
Ausländische Direktinvestitionen – Flankierende Maßnahmen des Staates

Hans-Rimbert Hemmer / Ralf Krüger / Jennifer Seith¹

1. Einleitung

(1) Ausländische Direktinvestitionen (FDI = *foreign direct investment*) werden als eines der Wesensmerkmale der Globalisierung betrachtet. Während sie in vielen Arbeiten der 1960er Jahre als besonders wichtiger Verursacher des Entwicklungsrückstandes der Länder der „Dritten Welt“ galten, werden ihre Wachstumseffekte heute überwiegend positiv beurteilt. Aufgrund dessen sahen und sehen sich immer mehr Regierungen veranlasst, im Zuge von Liberalisierungsmaßnahmen ihre Märkte zunehmend für ausländische Direktinvestitionen zu öffnen. Obwohl sowohl in der Wissenschaft als auch in der Praxis Einigkeit darüber besteht, dass neben einem stabilen und investitionsfreundlichen Klima besondere Marktvoraussetzungen, wie die Größe des Marktes oder die geographische Lage, ausschlaggebend für die Attrahierung von ausländischen Direktinvestitionen sind, wurden bereits Mitte der 1990er Jahre in über 100 Ländern unterschiedlichste Arten von speziellen Anreizen zur Attrahierung von FDI angeboten, wobei z. T. Subventionen in Höhe von mehr als 250.000 US-Dollar pro Arbeitsplatz gewährt wurden [Blomström und Kokko (2003), S. 5].

(2) Ziel dieses Beitrages ist es, aufbauend auf den Gründen und theoretischen Rechtfertigungen die Wirksamkeit und die Probleme staatlicher Maßnahmen zur Attrahie-

rung von FDI näher zu beleuchten, um daraus resultierend einige Hinweise für eine Erfolg versprechende Ausgestaltung solcher staatlicher Anreize abzuleiten.

2. Charakteristika ausländischer Direktinvestitionen

2.1. Definition und Ausmaß ausländischer Direktinvestitionen

(1) Obwohl ausländische Direktinvestitionen in der Literatur häufig kontrovers diskutiert werden, herrschte lange Uneinigkeit über deren Definition. Dabei ist gerade zur Analyse ihrer Wirkungen und damit verbunden der Sinnhaftigkeit ihrer Attrahierung eine genaue begriffliche Abgrenzung zu Portfolioinvestitionen, kurz- und langfristigen Darlehen, heimischen Investitionen und Markttransaktionen erforderlich. Diese Anforderung griff der Internationale Währungsfonds [IMF (1993), S. 86] auf und definierte FDI als *„the category of international investment that reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy in an enterprise resident in another economy. [...] The lasting interest implies the existence of a long-term relationship between the direct investor and the enterprise and a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise“*. Als wesentlicher Einfluss gilt dabei eine Beteiligung des ausländischen Unternehmens am Eigenkapital der einheimischen Unternehmung von mindestens zehn Prozent [UNCTAD (2000), S. 267]. Wichtige Abgrenzungskriterien und damit wesentliche Elemente ausländischer Direktinvestitionen sind daher die Beteiligung eines Unternehmens in einem anderen Land mit einem langfristigen Interesse und einem wesentlichen Einfluss auf das Unternehmen im Gastland [Petrochilos (1989), S. 7].

(2) Der weltweite Bestand an ausländischen Direktinvestitionen stieg zwischen 1980 und 2004 von rund 530 Mrd. US-Dollar auf 8.902 Mrd. US-Dollar [UNCTAD (2005)]. Auch heute noch finden ausländische Direktinvestitionen vorwiegend zwischen Industrieländern statt. Entwicklungsländer konnten 2004 233 Mrd. US-Dollar und damit ein Drittel der Direktinvestitionsströme auf sich ziehen, von denen wiederum ein Viertel nach China floss [UNCTAD (2005)]. Doch gerade für Entwicklungsländer hat die Attrahierung von ausländischen Direktinvestitionen aufgrund des damit verbundenen Wachstumspotenzials eine besondere entwicklungspolitische Bedeutung.

2.2. Wachstumswirkungen ausländischer Direktinvestitionen

(1) Nach den Erkenntnissen der modernen Wachstumstheorie stellen die Akkumulation von Sach- und Humankapital sowie die Schaffung und Anwendung neuen Wissens die entscheidenden Triebkräfte des Wachstums dar. Angesichts ihrer zum Teil gravierenden Sach- und Humankapitaldefizite sind den Wachstumschancen vieler Entwicklungsländer deutliche Grenzen gesetzt. Hier rückt nun die entwicklungspolitische Rolle von FDI ins Blickfeld: Ausländische Direktinvestitionen führen neben der Sachkapitalakkumulation gleichzeitig zu einer Erhöhung von Humankapital und Wissen. Dadurch stellen sie für Entwicklungsländer die mit Abstand größte Chance dar, ihre Ausstattung mit den Wachstumsdeterminanten über das Ausmaß der eigenen Anstrengungen hinaus zu erhöhen. Allerdings stehen diesen positiven Wachstumswirkungen auch mögliche negative Effekte gegenüber. Beide werden im Folgenden betrachtet.

(2) Ausländische Direktinvestitionen führen zu einem Anstieg der Sachkapitalakkumulation im Gastland. Sowohl

die traditionelle neoklassische Theorie nach Solow [1956] als auch ihre von Mankiw, Romer und Weil [1992] um Humankapital erweiterte Variante prognostizieren unter der Bedingung freier Kapitalmobilität einen Konvergenzprozess zwischen entwickelter und sich entwickelnder Welt, da in den Entwicklungsländern aufgrund der geringeren Pro-Kopf-Kapitalausstattung die Grenzproduktivität des Kapitals höher ist als in den Industrieländern. Dieser Kapitalakkumulationseffekt ist vor allem in jenen Ländern von Bedeutung, in denen die Verfügbarkeit von Sachkapital einen Entwicklungsengpass darstellt. Die Wachstumswirkungen fallen dabei um so größer aus, je stärker die „*linkage effects*“ der FDI mit vor- und nachgelagerten Industrien sind. Den positiven Effekten der Kapitalakkumulation können allerdings auch negative Effekte gegenüberstehen, wenn die Auslandsgesellschaft mit den einheimischen Unternehmen um Ressourcen konkurriert. Der Netto-Wachstumseffekt der Sachkapitalakkumulation kann dabei unter Umständen sogar negativ sein.

(3) Über den reinen Kapitalakkumulationseffekt hinaus tragen FDI zur Etablierung bisher unbekannter Produktions- und Managementmethoden im Gastland bei und liefern somit den Zugang zum wachstumspolitisch wichtigen Wissen. Dies ist für viele Entwicklungsländer von entscheidender Bedeutung, da nur durch den Import solcher Methoden die „*technological and managerial gap*“ zwischen Industrie- und Entwicklungsländern verringert werden kann.

(4) Übertragen international tätige Unternehmen moderne Produktions- und Managementmethoden, benötigen sie dafür entsprechend qualifiziertes Humankapital. Dieses ist jedoch in vielen Entwicklungsländern nicht im benötigten Umfang vorhanden, so dass viele Unternehmen Schlüsselpositionen durch „*Expatriates*“, die nicht aus dem Gastland stammen, besetzen. Dadurch findet eine zeitlich

begrenzte Übertragung von Humankapital in das Gastgeberland statt. Die entscheidenden Entwicklungsimpulse des Technologie- und Managementtransfers durch die FDI werden aber nur dann erzielt, wenn sich das Know-how der Techniker und Manager im Gastland verbreitet. Die wichtigsten Übertragungsmechanismen hierfür sind die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen des Unternehmens selbst. Viele Entwicklungsländer schreiben deshalb investierenden Auslandsunternehmen bestimmte Mindestmaßnahmen an Aus- und Weiterbildung vor [Jäckel (1999), S. 72 ff.].

(5) Neben den bisher beschriebenen direkten Wachstumseffekten können FDI auch zu Deviseneffekten im Gastgeberland führen. Ausländische Direktinvestitionen können über die Vergrößerung des Devisenbestandes indirekte Wachstumseffekte auslösen, wenn im Falle von Devisenengpässen bspw. notwendige Vorprodukte nicht importiert werden können. Die Bedeutung von Deviseneffekten nimmt allerdings aufgrund der auch in Entwicklungsländern immer häufiger zu beobachtenden Abkehr von fixen Wechselkursregimen vor allem in den Mitteleinkommens- und in den Schwellenländern kontinuierlich ab.

(6) Zusammenfassend kann somit festgehalten werden: Aus theoretischer Sicht kann der Wachstumsbeitrag ausländischer Direktinvestitionen weder grundsätzlich positiv noch negativ beurteilt werden. Verschiedene empirische Studien – das gilt sowohl für Länderstudien als auch für Querschnittsuntersuchungen für viele Länder – bewerten die Wachstumseffekte jedoch meist positiv. Borensztein et al. [1998] finden positive Wachstumseffekte, die die einer einfachen Kapitalakkumulation übersteigen und führen dies auf den Technologietransfer zurück. Sie verweisen jedoch auch darauf, dass zur Nutzung dieser positiven Effekte ein Minimalbestand an Humankapital bereits vorhanden sein muss. So zeigen Blomström et al. [1995] in einer Studie über Mexiko, dass der Technologietransfer po-

sitiv vom bestehenden Humankapital der Arbeitnehmer in einem Wirtschaftszweig abhängt, da andernfalls nur veraltete Technologien transferiert und das Know-how des modernen Sektors nicht für den Rest der Wirtschaft nutzbar gemacht werden können [Blomström et al. (1999), S. 22 sowie theoretisch Hemmer (2000), S. 7 f.]. Krüger [2004] findet ebenfalls eine positive Wachstumswirkung von FDI, jedoch ist dieser Zusammenhang zu schwach, als dass mögliche positive Wachstumswirkungen ausländischer Direktinvestitionen bestätigt werden können. Die positiven Wachstumswirkungen ausländischer Direktinvestitionen können somit auch empirisch nicht eindeutig nachgewiesen werden. Über ihre Existenzen besteht in der wirtschaftswissenschaftlichen Fachliteratur jedoch weitgehend Einigkeit.

