

Nunnenkamp, Peter

Article — Digitized Version

Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Nunnenkamp, Peter (2004) : Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 1, pp. 99-118

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3217>

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.

Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden

Von Peter Nunnenkamp

Einleitung¹

Nachdem multinationale Unternehmen in der Vergangenheit von vielen Kritikern als Instrument der Ausbeutung von Entwicklungsländern gegeißelt worden sind, wird von ausländischen Direktinvestitionen neuerdings ein wesentlicher Beitrag zum wirtschaftlichen Fortschritt dieser Länder erwartet. Von der Konferenz der Vereinten Nationen zur Entwicklungsfinanzierung im mexikanischen Monterrey im März 2002 ging sogar die Botschaft aus, dass die weltweite Armut durch ausländische Direktinvestitionen wirkungsvoll bekämpft werden könne: „It [FDI] is especially important for its potential to transfer knowledge and technology, create jobs, boost overall productivity, enhance competitiveness and entrepreneurship, and ultimately eradicate poverty through economic growth and development“ (UN 2002a: 5).

Ähnlich wie bei der früheren Verteufelung der Direktinvestitionen in Entwicklungsländern mangelt es auch der heute vorherrschenden Euphorie an einer belastbaren empirischen Basis. Die These, dass allzu hohe Erwartungen an Direktinvestitionen in Entwicklungsländern geknüpft werden, soll im Folgenden in mehreren Schritten untermauert werden. Zunächst wird gezeigt, dass Direktinvestitionen in den meisten Entwicklungsländern nur in begrenztem Maße zur Finanzierung der wirtschaftlichen Entwicklung beitragen. Anschließend wird argumentiert, dass Direktinvestitionen kein schlagkräftiges Instrument zur Armutsbekämpfung sind, weil die ausländischen Investoren kaum Nachfrage nach wenig qualifizierten Arbeitskräften in den Gastländern entfalten. Und schließlich dürften, abgesehen von den Verteilungseffekten der Direktinvestitionen, sogar gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte in Entwicklungsländern ausbleiben, wenn es dort – wie häufig der Fall – an wesentlichen Standortfaktoren mangelte, die für eine erfolgreiche Absorption von Technologieimporten Voraussetzung wären.

Begrenzter Beitrag von Direktinvestitionen zur Entwicklungsfinanzierung

Viele Entwicklungsländer haben sich seit den achtziger Jahren gegenüber Direktinvestitionen geöffnet, etwa indem der Zugang zu vormals geschlossenen Sektoren erlaubt wurde und staatliche Regulierungen im Hinblick auf die Verpflichtung multinationaler Unternehmen, Mindestnormen bei der Nutzung

¹ Ich danke *Julius Spatz* für die produktive Kooperation bei wesentlichen Vorarbeiten zu diesem Beitrag.

lokaler Vorleistungen, beim Technologietransfer und beim Export zu erfüllen, gelockert oder abgeschafft wurden (UNCTAD 1998: 93–96). Auf diese Weise sollten neue ausländische Kapitalquellen erschlossen werden, um externe Finanzierungsengpässe zu überwinden, die aus den stark schwankenden – und damit unzuverlässigen – Märkten für Auslandskredite und Anleihen sowie der stagnierenden Entwicklungshilfe resultierten.

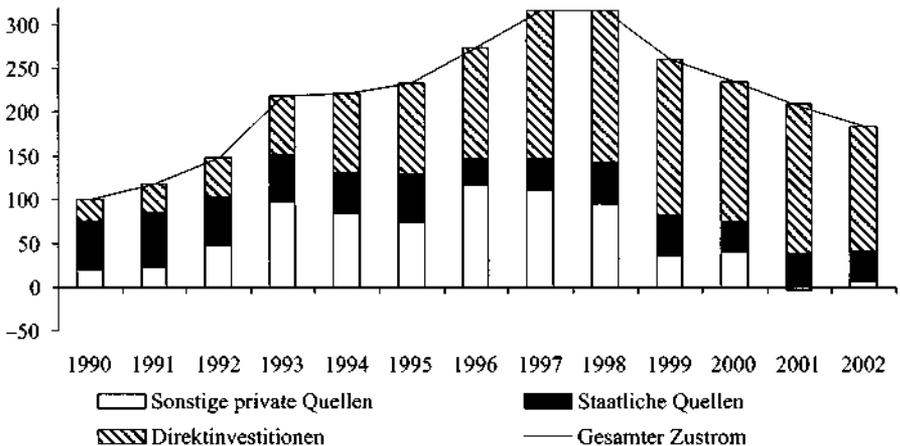
Es ist deshalb kaum verwunderlich, dass sich die Struktur der längerfristigen Auslandsfinanzierung aller Entwicklungsländer drastisch zugunsten von Direktinvestitionen verschoben hat (Abbildung 1). Mit schrumpfenden Kapitalimporten aus sonstigen privaten Quellen nach der Asienkrise erhöhte sich der Direktinvestitionsanteil, der 1990–1992 lediglich 28 Prozent betragen hatte, auf durchschnittlich 74 Prozent im Zeitraum von 1999–2002. Allerdings unterscheidet sich die Rolle von Direktinvestitionen in der externen Entwicklungsfinanzierung erheblich zwischen Regionen und Ländergruppen (Abbildung 2). Während die Auslandsfinanzierung in Ostasien und Lateinamerika in letzter Zeit fast ausschließlich aus Direktinvestitionen bestand, blieb ihr Anteil in Südasien und Sub-Sahara Afrika unterhalb von 40 Prozent. Vor allem die Niedrigeinkommensländer, die sich auf diese beiden Regionen konzentrieren, waren weiterhin von Kapitalimporten aus staatlichen Quellen (zum größten Teil finanzielle Entwicklungshilfe) abhängig. Hierauf gründet sich die verbreitete Sorge, dass „unfortunately, many low-income countries have not benefited from the international investment surge“ (OECD 2002a: 11).

Der Anstieg der Direktinvestitionen veränderte nicht nur die Struktur der Auslandsfinanzierung in vielen Entwicklungsländern, sondern erhöhte zudem

Abbildung 1:

Struktur der Auslandsfinanzierung^a aller Entwicklungsländer 1990–2002

Mrd. US-Dollar

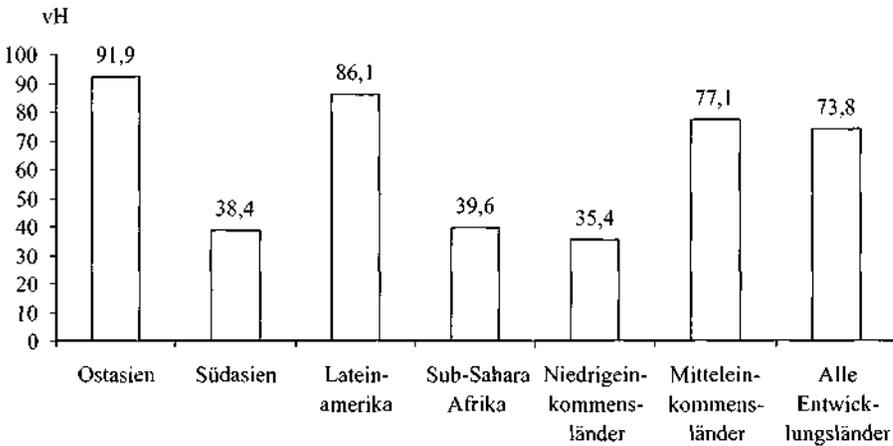


^a Netto-Kapitalzustrom; ohne kurzfristige Kredite.

Quelle: World Bank (2003a).

Abbildung 2:

Anteil der Direktinvestitionen an der gesamten Auslandsfinanzierung^a ausgewählter Gruppen von Entwicklungsländern 1999–2002^b



^a Ohne kurzfristige Kredite. — ^b Periodendurchschnitt; 1999–2001 für Niedrig- und Mitteleinkommensländer.

