

**„AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN ALS  
WACHSTUMSMOTOR?**

-

**EINE EMPIRISCHE ANALYSE AM BEISPIEL  
LATEINAMERIKAS“**

**Dissertation**

zur Erlangung des akademischen Grades  
Doktor der Volkswirtschaft  
(Dr.rer. pol.)  
Fakultät für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften  
der Universität Heidelberg

Cord Hinrichs  
geboren in Oldenburg

**Heidelberg  
2005**

## *Für meine Eltern*

Ich möchte mich ganz herzlich bei Herrn Prof. Sangmeister für die Bereitschaft bedanken als mein Doktorvater zu fungieren und mich bei diesem Unterfangen zu unterstützen. Auch Herrn Prof. Gans gilt mein Dank für die Anfertigung des Zweitgutachtens.

Weiterhin geht mein Dank an Frau Gudrun Rehwald und Herrn John F. Opie für wertvolle Diskussionen und Anregungen und an Frau Marion Kock und Frau Kerstin Haug für die abschließende Durchsicht und Korrektur dieser Arbeit.

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Kapitel</b>		<b>Seite</b>
<b>I</b>	<b>MOTIVATION UND FRAGESTELLUNG.....</b>	<b>1</b>
<b>II</b>	<b>ZUR GEGENWÄRTIGEN SITUATION.....</b>	<b>3</b>
2.1	DEFINITION UND MESSUNG AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN.....	3
2.1.1	DEFINITION AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN.....	3
2.1.2	KONZEPTIONELLE KERNPUNKTE.....	5
2.1.3	PRAKTISCHE SCHWIERIGKEITEN UND IMPLIKATIONEN DER MESSUNG.....	9
2.2	ZUR ENTWICKLUNG DER AUSLÄNDISCHEN DIREKTINVESTITIONEN ZWISCHEN EUROPA UND LATEINAMERIKA.....	13
2.2.1	DIE HISTORISCHE ENTWICKLUNG IM VERGLEICH – EIN KLEINER EXKURS.....	13
2.2.2	DIE WIRTSCHAFTSBEZIEHUNGEN ZWISCHEN LATEINAMERIKA UND EUROPA.....	19
2.2.3	VOLUMEN AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN UND GLOBALE KONZENTRATION.....	21
2.2.4	AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN ZWISCHEN EUROPA UND LATEINAMERIKA.....	27
<b>III</b>	<b>DETERMINANTEN AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN.....</b>	<b>32</b>
3.1	THEORETISCHE MODELLE.....	34
3.1.1	MONOPOLISTISCHE KONKURRENZ (HYMER, 1976).....	34
3.1.2	KOMPARATIVE VORTEILE (CAVES, 1971).....	37
3.1.3	INTERNATIONALE PRODUKTZYKLEN (VERNON, 1966).....	39
3.1.4	NATIONALER MARKTARBITRAGE (ALIBER, 1970).....	41
3.1.5	INTERNALISIERUNG (COASE, 1937, BUCKLEY & CASSON, 1976).....	44
3.1.6	EKLEKTISCHE THEORIE (DUNNING, 1979).....	47
3.1.7	ANDERE ERKLÄRUNGSANSÄTZE.....	49
3.2	EMPIRISCHE ANALYSEN DER DETERMINANTEN AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTI- TIONEN.....	51
3.2.1	LÄNDERÜBERGREIFENDE STUDIEN.....	51
3.2.2	SEKTORÜBERGREIFENDE STUDIEN.....	53
3.2.3	INTERTEMPORALE STUDIEN.....	55

<b>IV</b>	<b>MAKROÖKONOMISCHE EFFEKTE AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN AUF DAS GASTLAND.....</b>	<b>58</b>
4.1	THEORETISCHE KOSTEN UND NUTZEN AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN...	59
4.2	IMPLIKATIONEN FÜR DIE ZAHLUNGSBILANZ UND DIE WÄHRUNGSMÄRKTE.....	62
4.3	TECHNOLOGIETRANSFER DURCH AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN.....	76
4.4	AUSWIRKUNGEN AUSLÄNDISCHER DIREKTINVESTITIONEN AUF VERSCHIEDENE MAKROÖKONOMISCHE GRÖSSEN.....	81
4.5	LÖHNE UND ARBEITSMARKT.....	85
<b>V</b>	<b>AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND WACHSTUM IM GASTLAND – DAS KAUSALITÄTSRPOBLEM.....</b>	<b>89</b>
5.1	AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND WACHSTUM – WAS KOMMT ZUERST?.....	89
5.2	THEORETISCHE ANSÄTZE ZUR LÖSUNG DIESER FRAGE.....	91
5.3	EMPIRISCHE STUDIEN.....	95
5.4	FEHLERQUELLEN UND LÖSUNGSANSÄTZE.....	100
<b>VI</b>	<b>AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND WACHSTUM AM BEISPIEL LATEINAMERIKAS.....</b>	<b>103</b>
6.1	DAS THEORETISCHE MODELL.....	103
6.1.1	VARIABLEN.....	103
6.2	DER EMPIRISCHE VERGLEICH.....	105
6.2.1	LÄNDER UND DATENKRANZ.....	105
6.2.2	DAS REGRESSIONSMODELL.....	105
6.2.3	ERGEBNISSE.....	110
6.2.3.1	AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND BESCHÄFTIGUNG.....	110
6.2.3.2	AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND DER KAPITALSTOCK.....	112
6.2.3.3	AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND WIRTSCHAFTSWACHSTUM.....	114
<b>VII</b>	<b>FAZIT.....</b>	<b>117</b>
<b>VIII</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS.....</b>	<b>121</b>
<b>IX</b>	<b>ANHANG.....</b>	<b>131</b>

## Abbildungsverzeichnis

<b>Abb. 1</b>	Ausländische Direktinvestitionen; Deutschland	S. 6
<b>Abb. 2</b>	Ausländische Direktinvestitionen; Slowakei	S. 7
<b>Abb. 3</b>	Reales BIP-Wachstum im Vergleich	S. 15
<b>Abb. 4</b>	Reales BIP pro Kopf	S. 16
<b>Abb. 5</b>	Weltimport- und Bevölkerungsanteil: Lateinamerika	S. 17
<b>Abb. 6</b>	Weltexportanteil: Lateinamerika	S. 17
<b>Abb. 7</b>	Ungewichtete Durchschnittszölle nach Regionen	S. 18
<b>Abb. 8</b>	Exportstruktur; Argentinien	S. 19
<b>Abb. 9</b>	Exportsstruktur; Brasilien	S. 20
<b>Abb. 10</b>	FDI Zuflüsse	S. 21
<b>Abb. 11</b>	FDI in vH. Der Bruttoanlageinvestitionen	S. 22
<b>Abb. 12</b>	Verteilung der EU-Direktinvestitionen in Lateinamerika	S. 28
<b>Abb. 13</b>	FDI Zuflüsse aus der EU und Nordamerika; Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Venezuela	S. 30
<b>Abb. 14</b>	FDI Zuflüsse aus der EU und Nordamerika; Mexiko	S. 31
<b>Abb. 15</b>	Reales BIP-Wachstum im Vergleich; Argentinien, Brasilien, Mexiko	S. 131
<b>Abb. 16</b>	Reales BIP-Wachstum im Vergleich; Chile, Venezuela, Kolumbien	S. 131
<b>Abb. 17</b>	Exportstruktur; Argentinien	S. 132
<b>Abb. 18</b>	Importstruktur; Argentinien	S. 132
<b>Abb. 19</b>	Exportstruktur; Brasilien	S. 133
<b>Abb. 20</b>	Importstruktur; Brasilien	S. 133
<b>Abb. 21</b>	Exportstruktur; Chile	S. 134
<b>Abb. 22</b>	Importstruktur; Chile	S. 134
<b>Abb. 23</b>	Exportstruktur; Kolumbien	S. 135
<b>Abb. 24</b>	Importstruktur; Kolumbien	S. 135
<b>Abb. 25</b>	Exportstruktur; Mexiko	S. 136
<b>Abb. 26</b>	Importstruktur; Mexiko	S. 136
<b>Abb. 27</b>	Exportstruktur; Venezuela	S. 137
<b>Abb. 28</b>	Importstruktur; Venezuela	S. 137

### Tabellenverzeichnis:

<b>Tabelle 1</b>	Anteil am Welt-BIP nach Handelszentren	S. 14
<b>Tabelle 2</b>	Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen global	S. 23
<b>Tabelle 3</b>	FDI-Zuflüsse in Entwicklungsländer	S. 24
<b>Tabelle 4</b>	Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen global	S. 25
<b>Tabelle 5</b>	FDI-Abflüsse aus Entwicklungsländern	S. 26
<b>Tabelle 6</b>	Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika nach Unternehmensstrategie	S. 29
<b>Tabelle 7</b>	Übersicht treibender Theorien für ausländische Direktinvestitionen	S. 33

**Abkürzungen:**

<b>UNCTAD:</b>	United Nations Conference on Trade and Development
<b>OECD:</b>	Organisation for Economic Co-operation and Economic Development
<b>ECLAC:</b>	Economic Commission for Latin America & the Caribbean
<b>OxLaD:</b>	Oxford Latin American Economic Database
<b>WTO:</b>	World Trade Organisation
<b>IWF:</b>	Internationaler Währungsfonds
<b>FDI:</b>	Foreign Direct Investment (Ausländische Direktinvestitionen)

**Datenquellen<sup>1</sup>**

**Energieverbrauch in BTU:** British Petroleum, Energy Review 2005.

**Foreign Direct Investment:** UNCTAD

**Bruttoanlageinvestitionen:** UNCTAD

<b>Beschäftigung:</b>	Argentinien:	Instituto Nacional de Estadística y Censos
	Brasilien:	Welt Bank, World Development Indicators
	Chile:	Instituto Nacional de Estadísticas
	Mexiko:	Welt Bank, World Development Indicators
	Venezuela:	Instituto Nacional de Estadística
<b>Bruttoinlandsprodukt:</b>	Argentinien:	Instituto Nacional de Estadística y Censos
	Brasilien:	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
	Chile:	Banco Central de Chile
	Mexiko:	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
	Venezuela:	Banco Central de Venezuela

---

<sup>1</sup> Falls nicht direkt angegeben.

## I Motivation und Fragestellung

Nach Ende des Zweiten Weltkriegs und insbesondere im Verlauf der 50er Jahre gewannen multinationale Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Einhergehend mit dieser fortschreitenden Globalisierung und Vernetzung der Produktionsprozesse stieg auch die Frage ihren positiven oder negativen Effekten.

Im Vordergrund dieser Arbeit steht die Frage nach den Bestimmungsgrößen und Effekten ausländischer Direktinvestitionen als Synonym für die sich intensivierenden Aktivitäten global agierender Unternehmen auf das Gastland, d.h. das Land, in dem die Investitionen getätigt werden. Hierzu werden sechs lateinamerikanische Länder untersucht.

Die Analyse dieser Effekte kann einen wesentlichen Beitrag zur immer wieder aufkeimenden Diskussion über das Für und Wider einer strategischen Politikausrichtung im Hinblick auf die Gewinnung ausländischer Direktinvestitionen bieten. Sollte es keinerlei Spillover-Effekte ausländischer Direktinvestitionen auf Schlüsselgrößen wie Wachstum oder Beschäftigung im Inland geben, so wären Anstrengungen von Seiten der Politik, sei es durch Steuervergünstigungen oder Unterstützung durch die Bereitstellung spezieller Infrastruktur, nicht geeignet, um die inländische Wirtschaft zu unterstützen.

Lassen sich jedoch Auswirkungen zeigen, so kann dieser Umstand zum einen eine bereits erfolgreich praktizierte Politikstrategie andeuten, zum anderen aber auch die Forderung nach weiteren Anstrengungen für einen höheren Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen nach sich ziehen.

Der Aufbau der Arbeit gestaltet sich wie folgt:

Das Kapitel II beschäftigt sich mit den definitorischen Grundlagen ausländischer Direktinvestitionen, der Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen, den konzeptionellen Schwerpunkten und den praktischen Schwierigkeiten einer exakten Messung.

Des Weiteren werden die Ströme ausländischer Direktinvestitionen der letzten Jahrzehnte zwischen Europa und Lateinamerika, aber auch aus globaler Sicht analysiert und grundlegende Veränderungen im globalen Investitionsverhalten aufgezeigt.

Die hieraus abzuleitende wachsende Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für das Gastland bilden eine integrale Grundlage für diese Arbeit.

Um diese Ströme weitergehend analysieren und interpretieren zu können, werden in Kapitel III die möglichen theoretischen Ansätze für die Ermittlung der Determinanten für

ausländische Direktinvestitionen dargelegt. Hierbei spielen Lohnkostenvorteile oder aber auch ein großer bzw. florierender Inlandsmarkt eine wichtige Rolle. Da jedoch nicht nur die Bestimmungsgründe für Direktinvestitionen eine wichtige Rolle spielen, sondern für die strategische Politikausrichtung auch die Effekte desselben auf Schlüsselgrößen wie inländische Beschäftigung oder Wirtschaftswachstum oder andere wichtig sind, werden in Kapitel IV die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Bruttoinlandswachstum, auf Beschäftigung und Löhne, auf die Investitionen, aber auch auf die Zahlungsbilanz näher beleuchtet. Dies soll einen Überblick über die potentiellen positiven oder auch negativen Effekte ausländischer Direktinvestitionen auf die inländische Wirtschaft geben.

Die Ausführungen in den Kapiteln III und IV zeigen, dass inländisches Wachstum sowohl als Determinante als auch als betroffene Variable gesehen werden kann. Somit stellt sich die Frage nach der Kausalität zwischen inländischem Wachstum und ausländischen Direktinvestitionen. Kapitel V beschäftigt sich mit diesem Kausalitätsproblem und zeigt verschiedene theoretische Ansätze zur Lösung dieser Fragestellung bzw. Probleme bei der Untersuchung desselben auf.

Letztendlich muss jedoch eine empirische Analyse zeigen, ob die theoretischen Erörterungen auch dem „Realitätstest“ standhalten. Am Beispiel sechs lateinamerikanischer Länder werden die verschiedenen Hypothesen der kausalen Zusammenhänge ökonometrisch untersucht und interpretiert. Die Folgerungen bzw. Ergebnisse dieser Analyse bilden eine wichtige Grundlage für die Fortführung bzw. Entwicklung strategischer Politikentscheidungen. Sollen ausländische Direktinvestitionen vermehrt ins Land gezogen werden? Dies wäre der Fall, wenn ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum oder die Beschäftigung unterstützen. Oder können die Ressourcen besser anderweitig verwendet werden, für den Fall, dass keinerlei Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und anderen makroökonomischen Größen besteht?

## II Zur gegenwärtigen Situation

### 2.1 Definition und Messung ausländischer Direktinvestitionen

Aufgrund der rasch wachsenden Volumina ausländischer Direktinvestitionen über die letzten Jahrzehnte hinweg hat die statistische Messung dieser Ströme als Basis für die Evaluierung ihrer positiven und negativen Effekte auf Geber- und Gastland zunehmend an Bedeutung gewonnen. Umfassende, vergleichbare und aktuelle Daten sind für eine eingehende Analyse, sei es aus ökonomischer, sei es aus politischer Sicht, unabdingbar, jedoch immer noch schwer zu finden.

Die in der Vergangenheit und auch bis zum heutigen Tag zum großen Teil verwendeten Statistiken in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen werfen sowohl wichtige konzeptionelle Fragen in Bezug auf Definition und Interpretation als auch praktische Probleme der Messung auf.

#### 2.1.1 Definition ausländischer Direktinvestitionen

Grundsätzlich lassen sich zwei Arten von Investitionen unterscheiden:

1. Portfolioinvestitionen
2. Direktinvestitionen

Diese Unterscheidung gilt sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Zunächst erscheint es ratsam, diese beiden Arten von Investitionen voneinander abzugrenzen und das Unterscheidungskriterium zu erläutern.

Die Welthandelsorganisation (WTO) hebt hervor, dass:

*„Foreign Direct Investment (FDI) occurs when an investor based in one country (home country) acquires an asset in another country (the host country) with the interest to manage that asset. The management dimension is what distinguishes FDI from portfolio investment in foreign stocks, bonds and other financial instruments.“<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> WTO, 1996, Annual Report Vol. 1; Trade and Foreign Direct Investment, WTO, Genf..

D.h. ausländische Direktinvestitionen werden vorgenommen, um durch den Erwerb von Vermögenswerten Einfluss auf die Führung des Unternehmens im Gastland zu gewinnen.

Diese Intention ist das Hauptunterscheidungsmerkmal zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen, welche getätigt werden, um lediglich eine Rendite aus der Tätigkeit bzw. dem wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens im Gastland zu erzielen.

Portfolioinvestoren stellen ausländischen Unternehmen lediglich Kapital im Gegenzug für eine Verzinsung, Dividende und gegebenenfalls wachsende Aktienkurse zur Verfügung. Hieraus ergibt sich, dass durch Portfolioinvestitionen keine Kontrolle bzw. kein Management des ausländischen Unternehmens ausgeübt wird. Portfolioinvestitionen sind somit spekulativer bzw. risikoreicher als Direktinvestitionen, da der Investor keine Möglichkeit der Einbringung eigener Managementfähigkeiten oder Wissen hat.

Die OECD definiert den Begriff der ausländischen Direktinvestitionen wie folgt:

*„Foreign direct investment refers to investment that involves a long-term relationship, reflecting a lasting interest of a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise).*

*The direct investor's purpose is to exert a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy.*

*Direct investment involves both the initial transaction between the two entities and all subsequent transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.“<sup>2</sup>*

---

<sup>2</sup> OECD, 1992, Organization for Economic Co-Operation and Development: Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Paris.

Nach diesen Definitionen beinhalten ausländische Direktinvestitionen u. a. auch diese drei Komponenten:

- a) Neue Vermögenswerte (equity) von einem Mutterunternehmen im Geberland an eine (neue) Tochtergesellschaft im Gastland;
- b) langfristige und kurzfristige Nettokredite des Mutterunternehmens an die Tochtergesellschaft; und
- c) reinvestierte Gewinne der Tochterunternehmung,

denn auch diese Investitionen werden mit dem Ziel getätigt, Kontrolle über die Unternehmung im Gastland zu gewinnen bzw. beizubehalten.

Die Inhalte der genannten Definitionen bilden die Grundlage dieser Arbeit, und ausländische Direktinvestitionen beziehen sich, falls nicht explizit genannt, auf diese Definitionen.

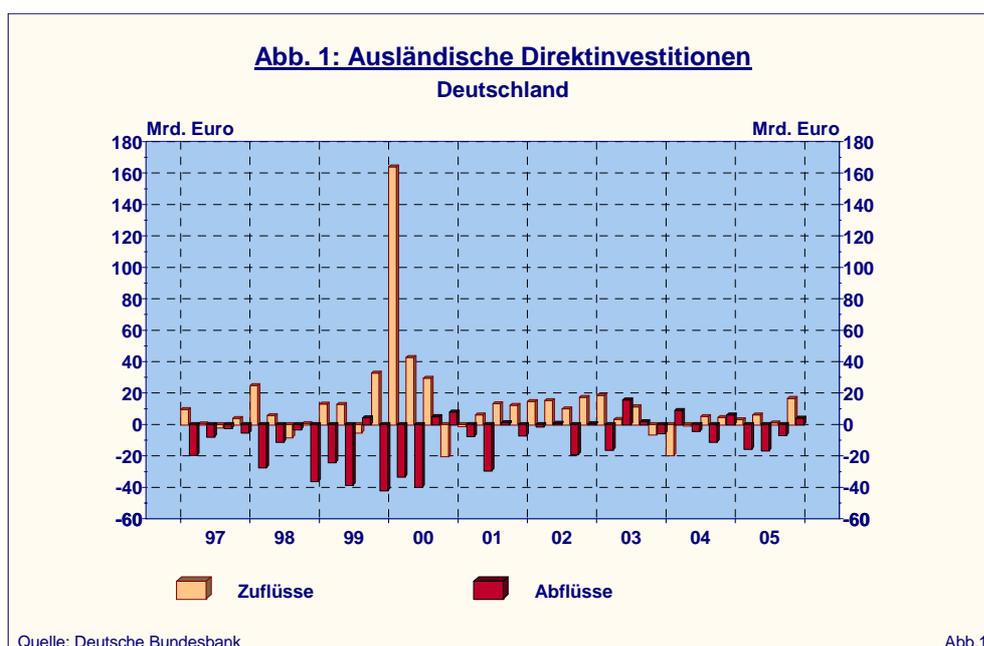
### **2.1.2 Konzeptionelle Kernpunkte**

Ausländische Direktinvestitionen sind Teil der Zahlungsbilanz eines Landes und werden nach Richtlinien des Internationalen Währungsfonds (IWF) zusammengestellt und veröffentlicht. Die veröffentlichten Daten zur Zahlungsbilanz beinhalten im allgemeinen die in Punkt 2.1.1. angesprochenen drei Komponenten und somit auch Größen wie z.B. reinvestierte Gewinne.

Ausländische Direktinvestitionen, definiert und gemessen nach IWF-Konventionen, bedeuten somit notwendigerweise nicht, dass eine tatsächliche Investition, wie im Allgemeinen verstanden, vonstatten gegangen ist. Weiterhin lässt eine Erhöhung der gemessenen ausländischen Direktinvestitionen nicht notwendigerweise darauf schließen, daß Ausgaben stattgefunden haben, die zu einer Erweiterung einer Fabrik oder eines Maschinenparks führen.

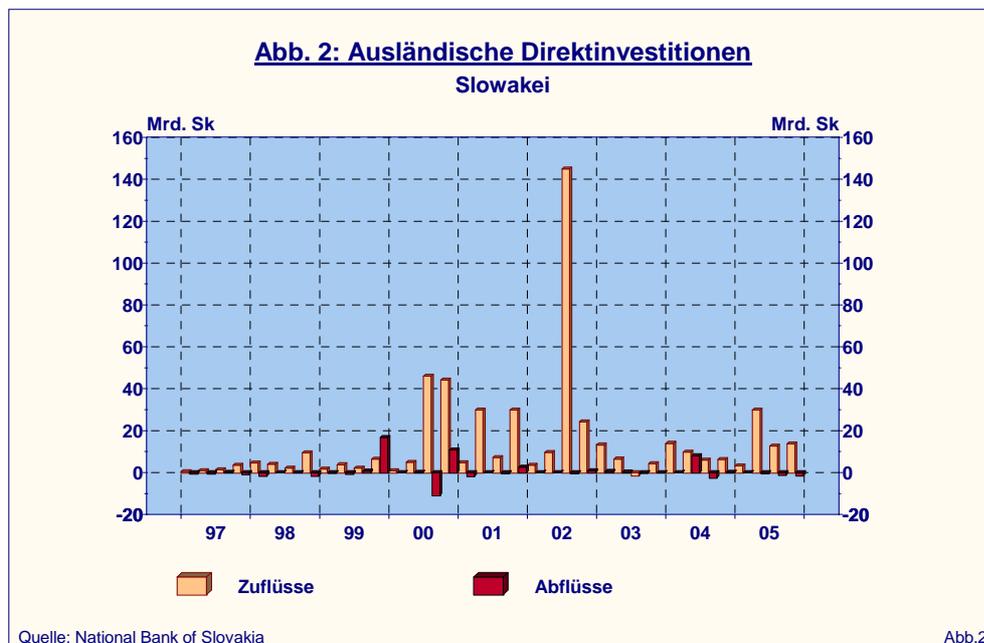
Somit ist festzustellen, dass es einen Unterschied zwischen der statistischen Definition ausländischer Direktinvestitionen und dem üblichen Gebrauch des Begriffs ‚ausländische Direktinvestitionen‘ gibt.

Um dieses „Dilemma“ zu verdeutlichen, seien zwei Beispiele angeführt. In den Abbildungen 1 und 2 sind die Zu- und Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen Deutschlands bzw. der Slowakei von 1997 bis 2004 dargestellt. Geht man davon aus, dass ausländische Direktinvestitionen immer den Aufbau neuer Produktionsstätten bedeuten, so könnte man annehmen, dass der Investitionsstandort Deutschland im ersten Quartal 2000 massiv an Attraktivität gewonnen hat und deshalb Direktinvestitionen ins Land flossen. Das war mehr, als in den vergangenen 30 Jahren insgesamt an Direktinvestitionszuflüssen registriert worden sind, und wertmäßig mehr, als irgendein europäisches Land jemals an „Direktinvestitionszuflüssen“ in einem Jahr erhalten hat. Wer jedoch dieser Argumentation folgt und auf Seiten des Arbeitsmarktes nach einem massiven Beschäftigungsanstieg aufgrund einer massiv gestiegenen Nachfrage nach Arbeitern für die neuen Produktionsstätten sucht, wird nicht fündig werden. Im Wesentlichen ist dieser Wert der Direktinvestitionen nämlich fast ausschließlich auf den so genannten „Vodafone-Effekt“, die Übernahme von Mannesmann durch Vodafone, zurückzuführen.



Diese Transaktionen werden in der Zahlungsbilanz zum im jeweiligen Zeitpunkt gültigen Nominalwert der Aktien verbucht. Somit wurden, im Großen und Ganzen, weder neue Produktionsstätten errichtet noch vorhandene erweitert.

Am Beispiel der Slowakei sehen wir auf den ersten Blick in Abbildung 2 ein mehr oder weniger gleiches, wenn auch zeitversetztes Bild. Hier kam es vor allem im Jahr 2002 zu weit überdurchschnittlichen Zuflüssen an ausländischen Direktinvestitionen. Der deutlichste Unterschied zur deutschen Erfahrung des Jahres 2000 liegt aber darin, dass dieser massive Zufluss ausländischen Kapitals zur Errichtung neuer bzw. zur Modernisierung bestehender Produktionsstätten, vor allem in der Automobilindustrie durch u.a. Volkswagen und Hyundai und den Zulieferbetrieben, getätigt wurde.



Tatsächlich sind aus Sicht einer Tochtergesellschaft im Gastland ausländische Direktinvestitionen, definiert wie oben erläutert, die Quelle von Kapital, aber nicht notwendigerweise die Nutzung von Beträgen. Dies kann wie folgt begründet werden: Erstens können erfasste Zuflüsse neuer Vermögenswerte oder Schulden in das Gastland zum Zweck des Erwerbs einer bereits existierenden Unternehmung oder zur Fusionierung mit einer anderen Unternehmung verwendet werden, wie das Beispiel Vodafone-Mannesmann in Deutschland gezeigt hat.

D.h. obwohl die Kapitalzuflüsse als ausländische Direktinvestitionen statistisch erfasst werden, repräsentiert dies nicht notwendigerweise irgendeinen unmittelbaren Zuwachs des volkswirtschaftlichen Kapitalstocks an Fabriken oder des Maschinenparks. Des Weiteren werden Gewinne der Tochtergesellschaft im Gastland, zurückgeführt oder nicht, aus nationaler Sicht als ein Abfluss in der Leistungsbilanz der Zahlungsbilanz des Gastlandes angesehen.

Zu gleicher Zeit wird aber der thesaurierte Gewinn (D.h. Gewinne, die nicht in Form von Dividenden an die Aktionäre ausgeschüttet werden), der im Gastland verbleibt, als Zufluss ausländischer Direktinvestitionen vom Geberland zum Gastland angesehen.<sup>3</sup>

Diese werden als nationale Zuflüsse in der Kapitalbilanz der Zahlungsbilanz des Gastlandes erfasst.

Nichtsdestotrotz kann eine Tochtergesellschaft im Gastland thesaurierte Gewinne dazu verwenden, um Vermögenswerte zu erwerben, um sie an andere Unternehmen als Kredite zu vergeben oder um sie für irgendeine andere Verwendungsart zu benutzen.

Als Folge ist wiederum nicht notwendigerweise mit einem Nettozuwachs des Realkapitalstocks oder der Nettolagerbestände der Tochtergesellschaft oder des Landes zu rechnen.

Weiterhin können Direktinvestitionen im Ausland durch Kreditaufnahmen inländischer Unternehmen bei ihren ausländischen Niederlassungen, dem so genannten „reverse investment“, gedrückt werden. Hintergrund sind hierbei steuerliche und sonstige Kostenvorteile bei der Kapitalbeschaffung durch die ausländischen Töchter. Sobald die Einnahmen aus der Kreditaufnahme an die inländische Mutter fließen, werden diese als Verringerung der inländischen Direktinvestitionen im Ausland verbucht.<sup>4</sup>

Weiterhin kann sich eine Tochtergesellschaft in einem bestimmten Geschäftsjahr Mittel im Gastland leihen, um diese zur Erweiterung des Kapitalstocks oder zur

---

<sup>3</sup> Ausgeschüttete Gewinne an die Aktionäre im Gastland werden, wie zu erwarten war, nicht als Zahlungsbilanzkomponente erfasst und werden auch nicht in Statistiken der ausländischen Direktinvestitionen aufgeführt.

<sup>4</sup> Auf Seiten der ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland war 2003 zusätzlich noch ein Sondereffekt zu verzeichnen, der durch eine Harmonisierung der europäischen Steuergesetzgebung verursacht wurde, die im Kern eine Steuerminimierung durch die Einhaltung einer bestimmten Eigen-/Fremdkapitalrelation vorsah. Dies veranlasste ausländische Holdinggesellschaften dazu, ihren Eigenkapitalanteil an deutschen Töchtern zu erhöhen.

Erhöhung des Aktienbestandes zu nutzen, auch wenn sie in diesem Geschäftsjahr keine Gewinne erwirtschaftet hat. Dies wird jedoch aufgrund der Tatsache, dass sie nicht als Zahlungsbilanztransaktionen erfasst werden, nicht in den Statistiken ausländischer Direktinvestitionen aufgeführt.

### 2.1.3 Praktische Schwierigkeiten und Implikationen der Messung

Daten zu ausländischen Direktinvestitionen stammen im Allgemeinen aus drei verschiedenen Quellen:<sup>5</sup>

- a) Nationale Statistiken der Ministerien und offiziellen Stellen, die für die Verwaltung und Regulierung ausländischer Direktinvestitionen zuständig sind;
- b) Daten von Umfragen von Seiten der Regierung und anderen Stellen; und
- c) wie bereits erwähnt, Daten aus den nationalen Zahlungsbilanzstatistiken eines Landes.

Bei jeder dieser Quellen treten jedoch mehr oder weniger schwer wiegende praktische Probleme bei der Messung und Kompilierung der Daten für ausländische Direktinvestitionen auf.

Diese Schwierigkeiten finden sich vor allem im Fall von weniger entwickelten Ländern, in denen die Regierung nicht über einen ausreichenden statistischen Apparat verfügt, um diese Daten und Statistiken auf systematischer Basis zu erfassen.

Aus diesem Grund beziehen sich die *World Investment Reports* der UNCTAD<sup>6</sup> z.T. auf Informationen, welche von den Geberländern zur Verfügung gestellt werden, und nicht auf Informationen aus den Gastländern.

Jedoch selbst ein adäquater statistischer Apparat garantiert keine Übereinstimmung der aus den drei verschiedenen Quellen gewonnenen Daten.

Daten von Seiten der verschiedenen Ministerien und offiziellen Stellen beinhalten im Allgemeinen keine Informationen über thesaurierte Gewinne, Kredite von Seiten der Muttergesellschaft an die Tochterunternehmung u.ä.

---

<sup>5</sup> WTO, 1996.

<sup>6</sup> Siehe u.a. UNCTAD, 2002, *World Investment Report*, Genf..

Regierungs- und andere Umfragen haben einen anderen Fokus und richten ihr Augenmerk schwerpunktmäßig auf Umsätze, Erlöse, Beschäftigung und den Zuwachs des inländischen Outputs durch Niederlassungen ausländischer Unternehmen. Die hierdurch gewonnenen Daten sind jedoch, sowohl aufgrund unterschiedlicher Definitionen im Bereich der Finanzdaten als auch aufgrund differierender Definitionen, z. B. ab wann eine Unternehmung als Niederlassung eines ausländischen Unternehmens gilt, über Länder hinweg nicht vergleichbar.

Auch Daten, die im Rahmen des *IMF Balance of Payment Manual* und international anerkannter Richtlinien erhoben werden, bergen Probleme. Diese liegen jedoch nicht in der allgemeinen Vergleichbarkeit der Daten, sondern vielmehr in der noch immer lückenhaften Umsetzung durch die Einzelstaaten. So haben bisher nur wenige Länder die vom IWF vorgeschriebenen Richtlinien voll umgesetzt, wodurch eine internationale Vergleichbarkeit der veröffentlichten Daten leidet.

Ein ganz anderes Problem als die schiere Datenerhebung ergibt sich jedoch wiederum in Bezug auf die Definition ausländischer Direktinvestitionen.

Die Frage, was Kontrolle über eine Unternehmung aus Sicht des Managements ausmacht, wird in verschiedenen Ländern durch unterschiedliche Konzepte beantwortet und fließt somit auch in den verschiedenen Ländern einmal in die veröffentlichten Statistiken zu den Direktinvestitionen mit ein und in anderen Ländern wiederum nicht.

In manchen Ländern führen zum Beispiel ein Sitz im Aufsichtsrat, das zur Verfügung Stellen von technischem Know-how, Kredite unterhalb des Marktzinses oder aber auch der Austausch von Material oder Personen und Ähnlichem dazu, dass diese geflossenen bzw. fließenden Werte und Dienstleistungen ab einem bestimmten Volumen als Direktinvestitionen angesehen werden.

Hierdurch entstehen unter bestimmten Umständen wie z.B. bei Regierungsaufträgen für z.B. Infrastrukturprojekte, die international ausgeschrieben und gegebenenfalls an ausländische Unternehmen vergeben werden, Probleme bei der Abgrenzung.

In diesem Fall baut die ausländische Unternehmung z.B. ein Elektrizitätswerk, transferiert Material, technisches Know-how usw. in das Auftraggeberland und

betreibt unter Umständen das Werk für einige Jahre gegen eine Managemententschädigung. D.h. die ausländische Unternehmung hat während dieser Zeit volle Kontrolle über die geschaffene Anlage und würde somit nach manchen Charakteristika als Direktinvestition gelten, doch hält sie keinen Anteil an der inländischen Unternehmung und ist somit nicht als Direktinvestition, wie bereits definiert, zu klassifizieren.

Da viele der angesprochenen Charakteristika eher vage definiert und in vielen Fällen schwer quantifizierbar sind, wird in den meisten Statistiken eine Abgrenzung bzw. Definition von ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zu Portfolioinvestitionen gewählt, die in erster Linie auf die direkte Einflussnahme der ausländischen Firma aufgrund der Stimmenverhältnisse, d.h. im Allgemeinen der Aktienanteile abzielt.

Doch auch bei diesem relativ einfach erscheinenden Vorgehen treten Probleme auf, weniger in Bezug auf die Datenerhebung auf nationaler Ebene als bei der internationalen Vergleichbarkeit über Länder hinweg.

Zum Beispiel sehen einige Länder ausländischen Besitz von 20% der stimmberechtigten Aktien an einer einheimischen Unternehmung als Kontrolle an, während andere eher dahin tendieren, 50% oder mehr als Kriterium zu sehen, welches zu einer Kontrolle über die einheimische Unternehmung führt.

Um diese Diskrepanzen zu beseitigen bzw. wenigstens bis zu einem gewissen Grad zu eliminieren und somit die verfügbaren Daten homogener zu machen, veröffentlichte die OECD Richtlinien, wann eine Beteiligung einer ausländischen Unternehmung an einem inländischen Unternehmen als Direktinvestition zu verrechnen ist. Diese Richtlinien sehen vor, dass *„eine Direktinvestition dann statt findet, sobald ein ausländischer Investor mindestens 10% der stimmberechtigten Aktien des in Frage kommenden Unternehmens hält.“*<sup>7</sup>

Aus diesem 10 %-igen Anteil lässt sich die Möglichkeit der Einflussnahme auf das bzw. die Beteiligung am Management des Unternehmens durch den Investor ableiten.

---

<sup>7</sup> OECD, 1996, OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Paris.

Doch auch diese Richtlinien werden nicht von allen Ländern in gleicher Form umgesetzt, da in manchen Fällen ein 10-%iger Aktienanteil noch keine direkte Einflussnahme ermöglicht bzw. auch ein geringerer Anteil selbige zulässt.

Um eine internationale Vergleichbarkeit zu gewährleisten und dennoch diesen Ausnahmefällen Rechnung zu tragen, sind die einzelnen Länder dazu angehalten, die von ihnen verrechneten Sonderfälle gesondert auszuweisen.

Aufgrund der angeführten Probleme ist es nicht überraschend, dass Statistiken ausländischer Direktinvestitionen in vielen Ländern, vor allem aber in weniger entwickelten Ländern, signifikante Fehler und Auslassungen beinhalten und sich eine internationale Vergleichbarkeit als sehr schwierig gestaltet.

Als Konsequenz stimmen selbst die aggregierten globalen Zu- und Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen im Allgemeinen aufgrund der unterschiedlichen Sichtweisen der Geber- bzw. Gastländer in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen nicht überein.

Abgesehen von diesen Messproblemen in Bezug auf die Statistiken ausländischer Direktinvestitionen ergeben sich auch substantielle ökonomische Implikationen, welche aus der Art und Weise, wie ausländische Direktinvestitionen gemessen werden, resultieren.

Wie in Abschnitt 4.2 in der Diskussion der Implikationen für Zahlungsbilanz und Währungsreserven noch näher zu erläutern sein wird, haben bestimmte Komponenten der konventionell definierten ausländischen Direktinvestitionen wie z.B. einbehaltene Gewinne oder der Zufluss neuer Vermögenswerte und Schulden nicht zu vernachlässigende Konsequenzen für die Volkswirtschaft.

Zum einen aufgrund ihrer Volatilität und Volumina und zum anderen aufgrund ihrer Beziehung zu Konjunkturschwankungen ist zu klären, ob Zuflüsse solcher Komponenten steigen, wenn sich die Volkswirtschaft konjunkturell in einem Abschwung oder einer Rezession befindet, oder ob sie sinken, wenn sich die Volkswirtschaft in einem Aufschwung befindet, d.h. ob die genannten Komponenten ausländischer Direktinvestitionen antizyklisch oder prozyklisch reagieren.

## **2.2 Zur Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen zwischen der EU und Lateinamerika**

Um eine Einschätzung über die Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen im Allgemeinen und in Lateinamerika im Speziellen treffen zu können, erscheint es ratsam, einen kurzen historischen Exkurs einzuschieben und die wirtschaftliche Entwicklung der globalen Handelszentren zu analysieren.

### **2.2.1 Die historische wirtschaftliche Entwicklung im Vergleich – ein kleiner Exkurs**

Bei dieser Betrachtung rückt Lateinamerika zum Ende des 15. Jhdt. mit seiner Entdeckung und Eroberung in den Blickpunkt des europäischen Interesses. Mit seiner Erschließung bzw. Eroberung ging kurzfristig ein Anstieg der wirtschaftlichen Bedeutung dieses Kontinents, vor allem als Rohstofflieferant für die Kolonialmächte, einher. Dieser Anstieg der globalen Bedeutung war jedoch, wie bereits erwähnt, nur von kurzer Dauer.

Innerhalb von wenigen Jahrzehnten wurden große Teile der Bevölkerung aufgrund von durch die europäischen Kolonialherren eingeschleppten Krankheiten dahin gerafft. Am schlimmsten traf es hierbei Mexiko, das zwischen 1500 und 1600 fast zwei Drittel seiner Bevölkerung verlor und erst um 1850 den alten Stand wieder erreichte. Einhergehend mit diesem Schwund an Arbeitskräften verlor die Region auch weiter an wirtschaftlicher Bedeutung und entwickelte sich weniger dynamisch als andere Handelszentren. Tabelle 1 auf der folgenden Seite zeigt die ökonomische Bedeutung der wichtigsten Handelszentren im Zeitverlauf,<sup>8</sup> aus der einige interessante Rückschlüsse zu ziehen sind.

Nicht nur, dass Lateinamerika erst zu Beginn des 20. Jhdt. einen etwas dynamischeren Aufschwung verzeichnen konnte und somit wieder mehr an Bedeutung gewann, auch die wirtschaftliche Bedeutung Chinas bzw. Asiens insgesamt bis in das 19. Jhdt. hinein ist frappierend. Die wirtschaftliche Verwebung und die gesamte ökonomische Dynamik im asiatischen Raum waren im Vergleich zu Europa wesentlich intensiver. China erlangte unter der Ming Dynastie (1368-1644) und später unter der Qing

---

<sup>8</sup> Hierbei kommt es jedoch mehr auf die relative Bedeutung und weniger auf die absoluten Dollarzahlen an. Letztere sind aufgrund ihrer anderen Berechnungsweise nicht direkt mit den heutzutage veröffentlichten Zahlen vergleichbar. Für eine relative Betrachtung ist diese Berechnungsweise jedoch durchaus gebräuchlich.

Dynastie (1644-1911), vor allem durch territoriale Zugewinne<sup>9</sup> und eine zur gleichen Zeit einhergehende Intensivierung der Handelsbeziehungen im asiatischen Raum eine ökonomische wie politische Vormachtstellung. Erst 1840, durch den verloren gegangenen Opium-Krieg gegen Großbritannien und nachfolgend aufgezwungene Verträge mit den Briten, den U.S.A., Frankreich, Russland und Japan, verlor China massiv an Territorium sowie an politischem und ökonomischem Einfluss.

**Tabelle 1: Anteil am Welt-BIP\* nach Handelszentren**

	1500	1600	1700	1820	1870	1900	1950	1975	2000
<b>Europa</b>	24%	26%	29%	32%	46%	49%	43%	41%	29%
<b>China</b>	25%	29%	22%	33%	17%	11%	5%	5%	12%
<b>Anderes Asien</b>	37%	34%	35%	24%	19%	15%	11%	12%	19%
<b>Afrika &amp; Rest</b>	8%	7%	7%	4%	4%	3%	4%	4%	3%
<b>Japan</b>	3%	3%	4%	3%	2%	3%	3%	8%	7%
<b>Lateinamerika</b>	3%	1%	2%	2%	2%	4%	8%	9%	8%
<b>U.S.A.</b>	0%	0%	0%	2%	9%	16%	27%	21%	22%
<b>Welt</b>	<b>100%</b>								

\*Berechnung in Kaufkraftparitäten

Quelle: Angus Maddison, 2003, The World Economy - Historical Statistics, OECD Development Center, Eigene Berechnungen

Tabelle 1

Zur gleichen Zeit gewann die wirtschaftliche Entwicklung in Europa durch die zu Beginn des 18. Jhdt. einsetzende Industrialisierung dramatisch an Momentum. Auch die ehemaligen britischen Kolonien des nordamerikanischen Kontinents, die U.S.A., verzeichneten seit ihrer Unabhängigkeit eine imposante Wachstumsdynamik und vervielfachten ihren wirtschaftlichen und politischen Einfluss bis Mitte des 20. Jhdt. kontinuierlich und stiegen unaufhaltsam zu einer neuen Wirtschaftsmacht auf. Der asiatische Raum hingegen konnte von der rasch fortschreitenden Industrialisierung nicht profitieren und verlor ab dem Anfang des 19. Jhdt. stetig an Bedeutung. Erst seit Ende des Zweiten Weltkriegs beginnt sich dieser Prozess wieder umzukehren.

