

Nunnenkamp, Peter

Article — Digitized Version

Ausländische Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter (2000) : Ausländische Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 2, pp. 187-206

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2468>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Ausländische Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftliches Wachstum in Entwicklungs- und Schwellenländern

Von Peter Nunnenkamp

I. Starke Überzeugungen – schwache Evidenz

Nach den jüngsten Finanz- und Währungskrisen in Asien und Lateinamerika wird den Entwicklungs- und Schwellenländern verstärkt empfohlen, in erster Linie auf ausländische Direktinvestitionen zu setzen, um die heimischen Ersparnisse durch Kapitalzuflüsse zu ergänzen und die nationale Wirtschaftsentwicklung zu fördern. Selbst frühere Kritiker multinationaler Unternehmen (z. B. die UNCTAD) erwarten heute von Direktinvestitionen eine stärkere Stimulierung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums in den Empfängerstaaten als von anderen Formen des Kapitalimports. Für diese Vermutung werden insbesondere zwei Gründe angeführt:

- Zum einen wird ausländischen Direktinvestoren (im Vergleich zu ausländischen Kreditgebern und Portfolio-Investoren) eine längerfristige Orientierung und eine dauerhafte Bindung an das Gastland zugeschrieben. Direktinvestitionen seien deshalb nicht so krisenanfällig und weniger schwankungsintensiv.
- Zum anderen werden positive Wachstumseffekte daraus abgeleitet, dass Direktinvestitionen (im Gegensatz zu Bankkrediten und Portfolio-Investitionen) nicht nur die heimischen Ersparnisse ergänzen, sondern auch den Zugang zu international verfügbaren Technologien und zu ausländischem Management-Know-how eröffnen und das Vordringen auf die Weltgütermärkte erleichtern.

Die durchweg positive Einschätzung von Direktinvestitionen in der wissenschaftlichen Literatur und die verbreitete Hoffnung wirtschaftspolitischer Entscheidungsträger in den Entwicklungs- und Schwellenländern auf positive Wachstumswirkungen können aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Effekte von Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum in den Empfängerstaaten bisher nur unzureichend analysiert worden sind. Die wenigen empirischen Studien der letzten Jahre kommen zu deutlich voneinander abweichenden Ergebnissen und weisen zudem teilweise methodische Unzulänglichkeiten auf:

- Eine Untersuchung des OECD Development Centre (Soto 1999) erhebt den Anspruch, positive Wachstumswirkungen ausländischer Direktinvestitionen nachweisen zu können. Als Kontrollvariable werden u.a. die nationalen Ersparnisse in die Schätzung einbezogen. Abgesehen von rein statistisch begründeten Zweifeln an deren Eignung als Kontrollvariable (die Ersparnisse von Entwicklungs- und Schwellenländern werden in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zumeist residual bestimmt) erbringt die Schätzung ein signifikant negatives – und damit ökonomisch unsinniges – Vorzeichen für diese Variable. Erst wenn die nationale Sparquote zusätzlich in quadrierter

Form in die Schätzung eingeht, werden positive Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen ermittelt. Die Ergebnisse für die Kontrollvariablen bleiben jedoch fragwürdig. So weichen die Schwellenwerte für die nationale Sparquote, bei deren Überschreiten sich negative Wachstumswirkungen ergeben, in den verschiedenen Schätzungen stark voneinander ab; negative Wachstumswirkungen treten teilweise schon bei einer Sparquote von 14 Prozent auf.

- Die Studie von Borensztein et al. (1998) macht positive Wachstumseffekte ausländischer Direktinvestitionen an einer Variablen fest, die die Direktinvestitionen mit der Humankapitalausstattung des Empfängerlandes multiplikativ verknüpft. Nach dieser Untersuchung haben Direktinvestitionen dagegen keine signifikanten Wachstumswirkungen, wenn sie als eigenständige Variable betrachtet werden.
- Auch die UNCTAD (*World Investment Report*, 1999) kommt nicht zu signifikanten *direkten* Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen, obwohl eine Vielzahl von – großenteils ad hoc spezifizierten – Schätzungen präsentiert wird. Die UNCTAD zieht hieraus den Schluss, dass Direktinvestitionen das Wirtschaftswachstum der Empfängerstaaten vorwiegend *indirekt* (etwa über die gesamtwirtschaftliche Kapitalbildung) fördern. Auch dieser These mangelt es jedoch an einer soliden empirischen Basis: Der Zustrom von Direktinvestitionen in der Vorperiode übt weder auf die laufende Investitionsquote noch auf die laufende Außenhandelsquote (Exporte plus Importe als Anteil am Bruttoinlandsprodukt) einen positiven Einfluss aus.

II. Effekte ausländischer Direktinvestitionen: Abhängig von Zeit und Region?

Bei allen Unterschieden haben die erwähnten Studien eines gemeinsam: Implizit liegt ihnen die Annahme zugrunde, dass es sich bei den ausländischen Direktinvestitionen um ein homogenes Phänomen handelt. Tatsächlich setzt sich der Direktinvestitionsstrom in Entwicklungs- und Schwellenländer aber aus höchst unterschiedlichen Komponenten zusammen. Die Investitionsmotive, die den Direktinvestitionen im Rohstoffsektor von Entwicklungs- und Schwellenländern unterliegen, haben mit den Bestimmungsgründen für (binnen-)marktorientierte Direktinvestitionen im Industrie- und Dienstleistungssektor wenig gemein (UNCTAD, *World Investment Report*, 1998: 89 ff.). Marktorientierte Direktinvestitionen wiederum sind möglicherweise anders zu bewerten als so genannte effizienzorientierte Direktinvestitionen. Letztere zielen weniger auf die Märkte der Gastländer ab; vielmehr liegt ihnen eine weltmarktorientierte Produktions- und Absatzstrategie zugrunde, der – so wird vermutet – im Lichte der Segmentierung von Produktionsprozessen (slicing up the value chain) eine wachsende Bedeutung zukommt.

Eine differenzierte Betrachtung von Direktinvestitionen ist bisher hauptsächlich bezüglich ihrer Bestimmungsgründe als notwendig erachtet worden. Aber auch die Wirkungen von Direktinvestitionen dürften kaum einheitlich sein. Vergleichsweise geringe Wachstumseffekte sind beispielsweise zu erwarten, wenn roh-

stofforientierte Direktinvestitionen zu einer Enklavenwirtschaft im Empfängerland führen oder wenn nationale Investitionen durch marktorientierte Direktinvestitionen substituiert werden. Effizienzorientierte Direktinvestitionen könnten vor allem dann stärkere Wachstumswirkungen entfalten, wenn sie die nationalen Investitionen ergänzen und wenn die heimischen Unternehmen von „spillovers“ profitieren.

Wichtig könnte auch sein, in welcher Form sich multinationale Unternehmen in den Entwicklungs- und Schwellenländern engagieren. Die Empfängerstaaten präferieren typischerweise den Neuaufbau von Produktionsstätten durch multinationale Unternehmen (greenfield investments) gegenüber Direktinvestitionen in Form von Unternehmenszusammenschlüssen und -aufkäufen (mergers and acquisitions (M&As)). Durch M&As kommt es zunächst lediglich zu einem Eigentümerwechsel ohne unmittelbare Investitionseffekte. Die Wachstumswirkungen könnten deshalb schwächer sein als beim Neuaufbau von Produktionsstätten. Andererseits mag die Form des Engagements von multinationalen Unternehmen für Gastländer mit einer hohen nationalen Spar- und Investitionsquote von geringer Bedeutung sein. Das Wirtschaftswachstum solcher Entwicklungs- und Schwellenländer dürfte nicht in erster Linie vom Zustrom ausländischen Kapitals, sondern vom Zugang zu international verfügbaren Technologien abhängen. Was dieses Element von Direktinvestitionen betrifft, unterscheiden sich M&As möglicherweise nicht von „greenfield investments“. Es ist sogar denkbar, dass der Technologietransfer ohne ausländische Direktinvestitionen bewerkstelligt werden kann. Hierfür kommt zum einen der Handel mit Investitionsgütern in Frage; zum anderen können auch Lizenzvergaben, projektbezogene Allianzen und eine Beteiligung von multinationalen Unternehmen unterhalb der Schwelle von Direktinvestitionen für den Technologietransfer sorgen. Dies impliziert, dass Direktinvestitionen weder notwendige noch hinreichende Voraussetzung für gesamtwirtschaftliche Wachstumserfolge sind.