Quelle: World Bank (2003a).

ihren Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Kapitalbildung (Abbildung 3). Das Verhältnis der Direktinvestitionen zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) hat sich seit den frühen neunziger Jahren in etwa verdreifacht. Gleichwohl machten die Direktinvestitionen auch in den Jahren von 1999–2001 lediglich 13 Prozent der Kapitalbildung in allen Entwicklungsländern aus. Die heimische Ersparnis, die sich im Zeitraum 1990–1998 auf durchschnittlich fast 98 Prozent der Kapitalbildung belief, überschritt Letztere sogar, als die Investitionsquote sank. Die Mobilisierung heimischer Ersparnisse ist also weitaus wichtiger als der Zustrom von Direktinvestitionen, um Investitionen zu finanzieren und auf diesem Wege Wachstumsimpulse zu entfalten.

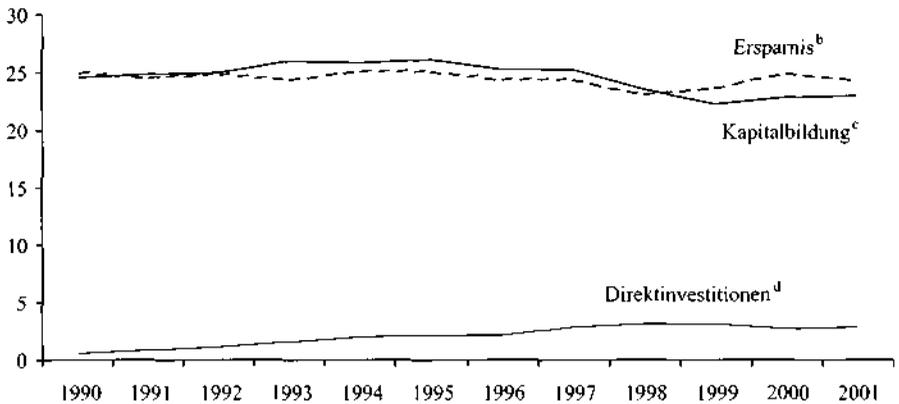
Es verbietet sich zudem, aus einem hohen Direktinvestitionsanteil an der gesamten Kapitalbildung auf attraktive Standortbedingungen und günstige Wachstumsaussichten zu schließen. In Entwicklungs- und Transformationsländern wie Angola, Aserbaidschan, Bolivien und Georgien ergeben sich hohe Anteile häufig aus wenigen Großprojekten zur Ausbeutung von Rohstoffvorkommen (z.B. in der Ölindustrie), die von einem ansonsten eher unvorteilhaften Investitionsklima kaum berührt werden.² Abgesehen davon steigt der Direktinvestitionsanteil an der gesamten Kapitalbildung, wenn heimische Investitionen durch Direktinvestitionen verdrängt werden (crowding out). Die Gefahr von Verdrängungseffekten wird zwar als gering eingestuft, seitdem sich in mehreren Querschnittsuntersu-

² Zum Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und gesamter Kapitalbildung in diesen und anderen Ländern vgl. UNCTAD (2003: Anhangtabelle B5).

Abbildung 3:

Beitrag von Direktinvestitionen und heimischer Ersparnis zur Kapitalbildung in Entwicklungsländern^a 1990–2001

vH des BIP



^a Alle Niedrig- und Mittlereinkommensländer gemäß Weltbank-Definition. — ^b Heimische Brutto-Ersparnis. — ^c Brutto-Investitionen. — ^d Netto-Zustrom.

Quelle: World Bank (2003b).

chungen keine empirische Evidenz für „crowding out“ gefunden hat (Lipsey 2000). Die Japan Bank for International Cooperation kommt sogar zu dem Schluss, dass Direktinvestitionen mehr komplementäre heimische Investitionen induzieren als sie lokale Konkurrenten verdrängen (JBIC Institute 2002: viii). Diese optimistische Sicht ist jedoch in mehrerer Hinsicht zu relativieren:

- Die häufig herangezogene Studie von Borensztein et al. (1998: 128) stützt diese Sicht nur begrenzt: Der positive Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und heimischen Investitionen ist keineswegs robust.
- In Zeitreihenanalysen wird die laufende Investitionsquote vom Zustrom von Direktinvestitionen nicht signifikant beeinflusst (Lipsey 2000: 76).
- Die Effekte von Direktinvestitionen auf die heimischen Investitionen variieren nach Agosin und Mayer (2000) erheblich zwischen Regionen. Während in Asien zusätzliche Investitionen induziert wurden, waren in Lateinamerika in der Regel Verdrängungseffekte zu beobachten.

Insgesamt gesehen entzieht sich der Beitrag von Direktinvestitionen zur Entwicklungsfinanzierung einer einfachen Bewertung. Dies liegt auch daran, dass bei Direktinvestitionen nicht nur die reine Finanzierungsfunktion zu beachten ist. Zusätzliche Wachstumseffekte könnten daraus resultieren, dass Direktinvestitionen über den Kapitalimport hinaus Zugang zu international verfügbaren Technologien und unternehmerischen Fertigkeiten gewähren. Die qualitative Bedeutung von Direktinvestitionen kann deren quantitative Bedeutung also übertreffen. Insofern ist selbst eine Verdrängung heimischer Investitionen nicht

unbedingt wachstumsschädlich; das Urteil hängt davon ab, ob (potenziell) effiziente lokale Unternehmen dem Wettbewerb durch multinationale Unternehmen zum Opfer fallen und wie die frei gesetzten heimischen Ressourcen verwendet werden (OECD 2002b).

Es ist überdies unwahrscheinlich, dass die Investitions- und Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen in allen Entwicklungsländern ähnlich ausfallen. In Lateinamerika etwa könnten die beobachteten Verdrängungseffekte damit zusammenhängen, dass Direktinvestitionen großenteils in Form von Unternehmensaufkäufen erfolgten, die durch die Privatisierung staatlicher Unternehmen ermöglicht wurden, und dass die daraus resultierenden Staatseinnahmen nicht produktiv verwendet wurden.³ Auch ohne wettbewerbsfähige Unternehmen im Gastland dürften Direktinvestitionen kaum komplementäre heimische Investitionen induzieren (Agosin und Mayer 2000). Darüber hinaus stellen sich zwei Fragen, die in den folgenden Abschnitten näher diskutiert werden: Kommen die qualitativen Aspekte von Direktinvestitionen in solchen Entwicklungsländern zum Tragen, in denen sie angesichts technologischer und unternehmerischer Rückständigkeit am dringlichsten wären, oder sind gerade in armen Gastländern nur schwache Übertragungseffekte (spillovers) auf die heimische Wirtschaft zu erwarten? Können Direktinvestitionen einen unmittelbaren Beitrag zur Bekämpfung von Armut in den Entwicklungsländern leisten?

Armuts- und Verteilungseffekte von Direktinvestitionen

Aus Sicht der Vereinten Nationen wird die Rolle der Direktinvestitionen bei der Bekämpfung der weltweiten Armut in erster Linie dadurch beschränkt, dass multinationale Unternehmen ihre Aktivitäten bisher auf relativ fortgeschrittene und einige große Entwicklungsländer konzentriert haben (UN 2002b: 5). In der Tat lässt sich feststellen, dass Entwicklungsländer mit einem unterdurchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommen im Mittel lediglich ein Sechstel des Zustroms von Direktinvestitionen erhielten, der den reicheren Entwicklungsländern zufließt, wenn der Zustrom auf die Bevölkerung der Gastländer bezogen wird (Nunnenkamp 2004). Pro Kopf der Bevölkerung fielen die Direktinvestitionen auch dort bedeutend geringer aus, wo der Anteil der absolut Armen (täglich verfügbares Einkommen von weniger als zwei US-Dollar) besonders hoch war. Hingegen erwies sich der statistische Zusammenhang zwischen dem Durchschnittseinkommen und der Verbreitung absoluter Armut einerseits und den Direktinvestitionen andererseits als insignifikant, wenn Letztere auf das Bruttoinlandsprodukt (statt auf die Bevölkerung) der Gastländer bezogen werden.

