
Was von ausländischen Direktinvestitionen zu erwarten ist

Unbegründete Ängste in den Heimatländern,
übertriebene Hoffnungen in den Gastländern?*

Peter Nunnenkamp

I. Einleitung

Die Asienkrise hat maßgeblich dazu beigetragen, dass sich die vorherrschende Meinung zu Fragen der Kapitalverkehrsliberalisierung gewandelt hat. So hatte der Internationale Währungsfond (IWF) sich zuvor für einen möglichst freizügigen internationalen Kapitalverkehr eingesetzt. Unmittelbar vor Ausbruch der Krise empfahl der Interimsausschuss des IWF, die Definition der Währungskonvertibilität im IWF-Statut nicht länger auf Leistungsbilanztransaktionen zu beschränken, sondern auf Transaktionen in der Kapitalverkehrsbilanz auszudehnen (Kenen, 1998). Nach der Krise räumten führende IWF-Vertreter dagegen ein: „A case can be made that countries with weak financial systems should restrict short-term inflows“ (Fischer, 1998, S. 5). Der Weg Koreas, das sich gegenüber „flüchtigen“ Kapitalimporten frühzeitig geöffnet, ausländische Direktinvestitionen dagegen eher restriktiv gehandhabt hat, wird als erheblich krisenanfälliger eingeschätzt als die umgekehrte Verfahrensweise Chinas. Auch die Tatsache, dass der südasiatische Subkontinent von der Asienkrise nicht angesteckt worden ist, wird den dortigen Kapitalverkehrskontrollen zugute gehalten (Williamson/Mahar, 1998, S. 57).

Selbst scharfe Kritiker einer umfassenden Kapitalverkehrsliberalisierung plädieren für eine Öffnung gegenüber Direktinvestitionen. Stiglitz (2000, S. 1076) fordert, kurzfristige Kapitaltransfers zu beschränken, hält die Argumente zugunsten von Direktinvestitionen jedoch für überzeugend. Mehr noch: Institutionen wie die Vereinten Nationen, die die in Entwicklungsländern tätigen multinationalen Unternehmen vor nicht allzu langer Zeit sehr kritisch bewerteten,¹ erwarten nun von diesen, dass sie die wirtschaftliche Entwicklung von Schwellenländern fördern und sogar die in vielen Entwicklungsländern verbreitete Armut bekämpfen helfen.² Direktinvestitionen werden im Vergleich zu anderen Formen des Kapitalimports als vorteilhaft bewertet, nicht nur weil sie weniger volatil sind, sondern auch weil sie neben zusätzlichen Investitionsmitteln einen leichteren Zugang zu international verfügbaren Technologien bieten.

In Industrieländern wie Deutschland sind ebenfalls deutliche Veränderungen in der Perzeption internationaler Kapitaltransfers zu beobachten. Zum einen bemüht man sich (wie die meisten Entwicklungs- und Schwellenländer), ausländische Direktinvestoren ins Land zu locken, wohingegen Portfolio-Investoren (insbesondere, wenn es sich um Hedgefonds handelt) als Arbeitsplätze vernichtende Heuschrecken gegeißelt werden. Zum anderen hat sich die Haltung gegenüber deutschen Unternehmen gewandelt, die im Ausland Direktinvestitionen tätigen. Direktinvestitionen im Ausland wurden früher zumeist als Instrument zur Durchdringung neuer Märkte angesehen, die etwa in Lateinamerika über Exporte aus Deutschland kaum zu erreichen waren. Spätestens seitdem deutsche Direktinvestitionen verstärkt nach Mittel- und Osteuropa fließen, steht dagegen die Angst vor weiteren Arbeitsplatzverlusten und Lohneinbußen durch Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* im Vordergrund.

Die Sorgen und Ängste, die Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* in Deutschland und anderen Industrieländern auslösen, sowie die Hoffnungen, die der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern weckt, sind keineswegs unbegründet. Gleichwohl wird im Folgenden die These vertreten, dass die Arbeitsmarkteffekte von Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* in den Industrieländern komplexer sind, als es die öffentliche Debatte suggeriert, und dass sich die Erwartungen vieler Entwicklungsländer als trügerisch erweisen dürften.

II. Arbeitsplatzexport aus den Industrieländern?

1. Analytischer Rahmen und empirische Studien:

Ein kurzer Überblick

Die Arbeitsmarkteffekte von Direktinvestitionen im Heimatland dürften maßgeblich von den Motiven abhängen, aus denen sie getätigt werden. Bei den so genannten horizontalen Direktinvestitionen liegt das Motiv darin, den Markt des Gastlandes zu durchdringen. Der ausländische Investor produziert im Gastland die gleichen Produkte wie im Heimatland, häufig weil Transaktionskosten im internationalen Handel den Export dieser Produkte aus dem Heimatland in das Gastland erschweren. Die so genannten vertikalen Direktinvestitionen sind dagegen durch internationale Kostenunterschiede motiviert. Sie gehen mit einer Fragmentierung der Wertschöpfungskette einher. Der Investor macht sich die unterschiedlichen Ausstattungsmerkmale von Standorten und die damit verbundenen Faktorpreisdifferenzen zunutze, zum Beispiel indem die relativ arbeitsintensiven Teile der Wertschöpfungskette an Standorte verlagert werden, die durch niedrigere Lohnstückkos-

ten gekennzeichnet sind. Negative Arbeitsmarkteffekte werden als wahrscheinlicher erachtet, wenn die Direktinvestitionen vertikaler Natur sind (Marin, 2004). Insbesondere steht zu erwarten, dass vertikale Direktinvestitionen die Nachfrage nach wenig qualifizierter Arbeit in den Industrieländern relativ verringern. Dieser Typ von Direktinvestitionen müsste deshalb mit einer zunehmenden Lohndiskrepanz zwischen wenig qualifizierten und höher qualifizierten Arbeitskräften und/oder einer steigenden Arbeitslosigkeit wenig qualifizierter Arbeitskräfte einhergehen.

Gleichwohl sind die Effekte auf die Gesamtbeschäftigung im Heimatland theoretisch unbestimmt. Die Aktivitäten an Auslandsstandorten mögen komplementäre Aktivitäten im Heimatland erfordern, und die durch vertikale Direktinvestitionen erzielten Kostenvorteile können zur Expansion der Muttergesellschaft beitragen (Becker et al., 2005). Zwei Beobachtungen deuten zudem darauf hin, dass die Direktinvestitionen von Industrieländern wie Deutschland in erster Linie weiterhin horizontaler Natur sind (OECD, 2005):

- Mehr als 85 % des Bestandes deutscher Direktinvestitionen entfielen 2002 auf hoch entwickelte Gastländer innerhalb der OECD. Die dort angesiedelten Direktinvestitionen dürften hauptsächlich markt- und weniger kostenorientiert sein.
- Die verarbeitende Industrie, in der vertikale Direktinvestitionen am ehesten zu vermuten sind, stellte weniger als 20 % der gesamten deutschen Direktinvestitionsbestände. Im Dienstleistungssektor dürften dagegen – trotz des auch dort zu beobachtenden *Outsourcing* – horizontale Direktinvestitionen dominieren, aus denen kaum negative Beschäftigungseffekte drohen, weil sich die Alternative von Exporten aus Deutschland zumeist nicht stellt.

Die empirische Literatur hat sich zunächst hauptsächlich mit den Arbeitsmarkteffekten US-amerikanischer Direktinvestitionen befasst. Ähnlich wie aktuell in Deutschland im Hinblick auf die EU-Osterweiterung (vgl. den nächsten Abschnitt) drehte sich die Debatte in den Vereinigten Staaten in den neunziger Jahren um die Frage, ob sich Mexiko mit der Gründung des *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) als „giant sucking sound“ für US-amerikanische Arbeitsplätze erweisen werde. Mehrere Studien wenden sich gegen ein derartig düsteres Szenarium, auch wenn sie die speziellen Auswirkungen der NAFTA angesichts der verfügbaren Daten nicht – oder zumindest nicht vollständig – einfangen konnten. Brainard/Riker (1997) schätzen, dass sich die Nachfrage der Muttergesellschaften nach industrieller Arbeit durch die Auslandsproduktion ihrer Tochterunternehmen nur geringfügig abschwächt. Stärkere Substitutionsbeziehungen ergeben sich im Hinblick auf die Beschäftigung der in verschiedenen Entwicklungsländern angesiedelten Tochterunternehmen.³ Slaughter (2000) konstatiert zwar, dass die Muttergesellschaften bereits bis Mitte der neunziger Jahre ihre Aktivitäten teilweise auf ausländische Tochterunternehmen verlagert haben. Die Regressionsanalyse dieses Autors bietet aber keinen Anhaltspunkt dafür, dass diese Entwicklung für die gestiegene Humankapitalintensität der heimischen Produktion, d. h., die Verschiebung der Arbeitsnachfrage in den Vereinigten Staaten zugunsten qualifizierter Arbeitskräfte, verantwortlich ist.

Dieses Ergebnis mag darauf zurückzuführen sein, dass Slaughter die Effekte der Verlagerung in Gastländer mit geringem Pro-Kopf-Einkommen nicht gesondert untersucht (Lipse, 2002, S. 17). Im Gegensatz zu Slaughter argumentieren Blomström et al. (1997), dass sich die Arbeitsintensität der heimischen Produktion amerikanischer Muttergesellschaften in der Folge der Verlagerung arbeitsintensiver

Fertigungsschritte an in Entwicklungsländern angesiedelte Tochterunternehmen verringert hat. Auch Feenstra/Hanson (1996) finden, dass das *Outsourcing* relativ arbeitsintensiver Teile der Wertschöpfungskette zu dem Rückgang der relativen Löhne und der Beschäftigung unqualifizierter Arbeitskräfte in der verarbeitenden Industrie der Vereinigten Staaten in signifikanter Weise beigetragen hat. Allerdings basieren die Schätzungen von Feenstra/Hanson auf einer weiten Definition des *Outsourcing*, die neben dem unternehmensinternen Handel auch Lieferungen unabhängiger ausländischer Anbieter umfasst.