Die verschiedenen Typen ausländischer Direktinvestitionen lassen sich häufig nicht klar voneinander separieren. Dies gilt insbesondere für die Unterscheidung zwischen markt- und effizienzorientierten Direktinvestitionen. Dennoch können wesentliche Aspekte der These, dass uniforme Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen unwahrscheinlich sind, empirisch überprüft werden. Die bisherigen Überlegungen lassen zeit- und raumabhängige Wachstumseffekte erwarten.

Über die Zeit betrachtet spricht einiges für einen positiven Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum in den Empfängerstaaten. Viele Entwicklungs- und Schwellenländer haben in jüngerer Vergangenheit steigende Direktinvestitionen auf sich gezogen (vgl. Abschnitt III). Dieser Anstieg sollte insbesondere dann mit einem höheren Wirtschaftswachstum einhergegangen sein, wenn sich die Struktur der Direktinvestitionen – wie vermutet – zugunsten von effizienzorientierten Direktinvestitionen verschoben hat.

Allerdings haben vermutlich nicht alle Entwicklungs- und Schwellenländer von diesen Trends profitiert. Der zeitliche Zusammenhang zwischen Direktinve-

stitutionen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum dürfte in solchen Entwicklungs- und Schwellenländern nur schwach sein, in denen es an strukturellen und wirtschaftspolitischen Voraussetzungen für eine weltwirtschaftliche Integration ihrer Volkswirtschaften gemangelt hat. Dies betrifft zum einen Länder und Regionen mit einer ausgeprägten Rohstofflastigkeit. Diese dürfte nicht nur die Chancen gemindert haben, am Anstieg globalisierungsbedingter Direktinvestitionen zu partizipieren; gleichzeitig dürften die Wachstumsaussichten durch im Trend sinkende Rohstoffpreise und durch vergleichsweise geringe „spillovers“ von rohstofforientierten Direktinvestitionen mit Enklavencharakter beeinträchtigt worden sein. Zum anderen haben einige Entwicklungs- und Schwellenländer lange Zeit auf die Attraktivität ihrer großen nationalen Märkte vertraut und effizienzorientierte Direktinvestitionen damit möglicherweise verbaut.

Ein enger zeitlicher Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum sollte sich also vor allem dort beobachten lassen, wo eine weltmarktorientierte Entwicklung frühzeitig angestrebt worden ist. Selbst dann dürfte die jeweilige wirtschaftspolitische Ausgestaltung der Entwicklungsstrategie, insbesondere die zeitliche Abfolge der Liberalisierung von Außenhandel und Auslandsinvestitionen, aber Einfluss darauf genommen haben, ob die Direktinvestitionen Ursache oder eher Folge des Wirtschaftswachstums waren.

Im Länderquerschnitt dürfte der statistische Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum im Zuge der Globalisierung von Märkten und Produktionsprozessen enger geworden sein. Die fortschreitende handelspolitische Liberalisierung in vielen Entwicklungs- und Schwellenländern sowie die Öffnung gegenüber Direktinvestitionen in bisher regulierten Bereichen (z. B. durch die Privatisierung von Dienstleistungen)¹ haben die Attraktivität dieser Länder für effizienzorientierte Direktinvestitionen verbessert.

Offen ist allerdings, in welchem Maß der stärkere Zustrom von Direktinvestitionen mit einer höheren gesamtwirtschaftlichen Investitionsquote einhergegangen ist. Dies hängt u. a. davon ab, welche Rolle M&As gespielt haben. Im Länderquerschnitt lässt sich überprüfen, ob der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum – wie vielfach vermutet – vergleichsweise schwach geblieben ist, wenn Direktinvestitionen hauptsächlich in Form von M&As erfolgt sind.

Diese Thesen werden im Folgenden mit der empirischen Evidenz konfrontiert. Zunächst werden die zeitliche Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern sowie Verschiebungen in ihrer Verteilung zwischen Empfängerländern und -regionen aufgezeigt. Danach wird die zeitliche und regionale Abhängigkeit des Zusammenhangs zwischen Direktinvestitionen und gesamtwirtschaftlichem Wachstum in den Entwicklungs- und Schwellenländern korrelationsanalytisch untersucht.

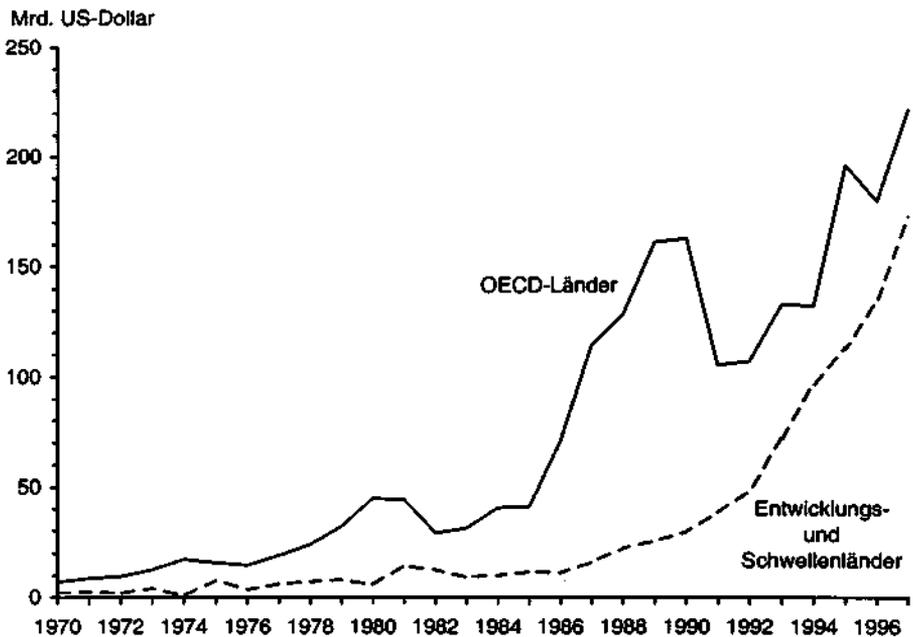
¹ Die WTO (1996: 33) stellt fest: "The period since the early 1980s has witnessed a widespread tendency towards liberalization of national laws and regulations relating to foreign investment, especially in developing and transition countries. In many cases, this liberalization ... has proceeded in parallel with trade liberalization, deregulation and privatization".

III. Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern: Zeitliche Entwicklung und regionale Verteilung

Die weltweiten Direktinvestitionsströme haben sich im Zeitraum 1970–1997 von ca. 10 Mrd. US-Dollar auf fast 400 Mrd. US-Dollar vervielfacht (World Bank, *World Development Indicators*, CD-ROM). Zwar vereinen die OECD-Staaten mit hohem Pro-Kopf-Einkommen weiterhin den größten Teil des Zustroms von Direktinvestitionen auf sich; anderen Ländern ist es zusammengenommen aber gelungen, ihren Anteil an den weltweiten Direktinvestitionsströmen von 21 bzw. 16 Prozent in den siebziger und achtziger Jahren auf mehr als 36 Prozent in den neunziger Jahren zu steigern (vgl. auch Schaubild 1).