Abgesehen davon, dass die beklagte Konzentration der Direktinvestitionen sich großenteils aus dem verwendeten Messverfahren bestimmt, sprechen auch gewichtigere Gründe gegen die Auffassung der Vereinten Nationen, die zen-

³ Die OECD (2002b) hält „crowding out“ für wahrscheinlicher, wenn Direktinvestitionen in Form von Unternehmensaufkäufen und -zusammenschlüssen (Mergers and Acquisitions; M&As) getätigt werden; zur relativ großen Bedeutung von M&As in Lateinamerika im Vergleich zu Asien vgl. JBIC Institute (2002: 19) und Nunnenkamp (2002).

trale Herausforderung einer wirksamen Armutsbekämpfung durch Direktinvestitionen liege darin, für die armen Entwicklungsländer den Zugang zu Direktinvestitionen zu verbessern. Selbst wenn dies gelänge, wäre kaum mit einer unmittelbaren und merklichen Verringerung von Armut zu rechnen.⁴

Globalisierungskritiker und Gewerkschaftsvertreter in den Industrieländern behaupten sogar, dass multinationale Unternehmen zur Verelendung ihrer Beschäftigten in den Entwicklungsländern beitragen, indem sie lediglich Hungerlöhne zahlen und menschenunwürdige Arbeitsbedingungen schaffen. Derartigen Vorwürfen wird zu Recht entgegengehalten, dass multinationale Unternehmen typischerweise bessere Arbeitsbedingungen und Verdienstmöglichkeiten bieten als die heimischen Unternehmen des Gastlandes (Graham 2000). Das Overseas Development Institute (ODI 2002: 2) stellt fest, dass die verfügbare Evidenz nahezu einhellig auf vergleichsweise hohe Löhne für alle Arbeitskräfte verweist, die in multinationalen Unternehmen beschäftigt sind.⁵ Dieses Erkenntnis wird auch durch eine neue Untersuchung der Auswirkungen von Direktinvestitionen in einer Reihe lateinamerikanischer Gastländer gestützt: Te Velde (2003) zeigt, dass die dortigen Direktinvestitionen in aller Regel mit höheren Löhnen für unterschiedlich qualifizierte Arbeitskräfte einhergegangen sind; eine Ausnahme findet sich lediglich in Bolivien.

Die verfügbare Evidenz widerspricht aber nicht nur den Globalisierungskritikern, sondern auch dem Wunschdenken von Befürwortern, die Direktinvestitionen als ein besonders effektives Instrument im Kampf gegen die Armut ausgeben (z.B. Klein et al. 2002: 53). Die Arbeitsnachfrage multinationaler Unternehmen in den Gastländern konzentriert sich in der Regel auf höher qualifizierte Arbeitskräfte (ODI 2002). Ein Grund hierfür liegt darin, dass multinationale Unternehmen technologisch anspruchsvollere Produktionsverfahren anwenden als lokale Unternehmen, auch wenn Letztere in demselben Sektor operieren. Es kommt hinzu, dass Direktinvestitionen häufig in technologie- und wissensintensiven Sektoren angesiedelt sind. Um stärkere Beschäftigungseffekte zugunsten wenig qualifizierter Arbeitskräfte, die vorrangig unter Armut leiden dürften, zu entfalten, müssten die Direktinvestitionen auf arbeitsintensive Sektoren ausgerichtet sein (OECD 2002b). Dem wirken nicht zuletzt die Regierungen vieler Gastländer entgegen, die besonders an technologisch anspruchsvollen Investitionsprojekten interessiert sind und diese mit finanziellen und steuerlichen Anreizen anlocken. Bestimmte Formen von Direktinvestitionen können die Armutssituation sogar verschärfen: So dürfte der Kauf lokaler Unternehmen durch multinationale Unternehmen vielfach mit arbeitssparendem technologischen Fortschritt einhergehen; als Konsequenz könnten wenig qualifizierte Arbeitskräfte in den informellen Sektor abgedrängt werden, in dem Armut weit verbreitet ist.

⁴ Mittelbare Armutseffekte durch die Förderung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums durch Direktinvestitionen werden im folgenden Abschnitt aufgegriffen.

⁵ Dies gilt (in vermindertem Maße) auch dann, wenn andere Effekte wie der Einfluss der Unternehmensgröße und von Sektormerkmalen auf die Entlohnung der Beschäftigten herausgerechnet werden.

Vor diesem Hintergrund ist es kaum verwunderlich, dass sich die Entlohnung höher qualifizierter Arbeitskräfte durch Direktinvestitionen tendenziell stärker verbessert als die Entlohnung weniger qualifizierter Arbeitskräfte (ODI 2002). Inzwischen liegen für die drei wichtigsten Regionen zumindest vorläufige Ergebnisse vor:

- Te Velde und Morrissey (2001) zeigen auf der Basis von Lohndaten für die verarbeitende Industrie von fünf afrikanischen Staaten (Ghana, Kamerun, Kenia, Zambia und Zimbabwe), dass höher qualifizierte Arbeitskräfte durch ausländische Unternehmensbeteiligungen in den frühen neunziger Jahren stärker begünstigt worden sind. Obwohl die qualifikationsspezifischen Lohnvorteile im Fall ausländischer Unternehmensbeteiligungen von Land zu Land variieren, ergibt sich bei einer abgeschlossenen Sekundarschulbildung in allen fünf Ländern ein überdurchschnittlicher Lohnvorteil.
- Für eine Gruppe von asiatischen Staaten findet sich nicht bestätigt, dass Direktinvestitionen die Lohndiskrepanzen durchgängig ausgeweitet haben (te Velde und Morrissey 2002). Für Hongkong, die Philippinen, Singapur und Südkorea ergeben sich uneinheitliche oder insignifikante Effekte auf die Lohnunterschiede zwischen mehr und weniger qualifizierten Arbeitskräften. In Thailand hat sich die Lohnungleichheit durch Direktinvestitionen aber substantiell verschärft.⁶
- Für Lateinamerika schließlich legt die empirische Evidenz den Schluss nahe, dass „most of the gains from FDI have benefited skilled and educated workers“ (te Velde 2003: 22). Nach einer früheren Studie von Aitken et al. (1996) machten die durch Direktinvestitionen induzierten Lohnvorteile für unqualifizierte Arbeitskräfte in der verarbeitenden Industrie Mexikos mit gut 3 Prozent lediglich einen Bruchteil der entsprechenden Lohnvorteile für qualifizierte Arbeitskräfte (22 Prozent) aus.⁷ Te Velde (2003) sieht die These, dass die Lohnunterschiede zwischen mehr und weniger qualifizierten Arbeitskräften durch Direktinvestitionen verschärft werden, für Bolivien und Chile sowie in den neunziger Jahren auch für Costa Rica bestätigt; eine Ausnahme bildet lediglich Kolumbien.

Zusammengenommen bietet diese empirische Evidenz keine Anhaltspunkte für die Aussage von Klein et al. (2002: 61), dass eine ungleichere Einkommensverteilung in der Folge von Direktinvestitionen allenfalls ein kurzfristiges Phänomen darstelle.⁸ Auch die im Folgenden diskutierten gesamtwirtschaftlichen Einkommenswirkungen von Direktinvestitionen rechtfertigen nicht die

⁶ Zu einem ähnlichen Ergebnis kommen Lipsey und Sjöholm (2001) für die verarbeitende Industrie in Indonesien.

⁷ In der Studie von Aitken et al. (1996) werden mehrere Kontrollvariablen (z.B. Kapitalstock, Lizenzgebühren und Sektordummies) berücksichtigt, um den Effekt von Direktinvestitionen auf die Lohnentwicklung zu isolieren. Für Venezuela verweist dieselbe Studie auf einen weniger ausgeprägten Anstieg der Lohnspreizung durch Direktinvestitionen (Lohnvorteile von 22 bzw. 29 Prozent für unqualifizierte bzw. qualifizierte Arbeitskräfte).

⁸ Te Velde (2003: 37) kommt dagegen zu dem Schluss: „A review of micro and macro evidence shows that, at a minimum, FDI is likely to perpetuate inequalities“.

Annahme dieser Autoren, die Armuts- und Verteilungseffekte würden sich im Zeitablauf positiv entwickeln, weil sich die durch Direktinvestitionen induzierten Produktivitätsgewinne in den Gastländern verbreiten würden.