Die – ambivalenten – Ergebnisse, die diese Studien für US-amerikanische Direktinvestitionen aufzeigen, lassen sich nicht ohne Weiteres auf europäische Direktinvestitionen übertragen. Dies wird zum Beispiel aus dem Beitrag von Blomström et al. (1997) deutlich. Am Fall Schwedens erweist sich, dass sich die Motive und damit auch die Arbeitsmarkteffekte der Direktinvestitionen von jenen der Vereinigten Staaten unterscheiden. In Schweden dominieren Marktmotive, und die horizontalen Direktinvestitionen haben bei den Muttergesellschaften insbesondere zu mehr Beschäftigung von Arbeitskräften geführt, die in der Produktion tätig sind. Auch die Schätzergebnisse von Bräconier/Ekholm (2000) für in Schweden beheimatete multinationale Unternehmen stehen im Widerspruch zu den Arbeitsmarkteffekten, die bei vertikalen Direktinvestitionen erwartet werden können. Es ergeben sich zwar Anhaltspunkte für eine Substitution der heimischen Beschäftigung durch die Aktivitäten von Tochterunternehmen in anderen Hocheinkommensländern; von der Beschäftigung in Tochterunternehmen, die in Niedrigeinkommensländern angesiedelt sind, gehen dagegen keine Substitutionseffekte aus.

In einer neueren Studie analysieren Federico/Minerva (2005) die Beschäftigungswirkungen italienischer Direktinvestitionen auf der Ebene von Provinzen, d. h., nicht nur

auf die Beschäftigung der Muttergesellschaften bezogen. Auch diese Autoren finden keine Evidenz dafür, dass Direktinvestitionen in Niedrigeinkommensländern mit Beschäftigungseinbußen im Heimatland einhergehen. Im Unterschied zu Braconier/Ekholm (2000) ergeben sich für die italienischen Direktinvestitionen in anderen Hocheinkommensländern signifikant positive Beschäftigungswirkungen. Einschränkend ist zu vermerken, dass Federico/Minerva (2005) – wie viele andere Studien – die möglichen Effekte von Direktinvestitionen auf die Entlohnung im Heimatland, insbesondere den Lohn für wenig qualifizierte Arbeitskräfte, nicht berücksichtigen. Zudem könnten die Ergebnisse verzerrt sein, weil der Endogenität der Direktinvestitionen nicht Rechnung getragen wird.⁴

Die deutsche Debatte mit Blick auf Mittel- und Osteuropa

Die Parallele zur Parole des „giant sucking sound“ in Fall der NAFTA ist unverkennbar: Insbesondere seitdem deutsche Unternehmen zunehmend in Mittel- und Osteuropa investieren, heißt es laut *Der Spiegel*: „Bye-bye ‚made in Germany‘“ (44/2004, S. 94); Deutschland bleibe Export-Weltmeister – vor allem von Arbeitsplätzen. An diesem Schreckensgemälde haben auch bekannte Ökonomen mitgearbeitet. Der Präsident des ifo Instituts hat Deutschland als Basar-Ökonomie gekennzeichnet (Sinn, 2004). Demnach gehen durch Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* immer größere Teile der Wertschöpfungskette verloren, wobei den Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa seit Mitte der neunziger Jahre eine tragende Rolle zukomme. Die deutschen Arbeitskräfte hätten ihre Wettbewerbsfähigkeit großenteils bereits verloren.

Diese Argumentation impliziert, dass die Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa überwiegend vertikaler Natur, d. h., weniger markt- als kostenmotiviert sind.⁵ Tat-

sächlich findet Marin (2004) starke Anhaltspunkte für vertikale Direktinvestitionen: In vielen mittel- und osteuropäischen Gastländern können deutsche Direktinvestoren die Lohnstückkosten um etwa 70 % senken. Dieser Lohnkostenvorteil scheint ein wichtiges Investitionsmotiv zu sein. Fast die Hälfte der dort angesiedelten Tochterunternehmen ist in den unternehmensinternen Handel eingebunden. Im Verhältnis zu vielen mittel- und osteuropäischen Gastländern zeigt sich also ein hohes Maß an vertikaler Spezialisierung durch das *Outsourcing* deutscher Direktinvestoren.

Die Rückwirkungen dieses *Outsourcing* auf den deutschen Arbeitsmarkt sind jedoch noch wenig erforscht.⁶ Becker et al. (2005) modellieren die Standortwahl und die Arbeitsnachfrage multinationaler Unternehmen im Heimatland und in den Gastländern als zweistufigen Prozess. Als Standortfaktoren, die darüber entscheiden, wo Produktionskapazitäten aufgebaut werden, werden neben der Marktgröße, den handelsrelevanten Transaktionskosten und der Ausstattung mit hinreichend qualifizierten Arbeitskräften auch das Lohnniveau des Heimatlandes und potenzieller Gastländer betrachtet. Im nächsten Schritt wird dann analysiert, wie die Beschäftigung im Heimatland auf eine Ausweitung der Beschäftigung in den Tochterfirmen in den Gastländern reagiert. Die empirischen Schätzergebnisse von Becker et al. (2005) verweisen zunächst darauf, dass die Standortwahl deutscher Unternehmen durch höhere Lohnkosten negativ beeinflusst wird. Nach getroffener Standortwahl zeigt sich zudem, dass die Beschäftigung am Heimatstandort durch deutsche Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa teilweise substituiert wird.⁷ So bewirkt ein Lohnanstieg um 1 % am Heimatstandort einen Beschäftigungszuwachs von 1,7 % bei den Tochterunternehmen; auf der anderen Seite senkt ein um 1 % geringerer Lohn bei den in Mittel- und Osteuropa angesiedel-

ten Tochterunternehmen die Beschäftigung in Deutschland um 0,04 %.

Dieses Ergebnis unterscheidet sich von der früheren Studie von Konings/Murphy (2001), die auf der Basis von Paneldaten für europäische Direktinvestoren keine Evidenz dafür finden, dass der Standortwettbewerb mit Mittel- und Osteuropa zu einer Verlagerung heimischer Arbeitsplätze geführt hat.⁸ Marin (2004), die eine Funktion der Arbeitsnachfrage der deutschen Muttergesellschaften schätzt, kommt sogar zu dem Ergebnis, dass ein um 1 % geringerer Lohn bei den in den mitteleuropäischen EU-Beitrittsländern angesiedelten Tochterunternehmen die Beschäftigung am Heimatstandort um 0,16 % steigert. Als Erklärung dafür, dass das *Outsourcing* Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen – und nicht vernichtet – hat, wird die gestärkte Wettbewerbsfähigkeit angeführt, die die Direktinvestoren durch Kostensenkungen erreicht haben.

Allerdings fangen diese empirischen Analysen die Arbeitsmarkteffekte des *Outsourcing* nur unvollständig ein. Federico/Minerva (2005) kritisieren die Studien, die sich auf die Beschäftigungsentwicklung in den Muttergesellschaften bereits existierender multinationaler Unternehmen beschränken. Zum einen könne es bei Lohnsenkungen an ausländischen Standorten auch dadurch zur Verlagerung von Arbeitsplätzen kommen, dass heimische Unternehmen erstmalig Direktinvestitionen tätigen. Zum anderen blieben die Beschäftigungseffekte unberücksichtigt, die sich möglicherweise außerhalb des investierenden Unternehmens – etwa bei seinen traditionellen Vorlieferanten – einstellen. Es kommt hinzu, dass die vertikalen Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa nicht nur die Beschäftigung in Deutschland, sondern auch die dortigen Löhne beeinflussen können. Schließlich bietet keine der oben erwähnten Studien empirische Evidenz zu den theoretisch zu erwartenden Verteilungseffekten, wonach

sich die *relativen* Beschäftigungs- und Einkommensausichten wenig qualifizierter Arbeitskräfte durch vertikale Direktinvestitionen verschlechtern dürften. Eine Differenzierung der Arbeitskräfte gemäß ihrer Qualifikation scheitert häufig an Datenproblemen, ist für industriespezifische Fallstudien aber möglich.

Das Beispiel der deutschen Automobilindustrie

Die Automobilindustrie bietet aus mehreren Gründen ein aufschlussreiches Beispiel, um die Arbeitsmarkteffekte von Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* zu untersuchen, die mit Direktinvestitionen einhergehen können. Diese Industrie stellt traditionell eine wichtige Domäne von Industrieländern wie Deutschland dar. Die Industrieländer sollten Standortvorteile aufweisen, weil die Automobilindustrie durch relativ technologie- und humankapitalintensive Fertigungsverfahren gekennzeichnet ist. Tatsächlich wird immer wieder auf die Exporterfolge der deutschen Automobilhersteller verwiesen. Gleichwohl sind die industriellen Beziehungen angespannt; Werksschließungen wurden bereits erwogen, und die Drohung von Automobilherstellern und Zulieferern, in das kostengünstigere Ausland abzuwandern, hat zu Arbeitszeitverlängerung und Lohneinbußen geführt. Dies gilt vor allem, seitdem sich die deutsche Automobilindustrie verstärkt in Mittel- und Osteuropa engagiert hat. Ihre dortigen Direktinvestitionsbestände sind von 1,2 Mrd. € in 1995 auf 5,4 Mrd. € in 2002 gestiegen.⁹

Die Zukunft der Ökonomen ist in der Bewertung dieser Entwicklungen zerstritten. Nach Sinn (2004) verschleiern die viel beschworenen Exporterfolge der Automobilindustrie, dass Marken wie Audi und Porsche Cayenne zwar noch in Deutschland montiert, wesentliche Teile wie die Motoren aber nicht mehr dort produziert werden, so dass im Heimatland wenig Wertschöpfung verbleibe. Dem wird entgegen-

gehalten, dass die Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa und das damit verbundene *Outsourcing* vieler Vorleistungen dazu beigetragen haben, die internationale Wettbewerbsposition der deutschen Automobilhersteller zu verbessern; wegen der durch *Outsourcing* realisierten Kostenvorteile seien die Arbeitsplätze im Heimatland rentabler und damit sicherer geworden (Klodt, 2004).