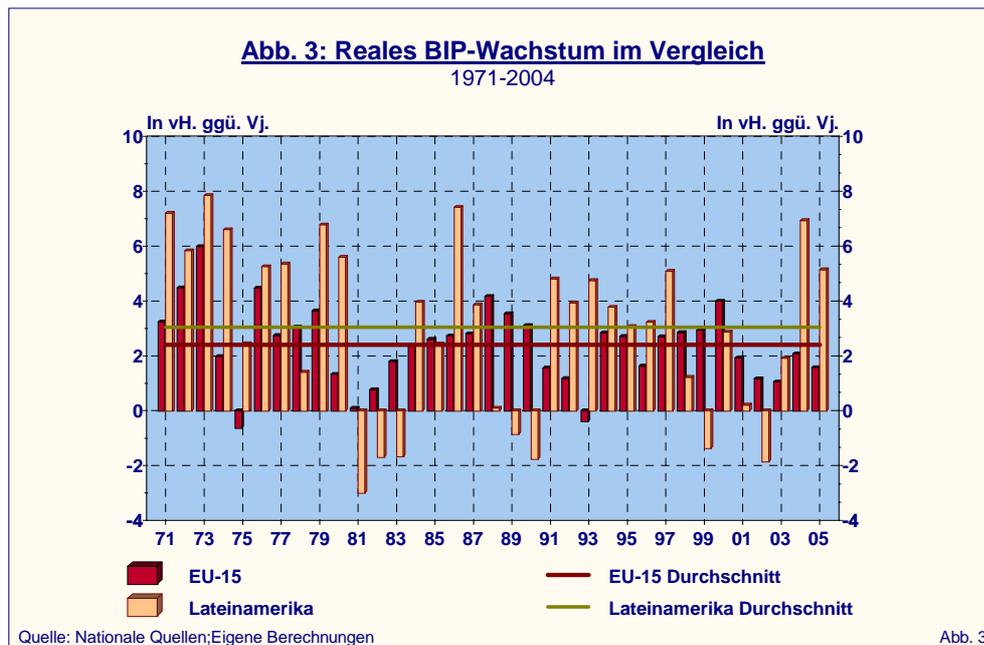
Seit ihrer Eroberung im 16. Jhdt. wurden die neu gewonnenen Kolonien Zentral- und Südamerikas zu großen Teilen als Rohstofflieferanten „missbraucht“ und gleichzeitig, wie bereits erwähnt, dramatisch in ihrer Bevölkerung dezimiert.

Somit befand sich der südamerikanische Kontinent in einer denkbar schlechten Ausgangssituation, bezüglich der Möglichkeit, am globalen Aufschwung ebenso dynamisch wie die Kolonialmächte zu profitieren. Nichtsdestotrotz wurde das

<sup>9</sup> Zwischen 1661 und 1795 wurden Taiwan, große Teile der Mongolei und Zentralasiens und Tibet erobert. Staaten wie Vietnam, Burma und Nepal wurden Vasallstaaten.

langfristige ökonomische Potential der Region durch die Eroberung und Kolonialisierung, z.B. durch die Einführung neuer Pflanzen wie Reis, Weizen oder Kaffee oder die Verwendung von Lasttieren wie Ochsen, Pferde und fortgeschrittenen landwirtschaftlichen Anbaumethoden nachhaltig erhöht.

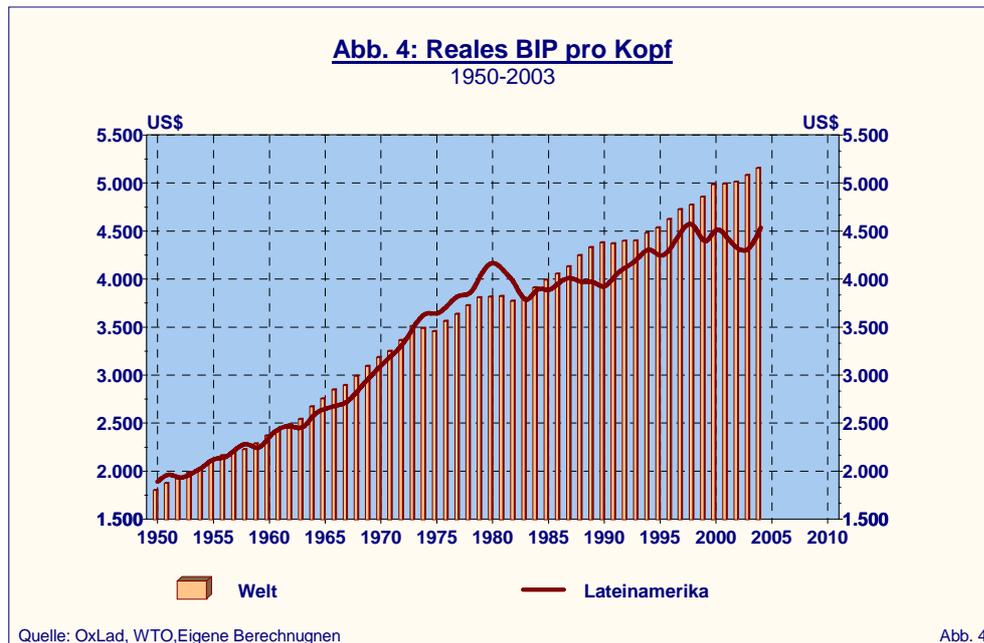
Die Länder Lateinamerikas schafften es jedoch erst zu Beginn des 20. Jhdt., signifikant an Bedeutung zu gewinnen und ihr Potential zu erkennen und zu nutzen.



Auch wenn vor allem nach Ende des Zweiten Weltkrieges die lateinamerikanischen Länder massive Wachstumsschübe erfuhren, wurden diese Aufschwünge, wie Abbildung 3 zeigt, vor allem in den Jahrzehnten seit 1980 immer wieder durch tief greifende Rezessionen, z.B. durch politische Umstürze oder Wirtschaftskrisen etc., unterbrochen. Als Resultat konnte Lateinamerika zwischen 1970 und 2003 mit 2,8 % keine durchgreifend höhere durchschnittliche Wachstumsrate als die EU-15 Länder mit 2,4 % verzeichnen. Die Abbildungen im Appendix dieser Arbeit legen den Wachstumsverlauf der einzelnen lateinamerikanischen Länder, die die Basis für die Analyse in Kapitel VI bilden, dar.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> Diese Länder sind: Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Venezuela und Mexiko. Werte in Abbildung 3 spiegeln die Wachstumsraten Gesamtlateinamerikas wieder.

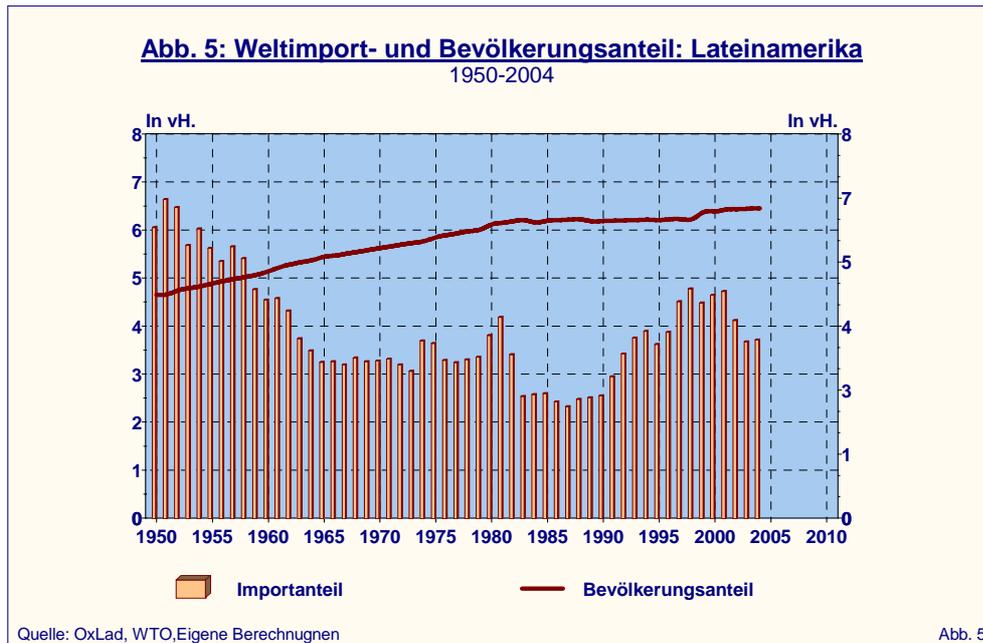
Ein Spiegelbild der wirtschaftlichen Entwicklung Lateinamerikas lässt sich am Verlauf des realen BIP pro Kopf in Abbildung 4 ablesen.



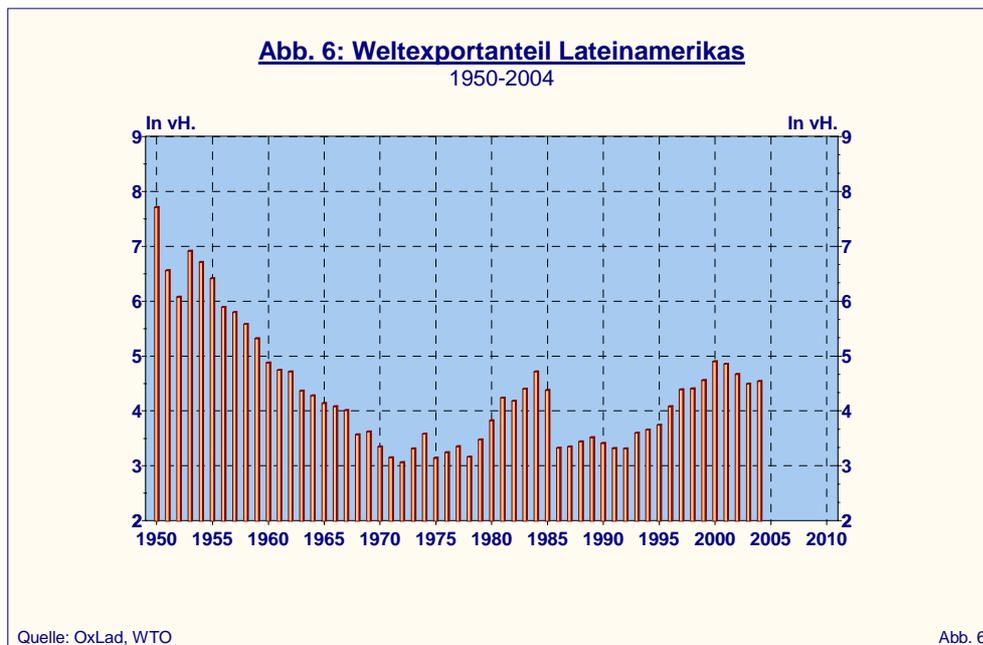
Seit Beginn der 50er Jahre konnten die lateinamerikanischen Länder ihren Wohlstand, gemessen am realen BIP pro Kopf, stetig steigern und schafften es, mit der globalen Entwicklung Schritt zu halten und die in vielen Ländern massiv vorhandene Arbeitslosigkeit und Armut abzubauen. Mit Beginn der 80er Jahre jedoch verloren viele Länder ihre Stabilität – u. a. Brasiliens Militärdiktatur, die seit 1964 das Land geführt hatte, schied 1980 aus und machte einer demokratisch gewählten Regierung Platz, die jedoch die wirtschaftliche und politische Stabilität nicht in gleichem Maße aufrecht erhalten konnte.

Abbildungen 5 und 6 liefern noch einen weiteren und nicht weniger interessanten Einblick in diese Abkoppelung von der globalen Wohlstandsexpansion. Nicht nur schwächte sich die Wachstumsdynamik in Lateinamerika wie bereits gesehen, merklich ab und erklärt so zu einem Teil das Auseinanderdriften seit 1980, zusätzlich konnte auch der globale Bevölkerungsanteil nicht weiter ausgebaut werden.

Andere Volkswirtschaften wie z.B. in Asien und seit den 90er Jahren auch in Osteuropa erhöhten ihre Wirtschaftskraft wesentlich dynamischer als die lateinamerikanischen Länder und erhöhten auch gleichzeitig ihr Pro-Kopf-BIP bei wesentlich höherem Bevölkerungswachstum.



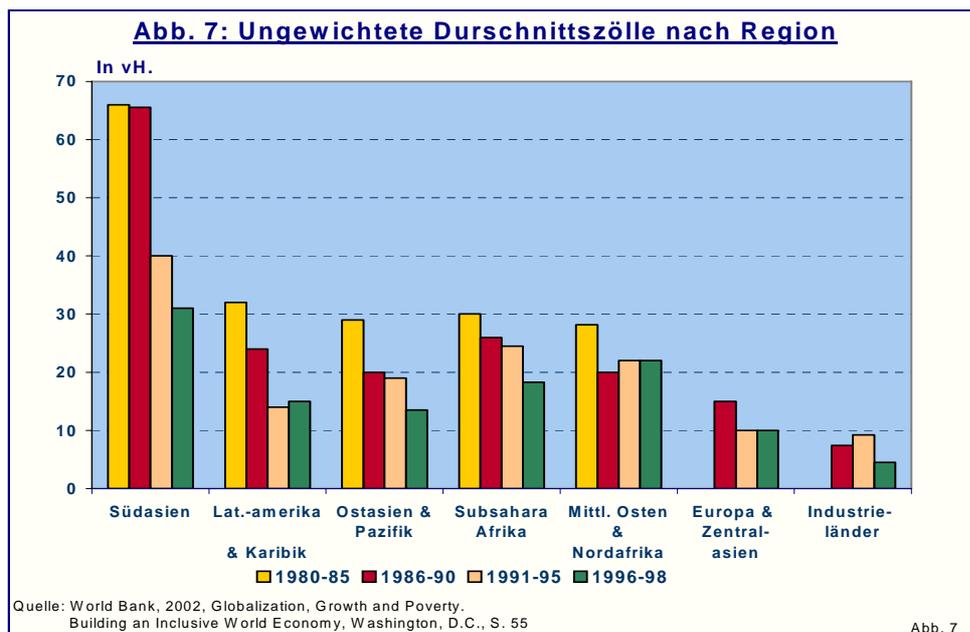
Die lateinamerikanische Antwort auf die seit dem Zweiten Weltkrieg stattfindende Globalisierung hieß zu einem großen Teil importsubstituierende Industriepolitik, d.h. der Aufbau von Importschranken, zum Schutz der Entfaltung lokaler Industriesektoren. Somit verringerte sich der Importanteil Lateinamerikas von knapp 6% in den 50er und 60er Jahren auf um die 3% bis in die 90er Jahre hinein.



Gleichzeitig nahm jedoch auch der Anteil am globalen Exportvolumen ab. Dieser Umstand kann auf zweierlei Ursachen zurückgeführt werden. Zum einen war die

Wachstumsdynamik in den aufstrebenden Ländern Asiens wesentlich größer als in Lateinamerika und somit wuchsen auch dort sowohl Im- als auch Exporte massiv an, was zu einer teilweisen Verschiebung der globalen Handelströme in Richtung Asien führte. Zum anderen, und dieser Punkt wiegt wahrscheinlich noch schwerer, waren lateinamerikanische Produkte vor allem aufgrund ihrer abgeschotteten Entwicklung im Rahmen der importsubstituierenden Wirtschaftspolitik auf den globalen Gütermärkten nicht konkurrenzfähig.

Vor allem im Rahmen der GATT-Runden wurden, wie Abbildung 7 zeigt, die Zollbeschränkungen in allen Regionen der Welt signifikant verringert. Den größten Schritt in Richtung Liberalisierung vollzog die Region, die im weiteren Verlauf der 90er Jahre imposante Wachstumsraten verzeichnen konnte – Südasien. Ebenso lässt sich hierdurch auch der Verlust von Exportanteilen auf Seiten der lateinamerikanischen Länder zu einem gewissen Teil erklären.



Mit Beginn der 90er Jahre wurden die bis dahin sehr abgeschotteten Märkte Südasiens sowohl als Exportmärkte für den Rest der Welt als auch als Güterlieferanten wesentlich interessanter. Nun stellt sich die Frage, ob die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und seinen ehemaligen Kolonien von dieser Entwicklung in Mitleidenschaft gezogen wurden.

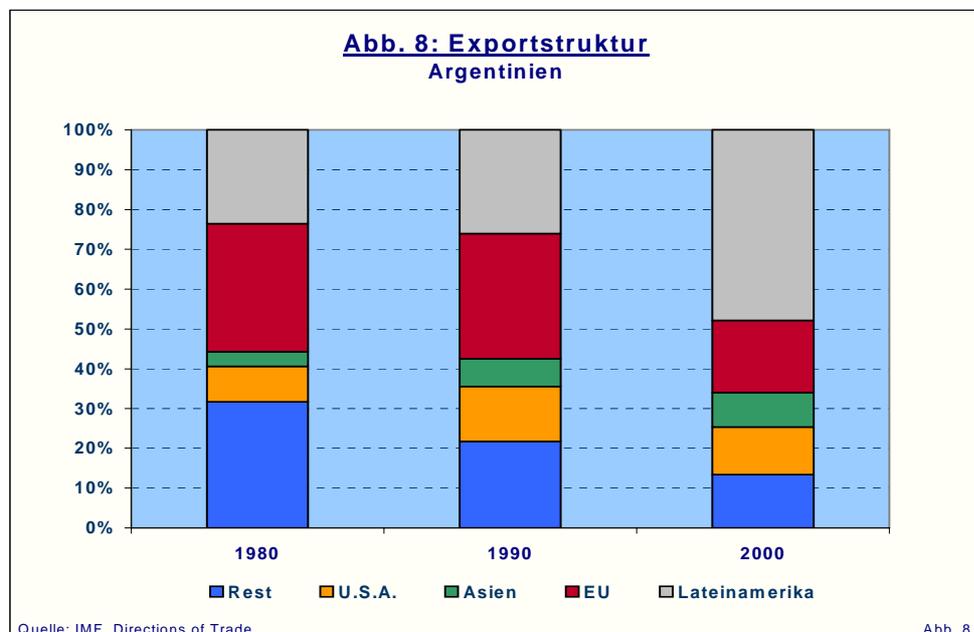
## 2.2.2 Die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Lateinamerika und Europa

Bis Mitte des 20. Jhdt. war Europa bzw. waren die heutigen EU-Länder (ohne die seit 2004 hinzugekommenen neuen Mitgliedsländer Osteuropas) der wichtigste Handelspartner Lateinamerikas, sieht man vom Sonderfall Mexiko und seiner unmittelbaren Nähe zur Wirtschaftsmacht U.S.A. und den damit einhergehenden intensiven Wirtschaftsbeziehungen einmal ab.

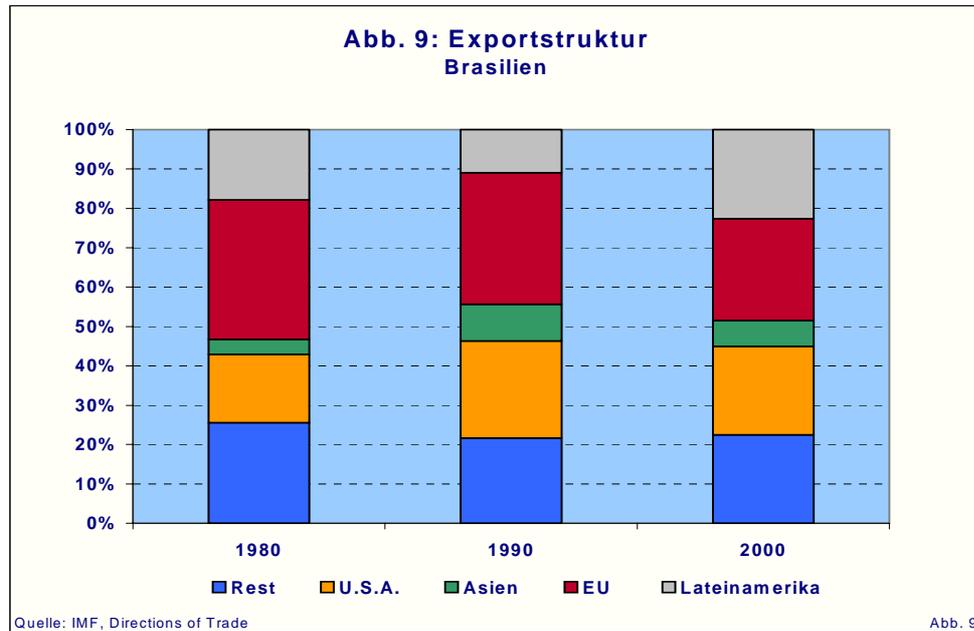
Exemplarisch für die Gesamtentwicklung in den lateinamerikanischen Ländern sind in den Abbildungen 8 und 9 die Exportstrukturen der zwei größten Märkte, Argentinien und Brasilien, dargestellt.

Die hier dargestellte Entwicklung lässt sich in allen betrachteten Ländern, wie erwähnt mit Ausnahme Mexikos, nachvollziehen und ist sowohl bei der Export- als auch bei der Importstruktur sichtbar.<sup>11</sup>

Seit Beginn der 80er Jahre verlor Europa, einhergehend mit den ökonomisch betrachteten unruhigeren Phasen Lateinamerikas, als traditioneller Handelspartner an Bedeutung. Gleichzeitig gewannen jedoch andere Handelszentren wie z.B. die U.S.A. oder auch massiv der intraregionale Handel an Bedeutung.



<sup>11</sup> Im Anhang dieser Arbeit sind die Ex- und Importstrukturen aller betrachteten Länder graphisch noch einmal aufbereitet.



Diese Zunahme der regionalen Handelsverflechtungen wurde 1991 zusätzlich durch den Versuch der Schaffung eines lateinamerikanischen Binnenmarktes bzw. einer Zollunion, im Rahmen des MERCOSUR (*Mercado Común del Sur* - Gemeinsamer Markt des Südens) verstärkt.

Auch wenn die Entwicklung des MERCOSUR Ende der 90er Jahre etwas ins Stocken geriet, wurde im Jahr 2000 durch die Mitgliedsstaaten<sup>12</sup> eine neue Etappe der regionalen Integration eingeläutet, die sie "Relanzamiento del MERCOSUR" (Neustart des MERCOSUR) nannten. Dieser Neustart sollte die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Mitgliedern weiter intensivieren und den lateinamerikanischen Kontinent als gesamte Wirtschaftskraft weiter stärken. Trotz dieser hehren Ziele ist jedoch bislang, vor allem aufgrund politischer Differenzen, eine signifikante Weiterentwicklung des MERCOSUR nicht gelungen.

Nicht beantwortet ist jedoch bisher die Frage, ob diese zunehmende regionale Verflechtung und der damit einhergehende Verlust an Handelsanteilen von Seiten Europas auch im Bereich der Direktinvestitionen zu verzeichnen ist.

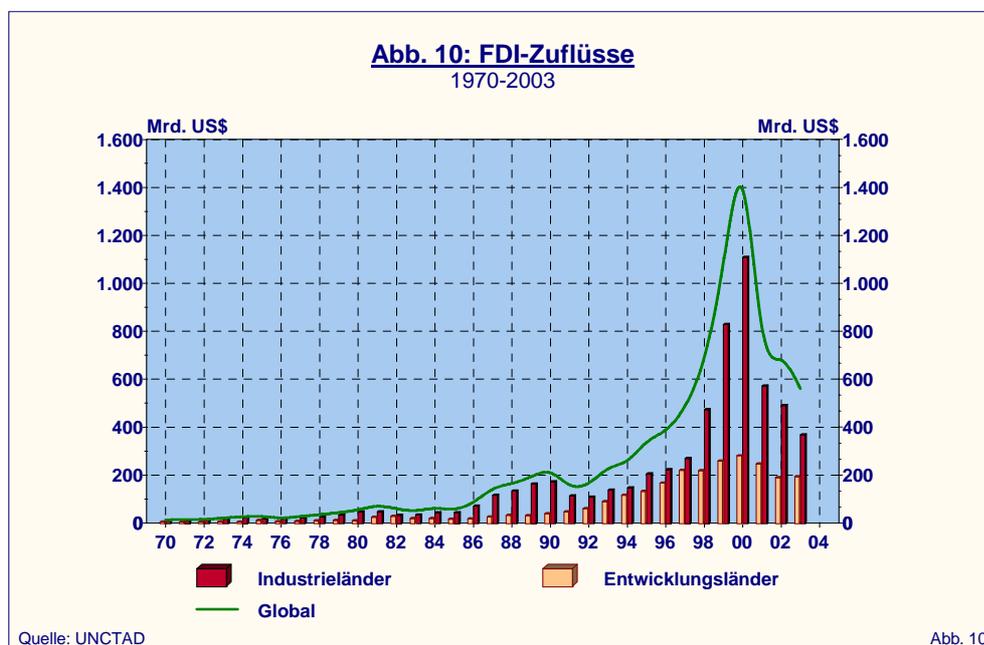
<sup>12</sup> Mitgliedsländer: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay. Assoziierte Länder: Bolivien, Chile, Peru. Beitrittsverhandlungen laufen seit Mitte 2004 mit Kolumbien, Ekuador, Mexiko und Venezuela.

### 2.2.3 Volumen ausländischer Direktinvestitionen und globale Konzentration

Es ist ratsam, sich zunächst die globale Entwicklung und Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf globaler Ebene vor Augen zu führen und hierbei besonders den lateinamerikanischen Kontinent im Auge zu behalten.

Erst gegen Mitte des 20. Jhdts., nach Ende des Zweiten Weltkriegs, wurden Akquisitionen bzw. eine Expansion ins Ausland für viele Unternehmen interessant, und so genannte multinationale Unternehmen gewannen immer weiter an Bedeutung. Wie Abbildung 10 jedoch zeigt, waren die so genannten Entwicklungsländer im Großen und Ganzen bis zu Beginn der 90er Jahre weniger der Fokus bzw. das Ziel ausländischer Direktinvestitionen. Nur für gut ein halbes Jahrzehnt zwischen 1991 und 1997 konnten sie ihren Anteil an der globalen Expansion aufrechterhalten.

Mit Beginn der Asienkrise 1997/98 änderte sich dies jedoch gravierend und ausländische Direktinvestitionen verschoben sich dramatisch zugunsten der Industrieländer. Nichtsdestotrotz waren bzw. sind ausländische Direktinvestitionen ein wichtiger Bestandteil des inländischen Wachstumspotentials – vor allem für weniger entwickelte Volkswirtschaften.



Nimmt man vereinfachender Weise an, dass alle Direktinvestitionen in neue Fabriken bzw. Produktionsstätten münden und somit effektiv der Kapitalstock des Empfängerlandes erhöht wird, so muss eine relative Betrachtungsweise entweder zum

Bruttoinlandsprodukt oder, sinnvoller, zu den Bruttoanlageinvestitionen eines Landes als Maßstab der Expansion des Kapitalstocks herangezogen werden.



Hierbei zeigt sich, wie Abbildung 11 verdeutlicht, dass das dramatische Auseinanderlaufen seit Mitte bzw. Ende der 90er Jahre relativ zu den Bruttoanlageinvestitionen bei Weitem nicht so extrem verlaufen ist, wie die Betrachtung der absoluten Zahlen suggeriert. Das gleichsam dynamische Anziehen in den Jahren zwischen 1990 und 1996 bei Entwicklungs- und Industrieländern zeigt sich relativ zu den Bruttoanlageinvestitionen als wesentlich dramatischer für die Entwicklungsländer, die von den „goldenen Neunzigern“ bis dato am meisten profitierten. Erst mit dem Wegbrechen einer ganzen Wachstumsregion im Rahmen der Asienkrise kehrte eine gewisse Ernüchterung auf Seiten der Geberländer ein und die wirtschaftlichen Risiken einer Investition in Entwicklungsländer wurden neu bewertet. Nichtsdestotrotz konnten die Entwicklungsländer über die letzten Jahrzehnte hinweg, wie Tabelle 2 zeigt, ihren Anteil an den globalen Direktinvestitionen weiter ausbauen. Interessanterweise konnte Europa, trotz weitaus schwächeren Wirtschaftswachstums als z.B. die Länder Nordamerikas, d.h. die U.S.A. und Kanada, seine Position als attraktiver Investitionsstandort ausbauen. Hierbei sollte jedoch die Diskussion aus Abschnitt 2.1.2 im Bezug auf den so genannten „Vodafone-Effekt“, d.h. einfache Firmenübernahmen durch ausländische Unternehmen, im Hinterkopf behalten werden. Dieser Umstand relativiert die zu verzeichnende Erhöhung des Anteils, da ein Großteil

der getätigten Direktinvestitionen in Westeuropa zwischen 1970 und der Gegenwart prinzipiell weniger auf die Expansion des Kapitalstocks hindeuten, sondern vielmehr auf die Übernahme inländischer Unternehmen durch Firmen aus z.B. Japan oder den U.S.A., um nur zwei Schlüsselländer zu nennen.

**Tabelle 2: Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen global**

	1970-1980	1980-1990	1990-2003
<b>Welt</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Industrieländer</b>	<b>76,5%</b>	<b>78,1%</b>	<b>69,8%</b>
Westeuropa	41,7%	35,2%	44,4%
EU-15	40,6%	33,4%	42,6%
Anderes Westeuropa	1,2%	1,8%	1,8%
Nordamerika	29,1%	37,5%	22,6%
Andere Industrieländer	5,6%	5,3%	2,9%
<b>Entwicklungsländer</b>	<b>23,5%</b>	<b>21,9%</b>	<b>30,2%</b>

Quelle: UNCTAD, Eigene Berechnungen

Tabelle 2

In Tabelle 3 spiegelt sich die Verteilung der globalen ausländischen Direktinvestitionen in die Entwicklungsländer wider. Hierbei findet sich das gleiche Bild wie in Tabelle 1. Nachdem Lateinamerika 1980 über 88% der globalen Direktinvestitionen auf sich vereinen konnte, verlor die Region seit den 80er Jahren, und hier vor allem Brasilien, im weiteren Verlauf massiv an Bedeutung und musste große Teile der Investitionszuflüsse an die aufstrebenden und weit dynamischer und stabiler wachsenden Volkswirtschaften des asiatischen Raums abtreten.

Erst Ende der 80er bzw. Anfang der 90er Jahre konnte dieser Abwärtstrend zumindest gestoppt werden. Gut ein Drittel aller Direktinvestitionen in Entwicklungsländer finden immer noch ihren Weg nach Lateinamerika, wobei die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen seit den 80er Jahren zu über 90% in die sechs genannten und der in Kapitel VI bevorstehenden Analyse zugrunde liegenden Länder flossen.<sup>13</sup>

Trotz dieses drastischen Verlusts an Investitionsanteilen nach Asien konnte Lateinamerika von der zu Beginn der 90er Jahre zu verzeichnenden dynamischen Expansion ausländischer Direktinvestitionen profitieren. So konnten 73% des Anstiegs

<sup>13</sup> UNCTAD, 2005.

des gesamten Direktinvestitionsbestandes in Südamerika in den 10 Jahren zwischen 1990 und 1999 erreicht werden<sup>14</sup>.

**Tabelle 3: FDI-Zuflüsse in Entwicklungsländer**

	1970-1980	1980-1990	1990-2003
<b>Entwicklungsländer</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Lateinamerika</b>	<b>57,7%</b>	<b>33,4%</b>	<b>32,5%</b>
Argentinien	2,8%	3,1%	3,6%
Brasilien	21,0%	7,2%	8,1%
Chile	1,3%	2,0%	2,1%
Kolumbien	1,0%	2,1%	1,2%
Mexiko	11,6%	10,5%	7,1%
Venezuela	-1,4%	0,8%	1,5%
Andere	21,4%	7,7%	9,0%
<b>Afrika</b>	<b>15,9%</b>	<b>9,6%</b>	<b>5,2%</b>
<b>Asien</b>	<b>26,2%</b>	<b>56,6%</b>	<b>52,1%</b>
<b>Osteuropa</b>	<b>0,1%</b>	<b>0,5%</b>	<b>10,2%</b>

Quelle: UNCTAD, Eigene Berechnungen

Tabelle 3

Die neu entstandenen Demokratien nach dem Zusammenbruch der Sowjetunion und des Ostblocks bildeten seit Beginn der 90er Jahre eine weitere attraktive Region für Direktinvestitionen. Vor allem für die Länder Westeuropas, die diese neuen Märkte sozusagen direkt vor ihrer Haustür in zunehmenden Maße in ihre Investitionsentscheidungen miteinbezogen, entstanden neue Alternativen. Nicht zuletzt durch den Beitritt der zehn neuen Mitgliedsländer in die EU im Jahre 2004 wurde eine politische und wirtschaftliche Sicherheit in diesen Ländern geschaffen, die in vielen Teilen Lateinamerikas und anderen sich entwickelnden Regionen kaum zu finden ist. Obwohl der Anteil an den globalen Direktinvestitionszuflüssen von Seiten der Entwicklungsländer über die letzten ca. 30 Jahre im Schnitt nur bei gut 28%, also ungefähr einem Drittel lag, sollte ihre Bedeutung für die internationale Expansion multinationaler Unternehmen nicht unterschätzt werden.

Wie im späteren Verlauf dieser Arbeit noch zu sehen sein wird, hängt der Nutzen sowohl für Geber- als auch für Gastland vom gegenwärtigen Entwicklungsstand des Gastlandes, d.h. seinem vorhandenen Humankapitalstock, den präsenten Produktionstechnologien etc. ab. Je weiter fortgeschritten ein Land ist, desto besser

<sup>14</sup> UNCTAD, 2005

kann es die potentiellen Vorteile ausländischer Direktinvestitionen für sich nutzen. Somit kann man, wenn auch nur tendenziell, darauf schließen, dass der asiatische Raum über die letzten Jahrzehnte hinweg seinen „Entwicklungsrückstand“ aufgeholt und den lateinamerikanischen Kontinent überholt hat. Auch wenn ihr Anteil an den global getätigten Direktinvestitionen über die letzten Jahrzehnte hinweg im Schnitt relativ konstant blieb, verschob sich der Fokus innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer verstärkt hin zu den Ländern Asiens und in der letzten Dekade auch in Richtung Osteuropa.

Analysiert man jedoch die Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen, so zeigt sich ein noch krasserer Bild als in den Tabellen 2 und 3. Konnten die Entwicklungsländer noch einen signifikanten Teil der Direktinvestitionen in ihre Länder ziehen, so ist ihre Investitionstätigkeit im Ausland eher rudimentär, wie Tabelle 4 zeigt. Auch wenn ihr Anteil am globalen Direktinvestitionsaufkommen noch relativ gering ist, konnten sie über die letzten 30 Jahre hinweg ihre Position fast verfünffachen. Der Löwenanteil ausländischer Direktinvestitionen wird jedoch weiterhin von den entwickelten Industrieländern aufgebracht und hier insbesondere durch die Länder der EU-15, die für knapp die Hälfte aller globalen Direktinvestitionen verantwortlich waren.

**Tabelle 4: Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen global**

	1970-1980	1980-1990	1990-2003
<b>Welt</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>	<b>100,0%</b>
<b>Industrieländer</b>	<b>97,9%</b>	<b>93,8%</b>	<b>89,9%</b>
Westeuropa	43,7%	53,4%	60,8%
EU-15	43,3%	49,7%	57,2%
Anderes Westeuropa	0,3%	3,7%	3,6%
Nordamerika	47,9%	21,8%	22,7%
Andere Industrieländer	6,4%	18,6%	6,4%
<b>Entwicklungsländer</b>	<b>2,1%</b>	<b>6,2%</b>	<b>10,1%</b>

Quelle: UNCTAD, Eigene Berechnungen

Tabelle 4

Die Verschiebung der Direktinvestitionszuflüsse in Entwicklungsländer zeichnete sich auch bei den globalen Investitionstätigkeiten der betrachteten Länder bzw. Regionen, wie in Tabelle 5 dargestellt, ab. Dies kann ebenso wie die dargestellten Entwicklungen bei den Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen erklärt werden.

**Tabelle 5: FDI-Abflüsse aus Entwicklungsländern**

	1970-1980	1980-1990	1990-2003
<b>Entwicklungsländer</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>Lateinamerika</b>	<b>37,9%</b>	<b>16,0%</b>	<b>21,2%</b>
Argentinien	-2,7%	0,0%	2,0%
Brasilien	17,5%	3,9%	1,6%
Chile	0,9%	0,2%	2,3%
Kolumbien	3,2%	0,6%	0,7%
Mexiko	0,1%	1,4%	1,8%
Venezuela	0,0%	1,6%	1,1%
Andere	19,1%	8,3%	11,8%
<b>Afrika</b>	<b>33,1%</b>	<b>10,1%</b>	<b>3,0%</b>
<b>Asien</b>	<b>27,8%</b>	<b>73,7%</b>	<b>71,5%</b>
<b>Osteuropa</b>	<b>1,1%</b>	<b>0,2%</b>	<b>4,3%</b>

Quelle: UNCTAD, Eigene Berechnungen

Tabelle 5

Je höher der Entwicklungsstand eines Landes ist, desto höher ist der Nutzen, z.B. arbeitsintensive „low-skill“ Produktionen in ein weniger entwickeltes Land zu verlagern, um effizienter zu produzieren.

Die Länder Asiens, die über die letzten 30 Jahre hinweg vor allem getrieben durch die Wirtschaftsmacht Japan und die spätere Aufwertung des Yen als Resultat des Plaza-Abkommens 1985 in vielen Bereichen wie z.B. der Halbleiterproduktion, Chipherstellung und –entwicklung, der Unterhaltungselektronik oder dem Automobilbau neue globale Maßstäbe setzten, wurden so nicht nur zum Fokus für neue Investitionen aus dem Ausland, sondern traten auch selber in zunehmenden Maße als globaler Investor auf.

Diese zunehmende Aktivität bezog sich jedoch zunächst weitgehend auf Investitionen in anderen Entwicklungsländern, und erst in der letzten Dekade expandierten vor allem Automobilkonzerne wie Toyota, Mazda oder Mitsubishi mit neuen Fabriken auch in Industrieländer, um die dortigen Märkte direkter zu bedienen.

Lateinamerika hingegen konnte genau in dieser Zeit der ökonomischen und technischen Expansion Asiens nicht Schritt halten. Der Versuch Brasiliens, Anfang der 90er Jahre einen eigenen Hochtechnologiesektor aufzubauen, scheiterte kläglich, und auch eine eigenständige Automobilindustrie für Lateinamerika entwickelte sich nicht.

Des Weiteren blieb aufgrund der importsubstituierenden Industriepolitik der 80er Jahre nicht nur der benötigte Erfolg beim Anziehen von Direktinvestitionen aus, auch der Drang nach internationaler Expansion hielt sich in Grenzen. Somit ist die Quasi-halbierung des Investitionsanteils Lateinamerikas in der Gruppe der Entwicklungsländer nicht verwunderlich.

Nur Afrika verzeichnete in dieser Zeit einen noch dramatischeren Einbruch, der zum einen aufgrund eines Rückgangs der Investitionen im Bereich der Rohstoffgewinnung und auf die zunehmende Isolierung der größten Volkswirtschaft der Sub-Sahara-Region, Südafrika, zurückzuführen ist. Zum anderen traten auf dem afrikanischen Kontinent die gleichen Probleme wie in Lateinamerika zu Tage, wenn auch wesentlich gravierender. Die eklatanten Defizite im Bereich der Bildung, des Humankapitals allgemein und der politischen und sozialen Rahmenbedingungen führten den Kontinent, mit einigen wenigen Ausnahmen<sup>15</sup>, wieder zurück in die ökonomische Bedeutungslosigkeit.

#### **2.2.4 Ausländische Direktinvestitionen zwischen Europa und Lateinamerika**

Die bisherigen Ausführungen haben gezeigt, dass die Industrieländer, und dort vor allem die Europäische Union, den maßgeblichen Anteil sowohl der Zu- als auch der Abflüsse ausländischer Direktinvestitionen ausmachen. Das Verhältnis zwischen Europa und Lateinamerika war, vor allem aufgrund der gemeinsamen historischen Erfahrungen, ein besonderes.

Die geographische Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen der EU-15 Staaten in Lateinamerika veränderte sich jedoch über die Jahre hinweg signifikant. Abbildung 12 zeigt einen kurzen Abriss über die Verteilung der Jahre 1990-94 und 1995-2003.

Zu Anfang der 90er machten die „Großen Drei“, Argentinien, Brasilien und Mexiko, nicht einmal 30% der Gesamtzuflüsse aus. Dies lag vor allem daran, dass so genannte Offshore-Zentren wie die Niederländischen Antillen usw. massive Zuflüsse verzeichnen konnten.

---

<sup>15</sup> Südafrika verzeichnete nach Ende des Apartheid-Regimes einen signifikanten Anstieg ausländischer Direktinvestitionen und auch nordafrikanische Länder wie Tunesien, Marokko oder Ägypten konnten, wenn auch nur relativ bescheiden, wieder ausländische Investoren ins Land ziehen.

Dieses Bild änderte sich jedoch in der zweiten Hälfte der 90er Jahre und blieb auch zu Beginn des neuen Jahrtausends bestehen.

### Abb. 12: Verteilung der EU-Direktinvestitionen in Lateinamerika

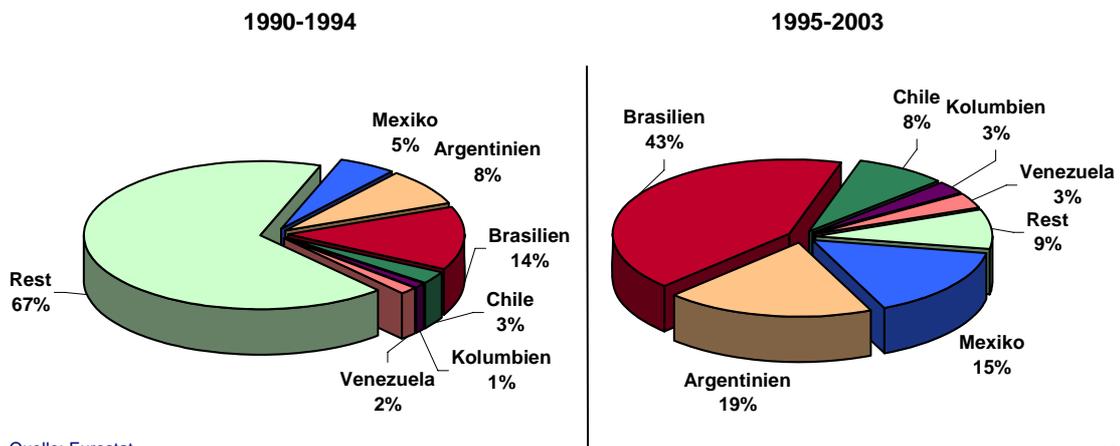


Abb. 12

Die fortschreitende Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf dem Festland ist vor allem auf die massive Expansion spanischer Unternehmen auf dem Kontinent zurückzuführen. So stiegen spanische Direktinvestitionen nach Lateinamerika, und hier insbesondere in die MERCOSUR-Staaten, von 147 Millionen Euro 1992 auf 25.627 Millionen Euro in 1999 an.<sup>16</sup> Mexiko hingegen konnte aufgrund der Tequila-Krise 1994/95 und ihrer Nachwirkungen erst gegen Ende der 90er Jahre wieder erhöhte Zuflüsse verzeichnen. Die größten Länder der Region, Brasilien, Mexiko, Argentinien und Chile, konnten sich den Löwenanteil der Zuflüsse sichern. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass sich, wie Tabelle 6 zeigt, der Fokus ausländischen Interesses an Lateinamerika in den letzten Jahrzehnten, wie bereits erwähnt, verschoben hat. In wachsendem Maße standen nicht primär die Rohstoffgewinnung und bloße Kostenvorteile im Vordergrund, sondern der bessere Zugang zu den nationalen bzw. regionalen Märkten der Länder Lateinamerikas. Dieser Trend lässt sich für mehr oder weniger alle Länder, mit denen sich die vorliegende Arbeit beschäftigt, bestätigen. Nur Chile - aufgrund der massiven Kupfervorkommen - und Venezuela mit seinen reichhaltigen Ölvorkommen bilden hier die Ausnahme.

<sup>16</sup> UNCTAD WID Country Profile: Spain, 2005.