Kontextspezifische Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen

Wenn Direktinvestitionen ein höheres Wachstum der Durchschnittseinkommen in Entwicklungsländern bewirken, könnte Armut mittelbar reduziert werden, da die armen Bevölkerungsschichten nach den Erkenntnissen von Dollar und Kraay (2001) in proportionaler Weise vom gesamtwirtschaftlichen Wachstum profitieren.⁹ Eine Reihe empirischer Studien verweist in der Tat auf einen positiven Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum in Entwicklungsländern. Der folgende Literaturüberblick zeigt allerdings, dass dieser Zusammenhang alles andere als robust ist. Neue Erkenntnisse, die anschließend präsentiert werden, stützen zudem die These, dass die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen maßgeblich durch Standortfaktoren in den Gastländern, Sektormerkmale und die Motive für Direktinvestitionen sowie die Wechselwirkungen zwischen diesen Faktoren geprägt werden.

Direktinvestitionen und Wachstum: Ein Überblick

Nach Auffassung der OECD (2002 b: 13) ergibt sich aus den meisten empirischen Studien der Schluss: „FDI contributes to both factor productivity and income growth in host countries, beyond what domestic investment normally would trigger“. Diese Aussage berücksichtigt nicht, dass die Ergebnisse von Querschnittsanalysen stark davon abhängen, wie die Direktinvestitionen in Entwicklungsländern gemessen werden. Die Spannweite der gefundenen Wachstumseffekte reicht von „signifikant positiv“ im Fall des gesamten Zustroms von Direktinvestitionen (Ram und Zhang 2002), über „insignifikant“, wenn nur die exogene Komponente des Zustroms betrachtet wird (Carkovic und Levine 2002), bis zu „signifikant negativ“, wenn statt des Zustroms von Direktinvestitionen deren Bestand im Gastland als erklärende Variable benutzt wird (Dutt 1997).

In der Literatur findet sich zudem immer mehr Evidenz dafür, dass die Standortbedingungen im Gastland für die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen bedeutend sind. Gemäß Blomström et al. (1994) beschränken sich die positiven Wachstumseffekte auf Direktinvestitionen in Entwicklungsländern mit einem vergleichsweise hohen Pro-Kopf-Einkommen. De Mello (1997) kommt zu dem Ergebnis, dass die Wachstumseffekte umso geringer ausfallen, je breiter die technologische Lücke zwischen dem Heimatland und dem Gastland der multinationalen Unternehmen ist. Borensztein et al. (1998) argumentieren, dass

⁹ Zu einer ausführlichen Diskussion des Zusammenhangs zwischen gesamtwirtschaftlichem Wachstum und Armutsbekämpfung vgl. Nunnenkamp und Thiele (2004) und die dort angegebene Literatur.

Direktinvestitionen das Wachstum nur in Ländern fördern, die mit hinreichend qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet sind. Die Schätzergebnisse dieser Studien deuten darauf hin, dass die Gastländer ein Mindestmaß an wirtschaftlicher Entwicklung bereits erreicht haben müssen, um die mit Direktinvestitionen verbundenen Transfers von Technologie und unternehmerischen Kenntnissen produktiv absorbieren zu können und um von Übertragungseffekten (spillovers) auf die heimische Wirtschaft zu profitieren. Balasubramanyam et al. (1996) betonen zudem die Rolle von handelspolitischer Offenheit für durch Direktinvestitionen induzierte Wachstumseffekte. Die Analysen von Alfaro et al. (2001) sowie von Hermes und Lensink (2003) verweisen schließlich darauf, dass gut entwickelte Finanzmärkte im Gastland eine Voraussetzung für positive Wachstumswirkungen darstellen. Handelspolitische Offenheit und funktionsfähige Finanzmärkte könnten insbesondere wichtig sein, um an dem – von der UNCTAD (1998: 111–116) konstatierten – Trend zu komplexeren Integrationsstrategien multinationaler Unternehmen teilzuhaben, da diese einen leichten Zugang zu Vorleistungen und eine effiziente Ressourcenallokation bedingen.

Trotz dieser aufschlussreichen Erkenntnisse bleiben einige Probleme bei der Analyse der Wachstumseffekte von Direktinvestitionen zumeist ungelöst. Zum einen leiden fast alle Studien, die mit dem Zustrom von Direktinvestitionen arbeiten, unter einem potenziellen Endogenitätsproblem, weil ein höheres Wirtschaftswachstum nicht nur die Folge des Zustroms, sondern auch die Ursache dafür sein kann.¹⁰ Aus diesem Grund basieren die Berechnungen im nächsten Teilabschnitt auf dem Bestand von Direktinvestitionen am Anfang des Betrachtungszeitraums. Ein zweiter Mangel ist darin zu sehen, dass typischerweise aggregierte Daten benutzt werden. Auf diese Weise werden sektor- und industriespezifische Merkmale von Direktinvestitionen sowie deren Wechselwirkung mit den Standortbedingungen verschleiert.

Merkmale wie die Faktor- und Technologieintensitäten der Produktion multinationaler Unternehmen sowie deren Marktorientierung und Integrationsstrategien variieren nicht nur zwischen Industrien, sondern dürften auch die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen beeinflussen. So könnte es von industriespezifischen Merkmalen abhängen, ob heimische Investitionen verdrängt oder ergänzt werden, in welchem Maße technologisches und unternehmerisches Wissen in das Gastland transferiert wird und ob Entwicklungsländer durch Direktinvestitionen verstärkt in die internationale Arbeitsteilung eingebunden werden. Gleichzeitig ermöglichen es sektorale Direktinvestitionsdaten, zwischen den unterschiedlichen Motiven für Direktinvestitionen in Entwicklungsländern zumindest näherungsweise zu differenzieren. Dies erscheint wesentlich, weil zum Beispiel solche Direktinvestitionen, die auf die Ausbeutung von Rohstoffvorkommen abzielen, häufig eine Enklavenwirtschaft in den Gastländern bilden. Die allenfalls schwache Einbindung in die lokale Wirtschaft

¹⁰ Carkovic und Levine (2002) bilden eine Ausnahme, weil sie nur die exogene Komponente des Zustroms von Direktinvestitionen betrachten. Es zeigt sich, dass diese Variable selbst dann keinen Einfluss auf das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens hat, wenn durch Standortfaktoren verursachte Nicht-Linearitäten ins Kalkül einbezogen werden.

dürfte die Wachstumswirkungen dieses Typs von Direktinvestitionen eng begrenzen. Auf der anderen Seite könnten stärkere Wachstumseffekte aus den so genannten effizienzorientierten Direktinvestitionen resultieren. Dieser Typ lässt sich durch ausgeprägte unternehmensinterne Verflechtungen sowie eine vergleichsweise starke Weltmarktausrichtung kennzeichnen. Im Gegensatz zu marktorientierten Direktinvestitionen nutzen die multinationalen Unternehmen im Fall von effizienzorientierten Direktinvestitionen nicht nur die lokalen Märkte, sondern auch standortspezifische Produktionsvorteile. Deswegen dürften sich bessere Möglichkeiten für technologische und unternehmerische „spillovers“ bieten, durch die das Wachstum in den Gastländern gefördert wird.

In der Literatur ist es gleichwohl umstritten, in welcher Weise die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen durch die Wechselwirkungen zwischen Industriemerkmalen und Standortbedingungen beeinflusst werden. Kojima (1973) argumentiert auf der Basis eines um Technologietransfers erweiterten Heckscher-Ohlin-Modells, dass das Wachstum in Entwicklungsländern in erster Linie durch Direktinvestitionen in arbeitsintensiven und technologisch weniger anspruchsvollen Industrien erhöht wird. Übertragungseffekte werden in solchen Industrien als wahrscheinlicher eingeschätzt, weil die technologische Lücke zwischen dem Heimatland und dem Gastland der multinationalen Unternehmen vergleichsweise gering ist.¹¹ Im Gegensatz dazu ergibt sich aus dem Modell von Dutt (1997), dass die Wachstumseffekte in Entwicklungsländern höher ausfallen sollten, wenn die Direktinvestitionen in technologisch fortgeschrittenen Industrien angesiedelt sind. Diese These wird damit begründet, dass ein durch Direktinvestitionen induzierter Anstieg des Kapitalstocks in technologisch weniger entwickelten Industrien die Exportpreise der Entwicklungsländer senken und ihre Terms-of-trade verschlechtern würde.