Ein Vergleich der Beschäftigungs- und Einkommenssituation zwischen der deutschen Automobilindustrie und der gesamten verarbeitenden Industrie spricht in der Tat dagegen, die Automobilindustrie als Beispiel einer Basar-Ökonomie zu bezeichnen. Die frühere Beobachtung von Spatz/Nunnenkamp (2002, S. 67), dass die Automobilindustrie sowohl ein höheres Durchschnittseinkommen als auch bessere Beschäftigungsmöglichkeiten bietet, findet sich in neueren Daten bestätigt (Tabelle 1). Der Vergleich fällt für das Jahr 2003 sogar noch etwas günstiger aus als für solche Zeiträume, in denen Mittel- und Osteuropa als Produktionsstandort noch gar keine bzw. eine deutlich geringere Rolle spielte. Klodt (2004) verweist in diesem Zusammenhang darauf, dass die Automobilindustrie es nicht trotz, sondern wegen ihrer hohen Direktinvestitionen und Vorleistungsimporte geschafft hat, die Zahl der inländischen Arbeitsplätze seit 1995 um mehr als 20 % zu steigern.

Tabelle 1 – Beschäftigung und Einkommen in der deutschen Automobilindustrie im Vergleich zur gesamten verarbeitenden Industrie

	1978–82	1995–99	2003
Durchschnittseinkommen (% des Durchschnittseinkommens in der verarb. Industrie)	117	121	124
Beschäftigung (% der Beschäftigung in der verarb. Industrie)	9,2	311,3	12,0

Quelle: Spatz/Nunnenkamp (2002, S. 67); VDA (2004a; 2004b).

Die günstige Entwicklung des Durchschnittseinkommens und der Gesamtbeschäftigung schließt aber nicht aus, dass sich selbst in der Automobilindustrie Verlierer der Produktionsverlagerungen und des *Outsourcing* identifizieren lassen, wie es die Überlegungen in Abschnitt II.1 erwarten lassen. Schon in früheren Analysen, die die Effekte der Einbindung Mittel- und Osteuropas in die Arbeitsteilung im Automobilbau noch nicht voll einfangen konnten, zeigen sich deutliche Verteilungswirkungen des internationalen *Outsourcing*. Spatz/Nunnenkamp (2002) verweisen auf eine signifikant negative Korrelation zwischen dem Importdruck aus Ländern mit vergleichsweise geringem Pro-Kopf-Einkommen einerseits und dem Beschäftigungsanteil weniger qualifizierter Arbeitskräfte in der deutschen Automobilindustrie sowie dem Relativlohn dieser Arbeitskräfte andererseits.

Die relative Beschäftigungs- und Einkommenssituation gering qualifizierter Arbeitskräfte dürfte sich mit dem verstärkten Engagement der deutschen Automobilindustrie in Mittel- und Osteuropa weiter verschlechtern haben. Im Unterschied zu den in Lateinamerika und auch in China getätigten marktorientierten (horizontalen) Direktinvestitionen dieser Industrie spielen Kostenmotive bei den (vertikalen) Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa eine erheblich größere Rolle. Der aus diesen Gastländern resultierende „Wettbewerb von unten“ hat zwei Ausprägungen:¹⁰

- Etwa ein Drittel der von deutschen Herstellern in Polen, der Slowakischen Republik, der Tschechischen Republik und Ungarn montierten Automobile sind für den deutschen Markt bestimmt. Im Verhältnis zur deutschen Inlandsproduktion haben sich die Importe aus diesen vier Ländern seit Mitte der neunziger Jahre auf etwa 5 % in 2002/03 mehr als verdreifacht.
- Der Handel mit Autoteilen und Komponenten zwischen Deutschland und den vier mitteleuropäischen Gastlän-

dern (Summe der Importe und Exporte) hat sich seit 1995 von 390 € pro Stück der in Deutschland montierten Automobile auf 2880 € (2003) vervielfacht.¹¹ Im Vorleistungshandel mit Polen und der Tschechischen Republik hat sich der frühere Exportüberschuss Deutschlands in ein deutliches Defizit verkehrt.

Die arbeitsmarktrelevanten Verteilungseffekte dieses „Wettbewerbs von unten“ zeigen sich insbesondere, wenn man betrachtet, wie sich die Beschäftigungs- und Einkommenssituation weniger qualifizierter Arbeiter im Vergleich zu jener höher qualifizierter Arbeiter entwickelt hat (Schaubild 1). Die Beschäftigung hat sich stark zuungunsten der weniger qualifizierten Leistungsgruppen 2 und 3 verschoben. Diese Entwicklung hat schon in den frühen neunziger Jahren begonnen und sich in jüngerer Vergangenheit fortgesetzt.¹² Der relative Stundenlohn der Arbeiter mit mittlerer Qualifikation schwankte bis Mitte der neunziger Jahre zwischen 91 und 96 % des Stundenlohns für die Leistungsgruppe 1.¹³ Danach zeigt sich ein deutlicher Rückgang auf 82 %. Auch für die Leistungsgruppe 3 der niedrig qualifizierten Arbeiter kam es seit 1996 zu einem starken Einbruch des relativen Stundenlohns, während zuvor nur geringere Änderungen zu verzeichnen waren.¹⁴ Zusammengenommen sind also seit Mitte der neunziger Jahre besonders ausgeprägte Verteilungseffekte zu beobachten, was für eine ursächliche Wirkung des verstärkten Engagements der deutschen Automobilindustrie in den mitteleuropäischen Gastländern spricht.

Das Beispiel der deutschen Automobilindustrie verdeutlicht zweierlei: Auf die gesamte Industrie bezogen dürften die vertikalen Direktinvestitionen in den mittel- und osteuropäischen Gastländern dazu beigetragen haben, die internationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten und auf diese Weise die Beschäftigungs- und Einkommenssituation

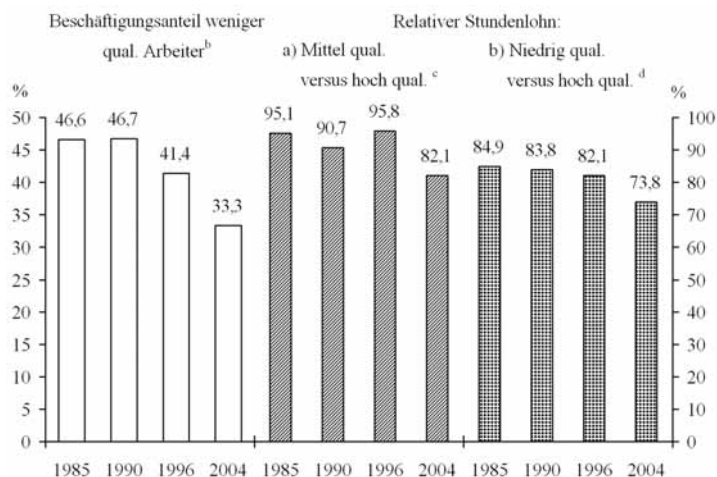
im Heimatland zu stabilisieren. Der mit vertikalen Direktinvestitionen einhergehende Wettbewerb kostengünstiger Standorte bewirkt aber Verteilungseffekte zu Lasten wenig qualifizierter Arbeitskräfte in den Hochlohnländern, aus denen die Direktinvestoren stammen.

Die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger und auch die Tarifpartner stehen damit vor einem Dilemma. In dem Maße, wie man versucht, den Anpassungsdruck für benachteiligte Beschäftigungsgruppen zu mildern, droht die internationale Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Industrie zu leiden. Die aktuelle Diskussion über eine Harmonisierung der Unternehmensbesteuerung und von Sozialstandards innerhalb der EU sowie über Mindestlöhne in Deutschland verdeutlicht dieses Dilemma. Der Harmonisierungsansatz zielt darauf ab, die Kostenvorteile der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer zu begrenzen und die Anreize zur Produktionsverlagerung aus Deutschland abzuschwächen. Die Konsequenz wäre jedoch, dass die in Deutschland beheimateten Automobilhersteller nur eingeschränkt auf internationale Spezialisierung setzen könnten; ihre Kostensituation würde sich verschlechtern, weil von den in Mittel- und Osteuropa angesiedelten Tochterfirmen weniger und teurere Vorleistungen bezogen würden. Die Verlangsamung des intra-industriellen Strukturwandels mag die wenig qualifizierten Arbeitskräfte am Heimatstandort kurzfristig entlasten, längerfristig dürfte sich die Beschäftigungs- und Einkommenssituation aber für die gesamte Industrie verschlechtern, weil diese nicht zuletzt mit außereuropäischen Anbietern in scharfer Konkurrenz steht.

Die Festsetzung von Mindestlöhnen wäre noch weniger geeignet, gering qualifizierte Arbeitskräfte vor dem „Wettbewerb von unten“ zu schützen. In dem Maße, wie die Mindestlöhne über dem Gleichgewichtslohn lägen, würden sich die Beschäftigungschancen für wenig qualifizierte

Arbeitskräfte zusätzlich verschlechtern. Aber auch der in der deutschen Automobilindustrie seit einiger Zeit zu beobachtende Versuch, die heimische Kostensituation durch Arbeitszeitverlängerung und Lohnzurückhaltung zu verbessern, bietet wahrscheinlich keine dauerhafte Lösung für wenig qualifizierte Arbeitskräfte. Dies wäre nur dann der Fall, wenn die auf diese Weise „erkaufte“ Zeit effektiv genutzt wird, um Qualifizierungsdefizite abzubauen.