**Tabelle 6: Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika  
nach Unternehmensstrategie**

<i>Unternehmensstrategie</i>	<i>Streben nach Effizienz</i>	<i>Streben nach Rohstoffen</i>	<i>Streben nach Marktzugang</i>
<i>Sektor</i>			
<b>Primär</b>		<b>Öl &amp; Gas:</b> Venezuela, Kolumbien und Argentinien <b>Mineralien:</b> Chile, Argentinien und Peru	
<b>Sekundär</b>	<b>Automobil:</b> Mexiko <b>Elektronik:</b> Mexiko und Karibisches Becken <b>Bekleidung:</b> Karibisches Becken und Mexiko		<b>Automobil:</b> Mercosur <b>Landwirtschaft:</b> Brasilien, Argentinien und Mexiko <b>Chemie:</b> Brasilien <b>Zement:</b> Kolumbien, Dom. Rep. und Venezuela
<b>Tertiär</b>			<b>Finanzen:</b> Brasilien, Mexiko, Chile, Argentinien, Venezuela, Kolumbien und Peru <b>Telekommunikation:</b> Brasilien, Argentinien, Chile und Peru <b>Elektrizität:</b> Kolumbien, Brasilien, Argentinien und Zentralamerika <b>Gasvertrieb:</b> Argentinien, Brasilien, Chile und Kolumbien

Quelle: ECLAC,  
„Characteristics of Foreign Direct Investment (FDI) in Latin America, 1999

Tabelle 6

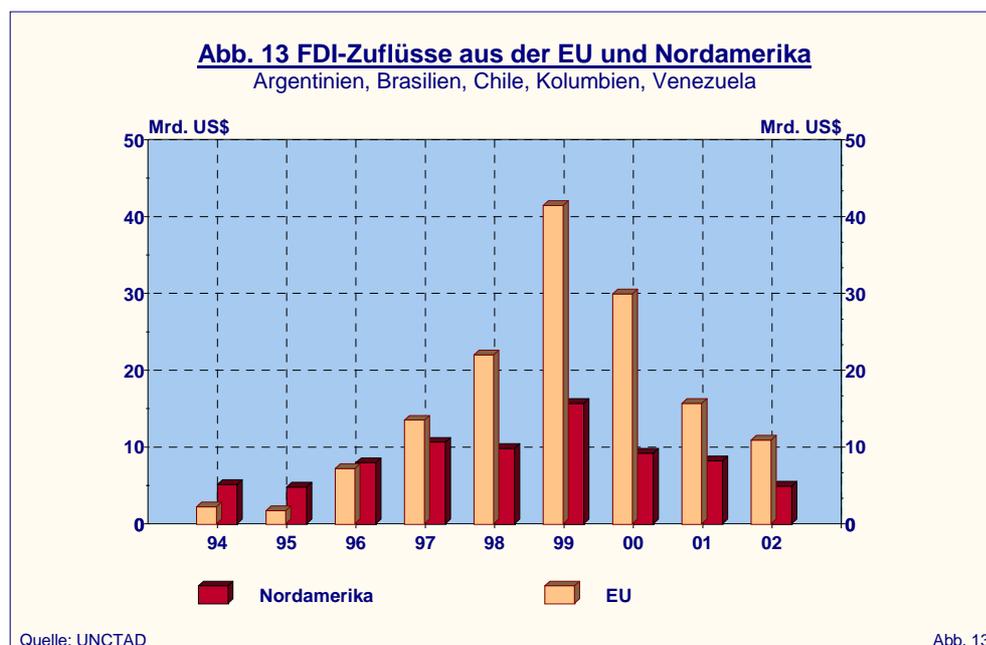
Vor allem der Tertiärbereich konnte in den meisten Ländern seinen Anteil an den Gesamtzuflüssen ausbauen. Jedoch bleibt obige Ausführung bezüglich des Zurückbleibens Lateinamerikas in Bezug auf die Länder Asiens weiterhin gültig. Die Märkte Lateinamerikas konnten zwar zunehmend auch Investitionen anziehen, die einen weiter entwickelten Humankapitalstock voraussetzten, doch waren diese Investitionen zumeist auf einen besseren Marktzugang ausgerichtet. Die Investitionen im asiatischen Raum hingegen legten es nur zum Teil auf einen leichteren Marktzugang an, sondern eher auf die Ausnutzung massiver Kostenvorteile bei der Produktion.

Diese Kostenvorteile waren bzw. sind auch in Lateinamerika in Relation zu den Geberländern vorhanden, doch ist das Verhältnis von Wertgrenzprodukt der Arbeit zur effektiven Entlohnung in den asiatischen Ländern wesentlich größer und somit für ausländische Investoren attraktiver.

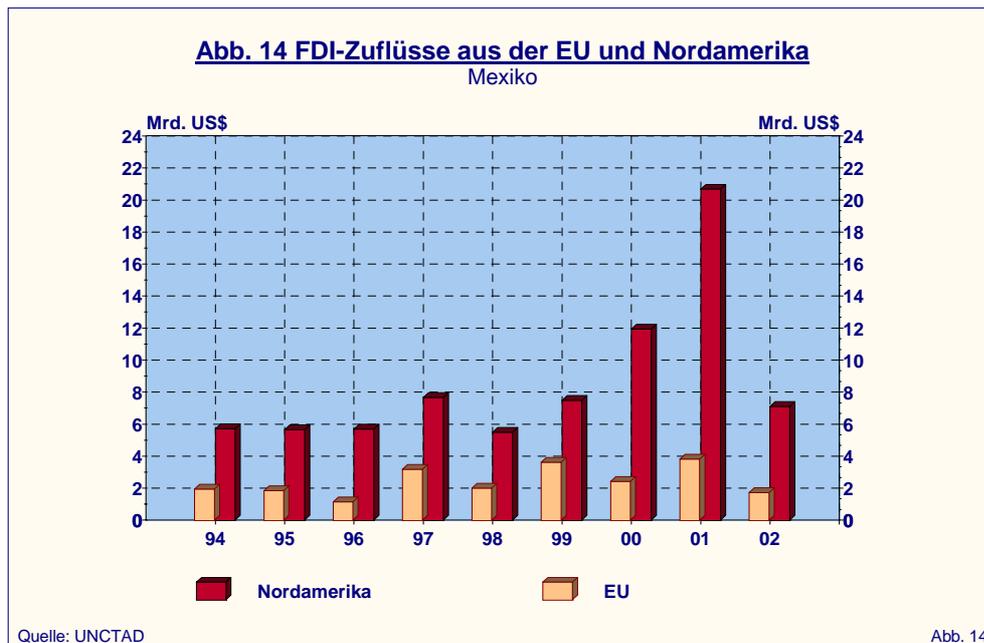
Somit lässt sich feststellen, dass die lateinamerikanischen Länder aufgrund ihrer Größe als Absatzmärkte und diesbezüglich auch als Investitionsstandort interessant sind. Als Investitionsstandorte zur Herstellung von Produkten für den globalen Markt sind jedoch die asiatischen Märkte zurzeit noch klar im Vorteil.

Nichtsdestotrotz stellen die Direktinvestitionen der EU und auch der anderen Industrieländer einen nicht zu vernachlässigenden ökonomischen Faktor dar, der massiv in den Wirtschaftskreislauf des Empfängerlandes eingreift.

Wie bereits gesehen machen die ausländischen Direktinvestitionszuflüsse der großen Industrieländer einen großen Anteil der Gesamtzuflüsse in Entwicklungsländer im Allgemeinen und auch in Lateinamerika im Speziellen aus. Die Abbildungen 13 und 14 zeigen die Bedeutung der Direktinvestitionen der Europäischen Union in Relation zum Engagement der U.S.A. in den hier zu analysierenden Ländern Lateinamerikas.



Damit die Sonderstellung Mexikos mit seiner geographischen Nähe zu den U.S.A. und den hierdurch bedingten sehr engen Wirtschaftsbeziehungen nicht das allgemeine Bild verfälscht, wurden in Abbildung 13 nur die restlichen fünf lateinamerikanischen Länder, mit denen sich diese Arbeit beschäftigt, analysiert und in Abbildung 14 Mexikos besondere Stellung in Bezug auf die U.S.A. aufgezeigt.



Prozentual gesehen kommen die EU-15-Länder bei den Gesamtzuflüssen in besagte fünf Länder im Schnitt auf gut 40%, während die U.S.A. knapp 30% beisteuern. Zieht man jedoch nur Mexiko in Betracht, verschieben sich diese Verhältnisse drastisch. So machten im Schnitt U.S. amerikanische Direktinvestitionen mehr als zwei Drittel der Gesamtzuflüsse nach Mexiko aus, während die EU-15 nur auf 20% kamen. Diese Relationen lassen sich auch an obigen Abbildungen anhand der absoluten Zahlen deutlich ablesen. D.h. trotz der Sonderstellung Mexikos bleiben die EU-Länder eine der wichtigsten Quellen für ausländisches Kapital und Know-how und bilden bei einer näheren Analyse, wie sie im weiteren Verlauf dieser Arbeit und hier im Speziellen in Kapitel VI angestrengt wird, eine wichtige Grundlage.

Einige Beweggründe für den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen in einzelne Länder wurden im Verlauf dieses Kapitels bereits angerissen. Die umfassende Beantwortung der Frage nach den Bestimmungsgrößen bzw. den Determinanten ausländischer Direktinvestitionen soll nun jedoch im folgenden Kapitel in Angriff genommen werden.

### **III Determinanten ausländischer Direktinvestitionen**

Nach Ende des Zweiten Weltkriegs und insbesondere im Verlauf der 50er Jahre gewannen multinationale Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Bis in die 60er Jahre wurden jedoch ausländische Direktinvestitionen ausschließlich als Teil von Portfolioinvestitionen angesehen.

Dies änderte sich, als zunehmend Zweifel an der Übereinstimmung der Beweggründe für Portfolioinvestitionen auf der einen und Direktinvestitionen auf der anderen Seite aufkamen und Erklärungsansätze für die sich rasch ausbreitenden Aktivitäten multinationaler Unternehmen gesucht wurden.

Hierbei wurde vor allem die Frage aufgeworfen, welche Größen bestimmen, ob ein multinationales Unternehmen sich dazu entscheidet, Produktionsstätten im Ausland zu errichten bzw. zu kaufen, anstatt seine Produkte zu exportieren oder durch ausländische Lizenznehmer produzieren zu lassen.

Dieses Kapitel gibt einen allgemeinen Überblick über die wichtigsten theoretischen Erklärungsansätze der Bestimmungsgrößen bzw. der Motivation ausländischer Direktinvestitionen, diskutiert ihre jeweiligen Stärken und Schwächen und untersucht anhand diverser Studien im zweiten Teil, ob die dargelegten Theorien dem empirischen Test standhalten. Tabelle 7 bietet eine kurze schematische Übersicht der wichtigsten Theorien für ausländische Direktinvestitionen.

**Tabelle 7 : Übersicht treibender Theorien für ausländische Direktinvestitionen**

<b>Theorie</b>	<b>Schlüsselpunkte</b>	<b>Hauptvertreter</b>
<b>Marktunvollkommenheiten bzw. monopolistische Konkurrenz</b>	Eine Unternehmung, die ausländische Direktinvestitionen tätigt, muss einen monopolistischen Vorteil haben, um mit inländischen Firmen im Gastland zu konkurrieren.	<b>Hymer (1976), Kindleberger (1969), Caves (1971)</b>
<b>Internationale Produktzyklen</b>	Ein Produkt wird eingeführt und gewinnt an Absatzvolumen in einem Land, das die Fähigkeit besitzt, neue Produkte einzuführen. Globalisierung erfolgt zunächst durch Exporte und letztendlich durch ausländische Direktinvestitionen im eigentlichen Absatzland.	<b>Vernon (1966, 1971, 1979); Wells (1968)</b>
<b>Nationaler Marktarbitrage</b>	Das Auftreten ausländischer Direktinvestitionen kann durch Vorteile bei der Kapitalaufnahme durch ausländische Unternehmen im Vergleich zu inländischen erklärt werden.	<b>Aliber (1970)</b>
<b>Internalisierung</b>	„Die Funktion eines Marktes kostet.“ Um eine höhere Rendite auf eine Investition zu erhalten, wird eine Unternehmung, die Direktinvestitionen tätigt, ihre Produktion und das Marketing durch eine vertikal integrierte Unternehmensstruktur kontrollieren.	<b>Coase (1937), Williamson (1975), Buckley &amp; Casson (1976), Rugman (1981), Teece (1986)</b>
<b>Eklektische Theorie</b>	Ausländische Direktinvestitionen treten auf, wenn multinationale Unternehmen Vorteile aufgrund von Besitzrechten, geographischen Gegebenheiten oder durch Internalisierung haben. (Kombiniert Standort-, Internalisierungs- und Marktunvollkommenheitstheorien)	<b>Dunning (1979, 1980, 1988, 1993)</b>

Tabelle 7

### 3.1 Theoretische Modelle

Die bis zu Beginn der 60er Jahre vorgebrachten klassischen und neoklassischen Modelle für internationalen Handel beschäftigten sich vornehmlich mit der Frage des Ortes der Produktion und weniger mit Fragen bezüglich der Eigentumsverhältnisse und der Organisation der Produktion.

Aufgrund der Annahme vollkommener Märkte ohne Transaktionskosten, einfacher Einprodukt-Unternehmen und der Unterstellung, dass Produktionsfaktoren auf nationaler, aber nicht auf internationaler Ebene mobil sind, wurden Unternehmen als einfache Profitmaximierer angesehen, deren Entscheidungen sich lediglich auf die Bestimmung des optimalen Outputs und den minimalen Kosten erstreckten.

Lässt man aber die Annahme vollkommener Märkte fallen und erlaubt Unvollkommenheit auf den Faktor- und Gütermärkten und somit auch die Existenz von Transaktionskosten, so schließt sich der Frage des „Wo“ der Produktion auch das „Wie“, d.h. die Errichtung alternativer Eigentums- bzw. Organisationsstrukturen im Hinblick auf eine Profitmaximierung der globalen Aktivitäten, an.

Die nachfolgend diskutierten Theorien bzw. Erklärungsansätze bieten einen historischen Überblick der Theorieentwicklung der letzten Jahrzehnte.

#### 3.1.1 Monopolistische Konkurrenz (Hymer, 1976)

Hymer<sup>1</sup> machte als Erster einen systematischen Versuch zu erklären, warum multinationale Unternehmen im Ausland Produktionsstätten eröffnen bzw. aufkaufen. Das eigentliche Ziel seiner Dissertation war jedoch weniger die Entwicklung einer eigenständigen Theorie zu den ausländischen Direktinvestitionen, sondern vielmehr das Aufzeigen der Unvollkommenheit der Portfolioinvestitionstheorie.

---

<sup>1</sup> Hymer, S., 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Cambridge, Mass.

Hymer brachte diese Theorie im Rahmen seiner Dissertation bereits im Jahre 1960 vor. Sie wurde jedoch erst 1976 unter gleichem Namen veröffentlicht.

Er argumentierte, dass ausländische Direktinvestitionen, zumindest zum Teil, die Antwort auf die Unvollkommenheit der grenzüberschreitenden Kapital- und Währungsmärkte sind.

Nach der bis dahin allgemein gültigen Theorie der Portfolioinvestitionen war der einzige Bestimmungsgrund für Investitionen jedweder Art die Rendite. D.h. dass die globalen Kapitalströme kommen allein durch Renditedifferenzen zwischen den verschiedenen Staaten zustande. Doch sollten Renditedifferenzen allein der Grund für grenzüberschreitende Investitionen sein, so bleibt folgende Frage offen:

*Weshalb erfolgt die Investition nicht in jedem Fall in Form eines Kredits bzw. einer Einlage, sondern auch zum Teil durch die Übernahme der Kontrolle über die ausländische Unternehmung?*

Hierfür sind zwei Gründe anzuführen:

1. Das investierende Unternehmen versucht, durch die Übernahme der Kontrolle über die ausländische Firma den Wettbewerb zwischen diesem und anderen Unternehmen zu reduzieren und somit, z.B. durch Absprachen, den Profit zu erhöhen.

Nach Hymer waren für die Existenz multinationaler Unternehmen vor allem monopolistische Gründe ausschlaggebend, „um Märkte zu trennen und Konkurrenz zwischen Einheiten zu vermeiden.“<sup>2</sup>

2. Der Investor besitzt gewisse Vorteile, die er durch eine Produktion im Gastland auszunutzen versucht. Diese Vorteile können z.B. durch zunehmende Skalenerträge, eine stärkere Managementkapazität oder organisatorisches Know-how, überlegene Technologie bzw. Produktionsabläufe oder den Zugang zu billigeren Kapitalquellen und Rohstoffen entstehen.

---

<sup>2</sup> Hymer, S., 1976, S.67.

Diese zuletzt angesprochenen unternehmensspezifischen Vorteile können daher ein Unternehmen dazu veranlassen, ein bestimmtes Produkt auf dem dafür vorgesehenen ausländischen Markt direkt zu produzieren. Somit ist die Motivation für eine Direktinvestition in diesem Fall nicht die höhere Rendite im Ausland, sondern die Gewinne, die durch die direkte Kontrolle und das Management der ausländischen Firma fließen.

Damit ein Unternehmen seine spezifischen Vorteile bei einer Produktion im Ausland erfolgreich und gewinnbringend einsetzen kann, müssen diese Vorteile die sich durch die Produktionsverlagerung ergebenden Nachteile wieder ausgleichen bzw. übertreffen. Diese Nachteile ergeben sich u.a. aus dem Informationsvorsprung der im Gastland ansässigen Unternehmen, der sich aus der im Allgemeinen anderen Sprache, den vorherrschenden sozialen und politischen Normen, den Rechtsgrundsätzen und dem ökonomischen Umfeld ableitet und sich in einem höheren Risiko und höheren Markteintrittskosten niederschlägt. Auch spielt die Diskriminierung ausländischer Unternehmen, z.B. bei der Vergabe von Aufträgen von Seiten öffentlicher Stellen, oder ein „patriotisches“ Kaufverhalten der inländischen Konsumenten eine nicht zu vernachlässigende Rolle.

Als Alternative zur Übernahme der direkten Kontrolle der inländischen Unternehmung bietet sich allerdings für das ausländische Unternehmen auch die Option der Lizenzierung der Produktion durch ein inländisches Unternehmen an. Auch hierdurch könnten die unternehmensspezifischen Vorteile ausgespielt werden.

Dies könnte jedoch aus verschiedenen Gründen weniger vorteilhaft sein als die direkte Übernahme der Produktion im Inland.

Zum einen ergibt sich für eine international agierende Unternehmung, die auf Lizenzierung setzt, das Problem der Mengen- und Preisbestimmung bzw. die Weisungsmacht gegenüber dem Lizenznehmer. Dieses Problem entfällt bei direkter Kontrolle über das inländische Unternehmen. Zum anderen besteht bei einer Lizenzierung die Gefahr, dass der Lizenznehmer durch den Gebrauch und das Wissen

der lizenzierten Technik eigene, substituierende Produktionsverfahren entwickelt, die den ursprünglichen Vorteil zunichte machen.

Hymer schlussfolgerte, dass vor allem Marktunvollkommenheiten, wie z.B. Produktdifferenzierung, patentierte Technologien oder anderes Know-how, die höhere Transaktionskosten mit sich ziehen, Unternehmen dazu veranlassen, Direktinvestitionen einer Lizenzierung oder dem Export vorzuziehen, und Kindleberger erklärte, dass „in einer Welt vollkommener Konkurrenz für Güter und Faktoren Direktinvestitionen nicht existieren können.“<sup>3</sup>

### 3.1.2 Komparative Vorteile (Caves, 1971)

Während bei Hymer und Kindleberger ein nicht weiter spezifizierter Vorteil der ausländischen Unternehmung gegenüber den inländischen Konkurrenten ausreicht, um ausländische Direktinvestitionen hinreichend zu erklären, macht Caves einige weitergehende Einschränkungen.<sup>4</sup>

Seiner Ansicht nach treten ausländische Direktinvestitionen zu einem Großteil in nur wenigen Industrien entwickelter Länder auf, die bestimmte Marktstrukturen sowohl im Geber- als auch im Gastland aufweisen.

Der unternehmensspezifische Vorteil, der eine Unternehmung dazu bewegt, ausländische Direktinvestitionen dem Export oder der Lizenzierung seiner Produkte vorzuziehen, muss zwei Bedingungen erfüllen. Zum einen muss der Vorteil die Charakteristika eines quasi-öffentlichen Gutes innerhalb des Unternehmens aufweisen. D.h. dass z.B. einmal erlangtes Wissen in Bezug auf ein neues Produkt oder effizientere Produktionsabläufe, welches eine positive Nettorendite hat, auch in anderen Märkten umgesetzt werden kann, und zwar ohne die anfänglichen Kosten, die zu seiner Erlangung geführt haben. Zum anderen muss die erzielbare Rendite, die sich aufgrund des spezifischen Vorteils ergibt, zumindest teilweise von der Wahl eines einheimischen Standorts herrühren.

---

<sup>3</sup> Kindleberger, C. P., 1969. *American Business Abroad*, New Haven: Yale University Press., S. 13

<sup>4</sup> Caves, R. E., 1971. „International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment,” *Economica*, Bd. 38.

Somit bleibt die Grundhypothese, dass eine Unternehmung nur dann im Ausland erfolgreich agieren und produzieren kann, wenn sie Vorteile gegenüber den einheimischen Konkurrenten besitzt und diese Vorteile größer sind als die Nachteile, die sich durch eine Produktion im Ausland ergeben und somit Direktinvestitionen gegenüber Export oder Lizenzierung bevorzugen, erhalten.<sup>5</sup>

Der im Allgemeinen Ausschlag gebende Grund für eine Produktion vor Ort ist jedoch, und hier erfolgt die bereits genannte Einschränkung zu den Auffassungen von Hymer und Kindleberger, dass es eine bedingte Komplementarität zwischen der Produktion vor Ort und dem lokalen Absatz des Produkts gibt.

Diese Komplementarität tritt vor allem in Industrien mit starker bzw. weit fortgeschrittener Produktdifferenzierung auf. Durch Produktdifferenzierung wird ein vormals homogener Markt in einen heterogenen und somit unvollkommenen Markt mit zusätzlichen Quasimonopolrenditen umgewandelt.

Eine Unternehmung, die ein differenziertes Produkt anbietet, kann das Wissen dieser Differenzierung über die Befriedigung der Nachfrage eines Marktes zumeist gänzlich ohne oder zumindest zu sehr geringen Kosten auch auf andere Märkte übertragen.

Diese Produktdifferenzierung kann sich zum einen aufgrund von rechtlich abgesicherten Patenten oder aber auch aufgrund von Marketingfähigkeiten o.ä. ergeben und umfasst zu einem großen Teil den Wissensvorsprung der Unternehmung gegenüber anderen Wettbewerbern, der zusätzliche Renditen erschließen kann.

Andere Vorteile, wie z.B. bestimmte Organisationsstrukturen oder Kompetenzen, können zwar die Expansion von Unternehmensberatungen erklären, nicht jedoch des verarbeitenden Gewerbes. Sie bringen per se keine Produktdifferenzierung und bergen keinen positiven und somit Rendite steigernden Zusammenhang zwischen der Produktion vor Ort und dem Umsatz.

Somit sind die Renditen, die sich durch eine ausländische Direktinvestition im Vergleich zu anderen Alternativen errechnen, höher, wenn sie sich aufgrund von

---

<sup>5</sup> Siehe hierzu auch: Johnson, H.G., 1970. „The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation,“ in *The International Corporation*, Kindleberger, Charles E. (Hrsg.), Cambridge, Mass.: MIT Press.

Produktdifferenzierung und nicht alleinig aufgrund von anderen Vorteilen wie z.B. der Organisationsstruktur oder anderen Kompetenzen ergeben.

### 3.1.3 Internationale Produktzyklen (Vernon, 1966)

Die oben dargelegten Gründe für mögliche Direktinvestitionen in einem anderen Land stehen bei der von Vernon entwickelten Produktionszyklus-Theorie<sup>6</sup> eher im Hintergrund. Für ihn stehen weniger komparative Vorteile als das Timing einer Innovation, mögliche Skalenerträge und die Beeinflussung der Handelsströme durch Unsicherheit im Vordergrund, und er versucht so zu erklären, warum Kapital aus hoch industrialisierten Länder nicht schneller in weniger entwickelte Volkswirtschaften fließt, was nicht heißt, dass im zeitlichen Ablauf komparative Standortvorteile keine entscheidende Rolle spielen.

Die Theorie stützt sich im Allgemeinen auf vier Annahmen:

1. Wissen über verfügbare Technologien ist begrenzt.
2. Produkte unterliegen Veränderungen in ihrer Produktion und dem Marketing über die Zeit.
3. Produktionsprozesse verändern sich über die Zeit.
4. Geschmäcker können nach Einkommen unterschieden werden und Produkte können für verschiedene Einkommensstufen standardisiert werden.

Grundlegende Annahme dieser Theorie ist jedoch die Differenz zwischen dem Wissen über eine bestimmte Technologie o.ä. und ihrer Anwendung und daraus folgend die unterschiedliche Innovationsfähigkeit.

Denn verfügten alle Unternehmungen, egal, wo sich ihr Produktionsstandort befindet, über dieselben Fähigkeiten, so würde der Preis an sich eine dominante Rolle bei der Ressourcenallokation spielen.

---

<sup>6</sup> Vernon, R., 1966. „International Investment and International Trade in the Product Cycle,“ *Quarterly Journal of Economics*.

Dennoch ist eher anzunehmen, dass die Fähigkeiten und das Bewusstsein, auf bestimmte unternehmerische Chancen zu reagieren, von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich sind und diese Fähigkeiten in bestimmtem Maße eine Funktion der Kommunikationsfähigkeit innerhalb und außerhalb des Unternehmens und selbige eine Funktion der geographischen Nähe sind.

Hieraus folgt, dass Unternehmen in einem Markt eine größere Innovationsfähigkeit haben können als andere Mitkonkurrenten im In- und Ausland. Sie sind somit in der Lage, schneller auf die Möglichkeit der Einführung neuer Produkte zu reagieren als andere.

Der zeitliche Ablauf des Produktzyklus wird in drei Stufen unterteilt:

1. *Innovation*
2. *Ausreifung*
3. *Standardisierung*

Sollte ein Unternehmen aufgrund der angesprochenen überlegenen Innovationsfähigkeit ein neues Produkt entwickeln, so ergibt sich daraus eine Vielzahl von Implikationen. Auf dieser frühen Stufe des Produktzyklus, die bei Vernon als „*Innovation*“ bezeichnet wird, ist das Produkt im Allgemeinen kaum standardisiert und der Produktionsprozess und dessen Inputs sind sehr weit gefasst.

Zu diesem Zeitpunkt ist die Notwendigkeit einer gewissen Flexibilität, sei es beim Produktionsprozess an sich, der Wahl der Inputs oder dem Standort von dominierender Bedeutung. Des Weiteren ist aufgrund der hohen Produktdifferenzierung wegen fehlender Standardisierung oder monopolistischer Marktstrukturen die Preiselastizität der Nachfrage eher gering.

Um den Innovations- bzw. Wissensvorsprung gegenüber den Konkurrenten bestmöglich ausnutzen zu können und die Unsicherheit aufgrund der neu entdeckten unternehmerischen Möglichkeit und der ungewissen Marktnachfrage zu reduzieren, ist die schnelle und effektive Kommunikation zwischen Unternehmen und Nachfragern auf dieser Stufe sehr intensiv.

Somit spricht auf dieser frühen Stufe alles für eine Standortwahl, die vor allem letzteren Punkt bestmöglich erfüllt. Plant ein Unternehmen z.B. die Einführung eines neuen Produktes in Deutschland, so liegt es nahe, den Produktionsstandort, selbst abgesehen von günstigeren Faktorkosten im Ausland, in Deutschland zu wählen, um die effektivste Kommunikation zwischen Unternehmen und Markt zu gewährleisten.

Im Allgemeinen heißt das, dass die Produktion auch einige Zeit nach der Innovation noch im Mutterland bleibt.

Erst nach einer gewissen Zeit, wenn die Nachfrage nach dem Produkt im In- und im Ausland steigt, wenn eine gewisse Standardisierung vonstatten gegangen ist und die Massenproduktion beginnt, bekommen die relativen Produktionskosten und Skalenerträge in dieser Phase der „*Ausreifung*“ eine höhere Bedeutung. Zu diesem Zeitpunkt kann der Anteil an hoch qualifizierten Fachkräften sinken und günstigere Produktionsfaktoren können eingesetzt werden.

Der Innovationsvorsprung zu den Konkurrenten schmilzt und der Marktanteil des Innovators ist aufgrund von zunehmender in- und ausländische Konkurrenz bedroht. Der Konkurrenz- und der Kostendruck steigen.

Die Verlagerung der Produktion bzw. von Teilen der Produktion in ein weniger entwickeltes Land kann aufgrund der hohen internationalen Mobilität des Kapitals, den damit kaum teureren sachlichen Produktionsmitteln und den billigeren Arbeitskräften vermehrt eine Möglichkeit der Kostenreduzierung darstellen. Die Vorteile, ausländische Märkte vom Inland aus zu bedienen, werden schwächer und die Bereitschaft, Produktionsstätten an Niedrigkostenstandorten im Ausland zu errichten, steigt.

Solange jedoch die Grenzkosten der Produktion inklusive Transportkosten geringer sind als die Produktionskosten im Ausland, wird der ausländische Markt weiterhin durch Exporte aus dem Inland bedient werden.

In der letzten Phase des Produktzyklus, der „*Standardisierung*“, sind die Marktgegebenheiten bekannt, die Produktion ausgereift und technologische Innovation findet kaum noch statt. Der Konkurrenz- und Kostendruck steigt weiter, und Produktionskosten bestimmen komparative Vorteile. Arbeitsintensive Verfahren können

aufgrund der Standardisierung und der sinkenden Qualifikationsanforderungen vermehrt eingesetzt werden.

Die komparativen Vorteile der Produktion wechseln von einem Land mit einem hohen Anteil an hochqualifizierten Arbeitskräften hin zu Ländern mit einem hohen Anteil an gering qualifizierten, aber auch erheblich billigeren Arbeitskräften. Somit steigt auf dieser Stufe die Bereitschaft des Unternehmens, die Produktion oder Teile der Produktion ins Ausland zu verlagern und somit Direktinvestitionen zu tätigen.

Die anfänglichen Unzulänglichkeiten der Produktzyklustheorie, z.B. die alleinige Einbeziehung der Lohnstückkosten, wurden in der Folgezeit zum einen durch Vernon selbst<sup>7</sup>, zum anderen durch andere wie z.B. Hirsch<sup>8</sup> weiterentwickelt und erweitert.

Nichtsdestotrotz ist die Anwendung dieser Theorie nur auf einige bestimmte, hoch innovative Produkte begrenzt und sagt nichts über industrielle Innovation im Allgemeinen aus.

Diesem Umstand trug Vernon bereits in seiner Arbeit Rechnung, als er seine Produktzyklus-Hypothese als eine „bewusste Vereinfachung der Realität“ ohne Anspruch auf vollständige Erfassung der „komplexen soziologischen, politischen und idiosynkratischen Faktoren“<sup>9</sup>, die die Investitionsentscheidungen beeinflussen, nannte.

### 3.1.4 Nationaler Marktarbitrage (Aliber, 1970)

Während Hymer vornehmlich mit Marktunvollkommenheiten und den sich hieraus ergebenden höheren Einkommenszuflüssen argumentierte, setzte Aliber den Fokus auf die unterschiedlichen Fähigkeiten in- und ausländischer Unternehmen in der Kapitalbeschaffung und argumentierte, dass die Struktur ausländischer

---

<sup>7</sup> Siehe hierzu u.a. :

Vernon, R., 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprise*, New York

Vernon, R., 1974. „Competition Policy Toward Multinational Corporations,“ *The American Economic Review*, Bd. 64.

<sup>8</sup> Hirsch, S., 1976. *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford.

<sup>9</sup> Vernon, R., 1971. S. 65 f.

Direktinvestitionen durch die Existenz verschiedener Währungsräume erklärt werden kann<sup>10</sup>.

Basis dieses Ansatzes ist, dass manche Währungen stärker bzw. stabiler sind als andere und der Markt für das Halten der schwächeren Währung einen gewissen Risikozuschlag fordert, da durch eine weitere Abwertung etwaige Renditen in lokaler Währung des Gastlandes nach Umtausch in die Währung des Heimatlandes gänzlich zunichte gemacht werden können.

Portfoliointvestoren, so Aliber, tendieren jedoch dazu, dieses Wechselkursrisiko, d.h. das Risiko einer Abwertung der lokalen Währung, zu ignorieren und nicht in die zu erwartenden Einkommensströme der ausländischen Unternehmung mit einzurechnen.

Firmen aus Währungsräumen mit stärkeren Währungen haben somit generell geringere Kosten bei der Kapitalaufnahme zu erwarten als Firmen aus Währungsräumen mit schwachen Währungen.

D.h., je höher bzw. größer die getätigte Direktinvestition und je größer die Risikoprämie bzw. je schwächer die lokale Währung ist, desto höher ist der komparative Vorteil für den ausländischen Investor gegenüber den einheimischen Unternehmen.

Somit können ausländische Investoren die zu erwartenden Einkommensflüsse mit höheren Raten als inländische Unternehmen kapitalisieren, auch wenn die nominalen Einkommensflüsse für beide identisch sind.

Buckley und Casson<sup>11</sup> zogen eine Parallele zu der von Hymer und Kindleberger vorgebrachten Theorie der ausländischen Direktinvestitionen, da auch bei Alibers Theorie des nationalen Marktarbitrage ein einzigartiger Vorteil gegenüber den inländischen Mitbewerbern die Investitionsentscheidung beeinflusst. Dennoch sind die hier angedachten Vorteile weniger unternehmensspezifischer Natur als vielmehr gültig für alle Unternehmen in einem bestimmten Währungsraum.

Dies würde bedeuten, dass Länder bzw. Währungsräume mit schwachen bzw. abwertenden Währungen verstärkt Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen zu

---

<sup>10</sup> Aliber, R. Z., 1970. "A Theory of Foreign Direct Investment" in *The International Corporation*, Kindleberger, C. E. (Hrsg.), Cambridge, Mass.: MIT Press.

<sup>11</sup> Buckley, P. J. und Casson, M., 1976. *The Future of the Multinational Enterprise*, New York: Holmes and Meiers.

verzeichnen haben, wohingegen Länder bzw. Währungsräume mit starken bzw. aufwertenden Währungen eher Kapitalabflüsse erleben.

Die Erfahrungen in den 60er Jahren in den U.S.A. und Deutschland sprechen für diese Einschätzung. Auch weitere Studien für die U.S.A.<sup>12</sup> oder Großbritannien, Frankreich und Deutschland in den 60er Jahren<sup>13</sup> untermauern diese These. Dennoch bleibt anzumerken, dass die genannten Studien die Auf- bzw. Abwertung einer Währung eher als eine treibende Kraft für die Wahl des Zeitpunkts einer Investition sehen als den Hauptgrund für die Investition selbst. Ebenso konnte die Theorie relativ gut die nach dem Zweiten Weltkrieg anfangende Expansion multinationaler Unternehmen und zum Teil auch die Richtung ausländischer Direktinvestitionen zwischen verschiedenen Währungsräumen voraussagen, doch versagte sie bei der Erklärung von Kapitalströmen innerhalb bestimmter als auch zwischen verschiedenen Währungsräumen.

### 3.1.5 Internalisierung (Coase, 1937; Buckley & Casson, 1976)

Bei allen bisher erläuterten Ansätzen zur Erklärung der bloßen Existenz bis hin zur Vorhersage der Richtung ausländischer Direktinvestitionen war eine der Grundannahmen, dass Märkte unvollkommen sind.

Diese Marktunvollkommenheiten bringen jedoch Transaktionskosten mit sich, die in sich sowohl ausländische Direktinvestitionen als auch die Existenz einer multinationalen Unternehmung selbst erklären. Coase als Vorreiter auf dem Gebiet der Unternehmenstheorie argumentierte bereits 1937, dass „*the main reason why it is profitable to establish a firm would seem that there is a cost of using the price mechanism. The most obvious cost of organising production through the price mechanism is that of discovering what the relevant prices are.*“<sup>14</sup>,

---

<sup>12</sup> Logue, D. E., und Willet, T. D. , 1970. „The Effects of Exchange Rate Adjustment on International Investment“ in *The Effects of Exchange Rate Adjustment*, Clark, P. B., Logue, D. E., Sweeney, R. J. (Hrsg.), Washington.

<sup>13</sup> Kohlhagen, S. W., 1977. „Exchange Rate Changes, Profitability, and Foreign Direct Investment“. *The Southern Economic Journal*, Bd. 44 .

<sup>14</sup> Coase, R.H., 1937. „The Nature of the Firm“. *Economica*, Bd. 4. S. 390.

Agiert ein Unternehmen über Ländergrenzen hinweg, so steigen die Transaktionskosten, die zum Teil auch auf dem einheimischen Markt existieren, weiter. Diese Transaktionskosten beinhalten unter anderem Informationskosten, d.h. um z.B. potentielle Käufer zu identifizieren, Verhandlungen zu führen und die Zahlungsbereitschaft und somit den Preis für das Produkt zu ermitteln. Auch können Kosten für bestimmte, nicht vom Markt abgewickelte und administrativ substituierte Transaktionen auftreten.

Um diese Transaktionskosten zu minimieren, ist es in bestimmten Fällen ratsam, die unterschiedlichen Aktivitäten eines Sektors unter einer Unternehmung zu vereinen, d.h. ehemals Aktivitäten des externen Marktes in einen internen Markt zu überführen, sie zu internalisieren.

Einhergehend mit dieser Schlussfolgerung ist jedoch nicht die Annahme, dass Unternehmen effizienter sind als Märkte, weil sie die Marktmechanismen besser nutzen, sondern weil sie eine gänzlich andere Methode der Organisation anwenden, die Williamson in seiner allgemeinen „Transaktionskostentheorie“ „Hierarchie“ nannte<sup>15</sup>.

Diese Internalisierung erlaubt es dem Unternehmen jedoch nicht, dem Markt auszuweichen, sondern lediglich eine Zahl von Markttransaktionen durch eine einzige Beschäftigungsbeziehung zwischen Mutterunternehmen und ausländischer Niederlassung zu ersetzen.

Aufgrund der Natur der Internalisierung bezogen sich Buckley und Casson<sup>16</sup> auf Märkte für Halbfertigwaren und versuchten zu erklären, wieso es Kostenunterschiede zwischen Unternehmen und Märkten bei der Durchführung identischer Transaktionen gibt.

Sie identifizierten fünf Hauptgründe für die Vorteilhaftigkeit einer Internalisierung bestimmter Aktivitäten.

1. Die verschiedenen Aktivitäten, die durch den Markt abgewickelt werden, treten mit einer zeitlichen Verzögerung auf und die „Futures“-Märkte, die für die Koordinierung notwendig sind, existieren nicht.

---

<sup>15</sup> Williamson, O. E., 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of International Organization*. New York.

<sup>16</sup> Buckley und Casson, 1976.

2. Eine effiziente Ausnutzung eines Vorteils bei einem Halbfertigprodukt setzt eine Preisdiskriminierung voraus, die auf dem Markt nicht möglich ist.
3. Eine bilaterale Konzentration von Marktmacht führt zu nicht überschaubaren bzw. instabilen Verhandlungsmöglichkeiten.
4. Verkäufer und Käufer haben nicht das gleiche Wissen über die Art bzw. den Wert des Produkts.
5. Interventionen seitens der Regierung, z.B. durch ad valorem Zölle oder Restriktionen bezüglich des Kapitalverkehrs.

Somit lässt sich zusammenfassen, dass Unternehmen dazu neigen, eine interne organisatorische Hierarchie aufzubauen und zu nutzen, wenn unternehmensinterne Transaktionen weniger kosten als externe Markttransaktionen oder wenn externe Märkte nicht existieren.

Um Aktivitäten, die sich auf technologisches Wissen oder Know-how der Firma beziehen und ausländische Absatz- bzw. Liefermärkte mit einschließen, bestmöglich nutzen und koordinieren zu können, wird die Unternehmung diese Aktivitäten mittels ausländischer Direktinvestitionen internalisieren, um so die Erträge dieses Wissens zu kontrollieren und zu maximieren.<sup>17</sup> Hierdurch erreicht die Unternehmung eine erhöhte Kontrolle und Planungsmöglichkeit sowohl der Produktion an sich als auch bei der Sicherung möglicher Inputs bzw. Zwischenprodukte.

Das vermehrte Auftreten ausländischer Direktinvestitionen durch Japan in den 70er und 80er ist nach Kojima<sup>18</sup> letztendlich auf die Sicherung und Kontrolle des Angebots von Rohstoffen und Zwischenprodukten zurückzuführen.

---

<sup>17</sup> Teece, D. J., 1981. "The Multinational Enterprise: Market Failure And Market Power Considerations." *Sloan Management Review*, Bd. 22.

<sup>18</sup> Kojima, K., 1978. *Direkt Foreign Investment*. New York: Praeger.

### 3.1.6 Eklektische Theorie ( Dunning, 1979)

Um die bisherigen unterschiedlichen Ansätze unter einer Theorie zu vereinen, verband Dunning<sup>19</sup> drei der Haupttheorien zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen zu einem, wie er es nannte, „eklektischen“ Ansatz.

Basis dieses Ansatzes war wieder die Annahme unvollkommener Märkte, die dazu führt, dass Unternehmen im Ausland investieren, um entweder das Marktpotential besser auszunutzen, Produktionsinputs zu sichern oder aber einen komparativen Vorteil gegenüber den Konkurrenten auszunutzen.<sup>20</sup>

Ausgangspunkt für die Entwicklung dieses eklektischen Ansatzes war jedoch nicht die Theorie ausländischer Direktinvestitionen sondern vielmehr die Theorie multinationaler Unternehmen, die eher als eine logische Konsequenz aus der klassischen Unternehmenstheorie entspringt.

Produziert ein Unternehmen erfolgreich, so ist eine weitergehende Expansion und Ausbreitung über die lokalen und geographischen Grenzen hinweg durchaus einsehbar und die Entstehung eines multinationalen Unternehmens die Folge. Somit ist die Theorie ausländischer Direktinvestitionen letztendlich als ein Teilbereich der Theorie multinationaler Unternehmen zu sehen.

Dunning führte die Theorie der monopolistischen Konkurrenz (vgl. 3.1.1.), die Theorie des nationalen Marktarbitrage (vgl. 3.1.4.) und die Internalisierungstheorie (vgl. 3.1.5.) zusammen und versuchte durch diese Kombination zu erklären, warum Unternehmen ausländische Produktion einer inländischen vorziehen.

Damit eine Unternehmung ausländische Direktinvestitionen als bestmögliche Alternative wählt, müssen nach Dunning drei Bedingungen erfüllt sein:<sup>21</sup>

1. Die Unternehmung muss insgesamt einen Vorteil gegenüber den einheimischen Konkurrenten besitzen.

---

<sup>19</sup> Dunning, J. H., 1979. "Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 41 (4).

<sup>20</sup> Dunning, J. H., 1977. *The Multinational Enterprise*. London: George Allen and Urwin.

<sup>21</sup> Dunning, J. H., 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen and Urwin.

2. Es muss für die Unternehmung günstiger sein, die Kontrolle über diese Vorteile selber auszuführen, anstatt diese z.B. über Lizenzierung an einheimische Firmen abzugeben.
3. Die Ausnutzung dieser Vorteile in Zusammenhang mit einigen Inputfaktoren außerhalb des Heimatlandes muss profitabel sein, da ansonsten die ausländischen Märkte gänzlich über Exporte bedient werden können.

Je größer diese unternehmensspezifischen Vorteile abzüglich aller Nachteile aus der Produktion im Ausland sind, desto höher ist der Anreiz, diese Vorteile selber auszunutzen anstatt den ausländischen Markt durch Exporte bzw. durch Lizenzierung zu bedienen.

Aufgrund der obenstehenden drei Voraussetzungen können nach Ansicht der Verfechter der eklektischen Theorie alle Arten internationaler Produktion, also nicht nur das Auftreten ausländischer Direktinvestitionen per se, erklärt werden.

Die bei früheren Theorien vorherrschenden Limitationen in Bezug auf bestimmte Länder bzw. deren Entwicklungsstand oder aber Industriesektoren werden hier aufgehoben.

Nichtsdestotrotz können die genannten Vorteile sich über die Zeit hinweg von Land zu Land verschieben, so dass eine gewisse Dynamisierung der globalen Investitionsentwicklungen erreicht wird. Keine Unternehmung kann einen permanenten Vorteil gegenüber seinen Konkurrenten haben, da es im Prinzip keinerlei Restriktionen für die anderen Unternehmen gibt, diese Vorteile sich ebenfalls anzueignen.<sup>22</sup>

Drei Gründe sprechen nach Dunning dafür, den hier dargelegten Ansatz als eklektischen Ansatz zu sehen. Zum einen setzt er sich, wie bereits erwähnt, aus den in den letzten Jahrzehnten hervorgetretenen Haupttheorien für die Erklärung von Direktinvestitionen im Ausland zusammen.