Dutt (1997) unternimmt auch einen empirischen Testversuch, findet jedoch für keine der beiden gegensätzlichen Thesen tragfähige Evidenz. Dies hängt vermutlich damit zusammen, dass technologisch fortgeschrittene Industrien nicht sauber von anderen Industrien getrennt werden,¹² rohstofforientierte Direktinvestitionen nicht separat betrachtet werden und eine Unterscheidung zwischen markt- und effizienzorientierten Direktinvestitionen unterbleibt. Diese Mängel werden im Weiteren behoben.

Standortbedingungen, Industriemerkmale und Wachstumseffekte

Um die heterogene Natur von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern einzufangen, empfiehlt es sich, auf die Datenbasis des Bureau of Economic Analysis (BEA 2003) zurückzugreifen, die die Aktivitäten der in den Vereinigten Staaten

¹¹ Diese These wird durch die oben erwähnte Untersuchung von De Mello (1997) gestützt. Auch Görg und Greenaway (2002) verweisen darauf, dass lokale Unternehmen eine ausreichende Absorptionsfähigkeit haben müssen, um von „spillovers“ zu profitieren.

¹² Die Industrieklassifizierung von Nunnenkamp und Spatz (2003) widerspricht der Einstufung der Metallindustrie als technologisch anspruchsvoll in Dutt (1997).

beheimateten multinationalen Unternehmen in einer Vielzahl von Gastländern auf Sektor- und Industrieebene wiedergibt.¹³ Es werden Bestandsdaten für das Jahr 1990 (den Anfang des Betrachtungszeitraums) verwendet, um Rückwirkungen des gesamtwirtschaftlichen Wachstums auf den Zustrom von Direktinvestitionen auszuschalten. Die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen werden abgeschätzt, indem der Median der jahresdurchschnittlichen Veränderung des Pro-Kopf-Einkommens im Zeitraum 1991–2000 zwischen den Entwicklungsländern mit niedrigen (bzw. ohne) und höheren Direktinvestitionsbeständen¹⁴ verglichen wird. Die Unterschiede in den Wachstumsraten werden dann zu ausgewählten Standortbedingungen und Industriemerkmalen in Beziehung gesetzt, um deren Relevanz für die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen einzuschätzen.

Mit diesem einfachen Verfahren lässt sich in einem ersten Schritt die Erkenntnis früherer Studien bestätigen, dass in Gastländern mit unterschiedlichen Standortbedingungen keine uniformen Wachstumseffekte von Direktinvestitionen zu erwarten sind. Es werden vier Indikatoren zur Standortqualität betrachtet: das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen in 1990 als Indiz des wirtschaftlichen Entwicklungsstandes, die Partizipationsrate im Sekundarschulbereich in 1990 als Indiz für die Ausstattung des Gastlandes mit Humankapital, der Index von Kaufmann et al. (2002) zum institutionellen Entwicklungsstand sowie der Index von Sachs und Warner (1995) zur handelspolitischen Offenheit der Gastländer. Diese Indikatoren werden genutzt, um alle Entwicklungsländer, für die die entsprechenden Informationen vorliegen, in jeweils zwei Gruppen mit relativ vorteilhafter bzw. ungünstiger Standortqualität einzuordnen. Für jede dieser Gruppen wird dann zwischen Ländern mit niedrigen (bzw. ohne) und höheren Direktinvestitionsbeständen differenziert.

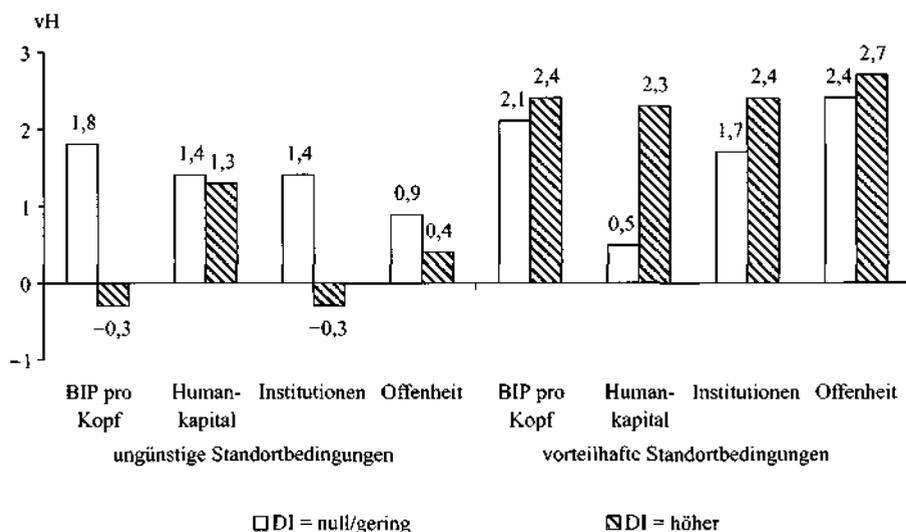
Abbildung 4 zeigt zunächst, dass die Entwicklungsländergruppen mit ungünstigen Standortbedingungen zumeist deutlich schwächer gewachsen sind als die entsprechenden Vergleichsgruppen mit vorteilhaften Standortbedingungen. Zugleich wird die These, dass Direktinvestitionen ein höheres Einkommenswachstum induzieren, für Entwicklungsländer mit ungünstigen Standortbedingungen eindeutig zurückgewiesen. Vielmehr sind höhere Direktinvestitionen dort mit einem geringeren Wachstum einhergegangen, was auf die Verdrängung heimischer Investitionen sowie auf die von Dutt (1997) konstatierten negativen Zahlungsbilanz- und Terms-of-trade-Effekte zurückzuführen sein könnte. In den Entwicklungsländern mit vorteilhaften Standortbedingungen haben Direktinvestitionen dagegen positive Wachstumswirkungen gezeitigt, auch wenn die Wachstumsunterschiede bei zwei Standortmerkmalen (BIP pro Kopf und handelspolitische Offenheit) eher gering ausfallen. Der besonders ausgeprägte Wachstumsunterschied im Fall der Partizipationsrate im Sekundarschulbereich

¹³ Zur gewählten Vorgehensweise sowie den hier zusammengefassten Ergebnissen vgl. im Einzelnen Nunnenkamp und Spatz (2003).

¹⁴ Diese Unterscheidung orientiert sich am Verhältnis des Direktinvestitionsbestandes zum Bruttoinlandsprodukt der Gastländer, womit um deren Größe kontrolliert wird.

Abbildung 4:

Gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten (Median) für Ländergruppen gemäß Standortqualität und Direktinvestitionsbeständen in allen Sektoren



Quelle: BEA (2003); World Bank (2003b); Kaufmann et al. (2002); Sachs und Warner (1995).

unterstreicht das Ergebnis von Borensztein et al. (1998), wonach eine hinreichende Ausstattung der Gastländer mit Humankapital Voraussetzung für positive Wachstumseffekte von Direktinvestitionen ist.