Schaubild 1 – Beschäftigung und Verdienst in der deutschen Automobilindustrie: Höher und weniger qualifizierte Arbeiter im Vergleich, 1985–2004^a



^a Jeweils im Januar. – ^b Anteil der *Leistungsgruppen* 2 plus 3 an der Beschäftigung aller Arbeiter; linke Skala. – ^c *Leistungsgruppe* 2 in % von *Leistungsgruppe* 1; rechte Skala. – ^d *Leistungsgruppe* 3 in % von *Leistungsgruppe* 1; rechte Skala.

Quelle: VDA (2004b).

III. Wachstumsmotor für Entwicklungs- und Schwellenländer?

1. Rolle ausländischer Direktinvestitionen für die gesamtwirtschaftliche Kapitalbildung

Der internationale Wettbewerb um ausländische Direktinvestitionen hat sich deutlich verschärft. Die UNCTAD beobachtet seit längerem, dass sich nahezu alle Entwicklungs- und Schwellenländer gegenüber Direktinvestitionen zunehmend öffnen (z.B.. UNCTAD, 2004, S. 185). Abgesehen von der Liberalisierung früher üblicher Regulierungen werden multinationale Unternehmen vielfach mit Subventionen und Steuerprivilegien angelockt. Die Begründung dafür liegt in den hohen Erwartungen, die an Direktinvestitionen geknüpft werden. Man hofft, nicht nur zusätzliche Investitionsmittel zu attrahieren, sondern zugleich den Zugang zu technologischen Neuerungen, unternehmerischem Know-how und den internationalen Märkten zu verbessern.

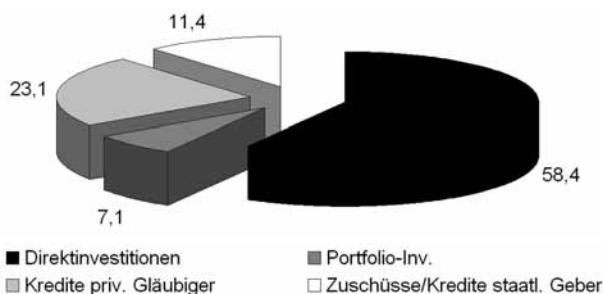
Mit der Liberalisierungswelle ist ein Anstieg des Bestandes ausländischer Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern von 0,5 Mrd. US\$ im Jahr 1990 auf 2,3 Mrd. US\$ im Jahr 2003 einhergegangen (UNCTAD, 2004, S. 376). Direktinvestitionen stellen die bei weitem wichtigste Quelle des Kapitalzuflusses für diese Länder dar. Im Zeitraum 2002–2004 entfielen fast 60 % der gesamten (Netto-) Kapitalimporte aller Entwicklungs- und Schwellenländer auf Direktinvestitionen (Schaubild 2).

Gleichzeitig hat sich seit Anfang der neunziger Jahre das Verhältnis zwischen dem Zustrom ausländischer Direktinvestitionen und den heimischen Ersparnissen sowie der gesamten Kapitalbildung etwa verdreifacht (World Bank, 2005b). Dieser Anstieg kann allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die gesamtwirtschaftliche Kapitalbildung weiterhin in erster Linie aus heimischen Erspar-

nissen speist. Ausländische Direktinvestitionen beliefen sich in den Jahren 2001–2003 lediglich auf ein Zehntel der heimischen Ersparnisse in allen Niedrig- und Mitteleinkommensländern.

Der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen kann zudem nicht ohne Weiteres als Ergänzung der heimischen Investitionsmittel verbucht werden. Es bleibt umstritten, ob und in welchem Maße heimische Investitionen durch ausländische Direktinvestitionen verdrängt werden, oder ob durch letztere sogar zusätzliche heimische Investitionen induziert werden. Zugunsten eines *Crowding-in* wird häufig die Studie von Borensztein et al. (1998, S. 128) angeführt, obwohl diese Autoren einschränkend darauf verweisen, dass die Komplementarität zwischen heimischen und ausländischen Investitionen nicht robust ist, sondern von der Spezifikation der Schätzgleichung abhängt. Andere Studien zeigen, dass der Effekt ausländischer Direktinvestitionen auf die heimischen Investitionen nicht zu verallgemeinern ist. So finden Agosin/Mayer (2000) starke Evidenz für ein *Crowding-in* in den asiatischen Gastländern, wohingegen es in Lateinamerika in der Regel zu einem *Crowding-out* gekommen ist.

Schaubild 2 – Struktur der (Netto-) Kapitalimporte von Entwicklungs- und Schwellenländern, 2002–2004 (%)



Quelle: World Bank (2005a, S. 14).

Für viele Entwicklungsländer hat die Frage des *Crowding-in* oder *Crowding-out* allerdings keine große Relevanz, weil sie bisher kaum Zugang zu Direktinvestitionen gehabt haben. Die Konzentration der Direktinvestitionen auf wenige große und relativ fortgeschrittene Entwicklungs- und Schwellenländer steht im Vordergrund der politischen Debatte. Es wird beklagt, dass viele Entwicklungsländer von positiven Effekten ausgeschlossen blieben, da 80 % der in allen Entwicklungs- und Schwellenländern angesiedelten Direktinvestitionsbestände auf nur 20 Gastländer entfallen.¹⁵ Die Vereinten Nationen folgern deshalb, dass die zentrale Herausforderung darin bestehe, die multinationalen Unternehmen auch in solche Entwicklungsländer zu locken, die sich bisher als wenig attraktiv erwiesen haben (UN, 2002).

2. Ambivalente empirische Ergebnisse zu den wirtschaftlichen Effekten

Selbst wenn es gelänge, einer größeren Zahl von Entwicklungsländern Zugang zu Direktinvestitionen zu verschaffen, bliebe es offen, ob sich die erhofften wirtschaftlichen Effekte von Direktinvestitionen überall einstellen. Die häufig implizite Annahme, dass die wirtschaftliche Entwicklung von Gastländern, in denen multinationale Unternehmen tätig sind, positiv beeinflusst wird, ist aus mehreren Gründen fragwürdig. Besonders umstritten ist es, ob von Direktinvestitionen ein wesentlicher Beitrag zur Bekämpfung der in vielen Entwicklungsländern verbreiteten absoluten Armut erwartet werden kann.¹⁶ Ein solcher Beitrag könnte auf verschiedenen Wegen erfolgen (Overseas Development Institute, 2002): Die Beschäftigungs- und Einkommensmöglichkeiten armer Bevölkerungsschichten dürften sich verbessern, wenn es wirtschaftliche Übertragungseffekte (*Spillovers*) zwischen Auslandsunternehmen und lokalen Zulieferern gibt und Direktinvestitionen das

gesamtwirtschaftliche Wachstum erhöhen. Abgesehen von diesen Effekten, die weiter unten aufgegriffen werden, könnten Arbeitskräfte, die bei Auslandsunternehmen beschäftigt sind, davon profitieren, dass diese Unternehmen im Vergleich zu lokalen Firmen höhere Löhne zahlen.

Das zuletzt genannte Argument kontrastiert mit der Kritik, die viele Nicht-Regierungsorganisationen und Gewerkschaftsvertreter an den „Hungerlöhnen“ und unmenschlichen Arbeitsbedingungen äußern, unter denen die Beschäftigten multinationaler Unternehmen in Entwicklungsländern zu leiden hätten. Diese Kritik suggeriert, dass die Armutssituation durch die Präsenz multinationaler Unternehmen noch verschlimmert wird. Unabhängig davon, ob die beklagten Zustände typisch sind oder eher Ausnahmen darstellen, wird von den Kritikern häufig außer Acht gelassen, dass alternative Beschäftigungsverhältnisse bei lokalen Unternehmen zumeist nur schlechtere Lohn- und Arbeitsbedingungen bieten. Es ist empirisch belegt, dass multinationale Unternehmen in der Regel höhere Löhne als lokal üblich gewähren (Graham, 2000; Overseas Development Institute, 2002). Dies gilt auch für unqualifizierte Arbeitskräfte. Allerdings konzentriert sich die Arbeitsnachfrage multinationaler Unternehmen auf qualifizierte Arbeitskräfte, weil diese Unternehmen technologisch anspruchsvollere Produktionsverfahren anwenden und vorwiegend in relativ humankapitalintensiven Sektoren der Gastländer tätig sind. Damit profitieren vor allem qualifizierte Arbeitskräfte, die typischerweise nicht zu den extrem Armen zählen, von vergleichsweise günstigen Verdienstmöglichkeiten. Die armutslindernden Lohneffekte von Direktinvestitionen dürften schon deshalb eher begrenzt sein. Die Beschäftigungschancen unqualifizierter Arbeitskräfte, die besonders unter Armut leiden, könnten durch arbeitssparenden technischen Fortschritt, der von den multinationalen Unternehmen vorangetrieben wird, sogar negativ betroffen werden.

Die Präsenz multinationaler Unternehmen ist auch keine Garantie dafür, dass die heimische Wirtschaft des Gastlandes durch technologische *Spillovers* stimuliert wird. Übertragungseffekte, die die gesamtwirtschaftliche Produktivität erhöhen, können sich daraus ergeben, dass lokale Unternehmen technologische und unternehmerische Innovationen imitieren und von den ausländischen Direktinvestoren ausgebildete Arbeitskräfte an sich ziehen (Görg/Greenaway, 2002). Derartige Übertragungseffekte sind empirisch aber nur schwer zu erfassen. Die Evidenz aus Fallstudien ist wenig eindeutig.¹⁷ Die Ergebnisse aus Querschnittsanalysen sind größtenteils fragwürdig: Es bleibt häufig ungeklärt, ob die höhere Produktivität eines Sektors die Folge von *Spillovers* ist oder aber der Grund dafür, dass ausländische Investoren sich in diesem Sektor engagiert haben. Übertragungseffekte sind nicht zwangsläufig, sondern dürften von den länderspezifischen Gegebenheiten in einzelnen Sektoren abhängen (Lipsey, 2002). Nach Görg/Greenaway (2002) bestimmt es sich maßgeblich aus der Kapazität von Gastländern, technologische und unternehmerische Innovationen zu absorbieren, ob Direktinvestitionen gesamtwirtschaftliche Produktivitätssteigerungen induzieren. Damit dürfte es gerade für die besonders bedürftigen Entwicklungsländer schwierig sein, die viel gepriesenen Vorzüge ausländischer Direktinvestitionen zu nutzen.