2.3. Armuts- und Verteilungswirkungen ausländischer Direktinvestitionen

(1) Kapital wird dort eingesetzt, wo es den höchsten Ertrag erwirtschaftet. Nach der einfachen Zinsparität fließt das Kapital unter der Annahme eines identischen Technologieparameters somit in diejenigen Länder, welche die höchste Grenzproduktivität des Faktors Kapital aufweisen [Hemmer (2002), S. 321 f.]. Aufgrund der begrenzten Kapitalverfügbarkeit in Entwicklungsländern ist dort nach neoklassischer Interpretation die Grenzproduktivität des Kapitals sehr hoch, so dass ein Kapitalstrom von Industrie- in Entwicklungsländer zu erwarten ist. Dieser erhöht die Kapitalverfügbarkeit, lässt die Grenzproduktivität des Kapitals im Entwicklungsland sinken, während die Kapitalverfügbarkeit im Industrieland sinkt und damit die Grenzproduktivität steigt. Die Folge ist eine Angleichung der Grenzproduktivitäten und somit auch der Entlohnung von Arbeit und Kapital in Entwicklungs- und Industrieländern. Aus-

ländische Direktinvestitionen lassen somit auf Basis der einfachen Zinsparität einen positiven Effekt auf die weltweite funktionelle Einkommensverteilung erwarten.

(2) Nach der erweiterten Zinsparität ist jedoch nicht nur der aktuelle Unterschied der Zinssätze für Kapitalbewegungen zwischen Ländern bedeutsam. Zusätzlich sind auch die kurzfristigen Wechselkurserwartungen sowie die Risikobeurteilung der metaökonomischen Rahmenbedingungen wichtig. Demnach kann es für Anleger aus Industrieländern lohnender sein, Kapital im Niedrigzinsland (Industrieland) anzulegen, da dieses politisch sicherer ist und keine Wechselkursrisiken zu berücksichtigen sind [Bofinger et al. (1996), S.313 ff.]. Der Verteilungseffekt von FDI auf die funktionelle Einkommensverteilung zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ist dann nicht eindeutig.

(3) Internationale Kapitalströme haben aber nicht nur Verteilungseffekte zwischen Ländern, sondern auch innerhalb eines Landes zur Folge. In vielen Entwicklungsländern liegt eine starke Konzentration des Faktors Kapital auf wenige Personen vor. Aus der hohen Kapitalentlohnung – verglichen mit der Entlohnung der Arbeit – resultiert wiederum eine sehr ungleiche personelle Einkommensverteilung. Sinkt nun die Entlohnung des Faktors Kapital und steigt die der Arbeit, müsste dies eine Verschiebung der funktionellen Einkommensverteilung und wegen der Konzentration des Kapitalbesitzes gleichzeitig eine gleichmäßigere personelle Einkommensverteilung nach sich ziehen. Dieser Zusammenhang konnte bisher empirisch jedoch nicht bestätigt werden. Statt dessen gibt es viele empirische Hinweise darauf, dass FDI sich eher negativ (im Sinne von mehr Ungleichheit schaffend) auf die personelle Einkommensverteilung von Entwicklungsländern auswirken. FDI stellen nämlich nicht nur einen einfachen Kapitaltransfer dar. Die maßgeblichen Effekte auf die personelle Einkommensverteilung und das Ausmaß der absoluten Armut in-

nerhalb eines Landes ergeben sich eher aus der Tatsache, dass ausländische Direktinvestitionen den technischen Fortschritt und die Humankapitalentwicklung innerhalb des Empfängerlandes fördern können. Davon profitiert in vielen Entwicklungsländern – zumindest kurzfristig – aber nur eine Minderheit der Bevölkerung.

(4) Mit dem Kapitaltransfer kommt es nämlich zu einer Zunahme der Kapitalintensität der Wirtschaftsaktivitäten [Hiemenz (1990), S. 90 ff.]. Dies betrifft sowohl die Sach- als auch die Humankapitalintensität. Somit steigt durch ausländische Direktinvestitionen die Nachfrage nach Humankapital und damit auch dessen Entlohnung, die Nachfrage nach ungelernter Arbeit und damit auch deren Entlohnung gehen dagegen zurück. In den meisten Entwicklungsländern führen die FDI durch ihre Verwendung modernerer kapitalintensiverer Technologien somit zu einer Dualisierung der Arbeitsmärkte in Entwicklungsländern, die bereits aus den Industrieländern bekannt ist. Gut ausgebildete Fachkräfte beziehen Spitzengehälter, während Arbeiter ohne Ausbildung nur sehr geringe Löhne erzielen können.

(5) Ausländische Direktinvestitionen haben nicht nur Einfluss auf die Entlohnung der Produktionsfaktoren, sondern auch auf die Zahl der Beschäftigten. Dies ist in Entwicklungsländern von besonderer Bedeutung, da die unteren Einkommensschichten meist über kein oder nur über wenig Sach- und Humankapital als mögliche alternative Einkommensquellen verfügen. Ihnen bleibt daher nur ihre eigene, i.d.R. ungelernte Arbeitskraft. Daher liegt eine Hauptwirkung von ausländischen Direktinvestitionen auf das Ausmaß der Armut in der Schaffung von Arbeitsplätzen [IFC (2000), S. 16]. Kurz- und mittelfristig muss dabei zwischen direkten und indirekten Effekten unterschieden werden. Die direkten Beschäftigungseffekte hängen v.a. von der Art der Investition ab. Im Falle eines *greenfield in-*

vestment kommt es bei der Gründung zur Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen. Handelt es sich hingegen um die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens, so sind die unmittelbaren Beschäftigungseffekte nicht eindeutig. Es spricht viel dafür, dass sie negativ sind.

(6) Ein möglicher positiver indirekter Effekt sind positive Kopplungseffekte (*linkage effects*) zu vor- und nachgelagerten Industriezweigen im Gastland [Lall (1995), S. 524 f. und Tuan (1999)]. Je stärker die Verflechtungen der ausländischen Investition mit der lokalen Wirtschaft sind, desto mehr kann die FDI zu einer Zunahme der Beschäftigung beitragen. Negativ auf den Beschäftigungsstand wirkt sich jedoch die mögliche Verdrängung lokaler Konkurrenten aus, was entscheidend von deren Wettbewerbsfähigkeit abhängt [Lall (1995), S. 525 und UNCTAD (1999), S. 261]. Die negativen Beschäftigungseffekte fallen dabei besonders gravierend aus, wenn

- die inländischen Anbieter mit traditionellen arbeitsintensiven Produktionsverfahren arbeiteten, die nun nicht mehr wettbewerbsfähig sind, und andererseits
- das ausländische Unternehmen kapitalintensiv produziert und daher den Faktor Arbeit weniger nachfragt.

In einem solchen Fall kommt es schnell zu einer Konstellation, in der bei den traditionell produzierenden Unternehmen mehr Arbeitskräfte freigesetzt werden als bei dem Investor aus dem Ausland neu entstehen [Radke (1992), S. 51 sowie Altvater und Mahnkopf (1996), S. 267].

(7) Langfristig sind v.a. die indirekten Beschäftigungseffekte von Bedeutung, die nicht *per se* dem Auslandsunternehmen, sondern der neuen arbeitssparenden Produktionstechnologie zuzuschreiben sind. FDI führen nämlich langfristig zu einer Beschleunigung des technischen Fortschritts im Entwicklungsland. Durch den Technologietransfer wird wiederum das Wachstum be-

schleunigt, durch welches erhöhte Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen werden. Diese tragen ihrerseits auf indirekte Weise zum Abbau absoluter Armut bei. Auf lange Sicht steigen durch die Beschleunigung des technischen Fortschritts auch in ursprünglich sehr arbeitsreichen Ländern die Löhne – und zwar umso stärker, je besser der Ausbildungsstand der Arbeitskräfte ist. Der langfristige Beschäftigungseffekt hängt dann davon ab, ob die eingesetzten Technologien und die Qualität der Arbeitskräfte weiterentwickelt werden [UNCTAD (1999), S.263]. Zur Beherrschung der neuen Technologien wird nämlich immer mehr Humankapital notwendig sein, während die Bedeutung ungelernter Arbeit zurückgeht. Fasst man Humankapital mit Sachkapital zusammen, so ist zu vermuten, dass sich die funktionale Einkommensverteilung zu Lasten der (ungelernten) Arbeit verschieben wird. Der von FDI transferierte arbeitssparende technische Fortschritt wird damit tendenziell die Einkommensschere zwischen gelernter und ungelernter Arbeit weiter öffnen. Aus dieser Dualisierung der Arbeitsmärkte resultiert wiederum eine ungleichmäßigere personelle Einkommensverteilung, da sich Sach- und Humankapital i.d.R. auf Wenige konzentrieren. Für den Abbau der absoluten Armut gelten diese Überlegungen entsprechend. Auch dieser wird sich nicht automatisch als Folge von Direktinvestitionen ergeben, da die von absoluter Armut betroffenen Menschen i.d.R. die schlechtesten Zugangsmöglichkeiten zu Bildungseinrichtungen haben, in denen sie Humankapital aufbauen könnten. Dadurch werden ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt immer schlechter.

(8) Aus theoretischer Sicht sind die Auswirkungen von FDI auf die Einkommensverteilung und auf die Armut somit nicht eindeutig. Auch empirische Studien zeigen kein klares Bild. So kommt Tsai (1995) zu dem Ergebnis, dass ausländische Direktinvestitionen zu einer Verschärfung

der personellen Ungleichverteilung der Einkommen führen. Unter Berücksichtigung von regionalen Dummyvariablen zeigt sich dieser Effekt allerdings nur für Asien. Bussmann et al. [2002] betrachten die Auswirkungen von FDI auf das Einkommen der ärmsten 20 Prozent in Entwicklungsländern. Bei Schätzung eines gemischten Zeitreihen- und Querschnittsregressionsansatzes zeigt sich der FDI-Koeffizient z. T. signifikant, wird jedoch bei Hinzufügen weiterer Kontrollvariablen insignifikant. Auch Jalilian und Weiss [(2001), S. 25 ff.] untersuchen den Einfluss von FDI auf das Einkommenswachstum des untersten Einkommensquintils; sie können in einer Stichprobe für Entwicklungsländer keine signifikanten Wirkungen ermitteln. In einer Teilstichprobe für ASEAN-Länder ergibt sich allerdings ein signifikant einkommenserhöhender Effekt von FDI in Kombination mit Primarschulbildung. Krüger [2004] konnte keine signifikanten Wirkungen von FDI auf die Einkommensverteilung finden. Jedoch kommt er mit Hilfe einer Querschnittsanalyse zu dem Ergebnis, dass zum einen ein hohes allgemeines Wirtschaftswachstum eine solide Strategie zur Armutsbekämpfung darstellt, da die ärmsten 20 Prozent in gleichem Maße davon profitieren wie der Rest der Bevölkerung. Zum anderen konnte durch die Einführung von Interaktionsvariablen zwischen dem durchschnittlichen Bildungsstand und ausländischen Direktinvestitionen sowie zwischen der Gleichmäßigkeit der Bildung und ausländischen Direktinvestitionen die Hypothese bestätigt werden, dass der Effekt von ausländischen Direktinvestitionen auf das Einkommen der ärmsten 20 Prozent umso stärker ausfällt, je höher und gleichmäßiger das Humankapital verteilt ist.