Ähnliche – wenn auch weniger eindeutige – Ergebnisse kommen zustande, wenn den Berechnungen statt der aggregierten Direktinvestitionsbestände (wie in Abbildung 4) die in einzelnen Sektoren angesiedelten Bestände zugrunde gelegt werden:¹⁵

- Positive gesamtwirtschaftliche Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in der Ölindustrie, die stellvertretend für rohstofforientierte Direktinvestitionen steht, beschränken sich auf Gastländer mit vorteilhaften Standortbedingungen. Insbesondere in handelspolitisch geschlossenen Gastländern mit einer unzureichenden institutionellen Entwicklung scheint der Enklavencharakter rohstofforientierter Direktinvestitionen dagegen als Wachstumshemmnis zu wirken.
- Am wenigsten scheinen die Wachstumswirkungen marktorientierter Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich durch ungünstige Standortbedingungen beeinträchtigt worden zu sein. In diesem Sektor ergeben sich teilweise bei ungünstigen Standortbedingungen sogar stärkere Wachstumseffekte als bei vorteilhaften Standortbedingungen. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, dass die meisten Entwicklungsländer mit ungünstigen Standortbedingungen

¹⁵ Vgl. im Einzelnen Nunnenkamp und Spatz (2003: Tabellen 3 und 4).

gar keine Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor verzeichneten und die Direktinvestitionen in den restlichen Ländern dieser Gruppe erst in jüngerer Vergangenheit getätigt worden sein dürften. Länder mit höheren und älteren Direktinvestitionsbeständen im Dienstleistungssektor, die häufig aus Unternehmensaufkäufen im Rahmen von Privatisierungsprogrammen resultierten, könnten stärker von einer Verdrängung heimischer Investitionen und negativen Zahlungsbilanzeffekten rein marktorientierter Direktinvestitionen betroffen sein.¹⁶

- Die Ergebnisse, die auf der Basis von Direktinvestitionsbeständen in der verarbeitenden Industrie erzielt wurden, unterstreichen insbesondere die Relevanz hinreichend entwickelter Institutionen, um von positiven Wachstumseffekten profitieren zu können. Überraschend ist hingegen, dass höhere Direktinvestitionen in als handelspolitisch offen eingestuftem Entwicklungsländern nicht mit einem höheren Wachstum einhergegangen sind. Dies könnte bedeuten, dass der Trend in Richtung auf effizienzorientierte Direktinvestitionen sich in den hier verwendeten Bestandsdaten noch nicht widerspiegelt. Dieses Ergebnis mag aber auch Zweifel an der oben vermuteten Vorteilhaftigkeit effizienzorientierter Direktinvestitionen gegenüber rein marktorientierten in der verarbeitenden Industrie wecken.

Um die Wachstumseffekte in der verarbeitenden Industrie von Entwicklungsländern genauer abzubilden, erfolgen die Berechnungen im nächsten Schritt auf der Basis von Direktinvestitionsbeständen in einzelnen Industrien. Für alle Industriezweige deutet Abbildung 5 darauf hin, dass Entwicklungsländer, die Direktinvestitionen aus den Vereinigten Staaten auf sich gezogen hatten, ein höheres Wirtschaftswachstum erzielten als Entwicklungsländer ohne Direktinvestitionen. Allerdings fallen die Wachstumsdifferenzen in Abhängigkeit von den Direktinvestitionsbeständen in einzelnen Industrien unterschiedlich stark aus. Die ausgeprägtesten Wachstumsdifferenzen ergeben sich mit 1,3 bzw. 1,1 Prozentpunkten, wenn die Bestände in der Elektroindustrie und im Maschinenbau der Berechnung unterliegen. In einer ergänzenden Korrelationsanalyse erweisen sich die Wachstumsunterschiede nur im Fall dieser beiden Industrien als signifikant positiv.¹⁷

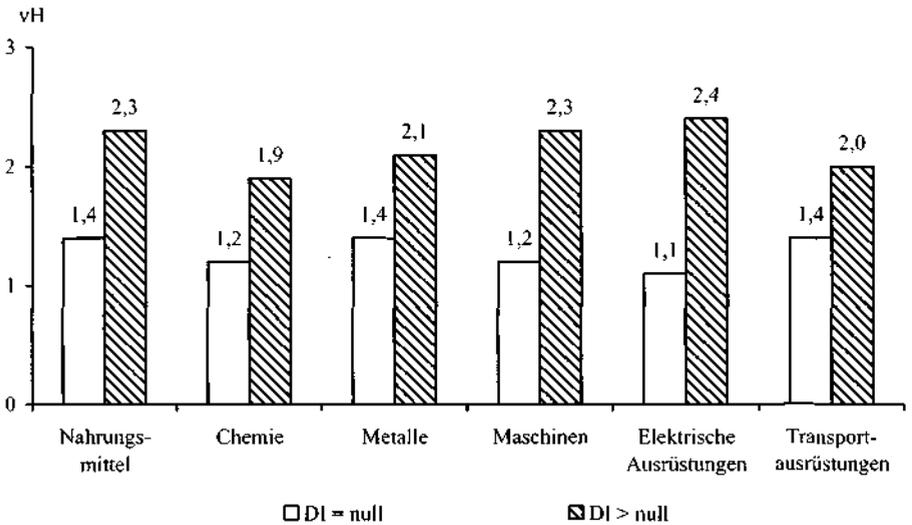
Dieses Muster stützt die These, dass stärkere Wachstumseffekte von effizienzorientierten Direktinvestitionen zu erwarten sind. Die Direktinvestitionen in der Elektroindustrie und im Maschinenbau kennzeichnet unter allen Industrien die stärkste Exportorientierung, und in beiden Industrien sind die in den Entwicklungsländern angesiedelten Tochterunternehmen relativ eng in die konzerninterne Arbeitsteilung eingebunden (Nunnenkamp und Spatz 2003: Tabelle 5). Diese beiden Merkmale effizienzorientierter Direktinvestitionen sind ansonsten

¹⁶ Argentinien bietet ein Beispiel. Die ECLAC (2003: 32–33) zeigt, dass multinationale Unternehmen, die in privatisierten Dienstleistungsbereichen tätig waren, in erheblichem Umfang Gewinne aus Argentinien transferiert haben, die die argentinische Zahlungsbilanz belasteten.

¹⁷ Die industriespezifischen Direktinvestitionsbestände im Jahr 1990 wurden im Länderquerschnitt jeweils mit den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsraten im Zeitraum 1991–2000 korreliert.

Abbildung 5:

Gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten (Median) für Entwicklungsländer mit bzw. ohne Direktinvestitionsbestände in einzelnen Industrien



Quelle: BEA (2003); World Bank (2003b).

allenfalls noch im Transportausrüstungsbau zu beobachten.¹⁸ Es kommt hinzu, dass insbesondere die Elektroindustrie eine deutlich unterdurchschnittliche Humankapitalintensität aufweist und die schwache Humankapitalbasis vieler Entwicklungsländer durch Direktinvestitionen in dieser Industrie somit weniger belastet wird. Ein Gegenstück zur Elektroindustrie bietet vor allem die chemische Industrie, deren Merkmale (schwache Exporttätigkeit und konzerninterne Arbeitsteilung, hohe Humankapital- und Technologieintensität, geringe Arbeitsintensität) darauf hindeuten, dass es sich um marktorientierte Direktinvestitionen handelt, die zudem kaum mit der in vielen Entwicklungsländern vorherrschenden Faktorausstattung in Einklang stehen dürften. Hierzu passt es, dass die Wachstumsdifferenz zwischen Entwicklungsländern mit und ohne Direktinvestitionen im Fall der chemischen Industrie nur halb so hoch ausfällt wie im Fall der Elektroindustrie (Abbildung 5).

Die bereits angedeuteten Wechselwirkungen zwischen den Industriemerkmalen und den Standortbedingungen in den Entwicklungsländern werden im letzten Schritt genauer untersucht. Dazu ist es erforderlich, bei der Berechnung gruppenspezifischer Wachstumsraten neben dem Bestand von Direktinvestitio-

¹⁸ Der Transportausrüstungsbau wird nicht näher betrachtet, weil sich die Merkmale dieser Industrie in erster Linie aus den (hohen) Direktinvestitionen der Vereinigten Staaten in Mexiko bestimmen, obwohl die Direktinvestitionen in anderen Entwicklungsländern wie Brasilien nach allgemeiner Meinung als marktorientiert einzustufen sind.

Tabelle 1:

Gesamtwirtschaftliche Wachstumsraten (Median) für Ländergruppen gemäß Standortqualität und Direktinvestitionsbeständen in einzelnen Industrien (Prozent)

Industrie	DI ^a	BIP pro Kopf		Humankapital		Institutionen		Offenheit	
		<Median	>Median	<Median	>Median	<Median	>Median	geschlossen	offen
Nahrungsmittel	DI = 0	1,2	2,3	0,9	1,9	0,8	1,4	-0,2	1,6
	DI > 0	1,4	2,3	1,0	2,4	0,0	2,4	1,3	2,5
Chemie	DI = 0	0,6	2,4	0,1	2,3	-0,0	1,7	-0,2	1,7
	DI > 0	1,4	2,3	1,0	2,6	0,6	2,5	1,0	2,7
Metalle	DI = 0	1,1	2,3	0,6	2,2	0,2	1,7	-0,1	1,6
	DI > 0	0,4	2,4	0,9	2,5	0,2	2,7	0,2	2,8
Maschinenbau	DI = 0	0,4	2,2	0,4	1,4	-0,0	1,7	-0,2	1,6
	DI > 0	1,6	2,4	0,7	2,9	-0,5	2,6	1,0	3,1
Elektrische Ausrüstungen	DI = 0	0,6	2,2	0,4	1,6	-0,0	1,4	-0,2	1,4
	DI > 0	2,4	2,5	2,1	2,5	-0,1	2,5	2,3	2,6

^a DI = Direktinvestitionsbestand.

