, räumliche Einheiten (Regionen), Staaten und überstaatliche Entitäten vergleichen. Es gibt keine allgemein anerkannte Deutung, Theorie oder Definition der Wettbewerbsfähigkeit. Im breiten Sinne betrachtet, ermittelt die Wettbewerbsfähigkeit, gemessen auf volkswirtschaftlicher Ebene, ein umfassendes Bild des langfristigen Potenzials der allgemeinen Leistungsfähigkeit eines Landes.

Der Vergleich der Wettbewerbsfähigkeit verschiedener Länder macht nur Sinn, wenn die verglichenen Länder Ähnlichkeiten aufweisen. Dementsprechend wird im Umfang dieser Arbeit Ungarn mit Tschechien, der Slowakei und Polen verglichen. Die ähnlichen Entwicklungspfade in der Geschichte, die sozialistische Vergangenheit, die in den Gesellschaften existierenden Wertesysteme, die mitteleuropäische Lage und die EU-Mitgliedschaft dieser Länder ab 2004 sind stabile Grundlagen des Vergleiches.

Ungarn steht als Standort für ausländische Investitionen in Konkurrenz mit diesen Staaten. Ist Ungarn wettbewerbsfähig im Vergleich mit seinen größten Konkurrenten in Bezug auf die Kapitalanziehungskraft? In welcher Hinsicht ist Ungarn attraktiv für ausländische Direktinvestitionen und in welcher Hinsicht nicht? Dies sind die wichtigsten Fragen, die im Rahmen dieser Studie beantwortet werden.

Die Relevanz der Untersuchung, also die Frage, warum die Anziehung von Kapital und die Attraktivität eines Landes diesbezüglich wichtig sind, ergibt sich daraus, dass Ungarn und seine Konkurrenten kleine, offene Volkswirtschaften sind und ausländisches Kapital (ausländische Direktinvestitionen) in ihrem Wachstum und für die Modernisierung eine wichtige Rolle spielt.¹

In dieser Untersuchung wird auf den Vergleich von Ungarn mit seinen Konkurrenten Tschechien, der Slowakei und Polen fokussiert. Diese Arbeit ist deskriptiv, es wird also die Lage des Landes in der Gegenwart geschildert und daneben ein Bild der möglichen zukünftigen Trends gezeigt. Die konkreten Zahlen sind mit Vorsicht zu behandeln, man sollte die Ergebnisse eher als Tendenzen

¹ Gács/Halpern (2006), S. 64.

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.

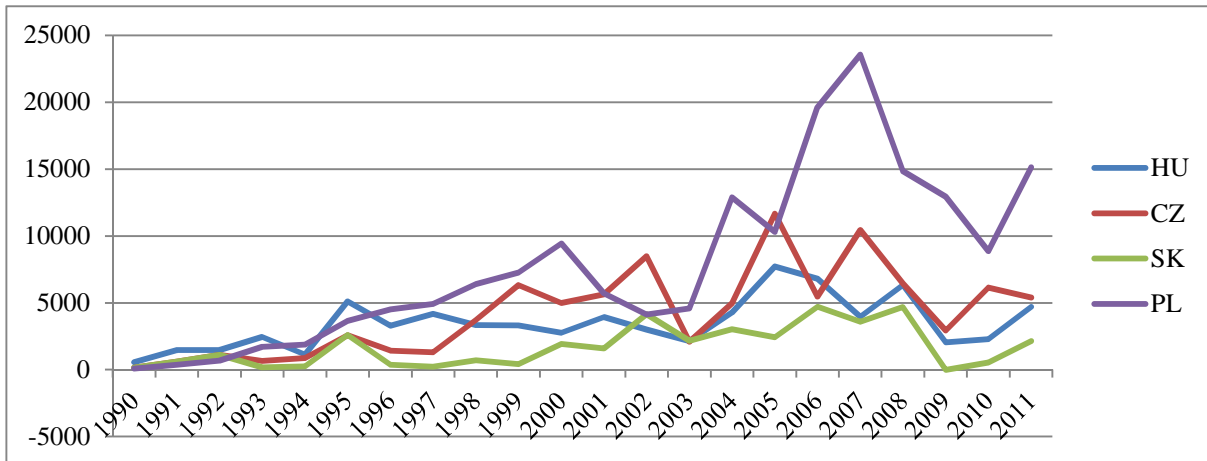
⁴⁹ Bod (2004), S. 3.

⁵⁰ OECD (2008), S. 49. und S. 52.

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

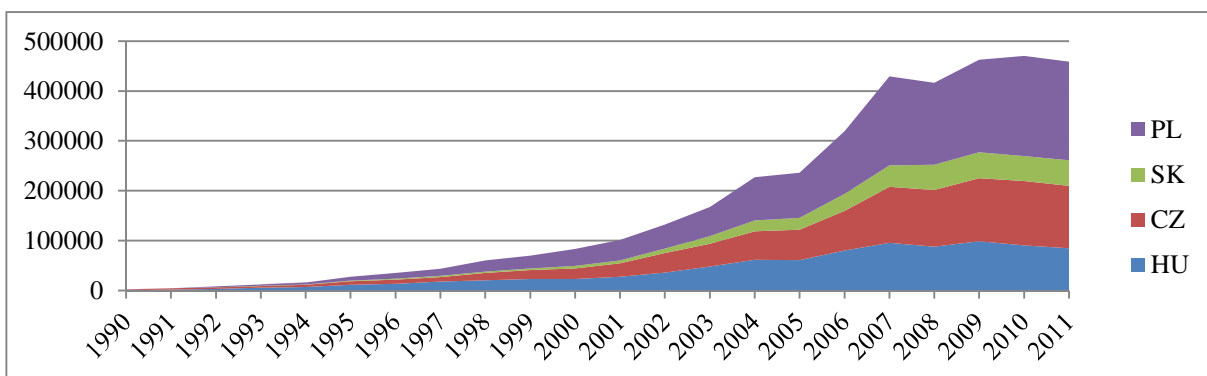
Abbildung 1 zeigt, dass sich der jährliche Gesamtzufluss von ADI in allen vier Staaten einigermaßen gleich gestaltete. Anfang der 90er Jahre kann man ein ziemlich niedriges, langsames, aber stabil wachsendes Volumen erkennen. Die Steigerung wurde in der zweiten Hälfte der 90er Jahren schneller, dann 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)

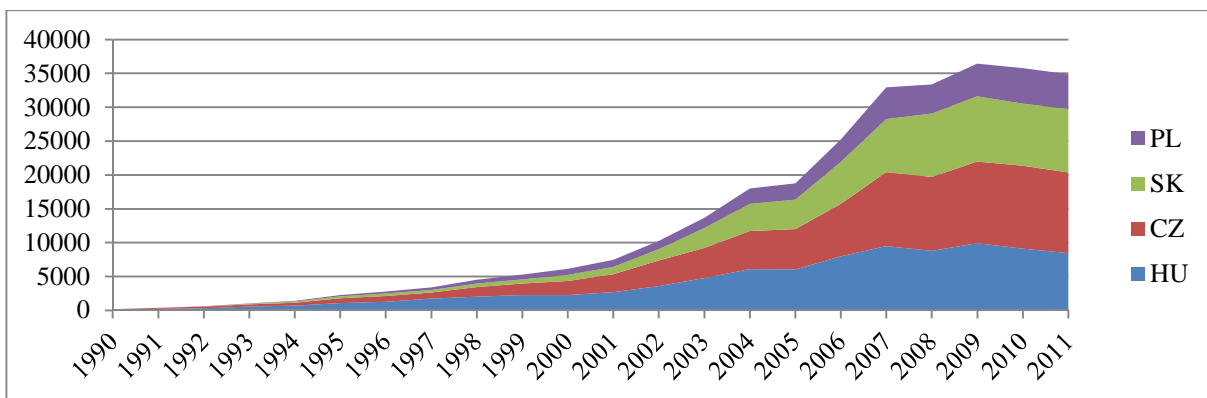
Wenn wir den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen betrachten (Abbildung 2), ist in den ersten Jahren der 90-er Jahre wieder die Überlegenheit von Ungarn zu sehen. Bis ins Jahr 1997 hat Ungarn die größte Menge an ADI angezogen. Ab 1998 konnte Polen immer mehr ADI anziehen und besitzt bis heute 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.

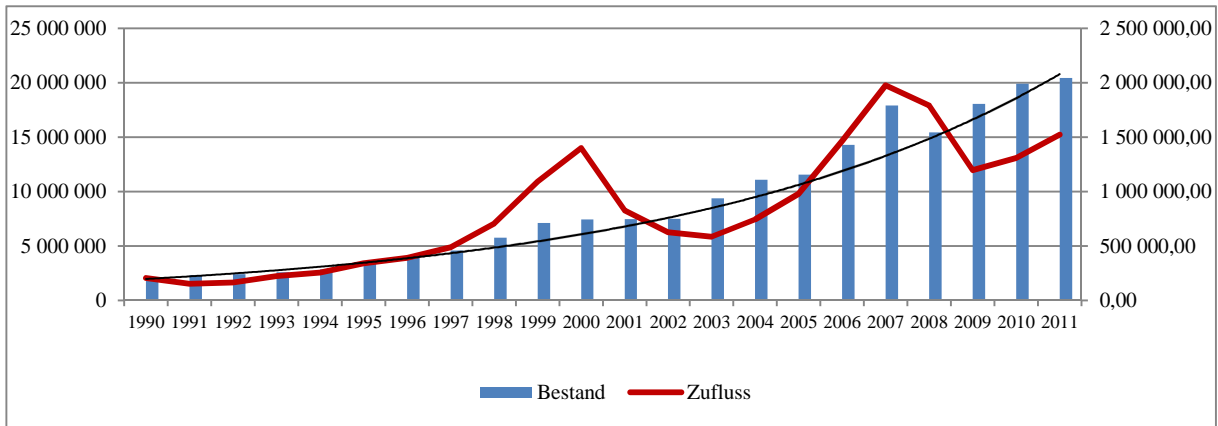


3. Abbildung: ADI-Bestand pro Kopf in Millionen US-Dollar (UnctadStat)

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

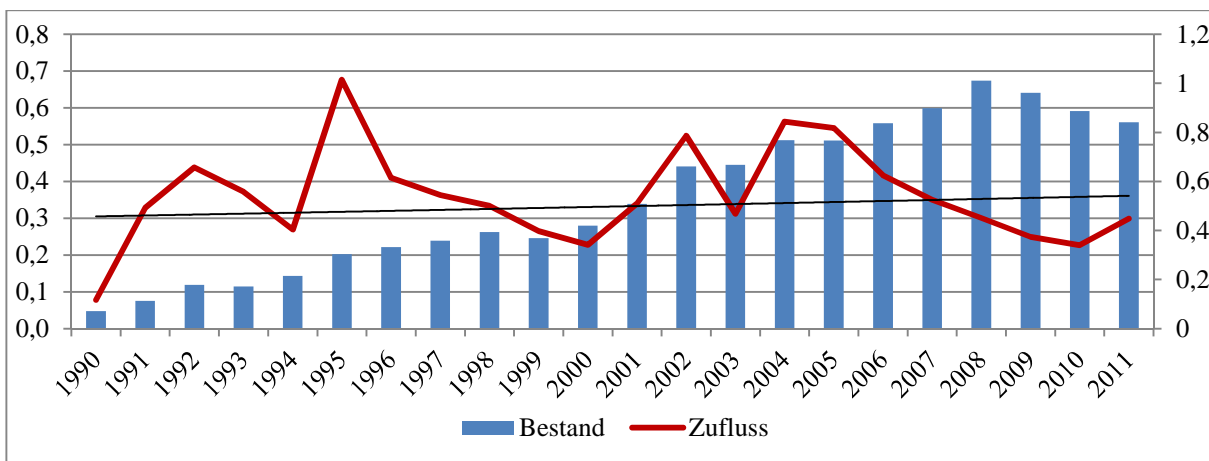
⁵² Germany Trade and Invest (Stand 24.10.2012).

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.

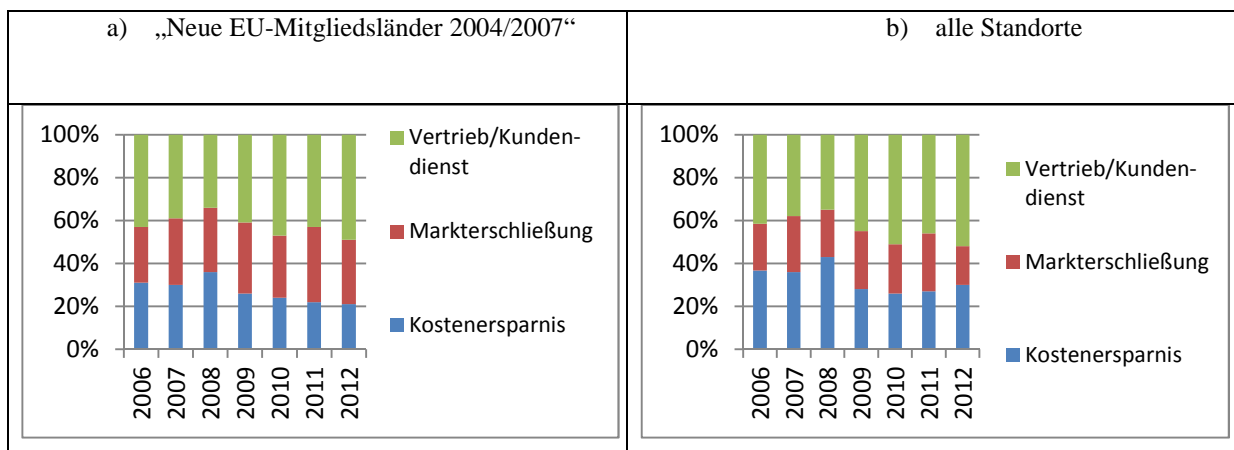
⁶³ Shatz/Venables (2000), S. 8.

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.