(9) Obwohl die Armuts- und Verteilungswirkungen ausländischer Direktinvestitionen somit sowohl theoretisch als auch empirisch nicht eindeutig sind, kann festgehalten werden, dass ein hohes Wirtschaftswachstum über *trickle*

down-Effekte zu einer Armutsreduzierung führt. Dabei ist ein positiver Effekt um so eher zu erwarten, je höher der Bestand an Humankapital und je gleichmäßiger verteilt es in der Gesellschaft ist.

(10) Um von den positiven Effekten, vor allem im Hinblick auf das Wachstumsziel, profitieren zu können, versuchen die Regierungen vieler Entwicklungsländer, ausländische Direktinvestitionen gezielt anzuziehen [Sass (2003), S. 7]. So wurden in den letzten Jahren im Rahmen von Liberalisierungsmaßnahmen sukzessive Barrieren abgebaut und immer mehr Sektoren für FDI geöffnet. Darüber hinaus wird immer stärker versucht, durch eine Verbesserung des Investitionsklimas oder die gezielte Gewährung spezieller Anreize ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. Die Ausgestaltung dieser Anreize hängt dabei stark von der Art der ausländischen Direktinvestition ab, die i.d.R. nach Motiven unterschieden werden und im Folgenden genauer beleuchtet werden.

2.4. Motive ausländischer Direktinvestitionen

Zur Beantwortung der Frage, warum Unternehmen im Ausland investieren, wurden auf Grundlage unterschiedlichster Theorien eine Vielzahl von Faktoren identifiziert. Darauf basierend hat Dunning [(1998), S. 76 ff.] die am häufigsten genannten Faktoren in einem eklektischen Ansatz, dem sog. OLI-Paradigma, zusammengefasst. Danach finden ausländische Direktinvestitionen aufgrund von Eigentums- (O = Ownership), Internalisierungs- (I = Internalisation) und Standortvorteilen (L = Location) statt:

- Einen Eigentumsvorteil hat ein Unternehmen in Form von spezifischem Know-how, Patenten, Monopolen etc.
- Wenn grenzüberschreitende Transaktionen innerhalb des Unternehmens vorteilhafter sind als zwischen

Unternehmen unterschiedlicher Länder, so besteht ein Internalisierungsvorteil.

- Ein Standortvorteil ist dann gegeben, wenn das Empfängerland aufgrund seiner speziellen Eigenschaften bspw. für bestimmte Teile der Produktion interessanter ist als das Heimatland.

(2) Im Kontext dieses Artikels ist dabei vor allem die Frage der Standortwahl relevant. Bei dieser spielen Hemmnisse, die zu einer Einschränkung oder gar dem Ausbleiben der ausländischen Direktinvestition führen können, eine herausragende Rolle [Bea (1995), S. 57 f.]. Dazu zählen

- politische Risiken, wie das konkrete Handeln der ausländischen Regierung;
- wirtschaftliche Risiken, wie Wechselkursrisiken, Markteintrittsbarrieren, Infrastruktur- oder Arbeitsmarktprobleme;
- soziale Risiken, wie besondere Gesellschaftsstrukturen, Sprachschwierigkeiten, religiöse Auffassungen oder Sitten und Gebräuche, sowie
- sonstige Risiken, wie besondere klimatische Bedingungen.

(3) Doch selbst wenn ein Land ein investitionsfreundliches Umfeld in Form geringer Hemmnisse bieten kann, werden ausländische Direktinvestitionen erst dann stattfinden, wenn zusätzlich für das Unternehmen konkrete Anlässe vorliegen [UNCTC (1991), S. 26]. Dabei können marktorientierte und kostenorientierte Motive unterschieden werden.

a) Zu den marktorientierten Motiven zählen die Erschließung neuer Märkte, die Nutzung des Standorts als Exportbasis und die Sicherung bestehender Märkte. Die Erschließung neuer Märkte spielt aufgrund der oftmals geringen Marktgröße der Entwicklungsländer vorwiegend bei ausländischen Direktinvestitionen in die wei-

terentwickelten Länder, wie die Transformationsländer Osteuropas, aber vor allem für China und Indien eine Rolle. Länder mit kleinen Märkten können von ausländischen Direktinvestitionen als Exportbasis genutzt werden. Hierbei sind neben dem eigenen Markt auch Faktoren wie die Marktgegebenheiten in den Nachbarländern, eventuelle Handelsabkommen, Zollpräferenzen und Mitgliedschaften in Freihandelszonen oder die für Exporte notwendige Infrastruktur von Bedeutung. Für Entwicklungsländer, deren Märkte in der Vergangenheit im Zuge einer Importsubstitutionsstrategie häufig durch tarifäre und/oder nicht-tarifäre Handelshemmnisse gesichert waren, spielten ausländische Direktinvestitionen zur Sicherung bestehender Märkte eine besondere Rolle [Cypher und Dietz (1997), S. 432 f.]. Im Zuge der weltweit zunehmenden Liberalisierung verliert dieses Motiv immer mehr an Bedeutung. Dies wird aber dadurch kompensiert, dass sich langfristig diese Liberalisierungsmaßnahmen als besseres Attrahierungsinstrument bewährt haben [Plum (1995), S. 18]. Die empirische Studie von Taylor [2000] bestätigt diesen Zusammenhang.

- b) Die kostenorientierten Motive spielen im Vergleich zu den marktorientierten nur eine untergeordnete Rolle, auch wenn sie für eine große Zahl von Direktinvestitionsvorhaben entscheidend sind [Hemmer (2002), S. 332 ff.]. Darunter fallen Lohnkostenvorteile, Steuervorteile, Einkaufs- und Beschaffungsvorteile sowie staatliche Investitionsanreize. Lohnkostenvorteile stellen dabei das bedeutendste Motiv in dieser Kategorie dar [Bea (1995), S. 194], wobei gerade in diesem Zusammenhang neuere Studien auf die Wichtigkeit eines Mindestmaßes an Ausbildung als Standortfaktor hinweisen [UNCTAD (1999), S. 273 f.]. Der Humankapitalbestand der potenziellen Arbeitnehmer tritt also als eine Art

„Beschaffungsvorteil“ neben die Kostenorientierung. Auf das Motiv der Einkaufs- und Beschaffungssicherung wird in der Literatur besonders für ausländische Direktinvestitionen in rohstoffreiche Länder verwiesen. So lassen sich z. B. Kosten und Unsicherheiten der Preisbildung für Vorprodukte reduzieren, wenn ein Tochterunternehmen die Rohstoffe abbaut. Besondere Bedeutung wird den kostenorientierten Motiven für einzelne Länder Mittel- und Osteuropas zugeschrieben [Rojec (1999), S. 136 f.]. Aber auch für ausländische Direktinvestitionen in andere Schwellenländer, wie bspw. für US-amerikanische Investitionen in Mexiko [Love und Lage-Hidalgo (2000), S. 1264 f.] oder deutsche Investitionen in Malaysia [Weber (1999), S. 3], spielen diese Motive eine herausragende Rolle.

(4) Im Hinblick auf die kostenorientierten Motive sind auch staatliche Investitionsanreize zu untersuchen. Diese können grundsätzlich vom Gastland, dem Heimatland des multinationalen Unternehmens oder von multinationaler Seite erfolgen und einen umfangreichen Maßnahmenkatalog beinhalten. In der folgenden Analyse wird der Schwerpunkt allerdings auf solchen Investitionsanreizen liegen, die von der Regierung des Empfängerlandes gewährt werden.

3. Begründung staatlicher Maßnahmen

(1) In der ökonomischen Theorie wird viel darüber diskutiert, wann der Staat und wann der Markt als Steuerungsinstrument eingesetzt werden soll. Dies gilt auch in bezug auf Fördermaßnahmen zugunsten von FDI. Grundsätzlich gilt der Markt als effizientestes Instrument für die Allokation der Güter und Faktoren. In einer Marktwirtschaft sorgt unter Annahme der vollständigen Konkurrenz der Preis-

mechanismus dafür, dass sich die Märkte immer im Gleichgewicht befinden: Angebot und Nachfrage gleichen sich an, und die Produktionsfaktoren werden in ihre produktivste Verwendungsmöglichkeit gelenkt und dabei nach ihrem Grenzprodukt entlohnt. Vollständige Konkurrenz führt somit zu einer optimalen Allokation und Akkumulation der Ressourcen sowie zu einer leistungsgerechten funktionalen Einkommensverteilung, die bei Zugrundelegung einer als gerecht angesehenen Ressourcenausstattung der einzelnen Gesellschaftsmitglieder gleichzeitig auch eine gerechte personelle Einkommensverteilung zur Folge hat. Dem Staat obliegt in diesem Falle lediglich eine ordnungspolitische Aufgabe im Sinne der Sicherstellung eines ungestörten Wettbewerbs.