Quelle: BEA (2003); Kaufmann et al. (2002); Sachs und Warner (1995); World Bank (2003b).

nen in einzelnen Industrien (Direktinvestitionen = 0 bzw. > 0) zugleich die vier Indikatoren zur Standortqualität zu berücksichtigen (Tabelle 1).

Als erstes Ergebnis lässt sich festhalten, dass ein höherer institutioneller Entwicklungsstand positive Wachstumseffekte weitgehend unabhängig davon begünstigt, ob die Direktinvestitionen in technologisch anspruchsvollen Industrien (z.B. Chemie) oder weniger anspruchsvollen (Metalle) bzw. aus Markt- oder Effizienzgründen getätigt werden. Unzureichend entwickelte Institutionen erschweren nicht nur den Zugang zu Direktinvestitionen, sondern verhindern zumeist auch positive Wachstumseffekte. Für die anderen drei Standortfaktoren sind die Unterschiede in den Wachstumsraten zwischen Ländern mit bzw. ohne Direktinvestitionen im Durchschnitt vergleichsweise gering, wenn es sich um marktorientierte Direktinvestitionen handelt (Nahrungsmittel, Chemie, Metalle); für effizienzorientierte Direktinvestitionen (Maschinenbau, elektrische Ausrüstungen) ist die durchschnittliche Wachstumsdifferenz mit 1,2 Prozentpunkten mehr als doppelt so hoch wie bei marktorientierten Direktinvestitionen.¹⁹ Obgleich dieses Muster nicht nur für Länder mit vorteilhaften Standortbedingungen gilt, sondern auch für solche mit ungünstigen Standortbedingungen, gibt es zwi-

¹⁹ In Gastländern mit vorteilhaften Standortbedingungen findet sich die vermutete Überlegenheit effizienzorientierter gegenüber marktorientierten Direktinvestitionen in erster Linie dann bestätigt, wenn eine relativ hohe Partizipationsrate im Sekundarschulbereich als Standortvorteil betrachtet wird. Überraschen mag es hingegen, dass Direktinvestitionen in allen Industrien mit einem deutlich höheren Wirtschaftswachstum einhergehen, wenn die handelspolitische Offenheit als Indikator für vorteilhafte Standortbedingungen herangezogen wird. Allerdings ergibt sich auch für offene Gastländer ein besonders starker Wachstumseffekt von Direktinvestitionen im Maschinenbau, was angesichts der außergewöhnlich starken Exportorientierung der Direktinvestitionen in dieser Industrie zu erwarten war.

schen diesen beiden Ländergruppen einen wesentlichen Unterschied, der auf die Wechselwirkung zwischen Standortbedingungen und Industriemerkmalen verweist:

- Für Länder mit ungünstigen Standortbedingungen zeigt sich bei Direktinvestitionen in der Elektroindustrie eine höhere Wachstumsdifferenz als bei Direktinvestitionen im Maschinenbau. Vor allem eine niedrige Partizipationsrate im Sekundarschulbereich begrenzt die Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen im Maschinenbau, der durch eine höhere Humankapitalintensität gekennzeichnet ist als die Elektroindustrie. Die höhere Arbeitsintensität und die geringere Technologieintensität der Elektroindustrie erleichtern es weniger entwickelten Gastländern, von Direktinvestitionen in dieser Industrie zu profitieren.
- Im Gegensatz zu Ländern mit ungünstigen Standortbedingungen ergibt sich für handelspolitisch offene Entwicklungsländer mit einer besseren Ausstattung mit Humankapital ein besonders starker Zusammenhang zwischen den Direktinvestitionen im Maschinenbau und dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum. Die Merkmale des Maschinenbaus passen besser zu den in dieser Ländergruppe vorherrschenden Standortbedingungen.

Diese Ergebnisse stützen die These, dass positive Wachstumseffekte von Direktinvestitionen wahrscheinlicher sind, wenn die technologische Lücke zwischen den Produktionsverfahren der Tochterfirmen multinationaler Unternehmen und jenen der lokalen Unternehmen vergleichsweise gering ist. Ähnlich wie die Evidenz zu „spillovers“ in Görg und Greenaway (2002) weisen die hier präsentierten Berechnungen von gruppenspezifischen Wachstumsraten die These zurück, wonach eine größere technologische Lücke es begünstigt, dass durch Direktinvestitionen wirtschaftliche Aufholprozesse induziert werden.

Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die in vielen Entwicklungsländern verbreitete Hoffnung, wirtschaftliche Aufholprozesse einleiten oder beschleunigen zu können, indem ausländische Direktinvestitionen angelockt werden, gründet sich zum einen darauf, dass die Mittel zur Finanzierung von Investitionen auf diese Weise aufgestockt werden können. Es kommt hinzu, dass Direktinvestitionen gegenüber heimischen Investitionen und anderen Formen des Kapitalimports qualitative Vorzüge aufweisen: Die Gastländer können durch einen Zustrom von Direktinvestitionen Zugang zu international verfügbaren Technologien und unternehmerischem Wissen gewinnen. Ein höheres gesamtwirtschaftliches Wachstum würde in dem Maße begünstigt, wie technologische und unternehmerische Kenntnisse von den multinationalen Unternehmen auf die Wirtschaft der Gastländer übertragen werden.

Positive Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern sind aber alles andere als garantiert. Zuerst verdient festgehalten zu werden, dass Direktinvestitionen in den meisten Entwicklungsländern nur in begrenztem Maße zur Finanzierung der wirtschaftlichen Entwicklung beitragen. Trotz der

den Direktinvestitionen zugeschriebenen qualitativen Vorzüge bleibt die Mobilisierung heimischer Ressourcen weitaus wichtiger als der Kapitalimport in Form von Direktinvestitionen, um Investitionen zu finanzieren und Wachstumsimpulse zu entfalten. Überdies entzieht sich der Beitrag von Direktinvestitionen zur Entwicklungsfinanzierung vor allem dann einer einfachen Bewertung, wenn heimische Investitionen verdrängt werden (wie es in Lateinamerika der Fall gewesen zu sein scheint), Entwicklungsländer mit ungünstigen Standortbedingungen von multinationalen Unternehmen gemieden werden oder technologische und unternehmerische Übertragungseffekte dort nicht zustande kommen.

Wenig realistisch ist es insbesondere, von den Direktinvestitionen einen wesentlichen Beitrag zur Bekämpfung der weltweiten Armut zu erwarten. Selbst wenn es gelänge, den Zugang armer Entwicklungsländer zu Direktinvestitionen zu erleichtern, wäre kaum mit einer unmittelbaren Verringerung von Armut zu rechnen. Durch die Aktivitäten multinationaler Unternehmen verbessern sich in erster Linie die Beschäftigungs- und Verdienstaussichten vergleichsweise hoch qualifizierter Arbeitskräfte in den Entwicklungsländern. Angesichts der verfügbaren – wenn auch bruchstückhaften – Evidenz erscheint es als reines Wunschenken, wenn vereinzelt postuliert wird, eine ungleichere Einkommensverteilung in der Folge von Direktinvestitionen sei allenfalls ein kurzfristiges Phänomen.