---

<sup>22</sup> Dieser Ansatz bezieht sich jedoch nur auf eigene Forschungsentwicklungen der Unternehmen, da aufgrund von Patenten und anderen rechtlichen Barrieren eine sofortige Erlangung des Vorteils des Konkurrenten verhindert wird.

Zum anderen ist er für alle Arten ausländischer Direktinvestitionen gültig und umfasst letztlich alle Möglichkeiten ausländischer Unternehmensaktivitäten, d.h. ausländische Direktinvestitionen, Exporte und Lizenzierung.

Die beiden zuletzt dargelegten Ansätze der Internalisierung und die eklektische Theorie spiegeln die beiden Hauptstränge der gegenwärtigen theoretischen Literatur wider.

In der eklektischen Theorie wird die Notwendigkeit hervorgehoben, dass Unternehmen monopolistische Vorteile besitzen müssen, um gegenüber den einheimischen Konkurrenten bestehen zu können. Auf der anderen Seite stehen die Verfechter der Coase'schen Sichtweise, die die Existenz von Unternehmungen durch Transaktionskosten erklären, welche die Unternehmung den Besitz und die Kontrolle über die Produktion den Kosten einer Abwicklung über den Markt vorziehen lassen.

Erstere Theorie basiert vornehmlich auf Eigentumsrechten, d.h. die Erzeugung von Werten, welche nachlagernd zum Teil internalisiert werden, während letztere den Fokus eher auf die Kostenvorteile bzw. die Kosten-Nutzen-Analyse der Internalisierung verschiedener Prozesse setzt.

Die Grundfrage, in der sich diese beiden Ansätze im Prinzip unterscheiden, ist, ob das Marktversagen, welches zu ausländischen Direktinvestitionen führt, durch unvollkommene Märkte oder aber durch überhöhte Transaktionskosten bedingt ist.

### **3.1.7 Andere Erklärungsansätze**

Die bisher analysierten Ansätze können nur zum Teil einen akzeptablen vollständigen Überblick über die inzwischen weitreichende Literatur zum Thema ausländische Direktinvestitionen geben.

Andere Autoren wie z.B. Kojima entwarfen weniger gänzlich neue Ansätze zur Erklärung ausländischer Direktinvestitionen, sondern bauten vielmehr auf bestehenden Denkansätzen auf und erweiterten sie. So argumentierte Kojima, dass die bis dato vorherrschenden Theorien sich im Grunde mit ausländischen Direktinvestitionen der

U.S.A. im Rest der Welt beschäftigten und bis zu einem gewissen Grad die Produktzyklus-Hypothese von Vernon bestätigten, aber die Betrachtung einer entgegengesetzten Richtung, d.h. ausländischer Direktinvestitionen in die USA, außer Acht ließen<sup>23</sup>. Nach seiner Ansicht ist zwischen monopolistischen Direktinvestitionen der U.S.A. und eher handelsorientierten Direktinvestitionen von Seiten Japans auszugehen. Während die U.S.A. vornehmlich, wie bei Vernon dargelegt, versuchten, ihre ausgereiften Produkte in den restlichen profitbringenden Märkten zu etablieren, waren die japanischen Direktinvestitionen eher darauf ausgerichtet, den Nachschub an Rohmaterial bzw. Halbfertigprodukten für die einheimische Produktion zu sichern.

Andere, z.B. Schneider und Frey, erweiterten ihren Erklärungsansatz um politische Komponenten, die neben den rein ökonomischen Beweggründen das Auftreten ausländischer Direktinvestitionen erklären sollten. Sie kamen hierbei zu dem Schluss, dass sowohl politische als auch ökonomische Faktoren bei der Entscheidung über Direktinvestitionsvorhaben eine Rolle spielen<sup>24</sup>.

Aber auch reine Standortfaktoren, wie z.B. die inländische Marktgröße oder rechtliche Beschränkungen, können nach Horst<sup>25</sup> und Bergsten et al.<sup>26</sup> zu ausländischen Direktinvestitionen führen. Dies ist der Fall, wenn z.B. ein weiteres inländisches Wachstum aufgrund von kartell- bzw. monopolrechtlichen Regelungen nicht möglich ist.

---

<sup>23</sup> Kojima, K., 1978.

<sup>24</sup> Schneider, F. und Frey, B. S., 1985. „Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment,” *Word Development*, Bd. 13 (2).

<sup>25</sup> Horst, T., 1972. „Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study,” *The Review of Economics and Statistics*, Bd. 54.

<sup>26</sup> Bergsten, C. F. Horst, T. und Moran, T. H. 1978. *American Multinationals and American Interests*. The Brookings Institution, Washington.

## 3.2 Empirische Analysen der Determinanten ausländischer Direktinvestitionen

Nachdem nun die grundlegenden theoretischen Ansätze dargelegt wurden und auch einige der angesprochenen Studien eine empirische Überprüfung der postulierten theoretischen Zusammenhänge bereits mit einschlossen, sollen im folgenden die empirischen Analysen der Bestimmungsgründe ausländischer Direktinvestitionen näher betrachtet werden.

### 3.2.1 Länderübergreifende Studien

Länderübergreifende Studien betrachten, allgemein gesagt, die Verteilung ausländischer Direktinvestitionen über Länder hinweg und versuchen diese anhand von bestimmten länderspezifischen Faktoren zu erklären.

Schneider und Frey<sup>27</sup>, wie auch Agarwal et al.<sup>28</sup> und Koechlin<sup>29</sup> untersuchten die Flüsse ausländischer Direktinvestitionen industrialisierter Länder, in diesen Fällen OECD-Länder, in andere mehr oder weniger entwickelte Volkswirtschaften. Sie kamen hierbei alle in etwa zu den gleichen Schlüssen in Bezug auf die Bestimmungsgründe dieser Investitionstätigkeiten.

So waren u.a. das Pro-Kopf-Einkommen, Marktvolumen und -wachstum sowie die gegebene Infrastruktur wichtige Faktoren für eine Investitionsentscheidung. Als investitionshemmend wurden hohe Inflationsraten, politische Instabilität und hohe Leistungsbilanzdefizite, einhergehend mit instabilen Wechselkursen, identifiziert. Andere Faktoren, wie sozioökonomische Gemeinsamkeiten, d.h. Sprache, Kultur etc., oder auch Lohnkosten und die geographische Nähe zum Gastland wurden von Koechlin als wichtige Bestimmungsgründe für ausländische Direktinvestitionen US-

---

<sup>27</sup> 1985.

<sup>28</sup> Agarwal, J.P., Gubitz, A. und Nunnenkamp, P., 1991. *Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Case of Germany*. Kieler Studien 238, Tübingen: JCB Mohr.

<sup>29</sup> Koechlin, T., 1992. „The Determinants of the Location of USA Direct Investment,“ *International Review of Applied Economics*, Bd. 6 (2).

amerikanischer Unternehmen angesehen. Die Anzahl von Streiktagen bzw. Arbeitskämpfen hatte nach Schneider und Frey einen negativen Effekt auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen.

Wheeler und Mody zeigten in ihrer Studie über die Investitionsentscheidungen US-amerikanischer Unternehmen in 42 Ländern, dass sowohl die gegebene Infrastruktur als auch der Industrialisierungsgrad und das Marktvolumen, gemessen am BIP des jeweiligen Landes, die Investitionsentscheidungen positiv beeinflussen, aber andere, „weiche“ Faktoren, wie z.B. Steuervorteile, Investitionsanreize von Seiten des Staates oder das politische Risiko wurden als nicht signifikant eingestuft<sup>30</sup>. Eine Ansicht, die Loree und Guisinger in ihrer Studie nicht ganz bestätigen konnten. Sie fanden jedoch auch keinerlei Anhaltspunkt dafür, dass die Rendite höherer Ausgaben für „weiche“ Faktoren höher ist als die Rendite für „harte“ Faktoren wie Infrastruktur<sup>31</sup>.

Ein eher überraschendes Ergebnis, bedenkt man die Liberalisierungsanstrengungen vor allem der weniger entwickelten Volkswirtschaften über die letzten 20 Jahre hinweg, um ausländische Investoren zu gewinnen.

Nichtsdestotrotz sollte die mit der Liberalisierung einhergehende effizientere Nutzung volkswirtschaftlicher Ressourcen nicht unterschätzt werden, die wiederum mittelfristig zu einer Verbesserung der „harten“ Faktoren wie z.B. höherem Wirtschaftswachstum führt.

Die Quintessenz der analysierten Literatur ist, dass kleinere, einkommensschwache und eher landwirtschaftlich geprägte Volkswirtschaften ohne ausreichende Infrastruktur nur begrenzte Möglichkeiten haben, ausländische Direktinvestoren ins Land zu bringen. Liberalisierungsanstrengungen, zum Aufwiegen der genannten Nachteile, sind nur von geringer Wirkung.

Ein Großteil der empirischen Literatur kommt zu dem Schluss, dass spezifische Investitionsanreize keinen großen Effekt auf die Investitionsentscheidungen

---

<sup>30</sup>Wheeler, D. und Mody, A., 1992. „International Investment, Location Decisions: The Case of U.S. Firms,“ *Journal of International Economics*, Bd. 33.

<sup>31</sup>Loree, R. E.B. und Guisinger, S. E., 1995. „Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment“, *Journal of International Business Studies*, Bd. 26 (2).

multinationaler Unternehmen haben, vor allem, wenn diese Anreize dazu gedacht sind, andere komparative Nachteile zu kompensieren.

Als Beispiel hierfür sei das stetig zurückgehende Volumen an ausländischen Direktinvestitionen in der Sub-Sahara Region genannt, die trotz massiver Investitionsanreize und der Bildung von Handelsräumen diesen Trend nicht umzukehren vermochte. Die anderen „harten“ Faktoren wie Marktvolumen und Einkommensniveau spielen hier eine dominierende Rolle. Des Weiteren sind diese Länder aufgrund der mangelnden Infrastruktur und des geringen Qualifikationsgrades der Arbeiter auch als Standorte für export-orientierte Direktinvestitionen wenig geeignet.

Auf der anderen Seite ist im Allgemeinen davon auszugehen, dass der Abbau von Restriktionen und der Aufbau guter Rahmenbedingungen einen positiven Effekt auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen hat.

### 3.2.2 Sektorübergreifende Studien

Sektorübergreifende Studien betrachten weniger die Verteilung der Direktinvestitionen über Länder hinweg als vielmehr die unterschiedlichen Ausprägungen zwischen verschiedenen Sektoren aus einem Land heraus bzw. in ein Land hinein.

In den meisten Fällen beschränkten sich die empirischen Studien auf große entwickelte Volkswirtschaften. Autoren wie Lall<sup>32</sup> oder Denekamp<sup>33</sup> setzten den Fokus auf ausländische Direktinvestitionen aus den USA in den Rest der Welt, während Saunders<sup>34</sup> und Owen<sup>35</sup> eher die kanadische Perspektive einnahmen.

Relativ wenige Studien betrachten hingegen die sektorspezifischen Ausprägungen ausländischer Direktinvestitionen in weniger entwickelten Ländern. Dies ist aber vor

---

<sup>32</sup> Lall, S., 1980. "Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by US Manufacturing Industry", *Oxford Economic Papers*, Bd. 32.

<sup>33</sup> Denekamp, J. G., 1995. „Intangible Assets, Internalization and Foreign Direct Investment in Manufacturing“, *Journal of International Business Studies*, Bd. 26 (3).

<sup>34</sup> Saunders, R. S., 1982. "The Determinants of Inter-Industry Variation of Foreign Ownership in Canadian Manufacturing", *Canadian Journal of Economics*, Bd. 25.

<sup>35</sup> Owen, R. F., 1982. Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investments: A Canadian Perspective. In: Rugman, Alan M. (Hrsg.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, London, Croom Helm.

allem auf den sehr dünnen und heterogenen Datenkranz in diesen Ländern zurückzuführen, der eine aussagekräftige empirische Betrachtung in den meisten Fällen nicht erlaubt. Ein Land, das über die letzten Jahrzehnte hinweg massive Anstrengungen unternommen hat, um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, ist Indien.

So erscheint es auch nicht verwunderlich, dass diverse Studien, wie z.B. durch Kumar<sup>36</sup> oder Lall und Mohammed<sup>37</sup>, die Erfolge dieser Bestrebungen näher beleuchten.

Alle genannten Studien, sei es in Bezug auf die U.S.A., Kanada oder Indien kamen mit ein paar Abstrichen zu den gleichen Ergebnissen.

Die Mehrzahl ausländischer Direktinvestitionen floss in Industrien, die einen hohen Qualifikationsgrad des Faktors Arbeit voraussetzten und sehr werbeintensiv sind. Lizenzierung wurde hingegen eher in Industrien vorgezogen, in denen sich das ausländische Know-how in der eigentlichen Fabrik bzw. den Maschinen widerspiegelt.

Die Implikationen der angesprochenen Studien sehen so aus, dass die Wahl zwischen ausländischen Direktinvestitionen und einer klassischen Lizenzierung in den meisten Fällen durch die hieraus entstehenden Transaktionskosten bestimmt wird.

Dies spiegelt auch die Studie von Kim und Lyn<sup>38</sup> wider, die das Auftreten ausländischer Direktinvestitionen im verarbeitenden Gewerbe der U.S.A. untersuchten. Auch sie kamen zu dem Ergebnis, dass Qualifikationsgrad, Marketingintensität und der Umfang von Forschung und Entwicklung wichtige Bestimmungsgrößen für ausländische Direktinvestitionen sind. Des Weiteren wurde auch der entstehende Kapitalbedarf als ein Kriterium hervor gehoben. So zeigte Kumar, dass der Kapitalbedarf ein nicht zu unterschätzendes Hindernis für ausländische Investoren sein kann<sup>39</sup>.

Dies trifft zwar weniger für die entwickelten Volkswirtschaften mit ihren ausgeprägten Kapitalmärkten als vielmehr für weniger entwickelte und aufstrebende Volkswirtschaften zu, in denen die Kapitalbeschaffung aufgrund eines nicht funktionierenden bzw. gänzlich fehlenden Kapitalmarktes erschwert wird.

---

<sup>36</sup> Kumar, N., 1987. „Intangible Assets, Internationalisation and Foreign Production: Direct Investments and Licensing in Indian Manufacturing“, *Weltwirtschaftliches Archiv* Bd. 123.

<sup>37</sup> Lall, S. und Mohammed, S., 1983. „Foreign Ownership and Export Performance in the Large Corporate Sector of India“, *Journal of Development Studies* Bd. 20.

<sup>38</sup> Kim, W. S. und Lyn, E. O., 1987. „Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers, and Reverse Investment in the U.S. Manufacturing Industries“, *Journal of International Business Studies*

<sup>39</sup> Kumar, N., 1987.

### 3.2.3 Intertemporale Studien

Intertemporale Studien versuchen, eine gewisse Dynamisierung der Entscheidungen für oder gegen ausländische Direktinvestitionen zu untersuchen und analysieren zumeist die Schwankungen ausländischer Direktinvestitionen in ein bestimmtes Land in Bezug auf die sich ändernden politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen.

Root und Ahmed<sup>40</sup> untersuchten diese Auswirkungen für 58 Entwicklungsländer für den Zeitraum von 1956 bis 1967. Sie kamen zu dem Ergebnis, dass die Anzahl Regierungswechsel eines Landes einen signifikanten Einfluss auf den Zufluss ausländischen Kapitals hat. Andere politische Faktoren wie z. B. der Grad des Nationalismus oder koloniale Verbindungen blieben dagegen insignifikant.

Andere Autoren, wie Riedel<sup>41</sup> oder Tsai<sup>42</sup> für Taiwan kamen zu ähnlichen Ergebnissen. Nigh<sup>43</sup> konstruierte Größen, um inländische und zwischenstaatliche Konflikte bzw. Zusammenarbeit messen zu können. Er kam zu dem Ergebnis, dass sich die Bestimmungsgrößen ausländischer Direktinvestitionen für industrialisierte und weniger entwickelte Volkswirtschaften grundsätzlich unterscheiden. Für entwickelte Volkswirtschaften waren hiernach eher politische Ereignisse auf der zwischenstaatlichen als auf der inländischen Ebene entscheidend. Auf der anderen Seite zeigte sich für weniger entwickelte Länder ein robuster Zusammenhang zwischen inländischen politischen Ereignissen und ausländischen Direktinvestitionen.

Lucas<sup>44</sup> versuchte in einer Studie für sieben Länder Asiens für den Zeitraum von 1961 bis 1987 verschiedene Aspekte zu analysieren, die hier etwas detaillierter dargelegt werden sollen.

---

<sup>40</sup> Root, F. R. und Ahmed, A. A., 1979. „Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries“, *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 27.

<sup>41</sup> Riedel, J., 1975. „The Nature and Determinants of Export-oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 111.

<sup>42</sup> Tsai, P.-L., 1991. „Determinant of Foreign Direct Investment in Taiwan: An Alternative Approach with Times Series Data“, *World Development*, Bd. 19 (2/3).

<sup>43</sup> Nigh, D., 1985. „The Effect of Political Events on US Direct Foreign Investment: A Pooled Times-Series Cross-Sectional Analysis“, *Journal of International Business Studie*, Bd. 16.

<sup>44</sup> Lucas, R. E. B., 1993. „On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia“, *World Development*, Bd. 21(3).

Zum einen untersuchte er die Effekte der „weichen“ Faktoren anhand historischer „Episoden“ und kam hier zu dem Schluss, dass bestimmte positive Ereignisse wie z. B. die Olympischen Spiele in Südkorea 1988 oder die Demokratisierung der Philippinen mit dem Amtsantritt von Aquino 1986 einen positiven Effekt auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen hatten. Zum anderen hatten negative Ereignisse wie Marcos' Herrschaft auf den Philippinen oder aber das Attentat auf den Politiker Park in Korea 1979 negative Auswirkungen auf Direktinvestitionen.

Andere auch eher „weiche“ Faktoren wie die Exportausrichtung können nach Lucas komparative Nachteile in Bezug auf die inländische Marktgröße aufwiegen. So sind nach seinen Ergebnissen ausländische Direktinvestitionen elastischer in Bezug auf die Exportnachfrage als in Bezug auf die aggregierte Inlandsnachfrage. Er folgert hieraus, dass auch kleinere Länder mit einer stark export-orientierten Wirtschaftspolitik und nur kleinen inländischen Märkten erfolgreich ausländische Direktinvestitionen gewinnen können. Diese Resultate sollten jedoch aus zwei Gründen nicht verallgemeinert werden. Zum einen verfolgten alle untersuchten Länder eine mehr oder weniger gleiche export-orientierte Wirtschaftspolitik, so dass die Frage noch zu klären wäre, ob die gefundenen Resultate auch für Länder wie z.B. Indien mit großen inländischen Märkten und einer ebenso ambitionierten export-fokussierten Wirtschaftspolitik gelten. Zum anderen gibt die bisherige empirische Literatur keinen konsistenten Aufschluss darüber, ob ausländische Direktinvestitionen von Ländern mit einer export-orientierten Wirtschaftspolitik angezogen werden oder ob in Volkswirtschaften durch den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen die Exportneigung wächst und die Wirtschaftspolitik als Reaktion hierauf export-orientierter wird.

Harte Faktoren wie z.B. das inländische Investitionsvolumen zeigten eher gemischte Ergebnisse für die sieben untersuchten Länder. Ein höheres Risiko einer Währungsabwertung, gemessen durch die Anzahl der Monate, die durch die Devisenreserven gedeckt sind, hatte einen negativen Effekt auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen und bietet hier eine Teilbestätigung von Alibers' Theorie.<sup>45</sup>

---

<sup>45</sup> Vgl. Punkt 3.1.4

Die hier angesprochenen Studien stellen nur einen kleinen Abriss der stetig wachsenden Anzahl empirischer Analysen in Bezug auf die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen dar. Im weiteren Verlauf dieser Arbeit, vornehmlich in Kapitel VI, werden weitere Studien herangezogen, um die Modellspezifikation für die empirische Untersuchung zu stützen.

## **IV Makroökonomische Effekte ausländischer Direktinvestitionen auf das Gastland**

Wie die Diskussion in Kapitel II gezeigt hat, konnte in den letzten 20 Jahren ein massiver Anstieg an ausländischen Direktinvestitionen verzeichnet werden.

Vor dem Hintergrund dieses positiven Klimas in Bezug auf ausländische Direktinvestitionen und der gegenwärtigen Diskussion besteht das Risiko, dass eine Anzahl von Überlegungen die Kosten und Risiken ausländischer Direktinvestitionen betreffend übersehen oder unterschätzt werden.

Bei der Frage nach dem Für und Wider ausländischer Direktinvestitionen lassen sich grundlegend zwei verschiedene Arten von Direktinvestitionen unterscheiden.

Im Allgemeinen geschehen ausländische Direktinvestitionen „exportbegleitend“, d.h. es wird zuerst der ausländische Markt mittels Exporten und später vermehrt direkt vom Inland (d.h. dem ausländischen Markt) her mittels Direktinvestitionen bedient. Wird der ausländische Markt direkt durch eine Tochterunternehmung im Inland bedient, so spricht man von **horizontalen Direktinvestitionen**.

Dies führt jedoch zu höheren Kosten, da mögliche Skalenerträge der Produktion nun nicht mehr voll ausgeschöpft werden können, weil die Produktion nun auf verschiedene, kleinere Produktionsstandorte verteilt ist.

Werden nur Teile der Produktion, zum Beispiel für Vorprodukte in der Autoindustrie, ins Ausland ausgegliedert, so spricht man von **vertikalen Direktinvestitionen**. Hierdurch werden jedoch auch wieder Kosten verursacht, die bei einer geographischen Aufgliederung der Produktion entstehen.

Horizontale und vertikale Direktinvestitionen ziehen unterschiedliche sowohl negative als auch positive Effekte nach sich.

Die nähere Analyse dieser makroökonomischen Effekte auf das Gastland wird im Folgenden aufgegriffen.

## 4.1 Theoretische Kosten und Nutzen ausländischer Direktinvestitionen

Wie bereits erwähnt besteht ein breiter Konsens in der akademischen Literatur, dass aus Sicht des Gastlandes sowohl wichtige Nutzen als auch mögliche signifikante Kosten mit ausländischen Direktinvestitionen verbunden sind.

Die möglichen Nutzen beinhalten u.a. den Transfer von Technologie an private Unternehmungen und technologische Spillover-Effekte in der Volkswirtschaft in weiterem Sinne; erhöhte produktive Effizienz aufgrund der zusätzlichen Konkurrenz durch multinationale Tochterunternehmen; Verbesserung der Qualität der Produktionsfaktoren, d.h. z.B. des Managements in anderen Unternehmungen und nicht nur der ‚Gastunternehmung‘; Nutzen in Bezug auf die Zahlungsbilanz durch den Zufluß von Investitionen und dadurch bedingt ein höheres Wachstum des volkswirtschaftlichen Outputs und der Beschäftigung.

Konsumenten werden durch niedrigere Güterpreise als auch durch die Einführung neuer oder qualitativ höherwertiger Güter besser gestellt.

Unter den anerkannten Kosten sind mögliche negative Zahlungsbilanzeffekte, die z.B. durch eine Erhöhung der Inputimporte der Tochtergesellschaften und durch Zahlungen von Dividenden und Lizenzgebühren an das Ausland hervorgerufen werden. Diese Zahlungsbilanzeffekte unterscheiden sich jedoch bei horizontalen und vertikalen Direktinvestitionen.

Eine der Funktionen horizontaler Direktinvestitionen ist die Substitution von Importen in das Gastland. Auch wenn bestimmte Inputs nun zusätzlich, d.h. anstatt des Endprodukts, importiert werden, so sind im Allgemeinen die wertmäßigen Importe bei inländischer Produktion geringer. Vertikale Direktinvestitionen hingegen sind eher komplementär zum bestehenden Handel zu sehen. Diese Form der Direktinvestition kann sogar unter bestimmten Voraussetzungen ein wesentlich größeres Handelsvolumen erreichen, als der Wert des Endprodukts implizieren würde, da bestimmte Vorprodukte auch mehrfach zwischen verschiedenen Produktionsstätten in verschiedenen Ländern hin- und hertransportiert werden können.

Weiterhin müssen, sofern die multinationale Unternehmung signifikante Marktmacht hat bzw. ausüben kann, nicht nur die direkten Kosten der Preissetzung durch unvollkommene Konkurrenz berücksichtigt werden, sondern auch die mit solchen Preissetzungsverhalten einhergehende allgemeine Ineffizienz in Bezug auf die Ressourcenallokation.

Angesichts der absoluten Größe vieler multinationaler Unternehmen muß auch die Frage nach ihrem Effekt auf die Marktstruktur, d.h. auf die allgemeine inländische Wettbewerbssituation, kritisch untersucht werden.

Obwohl ausländische Direktinvestitionen weit gefasste Technologietransfers durch ‚spill-over‘-Effekte mit sich ziehen, kann dies ebenso dazu führen, dass die (Weiter-)Entwicklung von technologischem Know-how durch und in die inländischen Unternehmungen zum Schaden für das Wachstum inländischer Produzenten als auch der Volkswirtschaft gehemmt wird.

Die Dependenztheorie geht noch weiter, indem sie argumentiert, dass ausländische Direktinvestitionen die inländische Sparquote und Investitionen senken, zu einem Schrumpfen inländischer Industrien und zu einer wachsenden Einkommensungleichverteilung führen.

Wenn ausländische Direktinvestitionen nicht in der Lage sind, adäquate Verbindungen zur inländischen Wirtschaft herzustellen, d.h. sogenannte **Forward-** bzw. **Backwardlinkages**, werden sie (die ausländischen Direktinvestitionen) weniger positive ‚spill-over‘-Effekte mit sich ziehen und können im Ganzen gesehen schädigend wirken, wenn ein oder mehrere der oben genannten negativen Aspekte ebenfalls präsent sind.<sup>1</sup>

Die folgenden Faktoren können u.a. auf der Kostenseite ebenfalls wichtig sein:

- Transferpreissetzung (transfer pricing), was u.a. die Steuererlöse der Regierungen der Gastländer schmälert.

---

<sup>1</sup> Für einen exzellenten Literaturüberblick und weitere Referenzen siehe: Rodriguez-Clarke, A., 1996. „Multinationals, Linkages and Economic Development,“ *American Economic Review*, Vol. 86 (4), S. 852-873.

- Die Verwendung von Markennamen anhängend an den Produkten der Tochtergesellschaften und dem damit einhergehenden Marketing kann zu wirtschaftlich und sozial ‚gestörtem‘ Konsumentenverhalten führen.<sup>2</sup>
- Es können soziale Kosten in Form von Arbeitslosigkeit entstehen, wenn ausländische Direktinvestitionen, die im Allgemeinen relativ kapitalintensiv sind, andere inländische Unternehmungen, welche eher arbeitsintensiver produzieren, zur Schließung zwingen und dadurch einen Nettoverlust an Arbeitsplätzen hervorrufen.
- Ökologische Kosten können ebenso hervorgerufen werden. Eine Evaluierung dieser Kosten bedarf einer genauen Untersuchung der kurzfristigen Vorteile, die durch die Investition erzielt werden können, sowie längerfristigen Implikationen für den Ressourcenbestand des Landes und den generellen Zustand des Ökosystems.<sup>3</sup>

Oftmals, und dies ist vielleicht noch wichtiger, sind politisch-strategische Interessen des Gastlandes durch ausländische Direktinvestitionen in bestimmten Sektoren wie zum Beispiel der Telekommunikation oder dem Transportwesen gefährdet.

So kann eine einzelne Investition in einem bestimmten Sektor aus politisch-strategischen Gründen nicht wünschenswert sein, ebenso wenig wie der stetige Anstieg des Anteils ausländischer Direktinvestitionen am Gesamtinvestitionsvolumen des Landes, da in letzterem Fall die Abhängigkeit von im Ausland getroffenen Entscheidungen einen signifikanten Einfluss, direkt oder indirekt, auf die Sozial- und Wirtschaftspolitik bedeutet.

Auch wenn Volkswirtschaftler oftmals dazu tendieren, diese sozio-kulturellen, politischen, geo-politischen und strategischen Überlegungen zu ignorieren, müssen

---

<sup>2</sup> Oftmals haben solche Verzerrungen weitreichende nachteilige Effekte, z.B. wenn teure ausländische Nahrungsmittel, welche mittels ausländischer Direktinvestitionen produziert werden, inländische und vielleicht nahrhaftere Güter vor allem für die arme Stadtbevölkerung ersetzen.

<sup>3</sup> Die großangelegte Findung und Ausbeutung natürlicher Ressourcen ist sehr oft mit massiven Umweltschäden bzw. Eingriffen in das Ökosystem verbunden. Diese zur Ausbeutung notwendigen Investitionen werden zumeist von multinationalen Unternehmungen geleistet, was nicht heißen soll, dass inländische Investoren notwendigerweise in irgendeiner Art mehr über die ökologischen Konsequenzen ihrer Aktivitäten besorgt sind.

diese jedoch, um eine umfassende Evaluierung der Kosten und Nutzen ausländischer Direktinvestitionen durchführen zu können, ebenfalls aufgegriffen werden.

## **4.2 Implikationen für die Zahlungsbilanz und die Währungsmärkte**

Wie bereits erläutert hat sich die Einstellung vor allem der Entwicklungsländer in Hinblick auf ausländische Direktinvestitionen drastisch geändert.

Immer öfter schaffen sie Anreize für ausländische Direktinvestitionen und konkurrieren untereinander, um diese anzuziehen. Ein Anzahl von Gründen lässt sich für diesen Wettbewerb anführen.

Vor allem die multinationalen Finanzierungsinstitutionen wie IWF und die Weltbank bringen oft das Argument vor, dass eine tiefe ökonomische Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt, bedingt durch ausländische Direktinvestitionen, die Möglichkeit höherer Wachstumsraten dieser Volkswirtschaften signifikant erhöht. Es wird weiterhin angenommen, dass aufgrund dieses scheinbar systematischen Nutzens durch Integration in den Weltmarkt in der gegenwärtigen Ära der weltweiten Liberalisierung und Globalisierung alle ausländischen Direktinvestitionen von Nutzen sind.

Ob die Entwicklungsländer diese Argumentation akzeptieren oder nicht, viele von ihnen sehen sich Problemen gegenüber, die Finanzierungsmittel zu erhalten, die sie benötigen.

Wie in Kapitel II gezeigt sind sowohl die Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen vor dem Hintergrund der Schuldenkrise Mitte der 90er Jahre stark zurückgegangen.

Weiterhin wurde erkannt, dass Portfolioinvestitionen, trotz des kurzfristigen vielversprechenden Ausblicks auf ausländisches Kapital, eine Reihe von Problemen mit sich bringen.

Diese beinhalten z.B. die Volatilität der Kapitalströme und den Umstand, dass solche Kapitalflüsse auf einer raschen Gewinnaussicht basieren, die eine Reaktion auf die Situation in Bezug auf das Zinsniveau in den entwickelten Ländern reflektieren und

nicht zwingend als Antwort auf die ökonomischen Grunddaten in den Entwicklungsländern zu sehen sind.

Weiterhin können durch den bekannten ‚Ansteckungseffekt‘ die Investitionsentscheidungen auf einem Kapitalmarkt sehr schnell auf andere Märkte übergreifen.<sup>4</sup>

Ausländische Direktinvestitionen werden deshalb als eine wichtige zusätzliche Quelle für finanzielle Ressourcen angesehen, welche zur gleichen Zeit die Möglichkeit eröffnen, neue Technologien in das Land zu bringen und neue Arbeitsplätze zu schaffen bzw. bestehende zu sichern. Dies sind klare positive Argumente, die jede Art und Menge von ausländischen Direktinvestitionen anziehen können. Dennoch müssen diese Argumente gegenüber den im Weiteren beschriebenen wichtigen Überlegungen abgewägt werden.

Grundtenor dieser Überlegungen ist, dass im Endeffekt eine uneingeschränkte Politik für ausländische Direktinvestitionen schwerwiegende langfristige ökonomische Probleme mit sich bringt, die die Entwicklungsmöglichkeiten des Gastlandes langfristig belasten können.

So wäre u.a. die indirekte Einschränkung der Regierung, ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu beeinflussen, angeführt. Fließen Portfolio- und Direktinvestitionen ins Land, so sind die Investoren darauf angewiesen, dass die einheimische Währung relativ stabil bleibt bzw. nicht abwertet,<sup>5</sup> um etwaige Gewinne verlustfrei abziehen zu können. Um ausländischen Investoren dieses Umfeld bieten zu können, verzichten die Regierungen bedingt darauf, ihre Währung als einen treibenden Wettbewerbsfaktor einzusetzen.

Nur in einer Volkswirtschaft mit Vollbeschäftigung ist die Priorität einer starken Währung gegeben, denn nur in diesem Umfeld kann es sich die Volkswirtschaft „leisten“, ihre Exporte teurer zu machen und billig Importe zu kaufen.

---

<sup>4</sup> Siehe: Singh, A., 1997. „Financial Liberalization, Stock Markets and Economic Development,“ *The Economic Journal*, Vol. 107 (Mai), S. 771-782.

<sup>5</sup> Wertet die Währung gegenüber der Währung des Heimatlandes des Investors auf, so ergibt sich ein zusätzlicher Währungsgewinn für den Investor.

Dies war in Deutschland in den 60er und bis Mitte der 70er Jahre der Fall. Als jedoch die wirtschaftliche Expansion ins Stocken geriet, wäre eine aktive Wettbewerbspolitik über die Währung vonnöten gewesen, um auf den internationalen Märkten weitere Marktanteile zu gewinnen bzw. zu verteidigen und somit die einheimische Wirtschaft zu stützen.<sup>6</sup> Vor diesem Hintergrund kann der „Mythos“ einer starken und stabilen Währung als Voraussetzung für hohes Wachstum zu jeder Zeit, wie er von Seiten der Deutschen Bundesbank in den letzten Jahrzehnten immer wieder propagiert wurde nur als veraltet und rückständig angesehen werden.

Als klassisches Beispiel einer aktiven, mittels des Wechselkurses durchgeführten Wettbewerbspolitik sei das Plaza-Abkommen 1985 zwischen den U.S.A. und Japan angeführt. Quasi „über Nacht“ fiel der ¥/US\$-Kurs als Resultat dieses Abkommens von ca. 250 ¥/US\$ Anfang 1985 auf 125 ¥/US\$ Ende 1988. Durch diese massive Aufwertung büßte die japanische Wirtschaft in drei Jahren fast 50% ihrer Wettbewerbsfähigkeit ein, während amerikanische Produkte in diesem Zeitraum immer wettbewerbsfähiger wurden. Unvorbereitet auf diesen „Schock“ und mangels struktureller Veränderungen waren die langfristigen Folgen für die japanische Wirtschaft verheerend und zeigten das komplette Ausmaß zu Beginn und im Verlauf der 90er Jahre.

Ist ein Land nun auf den Zufluss von ausländischem Kapital angewiesen, so ist ein stabile bzw. aufwertende Währung, wie bereits erläutert, von enorm wichtiger Bedeutung, um die Volatilität der Kapitalströme, *ceteris paribus*, zu minimieren.

Die wachsende Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen und der Finanzmärkte, die natürlicherweise zusätzliche Möglichkeiten bietet, beinhalten jedoch auch signifikante neue Gefahren, vor allem für die weniger entwickelten Länder.

Die Vernachlässigung bzw. Ignorierung dieser Konsequenzen und Einschränkungen kann vor allem für die unterentwickelten Länder sehr riskant sein.

---

<sup>6</sup> Es sei angemerkt, dass auch die Währungspolitik der EZB diesbezüglich nur die positiven Effekte einer starken Währung in Bezug auf das Preisniveau hervorhebt und den Wechselkurs als Wettbewerbsinstrument weiterhin ignoriert.

Ein ausführlichere Analyse ist deshalb angebracht. Die folgende Diskussion versucht, diese wichtigen Aspekte ausländischer Direktinvestitionen, welche im Allgemeinen übersehen werden, näher zu erläutern.

#### *Implikationen für die Zahlungsbilanz*

Ausländische Direktinvestitionen sind, ebenso wie Portfolioinvestitionen, durch eine Profitaussicht motiviert. Des Weiteren ziehen ausländische Direktinvestitionen Dividenden- und Gewinnzahlungen in ausländischen Devisen über die Lebensdauer der Investition ebenso mit sich wie für direkte oder indirekte Importkosten, möglicherweise auf einer kontinuierlichen Basis.<sup>7</sup>

Da die meisten Entwicklungsländer in ihrem Prozess der Entwicklung in ihren Zahlungsbilanzen eingeschränkt sind, werfen diese Devisenabflüsse schwerwiegende Fragen auf.

Ob eine individuelle Direktinvestition oder ausländische Direktinvestitionen kollektiv gesehen genügend Devisenerlöse produzieren können, um die Devisenkosten zu tragen oder nicht, ist von entscheidender praktischer und politischer Relevanz.

Einige Volkswirte bestritten zu Anfang der 90er Jahre, dass Entwicklungsländer durch ihre Zahlungsbilanzen eingeschränkt seien und postulierten, dass diese Länder sich nicht um die Devisenimplikationen ausländischer Direktinvestitionen oder anderer Zuflüsse ausländischen Kapitals sorgen müssten.<sup>8</sup>

Diese Analysen basierten auf einer theoretisch fundierten und legitimierten, aber empirisch gesehen sehr fehlerhaften und kritikwürdigen Doktrin.

In ihrer extremsten Form besagt diese Doktrin, dass in einer Welt mit absolut freiem Kapitalverkehr die Zahlungsbilanz eines Landes nicht beachtet werden muss, da sie nichts anderes ist als eine pure statistische Zahl ohne jegliche ökonomische Relevanz.

---

<sup>7</sup> Zusätzlich zu den direkten Devisenkosten wie z.B. durch den Import von Kapitalgütern für die Tochtergesellschaft gibt es indirekte Devisenkosten in Form höherer Importniveaus in anderen, neu geschaffenen Aktivitäten.

<sup>8</sup> Siehe: IWF, 1990. *World Economic Outlook*, Mai, IWF, Washington D.C., Artis, M. und Bayoumi, T., 1990. „Saving, Investment, Financial Integration and the Balance of Payments,“ *Staff Studies for the World Economic Outlook*, IWF, Washington D.C., Corden, M., 1991. „Does the current account matter? The old view and the new view“ in Frenkel, J. und Goldstein, M. (Hrsg.) *International Financial Policy: Essays in Honours of Jacques Polak*, IWF, Washington, D. C. .

Die zugrunde liegenden theoretischen Argumentationen basieren auf der Meinung, dass Zahlungsbilanzstatistiken das Resultat individueller Spar- und Investitionsentscheidungen von Millionen von privaten Haushalten und Unternehmen sind.

Ab und zu werden diese ökonomischen Akteure im Aggregat mehr sparen als sie investieren, was sich dann in einem Leistungsbilanzüberschuss in der Zahlungsbilanz des jeweiligen Landes ausdrückt.<sup>9</sup>

Zu anderen Zeiten verhält sich die Summe der Akteure genau entgegengesetzt, was sich in einem Leistungsbilanzdefizit manifestiert. Diese Überschüsse und Defizite der privaten Haushalte und Unternehmen werden automatisch über die Zeit hinweg durch den Markt und die Finanzinstitutionen gelöst, ohne dass der Staat in irgendeiner Art eingreifen muss, um diese Ungleichgewichte zu beseitigen. D.h. nach dieser Doktrin muss sich der Staat nicht um den Stand seiner Leistungsbilanz sorgen.

Diese Sichtweise beruht auf den fundamentalen Grundaussagen der Wohlfahrtstheorie, die besagen, dass alle ökonomischen Akteure wenn sie unter bestimmten Annahmen versuchen, ihren Nutzen oder Gewinn zu maximieren, eine bestmögliche Allokation der ökonomischen Ressourcen erreichen. Jede Intervention von Seiten des Staates führt unter diesen Umständen zu Verzerrungen und reduziert die nationale Wohlfahrt. Dennoch, einige der impliziten Annahmen dieser Theorie sind in der Realität nicht zu halten.

So ist eine grundlegende Annahme der Theorie, dass die Entscheidungen der einzelnen Akteure in Bezug auf das Spar- und Investitionsvolumen unabhängig voneinander sind. In der Realität hingegen sind diese Entscheidungen interdependent und werden auch so wahrgenommen. Wichtiger aus praktischer Sicht ist die Tatsache, dass diese Theorie durch Ereignisse, vor allem durch die mexikanische Finanzkrise 1994, in Frage gestellt wurde.

Im Dezember 1994 musste die mexikanische Regierung den Wechselkurs des Peso freigeben, was dann zu einer drastischen Abwertung führte, als private Anleger und

---

<sup>9</sup> Dies folgt aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung: Vereinfacht auf die wesentlichen Komponenten heißt dies:  $Y=C+I+X-M$ , wobei  $Y$ =Volkseinkommen,  $C$ =Konsum,  $I$ =Investitionen,  $X$ =Exporte,  $M$ =Importe. Es folgt hieraus, dass  $(Y-C) - I = X-M$ . Da  $Y-C = S$  ( $S$ =Sparvolumen), ist deshalb per definitionem  $S-I=X-M$ , wobei der letztere Term ( $X-M$ ) in vereinfachter Form dem Leistungsbilanzüberschuss bzw. -defizit der Zahlungsbilanz entspricht.

Finanzinstitutionen, einheimische eingeschlossen, damit begannen, ihr Portfoliakapital aus Mexiko abziehen. Dies führte zu einer Finanzkrise riesigen Ausmaßes, die nicht nur Mexiko, sondern das gesamte globale Finanzsystem bedrohte. Ein bis dato nie da gewesener Kredit des IWF in Höhe von 50 Milliarden US-Dollar war nötig, um die Krise zu bewältigen.

Es herrscht Einigkeit darüber, dass der Hauptgrund für diese Krise, ab einem gewissen Zeitpunkt, die Tatsache war, dass die Finanzmärkte nicht länger willens waren, den Zustand der Zahlungsbilanz Mexikos als irrelevant zu betrachten, sondern eher als Indikator für ein fundamentales ökonomisches Ungleichgewicht zu sehen. Die Liberalisierung der Finanzmärkte finanzierte den „Einkaufsbummel“ mexikanischer Konsumenten im Ausland.<sup>10</sup>

Das Nettoresultat war, dass Devisenzuflüsse dazu benutzt wurden, um importierte Konsumgüter und nicht Investitionsgüter zu finanzieren. Dies führte zu einem massiven Leistungsbilanzdefizit von 8% des BIP 1994, welches größer war als 1982, zu Beginn der Schuldenkrise.<sup>11</sup>

Der allgemeine Druck auf die Leistungsbilanz und somit auch auf die Zahlungsbilanz und letztendlich auf die Währung und die Zinsen des Gastlandes sind weder für die industrialisierten noch die weniger entwickelten Volkswirtschaften zu vernachlässigen.

Der grundlegende Unterschied liegt jedoch vor allem in der Finanzierbarkeit des möglichen Defizits. Geht man davon aus, dass im Allgemeinen ein Leistungsbilanzdefizit durch ein Defizit in der Handelsbilanz hervorgerufen wird, so stellt sich als nächstes die Frage nach dem Grund dieses Defizits.

Als erstes Beispiel hierfür seien die U.S.A. angeführt. Seit Mitte 1991 vergrößerte sich das Leistungsbilanzdefizit, vornehmlich aufgrund einer sich verschlechternden

---

<sup>10</sup> Das Sparvolumen des mexikanischen Privatsektors (Haushalte & Unternehmen) fiel von 15% des BIP in 1990 auf 5 % 1994 als Folge dieses ‚Einkaufsbummels‘.

<sup>11</sup> Siehe: Singh, A., 1997. „Expanding employment in the global economy: The high road or the low road“ in Philip Aretis, Gabriel Palma und Malcom Sawyer (Hrsg.) *Markets, Unemployment and Economic Policy*, Routledge, London.

Für abweichende Interpretationen:

IWF, 1997. *World Economic Outlook*, May, IMF, Washington D.C..