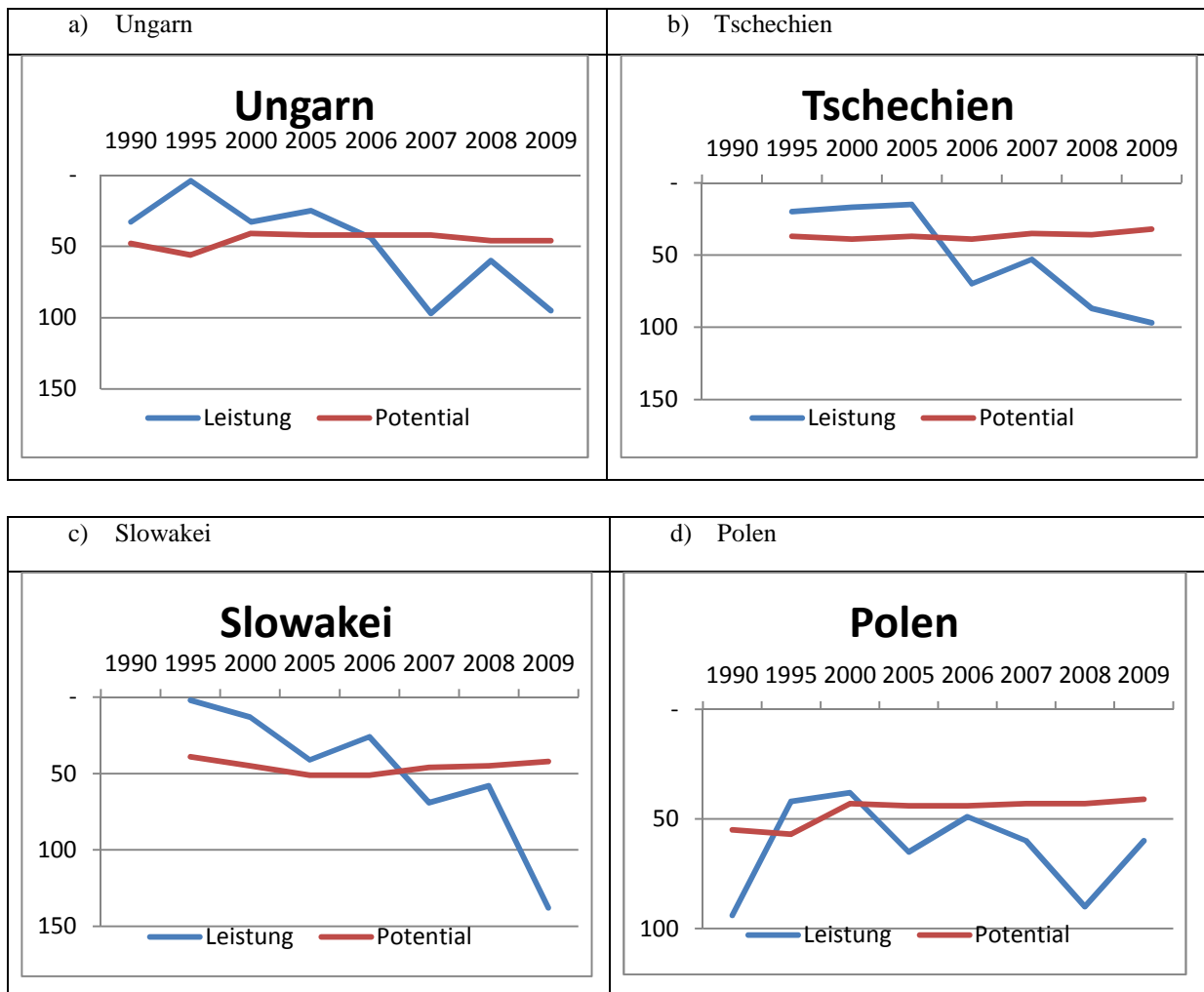
⁸³ UNCTAD (2012), S. 60.

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-Leitung 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.

und den Menschenrechten Rechnung trägt und die Eliminierung totalitärer Systeme. Auch in der Außenpolitik waren die Perspektiven gleich: die schnellstmögliche Integration in die Europäische Union.¹⁰⁸

Außer diesen Zielen waren auch die Grundlagen ähnlich: wegen der zentralen Planung war die volkswirtschaftliche Leistung klein, die Struktur der Wirtschaft nicht angemessen und der Abstand zu Westeuropa groß. Um die wirtschaftlichen Voraussetzungen der Beitrittskriterien der EU¹⁰⁹ (Kopenhagener Kriterien) zu erfüllen, unterlagen die zukünftigen Mitgliedsstaaten einer grundlegenden ökonomischen Transformation und Entwicklung schon vor dem Beitritt in die EU im Jahr 2004. Als Konsequenz der Anstrengungen wurde eine erhebliche Konvergenz erreicht. Im Jahr 1997, als die Mitgliedschaftsverhandlungen starteten, war das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf maßgeblich niedriger als in der EU15. Im Jahr 2005, nach dem Beitritt, war der Abstand noch immer groß, aber die neuen Mitgliedsstaaten fingen an, die alten Mitgliedsstaaten einzuholen.¹¹⁰ Die absolute Konvergenz wurde bis zum Jahr 2011 noch nicht erreicht, zudem hat auch das Tempo der Annäherung erheblich nachgelassen (Abbildung 9).

Staaten Jahr	BIP pro Kopf in % (Kaufkraft-Parität)					
	1997		2005		2011	
	EU15	EU27	EU15	EU27	EU15	EU27
Ungarn	45,5	52	57,2	63	-	66
Tschechien	61,9	76	67,8	79	-	80
Slowakei	42,3	51	50,1	60	-	73
Polen	40,1	47	46,0	51	-	65

9. Abbildung: Konvergenz der untersuchten Staaten (Quelle: European Commission (2006) und Eurostat)

Im vorherigen Kapitel wurden die vier Hauptgruppen an Determinanten herausgearbeitet, die bei der Attraktivität eines Staates für ADI eine Rolle spielen. Diese sind die wirtschaftliche Aktivität, der rechtliche und politische Rahmen, das Geschäftsumfeld und die Infrastruktur. Ich beginne also mit der wirtschaftlichen Aktivität.

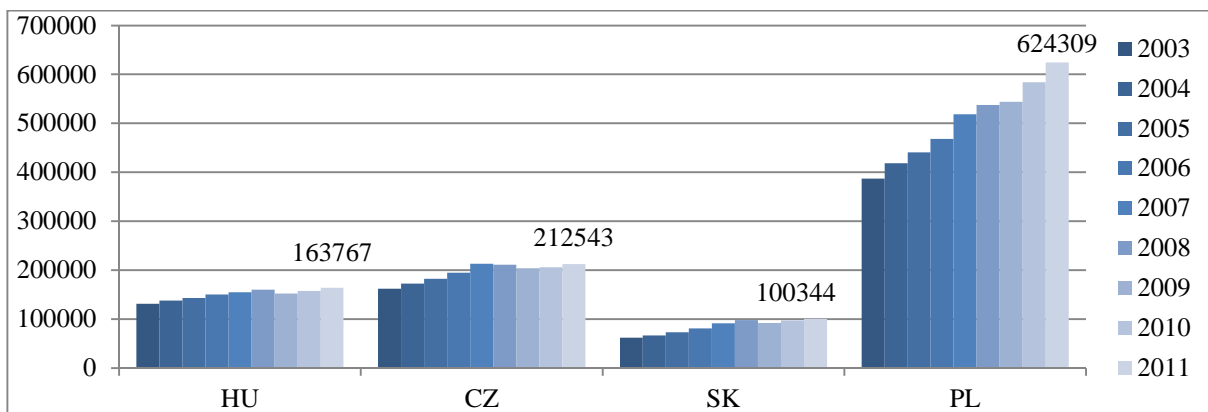
¹⁰⁸ Visegrad Group (12.11.2012).

¹⁰⁹ Es gibt drei Arten von Beitrittskriterien der EU. Diese sind erstens politischer Natur (Demokratie, Rechtsstaatlichkeit, Menschenrechte), zweitens die Fähigkeit der Übernahme von Verpflichtungen, Zielen und des gemeinschaftlichen Besitzstandes der EU und drittens eine funktionsfähige Marktwirtschaft, die dem Wettbewerb am Binnenmarkt standhalten kann. (Quelle: Europa.eu (Stand 20.01.2013)).

¹¹⁰ European Commission (2006), S. 43-44.

4.1 Determinantengruppe wirtschaftliche Aktivität

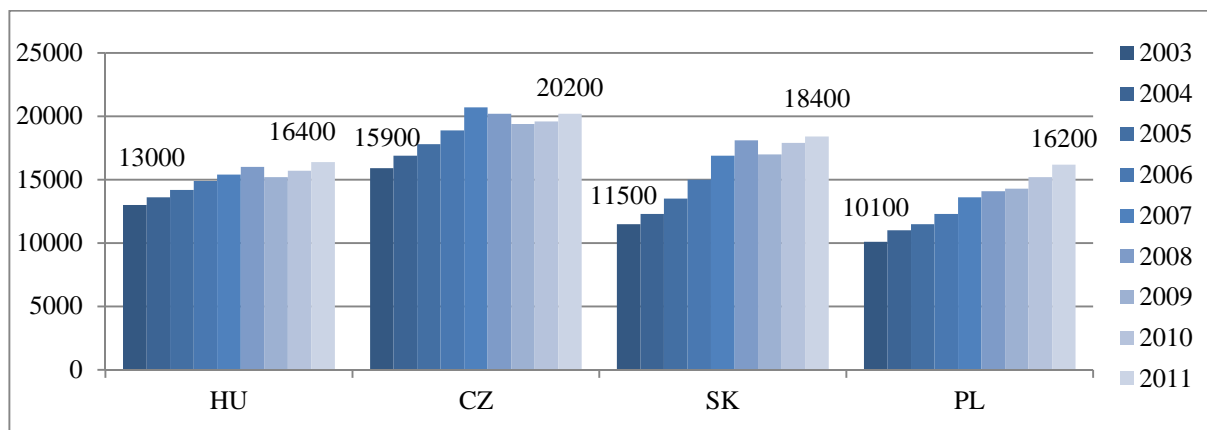
Die Bewertung der wirtschaftlichen Aktivität kann man in zwei Gruppen einteilen. Einerseits muss man die *Marktgröße, Kaufkraft und das potentielle Wachstum* anschauen und andererseits auch die *makroökonomische Stabilität*, denn länderbezogene Risiken können Investoren abschrecken. Anhand der Literatur wurde sichtbar, dass absolute Marktgröße und Kaufkraft mit dem BIP und BIP pro Kopf am besten erfassbar sind. Die folgende Abbildung (Abbildung 10) zeigt die Veränderung des Bruttoinlandsproduktes in Euro nach Kaufkraftparität. Es ist offensichtlich, dass Polen aus dieser Sicht eine andere Größenordnung darstellt als die restlichen untersuchten Länder. Der polnische Output ist mehr als sechsmal größer als der der Slowakei, fast viermal größer als Ungarns Ausstoß und fast dreimal größer als Tschechiens, welches der zweitgrößte Markt in dieser Gruppe von Staaten ist. Auch Tschechien ist zweimal so groß wie die Slowakei und um ca. 30% größer als Ungarn. Wenn wir den zeitlichen Horizont anschauen, kann man eine unterschiedliche Geschwindigkeit der Entwicklung beobachten. Während 2009 das BIP von Polen und der Slowakei um mehr als 60% höher ist als im Jahr 2003, wuchs Tschechien nur um 30% und Ungarn mit 25% am wenigsten. Bezüglich der Größe des Marktes hat also Polen einen erheblichen Vorteil und gleichzeitig scheint die Slowakei am wenigsten anziehend zu sein. Ungarn ist der zweitkleinste Markt der Visegrád-Gruppe.



10. Abbildung: BIP in Millionen EUR nach Kaufkraftparität (Quelle: Eurostat)

Wenn man den zweiten Indikator (BIP je Einwohner) anschaut (Abbildung 11), dann kann man völlig unterschiedliche Konsequenzen ziehen. Tschechien hat den größten Ausstoß pro Kopf und die Slowakei folgt auf Platz 2. Was die Dynamik der Höhe des BIP je Einwohner anbelangt, schneiden Polen und die Slowakei am besten ab. Sie hatten 2011 um ca. 60% mehr Output je Ein-

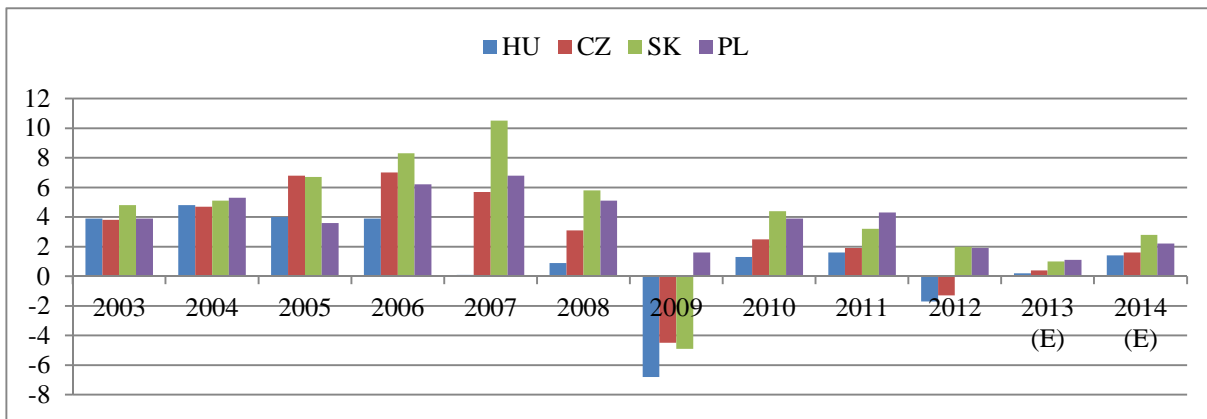
wohner als 2003. Ungarn und Tschechien wuchsen langsamer (um plus 26% und 27%). Der Slowakei ist es deshalb gelungen, Ungarn zu überholen. Obwohl Polen der größte Markt ist, ist er hinsichtlich des BIP pro Kopf noch immer der kleinste von diesen Staaten. Wenn sich seine schnelle Entwicklung aber fortsetzt, kann Polen Ungarn in der nahen Zukunft hinter sich lassen. Die dynamische Entwicklung des BIP pro Kopf in Polen kombiniert mit seiner absoluten Marktgröße kann für Investoren sehr vorteilhaft sein.