Angesichts dieser Erwägungen mag es überraschen, dass die OECD (2002b, S. 13) die Literatur zu den Wachstumswirkungen ausländischer Direktinvestitionen wie folgt zusammenfasst: „Most empirical studies conclude that FDI contributes to both factor productivity and income growth in host countries, beyond what domestic investment normally would trigger.“ Tatsächlich jedoch ergibt sich aus empirischen Analysen ein recht ambivalentes Bild (vgl. auch Lipsey, 2002, S. 55).

Eine uneingeschränkt positive Bewertung der Wachstumswirkungen von Direktinvestitionen findet sich nur in wenigen Studien. Ram/Zhang (2002) sowie Khawar (2005) kommen zu einem solchen Urteil, indem sie OLS-Schätzungen auf der Basis von Bestands- und/oder Stromdaten für Direktinvestitionen durchführen. Blonigen/Wang (2004) präsentieren SUR-Schätzungen (*Seemingly Unrelated Regression*), wobei die Periodendurchschnitte des Zustroms von Direktinvestitionen in den siebziger und achtziger Jahren als Determinante des Pro-Kopf-Einkommenswachstums betrachtet werden. Absehen von einigen Entwicklungsländern mit besonders schlechter Humankapitalausstattung (und überraschenderweise auch den Industrieländern) erweist sich der Zusammenhang als signifikant positiv.

Eine Reihe empirischer Studien deutet hingegen darauf hin, dass in den Gastländern wesentliche Voraussetzungen erfüllt sein müssen, bevor Direktinvestitionen wachstumswirksam werden:

- Balasubramanian et al. (1996) schreiben der handelspolitischen Offenheit der Gastländer eine große Bedeutung zu.
- De Mello (1997) findet, dass die Wachstumseffekte desto geringer ausfallen je größer die technologische Lücke zwischen dem Heimatland der Direktinvestoren und dem Gastland ist.
- Alfaro et al. (2001) zeigen, dass positive Wachstumseffekte ausbleiben, solange die Finanzmärkte der Gastländer nicht hinreichend entwickelt sind.
- Borensztein et al. (1998) verweisen darauf, dass die Gastländer eine Mindestausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften aufweisen müssen.
- In der einen oder anderen Weise wird damit die frühere Erkenntnis von Blomström et al. (1994) unterstrichen, dass die Gastländer bereits einen gewissen Entwicklungsstand erreicht haben müssen, um von ausländischen Direktinvestitionen zu profitieren.

Die meisten dieser Studien dürften die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen sogar noch überschätzen, weil der Endogenität der Direktinvestitionen nicht Rechnung getragen wird. Insbesondere wenn den Schätzungen – wie zu meist der Fall – Stromdaten zugrunde liegen, stellt sich ein Simultanitätsproblem, weil die Direktinvestitionen ihrerseits von der Wachstumsperformance der Gastländer abhängen. Dutt (1997), der Bestandsgrößen verwendet, findet negative Wachstumseffekte. Nunnenkamp/Spatz (2004) zeigen, dass ein höherer Bestand an Direktinvestitionen in Gastländern mit geringem Pro-Kopf-Einkommen und wenig entwickelten Institutionen mit geringeren Wachstumsraten des Durchschnittseinkommens in diesen Ländern einhergeht. Carcovic/Levine (2002) benutzen den GMM-Ansatz (*Generalized Method of Moments*), um die exogene Komponente des Zustroms von Direktinvestitionen zu ermitteln, und verwerfen mit dieser Schätzmethode die These signifikanter Wachstumseffekte von Direktinvestitionen.¹⁸

Alle bisher erwähnten Ergebnisse basieren zudem auf hoch aggregierten Bestands- oder Stromdaten zu den Direktinvestitionen in den Gastländern. Es wird vernachlässigt, dass sich die Wachstumseffekte zwischen verschiedenen Typen von Direktinvestitionen, den ihnen unterliegenden Investitionsmotiven sowie den Sektoren, in denen sie getätigt werden, unterscheiden dürften. Erste Indizien dafür, dass die Heterogenität der Direktinvestitionen für die Wachstumswirkungen von Bedeutung ist, finden sich in Castejón/Woerz (2005) sowie Nunnenkamp/Spatz (2004). Castejón/Woerz weisen nach, dass die Wirkungen weniger davon abhängen, wie viele Direktinvestitionen ein Gastland insgesamt attrahiert, sondern eher davon, in welchen Industrien die Direktinvestitionen getätigt werden. Für Entwicklungs- und Schwellenländer scheinen demnach Direktinvestitionen in weniger humankapitalintensiven und stärker auf natürlichen Ressourcen basierenden Industrien

geeignet, positive Wachstumseffekte zu entfalten. Die Berechnungen von Nunnenkamp/Spatz deuten darauf hin, dass der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Wachstum im Dienstleistungssektor stärker ist als in der verarbeitenden Industrie; innerhalb des industriellen Sektors treten demnach am ehestens dann positive Wachstumseffekte ein, wenn es sich um so genannte effizienzorientierte (d. h., auf den Weltmarkt ausgerichtete) Direktinvestitionen handelt.

2. Divergenz statt Konvergenz der Gastländer von US-amerikanischen Direktinvestitionen?

In einer neueren Analyse wird der Frage der Heterogenität von Direktinvestitionen genauer nachgegangen.¹⁹ Am Beispiel der von den Vereinigten Staaten getätigten Direktinvestitionen (im Folgenden: US FDI) werden zum einen verschiedene damit verbundene Aktivitäten (z. B. Produktion, Beschäftigung, Exporte und F&E der Tochterunternehmen, der Handel innerhalb des multinationalen Unternehmens sowie die Technologieimporte von der Muttergesellschaft) und deren Wachstumswirkungen in den Gastländern untersucht. Zum anderen werden disaggregierte Daten für die Direktinvestitionen in einzelnen Industrien benutzt.

Mit dem Datensatz des *Bureau of Economic Analysis* für US FDI werden mehrere Hypothesen getestet: Die Erwartung, dass sich die Wachstumseffekte zwischen einzelnen Sektoren und Industrien unterscheiden, begründet sich daraus, dass industriespezifische Charakteristika wie Faktorintensitäten, technologische Standards und Exportausrichtung verschiedene Typen von Direktinvestitionen induzieren dürften. So sollten im Bereich (nicht handelbarer) Dienstleistungen Direktinvestitionen dominieren, die auf den lokalen Markt des Gastlandes ausgerichtet sind; dagegen sollten in verarbeitenden Industrien, deren

Charakteristika mit den jeweiligen Ausstattungsmerkmalen des Gastlandes in Einklang stehen, weltmarktorientierte Direktinvestitionen stärker vertreten sein, die möglicherweise stärkere Wachstumsimpulse auslösen. Unterschiedliche Wachstumseffekte könnten sich auch in Abhängigkeit davon ergeben, wie die Aktivitäten der im Gastland tätigen Tochterunternehmen gemessen werden. Die in den meisten Studien verwendeten Angaben über den Bestand oder den Zustrom von Direktinvestitionen bieten über wachstumsrelevante Aktivitäten wie Produktion und Beschäftigung oder Exporte und Technologietransfers bestenfalls begrenzten Aufschluss. Theoretische Überlegungen lassen zudem vermuten, dass US FDI in Gastländern mit geringem Pro-Kopf-Einkommen, denen es an technologischer Absorptionskapazität mangelt, nicht zur Einkommenskonvergenz (d. h., zu aufholendem Wachstum) beitragen.

Um die empirische Relevanz dieser Hypothesen zu überprüfen, schätzen Mayer-Foulkes/Nunnenkamp (2005) eine so genannte Konvergenz-Regression. Diese hat die folgenden wesentlichen Merkmale:

- Die weithin übliche Wachstumsgleichung wird um US FDI sowie einen Interaktionsterm zwischen US FDI und dem (relativen) Ausgangseinkommen ergänzt.
- Die abhängige Variable wird als das Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens im Gastland relativ zum Wachstum des Pro-Kopf-Einkommens in den Vereinigten Staaten definiert.
- Alle Wachstumsdeterminanten werden instrumentiert, um dem Problem ihrer Endogenität Rechnung zu tragen.
- Es handelt sich um eine Panel-Schätzung mit Fünf-Jahresdurchschnitten für den Zeitraum 1980–2000.

Gemäß der Spezifikation der Schätzgleichung reflektiert der Koeffizient von US FDI den Wachstumseffekt für Gast-

länder, deren Einkommensniveau jenem der Vereinigten Staaten entspricht.²⁰ Ob durch US FDI Konvergenzeffekte induziert werden, bestimmt sich hingegen maßgeblich aus dem Koeffizienten des Interaktionsterms zwischen US FDI und dem relativen Ausgangseinkommen. Ein negativer Koeffizient des Interaktionsterms würde angesichts der Definition des relativen Einkommens bedeuten, dass stärkere Wachstumseffekte in solchen Gastländern eintreten, deren Einkommen weiter hinter jenes der Vereinigten Staaten zurückfällt. Andererseits kann US FDI zur Einkommensdivergenz führen, wenn der Interaktionsterm ein positives Vorzeichen aufweist und das Ausgangseinkommen des Gastlandes unterhalb eines kritischen Wertes liegt.