Turner, P., 1995. *Capital Flows in Latin America: A New Phase*, BIS Economic Papers, Nr. 44, Bank of International Settlements, Basel.

Handelsbilanz von durchschnittlich  $-0,8\%$  zwischen 1970 und 91 auf  $-2,2\%$  zwischen 1991 bis 2003 und bis auf  $-4,5\%$  Ende 2003. Dieser massiven Verschlechterung standen in diesem Zeitraum jedoch stetig ansteigende Portfolio- und Direktinvestitionen entgegen, so dass eine Korrektur der Handelsbilanz über eine drastische Abwertung des US-Dollar und somit einer Verbilligung amerikanischer Exporte und Verteuerung der Importe ausblieb. Auch ist das allgemeine Zinsniveau, gemessen an der 30-jährigen US-Benchmarkrendite, seit Mitte der 80er Jahre stetig von durchschnittlich  $10\%$  ca.  $5\%$  gesunken. Somit fand auch keine Anpassung über das Zinsniveau statt. Eigentlicher Grund für die Finanzierbarkeit des entstandenen Defizits war bzw. ist letztendlich der tatsächliche Grund für das Handelsbilanzdefizit. Aufgrund der wesentlich besseren Entwicklung der amerikanischen Wirtschaft im Vergleich z.B. zu Europa oder Asien, stieg die Importnachfrage aus den U.S.A. wesentlich stärker als die Exportnachfrage nach amerikanischen Gütern aus dem Ausland. Die Absorptionsfähigkeit und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der amerikanischen Volkswirtschaft war schlichtweg höher.

Das so entstandene Handels- bzw. Leistungsbilanzdefizit kann somit eher als ein Defizit der Stärke angesehen werden, welches aufgrund der weit überdurchschnittlichen Wachstums- und somit auch Renditeperspektiven für Investitionen in den U.S.A. durch stetig zunehmende Kapitalzuflüsse aus dem Ausland und somit durch einen Überschuss in der Kapitalverkehrsbilanz ausgeglichen werden konnte.

In Mexiko waren bis 1994 in Bezug auf die Leistungsbilanz die gleichen Tendenzen zu verzeichnen. Zwischen 1980 und 1990 betrug das Leistungsbilanzdefizit im Schnitt gerade einmal  $1,1\%$ , ein Niveau, welches durch den Zufluss an ausländischen Investitionen durchaus finanzierbar war. Zwischen 1990 und 1994 verschlechterte sich jedoch die Situation drastisch und das Defizit explodierte förmlich auf durchschnittlich  $5,4\%$  und gegen Ende 1994 auf bis zu  $7,4\%$ . Zu diesem Zeitpunkt stellte sich die gleiche Frage wie bei den U.S.A. Mitte bzw. Ende der 90er Jahre: Ist dieses Defizit finanzierbar?

Langfristig gesehen ist diese Frage in beiden Fällen zu verneinen. Kurz- und mittelfristig treten jedoch die Charakteristika der beiden Defizite zutage. Wurde das Defizit der U.S.A. als eine Manifestierung der wirtschaftlichen Stärke ausgelegt, so galt in Mexiko das Defizit als ein Zeichen grundlegender wirtschaftlicher Mängel. Die zunehmenden Importe standen in keinem Verhältnis zu den schwächer wachsenden Exporten. Das Land absorbierte somit weit mehr ausländische Güter und benötigte hierfür ein stetig steigendes Volumen an Devisen - ein Volumen, das durch die Exporteinnahmen jedoch nicht gedeckt werden konnte. Somit war die einzige Möglichkeit, das Leistungsbilanzdefizit auszugleichen, wie auch bei den U.S.A., ein vermehrter Zufluss an ausländischen Devisen mittels ausländischer Direkt- bzw. Portfolioinvestitionen. Diese „Lösung“ war bis Mitte 1994 auch von Erfolg gekrönt. Dann jedoch verloren in- wie ausländische Investoren das Vertrauen in die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der mexikanischen Volkswirtschaft und zogen ihr Kapital ab. Eine Finanzierung über die Kapitalverkehrsbilanz war somit nicht mehr möglich. Um das weiter bestehende Defizit auszugleichen, war daher eine Anpassung durch andere Mechanismen nötig. Diese Mechanismen waren die Währung und die Zinsen. Innerhalb von vier Monaten, zwischen November 1994 und März 1995, verdoppelte sich der Kurs des Peso gegenüber dem US-Dollar und die Zinsen z.B. für die einmonatigen Schatzbriefe stiegen im gleichen Zeitraum von 14,5% auf 71,2%.

Somit wurden durch die drastische Abwertung des Peso mexikanische Exporte billiger und daher wettbewerbsfähiger und zugleich ausländische Importe massiv teurer, was zu einer deutlichen Verringerung des Leistungsbilanzdefizits führte. Auf der anderen Seite wurden aufgrund des höheren Zinsniveaus auch wieder vermehrt Zuflüsse, vorerst an Portfolioinvestitionen, verzeichnet.

Die Mehrzahl der Ökonomen akzeptiert mittlerweile, dass die Leistungsbilanz, wenigstens für die Entwicklungsländer, eine kritische Variable ist. Sie benötigt ein Höchstmaß an Aufmerksamkeit, selbst in einer Welt mit freien Kapitalbewegungen. Dieser Punkt wurde durch die Finanzkrise der ostasiatischen Länder Ende der 90er Jahre nochmals unterstrichen.

Die Implikationen für die gegenwärtigen und zukünftigen Zahlungsbilanzen einer jeden ausländischen Direktinvestition müssen aus diesen Gründen, vor allem von Seiten der Entwicklungsländer, sehr sorgfältig geprüft werden, um drastische Wechselkursschwankungen oder eine hohe Volatilität der Zinsen zu vermeiden.

Generell wird es viele Projekte durch ausländische Direktinvestitionen geben, die, in Bezug auf die Zahlungsbilanz, im Allgemeinen positiv zu bewerten sind. Dies schließt u.a. auch Investitionen in Nettoexport generierende Aktivitäten ein. Aus einer längerfristigen Zahlungsbilanzperspektive erscheint es somit natürlich vorteilhaft, solche Projekte zu fördern, bei denen der Investor geringe Dividenden zurückführt und einen Großteil seiner Gewinne im Gastland reinvestiert.

#### *Volatilität ausländischer Direktinvestitionen*

Zusätzlich zu den kurz- und langfristigen Zahlungsbilanzimplikationen, die durch Projekte mit ausländischen Direktinvestitionen hervorgerufen wurden, kommen ähnliche Bedenken in Bezug auf den aggregierten Fluss und den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen auf. Die generelle Sichtweise ist, dass der Bestand und der Fluss der ausländischen Direktinvestitionen im Allgemeinen eine relativ stabile langfristige Art des Kapitalzuflusses ist. Dies ist damit zu begründen, dass im Gegensatz zu Portfolioinvestitionen ausländische Direktinvestitionen eine längerfristige Bindung von Seiten des Investors erfordern. Diese Ansicht wurde jedoch in den vergangenen Jahren mehr und mehr in Frage gestellt.

Dies geschah vor dem Hintergrund der zunehmenden Liberalisierung der Finanzmärkte und u.a. die Einführung neuer Finanzinstrumente wie z.B. Derivative und die Erweiterung der bereits vorhandenen wie z.B. ‚Hedging‘. Diese Entwicklungen haben dazu geführt, dass die Grenze zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen in Bezug auf die Stabilität der Flüsse sehr stark verschwommen ist. Eine Weltbankstudie führt explizit diesen Gedankengang an:

*„Because direct investors hold factories and other assets that are impossible to move, it is sometimes assumed that a direct investment inflow is more stable than other forms of capital flows. This need not be the case. While a direct investor usually has some immovable assets, there is no reason in principle why these cannot fully be offset by domestic liabilities. Clearly, direct investor can borrow in order to export capital, and thereby generate rapid capital outflows.“<sup>12</sup>*

Es gibt jedoch auch andere wichtige Gründe, aus denen ausländische Direktinvestitionen ebenso volatil wie Portfolioinvestitionen sein können. Wie bereits erwähnt sind Gewinnüberweisungen und einbehaltene Gewinne der Tochtergesellschaften im Gastland signifikante Komponenten ausländischer Direktinvestitionsflüsse.<sup>13</sup>

Diese Flüsse sind hoch volatil und können, vor allem während ökonomischer Krisen, genauso volatil wie Portfolioinvestitionen sein.

Einige der verzeichneten ausländischen Direktinvestitionen können thesaurierte Gewinne repräsentieren, die in Portfolios oder andere Vermögenswerte reinvestiert wurden. Diese können jedoch relativ schnell, als Reaktion auf Veränderungen in den inländische Zinsraten, Wechselkursen oder aufgrund ökonomischer oder politischer Unsicherheit, ins Ausland verschoben werden.

Aus diesen Gründen muss die alte Annahme, dass ausländische Direktinvestitionen weniger volatil als Portfolioinvestitionen sind, in Frage gestellt werden.

Die oben zitierte Weltbankstudie hebt weiterhin hervor, dass

*„long-term flows are often as volatile as short-term flows, and the time it takes for an unexpected shock to a flow to die out is similar across flows.“<sup>14</sup>*

---

<sup>12</sup> Claessens, S., Dooley, M. und Warner, A., 1993. *World Bank Discussion Paper*, Nr. 228, World Bank, Washington D. C., S. 22.

<sup>13</sup> Im buchhalterischen Sinne der Zahlungsbilanzen werden Gewinnüberweisungen erst als ein Leistungsbilanzabfluss und dann als Zufluss in der Kapitalbilanz verzeichnet.

<sup>14</sup> Claessens, S., Dooley, M. und Warner, A., S. 26.

Dennoch gibt es andere Studien, die zu anderen Ergebnissen als diese Studie kommen. Eine empirische Studie für lateinamerikanische Länder hat gezeigt, dass seit 1980 Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen weniger volatil als lang- oder kurzfristige Kapitalflüsse (definiert als weniger als ein Jahr) waren.<sup>15</sup>

Interessanterweise zeigt diese Studie ebenso, dass vor 1980 langfristige Flüsse eine geringere Volatilität als ausländische Direktinvestitionen aufwiesen. Weiterhin zeigte eine Studie von Calvo et al<sup>16</sup>, dass für die untersuchten Länder im betrachteten Zeitraum die Portfolioinvestitionen volatiler als ausländische Direktinvestitionen sind.

### *Zyklisches Verhalten und Wellen ausländischer Direktinvestitionen*

In Rahmen der obigen Diskussion sollen zwei weitere wichtige Aspekte analysiert werden: Die Frage nach dem zyklischen Verhalten und die Wellen ausländischer Direktinvestitionen.

Erstens können Wellen ausländischer Direktinvestitionen ebenso große bzw. schwerwiegende Probleme wie Wellen in Portfolioinvestitionen aufbringen. Die jüngsten Erfahrungen vieler Entwicklungsländer haben gezeigt, dass Wellen in letzteren oftmals zu einer Überbewertung der einheimischen Währung als Folge zu einem Leistungsbilanzungleichgewicht und im Endeffekt zu einer nachträglichen Abwertung führen.

Diese Vorgänge auf der anderen Seite führen zu akuter finanzieller Instabilität und können auch zu signifikanten Fluktuationen in realen ökonomischen Variablen wie z.B. Output oder Beschäftigung führen.

Zweitens können obwohl ausländische Direktinvestitionen trotz ihrer Volatilität weniger starke makroökonomische Probleme aufbringen, wenn sie einem anti-zyklischen Pfad folgen.

Pro-zyklische Investitionen können ökonomische Fluktuationen verschlimmern.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1995, *Latin America and the Caribbean: Policies to Improve Linkages with the Global Economy*, ECLAC, United Nations, Santiago.

<sup>16</sup> Calvo, G., Leiderman, L. und Reinhart, C., 1996. „Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s,“ *Journal of Economic Perspectives*, Bd. 10 (2), S. 123-139.

<sup>17</sup> Pro-zyklisches Verhalten liegt vor, wenn mehr Investitionen bei einem hohen Niveau an ökonomischer Aktivität im Land getätigt werden. Wenn Investitionen in einer Phase geringer ökonomischer Aktivität stattfinden, liegt ein anti-zyklisches Verhalten vor.

Durch den Umstand, dass einbehaltene Gewinne der Tochtergesellschaften im Gastland einen großen Anteil an den Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen ausmachen, ist anzunehmen, dass diese höchstwahrscheinlich pro-zyklisch sind. Wenn die allgemeinen inländischen ökonomischen Rahmenbedingungen positiv sind, sind im Allgemeinen die Gewinne für sowohl inländische als auch multinationale Unternehmungen höher. Deshalb ist anzunehmen, dass mehr dieser Gewinne durch beide Gruppen im Inland reinvestiert wird.

Dennoch kann vor dem Hintergrund, dass die ökonomischen Zyklen in den Gastländern nicht zwingenderweise mit denen der Geberländer identisch sein müssen, ein Nettozufluss an ausländischen Direktinvestitionen zu verzeichnen sein, der eher anti- als pro-zyklisch ist.

Der Nettoeffekt dieser konjunkturellen Phasenunterschiede im Gast- und Geberland kann sowohl ein Zufluss als auch ein Abfluss ausländischer Direktinvestitionen sein.

Die bereits angesprochene ECLAC-Studie zeigt einige vorläufige Belege auf, die zu der Aussage führen, dass in den vergangenen Jahren ausländische Direktinvestitionen pro-zyklisch waren.

#### *Finanzielle Fragilität*

Rekapitulierend kann gesagt werden, dass die Effekte ausländischer Direktinvestitionen, bezogen auf die bis jetzt diskutierten Punkte, durch mehrere Aspekte beeinflusst werden, zum Beispiel durch die Stabilität oder Volatilität der Investitionszuflüsse, das Niveau der Importe bedingt durch ausländische Direktinvestitionen oder dem Prozentanteil des Outputs, der exportiert wird.

Es ist durchaus eine Situation denkbar, in der ausländische Ansprüche auf Devisenreserven in Bezug auf die jährlichen Gewinne einen hohen Prozentanteil am Bruttoinlandsprodukts (BIP) des Gastlandes ausmachen können und in der die Entscheidung, das Niveau der Gewinnrückführung zu erhöhen, mit einem hohen Prozentanteil des BIPs gedeckt werden muss. Dies würde jedoch bedeuten, dass eine Erhöhung der Exporterlöse oder des Exportüberschusses benötigt wird, um eine

Wechselkurskrise zu vermeiden - ein Zustand, der in den meisten Fällen nur sehr schwer aufrecht zu erhalten ist.

Ebenso sieht sich ein Land, welches anscheinend permanente bzw. stabile Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen anzieht, einer möglichen strukturellen Instabilität gegenüber. Jede Reduktion oder Störung dieser Zuflüsse kann zu einer Devisenkrise führen.<sup>18</sup>

Eine Frage, die aufgebracht werden kann und die am Beispiel der U.S.A. im Vergleich zu Mexiko schon angerissen wurde, lautet, warum entwickelte Länder sich nicht diesen Zahlungsbilanzproblemen, wie oben ausgeführt, gegenüber sehen, obwohl sie im Großen oder Ganzen jegliche Art ausländischer Direktinvestitionen zulassen.

Die folgenden Überlegungen hierzu sind relevant:

Unter der Annahme von mehr oder weniger freien Kapitalflüssen, wie es zur Zeit der Fall ist, ist ein entwickeltes Land wesentlich besser in der Lage, sein Leistungsbilanzdefizit durch Kreditaufnahme aus dem Ausland zu finanzieren. Das Zahlungsbilanzproblem wird somit mehr oder weniger in ein Schuldenproblem oder Zinsproblem transformiert.

Nichtsdestotrotz ist es wesentlich wahrscheinlicher, dass eine Welt mit vollkommener Kapitalmobilität in Entwicklungsländern als in sogenannten Industrieländern zu finanzieller Instabilität führt. Der Hauptgrund hierfür ist, dass weniger entwickelte Länder wesentlich stärker auf externe und interne Schocks reagieren. Ein Beispiel ist u.a. eine drastische Veränderung der Terms of Trade. Eine Situation, der sich oftmals Entwicklungsländer mit einer eingeschränkten Exportpalette gegenüber sehen. Ebenso wichtig ist die Tatsache, dass Entwicklungsländer starke strukturelle Veränderungen im Laufe ihrer Entwicklung durchlaufen, welche unausweichlich Gewinner und Verlierer hervorbringt und zu politischen und sozialen Streitigkeiten führen kann. Dies führt jedoch zumeist zu ökonomischer und finanzieller Instabilität und macht es für

---

<sup>18</sup> Für eine kritische Sichtweise in Bezug auf die latenten und strukturellen Instabilitäten durch ausländische Direktinvestitionen siehe:  
Kregel, J. A., 1996. „Some Risks and Implications of Financial Globalization for National Policy Autonomy,“  
*UNCTAD REVIEW*, United Nations, Genf.

das Entwicklungsland wesentlich schwieriger, seine Leistungsbilanzdefizite zu finanzieren.

Ein grundlegender Unterschied zwischen entwickelten und weniger entwickelten Ländern besonders im Bezug auf ausländische Direktinvestitionen besteht darin, dass erstere zu einem grossem Teil zugleich Geber- und Gastland für ausländische Direktinvestitionen sind. Weiterhin bestehen sehr ausgeprägte Handels-, Finanz- und Produktionsbeziehungen zwischen entwickelten Ländern, wie z.B. der Europäischen Union. Dadurch ist es wesentlich schwerer ersichtlich, in welchem Ausmaß die Leistungsbilanzdefizite durch die vorhergegangenen Bestände an ausländischen Direktinvestitionen hervorgerufen wurden.

Daher kann die Frage des Nettoeffekts der Bestände und Flüsse an ausländischen Direktinvestitionen in entwickelten Ländern, anders als in Entwicklungsländern, normalerweise nicht von anderen engen Beziehungen, wie z.B. in Handel und Produktion, separiert werden.

Aus diesem Grund kann nur eine Aussage darüber gemacht werden, ob ein Regime in Bezug auf Handelsflüsse und Flüsse ausländischer Direktinvestitionen im Allgemeinen von Nutzen ist.

Nichtsdestotrotz ist signifikant, dass auf dem Mikrolevel entwickelte Länder, wenn sie bestimmte Anreize für ausländische Direktinvestitionen schaffen, diese zumeist nicht für alle Direktinvestitionen schaffen, sondern nur für solche Projekte, die spezifische technologische oder andere Nutzen hervorbringen bzw. erwarten lassen.

### **4.3 Technologietransfer durch ausländische Direktinvestitionen**

Technologie gilt im Allgemeinen als kritischer Input im Prozess der Industrialisierung, der, zumindest in der Anfangsphase der Entwicklung eines Landes, sehr stark von außen her beeinflusst wird.

Ausländische Direktinvestitionen bringen zusammen mit Technologie auch andere wichtige, knappe Entwicklungsressourcen wie z.B. Unternehmerinitiative und Kapital zusammen und werden oft als Katalysatoren für Entwicklung angesehen.

Viele der als unter- bzw. weniger entwickelt angesehenen Länder versuchen mittels verschiedener wirtschaftspolitischer Instrumente, ausländische Direktinvestitionen anzuziehen.

Eine breit angelegte Forschung hat gezeigt, dass die spät industrialisierten Länder (erst Japan und nachfolgend Süd-Korea) zumeist Technologie aus dem Ausland bezogen haben, anstatt das Rad in jedem Fall immer wieder neu zu erfinden und so Ressourcen und Zeit sparen.

Der rapide Anstieg der Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländer, wie er in Kapitel II schon näher ausgeführt wurde, scheint auf einem gewissen Optimismus seitens dieser Länder zu beruhen. Dieser baut darauf, dass noch größere Mengen an Direktinvestitionen angezogen werden können und damit auch die einher gehenden verschiedenen Nutzen wie z.B. Technologietransfer, Marktzugang und organisatorische Fähigkeiten dem Gastland zugute kommen.

Eine Frage, die hierbei aufkommt lautet, ob durch diesen indirekten Import von Technologie die inländischen Anstrengungen für Forschung und Entwicklung eher gehemmt oder gefördert werden. Zwei verschiedene Blickwinkel haben sich in Bezug auf diese Fragestellung herausgebildet. Zum einen werden Technologieimporte als Substitute für inländische Forschung und Entwicklung gesehen und somit können übermäßige Technologieimporte schädlich sein für den Aufbau von inländischem Know-how bzw. Technologie.

Auf der anderen Seite muss ein Importeur von Technologie, wenn dies z.B. direkt vonstatten geht und nicht unbedingt indirekt mittels ausländischer Direktinvestitionen,

immer noch lokale Technologie hinzunehmen, um das hinzugewonnene Wissen zu absorbieren und sich daran anzupassen. Aus dieser Sicht kann man Technologieimporte und lokale Forschung und Entwicklung als Komplemente ansehen.

Wie diese Beziehung zwischen Technologieimporten und lokalen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen aussieht, hängt sehr vom zugrundeliegenden Blickwinkel und zum Teil auch von den untersuchten Ländern ab.

Blumenthal<sup>19</sup> analysierte sechs Länder (Australien, Frankreich, Deutschland, Italien, Japan und Schweden) im Hinblick auf einen Zusammenhang zwischen Technologieimporten und lokaler Forschung und Entwicklung. Sie argumentierte, dass das Technologieniveau eines Landes eine Funktion von inländischer Forschung und Entwicklung, Technologieimporte und einer Verbindung dieser zwei sei.

Diese komplexe Verbindung hängt ihrer Ansicht nach unter anderem von der Art der Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen, dem Grad der Risikoaversion der privaten Unternehmung, der Verfügbarkeit ausländischer Technologie und der Industriestruktur ab. Als Konsequenz dieser Komplexität erbrachte die Untersuchung keine eindeutigen Ergebnisse für alle Länder. Für Australien, Frankreich und Japan wurden jedoch Zeichen für eine Komplementarität zwischen Technologieimporten und lokaler Forschung und Entwicklung gefunden.

Kumar<sup>20</sup> argumentierte, dass die Art der Beziehung zwischen Technologieimporten und lokaler Forschung und Entwicklung neben anderen Faktoren, ebenfalls durch die Art des Technologieimports, beeinflusst wird.

Unternehmen, die Technologie intern, d.h. in einem Paket von ausländischen Direktinvestitionen, importieren, können dazu angehalten sein, weniger in Forschung und Entwicklung zu investieren, da sie weiterhin Zugang zu den Forschungseinrichtungen der multinationalen Unternehmungen und somit auch einen gewissen Hang zur „Trägheit“ haben können. Auf der anderen Seite kann ein nicht

---

<sup>19</sup> Blumenthal, T., 1979. „A Note on the Relationship between Domestic Research and Development Imports of Technology,“ *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 27.

<sup>20</sup> Kumar, N., 1987 „Technology Imports and Local Research and Development in Indian Manufacturing,“ *The Developing Economies*, Bd. 25.

angeschlossener Lizenznehmer dazu tendieren in Forschung und Entwicklung zu investieren: nicht nur durch das etwaige Fehlen an Zugang zu den Laboratorien der Mutterunternehmung, sondern auch durch das Bestreben, die Technologie im Laufe der Lizenzierung zu absorbieren.

D.h. dass Technologie, welche mittels ausländischer Direktinvestitionen importiert wird, nicht notwendigerweise Investitionen in lokale Forschung und Entwicklung nach sich zieht, während Importe auf Lizenzbasis durch weitere Entwicklungs- und Forschungsanstrengungen komplementiert werden können.

Daher können, nach Kumar, ausländische Direktinvestitionen durch eine Substitution und Lizenzierung durch Komplementarität charakterisiert werden. Um diese These zu testen, wurden Daten für 43 indische Industrien für einen Zeitraum von 4 Jahren herangezogen und eine Forschungs- und Entwicklungsfunktion geschätzt. Zwei Technologievariablen wurden in diese Funktion aufgenommen: Zum einen der Anteil der vom Ausland kontrollierten Unternehmungen am Industrieumsatz als Indikator für die Wichtigkeit von ausländischen Direktinvestitionen und zum anderen der Anteil von Royalties und Lizenzgebühren, die an das Ausland überwiesen wurden. Beide Variablen waren signifikant in der Erklärung der Variation von Forschungs- und Entwicklungsintensität; erstere mit negativem Vorzeichen, letztere mit positivem Vorzeichen.

Dieses Ergebnis bestätigte die aufgestellte These, dass Technologieimporte durch ausländische Direktinvestitionen nicht von lokalen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen gefolgt werden, sondern sogar einen dämpfenden Effekt auf dieses Niveau haben können, während auf der anderen Seite die nicht angeschlossenen Lizenznehmer eher dazu bereit sind, importierte Technologien zu absorbieren, zu assimilieren und zu meistern.

Andere Autoren, wie Braga und Wilmore<sup>21</sup> fanden empirische Beweise dafür, dass Unternehmungen, die Technologie importierten, eher Forschungs- und

---

<sup>21</sup> Braga, H. und Willmore, L., 1991. „Technological Imports and Technological Effort: An Analysis of their Determinants in Brazilian Firms,“ *The Journal of Industrial Economics*, Bd. 39.

Entwicklungsanstrengungen betreiben als andere. Unternehmensgröße, Diversifikation und Exportorientierung hatten ebenfalls positive Einflüsse auf Forschung und Entwicklung, während u.a. staatlicher oder ausländischer Besitz, Profitabilität und Marktkonzentration keine signifikanten Einflüsse auf diese Anstrengungen hatten.

Diese Resultate bestätigen Blumenthals Aussagen in Bezug auf die Komplexität der Beziehung und ihrer Abhängigkeit von mehreren Faktoren. Es gibt bestimmte Technologieimporte, die von intensiveren Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen gefolgt werden, und andere, die Forschung und Entwicklung beim importierenden Unternehmen obsolet machen.

Einer der wichtigen Faktoren bei der Bestimmung der Art der Beziehung ist die Weise des Technologieimports. Wird Technologie intern, d.h. mittels ausländischer Direktinvestitionen, importiert, so behält der Technologieanbieter den kontrollierenden Einfluß im Unternehmen. Der Technologieempfänger wird zu einer weiteren angeschlossenen Unternehmung im globalen Netz des multinationalen Unternehmens und ist somit den zentralistisch getroffenen Entscheidungen untergeordnet. Die Platzierung sowohl von Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen als auch der Produktion selbst basiert immer auf einer zentral getroffenen Entscheidung in Verbindung mit ihrer strategischen Wichtigkeit im Rahmen der globalen Aktivitäten.

Aus diesem Grund wird z.B. ein Tochterunternehmen in einem Entwicklungsland nur dann inländische Forschung und Entwicklung betreiben, wenn dies in die globale Strategie der Gesamtunternehmung passt.

Auch wenn in den letzten Jahren die Tendenz zu verzeichnen ist, dass immer mehr multinationale Unternehmungen ihre Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen, geographisch gesehen, dezentral organisieren, so sind diese dennoch zumeist in den Industrieländern angesiedelt. Ein Bruchteil der Forschung und Entwicklung der multinationalen Unternehmen ist in den Entwicklungsländern vorzufinden, die der Unternehmung billigere technologische Ressourcen und Infrastruktur bieten können.<sup>22</sup>

---

<sup>22</sup> Kumar, N., 1996. „Intellectual Property Protection, Market Orientation and Location of Overseas R & D Activities by Multinational Enterprises,“ *World Development*, Bd. 24 (4).

Als Beispiel sei in diesem Zusammenhang Indien und sein Aufstieg als Softwareproduzent und Entwickler in den letzten Jahren anzuführen.

Zur gleichen Zeit führt Lizenzierung zu notwendigen, aber nicht ausreichenden Bedingungen für weitere technologische Anstrengungen. Je nach Einstellung des Managements kann dies zu weiteren Anstrengungen führen oder auch nicht. Angesichts der Komplexität der Beziehung erscheint es ratsam, diese in detaillierten Fallstudien von Industrien und Unternehmen zu untersuchen. Dadurch würde es einfacher werden, die feinen Unternehmens- und Managementcharakteristika, die Marktstruktur, die politischen Rahmenbedingungen und andere Faktoren, die diese Beziehung prägen, zu analysieren.

Eine Anzahl von Fallstudien, zumeist über den indischen Subkontinent, sind in den letzten Jahren erschienen und geben nähere Einblicke in dieses interessante, jedoch in dieser Arbeit nicht weiter verfolgte Problemfeld.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Siehe u.a.:

Lall, S., 1987. *Learning to Industrialize: The Acquisition of Technological Capability by India*, Macmillan, London.

Mani, S., 1992. *Foreign Technology in Public Enterprises*, Oxford und IBH, Neu Dehli.

#### 4.4 Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf verschiedene makroökonomische Größen

Mehrere Studien haben versucht, eine Methodologie zu entwickeln, um die verschiedenen Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf verschiedene makroökonomische Größen zu evaluieren.

Zu den frühen Versuche in dieser Richtung zählt unter anderem die Studie von Bos et al.<sup>24</sup>

Sie entwickelten ein makroökonomisches Zwei-Sektor-Modell eines Entwicklungslandes, in welchem die beiden Sektoren zum einen ausländische Direktinvestitionen und zum anderen der Rest der Volkswirtschaft sind. Dieses Modell kann zur Errechnung der kumulativen Auswirkungen, d.h. zwischen Zeitpunkt 0 und t, oder der marginalen Auswirkungen, d.h. zwischen Zeitpunkt t und t+1, ausländischer Direktinvestitionen auf das Einkommen, die Zahlungsbilanz, private Ersparnis und die Staatsausgaben verwendet werden und im weiteren Sinne auch für die Auswirkungen auf die Arbeitslosenquote. Bos et al. benutzten dieses Modell, um die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Indien, den Philippinen, Ghana, Guatemala, Argentinien und Zaire in den 60er Jahren zu untersuchen. Die allgemeine Schlussfolgerung aus diesen empirischen Länderstudien war, dass ausländische Direktinvestitionen in Bezug auf eine Einkommenserhöhung eine untergeordnete Rolle spielten. In den meisten Fällen war der gesamte Einkommenseffekt kleiner als der direkte Effekt der Direktinvestitionen auf das Einkommen.

Dies führte zu der These, dass es negative Einkommenseffekte ausländischer Direktinvestitionen geben müsse, in Bezug auf die Absorption finanzieller Ressourcen, die ansonsten für anderweitige Investitionen im Rest der Volkswirtschaft zu Verfügung gestanden hätten. Ausländische Direktinvestitionen tendierten dazu, einen negativen Effekt auf die Zahlungsbilanz des jeweiligen Landes zu haben, was die in Abschnitt 4.3 aufgestellten Thesen diesbezüglich bestätigt. In Bezug auf das

---

<sup>24</sup> Bos, H. C. et al., 1974. *Private Foreign Investment in Development Countries – A Quantitative Study of the Evaluation of Macro Economic Effects*, D. Riedel, Boston.

Sparvolumen gab es tendenziell positive Effekte, jedoch mit einigen Ausnahmen und in unterschiedlichen Ausprägungen.

In einer weiteren Studie versuchte Fry, die makroökonomischen Effekte ausländischer Direktinvestitionen mittels eines makroökometrischen Modells mit einer drei-Stufen Kleinste Quadrate Schätzung für gepoolte Zeitreihen- und Querschnittsdaten für 16 Entwicklungsländer<sup>25</sup> für den Zeitraum von 1966-1968 auf Basis von Daten des IWF zu ermitteln<sup>26</sup>.

Für die zugrundeliegenden Daten kommt Fry zu dem Schluss, dass zum einen ausländische Direktinvestitionen (ausgedrückt als Verhältnis von Netto-Investitionszuflüssen und BIP) weder das inländische Investitionsvolumen noch zusätzliche Finanzierungen für die Zahlungsbilanz bewirken. Dies führte zu der Folgerung, dass ausländische Direktinvestitionen anscheinend zu einem Großteil als Substitute für andere Arten ausländischer Zuflüsse dienen.

Zum anderen zeigte diese Studie, wie auch die Studie von Bos et al., dass ausländische Direktinvestitionen das inländische Sparvolumen verringern. Weiterhin haben Direktinvestitionen keinen signifikant anderen Effekt als inländisch finanzierte Investitionen auf das volkswirtschaftliche Wachstum. Die Daten zeigten, dass die Direktinvestitionen direkte und indirekte Auswirkungen auf die Leistungsbilanz hatten, wobei es schien, dass letztere substantiell negativ waren.

Nichts desto trotz variieren die Ergebnisse bzw. Effekte von Land zu Land, und die Länder des pazifischen Raums, welche in dieser Studie untersucht wurden, zeigten Unterschiede zum Rest der Länder in Bezug auf die Natur dieser Effekte. Für diese Länder waren ausländische Direktinvestitionen kein enges Substitut für anderen Arten von ausländischen Kapitalflüssen. Ausländische Direktinvestitionen erschienen hier eher als autonome Größe zusammen mit einer erhöhten Kapitalakkumulation. Dies ist konsistent mit den Ergebnissen, die Rana und Dowling<sup>27</sup> 1990 für diese Länder erzielten.

---

<sup>25</sup> Diese Länder waren u.a. Brasilien, Chile, Indien, Mexiko, die Türkei, Venezuela, Indonesien, Korea und Malaysia.

<sup>26</sup> Fry, M. J., 1992. *Foreign Direct Investment in a Macroeconomic Framework : Finance, Efficiency, Incentives and Distortions*, International Finance Group, University of Birmingham: Birmingham.

<sup>27</sup> Rana, P. B. und Dowling, Malcom J., 1990. „Foreign Capital and Asian Economic Growth,“ *Asian Development Review*, Bd. 8 (2).

Dennoch sind ausländische Direktinvestitionen in diesen Fällen ebenso produktiv wie Investitionen, die mit inländischen Mitteln finanziert wurden, und zeigen auch keinen signifikant anderen Einfluss auf das volkswirtschaftliche Wachstum.

Ramstetter entwickelte ein makroökometrisches Modell, um die makroökonomischen Effekte ausländischer Direktinvestitionen in Thailand zu untersuchen. Seine Modellspezifikation sollte es möglich machen, Simulationen der Auswirkungen von Politikänderungen auf verschiedene Unternehmungen in verschiedenem Besitz zu analysieren.<sup>28</sup> Die benötigte Datenmenge und -tiefe für eine solche Analyse ist jedoch sehr anspruchsvoll.

Chen et al. schlugen ein makroökonomisches Modell vor, um die Rolle ausländischer Direktinvestitionen für Chinas ökonomische Entwicklung nach 1987 zu untersuchen. Sie fanden eine positive Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und dem volkswirtschaftlichen Wachstum, die jedoch nicht so stark war wie im Fall des inländischen Sparvolumens. Die Auswirkung auf die inländische Ersparnis war nicht signifikant.<sup>29</sup>

Tsai untersuchte die Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Einkommensungleichheit in Gastländern und fand Resultate, die darauf schließen ließen, dass sich die Einkommensverteilung in ost- und südost-asiatischen Ländern in den 70er Jahren aufgrund von ausländischen Direktinvestitionen verschlechterte<sup>30</sup>.

Andere Studien bedienten sich einer Kosten-Nutzen-Analyse, um den sozialen Nettonutzen einzelner Investitionsprojekte zu analysieren.<sup>31</sup> Diese Studien zeigten heraus, dass ein großer Anteil der ausländischen Direktinvestitionsprojekte nicht lebensfähig in Bezug auf die interne Nettoertragsrate für das Gastland waren, sondern für ihre Initiatoren im Wesentlichen durch staatliche Subventionen oder andere Anreize profitabel wurden. Diese Art der Analyse bzw. Betrachtung ausländischer

---

<sup>28</sup> Ramstetter, E. D., 1991. *Direct Foreign Investment in Asia's Developing Economies and Structural Change in the Asia-Pacific Region*, Westview Press; Bolder, Colorado.

<sup>29</sup> Chen, C., Chang, L. und Zhang, Y., 1995. „The Role of Foreign Direct Investment in China's Post-1978 Economic Development,“ *World Development*, Bd. 23.

<sup>30</sup> Tsai, Pan-Long, 1995. „Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence,“ *World Development*, Bd. 23.

<sup>31</sup> Siehe u.a.: Lall, S. und Streeten, P., 1977. *Foreign Direct Investments, Transnationals and Developing Countries*, MacMillan, London.

Kumar, N., 1983. „Social Cost-Benefit Analysis of an Export-Oriented Project with Foreign Collaboration in India,“ *Industry and Development*, Bd. 10.

Direktinvestitionen ist für Strategieempfehlungen jedoch eher von begrenztem Nutzen, da eine Verallgemeinerung der Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf Basis einzelner Projektevaluierungen kaum sinnvolle Rückschlüsse zulässt.

## 4.5 Löhne und Arbeitsmarkt

Die negativen Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Lohnniveau in den Gastländern werden in der öffentlichen Debatte immer wieder als Gegenargument für die Aktivitäten ausländischer Unternehmen angeführt. So wird unterstellt, dass multinationale Unternehmen den einheimischen Arbeitskräften, sei es in Relation zum inländischen Lohnniveau oder in Bezug zur Höhe der Unternehmensgewinne, zu wenig bezahlen. Auch der Vorwurf des inländischen „brain drain“, d.h. der Entzug qualifizierter Arbeitskräfte vom inländischen Arbeitsmarkt, wird sehr oft angeführt.

Empirische Studien zu diesen Vorwürfen bzw. Problemen ergaben jedoch, wie Lipsey<sup>32</sup> zeigte, dass in fast allen Fällen eher das Gegenteil zutrifft. D.h. es fand sich kaum eine Studie, in der ausländische Firmen im Durchschnitt nicht höhere Löhne zahlten als private inländische Unternehmen.

Die Ergebnisse lassen sich in mehrfacher Hinsicht erklären. Zum einen kann es im Interesse der multinationalen Unternehmung liegen, ihren Angestellten überdurchschnittlich hohe Löhne zu zahlen. Dies liegt zum Teil, wie Kapitel 3 gezeigt hat, in der Natur ausländischer Direktinvestitionen, d.h. einem bestimmten unternehmerischen Vorteil der ausländischen Unternehmung im Vergleich zu ihren inländischen Konkurrenten. Um diesen Vorteil in Bezug auf Technologie, Produktionsabläufe etc. langfristig im eigenen Unternehmen zu halten und eine unerwünschte Verbreitung dieses Wissens zu verhindern, muss die Fluktuation der beschäftigten Arbeitskräfte, entweder durch bessere Arbeitsbedingungen oder bzw. und höhere Löhne minimiert werden. Zum anderen könnte in dem Bestreben der ausländischen Unternehmung liegen, hierdurch einen besseren Ruf im Inland aufzubauen und so das möglicherweise eher zurückhaltende Konsumentenverhalten gegenüber „fremden“ Unternehmen zu ihren Gunsten zu verändern.

Weiterhin könnten gesetzliche Vorgaben zur Segmentierung des einheimischen Arbeitsmarktes, die ausländischen Unternehmen dazu zwingen, höhere Löhne als ihre inländischen Konkurrenten zu zahlen. Ein anderer Grund könnte auch in der

---

<sup>32</sup> Lipsey, R. E., 2002. „Home and Host Country Effects of FDI“, *NBER Working Paper* 9293.

Wahrnehmung ausländischer Unternehmen durch inländische Arbeitnehmer sein, die multinationale Unternehmen als eher volatile Arbeitgeber sehen, die relativ schnell, je nach Marktlage, Arbeitnehmer einstellen bzw. entlassen. Als Folge verlangen die inländischen Arbeitnehmer eine Art Risikozuschlag.

Auf der anderen Seite gibt es auch Argumente, die gegen höhere Löhne durch Multinationale Unternehmen sprechen. So können multinationale Unternehmen aufgrund ihrer Größe in vielen vor allem weniger entwickelten Ländern eine monopolistische Position erlangen, die ihnen gegenüber den einheimischen Arbeitnehmern eine ungleich stärkere Verhandlungsposition ermöglicht als ihren inländischen Konkurrenten.

Fast alle empirischen Studien zu diesem Thema kommen zu dem Schluss, dass multinationale Unternehmen höhere Löhne als ihre inländischen Konkurrenten zahlen. Für entwickelte Volkswirtschaften beziehen sich die meisten Studien auf die U.S.A. und Großbritannien.

Studien für die U.S.A. durch Lipsey<sup>33</sup> oder Feliciano und Lipsey<sup>34</sup> kamen zu dem Ergebnis, dass Firmen im ausländischen Besitz zwischen 10 bis 15% höher Löhne zahlen als inländische.

In Großbritannien liegt der Lohnzuschlag, wie Studien u.a. durch Griffith und Simpson<sup>35</sup> oder Driffield und Girma<sup>36</sup> zeigen bei 6 bis 26%. Conyon et. al.<sup>37</sup> setzten den Fokus ebenfalls auf Großbritannien und fanden heraus, dass Firmen, die vom inländischen Besitz in den einer ausländischen Firma übergehen, einen Lohnanstieg von 3,4% zu verzeichnen hatten, während Firmen im ausländischen Besitz, die wieder durch inländische Unternehmen übernommen wurden, im Durchschnitt 2,1% weniger Lohn zahlten als vor der Übernahme.

---

<sup>33</sup> Lipsey, R. E., 1994. "Foreign Owned Firms and U.S. Wages", *NBER Working Paper* 4927.

<sup>34</sup> Feliciano, Z. und Lipsey, R., 1999. "Foreign Ownership and Wages in the United States, 1987-1992", *NBER Working Paper* 6923.

<sup>35</sup> Griffith, R. und Simpson, H., 2003. „Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing“, *NBER Working Paper* 9573.

<sup>36</sup> Driffield, N. und Girma, S., 2003. „Regional Foreign Direct Investment and Wage Spillovers: Plant Level Evidence From the U.K Electronics Industry.“ *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd.. 65.

<sup>37</sup> Conyon, M., Girma, S., Thompson, S. und Wright, P., 2002. "The Productivity and Wage Effects of Foreign Acquisition in the United Kingdom.", *Journal of Industrial Economics* Bd. 113(3).

Für weniger entwickelte Volkswirtschaften lassen sich die gleichen Resultate finden. Studien für Marokko und Venezuela durch Aitken, Harrison und Lipsey<sup>38</sup> oder von Haddad und Harrison<sup>39</sup> für Marokko zeigten ebenfalls positive Lohndifferentiale, die jedoch mit 10 bis 260% weitaus größer waren als bei den zuvor genannten Studien.

Diese Lohnzuschläge können jedoch, abgesehen von den bereits genannten Gründen, auch aufgrund eines höheren Anteils an gelernter Arbeit im Unternehmen zustande kommen, da ausländische Unternehmen im Allgemeinen aufgrund ihrer höher entwickelten Technologien mehr qualifizierte Arbeitskräfte benötigen als inländische Unternehmen. Somit sind die durchschnittlich gezahlten Löhne pro Unternehmen für Multinationale Unternehmen höher. Feenstra und Hanson<sup>40</sup> gingen dieser Frage genauer nach und fanden für die „maquiladoras“ in Mexiko heraus, dass zwischen 1975 und 1988 ausländische Direktinvestitionen für über die Hälfte des Anstiegs des Anteils von gelernter Arbeit an den Gesamtlöhnen in Sektoren mit einer hohen Konzentration von ausländischen Direktinvestitionen verantwortlich waren. Dies impliziert, dass ausländische Direktinvestitionen qualifizierte Arbeit intensiver nutzen als inländische Unternehmen und relativiert somit auch die oben angesprochenen anderen Studien zu einem gewissen Grad.

Allen Studien gemeinsam ist der Umstand, dass sie im Kern nur den Vergleich zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen betrachten, die Frage nach einem „fairen“ Lohn in Relation zu den erzielten Unternehmensgewinnen jedoch unbeantwortet lassen. Diese Frage wurde bisher kaum, zum einen aufgrund der nicht vorhandenen Datenbasis und zum anderen aufgrund der Schwierigkeiten bei der Messung der Qualifikation der Arbeit und somit der Bestimmung eines „fairen“ Lohnes, untersucht.

---

<sup>38</sup> Aitken, B., Harrison, A. und Lipsey, R., 1996. „Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study for Mexico, Venezuela and the United States,” *Journal of International Economics*, Bd. 40.