Der Boom ausländischer Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern in den neunziger Jahren wird von Beobachtern häufig mit dem Verweis auf eine hohe Konzentration des Zustroms auf wenige bedeutende Entwicklungs- und Schwellenländer relativiert (z. B. UNCTAD 1995b). Tatsächlich

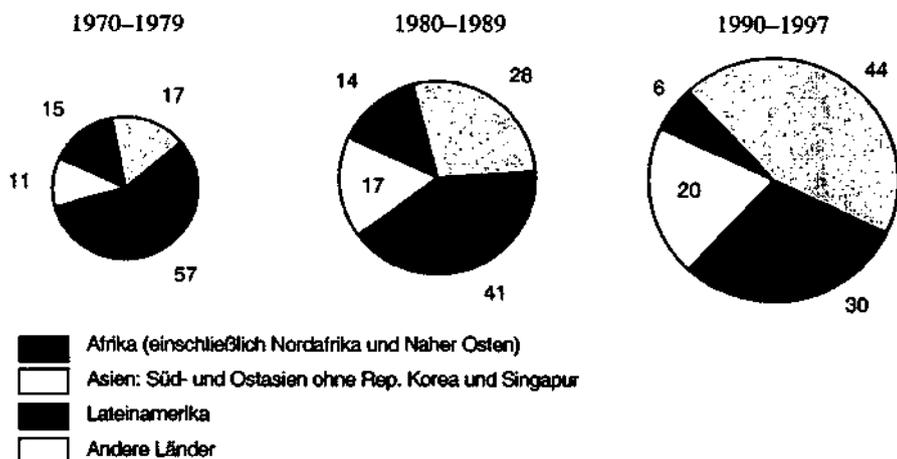
Schaubild 1: Direktinvestitionszustrom in OECD-Ländern und Entwicklungs- und Schwellenländern 1970–1997^a



^aOECD-Länder (einschließlich Rep. Korea) mit einem Pro-Kopf-Einkommen von mehr als 9655 US-Dollar in 1997; Entwicklungs- und Schwellenländer: Differenz von Welt insgesamt und OECD-Ländern mit hohem Pro-Kopf-Einkommen.

flossen 1997 etwa 70 Prozent der in allen Nicht-OECD-Staaten getätigten Direktinvestitionen in nur zehn Länder.² Allein China war für mehr als ein Viertel des Anstiegs der Direktinvestitionen in allen Nicht-OECD-Staaten um 143 Mrd. US-Dollar von 1990 bis 1997 verantwortlich. Die auf absoluten Stromgrößen beruhenden Indikatoren zur Konzentration der Direktinvestitionen sind gleichwohl irreführend. Absolut gesehen sind vor allem große und wirtschaftlich weit fortgeschrittene Entwicklungs- und Schwellenländer unter den bedeutendsten Empfängerstaaten vertreten. Sobald der Zustrom von Direktinvestitionen auf das Bruttoinlandsprodukt bezogen wird, zeigt sich dagegen, dass auch kleine und weniger fortgeschrittene Entwicklungs- und Schwellenländer vom Boom ausländischer Direktinvestitionen profitiert haben. In den drei größten lateinamerikanischen Ländern (Argentinien, Brasilien und Mexiko) belief sich der Zustrom von Direktinvestitionen 1997 auf 2–3 Prozent des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts (World Bank, *World Development Indicators*. CD-ROM). Im gleichen Jahr waren die Direktinvestitionen in vielen vergleichsweise kleinen lateinamerikanischen Ländern um ein Mehrfaches bedeutsamer.³ Während sich die Direktinvestitionen in China und Malaysia auf etwa 5 Prozent des Bruttoinlandsprodukts beliefen, erzielten kleinere Nachbarstaaten wie Kambodscha und Vietnam Werte von rund 7 Prozent.

Schaubild 2: Regionale Verteilung des Zustroms ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern 1970–1997^a (in Prozent)



^aPeriodendurchschnitte; insgesamt für alle Nicht-OECD-Länder: 4,4 Mrd. US-Dollar (1970–1979), 13,8 Mrd. US-Dollar (1980–1989), 88,2 Mrd. US-Dollar (1990–1997).

Quelle: Wie Schaubild 1.

² In abfallender Reihenfolge: China, Brasilien, Mexiko, Singapur, Argentinien, Russland, Kolumbien, Chile, Malaysia und Venezuela.

³ Hierzu gehörten u.a. Guyana (11,5 Prozent), Bolivien (7,5 Prozent) sowie Trinidad und Tobago (knapp 6 Prozent).

Auch in Sub-Sahara Afrika waren vereinzelt Werte von knapp 6 Prozent zu beobachten (z. B. in Namibia und Swasiland). Die begrenzte Aussagekraft der üblichen Konzentrationsmaße zeigt sich ferner darin, dass der Zustrom von Direktinvestitionen in den Jahren 1994–1997 selbst in Sub-Sahara Afrika (mit 1,4 Prozent des dortigen Bruttoinlandsprodukts) bedeutsamer war als im Durchschnitt der OECD-Länder mit hohem Pro-Kopf-Einkommen (0,9 Prozent).

Der starke Anstieg der Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern in den letzten drei Jahrzehnten ging mit erheblichen Verschiebungen in der regionalen Verteilung einher (Schaubild 2). Insbesondere Lateinamerika, in den siebziger Jahren der dominierende Standort von multinationalen Unternehmen, verlor an relativer Bedeutung. Auch Afrika attrahierte 1990–1997 einen deutlich geschrumpften Anteil an den Direktinvestitionen in allen Nicht-OECD-Staaten. Dagegen verzeichnete Asien einen stark zunehmenden Anteil. Dieser Anteilsgewinn lässt sich allerdings allein auf China zurückführen; während China in den siebziger Jahren noch keinen Zustrom von Direktinvestitionen verzeichnete, entfielen 1990–1997 gut 28 Prozent der Direktinvestitionen in allen Nicht-OECD-Staaten auf dieses Land.

Ein weiterer struktureller Aspekt betrifft die Form, in der Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern getätigt wurden. Die Schaubilder 3 und 4 verdeutlichen, dass der Boom ausländischer Direktinvestitionen in den neunziger Jahren großenteils auf eine Zunahme von M&As zurückzuführen ist.⁴ In den meisten Jahren machten M&As mehr als die Hälfte des Zustroms von Direktinvestitionen aus. Gleichzeitig variierte die relative Bedeutung von M&As zwischen den Regionen. Sie war in Afrika erheblich geringer als in Asien und Lateinamerika (Schaubild 4). Vermutlich boten sich in Afrika weniger Gelegenheiten für Unternehmensaufkäufe und -zusammenschlüsse. Es dürfte hier häufig an der Voraussetzung für M&As, dem Vorhandensein potentiell wettbewerbsfähiger Inlandsunternehmen, gemangelt haben. Die relativ schwache Bedeutung von M&As in Afrika wäre dann ein Indiz dafür, dass die Aktivitäten multinationaler Unternehmen in dieser Region weniger eng mit der heimischen Wirtschaft verflochten waren als in anderen Regionen.