(2) Die Realität widerspricht jedoch den wirklichkeitsfernen Prämissen des Modells der vollständigen Konkurrenz:

- Informationen sind nicht kostenlos verfügbar und somit nicht gleich verteilt, so dass bspw. Kleinunternehmen einen Wettbewerbsnachteil im Vergleich zu Großunternehmen haben.
- Nicht alle Faktoren sind uneingeschränkt teilbar, so dass häufig aufgrund eines hohen Fixkostenanteils eine gewisse Mindestproduktion erforderlich ist, was die Bildung eines natürlichen Monopols nach sich ziehen kann.
- Wirtschaftssubjekte reagieren nicht immer normal auf Preisänderungen, da nicht nur ökonomische Überlegungen in ihrem Entscheidungskalkül eine Rolle spielen.
- Die faktische Ressourcenausstattung der Gesellschaftsmitglieder wird nicht als gerecht akzeptiert, so dass es auch nicht zu einer als gerecht angesehenen personellen Einkommensverteilung kommt.

(3) Diese Abweichungen der Realität von den Annahmen der vollständigen Konkurrenz manifestieren sich darin, dass der Marktmechanismus zu gesamtwirtschaftlich bzw. sozial unerwünschten Ergebnissen führt, und rechtfertigt somit Eingriffe des Staates in den Wirtschaftsprozess, die über die Setzung eines stabilen Rahmens hinausgehen. Eine solche Marktablehnung, d.h. der Markt funktioniert zwar technisch, liefert aber unerwünschte bzw. aus gesamtgesellschaftlicher Sicht verzerrte Ergebnisse, kann dabei das Ergebnis folgender Konstellationen sein:

- die einzelwirtschaftlichen Handlungen führen zu gesamtwirtschaftlich nicht akzeptablen Ergebnissen, die sich entweder in einem zu geringen Verbrauch (im Falle „meritorischer Güter“, z.B. Bildung, Impfkampagnen) oder zu hohem Verbrauch (im Falle „demeritorischer Güter“, z.B. Drogen-, Alkohol-, Zigarettenkonsum) manifestieren;
- die Produktion oder der Verbrauch von Gütern sind mit Externalitäten verbunden, die nicht über den Marktmechanismus abgegolten werden;
- asymmetrisch verteilte Informationen und/oder Machtpositionen beeinträchtigen die Wirkungsweise des Marktmechanismus (z.B. beim Vorliegen von Informationsvorsprüngen);
- die den Markttransaktionen zugrunde liegende Einkommens- und Vermögensverteilung entspricht nicht grundlegenden ethischen Prinzipien (bspw. die personelle Ungleichverteilung weist ein nicht akzeptables Ausmaß auf);
- nicht alle Gesellschaftsmitglieder sind in der Lage, am Wirtschaftsprozess aktiv teilzunehmen, so dass sie ohne solidarische Hilfeleistung der Gesellschaft nicht überleben können.
- In allen fünf Fällen kann zwar marktwirtschaftliche Steuerung erfolgen; der Staat muss aber, wenn er

nicht die Ursachen dieser Marktverzerrungen beseitigen kann, für eine Korrektur der erzielten Ergebnisse sorgen.

(4) Im Hinblick auf die Marktablehnung lassen sich staatliche Fördermaßnahmen ausländischer Direktinvestitionen damit begründen, dass viele Entwicklungs- und Schwellenländer gerade in Afrika und Lateinamerika nur eine geringe inländische Ersparnis aufweisen. Inländische Investoren sind deshalb häufig nicht in der Lage, wichtige Investitionsprojekte zu finanzieren und so wirtschaftlichen Aufschwung zu induzieren. FDI können diese Finanzierungslücke schließen und für den inländischen Entwicklungsprozess dringend erforderliche Investitionen durch den Einsatz ausländischer Finanzmittel ermöglichen. Diese Investitionsprojekte würden umfangreiche externe Effekte auslösen, von denen auch andere Unternehmen profitieren. Deshalb sollte der Staat eingreifen, um den FDI einen entsprechenden Gewinnanreiz dafür zu geben, solche Externalitäten auszulösen und dadurch wirtschaftlichen Aufschwung zu induzieren.

(5) Bei der Rechtfertigung einer staatlichen Industriepolitik zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen spielt jedoch nicht nur die Marktablehnung, sondern auch die Existenz von Marktversagen eine Rolle. In der Literatur werden im Prinzip drei Gründe für Marktversagen angeführt [Hemmer (2002), S. 120 ff.]:

- die Nicht-Ausschließbarkeit von der Nutzung, d. h. Personen, die nicht für die Nutzung eines Gutes zahlen wollen, können nicht von der Nutzung ausgeschlossen werden können (z. B. öffentliche Sicherheit);
- die Nicht-Rivalität in der Nutzung, d. h. Güter können von mehreren Personen genutzt werden, ohne dass sich die Verfügbarkeit dieser Güter ändert (z. B. Stadtpark)

- fehlende oder nicht durchsetzbare individuelle Eigentumsrechte an den Gütern (z. B. im Umweltbereich) angeführt.

In allen drei Fällen kann keine marktwirtschaftliche Steuerung erfolgen; der Staat muss eingreifen und die betrachteten Güter als „Öffentliche Güter“ bereitstellen.

(6) Ausländische Direktinvestitionen sind kein reiner Kapitalimport, sondern ein Bündel aus Sachkapital, Humankapital und Wissen. Während die marktmäßige Bewertung von Sachkapital unproblematisch ist, zeigen sich bei Humankapital und Wissen Schwierigkeiten. So ist der Produktionsfaktor Wissen durch Nichtrivalität in der Nutzung und Nicht-Ausschließbarkeit gekennzeichnet. Zudem sind Eigentumsrechte an neuem Wissen in der Realität nur unvollständig durchsetzbar, so dass innovative Unternehmer ihr Wissen allenfalls temporär geheim halten können und somit nur geringe Anreize bestehen, in die Forschung zu investieren. Aufgrund der fehlenden Nutzungsrivalität, der Nicht-Ausschließbarkeit und aufgrund von fehlenden Eigentumsrechten kann demnach der Preismechanismus nicht funktionieren, so dass interventionistische Maßnahmen gerechtfertigt sind. Die Einführung eines Patentwesens kann bspw. die Nicht-Ausschließbarkeit zumindest einschränken, was allerdings nur im Bereich der Verwertung in der Produktion und nicht in der Forschung und Entwicklung gilt. Doch selbst dann werden nicht alle ökonomischen Interdependenzen vom Marktmechanismus erfasst, so dass Störungen des Systems der relativen Preise bestehen bleiben. Diese sog. technologischen Externalitäten sind im Falle von Wissen meist positiv, da der gesellschaftliche Nutzen den privaten Nutzen übersteigt, so dass gesamtwirtschaftlich gesehen ein geringeres als sozial wünschenswertes Niveau der Wissensproduktion erreicht wird. Auch die Bildung von Humankapital ist mit positiven *Spillover*-Effekten verbunden; das private Grenzpro-

dukt der Bildung ist deshalb geringer als das gesellschaftliche.

(7) Unter der Bedingung, dass die staatlichen Maßnahmen zu einem Ausgleich von sozialem und privatem Nutzen führen, ist ihre Anwendung gerechtfertigt, wenn dadurch die positiven Externalitäten vollständig internalisiert werden. Dann kann ein optimales Maß der zugrunde liegenden Aktivitäten erreicht werden [UNCTAD (1996), S. 9 f.]. Dazu sollte der Staat gezielt technologieintensive Produktionen oder Bereiche, in denen Forschungs- und Entwicklungsanstrengungen stattfinden, im Rahmen seiner Industriepolitik unterstützen.

Ausländische Direktinvestitionen sind mit solchen positiven Externalitäten verbunden. Sie fördern über den reinen Kapitalakkumulationseffekt hinaus die Humankapitalentwicklung und den technischen Fortschritt als öffentliches Gut im Empfängerland. Zudem können einzelne Investitionsprojekte eine Sogwirkung auf andere Investoren ausüben, so dass Agglomerationseffekte die Folge sind. Auch tragen ausländische Direktinvestitionen zu einer besseren Außenhandelsintegration und einem erhöhten Wettbewerb im Empfängerland bei [OECD (2003), S. 14]. Diese Externalitäten rechtfertigen staatliche Maßnahmen zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen.² Sie zeigen sich allerdings auch bei inländischen innovativen Unternehmen, die in die Wissensproduktion investieren, so dass die Förderung auch für sie gelten sollte. Eine Sonderbehandlung von Unternehmen ausschließlich aufgrund ihrer nationalen Herkunft ist insofern ökonomisch nicht vertretbar. Entsprechend sollte weder eine Diskriminierung noch eine Bevorzugung von ausländischen Unternehmen Ziel der nationalen Industriepolitik sein. Die Förderung einzelner Unternehmen sollte sich vielmehr ausschließlich an ihren ökonomischen Funktionen und den von ihnen entfalteten ökonomischen Aktivitäten ori-

entieren. Allerdings ist die „*technological and managerial gap*“ vieler Entwicklungsländern im Vergleich zu den Industrieländern so groß, dass einheimische Unternehmen häufig nicht in der Lage sind, bisher unbekannte Produktions- und Managementmethoden zu entwickeln und zu etablieren. Nur durch den Import solcher Methoden kann dann der Zugang zum wachstumspolitisch wichtigen Wissen und damit eine Verringerung der „*technological and managerial gap*“ erreicht werden. Dies lässt eine gezielte Förderung ausländischer Direktinvestitionen ohne gleichzeitige Diskriminierung entsprechender inländischer Unternehmen in solchen Ländern als gerechtfertigt erscheinen. Aber diese Förderung sollte – wie hier angemahnt – funktions- und nicht herkunftsbezogen ausgestaltet sein.

4. Arten staatlicher Maßnahmen

Staatliche Maßnahmen, die darauf abzielen, ausländische Direktinvestitionen anzuziehen, können Teil unterschiedlicher Strategien sein. Dabei kann zum einen die generelle Erhöhung der Attraktivität des Empfängerlandes als Ziel staatlicher Maßnahmen dienen. Zum anderen können gezielt bestimmte Teile der Volkswirtschaft entwickelt werden. Hierbei wird unterschieden zwischen regionalorientierten Strategien, bei denen i.d.R. unterentwickelte Regionen gefördert werden, und faktororientierten Maßnahmen, die vor allem versuchen, arbeitsintensive FDI anzuziehen. Zudem kann die Entwicklung priorisierter Gebiete, bspw. das Fördern sog. *Export Processing Zones*, oder der Aufbau gewünschter Branchen, wie der High Tech-Industrie, Ziel staatlicher Maßnahmen sein. Diese Strategien können dabei mit unterschiedlichen Instrumenten verfolgt werden, die im Folgenden vorgestellt werden.