<sup>39</sup> Harrison, R. und Haddad, M., 1993. „Are There Positive Spillovers From Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco”, *Journal of Development Economics*, Bd. 42.

<sup>40</sup> Feenstra, R. und Hanson, G., 1997. „Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico’s Maquiladoras.“ *Journal of International Economics*, Bd. 42.

Somit lässt sich zusammenfassen, dass die bisherige Literatur nur marginale bzw. keine eindeutigen makroökonomische Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen empirisch belegen kann. In einigen Volkswirtschaften verdrängen ausländische Direktinvestitionen die inländische Investitionsnachfrage, in anderen sind ausländische Direktinvestitionen eher als komplementär anzusehen und ziehen weitere Effekte nach sich.

Lediglich hinsichtlich der landläufig vorgebrachten „Ausbeutung“ inländischer Arbeitskräfte durch ausländische Unternehmen zeigen die empirischen Studien, dass dieser Umstand so allgemein, wie er zuweilen vorgebracht wird, nicht haltbar ist.

## V Ausländische Direktinvestitionen und Wachstum im Gastland - Das Kausalitätsproblem-

### 5.1 Ausländische Direktinvestitionen und Wachstum – was kommt zuerst?

Die vorangegangenen Ausführungen haben gezeigt, dass inländisches Wachstum bzw. dass BIP an sich sowohl Bestimmungsgrund<sup>1</sup> als auch betroffene Größe<sup>2</sup> sein kann.

Der Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und wirtschaftlichem Wachstum war Fokus einer breiten Literatur in den letzten Jahrzehnten. Dennoch ist der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und wirtschaftlichem Wachstum in der empirischen Literatur immer noch ein Streitpunkt.

Einige empirische Studien über die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen, die u.a. in Kapitel IV diskutiert wurden, kamen zu dem Schluss, dass Pro-Kopf-Einkommen und Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in den Gastländern einen signifikanten Einfluss auf den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen haben, während andere Studien den Fokus auf die wachstumsfördernden Effekte ausländischer Direktinvestitionen legten, also den Zusammenhang genau umgekehrt sehen.

Hintergrund für diese Überlegungen ist der Ansatz, dass ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum sozusagen „doppelt“ beeinflussen.<sup>3</sup> Zum einen fördern ausländische Direktinvestitionen durch Kapitalakkumulation im Empfängerland die Einbindung neuer Inputs und Technologien in die Produktionsfunktion. Zum anderen, wie in Kapitel IV gesehen, geht mit ausländischen Direktinvestitionen auch ein gewisser Wissenstransfer, z.B. durch Training, neue Organisationsstrukturen o.ä. einher, der den inländischen Wissensstand erweitert.

Die inländische Produktivität kann sich somit im Allgemeinen durch ausländische Direktinvestitionen erhöhen, und letztere können sozusagen als Katalysator für inländische Investitionen und technologischen Fortschritt gesehen werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Kapitel III.

<sup>2</sup> Vgl. Kapitel IV.

<sup>3</sup> De, Mello, L.R. Jr., 1997. „Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey,” *Journal of Development Studies*, Bd.. 34, S. 1-34.

Vor diesem Hintergrund, d.h. der Bestimmung der Determinanten ausländischer Direktinvestitionen auf der einen und den wachstumsfördernden Effekten der Direktinvestitionen auf der anderen Seite, ist die Analyse der Auswirkungen des Zuflusses von ausländischen Direktinvestitionen auf die nationale Entwicklung (des Gastlandes) mit einem Kausalitätsproblem belastet, welches auch als *Exogenitätshypothese* bekannt ist. Ist höheres Wirtschaftswachstum bedingt durch höhere Direktinvestitionen oder gilt genau der umgekehrte Zusammenhang?

Diese Frage kann, ohne den untenstehenden Abschnitten vorweg zu greifen, in drei verschiedene, aber sich nicht notwendigerweise gegenseitig ausschließende Hypothesen unterteilt werden.

1. *Inländisches Wachstum wird durch ausländische Direktinvestitionen getrieben.*
2. *Ausländische Direktinvestitionen werden durch inländisches Wachstum angezogen.*
3. *Es existiert eine bi-direktionale Beziehung, die eine Kombination aus den beiden vorangegangenen Hypothesen ist.*

Diese drei Hypothesen werden im späteren Verlauf, vor allem in Kapitel VI, zu einem Großteil den Fokus der Analysen bilden.

Das Interesse an diesem Zusammenhang hat in den letzten Jahren, vor allem wegen der fortschreitenden Globalisierung und der Einsicht, dass multinationale Unternehmen eine immer wichtigere Rolle in Bezug auf internationalen Handel und Kapitalakkumulation spielen, stark zugenommen.

## 5.2 Theoretische Ansätze zur Lösung dieser Frage

Die Art und Weise, wie an diese Fragestellung herangegangen wird, ist vornehmlich von der grundsätzlichen theoretisch fundierten Sicht der ökonomischen Zusammenhänge des Betrachters abhängig.

In einem traditionellen neoklassischen Modell, wie unter anderem durch Solow<sup>4</sup> entwickelt führen abnehmende Grenzerträge für Kapital und ein als exogen angenommener technologischer Fortschritt zu der Schlussfolgerung, dass ausländische Direktinvestitionen keinen Einfluss auf das langfristige Wachstum haben. Wachstum wird hier nur durch exogenen technologischen Fortschritt und das Wachstum der Erwerbsbevölkerung bestimmt.

Unter der Annahme immobiler Produktionsfaktoren konvergieren Länder mit gleichen Präferenzen und Technologien<sup>5</sup> auf gleiche Einkommenslevel und Wachstumsraten. Wird die Annahme der unbeweglichen Produktionsfaktoren fallen gelassen, so verstärkt sich dieser Trend. Durch die Mobilität der Produktionsfaktoren entstehen nicht nur Güter- sondern auch Faktorströme von Ländern mit reichlichem Angebot an z.B. Kapital in Länder, in denen Kapital relativ knapp und somit auch relativ teuer ist. Durch diese Faktorströme erfolgt langfristig ein Ausgleich der Faktorverhältnisse von Kapital und Arbeit und ebenso ein Ausgleich der Faktorpreise. Selbst unter der Annahme unvollkommen mobiler Faktormärkte kann diese Schlussfolgerung, bei gleichzeitig vollkommenen Gütermärkten, gelten. Hierbei kommt die weitergehende Annahme zum Tragen, dass Güterströme auch indirekte Faktorströme sind. Sie beinhalten die zu ihrer Produktion benötigten Faktoren und somit werden bei einem Gütertausch auch indirekt Produktionsfaktoren getauscht, was ebenso wie bei vollkommen mobilen Faktoren zu einem wenigstens teilweisen Ausgleich der Faktorpreise führt. Ohlin<sup>6</sup>, einer der

---

<sup>4</sup> Solow, R.M., 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, Vol.70, S. 65-94.

<sup>5</sup> Heckscher war in seinen Studien zu den Effekten des internationalen Handels auf die Einkommensverteilung in Bezug auf die Annahme gleicher oder ähnlicher Produktionstechnologien sehr vorsichtig. Er meinte, dass „unter der Annahme gleicher Technologien in allen Ländern, weder für das einzelne Land noch für die Welt irgendetwas durch den Umstand, dass die Produktionsfaktoren dort bleiben wo sie sind, verloren geht.“

In Heckscher, E., 1919, "The Effect of Foreign Trade and Distribution of Income," *Ekonomisk Tidskrift*, XXI, Nachdruck in *Readings in the Theory of International Trade*, London, Allen and Unwin, 1950, S.289.

<sup>6</sup> Ohlin, B., 1933. *Interregional and International Trade*, Cambridge: Harvard University Press.

„Gründerväter“ der internationalen Außenhandelstheorie, kam in seinen Studien zu eben diesem Ergebnis und führte aus, dass erstens *“freie Mobilität von Gütern im internationalen Handel als partielles Substitut für Faktormobilität dienen kann“* und zweitens *„zu einem partiellen Ausgleich relativer (und absoluter) Faktorpreise führt“*. Samuelson bezeichnete dieses Ergebnis als Heckscher-Ohlin-Theorem.<sup>7</sup>

Somit bleibt festzuhalten, dass aus neoklassischer Sicht ausländische Direktinvestitionen keinen Einfluss auf das langfristige Wachstum eines Landes haben, da bei gleicher Technologie die Grenzerträge des Kapitals langfristig in allen Ländern gleich sind und somit der Kapitaltransfer von einem Land in das andere erstens keinen Sinn hat und zweitens auch keinen Einfluss auf das Wachstum des Gastlandes hat.<sup>8</sup>

Während die neoklassischen Theorien technologischen Fortschritt als exogen und die Akkumulation von Kapital als die Hauptquelle für Wachstum ansahen, setzten die Vertreter der „neuen“ oder „endogenen Wachstumstheorie“, die Mitte bzw. Ende der 80er Jahre aufkam, einen anderen Schwerpunkt: die Erlangung technologischen Wissens und dessen Übertragung. Innovationsanstrengungen als Antwort auf ökonomische Anreize sind nach dieser Theorie die Hauptantriebe für wirtschaftliches Wachstum, und ausländische Direktinvestitionen führen in diesem Zusammenhang durch die Einbindung neuer Inputs und Technologien in die inländische Produktionsfunktion zu einem non-konvexen Wachstum.

Somit liegt auch der Fokus, wie Grossman und Helpman<sup>9</sup> oder auch Romer<sup>10</sup> feststellten, weniger auf der Kapitalakkumulation an sich, sondern eher auf der Rolle von Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen, Externalitäten und der Akkumulation von Humankapital sowie der Endogenisierung technologischen Fortschritts. Wakelin<sup>11</sup> kam auf dem Mikrolevel zudem zu dem Ergebnis, dass Technologie sowohl

---

<sup>7</sup>Samuelson, P. A., 1948. "International Trade and the Equalization of Factor Prices," *Economic Journal*, Bd. 58 S.162-184.

<sup>8</sup> Kurzfristig gesehen können ausländische Direktinvestitionen jedoch sehr wohl positive Effekte auf das inländische Wachstum nach sich ziehen.

<sup>9</sup>Grossman, G.M., und Helpman, E., 1991. „Trade, Knowledge Spillovers, and Growth,“ *European Economic Review*, Bd. 35, S. 517-26.

<sup>10</sup>Romer, P.M., 1990. "Endogenous Technological Change," *Journal of Political Economy*, Bd. 98, S. 71-102.

<sup>11</sup>Wakelin, K., 1997. *Trade and Innovation: Theory and Evidence*, Cheltenham, England: Edward Elgar.

Charakteristika privater als auch öffentlicher Güter besitzt. Somit können die Vorteile technischer Innovation teilweise vereinnahmt werden. Nimmt man weiterhin an, dass technologische Diffusion schneller bzw. einfacher innerhalb eines Landes vonstatten geht, dann bleiben technologische Differenzen zwischen Ländern bestehen.

Durch die Endogenisierung des technologischen Fortschritts, dessen Effekte auf das Wachstum im Inland und die Rolle ausländischer Direktinvestitionen in diesem Zusammenhang werden letztere als wesentlicher Bestandteil der Wachstumsmöglichkeiten gesehen. Die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das inländische Wachstum bestehen hier in zweierlei Sicht. Zum einen führen ausländische Direktinvestitionen zu einer höheren Kapitalakkumulation im Inland und bieten Anreize, neue Inputs oder Technologien in die inländische Produktionsfunktion zu integrieren und somit das Potentialwachstum zu erhöhen. Ebenso, und nicht weniger wichtig, sind zum anderen die Effekte ausländischer Direktinvestitionen durch Wissenstransfer,<sup>12</sup> d.h. durch die Weiterbildung bzw. Ausbildung der einheimischen Arbeitskräfte.

Der grundlegende Vorteil der endogenen Wachstumstheorien im Vergleich zur neoklassischen Sichtweise ist die Annahme, dass weitere z.B. institutionelle oder politische Faktoren das langfristige Wachstum ebenfalls beeinflussen können. Dies kann sowohl durch bessere ökonomische Rahmenbedingungen für inländische Unternehmen als auch durch Maßnahmen wie z.B. politische Stabilität, Zahlungsbilanzkonsolidierung usw. geschehen, die das Land für ausländische Investoren attraktiver machen und somit ausländisches Kapital und Wissen ins Land bringen.<sup>13</sup> Diese Interaktion zwischen politischen und ökonomischen Maßnahmen bzw. zwischen inländischem Wachstum auf der einen und ausländischen Direktinvestitionen auf der anderen Seite wurde u.a. von Wang<sup>14</sup> näher analysiert.

Er konstruierte ein dynamisches Zwei-Regionen-Modell mit einem entwickelten Norden und einem weniger entwickelten Süden, die durch vollkommene Kapitalmobilität

---

<sup>12</sup> Vgl. hierzu Kapitel IV.

<sup>13</sup> De, Mello, L.R. Jr., 1997.

<sup>14</sup> Wang, J.-Y., 1990. „Growth, Technology Transfer, and the Long-Run Theory of International Capital Movements,“ *Journal of International Economics*, Bd. 29, S. 255-71.

verbunden sind. Die Richtung der Kapitalbewegung wird primär durch die zu erwartende Rendite in den jeweiligen Regionen bestimmt, welche wiederum zu einem nicht unerheblichen Teil vom vorhandenen Humankapital abhängt. Er kommt letztendlich zu dem Schluss, dass durch Kapitalbewegungen vom entwickelten Norden in den unterentwickelten Süden die Einkommenslücke im Gleichgewicht durch eine Erhöhung der Wachstumsrate des Humankapitals und einer zunehmenden technologischen Diffusion im Süden verringert wird. Somit haben ausländische Direktinvestitionen für unterwickelte Länder den Nutzen, dass sie zu einem höheren Einkommenswachstum führen.

Während also aus neoklassischer Sicht die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das inländische wirtschaftliche Wachstum langfristig gesehen keine Rolle spielen, kommt die endogene Wachstumstheorie zu einem gänzlich anderen Ergebnis, nämlich dass ausländische Direktinvestitionen inländisches Wachstum auch langfristig fördern. Die Frage, ob diese Beziehung nur in eine Richtung verläuft, nämlich von höheren Direktinvestitionen zu höherem inländischem Wachstum oder aber auch von höherem inländischem Wachstum zu höheren Direktinvestitionen, bleibt zunächst unbeantwortet.

### 5.3 Empirische Studien

Die empirischen Studien zu dieser Fragestellung können auf zwei Arten klassifiziert werden. Zum einen kann eine Unterscheidung nach Fragestellung bzw. Intention der Analyse erfolgen, d.h. inwieweit die betrachteten Studien durch Direktinvestitionen getriebenes Wachstum oder durch hohes Wachstum angezogene Direktinvestitionen untersuchen.

Eine andere Art der verschiedenen Studien Herr zu werden, ist, sie nach der Art und Weise des Vorgehens und der verwendeten Daten zu klassifizieren. Ein Ansatz ist, den Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum anhand von Querschnittsdaten über verschiedene Länder hinweg zu untersuchen. Die Analyse des investitionsgetriebenen Wachstums mittels Zeitreihendaten hat in den vergangenen Jahren auch aufgrund der Unzulänglichkeiten des zuerst genannten Ansatzes vermehrt die Aufmerksamkeit auf sich gezogen.

Jede dieser beiden Klassifizierungsmöglichkeiten hat Vor- und Nachteile in Bezug auf die Beantwortung der grundlegenden Fragestellung, die durch die Klassifizierung erreicht werden soll.

Steht vornehmlich die unterschiedliche Argumentation in Bezug auf das Verhältnis von ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum im Mittelpunkt der Analyse, so ist eine Unterscheidung nach dieser Fragestellung von größerer Bedeutung, und die Frage nach den verwendeten Daten bzw. Techniken ergibt sich erst im Nachhinein.

Liegt jedoch der Fokus der Untersuchung auf der Frage nach dem „besten“ Datenkranz oder der „besten“ ökonometrischen Vorgehensweise bzw. den Vor- und Nachteilen der verschiedenen Daten und Techniken, so tritt die Frage nach der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum zunächst in den Hintergrund, ohne jedoch in der endgültigen Analyse aus den Augen verloren zu werden.

Da im Folgenden sowohl der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum auf der einen, als auch eine kritische Betrachtung der verwendeten Daten und ökonometrischen Vorgehensweisen auf der anderen Seite erfolgen soll, wird eine gewisse Zweiteilung vorgenommen, um so beiden oben

angesprochenen Klassifizierungsmöglichkeiten Rechnung zu tragen und, auch aufgrund der Vielzahl der Studien, um die nötige Struktur nicht zu verlieren.

Zieht man die Frage nach dem Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Wachstum in den Vordergrund, so ist aus der vorangegangenen Diskussion klar, dass die Kausalität zwischen diesen beiden Größen in beide Richtungen laufen kann. So können z.B. ausländische Direktinvestitionen inländisches Wachstum fördern. Diese Sichtweise wurde unter anderem durch Todaro<sup>15</sup>, Krueger<sup>16</sup>, Dunning<sup>17</sup> oder auch Chenery und Strout<sup>18</sup> vertreten und bestätigt.

All diesen Studien ist trotz unterschiedlicher Betrachtungszeiträume, Länder und Vorgehensweisen eine Sache gemein. Sie sind, anlehnend an die Argumentation der neuen Wachstumstheorie, der Ansicht, dass ausländische Direktinvestitionen durch Kapitalakkumulation im Inland und den Anreiz, neue Inputfaktoren und ausländische Produktionstechnologien einzusetzen, zusätzliches Wachstum generieren. Des Weiteren können, wie bereits erwähnt, ausländische Direktinvestitionen den inländischen Wissensbestand durch Schulung der Arbeiter oder durch die Einführung alternativer Managementstrukturen ergänzen und erweitern. Als Folge erhöht der ausländische Investor die inländische Produktivität und ausländische Direktinvestitionen können in diesem Zusammenhang zu Recht als Katalysator für inländische Investitionen und technologischen Fortschritt gesehen werden. Kurz gesagt: Ausländische Direktinvestitionen führen durch Technologietransfer bzw. -spillover zu erhöhter Faktorproduktivität und letztendlich zu höherem Wachstum.

Dieses Ergebnis wird auch durch einen Bericht der OECD<sup>19</sup> unterstützt, die in 11 von 14 untersuchten Studien diesen positiven Beitrag ausländischer Direktinvestitionen zum inländischen Wachstum bestätigt sieht. Dieser positive Beitrag ist jedoch, wie

---

<sup>15</sup> Todaro, M., 1982. *Economics for a Developing World*. Second Edition, Longman.

<sup>16</sup> Krueger, A. O., 1987. „Debt, Capital Flows and LDC Growth,“ *American Economic Review*, Bd. 13, S. 159-164.

<sup>17</sup> Dunning, J. H., 1970. *Studies in Direct Investment*, Allen and Unwin, London.

<sup>18</sup> Chenery, H. und Strout, A., 1966. "Foreign Assistance and Economic Development," *American Economic Review*, Bd. 66, S. 679-733.

<sup>19</sup> OECD, 2002. *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimizing Costs*. OECD publishing, Paris.

Borensztein et al. hervorhoben, abhängig vom Entwicklungsstand des Humankapitalstocks des betrachteten Landes<sup>20</sup>.

Nur Länder, die über einen gewissen Entwicklungsstand ihres Humankapitals verfügen, können die positiven Effekte ausländischer Direktinvestitionen nutzen. Sie müssen sozusagen über eine ausreichende Absorptionsfähigkeit in Bezug auf fortgeschrittene Technologien, Infrastruktur und Humankapital verfügen, um von ausländischen Direktinvestitionen zu profitieren.<sup>21</sup> Diese Absorptionsfähigkeit kann, wie Dahlmann und Nelson<sup>22</sup> es vorschlagen, als die „Fähigkeit zu lernen und die Technologien und hiermit verknüpften Verfahren von bereits entwickelten Volkswirtschaften zu implementieren“ definiert werden. Barrell und Pain<sup>23</sup> nannten diesen Entwicklungsstand „Investment Development Path“.

Da somit die technologische Absorptionsfähigkeit eines Landes das Ausmaß bzw. die Intensität der „Spillover“-Effekte bestimmt, sind die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in technologisch weniger fortgeschrittenen Länder eher begrenzt.<sup>24</sup> Diese Ansicht bestätigend, kommt Xu<sup>25</sup> in einer Studie basierend auf Daten des verarbeitenden Gewerbes der U.S.A. zu dem Ergebnis, dass die effektive Absorption ausländischer bzw. externer Technologien ein bestimmtes Niveau an Humankapital auf Seiten des Empfängerlandes voraussetzt und im Einklang hiermit nur in entwickelten Volkswirtschaften ein positiver signifikanter Technologietransfereffekt zu verzeichnen war.

Als weiteres Beispiel sei die Sub-Sahara-Region, Heimat der Mehrzahl der Entwicklungsländer, angeführt, die u.a. durch das fehlende Niveau bzw. die fehlende

---

<sup>20</sup> Borensztein, E., De Gregorio, J. und Lee, J.-W., 1998. „How does foreign direct investment affect economic growth?“, *Journal of International Economics*, Bd. 45(1), S. 115-135.

<sup>21</sup> Saggi, K., 2000. „Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey“, *Policy Research Working Paper*, Nr. 2349, World Bank.

<sup>22</sup> Dahlmann, C., Nelson, C., 1995. „Social Absorption Capability, National Innovation Systems and Economic Development“, in Perkins, D. und Koo, B. (Hrsg.), *Social Capability and Long-Term Growth*, Basingstoke: MacMillan Press.

<sup>23</sup> Barrell, R. und Pain, N., 1998. „Real Exchange Rates, Agglomerations, And Irreversibilities: Macroeconomic Policy and FDI in EMU“, *Oxford Review of Economic Policy*, Bd. 14(3), S. 152-167.

<sup>24</sup> De, Mello, L.R. Jr., 1997.

<sup>25</sup> Xu, B., 2000. „Multinational Enterprises, Technological Diffusion, and Host Country Productivity Growth“, *Journal of Development Studies*, Bd. 62, S. 477-493.

nötige Breite des existierenden Humankapitals bis dato nicht in der Lage ist, ausländische Direktinvestitionen effektiv zu nutzen.<sup>26</sup>

Im Gegensatz zu den bisher angesprochenen makroökonomischen Studien kommen die meisten Studien, die diesbezüglich auf Unternehmensbasis bzw. auf dem Mikrolevel durchgeführt wurden, zu weitaus stärker gemischten Ergebnissen. So fanden Aitken und Harrison<sup>27</sup> keine positiven Spillover-Effekte von ausländischen Firmen auf inländische Unternehmen in Venezuela. Auch andere Studien, wie von Haddad und Aitken<sup>28</sup> oder Mansfield und Romeo<sup>29</sup> kamen zu dem Ergebnis, dass ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum nicht beschleunigen. Jedoch wurde auch in diesen Studien nur ein monokausaler Zusammenhang analysiert.

Ist man jedoch der Meinung, dass diese Kausalität, wie bei obigen Studien implizit oder explizit zugrunde gelegt, genau umgekehrt besteht, d.h. dass inländisches Wachstum bzw. hohes inländisches Wachstum ausländische Direktinvestitionen anzieht, so ist die Argumentationskette selbstverständlich eine andere und wiederholt bedingt auch die Analysen über die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen aus Kapitel III.

Dowling und Hiemenz<sup>30</sup> wie auch Rana und Lee<sup>31</sup> argumentieren, dass hohes inländisches Wachstum im Allgemeinen auch eines hohen Kapitalstocks bzw. eines Wachstums desselben bedarf. Somit führt hohes inländisches Wachstum dazu, dass das betrachtete Land, sollte es das nötige Wachstum des Kapitalstocks nicht aus inländischen Ressourcen decken können, Maßnahmen ergreift, um ausländische Direktinvestitionen als Substitut für inländisches Kapital anzuziehen. Ebenso, und auch nicht weniger wichtig, ist der Umstand, dass hohes inländisches Wachstum bei moderater Bevölkerungsentwicklung auch zu einem höheren Pro-Kopf-Einkommen

---

<sup>26</sup> Siehe hierzu: Lall, S. und Pietrobelli, C., 2002. *Failing to Compete. Technology Development and Technology Systems in Africa*, Edward Elgar.

<sup>27</sup> Aitken, B. und Harrison, A., 1999. „Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela,” *American Economic Review*, Bd. 89 (3).

<sup>28</sup> Haddad, M. und Harrison, A., 1993.

<sup>29</sup> Mansfield, E. und Romeo, A., 1980. „Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US-based Firms,” *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 96 (4).

<sup>30</sup> Dowling, J. M. und Hiemenz, U., 1982. „Aid, Savings and Growth in the Asian Region,” *The Developing Economies*, Bd. 21, S. 3-13.

<sup>31</sup> Rana, P. und Lee, J.-W., 1986. „The Effect of Foreign Capital Inflows on Developing Countries in Asia,” *Asian Development Bank Economic Staff Paper*.

(PKE) führt. Dieses Wachstum des PKE eröffnet ausländischen Investoren völlig neue Perspektiven bezüglich der inländischen Absatzmärkte, Investitionen in die Infrastruktur und Industriesektoren der betreffenden Länder.

Bandera und White<sup>32</sup> kamen für US-amerikanische Direktinvestitionen in der Europäischen Union zu statistisch signifikanten Ergebnissen, die eine Korrelation zwischen Direktinvestitionen und dem Einkommensniveau in der EU zeigten. Diese Ergebnisse korrespondieren zum Teil mit den in Kapitel III analysierten Determinanten ausländischer Direktinvestitionen, die u.a. das treibende Motiv für Investitionen im Ausland vor allem darin sehen, einen wachsenden Absatzmarkt, gemessen durch das Niveau und das Wachstum des BIP, von innen heraus zu penetrieren.

Diese und auch andere Studien, wie z.B. durch Wang und Swain<sup>33</sup> oder Morrissey und Rai<sup>34</sup> kamen zu den qualitativ gleichen Ergebnissen, nämlich dass ausländische Direktinvestitionen positiv vom Wachstum des betrachteten Landes abhängen.

Fortschritte im Bereich der Infrastruktur, des Humankapitals oder der Arbeitsproduktivität, vor allem durch wirtschaftliches Wachstum im Gastland, erhöhen den Grenzertrag des Kapitals und hiermit auch die Nachfrage nach ausländischem Kapital.<sup>35</sup> Somit führt, ceteris paribus, ein höheres Wachstum im Gastland zu besseren Rahmenbedingungen für ausländische Investoren und erhöht somit den Anreiz, im betreffenden Land zu investieren.

---

<sup>32</sup> Bandera, V.N. und White, J.T., 1968. „US Direct Investments and Domestic Markets in Europe,“ *Economica Internazionale*, Bd. 21, S.117-133.

<sup>33</sup> Wang, Z. Q. und Swain, N. J., 1995. „The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies,“ *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 131, S. 359-382.

<sup>34</sup> Morrissey, O. und Rai, Y., 1995. „The GATT Agreement on Trade-Related Investment and Their Relationship with Transnational Corporations,“ *Journal of Development Studies*, Bd. 31, S. 702-724.

<sup>35</sup> Markussen, J. R., Venables, A., Konan, D. und Zhang, K. H., 1996. „A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services,“ *NBER Working Paper*, Nr. 5696.

## 5.4 Fehlerquellen und Lösungsansätze

Die meisten der bisher in diesem Kapitel analysierten Studien gingen entweder implizit oder explizit von einem monokausalen Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum aus. Diese Annahme kann aber die endgültigen Ergebnisse verzerren, sollte der eigentliche Zusammenhang ein anderer sein.

Doch selbst wenn der angenommene Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum der Richtige sein sollte, lauern im weiteren Verlauf der Analyse noch weitere Fallstricke, die die Endergebnisse verfälschen bzw. für die empirische Auswertung unbrauchbar machen können.

Eine der ersten Fehlerquellen, wenn man sie denn als solche bezeichnen kann, ist die Auswahl der Daten. Viele der oben genannten Studien ziehen Querschnittsdaten für die Untersuchung heran. Die Analyse mittels Querschnittsdaten setzt jedoch implizit gleiche Charakteristika der untersuchten Länder voraus, d.h. zum Beispiel eine einheitliche bzw. annähernd gleiche ökonomische Struktur bzw. Produktionstechnologie voraus. Dies ist jedoch sehr unwahrscheinlich, und auch weitere Unterschiede in den politischen bzw. sozialen Rahmenbedingungen sowie die unterschiedliche Einbindung in den globalen Markt und hieraus resultierende unterschiedliche Reaktionen auf exogene Schocks erschweren eine konsistente Analyse mittels Querschnittsdaten.

Aber auch das Heranziehen von Zeitreihendaten kann zu ineffizienten Ergebnissen führen. So können zum einen die Längen der zeitlichen Verzögerungen (lag lengths) der erklärenden Variablen frei gewählt werden und unterliegen keinen Restriktionen. Da jedoch etwaige Kausalitätstests wie z.B. der Granger-Kausalitätstest<sup>36</sup> sehr sensitiv auf die zugrundeliegende Lag-Struktur reagieren, sollten für einige aufeinanderfolgende Lag-Strukturen konsistente Ergebnisse für diese Tests, z.B. durch das Akaike-Informationen-Kriterium oder das Schwartz-Kriterium<sup>37</sup> erreicht werden. Zum anderen liegt der Fokus dieser Tests eher auf einem zeitlichen Ablauf und könnte somit, wie

---

<sup>36</sup> Granger, Clive W. J., 1969. „Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods,“ *Econometrica* Bd. 37(3), S. 424-438.

<sup>37</sup> Gujarati, D. N., 1995. *Basic Econometrics*. S. 632.

Chowdhury und Mavrotas<sup>38</sup> treffend bemerkten, dazu führen, dass das Ergebnis eines Granger-Kausalitätstest ist, dass Weihnachtskarten Weihnachten bedingen.

Als weiteres Problem ergibt sich aufgrund der Annahme der einfachen OLS-Schätzung, dass die zugrunde liegenden Variablen stationär sind. D.h. dass Mittelwert und Varianz über die Zeit hinweg konstant sind und die Kovarianz zwischen zwei Zeitpunkten nur vom zeitlichen Abstand, nicht aber vom eigentlichen Zeitpunkt der Berechnung abhängt. Makroökonomische Zeitreihen weisen aber häufig einen Trend auf, so dass sie nicht um einen konstanten Mittelwert schwanken und daher nicht stationär sind.

Betrachtet man eine einfache Regression  $y_t = \beta_1 + \beta_2 x_t + u_t$ , in der eine der beiden Variablen, z.B.  $y_t$ , einen stochastischen Trend aufweist, also z.B. integriert vom Grade eins ist, und die andere Variable  $x_t$  stationär ist, so kann  $\beta_1 + \beta_2 x_t$  nicht den in  $y_t$  enthaltenen Trend modellieren bzw. erklären. Somit ist  $u_t = y_t - (\beta_1 + \beta_2 x_t)$  ebenfalls trendbehaftet, also nicht stationär. Das widerspricht, wie bereits erwähnt, der grundlegenden Annahme der klassischen OLS-Schätzungen, dass ihre Residuen  $u_t$  nach Möglichkeit die Eigenschaft von White-Noise-Prozessen besitzen, d.h.  $E(u_t | x_t) = 0$  gilt oder dass sie zumindest stationäre Größen darstellen. Tests oder Analysen, die sich auf Basis einer solchen fehlerbehafteten Regression ergeben, sind ebenfalls fehlerhaft. Dies gilt insbesondere für die sich ergebenden F-Statistiken für z.B. den Granger-Kausalitätstest, der somit für integrierte Zeitreihen nicht gültig ist.<sup>39</sup>

Desweiteren sind Kausalitätstests sehr sensitiv sowohl in Bezug auf die funktionale Form des Modells als auch auf die einbezogenen Variablen. So kann das Weglassen einer oder mehrerer Variablen bei einer OLS-Schätzung zu einer Spezifikationsverzerrung führen. Im Rahmen einer VAR-Schätzung, wie sie für die Analysen in Kapitel VI näher erläutert wird, kann z.B. das Weglassen einer Variable sowohl zu Fehlern vom „Typ I“, d.h. dem fehlerhaften Abweisen einer Kausalität, als auch zu Fehlern vom „Typ II“, dem fälschlichen Nachweis einer solchen, führen.<sup>40</sup>

<sup>38</sup> Chowdhury, A. und Mavrotas, G., 2003. „FDI & Growth: What Causes What?“, Konferenzpapier, WIDER-Konferenz „Sharing Global Prosperity“, Helsinki.

<sup>39</sup> Yamada, H. und Toda, H. Y., 1998. „Inference in Possibly Integrated Vector Autoregression Models: Some Finite Sample Evidence“, *Journal of Econometrics*, Bd.86, S. 55-95.

<sup>40</sup> Riezman, R., Whiteman, C. und Summers, P.M., 1996. „The Engine of Growth or its Handmaiden? A Time-Series Assessment of Export-Led Growth“, *Empirical Economics*, Bd. 21, S. 77-110.

Um den oben genannten Problemen soweit wie möglich gerecht zu werden, bietet sich eine VAR-Schätzung an. Sie liefert verlässlichere Schätzer für den Gesamtzusammenhang, wenn man den endogenen Charakter der Produktionsfunktion und somit auch des Wachstums berücksichtigt. Tut man dies nicht, so kann die Schätzung zu einem Simultanitätsproblem führen.<sup>41</sup>

Um auch die F-Statistiken im Rahmen der Kausalitätstests zu verbessern und somit auch verlässlichere Aussagen machen zu können, wurde der bereits mehrfach erwähnte Granger-Kausalitätstest des Öfteren modifiziert bzw. anlehnend neue Methoden des Kausalitätstests entwickelt.

Im Rahmen dieser Studie wird auf die Prozedur von Toda und Yamamoto<sup>42</sup> zurückgegriffen. Der Vorteil liegt vor allem in ihrer Einfachheit und in ihrer Fähigkeit, die Unzulänglichkeiten und Probleme anderer Techniken, wie sie bereits angesprochen wurden, zu beseitigen und zu aussagekräftigen Ergebnissen zu führen.

---

<sup>41</sup> Greenaway, D. und Sapsford, D. 1994. „What does Liberalization do for Exports and Growth?“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 130, S. 152-174.

<sup>42</sup> Toda, H. Y. und Yamamoto, T., 1995. „Statistical Inference in Vector Autoregressions With Possibly Integrated Processes“, *Journal of Econometrics*, Bd. 66, S. 225-250.

## VI Ausländische Direktinvestitionen und Wachstum am Beispiel Lateinamerikas

Wie aus den Ausführungen in Kapitel V hervorgegangen ist, ist die Beantwortung der Frage, ob ausländische Direktinvestitionen inländisches Wachstum fördern oder ob inländisches Wachstum den Zufluss an Direktinvestitionen bedingt, nicht eindeutig. Letztendlich müssen wir die Daten sprechen lassen und analysieren, welche Beziehungen, ob monokausal oder wechselseitig, zwischen ausländischen Direktinvestitionen, inländischem Wachstum und anderen makroökonomischen Größen wie dem Kapitalstock oder auch der Beschäftigung bestehen.

### 6.1 Das theoretische Modell

Die bereits in Kapitel V angesprochenen Unzulänglichkeiten bzw. Probleme einer „normalen“ OLS-Schätzung führen zu der Schlussfolgerung, dass in diesem Zusammenhang die Schätzung durch ein VAR-Modell erfolgen sollte. Geht man von einer Simultaneität zwischen den untersuchten Variablen aus, sollten auch alle auf der gleichen Ebene untersucht werden, d.h. die strikte Unterscheidung zwischen endogenen und exogenen Variablen sollte entfallen.<sup>1</sup>

Das theoretische Gerüst der empirischen Analyse basiert auf einer erweiterten Produktionsfunktion wie sie bereits DeMello<sup>2</sup> in Ansätzen verwendete.

#### 6.1.1 Variablen

Basierend auf den Erläuterungen der vorangegangenen Kapitel erscheinen folgende Variablen und deren Interaktion bzw. Wechsel zwischen bestimmender und beeinflusster Variable sinnvoll:

GDP <sub>it</sub> :	Nominales Bruttoinlandsprodukt in US\$ von Land i zum Zeitpunkt t
FDI <sub>it</sub> :	Nominale Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen in US\$ in Land i zum Zeitpunkt t
CAPSTK <sub>it</sub> :	Nominaler Kapitalstock in US\$ von Land i zum Zeitpunkt t
EMP <sub>it</sub> :	Beschäftigung in Millionen in Land i zum Zeitpunkt t
ENG <sub>it</sub> :	Energieverbrauch in BTU <sup>3</sup> in Land i zum Zeitpunkt t

<sup>1</sup> Sims, C.A., 1980. "Macroeconomics and Reality," *Econometrica*, Bd. 48, S. 1-48.

<sup>2</sup> DeMello 1997.

Die Hinzuziehung der Variablen GDPZ und FDI ergibt sich zwingend aus der zu betrachtenden primären Fragestellung. Die Variable CAPSTK soll in dieser Analyse dem Umstand Rechnung tragen, dass, wie bereits erläutert, die Absorptionsfähigkeit ausländischer Direktinvestitionen auch vom inländischen Kapitalstock bzw. von dessen Wachstum abhängig ist. Zur Berechnung eines Kapitalstockproxis wurde wie folgt vorgegangen:

Es wird angenommen, dass Kapital eine durchschnittliche Lebensdauer von 10 Jahren hat. Des Weiteren wird der Einfachheit halber angenommen, dass der Kapitalstock im Jahre 1970 gleich den nominalen Bruttoanlageinvestitionen in US\$ ( $GCFZ_{it}$ ) in diesem Jahr sind. Der Kapitalstock eines Landes berechnet sich nun als

$$CAPSTK_{it+1} = CAPSTK_{it} \times (1 - \Delta) + GCFZ_{t+1}, \text{ wobei } \Delta = \frac{1}{10}$$

Eine weitere wichtige Fragestellung ist, ob ausländische Direktinvestitionen auch die inländische Beschäftigungssituation beeinflussen bzw. ob auch zwischen diesen beiden Variablen eine monokausale oder wechselseitige Beziehung besteht. Somit wurde die Variable  $EMP_{it}$  ebenfalls in die Analyse mit aufgenommen.

Der Energieverbrauch ein Landes  $ENG_{it}$  wurde in die Untersuchung mit aufgenommen, um einen Proxi für den Entwicklungsgrad bzw. die volkswirtschaftliche Struktur und die Kapitalintensität der Produktion des jeweiligen Landes zu erhalten.

Alle Variablen wurden in Wachstumsraten umgerechnet, da sich die grundlegenden Fragestellungen auf die Auswirkungen auf Wirtschaftswachstum bzw. Beschäftigungswachstum oder das Wachstum der ausländischen Direktinvestitionen beziehen.

Unter Berücksichtigung der oben erläuterten Variablen kann der zu untersuchende Sachverhalt zunächst in folgender Form als Produktionsfunktion dargestellt werden:

$$GDPZ_{it} = f(FDI_{it}, CAPSTK_{it}, EMP_{it}, ENG_{it})$$

auf Basis derer im Folgenden die weitergehende Analyse beruht.

---

<sup>3</sup> British Thermal Unit, Einheit der Energie, speziell für Wärmeenergie. Eine BTU ist definiert als die Energie, die man benötigt, um ein Pfund Wasser um ein Grad Fahrenheit zu erwärmen.

## 6.2 Der empirische Vergleich

### 6.2.1 Länder und Datenkranz

Für den empirischen Vergleich wurden folgende sechs Länder ausgewählt:

Argentinien

Brasilien

Chile

Kolumbien

Mexiko

Venezuela

Die Analyse weiterer Länder wie z.B. Peru, Bolivien oder Ecuador scheiterte zum einen an der fehlenden Historie bestimmter Daten wie z.B. der Zuflüsse ausländischer Direktinvestitionen, zum anderen schlicht an der Nichtverfügbarkeit bestimmter Indikatoren.

Der Zeitraum für die empirische Analyse läuft von 1970 -2003, da aktuellere Daten zwar für Bruttoanlageinvestitionen, Bruttoinlandsprodukt, Beschäftigung und Energieverbrauch vorhanden sind, konsistente Daten zu den Zuflüssen ausländischer Direktinvestitionen aber nur bis 2003 laufen. Dieser Umstand begrenzt den Analysezeitraum auch nach hinten auf 1970.

Somit stehen für jedes Land 34 Jahre bzw. 33 Observationen (durch die Wachstumsraten geht eine Observation verloren) zur Verfügung und spiegeln somit einen ausreichend langen Zeitraum wider, um etwaige langfristige Entwicklungen abbilden zu können.

Die Quellen der verschiedenen Indikatoren finden sich im Datenanhang dieser Arbeit. Für die statistischen Analysen wurde das ökonometrische Softwarepaket Eviews® 5.0 bzw. 5.1 herangezogen.

### 6.2.2 Das Regressionsmodell

Um die verschiedenen Variablen einem Kausalitätstest zu unterziehen, werden im Allgemeinen Nullhypothesen aufgestellt, dass verschiedene Koeffizienten simultan null sind. Ist dies nicht der Fall, so besteht ein kausaler Zusammenhang. Sind die Variablen jedoch integriert, so ist der traditionelle F-Test nicht aussagekräftig und die Teststatistiken haben keine Standardverteilung.<sup>4</sup> Hieraus folgt, dass die traditionellen

---

<sup>4</sup> Zapata, H.O. und Rambaldi, A.N., 1997. "Monte Carlo Evidence on Cointegration and Causation," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 59(2), S. 285-298.

Tests auf lineare Restriktionen der Parameter wie z.B. der Wald Test nicht ihre normale asymptotische Verteilung haben, wenn die Variablen integriert sind.

Ein inzwischen weithin anerkannter Ansatz wurde von Toda und Yamamoto<sup>5</sup> entwickelt und vermeidet die angesprochenen Probleme. Sie zeigten, dass durch das Hinzurechnen von  $d_{max}$ , dem maximalen Integrationsgrad aller betrachteten Variablen, zur Lag-Länge  $k$  ein VAR( $p$ )-Modell mit  $p = k + d_{max}$  die nötige Modifizierung garantiert, damit herkömmliche kritische Werte validiert werden können<sup>6</sup>.

Sie benutzten einen modifizierten Wald-Test (MWALD), der die Restriktionen bei Parametern eines VAR( $p$ )-Modells verwendet. Die entstehende Prüfstatistik hat eine asymptotische  $\chi^2$ -Verteilung mit  $r$  Freiheitsgraden, wobei  $r$  gleich der Anzahl der Nullrestriktionen ist.

Die Kausalitätsprüfung erfolgt hierbei in mehreren Schritten. Zum einen müssen der maximale Integrationsgrad  $d_{max}$  der jeweiligen Variablen bzw. des Modells festgestellt und zum anderen die optimale Lag-Struktur  $k$  des VAR-Modells identifiziert werden. Hiernach wird dann das VAR( $p$ )-Modell geschätzt.

Um den maximalen Integrationsgrad  $d_{max}$  für alle betrachteten Variablen zu bestimmen, werden verschiedene Kriterien herangezogen, um eine möglichst sichere Entscheidung über den Integrationsgrad treffen zu können. Da der sogenannte „Augmented Dickey Fuller“ Test (ADF) im Allgemeinen dazu neigt, bei kleineren Stichproben eine geringere Aussagekraft zu haben, wird zusätzlich noch der KPSS-Test<sup>7</sup> herangezogen.

Hierbei sind die unterschiedlichen Nullhypothesen zu beachten. Der ADF-Test geht von einer Null-Hypothese, „Die untersuchte Reihe hat eine Einheitswurzel“, aus. Überschreitet somit der Testwert den kritischen Wert, wird diese Hypothese abgelehnt und hieraus gefolgert, dass die untersuchte Reihe stationär ist. Der KPSS-Test hingegen untersucht die Nullhypothese „Die untersuchte Reihe ist stationär“. Liegt der Testwert unterhalb des kritischen Wertes, wird diese Hypothese nicht abgelehnt und die Reihe ist stationär.

---

<sup>5</sup> Toda, H. Y. und Yamamoto, T., 1995.

<sup>6</sup> Des Weiteren zeigten Yamada und Toda, dass diese Prozedur zu stabileren Ergebnissen führt als andere Techniken, vor allem auch bei kleineren Stichproben.