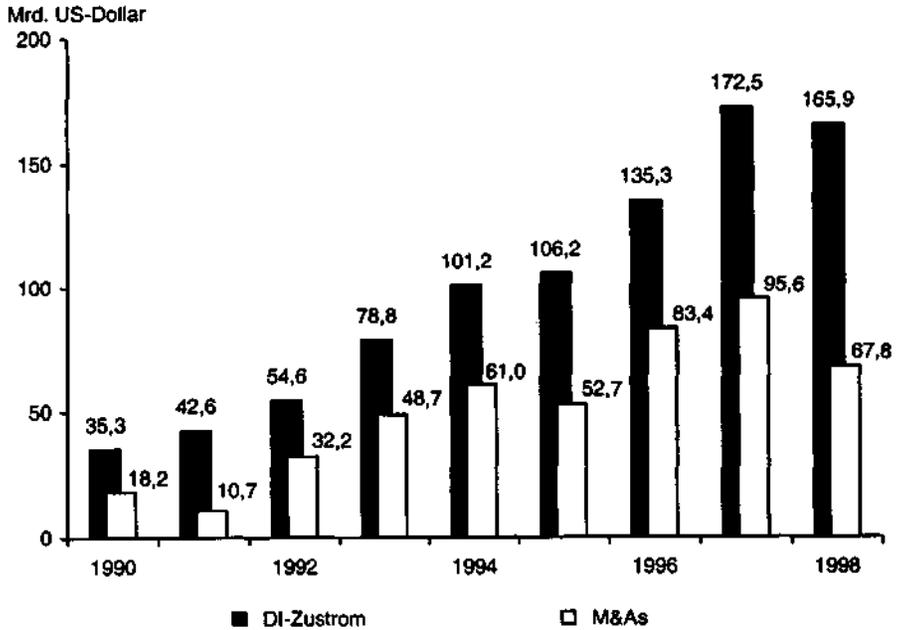
Erste Anhaltspunkte zum Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen⁵ und dem Einkommenswachstum in den Empfängerländern bietet Schaubild 5:

- Für Lateinamerika deutet sich ein relativ enger statistischer Zusammenhang an. Es ist allerdings offen, ob zum Beispiel die rückläufige Bedeutung von Di-

⁴ Daten über M&As sind nur für die neunziger Jahre verfügbar. Es ist zu beachten, dass die Schaubilder 3 und 4 nur ein ungefähres Bild von der relativen Bedeutung von M&As bieten können. Nicht alle M&As sind unter Direktinvestitionen zu subsumieren. Die vorhandenen M&A-Statistiken enthalten auch solche Unternehmenszusammenschlüsse und -aufkäufe, die durch Portfolio-Investitionen und (auf dem heimischen oder internationalen Kapitalmarkt aufgenommene) Kredite finanziert werden. Zudem beziehen sich die M&A-Statistiken auf das Datum der Ankündigung von Unternehmenszusammenschlüssen und -aufkäufen (UNCTAD, *World Investment Report*, 1999: 95).

⁵ Der Zustrom von Direktinvestitionen wird hier und im Folgenden ins Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt der Empfängerländer gesetzt.

Schaubild 3: Direktinvestitionszustrom (DI) und M&As in allen Entwicklungs- und Schwellenländern 1990–1998



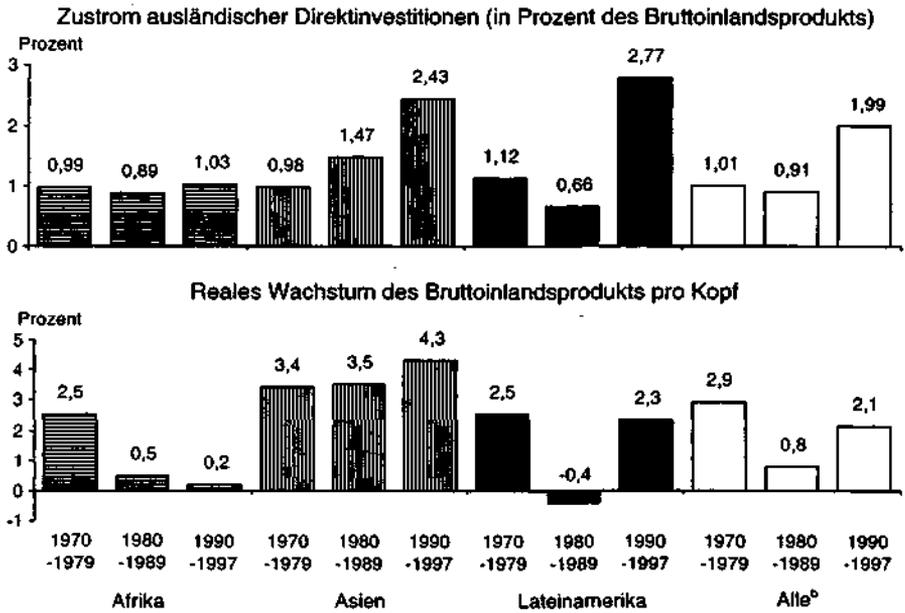
Quelle: UNCTAD, *World Investment Report* (versch. Jgg.).

Schaubild 4: Relative Bedeutung von M&As in Afrika, Asien und Lateinamerika 1990–1998 (in Prozent)



Quelle: Wie Schaubild 3.

rektionen in den achtziger Jahren eine (Teil-)Ursache für das so genannte „verlorene Jahrzehnt“ oder eher eine Folge des wirtschaftlichen Einbruchs in vielen Ländern der Region war (vgl. hierzu ausführlicher den folgenden Abschnitt IV).

Schaubild 5: Ausländische Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum in Afrika, Asien und Lateinamerika 1970–1997^a

^aUngewichtete Durchschnitte; Afrika: Algerien, Ägypten, Botswana, Ghana, Kenia, Kongo (Dem. Rep.), Malawi, Mali, Mozambik, Sambia, Senegal, Sierra Leone, Simbabwe, Swasiland, Tunesien, Tansania, Uganda, Zentralafrikanische Republik; Asien: Bangladesh, China, Fidschi, Indien, Indonesien, Korea (Rep.), Malaysia, Nepal, Pakistan, Philippinen, Singapur, Sri Lanka, Thailand; Lateinamerika: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Costa Rica, Dominikanische Republik, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Jamaika, Kolumbien, Mexiko, Nicaragua, Panama, Peru, Trinidad und Tobago, Uruguay, Venezuela.— ^bUnter Fußnote a genannte Länder plus Jordanien, Syrien und Türkei.

Quelle: Wie Schaubild 1.

- Nur in Asien kam es in den letzten drei Jahrzehnten zu einem stetigen relativen Bedeutungszuwachs des Zustroms von Direktinvestitionen. Diese Entwicklung ging zwar in den neunziger Jahren mit einem höheren Einkommenswachstum einher. Aber Asien verzeichnete bereits in den siebziger Jahren das höchste Einkommenswachstum von allen drei Regionen. In dieser Zeit hatten Direktinvestitionen (mit knapp 1 Prozent des Bruttoinlandsprodukts) eine eher unterdurchschnittliche Bedeutung in Asien. In dieser Region scheinen die Direktinvestitionen also den Wachstumserfolgen mehr gefolgt zu sein, als diese zeitig zu haben.
- In Afrika könnte sich der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum als besonders schwach herausstellen. Das durchschnittliche Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens tendierte in den achtziger und

neunziger Jahren gegen null, während sich die relative Bedeutung von Direktinvestitionen kaum veränderte.

Im Folgenden wird untersucht, ob sich diese ersten Eindrücke mit Hilfe von Korrelationsanalysen bestätigen lassen.

IV. Korrelationsergebnisse zum Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum

Die in Abschnitt II aufgeworfenen Thesen legen es nahe, die Korrelationsanalyse in drei Schritten vorzunehmen. Zunächst geht es um den zeitlichen Zusammenhang zwischen den Direktinvestitionen in einzelnen Regionen oder Ländern und dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens dieser Regionen oder Länder. Danach wird der statistische Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen im Länderquerschnitt ermittelt. Abschließend werden zeitliche Entwicklung und regionale Verteilung zusammengefasst. Diese gepoolte Analyse soll auch Anhaltspunkte dazu bieten, ob der Zustrom von Direktinvestitionen den Wachstumsentwicklungen vorausgegangen ist oder eher die Folge von Wachstumserfolgen war (vgl. auch UNCTAD, *World Investment Report*, 1999: 329).

Die Berechnungen dieses Abschnitts basieren auf Daten für insgesamt 55 afrikanische, asiatische und lateinamerikanische Entwicklungs- und Schwellenländer (vgl. die Legende in Schaubild 5 zu den berücksichtigten Ländern) und decken den Zeitraum 1970–1997 ab. Es wird jeweils der Zustrom von Direktinvestitionen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts des Empfängerlandes (bzw. der Region) mit dem Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens korreliert. In die Zeitreihenanalyse gehen die jährlichen Beobachtungen für diese Variablen ein.