11. Abbildung: BIP je Einwohner in EUR nach Kaufkraftparität (Quelle: Eurostat)

Als dritter Indikator ist das Wachstum auch nicht außer Acht zu lassen, denn der Wachstumstrend kann Hinweise über das zukünftige Potenzial des Marktes geben. In der Visegrád-Gruppe wachsen die Slowakei und Polen am schnellsten (Abbildung 12). Den beiden folgt Tschechien mit einem ein wenig langsameren Wachstumstempo. Ungarn hat dagegen einen ziemlich großen Abstand zu den drei anderen Staaten. Das Wachstum von Ungarn war schon in den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts im Vergleich mäßiger und auch die Krise hat die ungarische Wirtschaft schwerer getroffen (das BIP fiel um 6,8% im Jahr 2009) als die anderen drei Volkswirtschaften. Nach einem Wachstum um ca. 1,5% in den Jahren 2010 und 2011 erlebt Ungarn wieder eine Rezession mit mehr als 1% im Jahr 2012. Die Prognosen für die Zukunft gehen von einer ziemlich langsamen Erholung und einem geringen Wachstumsgrad aus.¹¹¹

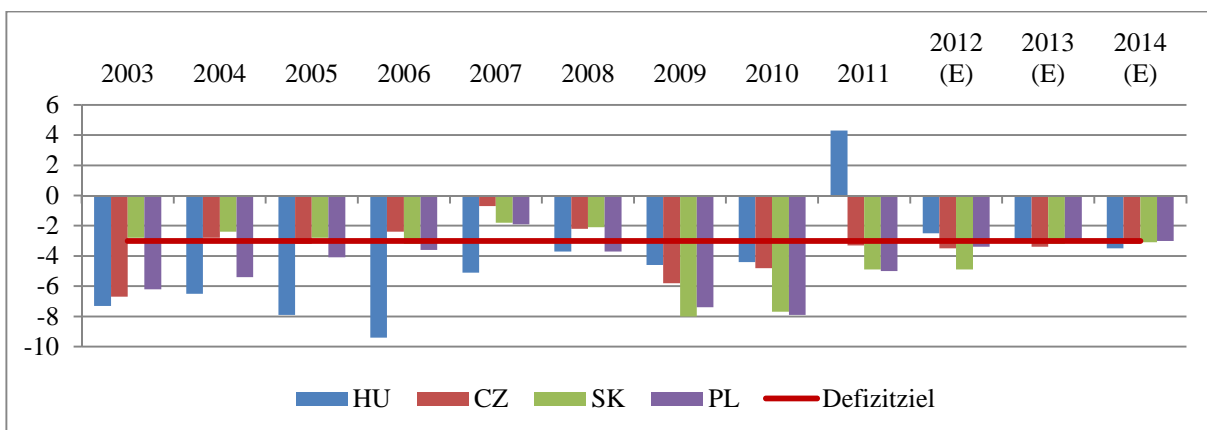
¹¹¹ Die Werte für 2012-2014 sind Erwartungen.



12. Abbildung: BIP-Wachstum, % zum Vorjahr (Quelle: Eurostat)

Der zweite Aspekt der wirtschaftlichen Aktivität ist die *makroökonomische Stabilität*. Mit den folgenden Indikatoren (Haushaltssaldo, Inflation und Länderrisiko) wird über die ökonomischen Risiken der Investition in den vier Staaten berichtet.

Bezüglich des Haushaltssaldos kann keiner der untersuchten Staaten, die von der EU aufgestellten Defizitgrenzen (nicht mehr als 3% des Bruttoinlandsproduktes) einhalten (Abbildung 13). Alle vier Staaten unterliegen dem Verfahren bei übermäßigem Defizit: Ungarn ab 2004, die anderen ab 2009.¹¹² Es ist wichtig, einen niedrigen Schuldenstand anzustreben, um die langfristige Tragfähigkeit der Finanzen sichern zu können. Die nächste Tabelle zeigt das gesamtstaatliche Defizit (bzw. Überschuss) ab dem Jahr 2003 und die Prognosen für 2012-2014.¹¹³



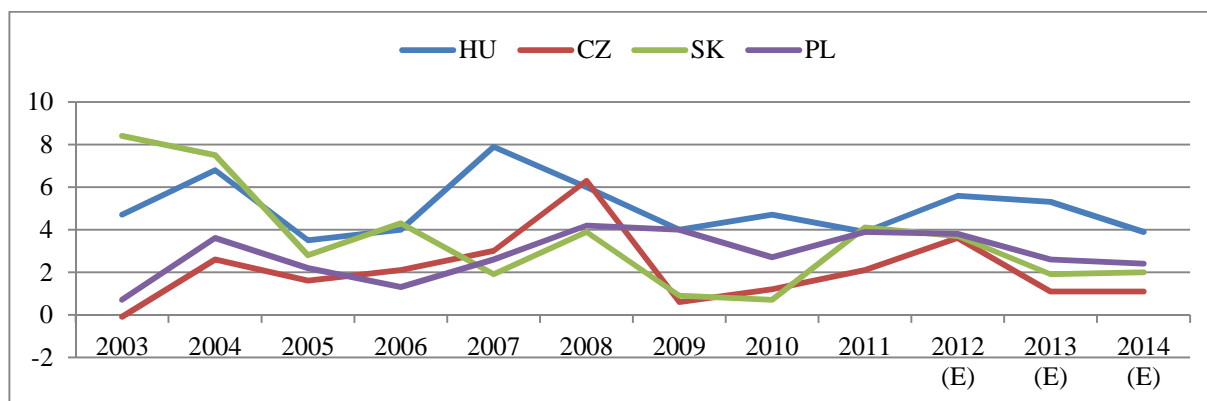
13. Abbildung: Haushaltssaldo in % des BIP (Quelle: Eurostat)

¹¹² European Commission (04.10.2011).

¹¹³ Die Daten der Prognosen habe ich bei allen Abbildungen aus der folgenden Quelle entnommen: European Commission (2012b), S. 55, 86, 96, 104.

Auch hier zeigt sich, dass das Defizit Ungarns sich nicht ähnlich mit den drei anderen Staaten gestaltete. Ungarns Defizit war in den ersten Jahren nach dem EU-Beitritt extrem hoch (9,5% im Jahr 2006) und fing erst im Jahr 2007 an abzunehmen, jedoch erreichte es den Zielbereich (weniger als 3%) nicht. Im Jahr 2011 war der Haushalt im Überschuss (wegen der Verstaatlichung der privaten Rentenkasse), aber laut den Prognosen der Kommission befindet sich das Defizit wieder im Steigen. Polen und Tschechien hatten im Jahr vor dem EU-Beitritt ein ziemlich hohes Defizit, was aber beide innerhalb von drei Jahren schrittweise bis zum erwünschten Niveau (3%) senkten. Die Slowakei betrieb auch eine strenge Fiskalpolitik und hielt das Defizit bis zum Jahr 2008 unter 3%. In den Krisen Jahren 2009-2010 hatten alle drei Staaten ein ziemlich hohes Defizit, werden sich aber – laut den Prognosen – in den kommenden Jahren der Defizitgrenze wieder annähern (vgl. Abbildung 13).

Inflation ist der nächste Indikator der Risikofaktoren, die ich analysiere. Preisstabilität informiert die Investoren über die Vernünftigkeit und den Erfolg der Wirtschaftspolitik.¹¹⁴ Eine hohe oder unberechenbare Inflationsrate ist nicht anziehend für Investoren. Abbildung 14 zeigt, dass die Inflationsrate von Ungarn in der betrachteten Periode höher war als die Rate der anderen drei Staaten. Ungarn erlebte von 2003 bis 2011 eine durchschnittliche Inflation von ca. 5%, hingegen betrug die Geldentwertung in der Slowakei im Durchschnitt 3,8%, in Polen 2,8% und in Tschechien 2,2%. Laut Prognosen wird sich die Preisstabilität in den kommenden drei Jahren auch in Ungarn am wenigsten vorteilhaft entwickeln.

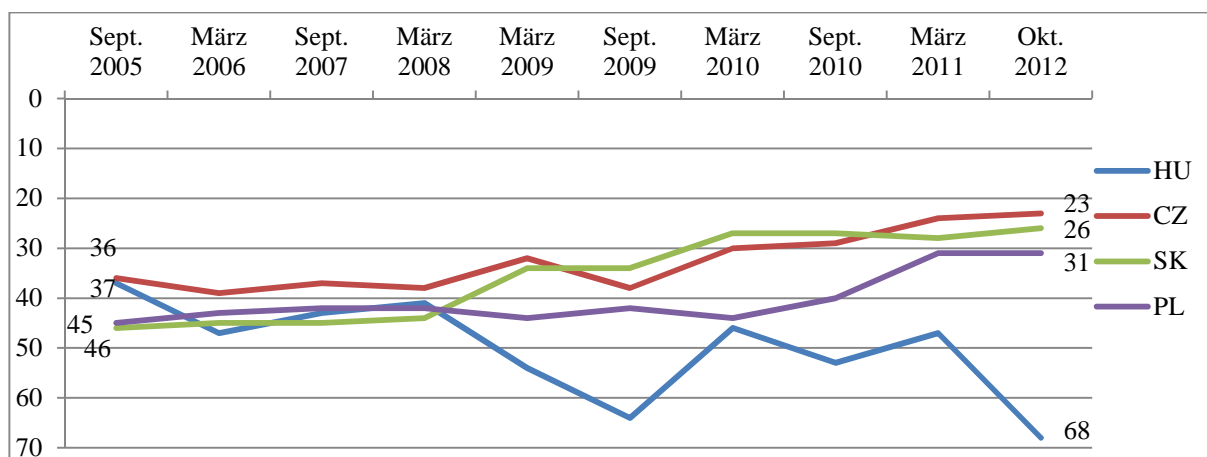


14. Abbildung: Jährliche Inflationsrate in % (Quelle: Eurostat)

Drittens möchte ich die Länderrisikoratings von *Euromoney* analysieren. Diese Beurteilungen von Länderrisiken drücken mehrere Aspekte der Risiken in einem umfassenden Index aus. Laut der Methodologie von *Euromoney* setzen sich Länderrisiken unter anderen aus politischen und ökonomi-

¹¹⁴ Campos/Kinoshita (2003), S. 10.

schen Risiken, Schuldenindikatoren und der Beurteilung der Kreditfähigkeit zusammen.¹¹⁵ 186 Staaten werden anhand dieser Kriterien in eine Rangfolge gebracht. In der folgenden Abbildung 15 werden die Ränge der vier untersuchten Staaten ab dem Jahr 2005 zusammengefasst. Hier zeigt sich auch, dass Ungarn am riskantesten einzustufen ist. Seine Position verschlechterte sich im Laufe der Jahre erheblich, hingegen konnten die anderen drei Staaten ihre Positionen nicht nur festigen, sondern verbessern. Alle drei Staaten werden heute maßgeblich weniger risikohaft beurteilt als im Jahr 2005. In den jüngsten Analysen (September 2012) von *Euromoney* wird Ungarn als schlechtester Performer der Region genannt, mit einem langfristigen Rückgang. Als Grund dafür werden die Verzögerung der fiskalischen Konsolidierung und Vereinbarung mit internationalen Kreditgebern, die schwache Konjunktur und die Abwertung der nationalen Währung genannt.¹¹⁶ Weitere Gründe, dass Ungarn hinter den Erwartungen zurückbleibt, sind der große Bedarf an fiskalischer Anpassung und der sehr niedrige Grad an Investitions- und Kreditvergabe-Aktivitäten.¹¹⁷ Laut den Beurteilungen sind die Aussichten für alle vier Staaten der Visegrád-Gruppe wegen der fallenden Wachstumsprognosen eher negativ.¹¹⁸



15. Abbildung: Länderrisikoring (Quelle: Euromoney)

Als Zusammenfassung der Ergebnisse der Determinante wirtschaftliche Aktivität möchte ich Ungarns Lage noch einmal hervorheben. Gemessen am BIP verfügt Ungarn über den zweitkleinsten Markt der Visegrád-Gruppe und auch hinsichtlich seiner Kaufkraft (BIP je Einwohner) schnitt Ungarn nicht am besten ab. Das Land wurde von der Slowakei überholt und steht auf dem gleichen Niveau wie Polen. In Bezug auf das Wachstum oder die Dynamik des Marktes ist die Entfernung

¹¹⁵ Euromoney (2010).

¹¹⁶ Weltman (September 2012).

¹¹⁷ Turner (30.10.2012).

¹¹⁸ Turner (30.10.2012).

Ungarns von seinen Konkurrenten offensichtlich. Was die makroökonomische Stabilität betrifft, prognostiziert man für Ungarn ein wachsendes Defizit und eine deutlich höhere Inflationsrate als für die anderen drei Staaten.