Die Schätzungen auf Basis der betrachteten US FDI-Aktivitäten in einzelnen Industrien ergeben zumeist positive Koeffizienten sowohl für den US FDI-Term per se als auch für den Interaktionsterm. Damit haben US FDI zwar positive Wachstumseffekte in Gastländern, die sich auf einem mit den Vereinigten Staaten vergleichbaren Einkommensniveau befinden; dieser Effekt schwächt sich aber mit zunehmendem Einkommensabstand ab, und unterhalb eines kritischen Ausgangseinkommens im Gastland gehen US FDI mit divergenten Einkommensentwicklungen einher. Dieses Muster stützt die These, wonach ein durch Direktinvestitionen bewirktes aufholendes Wachstum um so unwahrscheinlicher wird, je weniger entwickelt das Gastland bereits ist. Dies lässt sich einer begrenzten technologischen Absorptionskapazität ärmerer Gastländer zuschreiben. Je größer die technologische Lücke zwischen den Produktionsverfahren der US-amerikanischen Tochterunternehmen einerseits und den lokalen Unternehmen andererseits wird, um so weniger wahrscheinlich ist es, dass es zu wachstumsfördernden *Spillovers* kommt.

Gleichwohl zeigen sich signifikante Unterschiede zwischen verschiedenen US FDI-Aktivitäten sowie zwischen

den US FDI in verschiedenen Industrien. Diese Unterschiede ergeben sich aus einer Regression über alle geschätzten Koeffizienten für US FDI per se bzw. für den Interaktionsterm. Aus den Regressionsergebnissen können dann die Konvergenz- bzw. Divergenzeffekte für einzelne Aktivitäten und Industrien abgeleitet werden.

Die obere Graphik in Schaubild 3 verdeutlicht, dass die Wachstumseffekte höher ausfallen, wenn statt der üblicherweise verwendeten Bestands- oder Stromdaten für Direktinvestitionen die Beschäftigung oder der Umsatz der US-amerikanischen Tochterunternehmen in den Gastländern betrachtet werden. Dies unterstreicht die obige Vermutung, dass der Bestand und der Zustrom von US FDI die tatsächlichen Aktivitäten der Tochterunternehmen nur unzureichend widerspiegeln. Für Gastländer auf einem mit den Vereinigten Staaten vergleichbaren Einkommensniveau (in Schaubild 3: log relatives Ausgangseinkommen gleich null) ergibt sich zum Beispiel ein um zwei Prozentpunkte stärkerer Wachstumseffekt, wenn statt des US FDI-Bestandes die Beschäftigung in den Tochterunternehmen als erklärende Variable herangezogen wird. Am Umsatz der Tochterunternehmen gemessen lassen sich Konvergenzeffekte (relatives Wachstum größer als null) beobachten, wenn das relative Ausgangseinkommen des Gastlandes den Wert von $-1,39$ überschreitet; dieser Wert entspricht etwa 25 % des Pro-Kopf-Einkommens der Vereinigten Staaten. Am US FDI-Zustrom gemessen kommt es dagegen erst ab einem Wert von $-1,03$ (36 % des Einkommens der Vereinigten Staaten) zu Konvergenzeffekten.

Gleichzeitig zeigt sich, dass nur Gastländer mit einem recht hohen Pro-Kopf-Einkommen von Konvergenzeffekten durch Technologietransfers der amerikanischen Muttergesellschaften an die Tochterunternehmen begünstigt werden. Damit findet sich bestätigt, dass es den meisten Gastländern mit geringerem Pro-Kopf-Einkommen an Ab-

sorptionskapazität mangelt, um von technologischen *Spillovers* profitieren zu können. Überraschend ist es hingegen, dass die Exporttätigkeit US-amerikanischer Tochterunternehmen zwar in Gastländern mit vergleichsweise hohem Pro-Kopf-Einkommen positive Wachstumseffekte hat, in Gastländern auf einem Niveau von weniger als 35 % des Einkommens der Vereinigten Staaten jedoch Einkommensdivergenz bewirkt. Dies steht im Konflikt mit der Vermutung, dass ärmere Entwicklungsländer wirtschaftliche Aufholprozesse einleiten können, indem sie exportorientierte Direktinvestitionen anlocken.

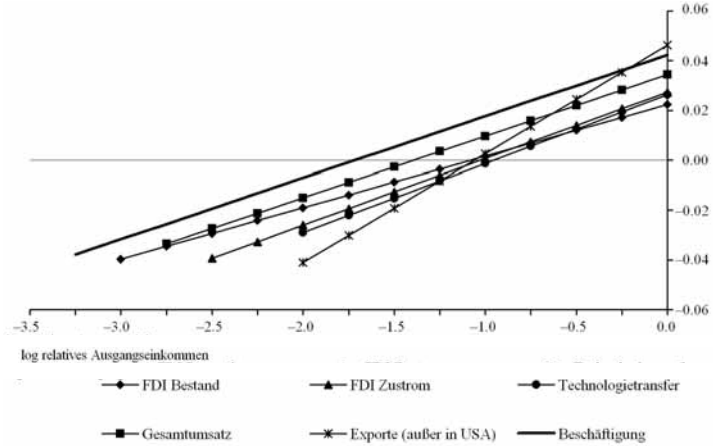
Die untere Graphik in Schaubild 3 verweist auf relativ starke Wachstumseffekte (von etwa drei Prozentpunkten über der Wachstumsrate der Vereinigten Staaten) im Dienstleistungssektor und in der Ölindustrie von Gastländern mit einem ähnlich hohen Einkommensniveau, wie es die Vereinigten Staaten aufweisen. Für diese Gastländer gilt also nicht, dass US FDI in der verarbeitenden Industrie vorteilhafter sind, obwohl diese im Vergleich zum Dienstleistungssektor stärker exportorientiert sein dürften. Die Beobachtung, dass US FDI in der Ölindustrie in Gastländern auf einem Einkommensniveau von mehr als 32 % des Einkommens der Vereinigten Staaten Konvergenzeffekte bewirken, relativiert zudem die verbreitete Auffassung, dass rohstofforientierte Direktinvestitionen wegen ihres Enklavencharakters keine wachstumsfördernden *Spillovers* induzieren. Für US FDI in der Nahrungsmittel- und der Metallindustrie zeigen sich dagegen fast über das gesamte Einkommensspektrum von Gastländern keine Konvergenzeffekte. Auch für die chemische Industrie und den elektrischen Ausrüstungsbau gilt, dass die Gastländer bereits recht weit fortgeschritten sein müssen, bevor US FDI zur Einkommenskonvergenz führen.²¹

Ähnlich differenzierte Studien über die Wachstumseffekte von Direktinvestitionen aus anderen Herkunftslän-

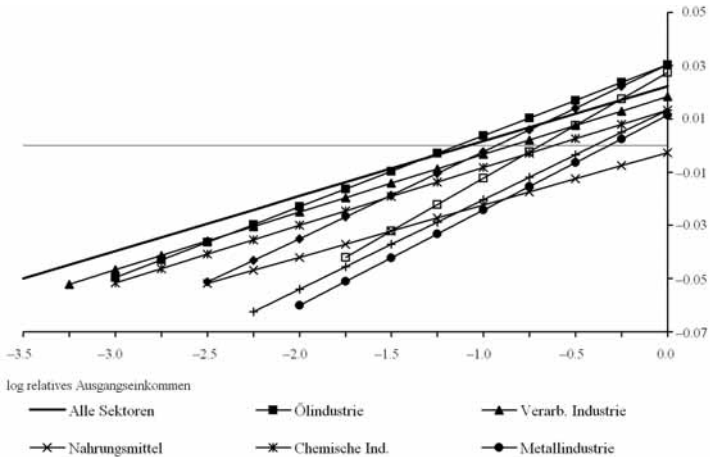
dern als den Vereinigten Staaten liegen bisher nicht vor. Es ist gegenwärtig also nicht zu beurteilen, ob die Ergebnisse von Mayer-Foulkes/Nunnenkamp (2005) verallgemeinert werden können oder vielmehr auf spezifische Charakteristika der US FDI zurückzuführen sind. Die Möglichkeit unterschiedlicher Wachstumseffekte von Direktinvestitionen aus verschiedenen Herkunftsländern ergibt sich unter anderem aus der unterschiedlichen Struktur der Direktinvestitionen im Hinblick auf ihre Verteilung zwischen fortgeschrittenen und weniger entwickelten Gastländern sowie auf ihre sektorale und industrielle Zusammensetzung. Zudem gibt es Hinweise darauf, dass die in verschiedenen Industrieländern beheimateten multinationalen Unternehmen unterschiedliche Strategien verfolgen. Blomström et al. (1997) argumentieren zum Beispiel, dass schwedische Unternehmen – im Unterschied zu amerikanischen Unternehmen – vorwiegend horizontale Direktinvestitionen tätigen. Auch für deutsche Unternehmen zeigt sich, dass Direktinvestitionen hauptsächlich durch den Zugang zu den lokalen Märkten der Gastländer motiviert sind (Buch et al., 2005). Aus unterschiedlichen Unternehmensstrategien könnten auch unterschiedliche Effekte der Direktinvestitionen in den Gastländern resultieren. Vergleichende empirische Analysen zu den Wachstumseffekten von Direktinvestitionen wichtiger Herkunftsländer wären deshalb hilfreich. Allerdings stellen sich erhebliche Datenprobleme, weil die meisten Herkunftsländer keine hinreichend disaggregierten Daten veröffentlichen.

Schaubild 3 – Wachstumseffekte von US FDI in Abhängigkeit vom Ausgangseinkommen

a) Ausgewählte FDI-Aktivitäten



b) Ausgewählte Industrien



Quelle: eigene Berechnungen auf der Basis von Daten des *Bureau of Economic Analysis*.