Zeitreihenanalyse: Die in Tabelle 1 zusammengefassten Ergebnisse der Zeitreihenanalyse bestärken einige der aus Schaubild 5 abgeleiteten Vermutungen. Für Afrika ist kein zeitlicher Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum festzustellen. Gleiches gilt für alle einzelnen afrikanischen Länder, die südlich der Sahara angesiedelt sind. Ein möglicher Erklärungsgrund hierfür wäre, dass der jährliche Zustrom von Direktinvestitionen angesichts eines insgesamt geringen Engagements multinationaler Unternehmen in den Ländern dieser Region erratisch schwankte.⁶ Dies stimmt zwar für einzelne Länder, nicht aber für die Region als Ganzes. Vor allem für Länder, in denen der Zustrom von Direktinvestitionen im Durchschnitt des gesamten Betrachtungszeitraums weniger als 0,25 Prozent des Bruttoinlandsprodukts ausmachte (wie in Algerien, der Dem. Rep. Kongo, Sierra Leone und Simbabwe), errechnet sich ein extrem hoher Variationskoeffizient. Für die gesamte Region ist der Variationskoeffizient hingegen vergleichbar mit jenen für Asien und Lateinamerika.

Eine plausiblere Erklärung für den fehlenden zeitlichen Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum in Afrika liegt in der ausgeprägten Rohstofforientierung weiter Teile dieser Region. Im Unterschied zu

⁶ Vgl. UNCTAD (1997: XVII): "The small size of investment flows to Africa make them volatile and subject to year-to-year fluctuations in response to changes in flows to individual countries".

Tabelle 1: Direktinvestitionen und Einkommenswachstum: Korrelationsergebnisse der Zeitreihenanalyse 1970–1997

	Afrika	Asien	Lateinamerika
Regionale Betrachtung ^a	-0,056 (28)	0,241 (28)	0,468* (28)
Länderspezifische Betrachtung			
Anzahl der Länder ^b	15	13	20
davon signifikant ^c	Algerien (0,47)	Sri Lanka (0,46)	Dominik. Republik (0,56) El Salvador (0,41) Guayana (0,68) Haiti (0,60) Jamaika (0,41) Nicaragua (0,44) Panama (0,41)

^a, * signifikante Korrelationskoeffizienten bei 5 Prozent Irrtumswahrscheinlichkeit (zweiseitig). Anzahl der Beobachtungen in Klammern. Den Korrelationen liegen ungewichtete Durchschnittswerte des Direktinvestitionszustroms in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sowie des Pro-Kopf-Einkommenswachstums für die der jeweiligen Region zugehörigen Länder zugrunde. – ^b Ohne Länder mit weniger als 22 von 28 möglichen Beobachtungen. – ^c Korrelationskoeffizient in Klammern.

Quelle: Eigene Berechnungen auf der Basis von World Bank, *World Development Indicators*. CD-ROM.

Asien und Lateinamerika waren die Direktinvestitionen in Afrika auf den Rohstoffsektor konzentriert (UNCTAD 1995a: 33). In wichtigen afrikanischen Empfängerländern wie Ägypten und Botswana (gemessen an der Relation der Direktinvestitionen zum Bruttoinlandsprodukt) waren in den achtziger Jahren fast 90 Prozent aller Direktinvestitionsbestände im Rohstoffsektor gebunden (UNCTAD 1995a: 34).⁷ Diese Rohstofforientierung dürfte zur Folge gehabt haben, dass die multinationalen Unternehmen nur schwach mit der Wirtschaft der afrikanischen Gastländer vernetzt waren. Der zeitliche Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum dürfte zudem durch die Tatsache gelockert worden sein, dass Afrika die meisten der am wenigsten entwickelten Länder beherbergt. Für marktorientierte und mehr noch für effizienzorientierte Direktinvestitionen bestanden in diesen Ländern schlechte Aussichten: Die nationalen Märkte waren typischerweise sehr klein, und unzureichend qualifizierte Arbeitskräfte sowie infrastrukturelle Defizite wirkten abschreckend (UNCTAD 1997: XIX).

Auch für Asien zeigt sich in Tabelle 1 kein signifikant positiver Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum. Dieses Ergebnis

⁷ In den frühen achtziger Jahren stellte der Rohstoffsektor schätzungsweise mehr als die Hälfte des gesamten Bestandes an Direktinvestitionen in Afrika (UNCTAD 1997: XXVII).

bestärkt die These, dass es dieser Region lange Zeit gelungen ist, Wachstumserfolge zu erzielen, obwohl der Zustrom von Direktinvestitionen reglementiert war. Hierzu passt es, dass sich lediglich für Sri Lanka ein signifikanter Zusammenhang ergab. In einer Untersuchung des European Round Table of Industrialists (1996: 304) über den Grad der Öffnung gegenüber Privatinvestitionen im Zeitraum 1987–1992 wurde in Asien – neben Malaysia und Taiwan – nur noch Sri Lanka als relativ offen eingestuft. Neun anderen asiatischen Entwicklungs- und Schwellenländern wurden im gleichen Zeitraum zwar erhebliche Liberalisierungsschritte attestiert. Länder wie China, Indien, Indonesien, Pakistan und Vietnam wurden aber noch 1992 als „teilweise geschlossen“ klassifiziert.

Die meisten asiatischen Entwicklungs- und Schwellenländer haben sich nicht nur vergleichsweise spät gegenüber Direktinvestitionen geöffnet und so weit wie möglich auf heimische Investoren konzentriert. Länder wie Korea haben zudem den begrenzten Zustrom von Direktinvestitionen in solche Wirtschaftszweige gelenkt, wo zumindest auf kurze Sicht kaum positive Wachstumseffekte zu erwarten standen. In den siebziger Jahren dienten selektive Genehmigungsverfahren sowie gezielte Anreize zum Beispiel dazu, den Aufbau der Schwerindustrie und der chemischen Industrie in Korea zu forcieren, obwohl dies den damaligen komparativen Produktionsvorteilen kaum entsprach.⁸ Ein produktivitätssteigernder Wettbewerb zwischen heimischen und multinationalen Unternehmen wurde typischerweise nicht zugelassen. Häufig wurden Direktinvestitionen nur in Form von Minderheitsbeteiligungen multinationaler Unternehmen genehmigt, wodurch deren Bereitschaft zum Technologietransfer beeinträchtigt worden sein dürfte. Das insignifikante Korrelationsergebnis in Tabelle 1 bestätigt somit frühere Studien, wonach die restriktive und selektive Handhabung von Direktinvestitionen in Ländern wie Korea stärkere Wachstumseffekte in Asien verbaut hat (Corsepius et al. 1989).

Im Vergleich zu Asien herrschte in Lateinamerika eine größere Freizügigkeit gegenüber Direktinvestitionen vor.⁹ Dennoch sind die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen auch in dieser Region beeinträchtigt worden. Dies gilt in erster Linie für die großen lateinamerikanischen Länder. Brasilien verfolgte besonders lange eine binnenmarktorientierte Wirtschaftsentwicklung, so dass effizienzorientierte Direktinvestitionen dort bis in die neunziger Jahre hinein die Ausnahme geblieben sein dürften (Nunnenkamp 1997a, 1997b). Mexiko setzte bis Anfang der achtziger Jahre – ähnlich wie Korea – auf eine staatliche Lenkung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen (Corsepius 1988; Corsepius et al. 1989). Dies kann erklären, weshalb sich der zeitliche Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum in allen großen lateinamerikanischen Ländern als insignifikant erwies.