4.2 Determinantengruppe rechtlicher und politischer Rahmen

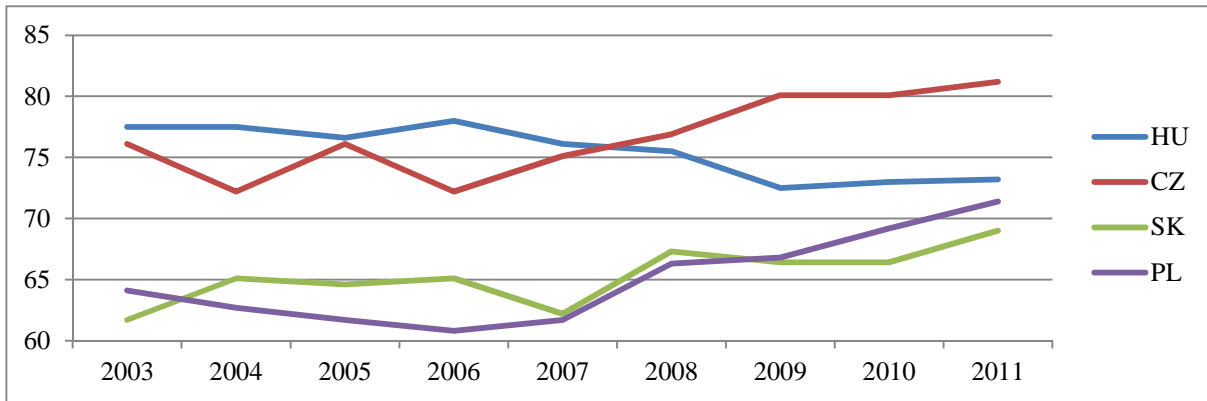
Als nächstes wird der *rechtliche und politische Rahmen* untersucht, der auch als Bestimmungsfaktor für nichtökonomische Risiken betrachtet werden kann. Hier werde ich zuerst die Rechtssicherheit und den Regulierungsrahmen, danach die politische Stabilität und die Bekämpfung der Korruption untersuchen. In diesem Abschnitt werde ich mich größtenteils auf die *Worldwide Governance Indicators (WGI)* der Weltbank stützen. Die Weltbank bemüht sich seit langer Zeit – trotz der extrem schweren Messbarkeit des Gegenstandes – für den internationalen und zeitlichen Vergleich der guten Regierungsführung verwendbare Indikatoren zu entwickeln. Auch die Autoren nehmen Bezug auf die Standardfehler im Zusammenhang mit den Schätzungen, aber heben eher die Stärken der Methode hervor. Diese sind, dass die aggregierten Indikatoren informativer sind als einzelne zersplitterte Informationen und ein globaler Vergleich auch trotz der Standardfehler möglich ist.¹¹⁹

Es werden hier vier der sechs Indikatoren verwendet. Die Daten, anhand derer die Indikatoren berechnet werden, basieren auf verschiedenen Quellen, wie Umfragen und Daten von öffentlichen, privaten und nichtstaatlichen Organisationen.¹²⁰ Unter Rechtsstaatlichkeit verstehen die WGI „*the extent to which agents have confidence in and abide by the rules of society, and in particular the quality of contract enforcement, property rights, the police, and the courts, as well as the likelihood of crime and violence.*“¹²¹ Alle Staaten werden von 0 bis 100 bewertet und skaliert. Die Benotung 100 ist am besten, je niedriger ein Wert ist, desto schwächer ist die Einstufung. Da die Indices auf subjektiven Beurteilungen beruhen, muss vermerkt werden, dass nur größere Unterschiede über eine Aussagekraft verfügen, jedoch sind die Indices absolut in der Lage, zeitliche Tendenzen zu zeigen. Wie in Abbildung 16 zu sehen ist, schnitten am Anfang der betrachteten Zeitperiode Ungarn und Tschechien wesentlich besser als die Slowakei und Polen ab. Tschechien, die Slowakei und Polen konnten Fortschritte machen, Ungarns Entwicklung war hingegen negativ.

¹¹⁹ Thomas, M.A. (2010), S. 32-33.

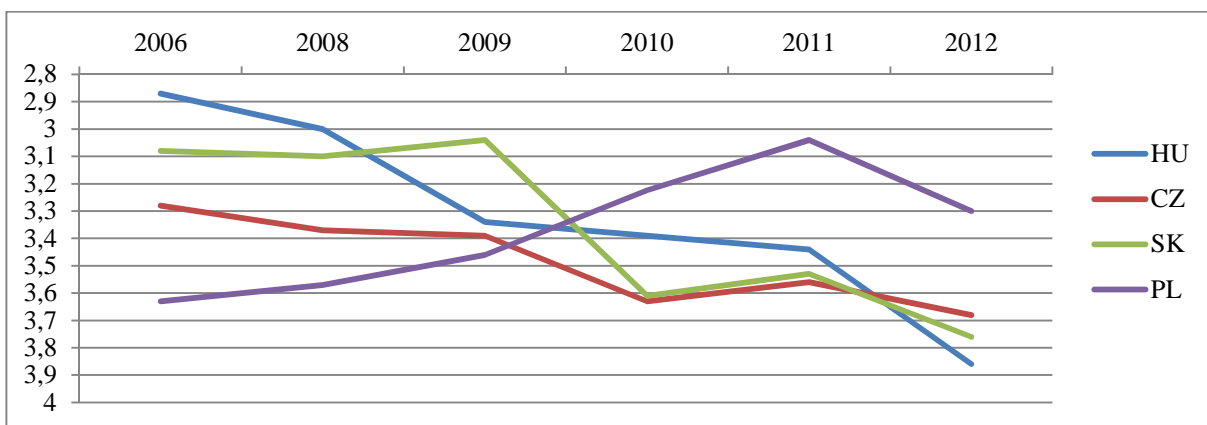
¹²⁰ Kaufmann/Kraay/Mastruzzi (2010), S. 2.

¹²¹ Kaufmann/Kraay/Mastruzzi (2010), S. 4.



16. Abbildung: Indikator der Rechtsstaatlichkeit (Quelle: Worldwide Governance Indicators)

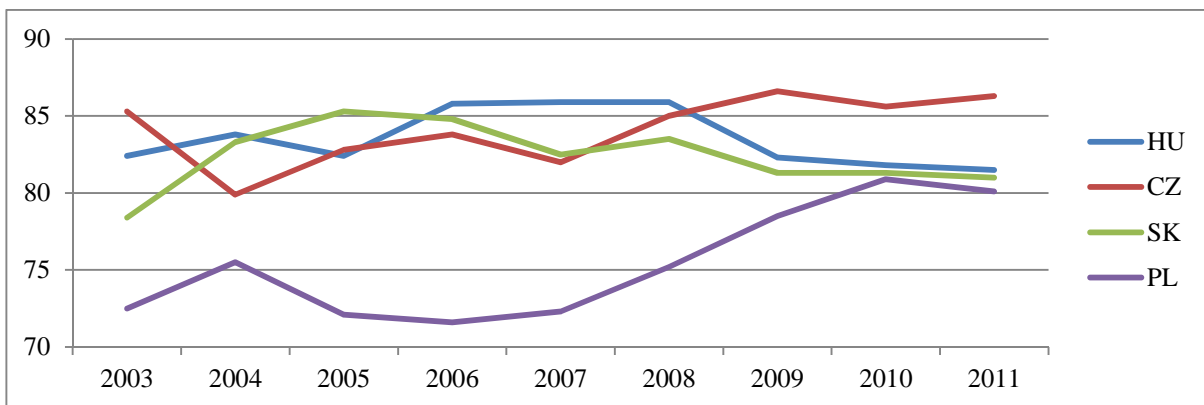
Wie schon erwähnt, wird Rechtssicherheit auch in den jährlichen AHK-Konjunkturberichten als einer der Standortfaktoren erhoben.¹²² Da die Daten hier nur ab 2006 zur Verfügung stehen (für das Jahr 2007 sind keine Daten verfügbar) und die Zahl der Antwortgeber zwischen 80 und 200 (hauptsächlich deutschen) Unternehmen pro Staat liegt, kann man keine eindeutigen Konsequenzen ziehen. Jedoch ist es sinnvoll, auch die Perspektive der aktiven Wirtschaftsakteure und Investoren vor Ort zu untersuchen. Rechtssicherheit befindet sich grundsätzlich in abnehmender Tendenz – gemäß den Umfragen (Abbildung 17). Ungarn, Tschechien und die Slowakei erlebten große Verluste im Zusammenhang mit der Wahrnehmung ihrer Rechtsstaatlichkeit seit 2006. Hingegen konnte sich Polen bis 2011 kontinuierlich verbessern. Im Jahr 2012 haben die deutschen Investoren in allen vier Staaten die Rechtsstaatlichkeit pessimistischer dargestellt als im Vorjahr.



17. Abbildung: Standortfaktor Rechtssicherheit (Quelle: AHK – Konjunkturberichte 2006-2012)

¹²² In dieser Umfrage können die antwortgebenden Unternehmen unter fünf Bewertungen wählen (sehr unzufrieden/unzufrieden/neutral/zufrieden/sehr zufrieden). Für *sehr unzufrieden* steht die Note 5, für *sehr zufrieden* 1, deshalb sind kleinere Werte besser. Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (2012), S. 36.

Als nächstes wird die Regulierungsqualität anhand der *WGIs* untersucht. Die Regulierungsqualität wird wie folgt definiert: „*the ability of the government to formulate and implement sound policies and regulations that permit and promote private sector development.*”¹²³ Dieser Indikator drückt die Perspektive der EU-Wachstums- und Wettbewerbsfähigkeitsstrategie aus, indem das Geschäftsumfeld von Unternehmen in den Mittelpunkt gestellt wird. Wenn man diesen Indikator mit der Rechtssicherheit vergleicht, zeigt sich, dass hierbei die Staaten besser abschneiden (vgl. Abbildung 18). Tschechien befindet sich fast im Bereich der besten Performer (zwischen 90-100%). Die drei Staaten Ungarn, Tschechien und die Slowakei realisieren fast gleiche Werte bis 2008, danach erlebten Ungarn und die Slowakei eine Abwärts-, Tschechien eine Aufwärtsentwicklung. Polen beginnt mit einem erheblichen Abstand zu den anderen drei Staaten, aber verbessert sich schnell und ist im Jahr 2011 auf demselben Niveau wie Ungarn und die Slowakei.



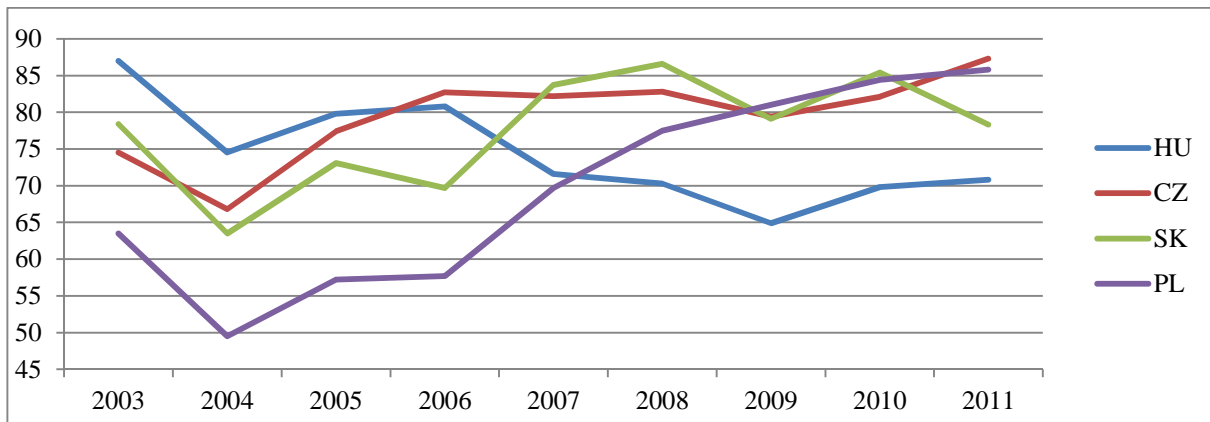
18. Abbildung: Regulierungsrahmen (Quelle: WGI)

Beim Bestimmungsfaktor *politisches System* werden zwei Indikatoren von *WGI* (politische Stabilität und Bekämpfung der Korruption) und zwei Standortfaktoren der AHK-Konjunkturberichte (politische Stabilität und Bekämpfung von Korruption und Kriminalität) verwendet. Es wird mit der politischen Stabilität begonnen, die von *WGI* wie folgt definiert wird: „*capturing perceptions of the likelihood that the government will be destabilized or overthrown by unconstitutional or violent means, including politically-motivated violence and terrorism.*”¹²⁴ In dieser Hinsicht sind auch enorme Unterschiede zwischen den vier untersuchten Ländern zu sehen (Abbildung 19). Gemäß der Tendenz der Entwicklung des Bestimmungsfaktors *politisches System* ist wieder Ungarn der Sonderfall. Vom besten Platz in der Rangordnung im Jahr 2003 verschlechterte sich sein Status erheblich im Laufe der Jahre und Ungarn war im Jahr 2011 mit großem Abstand letzter unter den Staaten.

¹²³ Kaufmann/Kraay/Mastruzzi (2010), S. 4.

¹²⁴ Kaufmann/Kraay/Mastruzzi (2010), S. 4.

Am besten konnte wieder Polen seine Beurteilung verbessern und ist beinahe mit Tschechien auf demselben Niveau.