IV. Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Der Anstieg ausländischer Direktinvestitionen in den Entwicklungs- und Schwellenländern hat dort hohe Erwartungen geweckt. In Industrieländern wie Deutschland geht dagegen das Gespenst eines massiven Arbeitsplatzexports durch Produktionsverlagerungen und *Outsourcing* um. Frühere empirische Studien sowie neue eigene Analysen bieten jedoch starke Anhaltspunkte dafür, dass sich die Hoffnungen vieler Gastländer von Direktinvestitionen als trügerisch erweisen dürften und dass die arbeitsmarktrelevanten Rückwirkungen auf die Heimatländer komplexer sind, als es eingängige Schlagworte wie „Bye-bye ‚made in Germany‘“ suggerieren.

Die Forschungsergebnisse stehen zumeist in markantem Kontrast zu der gegenwärtig vorherrschenden Euphorie, wonach ausländische Direktinvestitionen für die Entwicklungsländer ein probates Mittel bieten, um wirtschaftliche Aufholprozesse zu beschleunigen und Armutsprobleme zu lindern. Für die meisten Gastländer mit niedrigem oder mittlerem Pro-Kopf-Einkommen erscheint es wenig realistisch zu erwarten, dass die internationalen Einkommensdiskrepanzen deutlich schrumpfen, sobald diese Länder mehr Direktinvestitionen erhielten.

Für viele Entwicklungsländer besteht die zentrale wirtschaftspolitische Herausforderung folglich nicht darin, multinationale Unternehmen ins Land zu locken, sondern die lokalen Voraussetzungen dafür zu schaffen, dass die viel gepriesenen Vorzüge von Direktinvestitionen zum Tragen kommen. Angesichts ungewisser externer Effekte verbietet es sich zumeist, knappe staatliche Ressourcen zur Subventionierung ausländischer Direktinvestoren zu verwenden. Der Subventionswettlauf im Rahmen des internationalen Wettbewerbs um Direktinvestitionen impliziert häufig eine Diskriminierung heimischer Unternehmen, wodurch diese

technologisch weiter zurückfallen könnten. Vielmehr käme es darauf an, die lokale technologische Absorptionsfähigkeit zu erhöhen, um von Übertragungseffekten der Direktinvestitionen profitieren zu können. Hierfür gibt es mehrere Ansatzpunkte: Von zentraler Bedeutung dürfte die Akkumulation von Humankapital sein. Hinreichend ausgebildete Arbeitskräfte sind zum einen ein wesentlicher komplementärer Produktionsfaktor für ausländische Direktinvestoren; zum anderen erhöhen sich mit steigendem Ausbildungsniveau die Aussichten auf Lerneffekte, die auch lokale Unternehmen nutzen können, wenn sie in multinationalen Unternehmen beschäftigte Arbeitskräfte abwerben. Die Intensität von *Spillovers* hängt zudem davon ab, ob ausländische Direktinvestoren auf leistungsfähige lokale Zulieferer zurückgreifen können. In vielen Entwicklungsländern müssten zunächst einmal die institutionellen Grundvoraussetzungen einschließlich klar definierter Eigentumsrechte, eines unabhängigen Rechtssystems und politischer Stabilität geschaffen werden, damit solche Zulieferer entstehen. Ferner bietet nur ein liberales Außenhandelsregime realistische Aussichten dafür, dass die Gastländer von Direktinvestitionen in internationale Wertschöpfungsketten eingebunden werden.

Im Hinblick auf die Herkunftsländer von Direktinvestitionen finden sich nur wenige empirische Belege dafür, dass die Aktivitäten ausländischer Tochterunternehmen bei den Muttergesellschaften generell zu einem Rückgang der Beschäftigung führen. In Abhängigkeit von den Motiven und dem Typ von Direktinvestitionen können sich sehr unterschiedliche Arbeitsmarkteffekte ergeben. Selbst das mit vertikalen Direktinvestitionen verbundene *Outsourcing* kann positive Auswirkungen auf die Gesamtbeschäftigung und das Durchschnittseinkommen in einer Industrie ausüben, weil es deren internationale Wettbewerbsfähigkeit stärkt. Das Beispiel der deutschen Automobilindustrie deu-

tet aber auch auf erhebliche Verteilungseffekte zuungunsten wenig qualifizierter Arbeitskräfte in den Heimatländern der Direktinvestoren hin.

Die wirtschaftspolitischen Entscheidungsträger und die Tarifpartner in diesen Ländern stehen damit vor der Herausforderung, den sozialen Sprengstoff, der aus den Verteilungskonflikten resultieren kann, zu entschärfen, ohne die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Industrie insgesamt zu untergraben. Bestrebungen in Ländern wie Deutschland und Frankreich, die Unternehmensbesteuerung und Sozialstandards auf EU-Ebene zu harmonisieren, werden dieser Herausforderung nicht gerecht. Deutsche Direktinvestoren etwa könnten Spezialisierungs- und Kostenvorteile, die die Arbeitsteilung innerhalb der EU bietet, nur noch eingeschränkt nutzen. Weil die Direktinvestoren nicht zuletzt mit außer-europäischen Anbietern konkurrieren, stünde zu befürchten, dass sich die Beschäftigungs- und Einkommenssituation längerfristig für alle Beschäftigten verschlechtert.

Als kontraproduktiv droht sich auch der Versuch zu erweisen, wenig qualifizierte Arbeitskräfte durch Mindestlöhne vor dem Wettbewerb aus Ländern mit vergleichsweise geringem Pro-Kopf-Einkommen zu schützen. Vielmehr ginge es darum, durch Lohnzurückhaltung und Lohndifferenzierung Zeit zu gewinnen, um die Qualifizierungsdefizite von Arbeitskräften abzubauen. Es hängt allerdings von mehreren Faktoren ab, ob diese Zeit effektiv genutzt werden kann und die Verteilungskonflikte auf längere Sicht entschärft werden können. Die Hauptverantwortung staatlicher Entscheidungsträger liegt darin, die deutsche Bildungsmisere im Schulwesen, die sich in internationalen Vergleichsstudien gezeigt hat, zu überwinden. Die Tarifpartner hätten dafür zu sorgen, dass auf betrieblicher Ebene verstärkt Qualifizierungsangebote gemacht werden. Schließlich müssten wenig qualifizierte Arbeitskräfte willens und in der Lage sein, bessere Bildungs- und Qualifizierungschancen zu nutzen.

Anmerkungen

* Dieser Beitrag ist erstmalig erschienen in: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik ZFW 1/2006, S. 20–44.

¹ Es wurde insbesondere befürchtet, dass die Regierungen vieler Entwicklungsländer der Marktmacht multinationaler Unternehmen hilflos ausgeliefert seien; vor allem in den siebziger Jahren wurden multinationale Unternehmen laut *The Economist* (2000) „widely denounced as big, irresponsible, monopolistic monsters.“

² Die Vereinten Nationen stellten anlässlich der UN Conference on Financing for Development in Monterrey (Mexiko) fest: „Private international capital flows, particularly foreign direct investment, ... are vital complements to national and international development efforts. Foreign direct investment contributes toward financing sustained economic growth over the long term. It is especially important for its potential to transfer knowledge and technology, create jobs, boost overall productivity, enhance competitiveness and entrepreneurship, and ultimately eradicate poverty through economic growth and development (UN, 2002, S. 5).

³ Brainard/Riker (1997, S. 18) bieten folgendes Beispiel: „U.S. parent employment falls one-sixth of one percent when wages in Mexico fall 10 percent. At the same time, affiliates in other developing countries, such as Malaysia, lay off 1.6 percent of their workforce.“

⁴ Es ist wahrscheinlich, dass die Direktinvestitionen ihrerseits von der Unternehmensperformance abhängen.

⁵ Der Befund von Bechert/Cellarius (2004, S. 8), wonach die 830000 Arbeitskräfte, die deutsche Unternehmen in ihren mittel- und osteuropäischen Tochtergesellschaften beschäftigen, zumeist nicht ausschließlich für den deutschen Heimatmarkt, sondern auch für die lokalen Märkte der Gastländer produzieren, widerspricht nicht der Dominanz von Kostenmotiven für die in Mittel- und Osteuropa angesiedelten Direktinvestitionen.

⁶ Es ist zu beachten, dass es hier nur um das *Outsourcing* geht, das mit deutschen Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa verbunden ist. Unberücksichtigt bleibt das *Outsourcing*, das durch den Bezug von Vorleistungen erfolgt, die von unabhängigen mittel- und osteuropäischen Anbietern geliefert werden. Die Effekte des deutschen Imports von Vorleistungen aus Mittel- und Osteuropa auf die (relative) Nachfrage nach weniger qualifizierten Arbeitern

werden von Geishecker (2005) analysiert. Falk/Wolfmayr (2005) untersuchen die Beschäftigungseffekte des Imports von Vorleistungen für eine Gruppe von sieben EU-Ländern.

⁷ Dieses Ergebnis beruht auf der Schätzung einer (Translog-) Kostenfunktion.

⁸ Von den betrachteten Direktinvestoren stammen 30 % aus Deutschland.

⁹ Allerdings sind die Direktinvestitionen der deutschen Automobilindustrie in anderen Industrieländern weiterhin um ein Vielfaches höher (90 Mrd. € in 2002) (Deutsche Bundesbank, 2004).

¹⁰ Vgl. ausführlich Nunnenkamp (2004a).

¹¹ Angaben in konstanten Preisen.

¹² Ergänzende Berechnungen für das Jahr 1980 werden in Schaubild 1 nicht aufgeführt, weil ein Vergleich zwischen den Leistungsgruppen wegen veränderter Klassifizierungen der Beschäftigten um so ungenauer wird, je weiter die Angaben zurückreichen. Gleichwohl ist es bemerkenswert, dass in ersten Hälfte der achtziger Jahre noch ein Anstieg des Beschäftigungsanteils weniger qualifizierter Arbeiter (von 40 % in 1980) zu beobachten war.

¹³ Für 1980 ergibt sich ein Wert von 92 %.

¹⁴ Hier lautet der – mit der bereits erwähnten Einschränkung zu versehen – Vergleichswert für 1980: 84 %.