4.1. Generelle staatliche Maßnahmen

(1) Die generellen Fördermaßnahmen zielen auf die Beseitigung bestehender Hemmnisse und damit die Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfeldes. Dieses ist charakterisiert durch einen transparenten und verlässlichen regulatorischen Rahmen, der keine Diskriminierungen zulässt, durch ein stabiles makroökonomisches Umfeld, durch die Einbindung in die internationale Arbeitsteilung, durch den Zugang zu ausreichenden und erreichbaren Ressourcen, sowie durch die Bereitstellung einer ausreichenden Infrastruktur und des benötigten Humankapitals [OECD (2003), S. 7].

Als quantifizierbare Indikatoren zur Erfassung dieses Umfelds bieten sich dabei das Pro-Kopf-Einkommen, die Wachstumsrate der Volkswirtschaft, die Inflationsrate, der Leistungsbilanzsaldo im Vergleich zum BIP, die Arbeitslosigkeit und Indikatoren zur Verfügbarkeit der Infrastruktur, der Wettbewerbsfähigkeit der Arbeitskräfte, des Investitionsklimas und der Marktgröße an. Bedeutsam, aber nicht direkt quantifizierbar sind die Qualität des Finanzsystems, der Stand der Privatisierung, die Charakteristika der Handels- und Wettbewerbspolitik, die öffentliche Sicherheit, das Ausmaß der Korruption, kulturelle Ähnlichkeiten und die Lebensqualität [Sass (2003), S. 11 f.].

(2) Generelle Maßnahmen, die der Staat ergreifen kann, um die o.g. Ziele zu erreichen, sind dabei folgende [OECD (2003), S. 7 und Oman (2000), S. 21]:

- Sicherstellung eines transparenten Staatsektors mit einer gut ausgebauten Legislative
- Abbau von Diskriminierungen ausländischer Unternehmen
- Schaffung eines wettbewerbsfreundlichen Umfeldes
- Abschaffung internationaler Handelshemmnisse

- Sicherstellung einer adäquaten Verteilung öffentlicher Mittel
- Schutz der Eigentumsrechte.

Diese generellen Maßnahmen führen zu einem investitionsfreundlichen Umfeld, was als beste Strategie zur Attrahierung von FDI angesehen wird. Bei der Schaffung der Rahmenbedingungen kann die Entwicklungszusammenarbeit wirkungsvoll behilflich sein. Dies kann auf klassischem Wege, bspw. in Form der Schaffung bzw. des Ausbaus der zur Attrahierung von Investoren benötigten Infrastrukturinvestitionen, oder im Rahmen von *Public-Private-Partnership*-Projekten, bei denen der Staat zwar die Infrastruktur bereitstellt, der Betrieb aber privaten Anbietern überlassen wird, erfolgen.

(3) Neben den staatlichen generellen Maßnahmen finden sich vermehrt spezielle Anreize, vor allem in Form von Steuervergünstigungen und Subventionen, die im folgenden Abschnitt genauer dargestellt werden.

4.2. Spezielle staatliche Maßnahmen

(1) Unter speziellen Anreizen zur Anziehung ausländischer Direktinvestitionen werden staatliche Maßnahmen verstanden, die durch Einflussnahme auf die relativen Kosten oder durch die Minderung der mit der Investition verbundenen Risiken die Größe, den Standort oder die Branche eines FDI-Projektes beeinflussen und für vergleichbare inländische Investoren nicht zur Verfügung stehen [OECD (2003), S. 12]. Sie können Marktunvollkommenheiten abmildern und so ein Land erst attraktiv für ausländische Direktinvestitionen machen oder zusätzlich zu einem bereits bestehenden investitionsfreundlichen Umfeld ausschlaggebend im Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen zwischen ähnlichen Ländern sein. Dabei können solche Anreize projektunabhängig durch Gesetze oder Verordnungen

oder in bilateralen Verhandlungen für bestimmte Projekte gewährt werden. Nach der Art der Ausgestaltung sind fiskalische, finanzielle und sonstige Anreize zu unterscheiden.

(2) Fiskalische Anreize sind am weitesten verbreitet und werden häufig in Entwicklungsländern eingesetzt, da dort die finanzielle Basis für andere Anreize nicht ausreicht. Sie umfassen vorwiegend Vergünstigungen, die sich auf die steuerliche Behandlung des unternehmerischen Gewinns, der Investition per se, des Einkommens von ausländischen Arbeitskräften oder der Außenhandelsaktivitäten beziehen [UNCTAD (1996), S. 4]. Die gängigste Maßnahme im Hinblick auf den unternehmerischen Gewinn sind Anreize in Form von Senkungen der allgemein gültigen Unternehmenssteuersätze. Zudem werden häufig Gewinn- und Verlustvorträge oder Steuerfreiheit für einen gewissen Zeitraum gewährt. Auch können für klar abgegrenzte Gebiete reduzierte Steuersätze eingeführt werden [OECD (2003), S. 19]. Die Investition an sich kann in Form von Sonderabschreibungen oder Investitionsfreibeträgen steuerlich begünstigt werden. Attraktiv für ausländische Arbeitskräfte wird ein Land durch die Senkung der Sozialabgaben oder der persönlichen Einkommensteuer. Bezogen auf die Förderung des Außenhandels können Abgaben auf Importe von Kapitalgütern, Ausrüstung oder Rohstoffe erlassen werden. Exportfördernd wirken Ausnahmen von Exportabgaben, die bevorzugte Steuerbehandlung von Exporterlösen und eine Einkommensteuerreduktion für spezielle Außenhandelsaktivitäten. Auch geringere Quellensteuern für Rücküberweisungen können gewährt werden [OECD (2003), S. 20]. Letzten Endes löst praktisch jede Steuerermäßigung einen Anreizeffekt aus. So finden sich in manchen Ländern auch Bevorzugungen bei Verkaufssteuern, der Mehrwertsteuer oder der Grundsteuer.

(3) Während fiskalische Anreize oft erst in der Zukunft Erleichterungen für die ausländische Direktinvestition be-

deuten, haben finanzielle Anreize meist eine sofortige Wirkung. Dabei wird unter finanziellen Anreizen die Bereitstellung finanzieller Mittel für Unternehmen verstanden. Diese kann entweder direkt oder indirekt erfolgen [UNCTAD (1996), S. 5 f.]. Häufig finden sich direkte Subvention oder die direkte Vergabe staatlicher Kredite. Eine direkte Beteiligung des Staates am Eigenkapital in Form von Venture Capital für sehr risikoreiche Projekte ist ebenfalls möglich. Auch indirekte Anreize, wie die Gewährung von subventionierten Krediten oder die Übernahme von Kreditgarantien, werden häufig verfolgt. Zudem können bestimmte Risiken, wie Wechselkursänderungen, mit Hilfe von staatlichen Versicherungen mit günstigen Beitragsätzen minimiert werden.

(4) Anreize, die weder fiskalischer noch finanzieller Art, aber auf die Erhöhung der Rentabilität der ausländischen Tochtergesellschaft gerichtet sind, werden unter der Kategorie der sonstigen Anreize zusammengefasst [UNCTAD (1996), S. 5 f.]. Dazu gehören die Bereitstellung subventionierter Infrastruktur, wie Land, Gebäude, Industrieanlagen, oder auch spezifischer Infrastruktur, wie Telekommunikation, Transportwege, Elektrizität und Wasser. Neben administrativen Hilfestellungen, Informations- und Beratungshilfen bspw. im Hinblick auf die Finanzierung oder die Verfügbarkeit von Rohstoffen wird auch Unterstützung bei Aus- und Weiterbildung angeboten. Ebenso kann der Staat den Marktzutritt beschränken, sogar Monopole garantieren und besondere Verträge mit dem ausländischen Investor abschließen. Eine bevorzugte Behandlung des Außenhandels bspw. durch spezielle Wechselkurse ist ebenfalls möglich. Mit besonders großer Aufmerksamkeit wird die Aufweichung von nationalen oder subnationalen Regulierungsbestimmungen und Regeln, wie Umweltauflagen und Sozialstandards, betrachtet.

5. Beurteilung staatlicher Maßnahmen

Zur Beurteilung staatlicher Maßnahmen werden zunächst Studien, die sich sowohl empirisch als auch modelltheoretisch mit dieser Thematik befassen, zitiert. Davon ausgehend werden die Probleme thematisiert, die mit der Gewährung von staatlichen Maßnahmen verbunden sind, um darauf aufbauend einige Hinweise für die Ausgestaltung staatlicher Maßnahmen zu formulieren.

5.1. Wirkung staatlicher Maßnahmen

(1) Während in Abschnitt 3 die Anwendung staatlicher Maßnahmen theoretisch begründet wurde, sollen im Folgenden die Auswirkungen des Einsatzes staatlicher Maßnahmen dargestellt werden. In der Literatur [Oman (2000), S. 21 f.] findet sich dabei auf der einen Seite eine positive Beurteilung staatlicher Maßnahmen, vor allem im Hinblick auf die damit verbundene Humankapitalbildung und den Aufbau von Infrastruktur, da diese langfristige Wachstumseffekte bewirken. Aber auch der Druck auf die Regierungen des Gastlandes, einen strengeren regulatorischen und gesetzlichen Rahmen zu etablieren, eine transparente Wirtschaftspolitik zu betreiben, die Qualität der Fundamentaldaten zu verbessern und sich verstärkt regional zu integrieren, wird als positiv angesehen, da dies zu einem Anstieg der Investitionen, der Effizienz und des Produktionsniveaus und damit des Bruttoinlandsproduktes führt. Auf der anderen Seite wird die Gefahr eines Überbietungswettbewerbes gesehen, was in Abschnitt 5.2 genauer dargestellt wird. Empirische Studien beurteilen die Wirkung genereller Maßnahmen meist positiv, während sich in Studien über spezielle Anreize ein geteiltes Bild zeigt.