19. Abbildung: Politische Stabilität (Quelle: WGI)

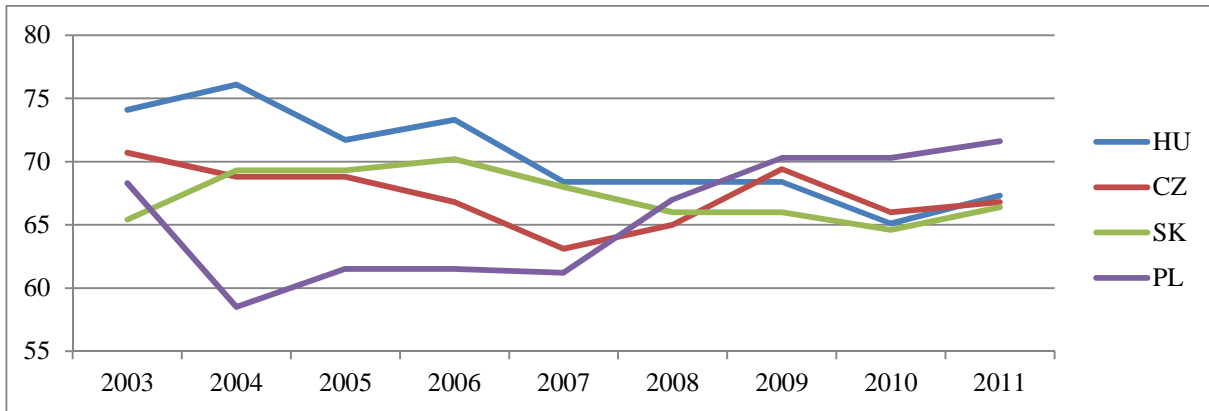
Die Ergebnisse der AHK-Konjunkturberichte zum Standortfaktor politische Stabilität sind mit denen der Rechtssicherheit fast identisch. Die hauptsächlich deutschen Investoren beurteilen die Gestaltung der politischen Stabilität (wie auch die Rechtssicherheit) in Ungarn, Tschechien und der Slowakei als sich weiter verschlechternd, hingegen erreicht Polen immer bessere Bewertungen – im Einklang mit dem WGI-Indikator. Auch im Fall dieses Standortfaktors wurden im Jahr 2012 alle vier Staaten schlechter bewertet als im Vorjahr.¹²⁵

Die Bekämpfung der Korruption definiert als „*the extent to which public power is exercised for private gain, including both petty and grand forms of corruption, as well as "capture" of the state by elites and private interests*“¹²⁶, ist der zweite Faktor, mit dem der politische Rahmen analysiert wird. Wenn dieser Faktor mit den anderen der WGI verglichen wird, sieht man, dass die Staaten hier ebenso schlecht wie beim Indikator Rechtsstaatlichkeit abschneiden (vgl. Abbildung 20). Nicht nur die Anfangswerte (im Jahr 2003) waren sehr niedrig, sondern die Leistung von Ungarn, Tschechien und der Slowakei hinsichtlich der Kontrolle der Korruption ließ im Laufe der Jahre noch deutlich nach. Wieder begann Polen mit der schlechtesten Bewertung, konnte aber im Kampf gegen Korruption – laut der Analysten – große Fortschritte machen und die drei anderen Staaten überholen. Auch die Ergebnisse der AHK-Konjunkturberichte untermauern diese Behauptungen. Die Beurteilung der Bekämpfung von Korruption und Kriminalität war im Jahr 2006 nahezu gleich an al-

¹²⁵ Deutsche Auslandshandelskammern (2012), S. 25.

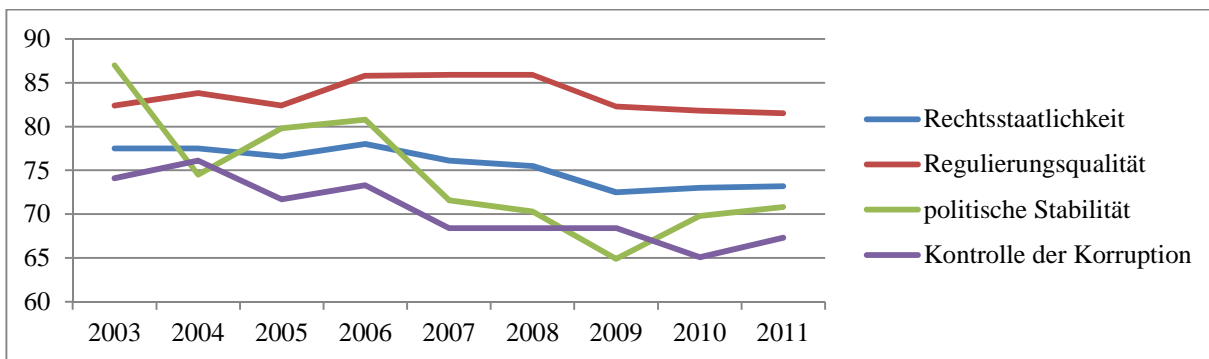
¹²⁶ Kaufmann/Kraay/Mastruzzi (2010), S. 4.

len vier Investitionsstandorten. Polen verbesserte sich in dieser Hinsicht, die anderen Staaten verschlechterten sich.¹²⁷



20. Abbildung: Beurteilung des Kampfes gegen Korruption (Quelle: WGI)

Zusammenfassend zeigt die folgende Abbildung 21 Ungarns Lage. Ungarn ist hinsichtlich aller vier Indikatoren mehr oder weniger zurückgefallen. Auch die AHK-Konjunkturberichte zeigten stark fallende Tendenz im Zusammenhang mit den Indikatoren.¹²⁸ Wenn wir diese Indikatoren als aussagekräftig betrachten, können wir die Schlussfolgerungen ziehen, dass Ungarn erheblich an Attraktivität für ADI verloren hat, zumindest hinsichtlich der Determinante *rechtlicher und politischer Rahmen*.



21. Abbildung: Governance-Indikatoren von Ungarn in Vergleich (Quelle: WGI)

Die Frage ist, inwieweit in der Praxis diese Werte in die Investitionsentscheidungen einbezogen werden. Von allen Standortfaktoren des *AHK-Konjunkturberichts 2011* wurde Rechtsstaatlichkeit als zweitwichtigster Standortfaktor von den Investoren in den vier untersuchten Länder bewertet,

¹²⁷ Deutsche Auslandshandelskammern (2012), S. 25.

¹²⁸ Deutsche Auslandshandelskammern (2012), S. 24-25.

aber auch die beiden anderen Faktoren befinden sich unter den wichtigeren.¹²⁹ Daraus folgt, dass auch subjektive Variablen bei der Standortwahl eine Rolle spielen und nicht außer Acht gelassen werden können. Kleine Unterschiede können aus den Messproblemen resultieren, aber die langfristige und massive Verschlechterung oder Verbesserung der Beurteilungen hat schon eine gewisse Aussagekraft.

4.3 Determinantengruppe Geschäftsumfeld

Die dritte Gruppe der Bestimmungsfaktoren umfasst das Thema Geschäftsumfeld. Hier setze ich mich einerseits mit den *Kosten, der Produktivität, den Qualifikationen und der Verfügbarkeit von Arbeitskräften* auseinander. Andererseits wird auch die *Effektivität der öffentlichen Verwaltung* der vier Staaten verglichen.

Produktive Arbeitskräfte zu günstigen Löhnen sind eine der wichtigsten Ressourcen der mittelosteuropäischen Region, wie bereits im Forschungsrahmen erwähnt worden ist. Nicht nur das Lohnniveau spielt hier eine Rolle, sondern auch der relativ hohe Bildungsstand in Vergleich zu Lateinamerika und Südostasien.¹³⁰ Außerdem ist auch wichtig, dass die Vorteile des niedrigeren Lohnniveaus nicht wegen schwacher Produktivität oder Überbewertung der nationalen Währungen verloren gehen.¹³¹ Die Unterschiede im Lohnniveau sind noch immer ziemlich groß (in Deutschland, in den Niederlanden oder in Finnland verdient man ca. viermal so viel wie in den von mir untersuchten Ländern¹³²), jedoch ist es – trotz der großen absoluten Differenzen – nicht egal, mit was für einer Produktivität produziert wird. Mit der Untersuchung der Produktivität werden die relativen Unterschiede der Kosten der Arbeit berücksichtigt. Aus diesem Grund wurden in der *Janicki und Wunna-va-Studie* und in der *PriceWaterhouseCoopers-Studie* Lohnkosten relativ zu den Lohnkosten im Investorenstaat beziehungsweise zu den Lohnkosten in Deutschland verwendet.

Mit dem Indikator nominale Lohnstückkosten kann man die Veränderung des Niveaus vom Entgelt pro Arbeitnehmer zum Ausdruck bringen (das Verhältnis des Entgeltes pro Arbeitnehmer zum BIP pro Arbeitnehmer). Diese Kennzahl gibt aber keine Information über die Produktivität, da die Ver-

¹²⁹ Deutsche Auslandshandelskammern (2011), S. 18.

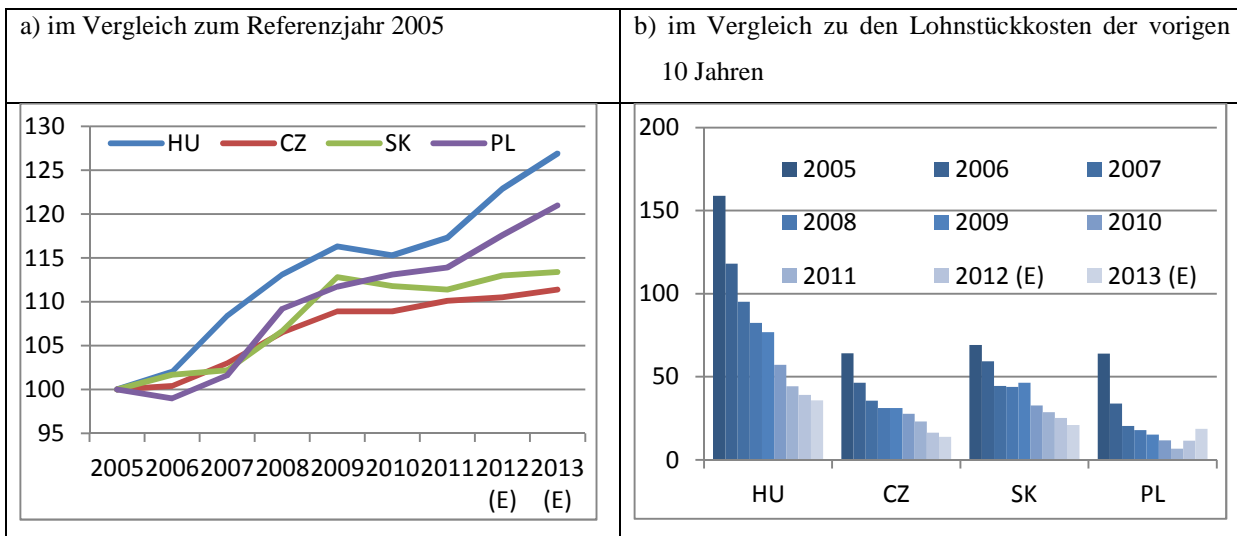
¹³⁰ Bevan/Estrin (2000), S. 7.

¹³¹ Bevan/Estrin (2004), S. 780.

¹³² Der durchschnittliche Jahresbruttoverdienst im Jahr 2012 lag in Deutschland bei 42,400 EUR, in den Niederlanden bei 45,215 EUR, in Finnland bei 40,122 EUR. Hingegen verdiente man im demselben Jahr in Ungarn durchschnittlich 10,100 EUR, in Tschechien 11,312 EUR, in der Slowakei 10,777 EUR und in Polen 9,435 EUR. (Quelle: Eurostat).

änderung in der Gesamtzahl der Arbeitnehmer nicht berücksichtigt wird.¹³³ Deshalb wird die Gestaltung der Produktivität gesondert untersucht.

Die folgende Abbildung 22 a) zeigt die Entwicklung der nominalen Lohnstückkosten ab dem Jahr 2005. Man kann beobachten, dass die Lohnstückkosten in Ungarn am stärksten zugenommen haben. Im Vergleich zum Referenzjahr 2005 waren die Lohnstückkosten in Ungarn um etwa 17% höher, in Polen 14%, in der Slowakei 12% und in Tschechien 10%. Die Prognosen für das Jahr 2013 zeigen einen weiteren Anstieg (um 27% in Ungarn, 21% in Polen, 13% in der Slowakei und 11% in Tschechien ebenso im Vergleich zum Referenzjahr 2005). Abbildung 22 b) zeigt die Prozentveränderung der nominalen Lohnstückkosten in einer Zeitperiode von 10 Jahren. Zum Beispiel wuchsen die Lohnstückkosten in Ungarn von 1995 bis 2005 um fast 160%. Der Anstieg betrug aber von 2001 bis 2011 auch ungefähr 45%. Viel gemäßiger war die Steigerung der Lohnstückkosten in den anderen drei Ländern: um die 60-70% in der Periode von 1995 bis 2005 und schrittweise steigend. Generell gibt es einen Abwärtstrend, das heißt, dass die Steigerung der Löhne immer langsamer wird.

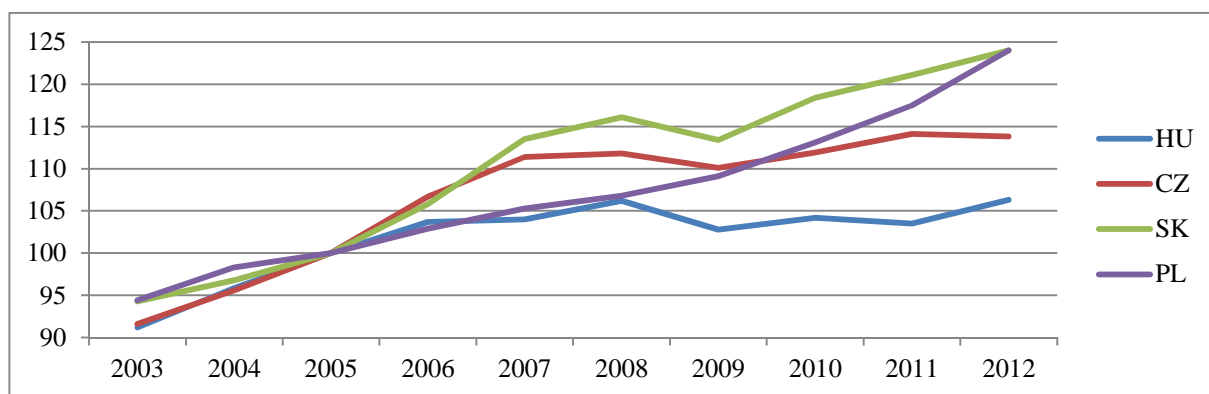


22. Abbildung: Nominale Lohnstückkosten (Quelle: Eurostat)

Die Lohnstückkosten, wie schon vermerkt, geben ohne die Arbeitsproduktivität nicht genügend Informationen über die Kosten des Inputs des Faktors Arbeit. Die Arbeitsproduktivität kann je Beschäftigten und auch je geleisteter Arbeitsstunden gemessen werden. Ich werde die letztere Variante benutzen, denn die Arbeitsproduktivität je Beschäftigten differenziert nicht zwischen Vollzeit- und

¹³³ Eurostat (04.12.2012).