Yamada, H. und Toda, H.Y., 1998. „Inference in Possibly Integrated Vector Autoregressive Models: Some Finite Sample Evidence,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 86, S. 55-95.

<sup>7</sup> Kwiatkowski, D., Phillips, P.C.B., Schmidt, R. und Shin, Y., 1992. „Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root?,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 54, S- 159-178.

Die Ergebnisse für die einzelnen Länder finden sich nachstehend. Die zusätzliche Differenzierung der einzelnen Variablen, zum Erreichen der Stationarität, sind durch die Kommata hinter der jeweiligen Variable angegeben. Erfolgt eine weitere Differenzierung, so ist davon auszugehen, dass vorangegangene Test ohne diese Differenzierung keine Stationarität ergeben haben.

Argentinien

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,1886**	-6,1809**
FDI, 0	0,0937**	-5,4889**
CAPSTK, 0	0,4393*	-5,8836**
EMP, 1	0,0942**	-6,0115**
ENG, 0	0,1322**	-6,1664**

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Brasilien

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,3736**	-3,7593**
FDI, 0	-5,1608**	-5,1608**
CAPSTK, 0	0,3568*	-3,1272*
EMP, 1	0,2799**	-5,2477*
ENG, 0	0,4489*	-1,9630*

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Chile

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,0920**	-3,0185*
FDI, 0	0,2317**	-6,6089**
CAPSTK, 1	0,3200**	-11,5070**
EMP, 0	0,0802**	-4,2752**
ENG, 0	0,2879**	-4,5711**

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Kolumbien

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,2454**	-3,8532**
FDI, 0	0,3019**	-3,3524*
CAPSTK, 1	0,3838**	-10,2610**
EMP, 1	0,0931**	-5,6551**
ENG, 0	0,1405**	-6,0447**

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Mexiko

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,2830**	-3,5065*
FDI, 0	0,0425**	-6,6536**
CAPSTK, 0	0,4511*	-2,9865*
EMP, 0	0,0815**	-3,0565*
ENG, 0	0,4620*	-3,2167*

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Venezuela

Variable	KPSS	ADF
GDPZ, 0	0,1069**	-5,8198**
FDI, 0	0,1339*	-3,6528*
CAPSTK, 0	0,4530*	-6,1820**
EMP, 0	0,1457*	-3,7075*
ENG, 0	0,0697**	-4,9750**

\*\* Stationär bei 1%-Level \* Stationär bei 5%-Level

Die optimale Lag-Struktur  $k$  des zu schätzenden VAR-Modells, d.h. die Anzahl der Verzögerungen (Lags) wird anhand verschiedener Kriterien ermittelt. Empirische Studien haben gezeigt, dass das Ergebnis der Granger-Kausalitätsprüfung sensitiv gegenüber der Wahl des maximalen Lags  $p$  bzw.  $k$  ist. Um eine möglichst sichere Festlegung von  $k$  zu erhalten, werden fünf verschiedene Kriterien herangezogen. Dies sind:

1. Sequential Modified LR Test (LR)
2. Final Prediction Error (FPE)
3. Akaike Information Criterion (AIC)
4. Schwarz Information Criterion (SC)
5. Hannan-Quinn Information Criterion (HQ)

Die Ergebnisse für die einzelnen Länder sind im Folgenden aufgelistet:

### Argentinien

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.56E-09	-6.088266	-5.854733	-6.013557
1	86.17543*	2.34E-10*	-8.012242	-6.611045*	-7.563987*
2	32.08095	2.67E-10	-8.124047*	-5.465185	-7.212246
3	24.60164	3.77E-10	-8.034640	-4.388114	-6.929293

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

### Brasilien

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.53E-13	-15.32069	-15.08715	-15.24598
1	115.1254*	6.86E-15*	-18.45091*	-17.04971*	-18.00266*
2	23.83277	1.21E-14	-18.03860	-15.46974	-17.21680

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

### Chile

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	3.52E-10	-7.577190	-7.341449	-7.503359
1	83.01314	5.51E-11	-9.462319	-8.047875	-9.019333
2	23.78442	9.77E-11	-9.059538	-6.466390	-8.247396
3	57.25517*	3.47E-13*	-16.42150*	-11.47095*	-14.87105*

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

### Kolumbien

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	3.86E-12	-12.09045	-11.85471	-12.01662
1	84.17214*	5.75E-13*	-14.02597	-12.61153*	-13.58299*
2	27.72531	8.18E-13	-13.84213	-11.24898	-13.02999
3	27.85359	8.80E-13	-14.26058*	-10.48873	-13.07928

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

### Mexiko

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.08E-12	-13.36337	-13.13208	-13.28798
1	174.3744*	5.20E-15*	-18.72544*	-17.33771*	-18.27308*
2	24.67769	8.71E-15	-18.34642	-15.80225	-17.51709

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

### Venezuela

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	1.03E-10	-8.810274	-8.574533	-8.736443
1	108.9092	5.21E-12	-11.82132	-10.40688	-11.37833
2	30.67055	6.30E-12	-11.80110	-9.207954	-10.98896
3	35.24762	3.84E-12	-12.78832	-9.016468	-11.60702
4	42.37505*	3.69E-13*	-16.36106*	-11.41051*	-14.81061*

\* Kennzeichnet die vom jeweiligen Kriterium gewählte optimale Lag-Struktur

Somit ergeben sich für die sechs zu untersuchenden Länder folgende Lag-Strukturen der VAR-Modelle:

- Argentinien: VAR ( $k=1$ )
- Brasilien: VAR ( $k=1$ )
- Chile: VAR ( $k=3$ )
- Kolumbien: VAR ( $k=1$ )
- Mexiko: VAR ( $k=1$ )
- Venezuela: VAR ( $k=4$ )

Rambaldi und Doran<sup>8</sup> zeigten, dass die Analysen auf Granger-Kausalität mit Hilfe eines MWald-Tests sehr einfach durch eine SUR-Regression (Seemingly Unrelated Regression) des VAR-Modells erfolgen kann. Somit wird aus dem oben angegebenen Zusammenhang der modifizierten Produktionsfunktion ein Fünf-Variablen VAR( $p$ ) System im folgenden Aufbau ermittelt:

$$\begin{bmatrix} GDP_t \\ FDI_t \\ CAPSTK_t \\ EMP_t \\ ENG_t \end{bmatrix} = A_0 + \sum_{i=1}^k A_i \begin{bmatrix} GDP_{t-i} \\ FDI_{t-i} \\ CAPSTK_{t-i} \\ EMP_{t-i} \\ ENG_{t-i} \end{bmatrix} + \sum_{j=k+1}^{d_{MAX}} A_j \begin{bmatrix} GDP_{t-j} \\ FDI_{t-j} \\ CAPSTK_{t-j} \\ EMP_{t-j} \\ ENG_{t-j} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \mathcal{E}_{GDP} \\ \mathcal{E}_{FDI} \\ \mathcal{E}_{CAPSTK} \\ \mathcal{E}_{EMP} \\ \mathcal{E}_{ENG} \end{bmatrix}$$

Unter Berücksichtigung von  $d_{max}$  ergeben sich somit für die sechs zu untersuchenden Länder folgende VAR-Modelle

- Argentinien: VAR ( $p=3$ )
- Brasilien: VAR ( $p=2$ )
- Chile: VAR ( $p=4$ )
- Kolumbien: VAR ( $p=2$ )
- Mexiko: VAR ( $p=2$ )
- Venezuela: VAR ( $p=4$ ).

Diese werden im nun Folgenden bezüglich der Kausalitätsbeziehungen untereinander genauer analysiert.

<sup>8</sup> Rambaldi, A. N. und Doran, H. E., 1996. „Testing for Granger Non-Causality in Cointegrated Systems Made Easy,“ *Working Papers in Econometrics and Applied Statistic*, Bd. 88, Department of Econometrics, The University of England.

### 6.2.3 Ergebnisse

Nachdem die jeweiligen Ländermodelle mittels einer SUR-Regression geschätzt wurden, kann ein Granger-Kausalitätstest in jeder Gleichung durchgeführt werden. Hierzu wird, wie bereits erwähnt, ein Wald-Test zum Testen von linearen Restriktionen herangezogen.

Um mit Hilfe dieses Tests z.B. eine Kausalitätsprüfung, „Ausländische Direktinvestitionen bestimmen das Wirtschaftswachstum“, durchzuführen, muss getestet werden, ob die Variable „ausländische Direktinvestitionen“ in der Wirtschaftswachstumsgleichung erscheint. Hierzu wird folgende Nullhypothese aufgestellt:

$$H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = \alpha_3 = \dots = \alpha_i = 0,$$

wobei  $\alpha_i$  die jeweiligen Koeffizienten der ausländischen Direktinvestitionen für den ersten bzw. i-ten Lag in der Wirtschaftswachstumsgleichung sind. Wird diese Hypothese abgelehnt, so kann auf eine Kausalität zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wirtschaftswachstum geschlossen werden. Im weiteren Verlauf wird jedoch nicht nur dieser Zusammenhang, sondern ebenfalls die Beziehungen zwischen ausländischen Direktinvestitionen und anderen Schlüsselvariablen analysiert, die im Verlauf dieser Arbeit als Determinanten bzw. auch als betroffene Größen genannt wurden.

#### 6.2.3.1 Ausländische Direktinvestitionen und Beschäftigung

Ein wichtiger Aspekt für bzw. gegen den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen ist die Frage, ob ausländische Direktinvestitionen das inländische Beschäftigungswachstum unterstützen oder nicht. Des Weiteren kann ein hohes Beschäftigungswachstum als ein Indiz für eine florierende Volkswirtschaft gesehen werden, was wiederum einen wachsenden Absatzmarkt auch für ausländische Produkte bedeutet. Somit könnte auch die inländische Beschäftigung einen Einfluss auf den Zufluss an Direktinvestitionen haben.

Um diesen Zusammenhang näher zu analysieren, wurden für alle Ländermodelle Granger-Kausalitätstests nach oben erklärtem Muster durchgeführt. Die Resultate dieser Test werden im Folgenden aufgelistet und erläutert.

MWald stellt die errechnete Teststatistik für den modifizierten Wald-Test unter der angegebenen Nullhypothese dar und der angegebene P-Wert spiegelt den kleinsten

Signifikanzwert wider, bei dem die Nullhypothese abgelehnt werden kann, bzw. ist die exakte Wahrscheinlichkeit, einen Typ 1 Fehler zu machen, d.h. eine wahre Hypothese abzulehnen.

### Argentinien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	5,4479	0,1418
FDI Granger bestimmt nicht EMP	33,5423	0,0000

### Brasilien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	0,5856	0,7462
FDI Granger bestimmt nicht EMP	0,5563	0,7572

### Chile

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	11,9137	0,0180
FDI Granger bestimmt nicht EMP	32,1140	0,0000

### Kolumbien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	3,2465	0,1973
FDI Granger bestimmt nicht EMP	5,9388	0,0513

### Mexiko

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	2,4012	0,3010
FDI Granger bestimmt nicht EMP	7,9235	0,0190

### Venezuela

Nullhypothese	MWald	P-Wert
EMP Granger bestimmt nicht FDI	28,1023	0,0000
FDI Granger bestimmt nicht EMP	47,9246	0,0000

Die obigen Ergebnisse zeigen, dass bei allen Ländern bis auf Brasilien ein mehr oder weniger starker kausaler Zusammenhang zwischen dem Wachstum an Direktinvestitionen und inländischem Beschäftigungszuwachs besteht. Im Fall von Chile ist die Beziehung sogar bi-direktional bzw. wechselseitig. D.h. zum einen beeinflussen ausländische Direktinvestitionen die inländische Beschäftigung, zum anderen beeinflusst aber auch die Beschäftigung den Zufluss an Direktinvestitionen. Somit bestätigen diese Resultate die These der Befürworter ausländischer Direktinvestitionen, die eine Unterstützung des Beschäftigungswachstums als Hauptargument für das sich Bemühen um Direktinvestitionen anführen.

### 6.2.3.2 Ausländische Direktinvestitionen und der Kapitalstock

Wie in Kapitel V ausgeführt, sollten ausländische Direktinvestitionen nicht nur die Beschäftigung und das Wirtschaftswachstum beeinflussen, sondern auch mittels Technologie- und Kapitaltransfer den inländischen Kapitalstock unterstützen. Somit ist auch die Frage nach einer möglichen Kausalität zwischen Direktinvestitionen und dem Wachstum des inländischen Kapitalstocks angebracht.

#### Argentinien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	2,4579	0,4830
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	6,6340	0,0845

#### Brasilien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	6,7987	0,0334
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	1,4127	0,4934

#### Chile

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	3,7325	0,4434
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	56,0538	0,0000

Kolumbien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	0,3368	0,8450
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	0,5529	0,7585

Mexiko

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	0,5097	0,7750
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	1,5482	0,4611

Venezuela

Nullhypothese	MWald	P-Wert
CapStk Granger bestimmt nicht FDI	14,5841	0,0056
FDI Granger bestimmt nicht CapStk	18,9194	0,0008

In Bezug auf die Frage nach der Beziehung zwischen inländischem Kapitalstockwachstum und ausländischen Direktinvestitionen ist die Antwort nicht so eindeutig wie bei der vorherigen Analyse im Bereich Beschäftigung. Im Fall von Mexiko und Kolumbien besteht nach dieser Analyse kein Zusammenhang zwischen dem Wachstum des inländischen Kapitalstocks und dem Zufluss ausländischer Direktinvestitionen. Bei Argentinien und Chile ist eine mehr oder weniger eindeutige Kausalität zwischen Direktinvestitionen und Kapitalstock zu sehen, während in Brasilien das Wachstum desselbigen den Zufluss an Direktinvestitionen bestimmt. Nur in Venezuela ist eine klare wechselseitige Beziehung zwischen den beiden untersuchten Variablen festzustellen. Wie sind diese über alle Länder nicht eindeutigen Ergebnisse zu interpretieren bzw. zu erklären? Hierzu ist es ratsam, sich die Diskussion aus Kapitel II ins Gedächtnis zu rufen. Nicht alle getätigten Direktinvestitionen führen zwingendermaßen auch zu einer Ausweitung des Kapitalstocks z.B. durch den Neubau an Produktionsstätten. Sie können auch einfach zum Erwerb einer bereits bestehenden inländischen Firma dienen, so dass sich der inländische Kapitalstock als Resultat nicht ändert.

Somit kann festgestellt werden, dass in Argentinien, wenn auch nur schwach, aber u. a. auch in Chile und in Venezuela weniger Übernahmen stattfanden, sondern vielmehr

neue Produktionsstätten bzw. –kapazitäten errichtet wurden. Vor allem im Hinblick auf die sehr rohstofflastigen Volkswirtschaften Chile mit Kupfer und Venezuela mit Erdöl erscheint diese Argumentation durchaus schlüssig, da hier eher die Erweiterung der Förderkapazitäten vor dem Hintergrund einer stetig steigenden Rohstoffnachfrage (in den letzten Jahren vornehmlich durch die aufstrebenden Volkswirtschaften Indiens und Chinas) im Vordergrund stand als die Übernahme inländischer Firmen durch ausländische Investoren.

### 6.2.3.3 Ausländische Direktinvestitionen und Wirtschaftswachstum

Die Schlüsselfrage jedoch, der sich die aktuelle Politikgestaltung stetig stellt, lautet, ob ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum beeinflussen oder eine anderweitige Beziehung, wenn überhaupt, zwischen diesen beiden Größen besteht. Aus der Beantwortung dieser Frage lassen sich u.a. strategische, weniger kurzfristig-taktische Politikentscheidungen treffen, um gegebenenfalls mehr Direktinvestitionen anzuziehen oder aber, sollte es keine Effekte von Direktinvestitionen auf das inländische Wachstum geben, die Anstrengungen lieber anderweitig zu fokussieren. Somit kommt den folgenden Ergebnissen dieser Kausalitätsprüfung eine hohe Bedeutung bei, wobei die Ergebnisse in Bezug auf die inländische Beschäftigung nicht ignoriert werden dürfen.

#### Argentinien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	1,9994	0,5725
FDI Granger bestimmt nicht GDP	26,4708	0,0000

#### Brasilien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	5,4740	0,0648
FDI Granger bestimmt nicht GDP	0,1251	0,9394

#### Chile

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	13,6619	0,0085
FDI Granger bestimmt nicht GDP	31,1917	0,0000

Kolumbien

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	15,7144	0,0004
FDI Granger bestimmt nicht GDP	2,7200	0,3214

Mexiko

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	0,5943	0,7429
FDI Granger bestimmt nicht GDP	4,7812	0,0916

Venezuela

Nullhypothese	MWald	P-Wert
GDP Granger bestimmt nicht FDI	18,0304	0,0012
FDI Granger bestimmt nicht GDP	21,2315	0,0003

Die obigen Resultate zeigen bei allen untersuchten Ländern eine wie auch immer geartete kausale Beziehung zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wachstum.

In Brasilien und Kolumbien besteht ein monokausaler Zusammenhang von inländischem Wachstum zu ausländischen Direktinvestitionen, d.h. GDP Granger bestimmt ausländische Direktinvestitionen. Dies kann ein Hinweis darauf sein, dass ausländische Investoren in diesem Fall vornehmlich über die letzten Jahre hinweg vom wachsenden Inlandmarkt profitieren wollten und dies durch Zukäufe inländischer Firmen bewerkstelligen wollten.

Im Fall von Mexiko und Argentinien besteht die kausale Beziehung ebenso nur in eine Richtung, hier jedoch bestimmen ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum. Im Fall von Mexiko als, quasi erweiterter, Produktionsbank des großen Nachbarn U.S.A. ein durchaus plausibles Ergebnis.

Die beiden verbleibenden Länder, Chile und Venezuela, zeigen eine wechselseitige Beziehung zwischen den beiden untersuchten Größen. Im Hinblick auf die Resultate der Kausalitätstests bezüglich des Kapitalstocks ist dies, ebenso wie auch das Ergebnis für Argentinien, wenn auch hier etwas weniger klar, durchaus nachzuvollziehen und

zeigt, dass sich in diesen zwei bzw. drei Ländern ausländische Direktinvestitionen und inländisches Wirtschaftswachstum gegenseitig stimulieren.

Wird durch ausländische Direktinvestitionen das Wachstum des inländischen Kapitalstocks beeinflusst, so sollte dies auch für das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts gelten, da die Bruttoanlageinvestitionen einen integralen Bestandteil der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung bilden und somit ein höheres Wachstum dieser Komponente, z.B. durch inländische Direktinvestitionen, auch ein erhöhtes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts ceteris paribus nach sich zieht.

Bis auf Argentinien und Mexiko zeigen alle anderen Länder auch eine kausale Beziehung von inländischem Wachstum hin zu ausländischen Direktinvestitionen, die daraufhin deutet, dass hier Investitionen ins Land fließen, um z.B. einen stark expandierenden Inlandsmarkt penetrieren zu können.

## VII Fazit

Ziel dieser Analyse war es zu untersuchen, inwieweit ausländische Direktinvestitionen dazu beitragen können, inländisches Wachstum und Beschäftigung zu fördern.

Am Beispiel Lateinamerikas, einem Kontinent, der in den letzten Jahrzehnten immer wieder im Fokus multinationaler Unternehmen und deren Aktivitäten war, sollte diese Fragestellung näher analysiert werden. Grundlage dafür war die gegenwärtige Situation der betrachteten Länder sowie die des gesamten Kontinents unter Berücksichtigung der historischen Entwicklungen.

Dabei stellte sich zunächst die Frage, warum der lateinamerikanische Kontinent zum Beispiel im Vergleich zu den Ländern Asiens so viel weniger attraktiv für ausländische Investoren erscheint.

Hierzu wurden als erstes die Determinanten ausländischer Direktinvestitionen näher untersucht. Heraus kam, dass sowohl das Wirtschaftswachstum als auch die Größe des einheimischen Marktes bei der Entscheidung, in welchem Land investiert wird, eine entscheidende Rolle spielen. Ebenso wichtig sind der Entwicklungsgrad des Gastlandes, d.h. inwieweit die Zuflüsse an ausländischem Kapital aber auch Know-how durch das Inland genutzt bzw. absorbiert werden können.

Doch von Seiten des Gastlandes spielen diese Determinanten nur dann eine Rolle, wenn die Zuflüsse an ausländischem Kapital im Inland das Wirtschaftswachstum unterstützen bzw. unter anderem einen Beitrag dazu leisten, die inländische Beschäftigungssituation zu verbessern und den inländischen Humankapitalstock zu ergänzen. Als Resultat der theoretischen Überlegungen ergab sich, dass ausländische Direktinvestitionen sehr wohl einen positiven Effekt auf die genannten Größen haben sollten, da sie zum einen direkt über eine zusätzliche Erhöhung des inländischen Kapitalstocks das Wachstum unterstützen und somit Beschäftigungsanreize bieten, als auch indirekt durch Wissenstransfer weiter Humankapital aufbauen.

Um diese theoretischen Ergebnisse sowohl auf Seiten der Determinanten als auch auf Seiten der Effekte ausländischer Direktinvestitionen näher zu untersuchen und zu klären, ob sie dem „Realitätstest“ standhalten, wurden Daten für sechs

lateinamerikanische Länder untersucht. Im Rahmen dieser Analyse wurden jeweils drei grundlegende Hypothesen für die inländische Beschäftigung, den Kapitalstock und das Wirtschaftswachstum des Gastlandes untersucht:

1. *Die untersuchte Variable wird durch ausländische Direktinvestitionen getrieben.*
2. *Ausländische Direktinvestitionen werden durch die Variable bestimmt.*
3. *Es existiert eine bi-direktionale Beziehung, die eine Kombination aus den beiden vorangegangenen Hypothesen ist.*

Die Analysen haben gezeigt, dass ausländische Direktinvestitionen durchaus wachstums- und beschäftigungsfördernde Effekte auf die Gastländer haben können. Gleichwohl sind diese Auswirkungen stark von den individuellen Gegebenheiten des jeweiligen Gastlandes abhängig. Dies war auch nicht zu anders erwarten, da die betrachteten Länder, wenn auch auf dem gleichen Kontinent in unmittelbarer Nähe zueinander angesiedelt, doch sehr unterschiedlich ausgerichtete Volkswirtschaften und Strukturen haben und sich auch in ihrer Größe massiv unterscheiden.

So rücken auf der einen Seite rohstoffreiche kleine Länder wie Chile und Venezuela in den Fokus anderer Interessen von Investoren als die großen, eher diversifizierten Länder wie Argentinien und Brasilien, bei denen Direktinvestitionen auch zur Belieferung des inländischen Marktes getätigt werden könnten. Bei den kleineren Ländern sind die Direktinvestitionen eher auf den Rohstoffreichtum ausgerichtet, um mit dessen Hilfe den globalen Markt zu bedienen. D.h. die Tatsache, ob eine stark rohstofflastige Volkswirtschaft untersucht wird oder eine mit einer weitaus stärker diversifizierten Wirtschaftsstruktur, ob ein großer Kapitalstock vorhanden ist oder nur ein kleiner, spielt im Hinblick auf die Ergebnisse eine entscheidende Rolle.

Somit ist es auch wenig sinnvoll, den lateinamerikanischen Kontinent als „eine“ Wirtschaftseinheit und als „ein“ Ziel ausländischer Direktinvestitionen zu sehen, da die hieraus abgeleiteten Ergebnisse nicht aussagekräftig wären.

Bei der im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Einzelbetrachtung sind dann auch die klarsten kausalen Beziehungen in Chile und Venezuela zu finden, wo sich sowohl inländisches Wachstum und ausländische Direktinvestitionen als auch das

Beschäftigungswachstum und ausländische Direktinvestitionen gegenseitig stimulieren. Hier ist ein klarer kausaler Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen im Rohstoffbereich und somit einhergehend auch mit einer Beschäftigungsausweitung im größten Industriesektor dieser Länder zu sehen.

In allen anderen Ländern außer Brasilien ist ebenso ein monokausaler Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und inländischem Beschäftigungswachstum erkennbar. In Bezug auf die Beziehung zwischen Wirtschaftswachstum und Direktinvestitionen führt höheres Wachstum in Kolumbien und Brasilien zu höheren Direktinvestitionen und in Mexiko und Argentinien fördern ausländische Direktinvestitionen das inländische Wachstum.

Insgesamt ist zwar in allen Ländern außer Brasilien und Kolumbien ein relativ starker Zusammenhang zwischen ausländischen Direktinvestitionen und inländischem Wirtschaftswachstum zu beobachten, wenngleich auch vereinzelt auch ersteres eine Folge von letzterem ist.

Diese Ergebnisse sind aber nicht für alle Länder und alle Variablen eindeutig.

Kurz gefasst heißt dies Folgendes:

Es gibt nachweisbar Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf das Wirtschaftswachstum, die Beschäftigung und den Kapitalstock einzelner Gastländer. Ebenso gibt es auch eine Beziehung zwischen den einzelnen Variablen und dem Zufluss an Direktinvestitionen. Eine einheitliche für alle Länder gültige Aussage über die Effekte bzw. Determinanten ausländischer Direktinvestitionen ist jedoch nicht machbar.

Somit wäre auch eine Querschnittsanalyse über alle sechs Länder hinweg wenig sinnvoll gewesen, da die Produktionsstrukturen der einzelnen Volkswirtschaften und auch die grundsätzlichen treibenden Kräfte für ausländische Direktinvestitionen nicht in allen Ländern die gleichen sind.

Wäre trotzdem eine solche Analyse angewandt worden, so wären auch die aus den Ergebnissen abzuleitenden Implikationen eher nur für den Kontinent Südamerika und weniger für die einzelnen Länder gültig gewesen. Aufgrund der unterschiedlichen Ergebnisse der oben dargestellten Einzelanalysen wären diese Ergebnisse aber in keiner Weise aussagekräftig gewesen, da sie die eigentlichen Zusammenhänge in den betrachteten Ländern selber verwischt hätten.

Nichtsdestotrotz können die in dieser Studie erzielten Ergebnissen eine wichtige Grundlage für die Analyse des Erfolgs der Wirtschaftspolitik bieten.

Um jedoch von den statistisch gemessenen Kausalitäten dieser Arbeit hin zu ökonomischen Signifikanzen zu kommen müssen in weitergehenden Studien detaillierte länderspezifische Analysen folgen, die die hier ermittelten Kausalitäten als Basis der Analyse mit einbeziehen und hierdurch etwaige Fehler in der Modellspezifikation vermeiden. Erst dann können weitergehende Ergebnisse bezüglich des Erfolgs oder Misserfolg der gewählten wirtschaftspolitischen Ausrichtung ermittelt werden, die dann gegebenenfalls detailliertere Schlussfolgerungen ermöglichen.

## VIII Literaturverzeichnis

- Agarwal, J.P. , Gubitz, A. und Nunnenkamp, P.,** 1991. *Foreign Direct Investment in Developing Countries: The Case of Germany.* Kieler Studien 238, Tübingen: JCB Mohr.
- Aitken, B. und Harrison, A.,** 1999. „Do Domestic Firms Benefit from Foreign Direct Investment? Evidence from Venezuela,” *American Economic Review*, Bd. 89 (3)
- Aitken, B., Harrison, A. und Lipsey, R.,** 1996. “Wages and Foreign Ownership: A Comparative Study for Mexico, Venezuela and the United States,” *Journal of International Economics*, Bd. 40
- Aliber, R. Z.,** 1970. “A Theory of Foreign Direct Investment” in *The International Corporation*, Kindleberger, C. E. (Hrsg.), Cambridge, Mass.: MIT Press
- Artis, M. und Bayoumi, T.,** 1990. „Saving, Investment, Financial Integration and the Balance of Payments,” *Staff Studies for the World Economic Outlook*, IWF, Washington D.C.
- Bandera, V.N. und White, J.T.,** 1968. „US Direct Investments and Domestic Markets in Europe,” *Economica Internazionale*, Bd. 21
- Barrell, R. und Pain, N.,** 1998. „Real Exchange Rates, Agglomerations, And Irreversibilities: Macroeconomic Policy and FDI in EMU,” *Oxford Review of Economic Policy*, Bd. 14(3)
- Bergsten, C. F., Horst, T. und Moran, T. H.** 1978. *American Multinationals and American Interests.* The Brookings Institution, Washington.
- Blumenthal, T.,** 1979. „A Note on the Relationship between Domestic Research and Development Imports of Technology,” *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 27
- Borensztein, E., De Gregorio, J. und Lee, Jhong-Wha.,** 1998. „How does foreign direct investment affect economic growth?,” *Journal of International Economics*, Bd. 45(1)
- Bos, H. C., Sanders, M. und Secchi, C.,** 1974. *Private Foreign Investment in Development Countries – A Quantitative Study of the Evaluation of Macro Economic Effects*, D. Riedel, Boston

- Braga, H. und Willmore, L.**, 1991. „Technological Imports and Technological Effort: An Analysis of their Determinants in Brazilian Firms,“ *The Journal of Industrial Economics*, Bd. 39
- Buckley, Peter J. und Casson, M.**, 1976. *The Future of the Multinational Enterprise*, New York: Holmes and Meiers
- Calvo, G., Leiderman, L. und Reinhart, C.**, 1996. „Inflows of Capital to Developing Countries in the 1990s,“ *Journal of Economic Perspectives*, Bd. 10 (2)
- Caves, Richard E.**, 1971. „International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment,“ *Economica*, Bd. 38.
- Chen, C., Chang, L. und Zhang, Y.**, 1995. „The Role of Foreign Direct Investment in China’s Post –1978 Economic Development,“ *World Development*, Bd. 23
- Chenery, H. und Strout, A.**, 1966. „Foreign Assistance and Economic Development,“ *American Economic Review*, Bd. 66
- Chowdhury, A. und Mavrotas, G.**, 2003. „FDI & Growth: What Causes What?,“Konferenzpapier, WIDER-Konferen “Sharing Global Prosperity, Helsinki
- Claessens, S., Dooley, M. und Warner, A.**, 1993. *World Bank Discussion Paper*, Nr. 228, World Bank, Washington D. C.
- Coase, R.H.**, 1937. „The Nature of the Firm“. *Economica*, Bd. 4
- Conyon, M., Girma, S., Thompson, S. und Wright, P.**, 2002. „The Productivity and Wage Effects of Foreign Acquisition in the United Kingdom.“, *Journal of Industrial Economics* Bd. 113(3)
- Corden, M.**, 1991. „Does the current account matter? The old view and the new view“ in Frenkel, J. und Goldstein, M. (Hrsg.) *International Financial Policy: Essays in Honours of Jacques Polak*, IWF, Washington, D. C.
- Dahlmann, C., Nelson, C.**, 1995. „Social Absorption Capability, National Innovation Systems and Economic Development,“ in Perkins, D. und Koo, B. (Hrsg.), *Social Capability and Long-Term Growth*, Basingstoke: MacMillan Press

- De, Mello, L.R. Jr.**, 1997. „Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey,” *Journal of Development Studies*, Bd. 34
- Denekamp, J. G.**, 1995. „Intangible Assets, Internalization and Foreign Direct Investment in Manufacturing”, *Journal of International Business Studies*, Bd. 26 (3)
- Dowling, J. M.** und **Hiemenz, U.**, 1982. “Aid, Savings and Growth in the Asian Region,” *The Developing Economies*, Bd. 21
- Driffield, N.** und **Girma, S.**, 2003. „Regional Foreign Direct Investment and Wage Spillovers: Plant Level Evidence From the U.K Electronics Industry.” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 65
- Dunning, J. H.**, 1970. *Studies in Direct Investment*, Allen and Unwin, London
- Dunning, J. H.**, 1977. *The Multinational Enterprise*. London: George Allen and Urwin.
- Dunning, J. H.**, 1979. “Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of the Eclectic Theory,” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd. 41 (4)
- Dunning, J. H.**, 1981. *International Production and the Multinational Enterprise*, London: George Allen and Urwin
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean**, 1995, *Latin America and the Caribbean: Policies to Improve Linkages with the Global Economy*, ECLAC, United Nations, Santiago
- Feenstra, R.** und **Hanson, G.**, 1997. „Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico’s Maquiladoras.“ *Journal of International Economics*, Bd. 42
- Feliciano, Z.** und **Lipse, R.**, 1999. “Foreign Ownership and Wages in the United States, 1987-1992”, *NBER Working Paper* 6923
- Fry, M. J.**, 1992. *Foreign Direct Investment in a Macroeconomic Framework : Finance, Efficiency, Incentives and Distortions*, International Finance Group, University of Birmingham: Birmingham

- Granger, C. W. J.**, 1969. "Investigation Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods," *Econometrica*, Bd. 37 (3)
- Greenaway, D.** und **Sapsford, D.**, 1994. "What does Liberalization do For Exports and Growth?," *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 130, S-152-174.
- Griffith, R.** und **Simpson, H.**, 2003. „Characteristics of Foreign-Owned Firms in British Manufacturing“, *NBER Working Paper 9573*
- Grossman, G.M.**, und **Helpman, E.**, 1991. „Trade, Knowledge Spillovers, and Growth,“ *European Economic Review*, Bd. 35
- Gujarati, D. N.**, 1995. *Basic Econometrics*.
- Harrison, R.** und **Haddad, M.**, 1993. "Are There Positive Spillovers From Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco", *Journal of Development Economics*, Bd. 42
- Hekscher, E.**, 1919, " The Effect of Foreign Trade and Distribution of Income," *Ekonomisk Tidskrift*, XXI, Nachdruck 1950 in *Readings in the Theory of International Trade*, London, Allen and Ulwin
- Hirsch, S.**, 1976. *Location of Industry and International Competitiveness*, Oxford.
- Horst, T.**, 1972. „ Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad: An Empirical Study,“ *The Review of Economics and Statistics*, Bd. 54
- Hymer, S.**, 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*, Cambridge, Mass.
- IWF**, 1990. *World Economic Outlook*, Mai, IWF, Washington D.C.
- IWF**, 1997. *World Economic Outlook*, May, IMF, Washington D.C..
- Johnson, H.G.**, 1970. „The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation,“ in *The International Corporation*, Kindleberger, Charles E. (Hrsg.), Cambridge, Mass.: MIT Press.

- Kim, W. S. und Lyn, E. O.**, 1987. „Foreign Direct Investment Theories, Entry Barriers, and Reverse Investment in the U.S. Manufacturing Industries“, *Journal of International Business Studies*
- Kindleberger, C. P.**, 1969. *American Business Abroad*, New Haven: Yale University Press.
- Koechlin, T.**, 1992. „The Determinants of the Location of USA Direct Investment,“ *International Review of Applied Economics*, Bd. 6 (2)
- Kohlhagen, S. W.**, 1977. „Exchange Rate Changes, Profitability, and Foreign Direct Investment“. *The Southern Economic Journal*, Bd. 44
- Kojima, K.**, 1978. *Foreign Direct Investment*, New York, Praeger.
- Kregel, J. A.**, 1996. „Some Risks and Implications of Financial Globalization for National Policy Autonomy,“ *UNCTAD REVIEW*, United Nations, Genf
- Krueger, A. O.**, 1987. „Debt, Capital Flows and LDC Growth,“ *American Economic Review*, Bd. 13
- Kumar, N.**, 1983. „Social Cost-Benefit Analysis of an Export-Oriented Project with Foreign Collaboration in India,“ *Industry and Development*, Bd. 10
- Kumar, N.**, 1987. „Technology Imports and Local Research and Development in Indian Manufacturing,“ *The Developing Economies*, Bd. 25
- Kumar, N.**, 1987. „Intangible Assets, Internationalisation and Foreign Production: Direct Investments and Licensing in Indian Manufacturing“, *Weltwirtschaftliches Archiv* Bd. 123
- Kumar, N.**, 1996. „Intellectual Property Protection, Market Orientation and Location of Overseas R & D Activities by Multinational Enterprises,“ *World Development*, Bd. 24( 4)
- Kwiatkowski, D., Phillips, P. C. B., Schmidt, R. und Shin, Y.**, 1992. „Testing the Null Hypothesis of Stationarity Against the Alternative of a Unit Root?,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 54, S- 159-178.
- Lall, S. und Mohammed, S.**, 1983. “Foreign Ownership and Export Performance in the Large Corporate Sector of India”, *Journal of Development Studies* Bd. 20

- Lall, S.** und **Pietrobelli, C.**, 2002. *Failing to Compete. Technology Development and Technology Systems in Africa*, Edward Elgar
- Lall, S.** und **Streeten, P.**, 1977. *Foreign Direct Investments, Transnationals and Developing Countries*, MacMillan, London
- Lall, S.**, 1980. "Monopolistic Advantages and Foreign Involvement by US Manufacturing Industry", *Oxford Economic Papers*, Bd. 32
- Lall, S.**, 1987. *Learning to Industrialize: The Acquisition of Technological Capability by India*, Macmillan, London.
- Lipsey, R. E.**, 1994. "Foreign Owned Firms and U.S. Wages", *NBER Working Paper* 4927
- Lipsey, R. E.**, 2002. "Home and Host Country Effects of FDI", *NBER Working Paper* 9293
- Logue, D. E.**, und **Willet, T. D.** , 1970. "The Effects of Exchange Rate Adjustment on International Investment" in *The Effects of Exchange Rate Adjustment*, Clark, Peter B., Logue, Dennis E., Sweeney, Richard J. (Hrsg.), Washington.
- Loree, R. E.B.** und **Guisinger, S. E.**, 1995. „Policy and Non-Policy Determinants of U.S. Equity Foreign Direct Investment“, *Journal of International Business Studies*, Bd. 26 (2)
- Lucas, R. E. B.**, 1993. „On the Determinants of Direct Foreign Investment: Evidence from East and Southeast Asia“, *World Development*, Bd. 21(3)
- Mani, S.**, 1992. *Foreign Technology in Public Enterprises*, Oxford und IBH, Neu Dehli
- Mansfield, E.**, **Romeo, A.**, 1980. "Technology Transfer to Overseas Subsidiaries by US-based Firms," *Quarterly Journal of Economics*, Bd. 96 (4)
- Markussen , J. R.**, **Venables, A.**, **Konan, D.** und **Zhang, K. H.**, 1996. „ A Unified Treatment of Horizontal Direct Investment, Vertical Direct Investment, and the Pattern of Trade in Goods and Services,“ *NBER Working Paper*, Nr. 5696
- Morrissey, O.** und **Rai, Y.**, 1995. "The GATT Agreement on Trade-Related Investment and Their Relationship with Transnational Corporations," *Journal of Development Studies*, Bd. 31

- Nigh, D.**, 1985. „The Effect of Political Events on US Direct Foreign Investment: A Pooled Times-Series Cross-Sectional Analysis”, *Journal of International Business Studie*, Bd. 16
- OECD**, 1992, Organization for Economic Co-Operation and Development: Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Paris.
- OECD**, 1996, OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, Paris.
- OECD**, 2002. *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimizing Costs*. OECD publishing, Paris
- Ohlin, B.**, 1933. *Interregional and International Trade* , Cambridge: Harvard University Press
- Owen, R. F.**, 1982. Inter-Industry Determinants of Foreign Direct Investments: A Canadian Perspective. In: Rugman, A. M. (Hrsg.), *New Theories of the Multinational Enterprise*, London, Croom Helm
- Rambaldi, A. N. und Doran, H. E.**, 1996. „Testing for Granger Non-Causality in Cointegrated Systems Made Easy,“ *Working Papers in Econometrics and Applied Statistic*, Bd. 88, Department of Econometrics, The University of England
- Ramstetter, E. D.**, 1991. *Direct Foreign Investment in Asia's Developing Economies and Structural Change in the Asia-Pacific Region*, Westview Press; Bolder, Colorado
- Rana, P. B. und Dowling, M. J.**, 1990. „Foreign Capital and Asian Economic Growth,“ *Asian Development Review*, Bd. 8 (2)
- Rana, P. B. und Lee, J.-W.**, 1986. „The Effect of Foreign Capital Inflows on Developing Countries in Asia,“ *Asian Development Bank Economic Staff Paper*
- Riedel, J.**, 1975. „The Nature and Determinants of Export-oriented Direct Foreign Investment in a Developing Country: A Case Study of Taiwan“, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 111
- Riezman, R., Whiteman, C. und Summers, P.M.**, 1996. “Engine of Growth or its Handmaiden? A Time-Series Assessment of Export-Led Growth,“ *Empirical Economics*, Bd. 21
- Rodriguez-Clarke, A.**, 1996. „Multinationals, Linkages and Economic Development,“ *American Economic Review*, Bd. 86 (4)

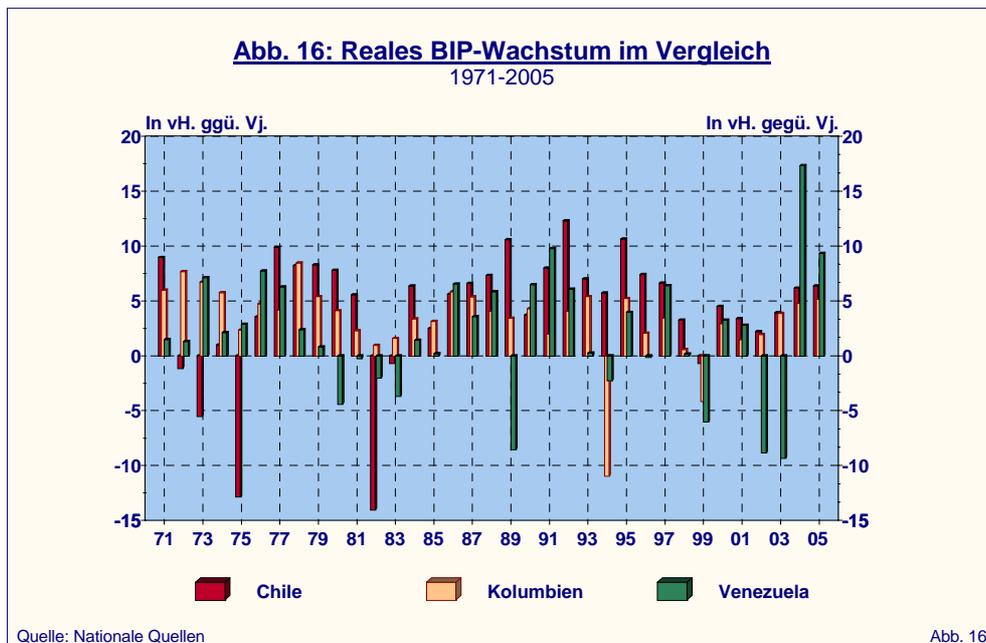
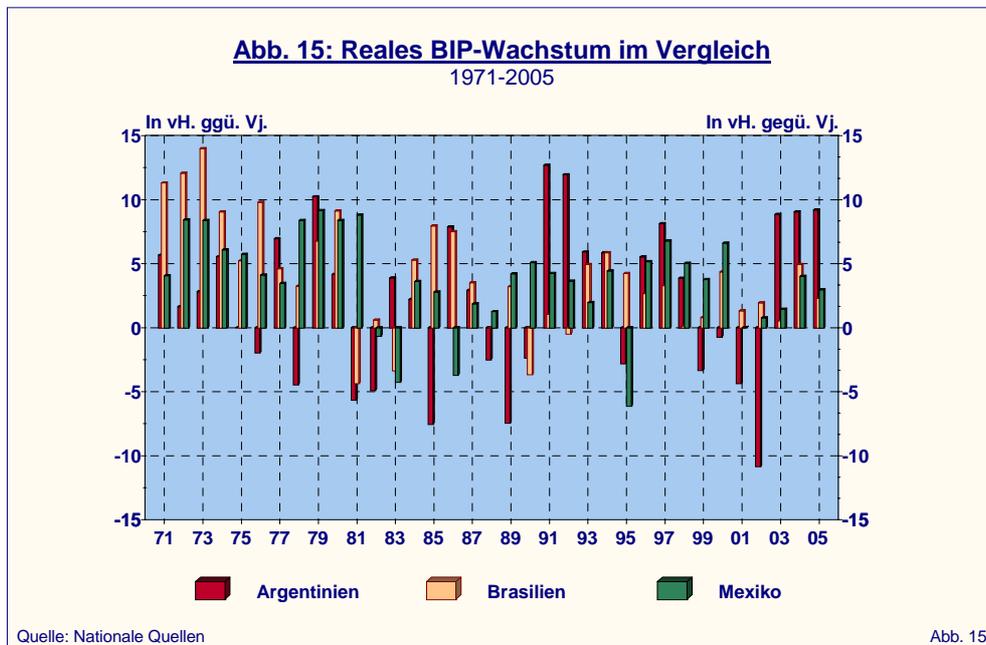
- Romer, P. M.**, 1990. "Endogenous Technological Change," *Journal of Political Economy*, Bd. 98
- Root, F. R.** und **Ahmed, A. A.**, 1979. „Empirical Determinants of Manufacturing Direct Foreign Investment in Developing Countries”, *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 27
- Saggi, K.**, 2000. „Trade, Foreign Direct Investment and International Technology Transfer: A Survey,“ *Policy Research Working Paper*, Nr. 2349, World Bank
- Samuelson, P. A.**, 1948. "International Trade and the Equalization of Factor Prices," *Economic Journal*, Bd. 58
- Saunders, R. S.**, 1982. "The Determinants of Inter-Industry Variation of Foreign Ownership in Canadian Manufacturing”, *Canadian Journal of Economics*, Bd. 25
- Schneider, F.** und **Frey, B. S.**, 1985. „Economic and Political Determinants of Foreign Direct Investment,“ *World Development*, Bd. 13 (2)
- Sims, C. A.**, 1980. "Macroeconomics and Reality,“ *Econometrica*, Bd. 48, S.1-48.
- Singh, A.**, 1997. „Expanding employment in the global economy: The high road or the low road“ in Philip Aretis, Gabriel Palma und Malcom Sawyer (Hrsg.) *Markets, Unemployment and Economic Policy*, Routledge, London.
- Singh, A.**, 1997. „Financial Liberalization, Stock Markets and Economic Development,“ *The Economic Journal*, Bd. 107
- Solow, R.M.**, 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth,“ *Quarterly Journal of Economics*, Bd.70
- Teece, D. J.**, 1981. "The Multinational Enterprise: Market Failure And Market Power Considerations.“ *Sloan Management Review*, Bd. 22
- Toda, H. J.** und **Yamamoto, T.**, 1995. "Statistical Inference in Vector Autoregressions With Possibly Intregrated Processes,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 66
- Todaro, M.**, 1982. *Economics for a Developing World*. Second Edition, Longman.
- Tsai, P.-L.**, 1991. „Determinant of Foreign Direct Investment in Taiwan: An Alternative Approach with Times Series Data“, *World Development*, Bd. 19 (2/3)

- Tsai, P.-L.**, 1995. „Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence,“ *World Development*, Bd. 23
- Turner, P.**, 1995. *Capital Flows in Latin America: A New Phase*, BIS Economic Papers, Nr. 44, Bank of International Settlements, Basel
- UNCTAD**, 2002, *World Investment Report*, Genf
- UNCTAD**, 2005, WID Country Profile: Spain, Genf
- Vernon, R.**, 1966. „International Investment and International Trade in the Product Cycle,“ *Quarterly Journal of Economics*.
- Vernon, R.**, 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprise*, New York
- Vernon, R.**, 1974. „Competition Policy Toward Multinational Corporations,“ *The American Economic Review*, Bd. 64.
- Wakelin, K.**, 1997. *Trade and Innovation: Theory and Evidence*, Cheltenham, England: Edward Elgar
- Wang, J.-Y.**, 1990. „Growth, Technology Transfer, and the Long-Run Theory of International Capital Movements,“ *Journal of International Economics*, Bd. 29
- Wang, Z. Q. und Swain, N. J.**, 1995. „The Determinants of Foreign Direct Investment in Transforming Economies,“ *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 131
- Wheeler, D. und Mody, A.**, 1992. „International Investment, Location Decisions: The Case of U.S. Firms,“ *Journal of International Economics*, Bd. 33
- Williamson, O. E.**, 1975. *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of International Organization*. New York
- WTO**, 1996, Annual Report Vol. 1; Trade and Foreign Direct Investment, WTO, Genf.
- Xu, B.**, 2000. „Multinational Enterprises, Technological Diffusion, and Host Country Productivity Growth,“ *Journal of Development Studies*, Bd. 62
- Yamada, H. und Toda, H. Y.**, 1998. „Inference in Possibly Integrated Vector Autoregression Models: Some Finite Sample Evidence,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 86

- Yamada, H.** und **Toda, H. Y.**, 1998. „Inference in Possibly Integrated Vector Autoregression Models: Some Finite Sample Evidence,“ *Journal of Econometrics*, Bd. 86, S. 55-95.
- Zapata, H. O.** und **Rambaldi, A. N.**, 1997. “Monte Carlo Evidence on Cointegration and Causation,” *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Bd 59(2), S. 285-298.