(2) Einige Autoren können keine entscheidende Rolle staatlicher Anreize bei der Investitionsentscheidung fest-

stellen [Brooke und Buckley (1998), S. 209 und Bea (1995), S. 65]. Demnach werden diese zwar oft und gerne in Anspruch genommen, jedoch meist nach bereits gefallener Investitionsentscheidung, so dass von Mitnahmeeffekten gesprochen werden kann. Insbesondere wenn volatile politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen herrschen, wirken diese Anreize nicht [Anwar (1999), S. 10]. Auch einige Länderstudien finden keinen signifikanten Einfluss. So können Lankes und Venables [1996] für Osteuropa keine signifikanten Auswirkungen von staatlichen Anreizen auf den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen feststellen.

Sachs [(2000), S. 598] dagegen findet eine positive Wirkung von speziellen Anreizen, wie z. B. Steuererleichterungen, auf Investitionsentscheidungen in Ländern wie Mexiko. Auch in einer Befragung deutscher Direktinvestoren aus der verarbeitenden Industrie werden die Steuersenkungen des Jahres 1995 als ein wesentlicher Standortvorteil Malaysias angesehen, wobei den staatlichen Anreizen insgesamt nur ein untergeordneter Effekt auf den Umfang der Investition eingeräumt wird [Weber [(1999), S. 25 f.]

Viele neuere Studien weisen auf einen geringen Effekt von staatlichen Anreizen hin. Sie finden zwar einen Einfluss auf die Standortwahl, jedoch keinen entscheidenden. So zeigt die Studie von Blomström et al. [2000], dass die internationale Verteilung von ausländischen Direktinvestitionen vorwiegend von den Markteigenschaften, den relativen Produktionskosten und der Verfügbarkeit von Produktionsfaktoren abhängig ist. Spezielle Anreize dagegen spielen nur eine untergeordnete Rolle. Morisset und Pirnia [(2001), S. 91 ff.] betonen in einer Übersichtsarbeit, dass spezielle staatliche Anreize zwar oft nicht mit in das Investitionsentscheidungskalkül einfließen, jedoch gerade im Wettbewerb von Ländern mit sehr ähnlichen Bedingungen (wie bspw. in der EU oder anderen regionalen Integrations-

gebieten) Berücksichtigung finden. Da sich die Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern aufgrund von internationalen (GATT, WTO) und regionalen (EU, NAFTA) Liberalisierungsmaßnahmen und der zunehmenden Integration der Märkte immer stärker angleichen, stieg die Bedeutung spezieller Anreize [Blomström und Kokko (2003), S. 6]. Verstärkt wurde dies durch die Einschränkung des staatlichen Handlungsspielraums und der Instrumentenvielfalt im Zuge der Globalisierung [Sass (2003), S. 7].

(3) Über die Wirkung der unterschiedlichen Anreizarten wurden Studien sowohl auf Basis von Regressionen als auch Auswertungen von Unternehmensbefragungen vorwiegend für fiskalische Anreize vorgenommen. Dabei fanden sich sehr unterschiedliche Ergebnisse, die je nach Land, gewählter Untersuchungsmethode, Art der ausländischen Direktinvestition etc. variierten.³

(4) Im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Steueranreizen und ausländischen Direktinvestitionen bestätigten viele Studien eine positive Wirkung. So identifizierten Root und Ahmed [1978] die Steuerbelastung als eine von sechs signifikante Einflussgrößen für ausländische Direktinvestitionen in der verarbeitenden Industrie. In einer neueren empirischen Studie über die Auswirkungen der Besteuerung auf die Standortentscheidung deutscher multinationaler Unternehmen kommen Büttner und Ruf [2005] zu dem Ergebnis, dass die Höhe der effektiven Durchschnittssteuerbelastung und der statutorischen Steuerbelastung signifikant negative Effekte auf die Standortwahl hat, während der effektive Grenzsteuersatz keine Signifikanz zeigt [Büttner und Ruf (2005), S. 11]. Altshuler et al. [1998] fanden heraus, dass sich die Steuerelastizität von ausländischen Direktinvestitionen, die von amerikanischen Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes getätigt wurden, zwischen 1984 und 1992 verdoppelte. Tung und Cho [2000] können in ihrer Untersuchung den positiven

Zusammenhang zwischen der Bildung von speziellen Steuerzonen und ausländischen Direktinvestitionen in China bestätigen [Tung und Cho (2000), S. 132].

(5) Empirische Studien über finanzielle Anreize sind rar. Oft werden diese zusammen mit den fiskalischen Anreizen untersucht, obwohl es große Unterschiede gibt. So haben finanzielle Anreize eine sofortige Wirkung auf den Cash Flow und die Liquidität des ausländischen Unternehmens, während fiskalische Maßnahmen ihre volle Wirkung erst langfristig entfalten. Janeba [(2001), S. 14 ff.] zeigt im Rahmen eines Zwei-Länder-Modells, dass die Gewährung von Subventionen zwar multinationale Unternehmen zur Investition in Länder, die politisch instabil sind, dafür aber geringe Produktionskosten aufweisen, bewegen kann. Unter der Annahme, dass die Subvention dabei im Voraus gezahlt werden, sind die dadurch ausgelösten Investitionen jedoch nicht effizient [Janeba (2001), S. 26]. Büttner [(2002), S. 20] findet in seiner Untersuchung über die Wirkung von Subventionen auf die Attrahierung ausländischer Direktinvestitionen innerhalb der Europäischen Union keinen Hinweis auf einen positiven Effekt. Skaksen [2005] zeigt mit Hilfe eines Modells, dass die Gewährung von Subventionen dann zu Wohlfahrtsgewinnen führt, wenn das multinationale Unternehmen ein Komplementärgut zu den einheimischen Gütern herstellt. Wenn es allerdings ein Substitutionsgut produziert, führen Subventionen zu einem weltweiten Wohlfahrtsverlust [Skaksen (2005), S. 132 ff.].

(6) Im Hinblick auf die sonstigen Anreize finden sich Studien, die sich mit der Bereitstellung öffentlicher Güter und speziell von Infrastruktur beschäftigen. So zeigt Kellenberg [2003] mit Hilfe eines Gleichgewichtsmodells, dass die ausreichende Bereitstellung von öffentlichen Gütern wirksamer ist als Steueranreize oder Subventionen [Kellenberg (2003), S. 25]. Kumar [2001] findet im Rahmen einer

empirischen Studie einen positiven Zusammenhang zwischen der Infrastruktur und FDI, besonders für exportorientierte FDI [Kumar (2001), S. 10 und S. 14 f.].

(7) Somit kann staatlichen Anreizen auch empirisch keine zwangsläufig positive oder negative Wirkung attestiert werden. Guisinger [1992] kommt gar zu dem Ergebnis „... *that there has been a rush to judgement, pushed along by persuasive yet, in the end, unsatisfactory analytical reasoning. A careful review of the existing research on the effectiveness of tax incentives leaves the reader with an uneasy feeling that rhetorical sleights of hand are used when researchers wish to push their own ideas beyond the limits of available data*“ [Guisinger (1992), S. 122].

5.2. Probleme staatlicher Maßnahmen

(1) Wie im vorangegangenen Abschnitt gezeigt, haben staatliche Maßnahmen nicht immer die gewünschte Wirkung, wobei gerade die Wirkung spezieller Anreize umstritten ist. Deren Ziel, den langfristigen Nutzen der Auslandsinvestition zu maximieren, wird häufig aufgrund der folgenden Fehlwirkungen nicht erreicht [OECD (2003), S. 15]: Wenn der erzielte Nutzen der staatlichen Maßnahmen nicht dem erwarteten entspricht, sind die gewählten Anreize ineffektiv. Doch selbst effektive Anreize können problematisch sein, da sie sowohl mit finanziellen als auch mit administrativen Kosten verbunden sind. Übersteigen diese Kosten den Nutzen der Anreize, sind diese ineffizient. Auch können selbst bei effizienten und effektiven staatlichen Maßnahmen die Opportunitätskosten so hoch sein, dass die Verwendung der Mittel für eine andere Maßnahme rentabler gewesen wäre.

(2) Das größte Problem von staatlichen Anreizen liegt jedoch in dem möglichen Auftreten eines Wohlfahrtsverlustes. Vor allem wenn staatliche Anreize selektiv verteilt

werden, besteht die Gefahr des „*rent seeking*“ und der Korruption [Blomström und Kokko (2003), S. 17]. Auch können reine Mitnahmeeffekte die Folge sein, wenn die ausländische Direktinvestition auch ohne die Gewährung von staatlichen Anreizen zu Stande gekommen wäre. Marktverzerrungen, wie bei jeder Art von Handelshemmnissen, können ebenfalls die Folge sein.

(3) Die größte Problematik liegt jedoch darin, dass *Spillover*-Effekte nicht automatisch auftreten und weder ihre Höhe noch ihre Richtung mit Sicherheit bestimmbar sind. So finden Hall und van Reenen [2000] positive *Spillover*-Effekte als Reaktion auf die Gewährung fiskalischer Anreize für Forschung und Entwicklung. Blomström und Sjöholm [1999] bestätigen positive *Spillover*-Effekte von ausländischen Direktinvestitionen in Indonesien, Konings [2000] stellt dagegen in den Transformationsländern für die späten 1990er Jahre negative *Spillover*-Effekte fest.

(4) Darüber hinaus wird in der Literatur häufig die Möglichkeit eines Überbietungswettbewerbes diskutiert. Darunter wird eine Situation verstanden, in der die Staaten als Reaktion auf die gewählte Anreizstrategie eines anderen Landes gezwungen werden, bestehende Anreize auszuweiten oder neue staatliche Anreize zu gewähren [OECD (2003), S. 12]. Dies wird dann als problematisch angesehen, wenn sich die Länder gegenseitig überbieten und so überhöhte Anreize gewähren, deren Kosten den Nutzen übersteigt [Charlton (2003), S. 14].

Im Hinblick auf den Anreizwettbewerb ist zwischen einem zielorientierten Wettbewerb, bei dem zwei oder mehr Regierungen um ein konkretes Investitionsprojekt konkurrieren, und einem allgemeinen Regimewettbewerb, dessen Ziel die Schaffung des investitionsfreundlichsten Umfeldes ist, zu unterscheiden.