Teilzeitbeschäftigung. Abbildung 23 zeigt, dass alle vier Staaten hinsichtlich der Arbeitsproduktivität eine mehr oder weniger positive Entwicklung erreicht haben. Das Ausmaß der Produktivitätssteigerung ist aber unterschiedlich. Die Slowakei konnte ihre Produktivität im Vergleich zum Referenzjahr 2005 um etwa 24% verbessern, Polen um 24%, Tschechien um 14%, und Ungarn um 6%. Selbstverständlich war hier das Ausgangsniveau unterschiedlich. Aber mein Ziel ist der Vergleich der Größenordnung der Entwicklung, und diesbezüglich hat Ungarn einen großen Abstand. Bis ca. 2006 war die Entwicklung der vier Staaten fast gleich, danach gestaltete sich das Tempo des Produktivitätswachstums von Ungarn erheblich langsamer. Am linearsten war die Steigerung der Produktivität in Polen. Die Bedeutung der Arbeitsproduktivität offenbart sich auch im *AHK-Konjunkturbericht 2011*, wo sie als dritt wichtigster Standortfaktor erscheint. Auch gemäß der Beurteilung der deutschen Firmen ist die Slowakei der beste Standort in dieser Hinsicht.¹³⁴



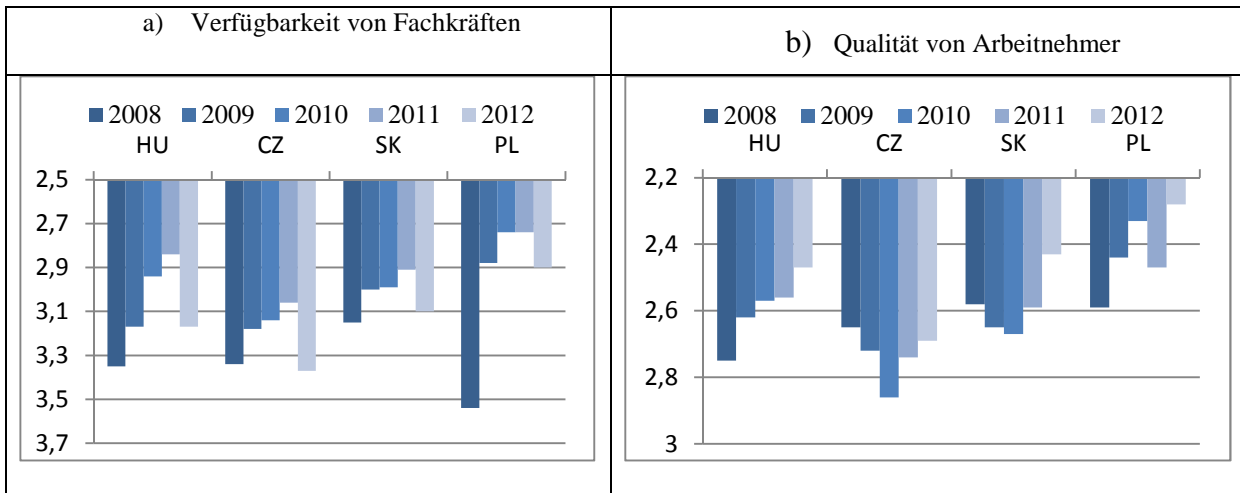
23. Abbildung: Arbeitsproduktivität, Referenzjahr 2005 (Quelle: Eurostat)

Generell kann man behaupten, dass die deutschen Firmen den arbeitsbezogenen Faktoren große Bedeutung zuschreiben. Auch die Qualifikationen und Verfügbarkeit von Fachkräften werden unter den wichtigsten Standortfaktoren eingestuft. Der Standortfaktor Leistungsbereitschaft der Arbeitnehmer ist am wesentlichsten.¹³⁵ Wenn man die nächste Abbildung 24 anschaut, kann man sehen, dass es in der Entwicklung der Verfügbarkeit von Fachkräften und Qualifikationen der Arbeitnehmer keine großen Unterschiede gibt. Die Bewertung dieser beiden Standortfaktoren ist im Fall Polens am besten und im Fall Tschechiens am schlechtesten. Außer der Beurteilung im Jahr 2012 konnten die Staaten, mit einigen Ausnahmen, eine positive Entwicklung realisieren.¹³⁶

¹³⁴ Deutsche Auslandshandelskammern (2011), S. 19.

¹³⁵ Deutsche Auslandshandelskammern (2011), S. 18.

¹³⁶ Zur Lesung der Graphik siehe Fußnote 122.



24. Abbildung: Standortfaktoren (Quelle: AHK - Konjunkturberichte)

Es wird mit der Untersuchung der zweiten Determinante dieser Gruppe *Effektivität der öffentlichen Verwaltung* fortgefahren. Wie schon erwähnt worden ist, kann die öffentliche Verwaltung, besonders für ausländische Wirtschaftsakteure, überproportionale Schwierigkeiten verursachen und von Investitionen abschrecken. Zu diesem Thema werden drei Indikatoren aus zwei Quellen verwendet. Ersten die Daten des Jahresberichtes der Weltbank *Doing Business*, die über die Vorschriften für Unternehmen berichten und so die staatlichen Regulierungen in zehn verschiedenen Bereichen des Geschäftslebenszyklus international und zeitlich vergleichbar machen.¹³⁷ Je kleiner die Rangstelle eines Staates ist, desto besser fördert das Regelungsumfeld die Geschäftstätigkeit.¹³⁸ Es werden der übergreifenden Indikator für die Leichtigkeit, Geschäfte zu tätigen und der Subindikator für den Beginn der Geschäftstätigkeit verwendet, wie auch die Ergebnisse der AHK-Konjunkturberichte.

Gemäß des Berichts *Doing Business* ist es in der Slowakei am leichtesten, Geschäfte zu tätigen (vgl. Abbildung 25 a)). Als zweiter von den vier Staaten wurde Ungarn eingestuft, allerdings schlechter als im Vorjahr. Polen ist der dritte, konnte aber am wesentlichsten seine Position verbessern. Am schlechtesten schneidet Tschechien ab, jedoch etwas besser als im Vorjahr.¹³⁹

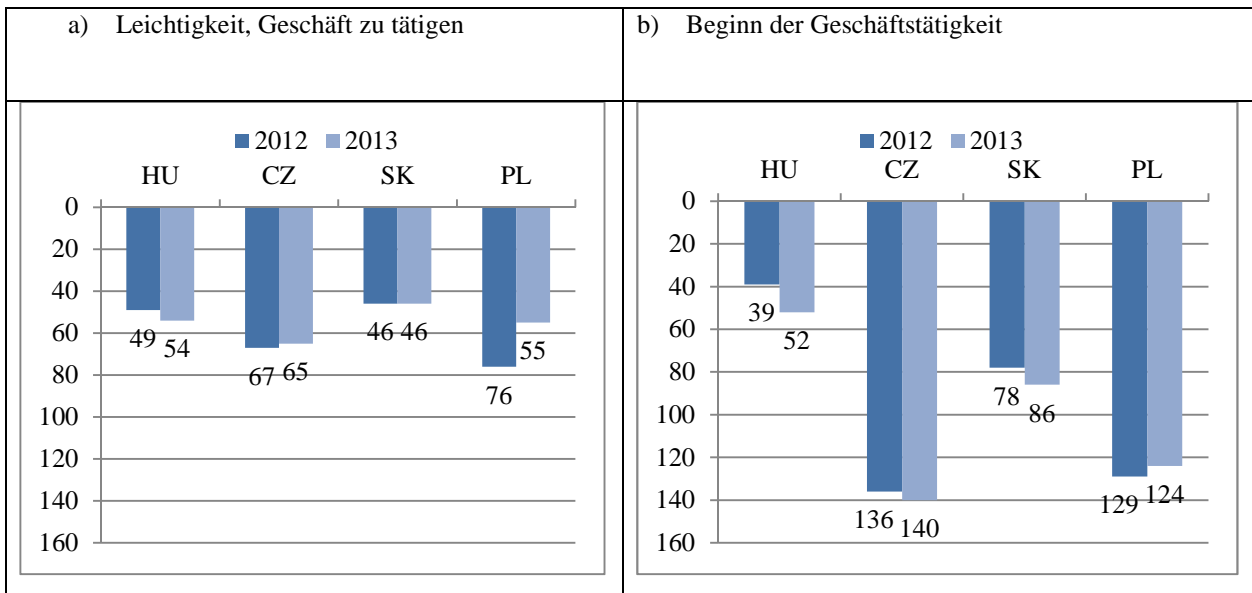
Was den Beginn der Geschäftstätigkeit anbelangt, ist Ungarn führend unter den vier untersuchten Ländern, auch trotz einer erheblichen Verschlechterung im Vergleich zum Jahr 2012 (Abbildung 25 b)). Hier dauert es im Jahr 2013 durchschnittlich fünf Tage und es braucht vier Verfahren, bis ein Geschäft eröffnet werden kann. Zweitbester ist die Slowakei, wo man insgesamt 16 Tage und sechs

¹³⁷ The World Bank (2012), S. 16.

¹³⁸ The World Bank (04.12.2012).

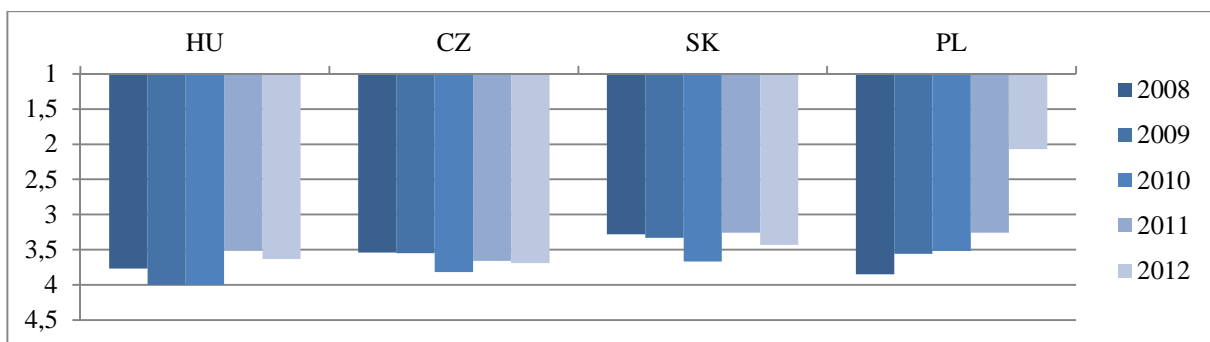
¹³⁹ The World Bank (04.12.2012).

Verfahren zum Beginn des Geschäftes braucht. Viel schlechter schneiden Polen und Tschechien ab. Polen hat seine Position verbessert, noch immer braucht man aber 32 Tage und 6 Verfahren, um ein Geschäft anfangen zu können. Bei Tschechien sind diese Werte 20 Tage und 9 Verfahren, womit Tschechien nur 140. in der Rangordnung von 185 Staaten ist.¹⁴⁰



25. Abbildung: Indikatoren der Geschäftstätigkeit (Quelle: Doing Business)

Die deutschen Firmen schreiben dem Standortfaktor Bürokratie keine besondere Bedeutung zu, es ist laut des *AHK-Konjunkturberichtes 2011* ein mittelmäßig wichtiger Standortfaktor.¹⁴¹ Abbildung 26 zeigt, dass die Investoren generell mit der Bürokratie eher unzufrieden sind (1 bedeutet *sehr zufrieden*, 5 bedeutet *sehr unzufrieden*). Alle Staaten zeigen eine gewisse positive Entwicklung, aber am größten ist die Verbesserung Polens, im absoluten wie auch im relativen Sinne.



26. Abbildung: Standortfaktor Bürokratie (Quelle: AHK - Konjunkturberichte)

¹⁴⁰ The World Bank (04.12.2012).

¹⁴¹ Deutsche Auslandshandelskammern (2011), S. 18.

Als Zusammenfassung der dritten Gruppe der Determinanten Geschäftsumfeld wird wieder die Position Ungarns analysiert. Was die Kosten und Produktivität der Arbeitnehmer anbelangt, war der Anstieg der Lohnkosten in dieser Zeitperiode in Ungarn am steilsten und zusätzlich erfolgte hier das niedrigste Produktivitätswachstum. Den steigenden Kosten der Beschäftigung wurden also mit besserer Produktivität der Arbeitskräfte nicht entgegengewirkt und das Defizit wurde nicht ausgeglichen. Die Arbeitsproduktivität und die anderen arbeitsbezogenen Standortfaktoren sind laut den *AHK-Konjunkturberichten* für die (hauptsächlich deutschen) Investoren sehr wichtig.

Bezüglich der Verfügbarkeit von Fachkräften und der Qualifikation von Arbeitnehmern machte Ungarn bis zum Jahr 2011 positive Entwicklungen, jedoch wurden Polen und die Slowakei besser eingestuft. Insgesamt hat im Bereich Arbeit die Slowakei die meisten Fortschritte gemacht. Das im Vergleich langsame Wachstum der Lohnstückkosten, kombiniert mit einer großen Verbesserung der Arbeitsproduktivität, ist vorteilhaft für Investoren.

Auch in Bezug auf die zweite Determinante Leichtigkeit, Geschäfte zu tätigen schneidet die Slowakei am besten ab, Ungarn ist zweiter. Trotz massiver Verschlechterung seiner Position ist Ungarn führend beim Indikator Beginn der Geschäftstätigkeit. Bezüglich der Determinante *Bürokratie* ist die schwache Leistung Tschechiens nennenswert.