Signifikant positive Korrelationskoeffizienten ergaben sich hingegen für sieben kleinere Länder in dieser Region. Die Einbindung dieser Länder in den Weltmarkt lag – gemessen am Verhältnis der Summe von Exporten und Importen zum Bruttoinlandsprodukt – deutlich über dem lateinamerikanischen Durch-

⁸ Vgl. ausführlicher Corsepius et al. (1989) sowie Schweickert (1989).

⁹ Vgl. die Einschätzungen des European Round Table of Industrialists (1996).

Tabelle 2: Direktinvestitionen und Einkommenswachstum: Korrelationsergebnisse im Länderquerschnitt^a

	1970–1979	1980–1989	1990–1997
Gesamte Teilperiode ^b	0,492** (51)	0,245 (55)	0,501** (55)
Einzelne Jahre ^c	1972: 0,348* (49)	1980: 0,363** (51)	1992: 0,515** (55)
	1975: 0,371** (49)	1984: 0,348* (52)	1993: 0,364** (55)
	1976: 0,299* (50)	1987: 0,281* (53)	1994: 0,461** (55)
			1996: 0,344* (55)
			1997: 0,284* (53)

^a,**(*) signifikante Korrelationskoeffizienten bei 1 Prozent (5 Prozent) Irrtumswahrscheinlichkeit (zweiseitig); Anzahl der Beobachtungen in Klammern. – ^b Die Korrelationen für die gesamten siebziger, achtziger bzw. neunziger Jahre basieren auf Durchschnittswerten des Direktinvestitionszustroms in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sowie des Pro-Kopf-Einkommenswachstums in der jeweiligen Teilperiode. – ^c Es werden nur die Jahre mit signifikanten Korrelationskoeffizienten aufgeführt.

Quelle: Wie Tabelle 1.

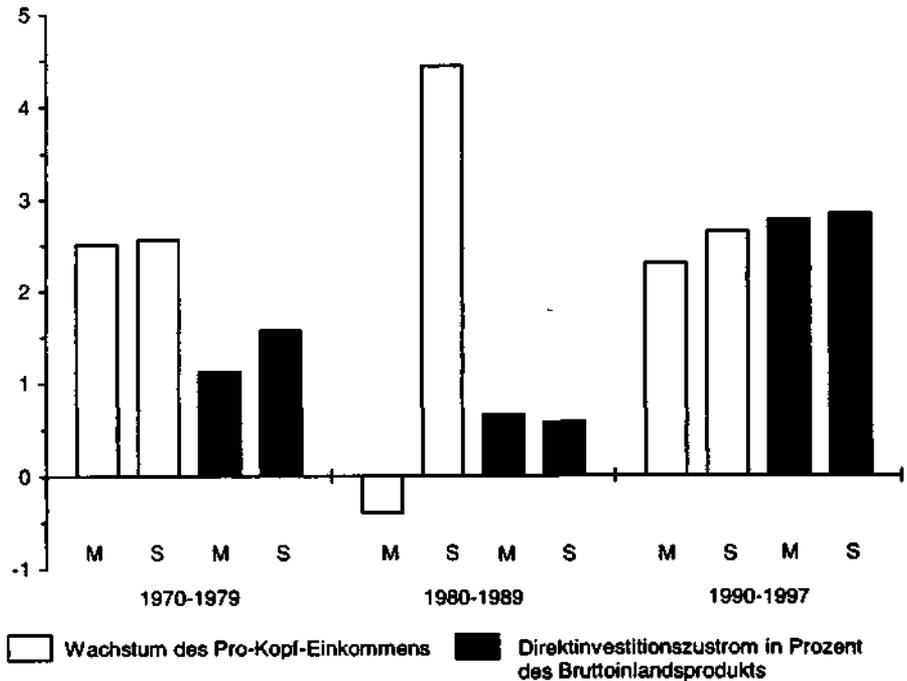
schnitt.¹⁰ Selbst im Vergleich zu sechs ähnlich kleinen lateinamerikanischen Volkswirtschaften (mit einer Bevölkerung von höchstens 12 Millionen in 1997) war diese Kennziffer in den sieben Ländern mit signifikant positiven Korrelationskoeffizienten fast doppelt so hoch. Insgesamt gesehen dürfte es auf die frühere Öffnung Lateinamerikas gegenüber Direktinvestitionen sowie auf die Intensität des Außenhandels in vielen kleinen Ländern in dieser Region zurückzuführen sein, dass der zeitliche Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum in Lateinamerika enger war als in den anderen beiden Regionen.

Querschnittsanalyse: Die Korrelationsanalysen in Tabelle 2 bieten Evidenz dafür, dass während des Booms der Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern in den neunziger Jahren ein vergleichsweise enger Zusammenhang zwischen der relativen Bedeutung von Direktinvestitionen (Zustrom in Prozent des Bruttoinlandsprodukts) im Länderquerschnitt und dem Einkommenswachstum in den jeweiligen Empfängerländern bestand. Dies gilt insbesondere im Vergleich zu den achtziger Jahren.

Der insignifikante Korrelationskoeffizient für die achtziger Jahre ist wohl in erster Linie dem wirtschaftlichen Einbruch in vielen lateinamerikanischen Län-

¹⁰ Die Summe von Exporten und Importen belief sich in den neunziger Jahren im Durchschnitt der sieben Länder auf 107 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts (World Bank, *World Development Indicators*. CD-ROM). Der Vergleichswert für Lateinamerika insgesamt lag bei 29 Prozent.

Schaubild 6: Direktinvestitionszustrom und Einkommenswachstum in Lateinamerika 1970–1997: Mittelwerte (M) und Standardabweichungen (S)

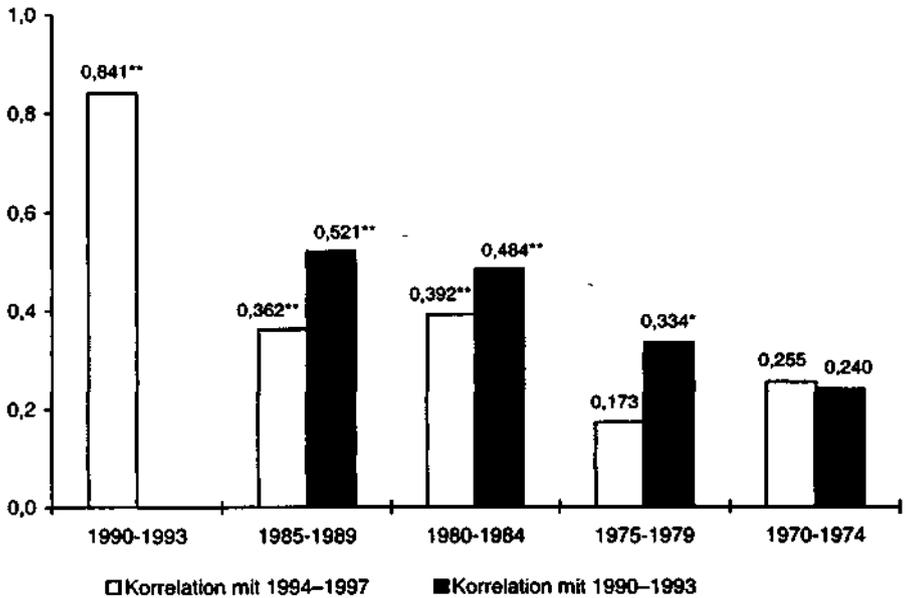


Quelle: Wie Schaubild 1.

dern zuzuschreiben. Zwar sank gleichzeitig die Relation zwischen Direktinvestitionen und Bruttoinlandsprodukt in dieser Region. Das regionale Verteilungsprofil des Zustroms von Direktinvestitionen blieb aber eher stabil und wurde von den drastischen intraregionalen Unterschieden in der Einkommensentwicklung kaum beeinflusst, wie an den jeweiligen Mittelwerten und Standardabweichungen abzulesen ist (Schaubild 6). Tatsächlich ist die Korrelation zwischen Direktinvestitionen und Einkommensentwicklung im lateinamerikanischen Querschnitt für die achtziger Jahre negativ (der Koeffizient ist allerdings insignifikant), während die entsprechende Korrelation für die siebziger und neunziger Jahre hoch signifikant positiv ist.