(5) Dem zielgerichteten Wettbewerb wird keine besondere Häufigkeit bescheinigt [OECD (2003), S. 13]. Dies liegt

daran, dass viele Investoren sich bereits für einen Standort entschieden haben, bevor die Verhandlungen mit der jeweiligen Regierung beginnen. Ein Überbietungswettbewerb besteht höchstens bei Großprojekten, bei denen der Investor aufgrund ähnlicher geographischer und ökonomischer Eigenschaften indifferent zwischen mehreren Standorten ist. Die Gefahr ist bei prestigeträchtigen Projekten besonders hoch, deren zukünftiger extrem hoher Nutzen bspw. in Form höherer Steuereinnahmen oder der Bildung eines verbesserten Geschäftsumfeldes die Aufmerksamkeit der Regierungen auf sich zieht. Solche Projekte finden sich vor allem in der Automobilindustrie, der Petrochemie, im Bereich der Elektronik und der Informationstechnologie [OECD (2003), S. 13].

(6) Der Regimewettbewerb scheint dagegen ein weiterverbreitetes Phänomen zu sein, das zwar von den einzelnen Ländern oft nicht gewollt ist, sie aber zur Beteiligung zwingt, so dass die Investoren die Länder gegeneinander ausspielen können. Eine besondere Gefahr wird dabei im Wettbewerb unter Staaten im Bereich der Umwelt- und Sozialstandards unter dem Stichwort „*race to the bottom*“ gesehen. Ihm liegt die Annahme zugrunde, dass multinationale Unternehmen, die vorwiegend auf Gewinnmaximierung und damit auf Kostenminimierung bedacht sind, ein großes Interesse an geringen Umwelt- und Sozialstandards haben, da diese die Produktionskosten erheblich senken. Dies – so setzt sich diese Argumentationslinie fort – veranlasse gerade Entwicklungsländer, im globalen Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen Anreize in Form von Senkungen der Umwelt- und Sozialstandards zu gewähren. Solchen im Umweltbereich „*pollution havens*“ genannten Ländern, die stark umweltbelastende Betriebe gewähren lassen, müssten andere Länder folgen, da sie sonst im Wettbewerb um ausländisches Kapital zurückfallen würden.

(7) Die hier skizzierte These sinkender Umweltstandards konnte bisher empirisch nicht bestätigt werden. Eine Studie von Wheeler [2001], in der für die 1990er Jahre der Verschmutzungsgrad der Luft in städtischen Gebieten Chinas, Brasiliens und Mexikos mit den ausländischen Direktinvestitionen in diese Länder verglichen werden, findet sogar einen negativen Zusammenhang zwischen einem Anstieg der Direktinvestitionsströme und der Luftverschmutzung.

Offenkundig lässt die These des „*race to the bottom*“ einige wichtige Aspekte außer Acht [UNCTAD (1999), S. 298]. So ist der Anteil der Kosten von Umweltauflagen an den Gesamtkosten i.d.R. sehr gering. Auch produzieren viele multinationale Unternehmen in ihren Heimatländern mit fortschrittlicher und damit meist umweltfreundlicherer Technologie als die Konkurrenten in Entwicklungsländern. Eine Übertragung der modernen Technologie in Entwicklungsländer würde somit positive Umwelteffekte auslösen. Weiterhin steigt das Umweltbewusstsein mit einem höheren Einkommen, so dass das aus den ausländischen Direktinvestitionen resultierende Wirtschaftswachstum die Forderung nach höheren Umweltstandards mit sich bringt.

(8) Ein „*race to the bottom*“ wird aber nicht nur im Bereich der Umweltauflagen, sondern auch für Sozialstandards unterstellt, da die Produktionskosten der ausländischen Konzerne um so geringer sind, je geringer der Mindestlohn, die Arbeitnehmerrechte und die Auflagen zu den Arbeitsbedingungen sind. Doch ähnlich wie im Umweltbereich hat sich in Entwicklungsländern gezeigt, dass nicht Länder mit niedrigen Sozialstandards, sondern im Gegenteil Länder, die in der Praxis mehr Standards beachten, auch mehr FDI attrahieren konnten [Busse (2002), S. 11 f. und S. 18 ff.]. Der Grund dafür liegt darin, da auch die Löhne nur ein Kostenfaktor und andere Faktoren, wie bspw. Infrastruktur oder wirtschaftliche und politische Sta-

bilität, mindestens ebenso bedeutsam sind. Auch sinkt in Entwicklungsländern die Bedeutung ungelernter Arbeit, so dass das Bildungsniveau als Faktor neben oder sogar vor die Lohnkosten tritt.

Unabhängig davon, dass die These des „*race to the bottom*“ weder belegt noch entkräftet werden kann, sollten die möglichen negativen Folgen eines Überbietungswettbewerbs eingeschränkt bzw. verhindert werden.

6. Schlussfolgerungen

Die vorangegangenen Abschnitte haben gezeigt, dass sich viele staatliche Maßnahmen zur Attrahierung von FDI theoretisch begründen lassen, jedoch mit großen praktischen Problemen verbunden sein können. Aufgrund dessen wurde bereits von der WTO im Rahmen des TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) und des SCMs (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*) Leitlinien für die Ergreifung solcher Maßnahmen festgelegt. Ein Versuch der OECD, ein multilaterales Abkommen über Investitionen zu schließen, scheiterte 1998, so dass sich eine Harmonisierung der Anreizregeln bisher vorwiegend in regionalen Integrationsgebieten, wie der EU und der NAFTA, findet. Für die nationalen Regierungen besteht somit immer noch ein diskretionärer Spielraum bei der Ausgestaltung der staatlichen Anreize. In der Literatur finden sich dazu vorwiegend drei Vorschläge:

- a) Die Förderung ausländischer Unternehmen dient dem Ziel des Ausgleichs des sozialen und privaten Nutzens. Da die genaue Höhe und Richtung der *Spillover*-Effekte nur schwer bestimmbar ist, hängt der Erfolg einer ausländischen Direktinvestitionen im Wesentlichen von der Bereitschaft und der Fähigkeit der inländischen Unternehmen ab, die neuen Technologien anzuwenden [Blom-

ström und Kokko (2003), S. 19]. Folglich sollten durch staatliche Anreize alle Unternehmen (ausländische und inländische Firmen) unterstützt werden, unabhängig von deren Größe, Herkunft oder Branche, die solche positiven *Spillover*-Effekte auslösen. Fördergegenstand wären demnach nicht die Unternehmen, sondern die *Spillover*-Effekte. Es wird somit für eine regelgebundene und nicht für eine diskretionäre Anreizpolitik plädiert.

- b) Staatliche Anreize sollten nicht von vorneherein gewährt, sondern im Zeitablauf von den Unternehmen verdient werden [Blomström und Kokko (2003), S. 19]. Ziel ist die Unterstützung solcher Aktivitäten, die langfristig positive *Spillover*-Effekte garantieren. Die Gewährung der Anreize sollte demnach an Bedingungen geknüpft werden, die sich vor allem auf Investitionen in Ausbildung oder Forschung und Entwicklung oder die Förderung von „*linkages*“ in vor- und nachgelagerte Industriestufen beziehen. Empirisch ist die Wirkung solcher Bedingungen jedoch nicht eindeutig nachgewiesen [Sass (2003), S. 10 f.].
- c) Die Attrahierungspolitik für ausländische Direktinvestitionen sollte nicht isoliert konzipiert, sondern Teil der nationalen Wachstums- und Innovationspolitik sein. Wichtiger als die Gewährung spezieller Anreize ist nämlich die Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfeldes, das zu einem Anstieg des Wachstums der inländischen Wirtschaft beiträgt [Sass (2003), S. 21]. Dabei sind vor allem die Verbesserung der Infrastruktur und die Erhöhung der Humankapitalbildung zu nennen [Blomström und Kokko (2003), S. 19]. Dies ist vor allem deshalb wichtig, da der durch ausländische Direktinvestitionen beschleunigte technische Fortschritt dazu führen kann, dass spürbare Teile des gebildeten, bisher produktiv verwendbaren Humankapitals zu nicht produktiv nutzbaren Humanvermögen mutieren, die – was historisch mehr-

fach belegt ist – der eigentlich Treibsatz für soziale Unruhen und Revolutionen sind. So konstatierte bereits Pareto „*revolutions are normally made by the least privileged of the most privileged*“ [zitiert nach Hemmer et al. (1990), S. 85], vor allem, wenn diese Gruppen spürbare Einkommensverluste erlitten haben. Die staatliche Industriepolitik sollte somit mit der gesamten Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, vor allem mit der Bildungspolitik, Hand in Hand gehen und langfristig angelegt sein.

Anmerkungen

¹ Für den Inhalt dieses Beitrages sind ausschließlich die Autoren verantwortlich. Die vertretenen Thesen spiegeln nicht notwendigerweise die Ansichten der zuvor genannten Institutionen wider. Korrespondierender Autor ist Hans-Rimbert Hemmer (hans-rimbert.hemmer@wirtschaft.uni-giessen.de).

² In der Literatur finden sich noch weitere Argumente für die Existenz staatlicher Eingriffe. So sollen diese die Investoren für gegen sie gerichtete andere staatliche Maßnahmen kompensieren. Bei diesem Argument stellt sich allerdings die Frage, ob eine Abschaffung der diskriminierenden Politiken nicht die bessere Lösung wäre.

³ Einen sehr guten Überblick gerade über ältere Studien gibt UNCTAD [(1996), S. 45 ff.].

Literaturverzeichnis

Altshuler, R., Grubert, H. und Newlon, T.S. (1998): Has US Investment abroad Become more Sensitive to Tax Rates?, NBER Working Paper Nr. 6383, Cambridge, M.A.

Altvater, E. und Mahnkopf, B. (1996): Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, Münster.

Anwar, S.A. (1999): Reassessing Determinants of FDI in some Emerging Economies, in: Foreign Trade Review, Vol. 34, No. 2, S. 1–12.

Bea, S. (1995): Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Auswirkungen von Stabilisierungsmaßnahmen und Strukturreformen in Mexiko, Frankfurt a. M. u. a.

Blomström, M., Globerman, S. und Kokko, A. (1999): The Determinants of Host Country Spillovers from Foreign Direct Invest-

ment: Review and Synthesis of the Literature, SSI / EFI Working Paper Series in Economics and Finance No. 239, Stockholm.

Blomström, M. und Kokko, A. (2003): The Economics of Foreign Direct Investment Incentives, Stockholm School of Economics Working Paper Nr. 168, Januar 2003.