4.4 Determinantengruppe Infrastruktur

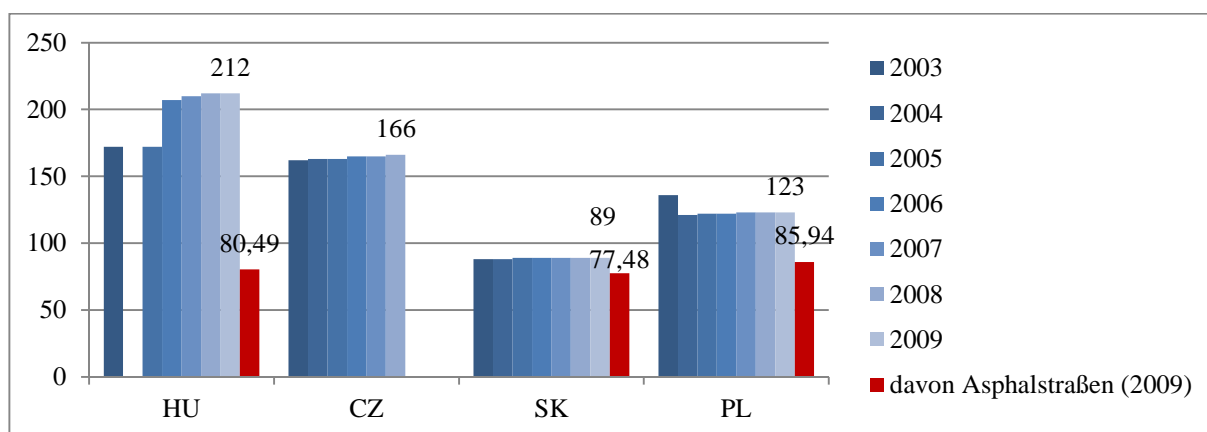
Die vierte Gruppe von Determinanten ist die Infrastruktur mit den drei Determinanten *Verkehr/Transport*, *Energie* und *Informations- und Kommunikationstechnologie*.¹⁴² Laut der Einschätzung der deutschen Unternehmen in den AHK-Konjunkturberichten gehört Infrastruktur nicht zu den wichtigsten Standortfaktoren.¹⁴³ Auch in der globalen Umfrage der UNCTAD über die Investitionsaussichten ist Infrastruktur als mittelmäßig wichtiger Faktor eingestuft worden, nur etwa 6% der Unternehmen hielten ihn für maßgeblich.¹⁴⁴ Jedoch bin ich der Meinung, dass eine entwickelte Infrastruktur positiv für ausländische Investoren ist, weshalb es sich lohnt auch die Infrastruktur zu untersuchen. Die Daten zu meinem Vergleich habe ich aus der Datenbank *World Development Indicators* der Weltbank entnommen.

¹⁴² Eine andere Herangehensweise zur Einschätzung der Infrastruktur wäre die Benutzung von Kennzahlen über die Qualität der Infrastruktur, wie auch in der Analyse von *Groh und Wich (2009)* zu sehen ist.

¹⁴³ Deutsche Auslandshandelskammern (2011), S. 18.

¹⁴⁴ United Nations (2009), S. 56.

Aufgrund der Dichte der Landstraßen (km je km²) zeigt sich die führende Rolle von Ungarn. Wenn aber auch der Anteil der Asphaltstraßen unter allen Straßen in Betracht gezogen wird, dann ist das Bild schon viel ausgeglichener (Abbildung 27). Der Anteil der Asphaltstraßen lag in Ungarn im Jahr 2009 bei etwa 40%, in Polen bei ca. 70%, in der Slowakei bei fast 90%. Für Tschechien liegen keine entsprechenden Daten vor.



27. Abbildung: Dichte der Landstraßen und Anteil der Asphaltstraßen davon im Jahr 2009 (Quelle: World Development Indicators)

Die Länge der Bahnlinien (km) hat sich in den letzten Jahren nur sehr geringfügig verändert. Für die bessere Vergleichbarkeit wurde Abbildung 28 konstruiert. Hier kann man sehen, dass es – in km ausgedrückt – in Polen die längsten Bahnlinien gibt, aber relativ zum Gebiet des Landes Polen ist dieses am schwächsten mit Bahnlinien ausgestattet.

Die zweite Determinante ist die *Energie*. Als Indikator wird der Elektrizitätsverbrauch je Einwohner verwendet. Von den hier untersuchten vier Staaten konsumiert Tschechien am meisten elektrische Energie, um ca. 60-70% mehr als Ungarn oder Polen.

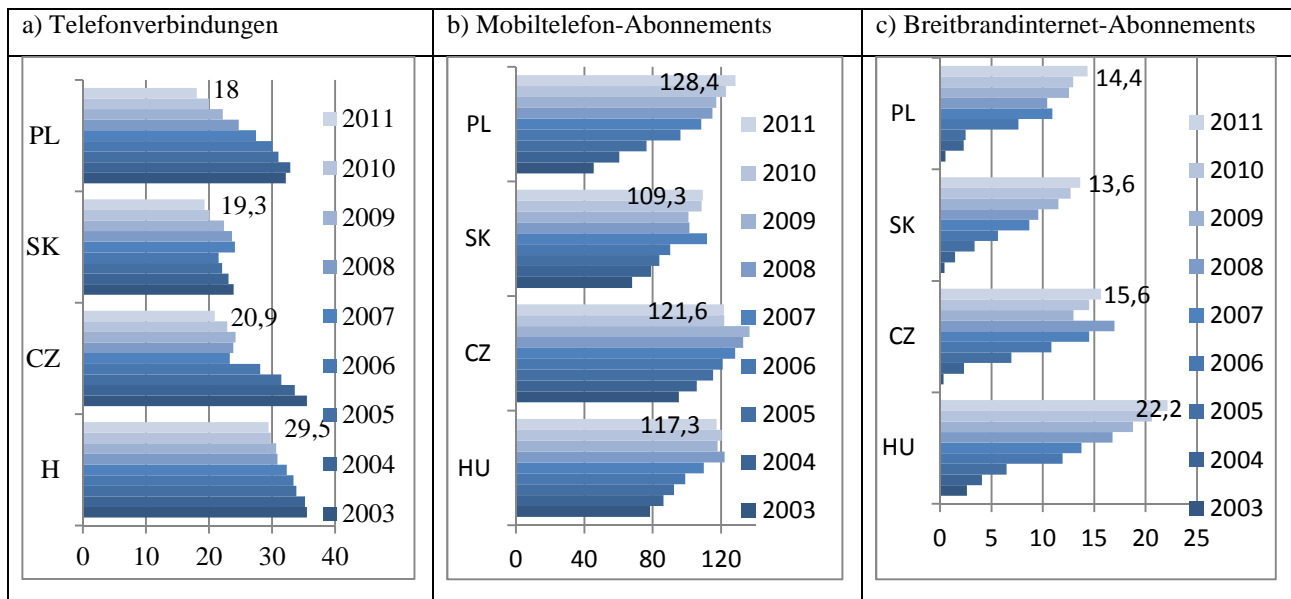
	Gebiet	Länge der Bahnlinien (km)	km/ 1000 km ² (2010)	Konsum von elektrische Energie je Einwohner (2010)
HU	93028 km ²	7893	84,88	3876 kWh
CZ	78867 km ²	9569	121,33	6321 kWh
SK	49035 km ²	3587	73,15	5164 kWh
PL	312685 km ²	19702	63,01	3783 kWh

28. Abbildung: Länge der Bahnlinien in km/1000 km² und Energieverbrauch je Einwohner (Quelle: CIA The World Factbook, World Development Indicators)

Der Energieverbrauch kann über die wirtschaftliche Produktion Auskunft geben, aber über die Energieeffektivität und Energieintensität nicht. Die tschechische und slowakische Industrie sind die energieintensivsten in Europa. Ungarns und Polens Energieintensität ist jedoch auch schlechter als der europäische Durchschnitt.¹⁴⁵

Die dritte Determinante ist die *Informations- und Kommunikationstechnologie* (IKT). Hier werden die Kennzahlen Anzahl der Telefonverbindungen (je 100 Einwohner), Mobiltelefon-Abonnements (je 100 Einwohner) und Breitbandinternet-Abonnements (je 100 Einwohner) betrachtet. Beim Vergleich der IKT gibt es keinen großen Unterschied zwischen den Staaten (vgl. Abbildung 29). Man kann auch die gleiche Tendenzen erkennen: die Anzahl der Telefonverbindungen sinkt im Laufe der Jahren, die Anzahl von Mobiltelefon-Abonnements wächst, wie auch die Penetration des Breitbandinternets. Was die kleinen Differenzen anbelangt, ist die Abnahme der Zahl der Telefonverbindungen in Ungarn langsamer als in den anderen Ländern, aber auch in Ungarn wurden die größten Fortschritte hinsichtlich der Nutzung des Breitbandinternets erzielt. Ein geringfügiger Rückstand der Slowakei zeigt sich auch in diesem Bereich.

¹⁴⁵ European Commission (2010b), S. 50, 132, 154, 184.



29. Abbildung: Infrastruktur-Indikatoren, je 100 Einwohner (Quelle: World Development Indicators)

Bei der Infrastruktur zeigen sich keine großen Unterschiede zwischen den Staaten. In der Dichte der Landstraßen hat Ungarn eine führende Position, aber in Bezug auf den Anteil an Asphaltstraßen zeigt sich ein ausgeglichenes Bild. Die Anzahl der Mobiltelefon-Abonnements ist beinahe gleich, in Ungarn gibt es etwas mehr Telefonverbindungen und Breitbandinternet-Abonnements als in den anderen drei Staaten. Aus den Ergebnissen des *AHK-Konjunkturberichts 2011* und der Umfrage der UNCTAD zeigt sich, dass die Investoren infrastrukturellen Faktoren nicht viel Bedeutung zuschreiben. Außerdem zeigen sich nur kleine Differenzen bei den einzelnen Indikatoren. Nach meiner Einschätzung spielt wahrscheinlich die Infrastruktur bei der Standortwahl von Investoren keine zentrale Rolle.

5. Schluss

In dieser Arbeit wurde die Wettbewerbsfähigkeit von Ungarn im Sinne der Attraktivität für ausländische Direktinvestitionen untersucht. Der Ausgangspunkt der Analyse war, dass Ungarn als Standort für ausländische Investitionen in Konkurrenz mit anderen Staaten steht. Nicht nur wegen der vergleichbaren geographischen und historischen Lage, sondern auch wegen der ähnlichen gesellschaftlichen, politischen und wirtschaftlichen Position wurde Ungarn mit Tschechien, der Slowakei und Polen verglichen.

Die Methode der Untersuchung sah folgendermaßen aus: Anhand der Grundlage der existierenden Literatur wurde ein System derjenigen Determinanten festgelegt, welche bei der Wahl des Standor-

tes für ausländische Investitionen eine Rolle spielen. Danach wurden die konkreten, messbaren und zum Vergleich geeigneten Kennzahlen identifiziert. Anschließend wurden die Kennzahlen nacheinander analysiert und die vier Staaten miteinander verglichen.

Man suchte die Antwort auf die Fragen, ob Ungarn in Vergleich mit seinen größten Konkurrenten in Bezug auf die Kapitalanziehungskraft wettbewerbsfähig ist, in welcher Hinsicht Ungarn attraktiv für ausländische Direktinvestitionen ist und in welcher Hinsicht nicht. Die konkreten Zahlen und Ergebnisse der Untersuchung sind mit Vorsicht zu behandeln, man sollte sie eher als Tendenzen verstehen.

Was das Volumen und auch den Bestand an ADI in den letzten 20 Jahren angeht, konnten die V4-Staaten mit dem raschen Anstieg des globalen Investitionsvolumens nicht Schritt halten und den global zehnfachen Anstieg des Investitionsbestandes nicht realisieren. In Bezug auf Transformationsstaaten kann man zwischen privatisierungsbezogenen ADI der 90-er Jahre und grundsätzlich auf echten Standortfaktoren basierendem Zufluss an Kapital des 21. Jahrhunderts sprechen. In dieser Arbeit wurde auf letzteres fokussiert. Im Jahr 2003 waren die ADI-Ströme in die vier Länder ausgeglichen, danach trennten sich die Tendenzen. Ungarns Leistung war mittelmäßig: schlechter als Polens und Tschechiens, aber besser als die der Slowakei. Was aber den ADI-Bestand pro Kopf angeht, schnitt Ungarn eindeutig am besten ab bis 2007, war dann auf demselben Niveau wie die Slowakei bzw. Tschechien und noch immer eindeutig besser als Polen.

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Staates kann nicht nur als Grundlage, sondern auch als Konsequenz der Attraktivität eines Staates für ausländische Direktinvestitionen verstanden werden. Wettbewerbsfähigkeit kann Investitionen mit sich bringen aber auch die positiven Effekten von Investitionen tragen zur Verbesserung der allgemeinen Wettbewerbsfähigkeit des Empfängerstaates bei. Bei kleinen, offenen Volkswirtschaften, die sich mit Hilfe von ausländischen Direktinvestitionen modernisieren, ist die Attraktivität für ADI ein guter Indikator für Wettbewerbsfähigkeit. Die Anziehung von ADI ist jedoch nur ein Aspekt der Wettbewerbsfähigkeit.

Die Entscheidung für die Investition in einem bestimmten Land wird anhand der Standortfaktoren getroffen. Jedoch gibt es keine allgemein verwendbare Sammlung von Faktoren, die bei der Wahl eines Investitionsstandortes immer eine Rolle spielen, diese soll immer gemäß der konkreten Untersuchung zusammengestellt werden.

Um den Kreis der relevanten Faktoren zu definieren, wurden empirische Untersuchungen sowie Studien der Komposition von Indices zur Klassifizierung von Staaten bearbeitet und die relevanten Determinanten ausgewählt. Zusätzlich wurde auch die Unternehmensseite eingebunden, denn die Entscheidungen darüber, wo man Investitionen tätigt, werden immer in den Unternehmungen getroffen.