## IX. Anhang

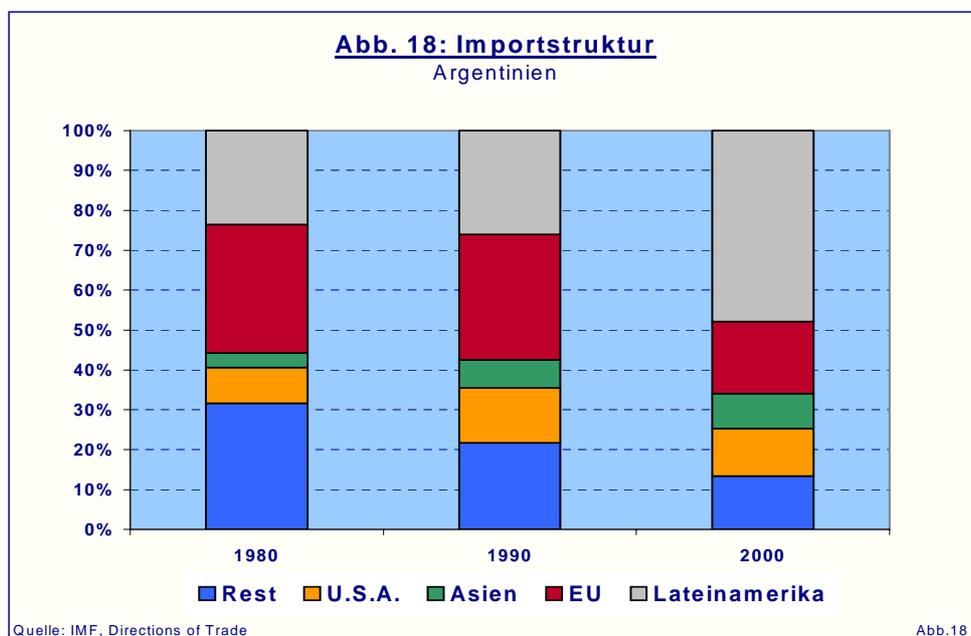
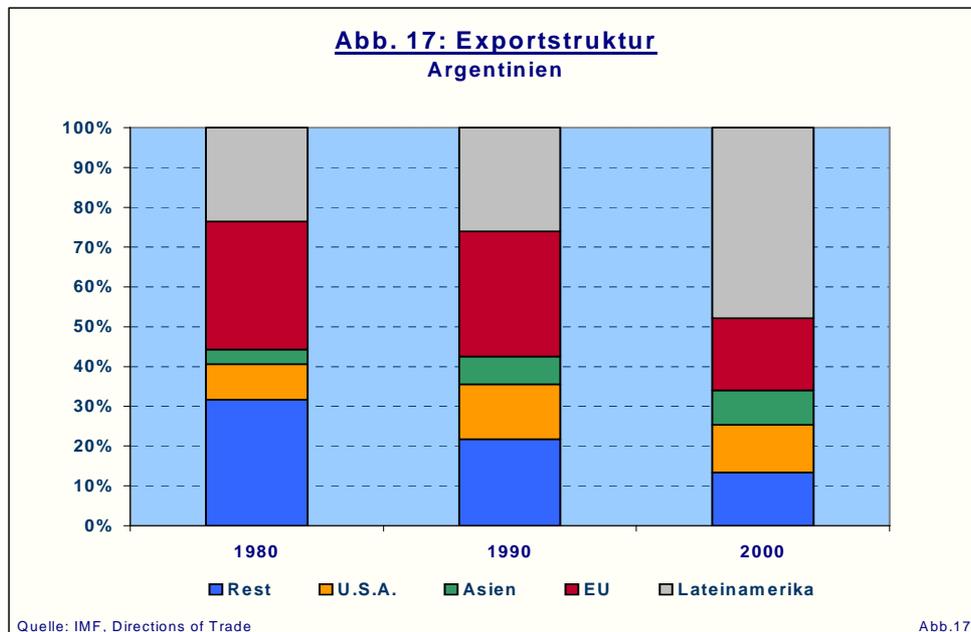
### Wachstumsverlauf der einzelnen lateinamerikanischen Länder<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Vgl. Kapitel II, S. 15.

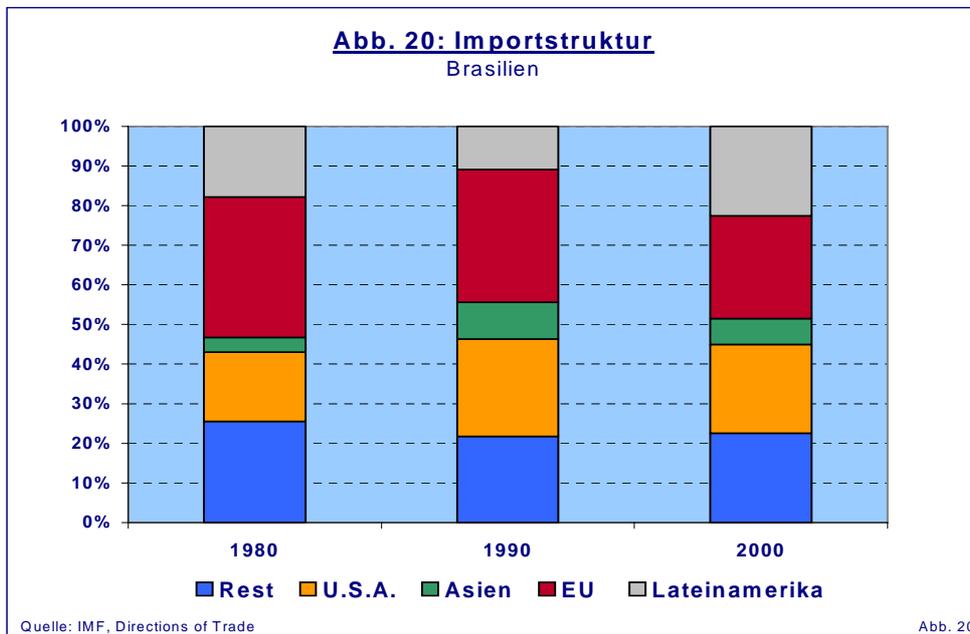
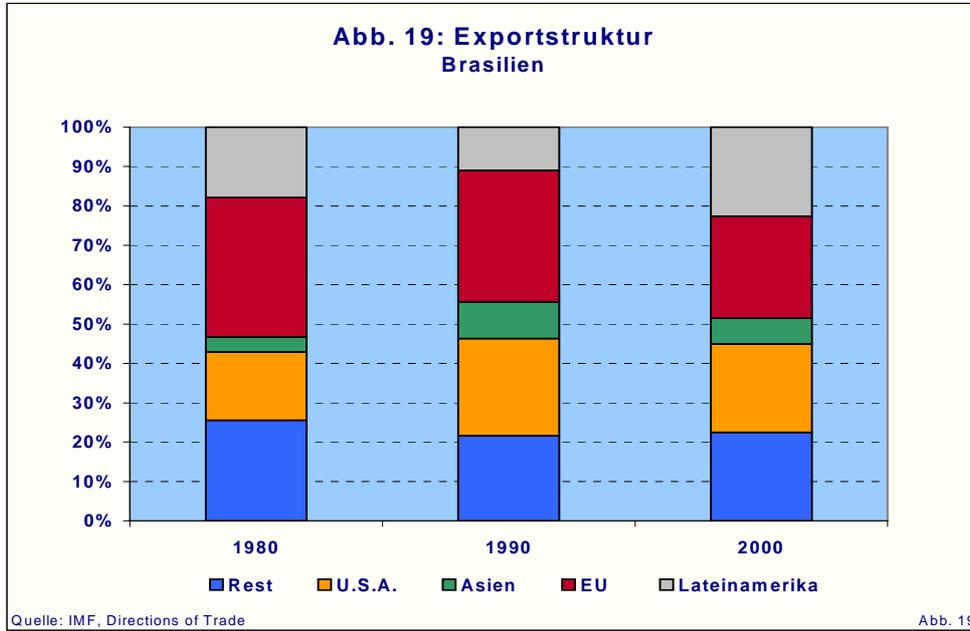
## Export- und Importstruktur der einzelnen lateinamerikanischen Länder<sup>2</sup>

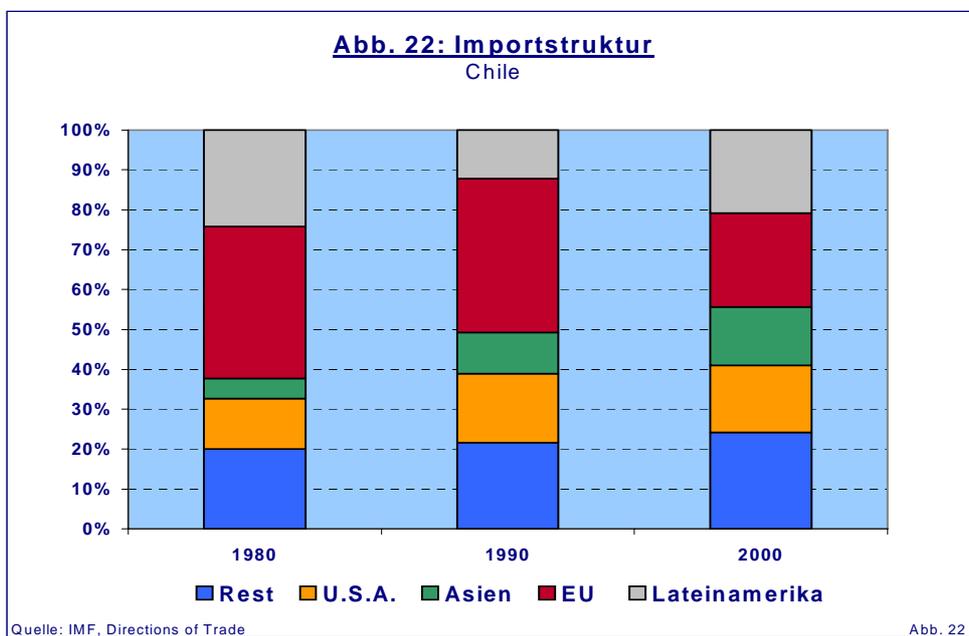
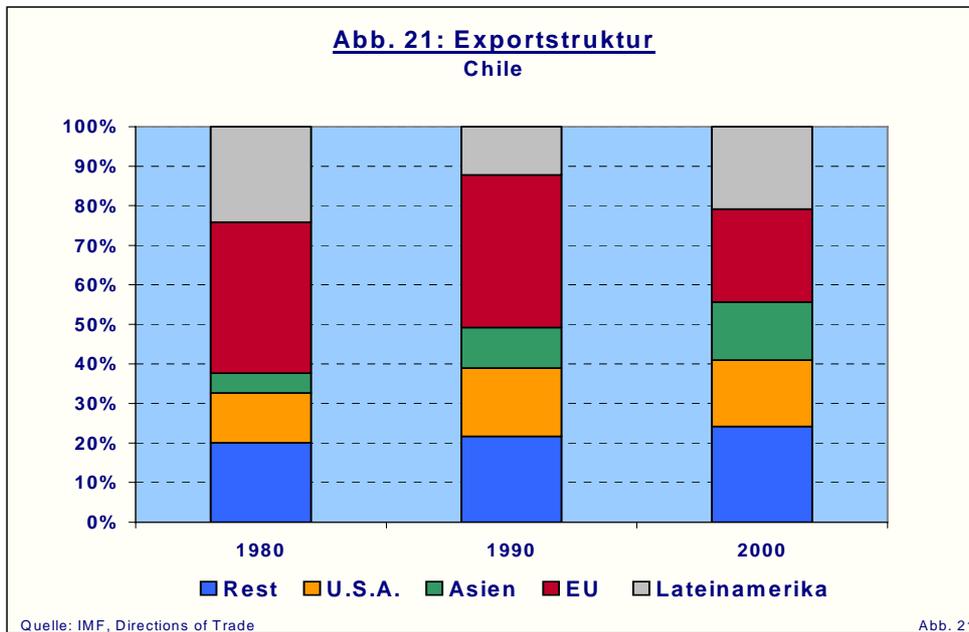
### Argentinien



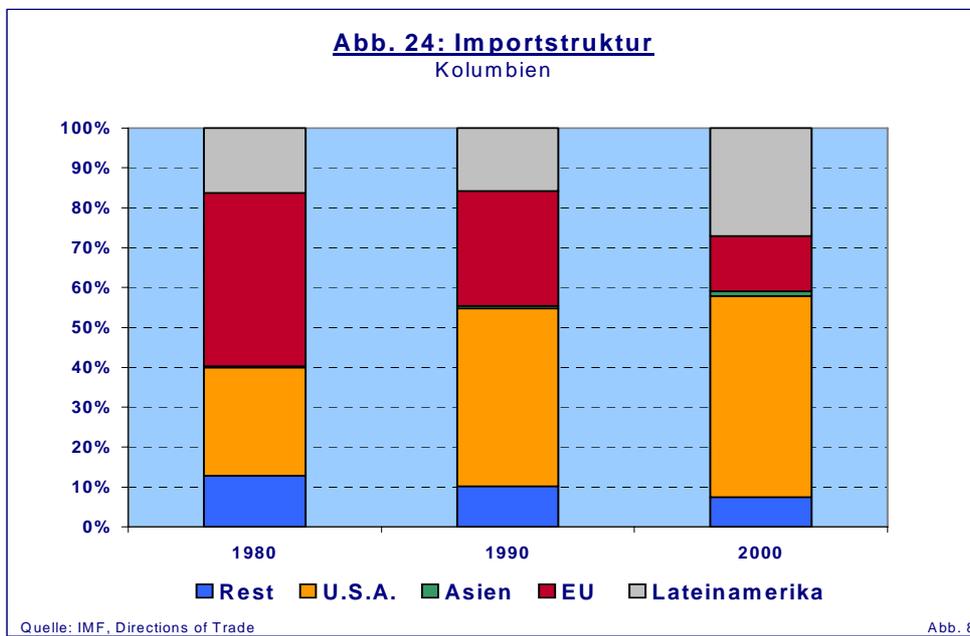
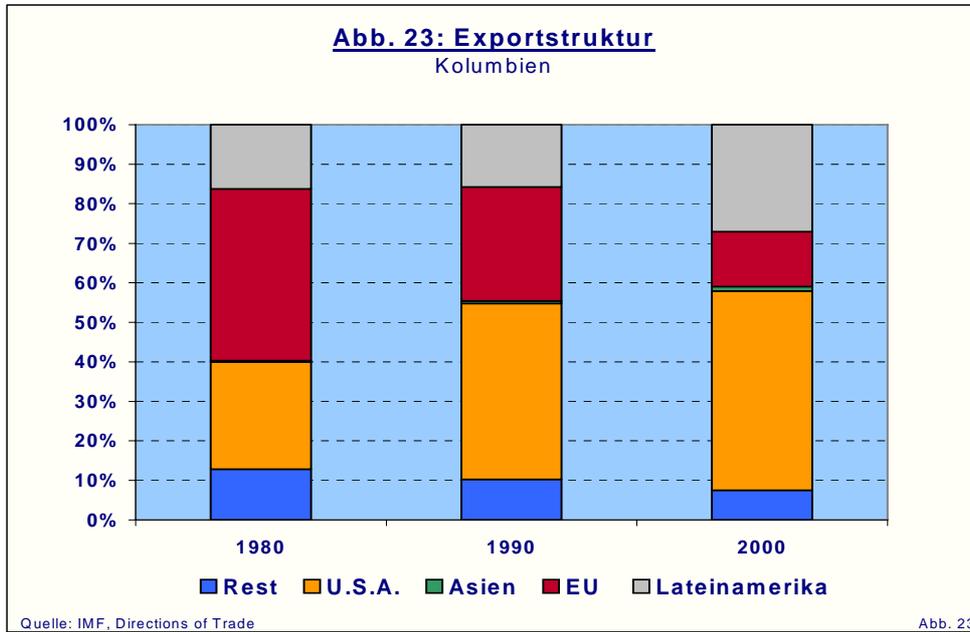
<sup>2</sup> Vgl. Kapitel II, S. 19

**Brasilien**

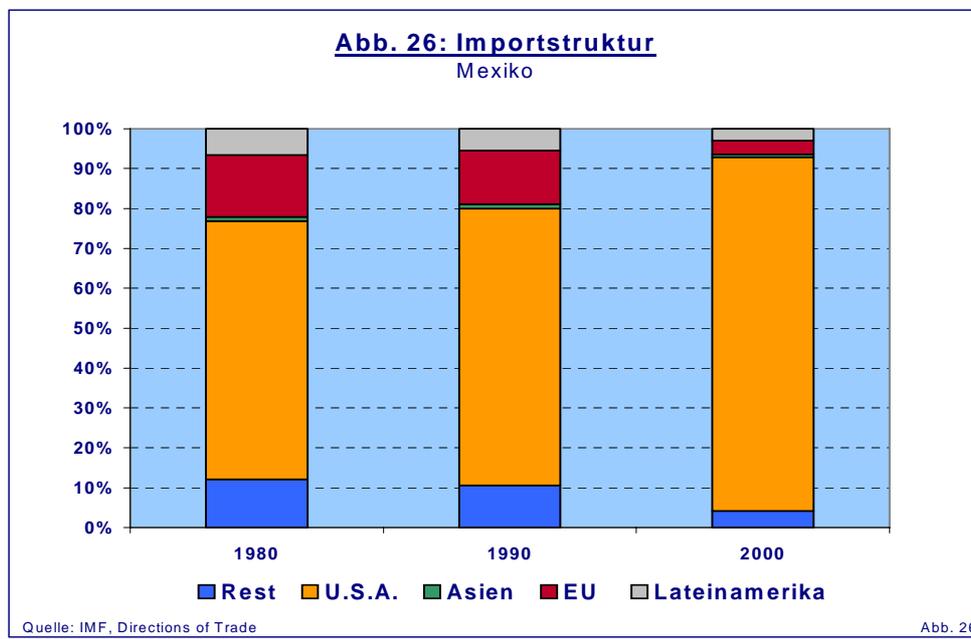
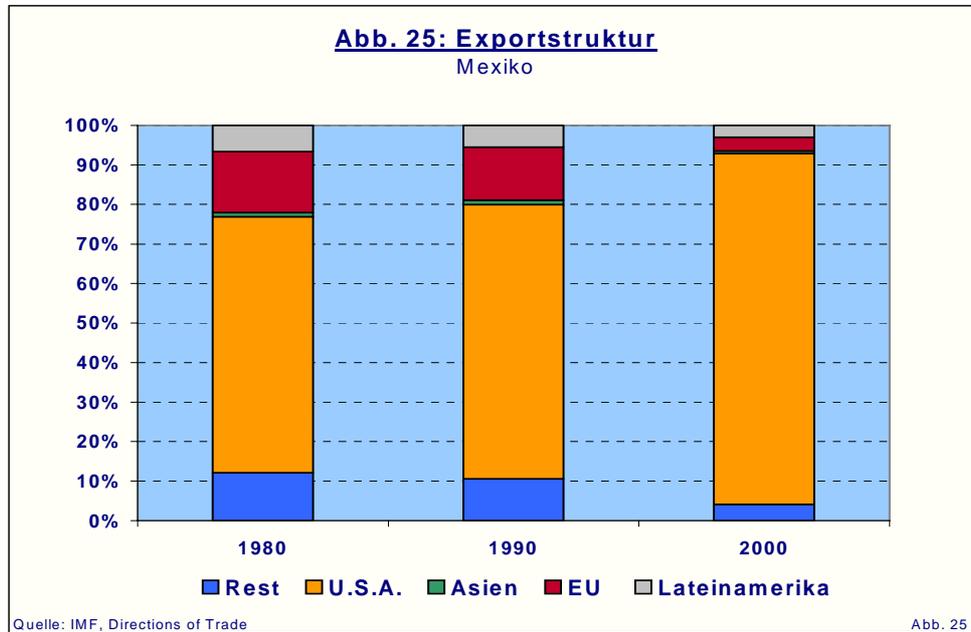


Chile

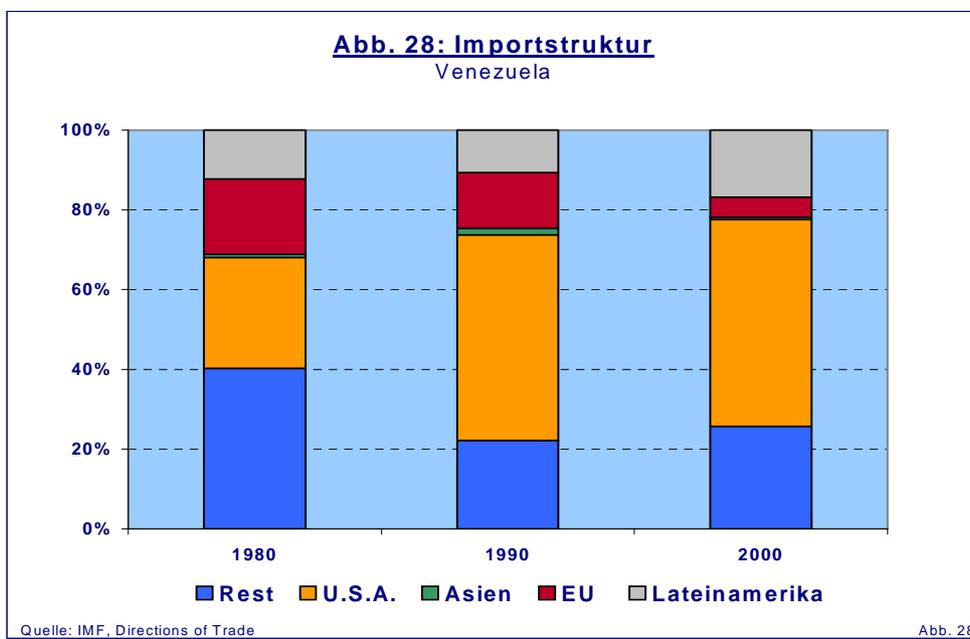
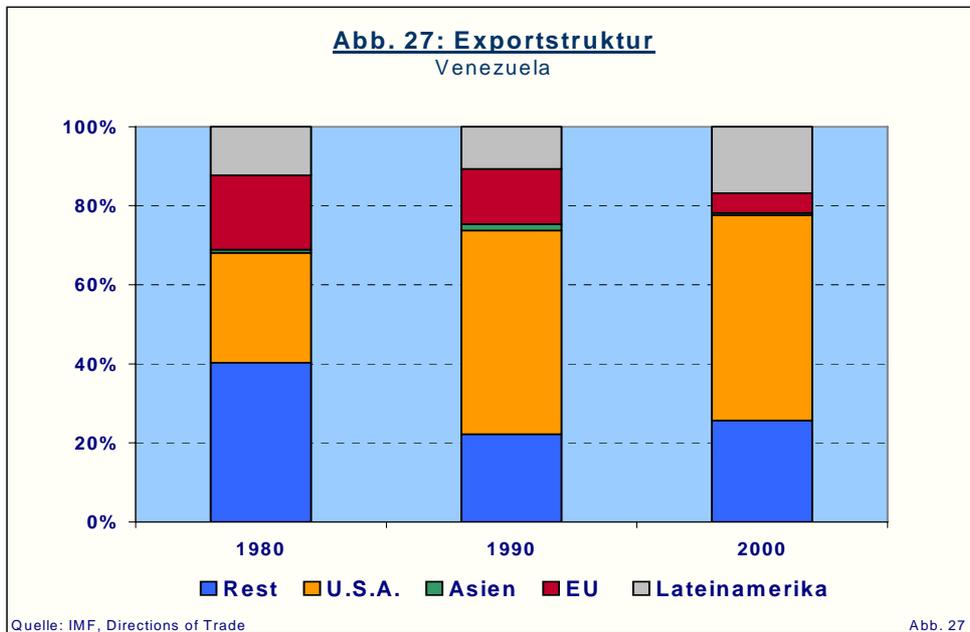
**Kolumbien**



**Mexiko**



**Venezuela**



**Datenanhang**

<b>Bruttoinlandsprodukt, Nominal, Mrd. US\$</b>						
	<b>Argentinien</b>	<b>Brasilien</b>	<b>Chile</b>	<b>Mexiko</b>	<b>Kolumbien</b>	<b>Venezuela</b>
<b>1970</b>	31584,2	42327,6	8981,1	35541,7	7198,8	13427,0
<b>1971</b>	33293,2	49204,5	10694,6	39200,9	7820,9	14775,5
<b>1972</b>	34733,0	58539,0	11532,5	45178,1	8671,6	16454,5
<b>1973</b>	52544,0	79279,1	16387,3	55271,3	10287,3	20095,2
<b>1974</b>	72436,8	105136,0	15535,5	71976,5	12368,9	30061,9
<b>1975</b>	52438,6	123709,4	7225,9	88004,0	13098,0	32462,1
<b>1976</b>	51169,5	152678,0	9854,5	88850,8	15341,8	37483,4
<b>1977</b>	56781,0	176171,3	13361,6	81934,5	19470,5	43750,7
<b>1978</b>	58082,9	200800,9	15401,4	102652,5	23263,5	48060,6
<b>1979</b>	69252,3	224969,5	20732,0	134481,3	27939,3	57612,1
<b>1980</b>	76961,9	235024,6	27572,3	223510,3	33399,5	69376,8
<b>1981</b>	78676,8	263561,1	32644,9	306351,7	36387,8	78010,7
<b>1982</b>	84307,5	281682,3	24340,4	195957,1	38968,5	79245,3
<b>1983</b>	103979,1	203304,5	19770,9	148879,3	38731,5	81181,7
<b>1984</b>	79092,0	209023,9	19233,1	175600,8	38252,2	59854,6
<b>1985</b>	88416,7	222942,8	16486,0	184494,7	34894,8	61960,0
<b>1986</b>	110934,4	268137,2	17722,5	129446,5	34942,6	60509,7
<b>1987</b>	111106,2	294084,1	20694,4	140265,7	36372,8	48027,6
<b>1988</b>	126206,8	329913,4	24153,6	183144,3	39213,0	60220,7
<b>1989</b>	76636,9	448762,8	27547,2	222979,8	39539,9	43551,2
<b>1990</b>	141352,4	464989,1	30323,1	262709,8	40274,3	48592,7
<b>1991</b>	189720,0	407729,0	34650,0	314450,8	41486,5	53453,3
<b>1992</b>	228779,4	390566,5	41881,5	363609,3	49214,5	60764,7
<b>1993</b>	236753,6	438299,5	44473,7	403195,5	55797,7	60048,9
<b>1994</b>	257695,1	546486,2	50919,1	420775,5	81709,4	58402,9
<b>1995</b>	258031,0	703961,0	72065,0	286166,0	92496,0	77320,0
<b>1996</b>	272150,0	775475,0	75769,0	332337,0	97147,0	70795,0
<b>1997</b>	292856,0	807815,0	82548,0	400870,0	106671,0	88704,0
<b>1998</b>	298948,0	785379,0	79310,0	421008,0	98444,0	95841,0
<b>1999</b>	283523,0	524066,0	72946,0	480491,0	86186,0	103314,0
<b>2000</b>	284204,0	599811,0	74873,0	580756,0	83786,0	121263,0
<b>2001</b>	268697,0	508936,0	68418,0	623890,0	81719,0	126158,0
<b>2002</b>	92947,0	451796,0	67367,0	637205,0	81115,0	94339,0
<b>2003</b>	129735,0	497851,0	72051,0	626079,0	77845,0	84906,0
<b>2004</b>	152187,0	603840,0	94261,0	662391,6	85551,7	100698,5

<b>Bruttoanlageinvestitionen, Mn. US\$</b>						
	<b>Argentinien</b>	<b>Brasilien</b>	<b>Chile</b>	<b>Mexiko</b>	<b>Kolumbien</b>	<b>Venezuela</b>
<b>1970</b>	5280,6	7993,9	1370,0	7021,7	1303,0	2555,6
<b>1971</b>	6614,2	9760,9	1459,2	6977,3	1391,3	3014,3
<b>1972</b>	7968,9	11792,3	1100,0	8600,0	1420,0	3650,5
<b>1973</b>	12531,3	17111,6	2400,0	10627,9	1589,3	4421,1
<b>1974</b>	17920,0	24158,0	2310,0	14425,5	2044,5	4886,4
<b>1975</b>	9265,0	30070,0	1288,0	19031,3	1951,1	7084,7
<b>1976</b>	14392,9	33929,3	1314,9	18470,6	2500,0	9988,8
<b>1977</b>	14400,0	37289,8	1777,9	15885,7	2826,1	4000,0
<b>1978</b>	15625,0	44495,9	2268,0	21684,2	3566,7	15131,0
<b>1979</b>	25750,0	51229,8	3090,9	31714,3	4233,3	16546,0
<b>1980</b>	52153,8	53061,1	4551,8	52244,1	5612,1	16035,0
<b>1981</b>	38045,5	60045,2	6094,3	65444,7	6463,4	16336,2
<b>1982</b>	18916,7	59907,7	3565,2	39589,5	6777,8	15851,8
<b>1983</b>	18500,0	36836,1	2366,9	26090,5	6645,2	12692,3
<b>1984</b>	24363,6	34911,6	2358,5	31449,0	6488,9	9573,5
<b>1985</b>	15316,7	37326,3	2758,2	35421,4	6125,7	10999,6
<b>1986</b>	18516,1	52866,7	3052,0	25270,5	6183,5	12073,1
<b>1987</b>	19000,0	64950,0	4009,4	25829,4	6380,0	10164,3
<b>1988</b>	23408,2	75810,8	4913,6	33882,3	7518,5	13849,5
<b>1989</b>	11816,1	112990,0	6507,5	38259,0	7111,1	7313,4
<b>1990</b>	19741,9	98880,0	7034,0	47022,1	6666,7	6833,3
<b>1991</b>	27715,9	73480,0	6908,4	58783,9	6011,8	9725,9
<b>1992</b>	38198,3	71069,0	9353,0	70851,6	6874,5	12836,7
<b>1993</b>	45048,4	86060,0	11120,4	74386,5	9591,0	12000,0
<b>1994</b>	51196,2	113152,6	11848,6	81430,3	18544,8	10291,1
<b>1995</b>	46358,9	142100,0	17917,0	46193,8	20603,6	12792,2
<b>1996</b>	49280,4	149884,7	19977,6	59453,6	21024,8	11137,8
<b>1997</b>	56896,1	160956,8	22431,5	78167,6	21559,0	16627,3
<b>1998</b>	59759,5	155137,6	20752,5	88085,0	18610,7	18260,1
<b>1999</b>	51146,5	101341,8	15210,1	101580,8	11423,5	16236,0
<b>2000</b>	46098,7	116238,3	15576,9	123773,9	10503,4	17219,8
<b>2001</b>	38002,4	98931,3	14787,9	124538,1	11582,0	20691,0
<b>2002</b>	12273,2	84643,9	14303,2	124954,2	11946,5	13666,7
<b>2003</b>	25157,9	88978,3	15214,6	121161,8	11370,5	17217,7

<b>Ausländische Direktinvestitionen, Zuflüsse, Mn. US\$</b>						
	<b>Argentinien</b>	<b>Brasilien</b>	<b>Chile</b>	<b>Mexiko</b>	<b>Kolumbien</b>	<b>Venezuela</b>
<b>1970</b>	89,8	391,7	12,3	323,0	43,0	-23,0
<b>1971</b>	125,7	449,0	-19,0	307,0	43,1	211,0
<b>1972</b>	71,7	459,9	-1,1	301,0	18,5	-376,0
<b>1973</b>	100,3	1180,7	-4,8	457,0	23,8	-84,0
<b>1974</b>	17,9	1207,9	2,3	678,0	40,9	-430,0
<b>1975</b>	55,6	1202,8	37,4	609,0	37,1	418,0
<b>1976</b>	244,7	1391,1	44,7	628,0	25,0	-889,0
<b>1977</b>	144,0	1827,2	28,4	556,0	65,0	-3,0
<b>1978</b>	250,0	2180,3	224,5	824,0	107,0	45,4
<b>1979</b>	206,0	2407,8	265,8	1332,0	127,0	82,7
<b>1980</b>	678,0	1910,2	286,8	2089,8	157,1	80,2
<b>1981</b>	837,0	2521,9	426,6	3075,9	265,0	163,4
<b>1982</b>	227,0	3115,2	477,7	1900,3	366,0	253,6
<b>1983</b>	185,0	1326,1	208,3	2191,6	618,0	203,1
<b>1984</b>	268,0	1501,2	195,8	1541,0	584,0	-775,5
<b>1985</b>	919,0	1418,4	165,5	1983,6	1023,0	99,0
<b>1986</b>	574,0	317,2	259,4	2400,7	674,0	-229,4
<b>1987</b>	-19,0	1169,1	541,3	2634,6	319,0	477,7
<b>1988</b>	1147,0	2805,0	845,1	2880,0	203,0	720,2
<b>1989</b>	1028,0	1129,9	969,6	3175,5	576,0	570,4
<b>1990</b>	1836,0	988,8	661,2	2633,2	500,0	451,0
<b>1991</b>	2439,0	1102,2	822,1	4761,5	456,9	1916,0
<b>1992</b>	4431,0	2061,0	935,3	4392,8	728,7	629,0
<b>1993</b>	2793,0	1290,9	1034,2	4388,8	959,1	372,0
<b>1994</b>	3634,9	2149,9	2583,0	15064,6	1446,5	813,0
<b>1995</b>	5609,4	4405,1	2956,3	9654,5	968,4	985,0
<b>1996</b>	6948,5	10791,7	4814,6	9988,2	3111,7	2183,0
<b>1997</b>	9160,3	18992,9	5271,4	14226,5	5562,2	6202,0
<b>1998</b>	7290,7	28855,6	4627,8	12331,9	2828,8	4985,0
<b>1999</b>	23987,7	28578,4	8761,0	13205,5	1507,9	2890,0
<b>2000</b>	10418,3	32779,2	4860,0	16585,7	2394,8	4701,0
<b>2001</b>	2166,1	22457,4	4199,8	26775,7	2524,9	3683,0
<b>2002</b>	785,5	16590,2	1888,0	14744,6	2114,5	779,0
<b>2003</b>	478,0	10143,5	2982,1	10783,4	1762,4	2531,0

<b>Beschäftigte (Mn.)</b>						
	<b>Argentinien</b>	<b>Brasilien</b>	<b>Chile</b>	<b>Mexiko</b>	<b>Kolumbien</b>	<b>Venezuela</b>
<b>1970</b>	9,3	34,0	3,4	7,3	3,2	14,9
<b>1971</b>	9,5	35,2	3,4	7,5	3,4	15,6
<b>1972</b>	9,6	36,5	3,5	7,7	3,5	16,3
<b>1973</b>	9,8	37,7	3,5	7,9	3,7	16,9
<b>1974</b>	9,9	39,0	3,6	8,1	3,9	17,6
<b>1975</b>	10,0	40,4	3,7	8,3	4,1	18,4
<b>1976</b>	10,2	41,7	3,7	8,4	4,3	19,1
<b>1977</b>	10,3	43,2	3,8	8,6	4,5	19,8
<b>1978</b>	10,4	44,7	3,8	8,8	4,7	20,6
<b>1979</b>	10,6	46,2	3,9	9,0	4,9	21,3
<b>1980</b>	10,7	47,7	3,9	9,3	5,2	22,0
<b>1981</b>	10,8	49,4	4,0	9,6	5,4	22,9
<b>1982</b>	11,0	51,1	4,1	10,0	5,6	23,7
<b>1983</b>	11,1	52,9	4,1	10,4	5,8	24,5
<b>1984</b>	11,3	54,7	4,2	10,8	6,0	25,4
<b>1985</b>	11,5	56,4	4,3	11,2	6,2	26,2
<b>1986</b>	11,6	58,2	4,3	11,7	6,5	27,1
<b>1987</b>	11,7	60,1	4,4	12,1	6,7	28,0
<b>1988</b>	11,9	61,9	4,5	12,6	6,9	28,8
<b>1989</b>	12,0	63,7	4,5	13,1	7,1	29,8
<b>1990</b>	12,1	65,5	4,6	13,6	7,4	30,7
<b>1991</b>	12,3	67,0	4,7	14,0	7,6	31,6
<b>1992</b>	12,6	68,4	4,6	14,4	7,8	32,6
<b>1993</b>	12,8	69,8	4,9	14,8	8,1	33,6
<b>1994</b>	13,0	71,1	5,0	15,2	8,3	34,6
<b>1995</b>	13,3	72,5	5,1	15,6	8,6	35,7
<b>1996</b>	13,5	73,8	5,2	16,0	8,9	36,6
<b>1997</b>	13,8	75,2	5,3	16,0	9,1	37,5
<b>1998</b>	14,0	76,5	5,4	15,9	9,4	38,5
<b>1999</b>	14,3	77,8	5,3	15,5	9,7	39,4
<b>2000</b>	14,5	79,1	5,3	15,4	9,9	40,4
<b>2001</b>	14,8	80,2	5,3	15,5	10,2	41,4
<b>2002</b>	15,1	81,3	5,4	15,6	10,5	42,5
<b>2003</b>	15,4	82,3	5,6	16,0	10,8	43,6
<b>2004</b>	15,5	82,9	5,7	16,2	11,0	44,2

Primärer Energieverbrauch (Trillionen Btu)						
	Argentinien	Brasilien	Chile	Mexiko	Kolumbien	Venezuela
1970	28,7	36,5	7,4	33,8	9,6	18,3
1971	30,6	40,1	8,2	35,0	9,8	18,8
1972	31,0	46,0	8,1	38,8	10,9	19,8
1973	32,2	55,3	7,8	41,6	11,1	22,7
1974	33,4	60,6	7,8	46,1	12,3	23,2
1975	32,8	64,1	7,0	51,0	11,9	22,7
1976	34,7	70,4	7,6	54,2	12,8	26,4
1977	36,1	74,8	8,2	56,9	13,2	31,1
1978	36,1	82,0	8,5	62,5	14,1	32,4
1979	38,9	88,7	8,4	71,8	15,1	35,1
1980	38,2	90,5	8,4	78,1	16,2	36,2
1981	37,3	88,6	8,5	84,8	16,6	36,1
1982	38,6	91,8	8,2	87,5	16,9	37,1
1983	40,0	93,1	8,4	85,7	17,9	36,9
1984	41,3	99,3	8,7	89,1	18,0	37,5
1985	40,3	105,2	8,8	91,2	18,4	38,0
1986	43,1	110,3	9,2	88,8	19,3	41,0
1987	44,8	112,9	9,6	91,7	20,5	41,9
1988	46,0	117,4	10,7	92,1	21,5	43,8
1989	44,1	119,6	12,0	97,6	21,7	43,6
1990	43,3	118,7	12,6	101,6	22,9	46,7
1991	44,2	122,3	13,1	105,1	23,3	48,4
1992	46,6	126,5	14,4	107,4	23,0	49,8
1993	48,8	130,5	15,1	107,6	24,7	51,1
1994	50,3	135,1	16,4	114,0	25,7	53,4
1995	52,4	142,4	17,7	111,7	26,4	56,4
1996	56,0	151,1	19,1	116,0	27,7	58,0
1997	55,8	160,6	22,1	122,2	27,9	61,1
1998	58,1	166,9	21,6	128,2	27,3	63,8
1999	57,5	171,2	22,2	131,7	25,0	59,8
2000	58,9	176,9	23,7	135,8	24,9	61,9
2001	57,8	174,1	23,2	135,3	26,9	65,2
2002	54,3	177,9	23,8	135,3	25,2	66,1
2003	58,6	180,0	24,4	140,4	26,2	60,3
2004	62,0	187,7	25,5	145,3	27,1	67,6