Selbst der in einigen empirischen Studien aufgezeigte positive Zusammenhang zwischen dem Zustrom von Direktinvestitionen und dem Wachstum der Durchschnittseinkommen in Entwicklungsländern ist keineswegs robust. Vielmehr hängen die Wachstumseffekte maßgeblich von Standortfaktoren in den Gastländern, Industriemerkmalen und den Motiven für Direktinvestitionen sowie den Wechselwirkungen zwischen diesen Faktoren ab:

- Gerade dort wo wirtschaftliche Aufholprozesse am dringlichsten wären, spricht wenig für positive Wachstumseffekte von Direktinvestitionen, weil es an ausreichender Absorptionsfähigkeit mangelt.
- Der Enklavencharakter rohstofforientierter Direktinvestitionen verbaut positive Wachstumseffekte insbesondere in handelspolitisch geschlossenen Gastländern mit institutionellen Defiziten. In der verarbeitenden Industrie sind in erster Linie die Direktinvestitionen in der Elektroindustrie und im Maschinenbau, die als effizienzorientiert klassifiziert werden können, mit einem höheren gesamtwirtschaftlichen Wachstum einhergegangen.
- Die Analyse der Wechselwirkungen zwischen Industriemerkmalen und Standortbedingungen zeigt schließlich, dass positive Wachstumseffekte von Direktinvestitionen wahrscheinlicher sind, wenn die technologische Lücke zwischen den Produktionsverfahren der Tochterfirmen multinationaler Unternehmen und jenen der lokalen Unternehmen vergleichsweise gering ist.

Es reicht also bei weitem nicht aus, Direktinvestitionen zu attrahieren, um aus diesen einen gesamtwirtschaftlichen Nutzen zu ziehen. Vor allem für wenig entwickelte Gastländer macht es keinen Sinn, finanzielle Anreize und Subventionen zu offerieren, um Direktinvestitionen in technologisch anspruchsvolle Industrien

zu locken. Knappe staatliche Ressourcen sollten besser darauf verwandt werden, die Standortbedingungen durch Bildungsinvestitionen und institutionelle Entwicklung zu stärken. Für viele arme Entwicklungsländer dürfte es aber selbst dann ein weiter Weg sein, bis Direktinvestitionen dort zu einem Katalysator der wirtschaftlichen Entwicklung werden.

Summary

It is for various reasons that positive economic growth effects of foreign direct investment (FDI) in developing countries cannot be taken for granted. First, the mobilisation of domestic resources remains by far more important than attracting FDI for financing investment and stimulating growth. Second, FDI tends to primarily improve the income position of more qualified workers in developing host countries, rather than directly alleviating poverty. Third, FDI is a fairly heterogeneous phenomenon; its growth effects depend on host-country conditions, industry characteristics, the motives underlying FDI and the interplay between these factors. Creating an environment in which FDI may lead to higher growth amounts to a daunting task exactly where development needs are most pressing.

Literatur

- Agosin, M.R., und R. Mayer (2000). Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment? UNCTAD Discussion Paper 146. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- Aitken, B., A. Harrison und R.E. Lipsey (1996). Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study of Mexico, Venezuela and the United States. *Journal of International Economics* 40 (3): 345–371.
- Alfaro, L., A. Chanda, S. Kalemli-Ozcan und S. Sayek (2001). FDI and Economic Growth: The Role of Financial Markets. Working Paper 01–083. Harvard Business School, Boston, Mass.
- Balasubramanyam, V.N., M.A. Salisu und D. Sapsford (1996). Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries. *Economic Journal* 106: 92–105.
- BEA (Bureau of Economic Analysis)(2003). Online Data Base on US Direct Investment Abroad. Via Internet (Juni 2003) <<http://www.bea.doc.gov/bea/di/di1usdbal.htm>>.
- Blomström, M., R.E. Lipsey und M. Zejan (1994). What Explains Developing Country Growth? NBER Working Paper 4132. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Borensztein, E.R., J. De Gregorio und J.-W. Lee (1998). How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth? *Journal of International Economics* 45 (1): 115–135.
- Carkovic, M., und R. Levine (2002). Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth? Via Internet (Februar 2004) <http://www.worldbank.org/research/conferences/financial_globalization/fdi.pdf>.
- De Mello, L.R. jr. (1997). Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey. *Journal of Development Studies* 34 (1): 1–34.
- Dollar, D., und A. Kraay (2001). Growth Is Good for the Poor. World Bank Policy Research Working Paper 2587. Washington, D.C.

- Dutt, A.K. (1997). The Pattern of Direct Foreign Investment and Economic Growth. *World Development* 25 (11): 1925–1936.
- ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) (2003). *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean 2002*. United Nations, Santiago de Chile.
- Görg, H., und D. Greenaway (2002). Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? CEPR Discussion Paper 3485. Centre for Economic Policy Research, London.
- Graham, E.M. (2000). *Fighting the Wrong Enemy: Antiglobal Activists and Multinational Enterprises*. Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Hermes, N., und R. Lensink (2003). Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth. *Journal of Development Studies* 49 (1): 142–163.
- JBIC Institute (2002). Foreign Direct Investment and Development: Where Do We Stand? JBICI Research Paper 15. Japan Bank for International Cooperation, Tokio.
- Kaufmann, D., A. Kraay und P. Zoido-Lobaton (2002). Governance Matters, II: Updated Indicators for 2000–01. World Bank Policy Research Working Paper WPS 2772, Washington, D.C.
- Klein, M., C. Aaron und B. Hadjimichael (2002). Foreign Direct Investment and Poverty Reduction. In OECD, *New Horizons for Foreign Direct Investment*. OECD, Paris.
- Kojima, K. (1973). A Macroeconomic Approach to Foreign Direct Investment. *Hitotsubashi Journal of Economics* 14 (1): 1–21.
- Lipsey, R.E. (2000). Inward FDI and Economic Growth in Developing Countries. *Transnational Corporations* 9 (1): 67–95.
- Lipsey, R.E., und F. Sjöholm (2001). Foreign Direct Investment and Wages in Indonesian Manufacturing. NBER Working Paper 8299. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
- Nunnenkamp, P. (2002). FDI and Economic Growth in Developing Countries. *Journal of World Investment* 3 (4): 595–613.
- Nunnenkamp, P. (2004). To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals? *The World Economy* (in Druck).
- Nunnenkamp, P., und J. Spatz (2003). Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristics? Kieler Arbeitspapiere 1176. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Nunnenkamp, P., und R. Thiele (2004). Strategien zur Bekämpfung der weltweiten Armut: Irrwege, Umwege und Auswege. Kieler Diskussionsbeiträge 407. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- ODI (Overseas Development Institute) (2002). Foreign Direct Investment: Who Gains? ODI Briefing Paper, London.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2002a). *New Horizons for Foreign Direct Investment*. OECD, Paris.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development) (2002b). *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*. OECD, Paris.
- Ram, R., und H. Zhang (2002). Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Cross-Country Data for the 1990s. *Economic Development and Cultural Change* 51 (1): 205–215.
- Sachs, J.D., und A. Warner (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1–95.
- te Velde, D.W. (2003). Foreign Direct Investment and Income Inequality in Latin America: Experiences and Policy Implications. Overseas Development Institute, London.

- te Velde, D.W., und O. Morrissey (2001). Foreign Ownership and Wages: Evidence from Five African Countries. CREDIT Research Paper 01/19. University of Nottingham. Via Internet (Februar 2004) <<http://www.nottingham.ac.uk/economics/credit/research/papers/CP01.19.pdf>>.
- te Velde, D.W., und O. Morrissey (2002). Foreign Direct Investment, Skills and Wage Inequality in East Asia. Via Internet (Februar 2004) <http://www.odi.org.uk/iedg/meetings/FDI_who_gains/skills_wage_inequality.pdf>.
- UN (2002a). Final Outcome of the International Conference on Financing for Development. United Nations, New York. Via Internet (Februar 2004) <<http://www.un.org/esa/ffd/0302finalMonterreyConsensus.pdf>>.
- UN (2002b). International Conference on Financing for Development: Facilitator's Working Paper. United Nations, New York. Via Internet (August 2002) <<http://www.un.org/esa/ffd/0501PC-facilitator.htm>>.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (1998). *World Investment Report 1998*. United Nations, New York.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2003). *World Investment Report 2003*. United Nations, New York.
- World Bank (2003a). *Global Development Finance, CD-ROM*. Washington, D.C.
- World Bank (2003b). *World Development Indicators, CD-ROM*. Washington, D.C.