Blomström, M., Kokko, A. und Zejan, M. (1995): Host Country Competition, Labor Skills, and Technology Transfer by Multinationals, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 130, S. 521–533.

Blomström, M., Kokko, A. und Zejan, M. (2000): Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies, London.

Blomström, M. und Sjöholm, F. (1999): Technology Transfer and Spillovers: Does Local Participation with Multinationals Matter, in: European Economic Review, Vol. 43, S. 915–923.

Bofinger, P., Reischle, J. und Schächter, A. (1996): Geldpolitik – Ziele, Institutionen, Strategien und Instrumente, München.

Borensztein, E., de Gregorio, J. und Lee, J.-W. (1998): How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?, in: Journal of International Economics, Vol. 45, S. 115–135.

Brooke, M.Z. und Buckley, P.J. (1998): Handbook of International Trade, Houndmills.

Büttner, T. (2002): The Impact of Taxes and Public Spending in the Location of FDI: Evidence from FDI-flows within Europe, ZEW Discussion Paper Nr. 02–17, Mannheim.

Büttner, T. und Ruf, M. (2005): Tax Incentives and the Location of FDI: Evidence from a Panel of German Multinationals, Deutsche Bundesbank Discussion Paper Series 1: Economic Studies Nr. 17.

Busse, M. (2002): Do Transnational Corporations Care about Labour Standards?, HWWA Discussion Paper Nr. 182, Hamburg.

Bussmann, M., Soysa, I. de und Oneal, J.R. (2002): The Effect of Foreign Investment on Economic Development and Income Inequality, ZEF Discussion Paper on Development Policy Nr. 53, Bonn.

Cassel, D. und Heiduk, G. (Hrsg.) (1990): China's Contemporary Economic Reforms as a Development Strategy: Proceedings of an International Symposium held at the University of Duisburg, FRG, June 14–16, 1989, Baden-Baden.

Charlton, A. (2003): Incentive Bidding for Mobile Investment: Economic Consequences and Potential Responses, OECD Development Centre Working Paper Nr. 203, Januar 2003.

Cypher, J.M. und Dietz, J.L. (1997): The Process of Economic Development, New York.

Dunning, J.H. (1998): Multinational Enterprises and the Global Economy, Reprint, first printed 1992, Harlow, UK u. a.

Guisinger, S. (1992): Rhetoric and Reality in International Business: A Note on the Effectiveness of Incentives, in: Transnational Corporations, Vol. 1, Nr. 2, S. 111–123.

Hall, B. und van Reenen, J. (1999): How Effective are Fiscal Incentives for R&D? A Review of the Evidence, NBER Working Paper Nr. 7098, April 1999.

Hemmer, H.-R., Kötter, H., Botthof, H.-J., Galinski, D. und Heimbürger, C. (1990): Armutsorientierte kirchliche Entwicklungsarbeit. Eine sozio-ökonomische Analyse. Misereor-Dialog Nr. 8. Aachen.

Hemmer, H.-R. (2000): Möglichkeiten und Grenzen einer besseren Einbeziehung der LLDC's in das System der weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge Nr. 28, Gießen.

Hemmer, H.-R. (2002): Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer, 3., neubearbeitete und erweiterte Auflage, München.

Hiemenz, U. (1990): Foreign Direct Investment and Capital Formation in China since 1979: Implications for Economic Development, in: Cassel, D. und Heiduk, G. (Hrsg.): China's Contemporary Economic Reforms as a Development Strategy: Proceedings of an International Symposium held at the University of Duisburg, FRG, June 14–16, 1989, Baden-Baden, S. 85–104.

Hunya, G. (1998): Integration through Foreign Direct Investment: Making Central European Industries Competitive, Vienna Institute for International Economics Studies Series, Cheltenham, UK / Northampton, MA.

IFC (2000): Paths out of Poverty: The Role of Private Enterprises in Developing Countries, URL: http://www.ifc.org/publications/paths_out_of_poverty.pdf, Download am 18. Juli 2001.

IMF (1993): Balance of Payments Manual, 5. Ed., Washington, D.C.

Jäckel, M.J. (1999): Technologietransfer durch Direktinvestitionen: Eine Untersuchung am Beispiel deutscher Produktionsstätten in Marokko und Tunesien, in: Europäische Hochschulschriften, Reihe 5, Bd. 2450, Frankfurt a. M. u. a.

Jalilian, H. und Weiss, J. (2001): Foreign Direct Investment and Po-

verty in the ASEYN Region, URL: http://www.gapresearch.org/finance/ASEAN_G&P.pdf, Download am 19. Juli 2002.

Janeba, E. (2001): Attracting FDI in a Politically Risky World, NBER Working Paper Nr. 8400.

Kellenberg, D.K. (2003): The Provision of Public Inputs and Foreign Direct Investment,

Discussion Paper in Economics Nr. 03–11, Center For Economic Analysis, University of Colorado at Boulder, Oktober 2003.

Konings, J. (1999): The Effects of Direct Foreign Investment on Domestic Firms: Evidence from Firm Level Data in Emerging Economies, CEPR Discussion Paper Nr. 2586, Oktober 2000.

Krüger, R. (2004): Wachstums- und Verteilungswirkungen ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Münster.

Kumar, N. (2001): Infrastructure Availability, Foreign Direct Investment Inflows and Their Export-Orientedness: A Cross-Country Exploration, URL: <http://www.gdnet.org/pdf/nkumar.pdf>, Download am 17. Oktober 2005.

Lall, S. (1995): Employment and Foreign Investment: Policy Options for Developing Countries, in: *International Labour Review*, Vol. 134, No. 4–5, S. 521–540.

Lankes, H.-P. und Venables, A.J. (1996): Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments, in: *Economics of Transition*, Vol. 4, Nr. 2, S. 331–347.

Love, J.H. und Lage-Hidalgo, F. (2000): Analysing the Determinants of US Direct Investment in Mexico, in: *Applied Economics*, Vol. 32, S. 1259–1267.

Mankiw, N.G., Romer, D. und Weil, D.N. (1992): A Contribution to the Empirics of Economic Growth, in: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, May, S. 407–437.

Morisset, J. und Pirnia, N. (2001): How Tax Policy and Incentives Affect Foreign Direct Investment: A Review, in: Wells, L.T. Jr.; Allen, N.J.; Morisset, J. und Pirnia, N. (2001), *Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment – Are They Worth the Costs?*, Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper Nr. 15, S. 69–100.

OECD (2000): Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment, OECD Tax Policy Study Nr. 3, Backgroundpaper für die UN/ECE Regional Conference über FDI and the Restructuring of Transition and Emerging Economies, 6.–7. Dezember 2000.

OECD (2003): Checklist for Foreign Direct Investment Incentive Policies, OECD, Paris.

Oman, C. (2000): Policy Competition for Foreign Direct Investment – A Study of Competition among Governments to Attract FDI, Development Centre Studies, OECD, Paris.

Petrochilos, G.A. (1989): Foreign Direct Investment and the Development Process: The Case of Greece, Aldershot, UK.

Plum, M. (1995): Auswirkungen von Direktinvestitionen in Empfängerländern, Reihe: Internationale Wirtschaft, Bd.2, Bergisch Gladbach / Köln.

Radke, V. (1992): Entwicklung oder Abhängigkeit? Ökonomische Effekte ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungsländern, Frankfurt a. M. / New York.

Rojec, M. (1999): Restructuring and Efficiency Upgrading with FDI, in: Hunya, G. (Hrsg.): Integration through Foreign Direct Investment: Making Central European Industries Competitive, Vienna Institute for International Economics Studies Series, Cheltenham, UK / Northampton, MA, S. 130–149.

Root, F. und Ahmed, A. (1978): The Influence of Policy Instruments in Determining the Location of Foreign Direct Investment in Developing Countries, in: Journal of International Business Studies, Vol. 9, Nr. 3, S. 81–93.

Sachs, J.D. (2000): Globalization and Patterns of Economic Development, in: Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 136, No. 4, S. 579–600.

Sass, M. (2003): Competitiveness and Economic Policies Related to Foreign Direct Investment, Hungary Ministry of Finance Working Paper Nr. 3, September 2003.

Skaksen, M.R. (2005): Should Governments Subsidise Inward Foreign Direct Investments?, in: Scandinavian Journal of Economics, Vol. 107, Nr. 1, S. 123–140.

Solow, R.M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, S. 65–94.

Taylor, Ch. T. (2000): The Impact of Host Country Government Policy on US Multinational Investment Decisions, in: World Economy, Vol. 23, Nr. 5, S. 635–648.

Tsai, P.-L. (1995): Foreign Direct Investment and Income Inequality: Further Evidence, in: World Development, Vol. 23, Nr. 3, S. 469–483.

Tuan, B.A. (1999): FDI and Employment Creation for Working People in Vietnam, in: Vietnam Economic Review, Hanoi, Vol. 15, H. 55, S. 43–46.

Tung, S. und Cho, S. (2000): The Impact of Tax Incentives on Foreign Direct Investment in China, in: Journal of International Accounting, Auditing & Taxation, Vol. 9, Nr. 2, S. 105–135.

UNCTAD (1996): Incentives and Foreign Direct Investment, Current Studies Series A, Nr. 30, UN, New York und Genf.

UNCTAD (1999): World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development, New York / Geneva.

UNCTAD (2000): World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, New York / Geneva.

UNCTAD (2005): UNCTAD, FDI database, URL: <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx?ReportId=5>, Stand 06. März 2006.

UNCTC (1991): Government Policies and Foreign Direct Investment, United Nations, New York.

Weber, T. (1999): Ausländische Direktinvestitionen in Malaysia: Die Bedeutung wirtschaftspolitischer Investitionsbedingungen am Beispiel der deutschen verarbeitenden Industrie, Freie Universität Berlin, Fachbereich Wirtschaftswissenschaften, Fachgebiet Volkswirtschaft des Vorderen Orients, Diskussionspapiere Nr. 69.

Wells, L.T. Jr., Allen, N.J., Morisset, J. und Pirnia, N. (2001): Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment – Are They Worth the Costs?, Foreign Investment Advisory Service Occasional Paper Nr. 15.

Wheeler, D. (2001): Racing to the Bottom? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries, World Bank Development Research Group Infrastructure and Environment, Policy Research Working Paper 2524, Washington, D.C.