In den neunziger Jahren stellte sich die Korrelation zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum im Querschnitt aller Untersuchungsländer nicht nur dann als signifikant positiv heraus, wenn diese Teilperiode insgesamt betrachtet wird. Im Unterschied zu den beiden vorherigen Jahrzehnten trifft dies auch für die meisten einzelnen Jahre der Teilperiode zu. Seit 1992 erwiesen sich alle Korrelationskoeffizienten mit einer einzigen Ausnahme (1995) als signifikant positiv.

Schaubild 7: Die Verteilung des Zustroms von Direktinvestitionen zwischen den Entwicklungs- und Schwellenländern: Korrelationskoeffizienten zur Stabilität im Zeitverlauf^a



^aDen Korrelationen liegen Periodendurchschnitte des Zustroms von Direktinvestitionen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts zugrunde; **(*) signifikant bei 1 Prozent (5 Prozent) Irrtumswahrscheinlichkeit (zweiseitig).

Quelle: Wie Schaubild 1.

Zwei zusätzliche Aspekte lassen sich mit Hilfe länderübergreifender Querschnittsrechnungen beleuchten. Erstens zeigt sich, dass sich die Verteilung der Direktinvestitionen zwischen den Entwicklungs- und Schwellenländern im Zeitverlauf veränderte. Wenn man den Zustrom von Direktinvestitionen in zwei Teilperioden der neunziger Jahre (1990-1993 bzw. 1994-1997) mit dem Zustrom in früheren Zeitabschnitten korreliert, resultiert zwar ein starker statistischer Zusammenhang mit den unmittelbar vorangehenden Zeitabschnitten (Schaubild 7). Je weiter man aber zurückblickt, desto schwächer wird dieser Zusammenhang. Dieses Ergebnis bestärkt die Zweifel an der verbreiteten These, dass immer die gleiche begrenzte Anzahl von Entwicklungs- und Schwellenländern von Direktinvestitionen profitiert hat. Vielmehr scheinen die Standortentscheidungen multinationaler Unternehmen zumindest auf längere Sicht an globalisierungsbedingte Herausforderungen für die Unternehmensstrategie und an geänderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Gastländern angepasst worden zu sein.

Zweitens kann man überprüfen, ob es unter dem Wachstumsgesichtspunkt sinnvoll ist, dass viele Entscheidungsträger in den Entwicklungs- und Schwellenlän-

dern „greenfield investments“ gegenüber M&As präferieren. Diese Präferenz ließe sich rechtfertigen, wenn der statistische Zusammenhang zwischen M&As und der Einkommensentwicklung in der Vergangenheit relativ schwach war. Zu dieser Frage bieten die Korrelationsanalysen kein schlüssiges Bild. Die Ergebnisse hängen davon ab, in welcher Weise man die relative Bedeutung von M&As einzufangen versucht:

- Bei der ersten Vorgehensweise werden M&As – trotz des Problems nicht zusammenpassender Datensätze für Direktinvestitionen insgesamt und für M&As – vom gesamten Zustrom von Direktinvestitionen abgezogen (zu den Datenproblemen vgl. den Abschnitt III). Auf diese Weise wird eine Näherungsgröße für „greenfield investments“ bestimmt. Für die so ermittelte Variable (in Prozent des Bruttoinlandsprodukts) ergibt sich im Länderquerschnitt ein signifikanter Zusammenhang mit dem Einkommenswachstum in den neunziger Jahren (Korrelationskoeffizient: 0,43). Hingegen ist der entsprechende Korrelationskoeffizient für M&As (in Prozent des Bruttoinlandsprodukts) insignifikant (0,16). Dieses Ergebnis stützt die These vergleichsweise schwacher Wachstumseffekte von M&As.
- Ein anderes Ergebnis erhält man jedoch, wenn die Untersuchungsländer angesichts der Datenprobleme nur grob in zwei etwa gleich starke Untergruppen aufgeteilt werden. Die erste Untergruppe umfasst alle Entwicklungs- und Schwellenländer, in denen sich die M&As im Durchschnitt der neunziger Jahre auf mehr als 40 Prozent der gesamten Direktinvestitionen belaufen haben; alle anderen Entwicklungs- und Schwellenländer befinden sich in der zweiten Untergruppe. Falls M&As den Zusammenhang zwischen dem gesamten Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum schwächen, müsste der Korrelationskoeffizient für die erste Untergruppe deutlich geringer sein als für die zweite Untergruppe. Dies traf in den neunziger Jahren nicht zu; beide Korrelationskoeffizienten (0,551 versus 0,595) erwiesen sich bei 1 Prozent Irrtumswahrscheinlichkeit als signifikant.

Gepoolte Analyse: In einer gepoolten Korrelationsrechnung werden abschließend für die einzelnen Untersuchungsländer die Durchschnittswerte des Zustroms von Direktinvestitionen sowie des Einkommenswachstums in sechs Teilperioden gegenübergestellt.¹¹ Der Korrelationskoeffizient ist für die gesamte Ländergruppe und auch für alle Regionen positiv, wenn beide Variablen jeweils auf dieselbe Teilperiode bezogen werden (Tabelle 3). Dennoch deutet auch diese Rechnung darauf hin, dass der statistische Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum in Lateinamerika relativ stark ausgeprägt war.

Zusätzlich bestärkt Tabelle 3 die Vermutung, dass die zeitliche Abfolge von Direktinvestitionen und Einkommenswachstum nicht in allen Regionen gleich war.

¹¹ Für die siebziger und achtziger Jahre wurden jeweils zwei Fünfjahresdurchschnitte gebildet; der Zeitraum 1990–1997 wurde in 1990–1993 und 1994–1997 unterteilt. Für jedes Untersuchungsland gehen also sechs Beobachtungen in die Korrelation ein (fünf Beobachtungen im Fall von verzögerten Variablen).

Tabelle 3: Direktinvestitionen und Einkommenswachstum: Korrelationsergebnisse der gepoolten Analyse^a

	Alle Untersuchungsländer	Afrika	Asien	Lateinamerika
Keine Variable verzögert	0,372** (317)	0,309** (100)	0,366** (77)	0,459** (123)
Direktinvestitionszustrom verzögert	0,292** (262)	0,367** (82)	0,217 (64)	0,299** (102)
Einkommenswachstum verzögert	0,271** (262)	0,476** (82)	0,305* (64)	0,151 (102)

^a (***) signifikante Korrelationskoeffizienten bei 1 Prozent- (5 Prozent) Irrtumswahrscheinlichkeit (zweiseitig); Anzahl der Beobachtungen in Klammern. Die Korrelationen basieren auf Durchschnittswerten des Direktinvestitionszustroms in Prozent des Bruttoinlandsprodukts sowie des Pro-Kopf-Einkommenswachstums für die Teilperioden 1970–1974, 1975–1979, 1980–1984, 1985–1989, 1990–1993 sowie 1994–1997. Im Fall einer verzögerten Variable geht der Wert der jeweils vorangehenden Teilperiode in die Korrelation ein.

Quelle: Wie Tabelle 1.