Somit ergab sich der eigentliche Forschungsrahmen meiner Analyse, im Zuge dessen die Staaten anhand der vier Determinantengruppen – wirtschaftliche Aktivität, rechtlicher und politischer Rahmen, Geschäftsumfeld und Infrastruktur – mit Hilfe der identifizierten Kennzahlen verglichen worden sind.

Die Erarbeitung eines Index wurde nicht angestrebt, denn das Ziel der Untersuchung war nicht die Klassifizierung der Staaten, sondern eher der Vergleich der einzelnen Faktoren und im Endeffekt die Bestimmung der Stärken und Schwächen.

Was die Stärken und Schwächen Ungarns anbelangt, kann man im zeitlichen Horizont der Untersuchung (ab 2004) allgemein über keine eindeutige Entwicklung sprechen. Zur Zeit des EU-Beitritts war die Position Ungarns ziemlich stark hinsichtlich der wirtschaftlichen Leistung, die Dynamik blieb aber zurück hinter derjenigen der Slowakei und Polens, ähnelte Tschechiens, die auch moderat wuchs, aber seine führende Rolle in der Gruppe bis heute bewahren konnte. In Bezug auf makroökonomische Stabilität schnitt Ungarn fast ohne Ausnahme am schlechtesten ab: hohes Budgetdefizit und Inflationsrate, Jahr für Jahr schwächere Bewertung der allgemeinen Länderrisiken. Was den rechtlichen und politischen Rahmen betrifft kann man keine exakte Aussagen treffen, denn dieser Bereich basiert ausschließlich auf subjektiven Beurteilungen. Aber trotzdem ist sichtbar, dass auch bei Faktoren, bei denen bei den anderen drei Staaten eine Verbesserung in der Wahrnehmung zu spüren ist (z.B.: Rechtsstaatlichkeit, politische Stabilität), Ungarn eine eher abnehmende Tendenz zeigt.

Produktive Arbeitskräfte zu günstigen Löhnen sind eine der wichtigsten Ressourcen der mittelosteuropäischen Region. Hinsichtlich der nominalen Lohnstückkosten ist in Ungarn der schnellste Anstieg zu sehen, das Wachstum des Lohnniveaus war in den anderen drei Ländern viel moderater. Lohnstückkosten allein sind aber nicht aussagekräftig, der Zusammenhang zwischen Lohnstückkosten und Produktivität soll untersucht werden. Im Bereich Arbeitsproduktivität konnten alle vier Staaten positive Entwicklungen realisieren, jedoch in unterschiedlichen Maßen. Das Produktivi-

tätswachstum Ungarns war am geringfügigsten. Die Kombination der schnell wachsenden Löhne und des langsamen Anstiegs der Produktivität ist einer der negativsten Standortfaktoren von Ungarn. Weniger maßgeblich gehört jedoch die öffentliche Verwaltung auch zur Beurteilung des Geschäftsumfeldes. Die öffentliche Verwaltung wird in dieser Studie aus dem Blickpunkt ihrer Effektivität – Ermöglichung und Unterstützung von wirtschaftlicher Aktivität – untersucht. Ungarn schneidet sehr gut ab, wenn es um die Leichtigkeit, Geschäfte zu tätigen, geht und wesentlich besser als die anderen drei Länder im Bereich Beginn einer Geschäftstätigkeit. Umfragen haben offenbart, dass die Infrastruktur nicht zu den entscheidenden Faktoren bei der Wahl des Investitionsstandortes zählt, trotzdem ist eine entwickelte Infrastruktur grundlegend. In der Infrastruktur zeigen sich keine großen Unterschiede zwischen den Staaten. Generell ist Ungarn stark in diesem Bereich, besonders was die Infokommunikationstechnologie angeht.

Ein weiterer Analysebedarf besteht in den folgenden Bereichen: In dieser Studie wurde die Zusammensetzung der ADI nicht näher betrachtet, um den Untersuchungsgegenstand nicht zu kompliziert zu machen. Interessant wäre der Vergleich der Investitionsströme aus der Sichtweise der Motivationen der Investitionen (horizontale oder vertikale ADI), wie auch aus hinsichtlich ihrer Typen (Greenfield-Investition, Fusion und Übernahme, Minderheitsanteil in lokalen Firmen). Der Vergleich mit anderen Staaten (z.B.: Rumänien, Bulgarien, Slowenien, Kroatien) wäre auch nützlich, um das Thema besser kennenzulernen. Ein weiterer Aspekt wäre die Erarbeitung einer Fallstudie über Investitionen von einem gewissen Staat (z.B. Deutschland) oder von gewissen Unternehmen. Die nähere Untersuchung der Rolle der staatlichen Anreize und staatliche Aktivitäten für die Gewinnung von ausländischen Investitionen wären auch relevant.

6. Literaturverzeichnis

- Bakács, András (2003): Versenyképesség koncepciók. MTA Világgazdasági Kutatóintézet Budapest.
- Bevan, Alan A./ Estrin, Saul (2000): The determinants of foreign direct investment in transition economies. William Davidson Institute Working Paper 342. Centre for New and Emerging Markets, London Business School.
- Bevan, Alan A./ Estrin, Saul (2004): The determinants of foreign direct investment into European transition economies. *Journal of Comparative Economics*, Jg. 32, 2004, S. 775–787.
- Bod, Péter Ákos (2004): New trends in foreign direct investment flows in Hungary. In: *TMP (Theory Methodology Practice)*, Jg. 2, S. 3–8.
- Borensztein, Eduardo et al. (1998): How does foreign direct investment affect economic growth? In: *Journal of International Economics*, Jg. 45, 1998, S. 115-135.
- Campos, Nauro F./ Kinoshita, Yuko (2003): Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies. *IMF Working Papers*.
- Csáki, György (2004): Versenyképesség és külföldi közvetlen befektetések a mai világgazdaságban. Budapest, MTA Világgazdasági Kutatóintézet.
- Csáki, György/ Szalavetz, Andrea (2004): A működőtőke-vonzási képesség mint a versenyképesség mércéje. Budapest, Világgazdasági Kutatóintézet.
- Czakó, Erzsébet (2004): Az EU versenyképesség felfogása. In: Bagó Eszter et al. (szerk) (2004): *Gazdasági szerkezet és versenyképesség az EU csatlakozás után*. Budapest, MTA Ipar- és Vállalatgazd. Biz. S. 15-21.
- De Melo, Martha/ Denizer, Cevdet/ Gelb, Alan/ Tenev, Stoyan (1997): *Circumstances and choice: the role of initial conditions and policies in transition economies*. The World Bank.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2006): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2006*, Budapest.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2008): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2008*, Budapest.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2009): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2011*, Budapest.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2010): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2011*, Budapest.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2011): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2011*, Budapest.
- Deutsche Auslandshandelskammern (2012): *AHK – Konjunkturbericht MOE 2012*, Budapest.
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag (2012): *Auslandsinvestitionen in der Industrie*. Berlin und Brüssel, DIHK.
- Deutsch-Ungarische Industrie- und Handelskammer (2012): *Konjunkturbericht 2012 Ungarn*. DUIHK, Budapest.

- Dunning, John H. (1980): Toward an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Tests. In: Journal of International Business Studies. Jg. 11, Nr. 1, S. 9-31.
- Dunning, John H. (2000): The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. In: International Business Review. Jg. 9, S. 163–190.
- Euromoney (2010): Country risk. In: Euromoney, Jg. 41, Nr. 491, S. 118-121.
- Europa.eu (Stand 20.01.2012): Beitrittskriterien (Kopenhagener Kriterien)
http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/accession_criteria_copenhagen_de.htm.
- European Commission (1993): Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung – Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert – Weißbuch. Brüssel/Luxemburg.
- European Commission (2001): European Competitiveness Report 2001. Brussels.
- European Commission (2006): European Economy Occasional Papers. Enlargement, two years after: an economic evaluation. Brussels.
- European Commission (2010a): Europe 2020 – A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Brussels.
- European Commission (2010b): Member States competitiveness performance and policies. Brussels.
- European Commission (04.10.2011): Verfahren bei übermäßigem Defizit,
http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/deficit/index_de.htm
 (Stand 28.11.2012).
- European Commission (2012a): European Competitiveness Report 2012. Reaping the benefits of globalization. Luxembourg.
- European Commission (2012b): European Economic Forecast. Autumn 2012. Brussels.
- European Commission (06.12.2012): Was ist der Gemeinsame Zolltarif?
http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/tariff_aspects/index_de.htm (Stand 11.12.2012).
- Europäischer Rat (2000): Schlussfolgerungen des Vorsitzes.
http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_de.htm (Stand 26.08.2012).
- Gács János/ Halpern László (2006): A versenyképesség növekedésének makrogazdasági keretei. in: Vértes András/Viszt Erzsébet (szerk.): Tanulmányok Magyarország versenyképességéről. Budapest, Új Mandátum. S. 62-85.
- Garibaldi, Pietro/ Mora, Nada/ Sahay, Ratna et al (2001): What Moves Capital to Transition Economies? Staff Papers, International Monetary Fund, Nr. 48.
- Groh, Alexander Peter/ Wich, Matthias (2009): A composite measure to determine a host country's attractiveness for foreign direct investment. Navarra, IESE Business School.
- Holtbrügge, Dirk/ Welge, Martin K. (2010): Internationales Management. Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart. S. 51-91.

IMD – Research Methodology,
http://www.imd.org/research/centers/wcc/research_methodology.cfm (Stand 25.05.2012).

IMF (2008): World Economic Outlook October 2008. International Monetary Fund, Washington DC.

Janicki, Hubert P./ Wunnava, Phanindra V. (2004): Determinants of foreign direct investment: empirical evidence from EU accession candidates. *Applied Economics*, Jg. 36, Nr. 5, 2004, S. 505–509.

Kátai, Anikó (2010): Az Európai Unió következő tíz évre szóló versenyképességi és foglalkoztatási stratégiája – az Európa 2020 stratégia. *Európai Tükör*, Jg. 15, Nr. 5. 2010. S. 79-86.

Kaufmann, Daniel/ Kraay, Aart/ Mastruzzi, Massimo (2010): The Worldwide Governance Indicators. *Methodology and Analytical Issues*. The World Bank.

Krugman, Paul (1996): Competitiveness: A Dangerous Obsession. In: *Pop Internationalism*. MIT Press, Cambridge. S. 3-23.

Lansbury, Melanie/ Pain, Nigel/ Smidkova, Katernia (1996): The determinants of foreign direct investment in Central Europe by OECD countries: an economic analysis. In: Csáki, György/ Fóti, Gábor/ Mayes, David (1996): *Foreign direct investment and transition: The case of the Visegrád countries*. Budapest, Institute for world economics of the Hungarian academy of sciences. S. 137-159.

Lengyel, Imre (2003): *Verseny és területi fejlődés*. JATEPress, Szeged.

Lim, Ewe-Ghee (2001): Determinants of, and the relation between, foreign direct investment and growth: A summary of the recent literature. Washington, IMF.

Majoros, Pál (1996): A nemzetközi versenyképesség fogalma és mérhetősége. *Külkereskedelmi főiskolai szakmai füzetek*. KF, Budapest. S. 17-30.

Mencinger, Jože (2007): Can Lisbon Strategy Create Growth and Jobs? In: Heshmati, Almas/ Tausch, Arno (ed.) (2007): *Roadmap to Bangalore?* New York, Nova Science Publisher. S. 139-150.

OECD (2008): *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Fourth Edition. Paris, OECD.

Porter, Michael E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. New York, The Free Press.

PriceWaterhouseCoopers (2010): *Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe*, http://www.pwc.co.uk/en_UK/uk/assets/pdf/foreign-direct-investment-in-central-and-eastern-europe-march-2010.pdf (Stand 22.10.2012). Sass, Magdolna (2003): *Versenyképesség és közvetlen külföldi működőtőke-befektetésekkel kapcsolatos gazdaságpolitikák*. PM Kutatási Füzetek. Nr. 3. Budapest, Pénzügyminisztérium.

Shatz, Howard J./ Venables, Anthony J. (2000): *The Geography of International Investment*. The World Bank. Policy Research Working Papers 2338.

The World Bank (2012): Doing Business in a more transparent world. Washington, The World Bank.

Thomas, M. A. (2010): What do Worldwide Governance Indicators Measure? In: European Journal of Development Research, Jg. 22, Nr. 1, S. 31-54.

Turner, Matthew (30.10.2012): ECR Q3 Results: Estonia the safest economy in CEE; Poland and Czech Republic deteriorate, <http://www.euromoney.com/Article/3111089/ECR-Q3-Results-Estonia-the-safest-economy-in-CEE-Poland.html> (Stand 07.12.2012).

UNCTAD (2012): World Investment Report 2012. New York/Geneva, United Nations. S. 29-36.

United Nations (2009): World Investment Prospects Survey 2009-2011. New York and Geneva, United Nations.

Visegrad Group (1991): Declaration on Cooperation between the Czech and Slovak Federal Republic, the Republic of Poland and the Republic of Hungary in Striving for European Integration. <http://www.visegradgroup.eu/documents/visegrad-declarations/visegrad-declaration-110412> (12.11.2012).

Weltman, Jeremy (2012): Country risk: Risk keeps rising in 2012. In: Euromoney, Jg. 42, Nr. 521, S. 65.

World Economic Forum (2004): The Lisbon Review 2004. Cologny/ Geneva, World Economic Forum.

World Economic Forum (2010): The Lisbon Review 2010. Cologny/ Geneva, World Economic Forum.

Quellenverzeichnis

CIA The World Factbook – <https://www.cia.gov/index.html>.

Doing Business – Datenbank. <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

Eurostat – Datenbank. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>.

UnctadStat – Datenbank.

http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx?sRF_ActivePath=p,5&sRF_Expanded=p,5.

World Development Indicators – Datenbank. <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>.

Worldwide Governance Indicators – Datenbank.

http://info.worldbank.org/governance/wgi/sc_country.asp.