Für Afrika (und für alle Entwicklungs- und Schwellenländer zusammengenommen) geben die Korrelationen keinen Aufschluss zur Frage, ob der Zustrom von Direktinvestitionen von einem höheren Einkommenswachstum gefolgt wurde oder ob dieser Zustrom seinerseits eher die Folge eines hohen Einkommenswachstums war. Die Korrelationskoeffizienten sind unabhängig von der gewählten Lag-Struktur signifikant positiv. Ein interessanter Unterschied zeigt sich hingegen zwischen Asien und Lateinamerika:

- Für Asien bestätigt die gepoolte Analyse die obige Vermutung, wonach ein hohes Einkommenswachstum dem Zustrom von Direktinvestitionen vorausgegangen ist. Der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum in der nachfolgenden Teilperiode ist dagegen insignifikant.
- In Lateinamerika zeigte sich das umgekehrte Muster: Ein hohes Einkommenswachstum folgte dem Zustrom von Direktinvestitionen statt diesem voranzugehen.

Dieser Unterschied bedeutet nicht zwangsläufig, dass ein zukünftiger Zustrom von Direktinvestitionen zwar in Lateinamerika, nicht jedoch in Asien positive Wachstumswirkungen zeitigen würde. Er spricht aber dafür, dass eine frühzeitige Öffnung gegenüber Direktinvestitionen positive Wachstumswirkungen begünstigt. Asien hat ein hohes Einkommenswachstum erzielt, obwohl diese Region lange Zeit kaum auf Direktinvestitionen gesetzt hat. Es ist nicht auszuschließen, dass mit einem stärkeren Zustrom von Direktinvestitionen vor allem in den siebziger Jahren ein noch höheres Einkommenswachstum in Asien erreichbar ge-

wesen wäre. Der asiatische Ansatz, zunächst fast ausschließlich auf heimische Investoren zu vertrauen, wäre überdies auf Lateinamerika kaum zu übertragen gewesen. Während die heimischen Ersparnisse in Ostasien in den siebziger und achtziger Jahren durchschnittlich 30 Prozent des Bruttoinlandsprodukts betragen, kam Lateinamerika im gleichen Zeitraum nur auf einen Wert von 22 Prozent (World Bank, *World Development Indicators*. CD-ROM).

V. Resümee und offene Fragen

Zusammengenommen bestärken die Korrelationsergebnisse die These, dass der Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Einkommenswachstum in den Empfängerländern weniger eindeutig ist, als dies vielfach erwartet wird. Es hängt von zeitlichen und regionalen Faktoren ab, ob überhaupt ein signifikanter Zusammenhang zwischen diesen beiden Variablen besteht und ob Direktinvestitionen dem Einkommenswachstum vorangehen oder eher folgen.

Ein wesentlicher Grund für dieses Ergebnis dürfte darin liegen, dass es sich bei den Direktinvestitionen nicht um eine homogene Größe handelt. Vielmehr werden Direktinvestitionen aus verschiedenen Motiven getätigt, sie erfolgen in unterschiedlicher Form, und ihre Effekte werden von den Gastländern beeinflusst. Die Erfahrungen Afrikas, Asiens und Lateinamerikas in den letzten drei Jahrzehnten deuten darauf hin, dass Direktinvestitionen für sich genommen weder notwendige Voraussetzung noch hinreichende Bedingung für Wachstumserfolge sind.

Dennoch ergeben sich aus der obigen Analyse einige „gute Nachrichten“ für die Entwicklungs- und Schwellenländer, die auf Direktinvestitionen setzen, um ihre wirtschaftliche Entwicklung voranzutreiben:

- Eine frühzeitige Liberalisierung von Direktinvestitionen, insbesondere wenn diese mit einer engen Einbindung in den Welthandel einhergeht, scheint den Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum zu verstärken.
- Offene Entwicklungs- und Schwellenländer haben vor allem dann gute Chancen, ihre Wachstumsperspektiven mit Hilfe von Direktinvestitionen zu verbessern, wenn der Trend zu globalen Produktions- und Absatzmustern – wie allseits erwartet – anhält und effizienzorientierte Direktinvestitionen besonders wachstumswirksam sind. Die Korrelationsergebnisse deuten in der Tat auf einen engeren Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Einkommenswachstum in den neunziger Jahren hin.
- Auch in vergleichsweise kleinen und weniger fortgeschrittenen Entwicklungs- und Schwellenländern haben die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger Einfluss auf den Zustrom von Direktinvestitionen. Die auf absoluten Größen basierenden Maße zur Konzentration von Direktinvestitionen auf wenige bedeutende Entwicklungs- und Schwellenländer unterschätzen die Anpassungsflexibilität multinationaler Unternehmen auf globale Herausforderungen und geänderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen in den Gastländern.

Eine Reihe von Fragen bleibt offen. Dies trifft zum Beispiel für die – umstrittenen – Wachstumsimplikationen von M&As zu. Generell gilt, dass sich mit einfachen Korrelationsrechnungen nur grobe Anhaltspunkte zum Zusammenhang von Direktinvestitionen und Einkommenswachstum gewinnen lassen. In weiterführenden Arbeiten sind deshalb die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen genauer zu analysieren. Vor allem wird es darum gehen, die Direktinvestitionen zusammen mit anderen Wachstumsdeterminanten in eine theoretisch fundierte Schätzgleichung zu integrieren. Dabei ist die zentrale Erkenntnis dieses Beitrags zu berücksichtigen, wonach eine differenzierte Betrachtung von Direktinvestitionen angebracht ist. Ein weiteres Ziel zukünftiger Arbeiten sollte deshalb darin liegen, über die zeitlichen und regionalen Aspekte hinaus zusätzliche Indikatoren zu entwickeln, mit denen sich unterschiedliche Typen und Formen von Direktinvestitionen identifizieren lassen.

Summary

In contrast to a widely held belief, positive effects of inflows of foreign direct investment (FDI) on economic growth in developing and newly industrializing economies cannot be taken for granted. The paper argues that FDI must no longer be considered to be a homogenous phenomenon, in order to improve our understanding of the growth impact of FDI. The empirical analysis shows that it depends on time-varying and location-specific factors whether FDI and growth are positively correlated altogether, and which of these variables leads or lags the other. The good news for developing countries is that opening up early to FDI inflows, combined with close integration into world trade, strengthens the nexus between FDI and growth. Small and less advanced economies can benefit from positive growth effects of FDI as much as large and advanced developing countries. The nexus between FDI and growth also appears to be strengthened by the current trend towards globalized production patterns.

Literaturverzeichnis

- Borensztein, E., J. De Gregorio und J.-W. Lee (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics* 45: 115–135.
- Corsepius, U. (1988). Government Regulations, External Financing, and Economic Performance: The Case of Mexico. Kieler Arbeitspapiere 345. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Corsepius, U., P. Nunnenkamp und R. Schweickert (1989). *Debt versus Equity Finance in Developing Countries: An Empirical Analysis of the Agent-Principal Model of International Capital Transfers*. Kieler Studien 229. Tübingen.
- European Round Table of Industrialists (1996). *Investment in the Developing World: New Openings and Challenges for European Industry*. Brüssel.
- Nunnenkamp, P. (1997a). Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production. *Transnational Corporations* 6 (1): 51–81.
- (1997b). Herausforderungen der Globalisierung für Brasilien. *Die Weltwirtschaft* (1): 106–130.
- Schweickert, R. (1989). Government Regulations, External Financing, and Economic Performance: The Case of Korea. Kieler Arbeitspapiere 352. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.

- Soto, M. (1999). *Capital Flows and Growth: Empirical Evidence from the 1990's*. OECD Development Centre, Paris (mimeo).
- UNCTAD (1995a). *Foreign Direct Investment in Africa*. United Nations, New York.
- (1995b). *Recent Developments in International Investment and Transnational Corporations: Trends in Foreign Direct Investment*. TD/B/ITNC/2, Genf.
 - (1997). *World Investment Directory 1996: Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data, Volume V: Africa*. United Nations, New York.
 - (versch. Jgg.). *World Investment Report*. United Nations, New York.
- World Bank. *World Development Indicators*. CD-ROM. Washington, D. C.
- WTO (World Trade Organization) (1996). Trade and Foreign Direct Investment: New Report by the WTO. *World Trade and Arbitration Materials* 8 (6): 37–100.