¹⁵ Die OECD (2002a, S. 11) beklagt: „Unfortunately, many low-income countries have not benefited from the international investment surge.“ Zu einer Relativierung dieser Sichtweise vgl. Nunnenkamp (2004b).

¹⁶ Vgl. hierzu ausführlicher Nunnenkamp (2004b). Als absolut arm gelten in der Literatur solche Haushalte, die von weniger als einem US-Dollar (alternativ: zwei US-Dollar) pro Tag leben müssen.

¹⁷ Einen ausführlichen Überblick bieten Blomström et al. (2000).

¹⁸ Allerdings ist dieses Ergebnis nach Blonigen/Wang (2004) darauf zurückzuführen, dass das Sample sowohl hoch entwickelte Gastländer als auch Niedrig-Einkommensländer umfasst.

¹⁹ Vgl. zum Folgenden ausführlich Mayer-Foulkes/Nunnenkamp (2005).

²⁰ Für diese Gastländer ist der Interaktionsterm zwischen US FDI und dem relativen Ausgangseinkommen gleich null, weil das relative Ausgangseinkommen als Differenz zwischen dem Einkom-

men des Gastlandes und jenem der Vereinigten Staaten definiert wird.

²¹ In der chemischen Industrie gehen US FDI in Gastländern, deren Pro-Kopf-Einkommen weniger als 54 % des Einkommens der Vereinigten Staaten beträgt (log relatives Ausgangseinkommen geringer als -0,62), mit Einkommensdivergenz einher. Im elektrischen Ausrüstungsbau gilt dies sogar unterhalb eines relativen Pro-Kopf-Einkommens von 67 %. Selbst für viele Gastländer, die nach der Einkommensklassifizierung der Weltbank zu den Hocheinkommensländern zählen (Pro-Kopf-Einkommen von mehr als 9400 US-Dollar in 2003), sind demnach keine Konvergenzeffekte von US FDI zu erwarten.

Literaturangaben

Agosin, Manuel R. und Ricardo Mayer (2000): „Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd in Domestic Investment?“, UNCTAD Discussion Paper, Nr. 146, Geneva.

Alfaro, Laura, Areendam Chanda, Sebnem Kalemli-Ozcan und Selin Sayek (2001): „FDI and Economic Growth: The Role of Financial Markets“, Harvard Business School, Working Paper, Nr. 01-083.

Balasubramanyam, Venkataraman N., Mohammed A. Salisu und David Sapsford (1996): „Foreign Direct Investment and Growth in EP and IS Countries“, *Economic Journal*, Jg. 106, S. 92-105.

Bechert, Stefanie und Gertraud Cellarius (2004): „Outsourcing bietet Chance für die Entwicklung von wettbewerbsstarken europäischen Firmen“, *ifo Schnelldienst*, Jg. 57, H. 7, S. 7-10.

Becker, Sascha O., Karolina Ekholm, Robert Jäckle und Marc-Andreas Münder (2005): „Location Choice and Employment Decisions: A Comparison of German and Swedish Multinationals“, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, Nr. 1243, Kiel.

Blomström, Magnus, Robert E. Lipsey und Mario Zejan (1994): „What Explains Developing Country Growth?“, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, Nr. 4132, Cambridge, MA.

Blomström, Magnus, Gunnar Fors und Robert E. Lipsey (1997): „Foreign Direct Investment and Employment: Home Country Experience in the United States and Sweden“, *Economic Journal*, Jg. 107, H. 445, S. 1787-1797.

Blomström, Magnus, Ari Kokko und Mario Zejan (2000): *Foreign Direct Investment: Firm and Host Country Strategies*, London.

Blonigen, Bruce A. und Miao Wang (2004): „Inappropriate Pooling of Wealthy and Poor Countries in Empirical FDI Studies“, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, Nr. 10378, Cambridge, MA.

Borensztein, Eduardo R., José De Gregorio und Jong-Wha Lee (1998): „How Does Foreign Direct Investment Affect Economic Growth?“, *Journal of International Economics*, Jg. 45, S. 115–135.

Braconier, Henrik und Karolina Ekholm (2000): „Swedish Multinationals and Competition from High- and Low-Wage Locations“, *Review of International Economics*, Jg. 8, H. 3, S. 448–461.

Brainard, S. Lael und David A. Riker (1997): „Are U.S. Multinationals Exporting U.S. Jobs?“, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, Nr. 5958, Cambridge, MA.

Buch, Claudia, Jörn Kleinert, Alexander Lipponer und Farid Toubal (2005): „Determinants and Effects of Foreign Direct Investment: Evidence from German Firm-level Data“, *Economic Policy*, January 2005, S. 51–110.

Carkovic, Maria und Ross Levine (2002): „Does Foreign Direct Investment Accelerate Economic Growth?“, University of Minnesota, Minneapolis, mimeo.

Castejón, Carmen Fillat und Julia Woerz (2005): „Good or Bad? The Influence of FDI on Output Growth: An Industry-Level Analysis“, Euroframe Conference „Trade, FDI and Relocation: Challenges for the EU?“ (http://www.euroframe.org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2005/session8/eurof05_woerz.pdf).

De Mello, Luiz R. jr. (1997): „Foreign Direct Investment in Developing Countries and Growth: A Selective Survey“, *Journal of Development Studies*, Jg. 34, H. 1, S. 1–34.

Deutsche Bundesbank (2004), „Kapitalverflechtung mit dem Ausland“, *Statistische Sonderveröffentlichung*, Nr. 10, Frankfurt a.M.

Dutt, Amitava Krishna (1997): „The Pattern of Direct Foreign Investment and Economic Growth“, *World Development*, Jg. 25, H. 11, S. 1925–1936.

Falk, Martin und Yvonne Wolfmayr (2005): „The Impact of International Outsourcing on Employment: Empirical Evidence from EU Countries“, Euroframe Conference „Trade, FDI and Relocation: Challenges for the EU?“ (<http://www.euroframe>).

org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2005/session6/eurof05_falk.pdf).

Federico, Stefano und Gaetano Alfredo Minerva (2005): „Fear of Relocation? Assessing the Impact of Italy's FDI on Local Employment“, Euroframe Conference „Trade, FDI and Relocation: Challenges for the EU?“ (http://www.euroframe.org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2005/session6/eurof05_federico.pdf).

*Feenstra, Robert C. und Gordon H. Hanson (1996): „Foreign Investment, Outsourcing, and Relative Wages“, in: Robert C. Feenstra et al. (Hrsg.), *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*, Cambridge, MA (MIT Press), S. 89–127.*

Fischer, Stanley (1998): „Capital-Account Liberalization and the Role of the IMF“, in: Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility? Princeton University, Essays in International Finance, Nr. 207, Princeton, New Jersey, S. 1–10.

Geishecker, Ingo (2005): „Does Outsourcing to Central and Eastern Europe Really Threaten Manual Workers' Jobs in Germany?“, Euroframe Conference Trade, „FDI and Relocation: Challenges for the EU?“ (http://www.euroframe.org/fileadmin/user_upload/euroframe/docs/2005/session4/eurof05_geishecker.pdf).

Görg, Holger und David Greenaway (2002): „Much Ado About Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?“, Centre for Economic Policy Research, Discussion Papers, Nr. 3485, London.

Graham, Edward M. (2000): Fighting the Wrong Enemy: Antiglobal Activists and Multinational Enterprises, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Kenen, Peter B. (1998): „Preface“, in: Should the IMF Pursue Capital-Account Convertibility? Princeton University, Essays in International Finance, Nr. 207, Princeton, New Jersey, S. V–VI.

*Khawar, Mariam (2005): „Foreign Direct Investment and Economic Growth: A Cross-Country Analysis“, *Global Economic Journal*, Jg. 5, H. 1, Article 8 (<http://www.bepress.com/gej>).*

Klodt, Henning (2004): „Deutschland: Eine Basar-Ökonomie?“ (<http://www.uni-kiel.de/ifw/staff/klodt/basaroeconomie.pdf>).

Konings, Jozef und Alan Murphy (2001): „Do Multinational Enterprises Substitute Parent Jobs for Foreign Ones? Evidence from European Firm-Level Panel Data“, Centre for Economic Policy Re-

search, Discussion Papers, Nr. 2972, London (www.cepr.org/pubs/dps/DP2972.asp).

Lipsey, Robert E. (2002): „Home and Host Country Effects of FDI“, National Bureau of Economic Research, NBER Working Papers, Nr. 9293, Cambridge, MA.

Marin, Dalia (2004): „A Nation of Poets and Thinkers – Less So With Eastern Enlargement? Austria and Germany“, Centre for Economic Policy Research, Discussion Papers, Nr. 4358, London (www.cepr.org/pubs/dps/DP4358.asp).

Mayer-Foulkes, David und Peter Nunnenkamp (2005): „Do Multi-national Enterprises Contribute to Convergence or Divergence? A Disaggregated Analysis of US FDI“, Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, Nr. 1242, Kiel (<http://www.ifw-kiel.de/pub/kap/2005/kap1242.htm>).

Nunnenkamp, Peter (2004a): „The German Automobile Industry and Central Europe's Integration into the International Division of Labour: Foreign Production, Intra-Industry Trade, and Labour Market Repercussions“, *Papeles del Este. Revista electrónica*, H. 9 (<http://www.ucm.es/BUCM/cee/papeles/09/page0404220004a.pdf>).

Nunnenkamp, Peter (2004b): „To What Extent Can Foreign Direct Investment Help Achieve International Development Goals?“, *The World Economy*, Jg. 27, Nr. 5, S. 657–677.

Nunnenkamp, Peter und Julius Spatz (2004): „FDI and Economic Growth in Developing Economies: How Relevant Are Host-Economy and Industry Characteristics?“, *Transnational Corporations*, Jg. 13, H. 3, S. 53–86.

OECD (2002a): *New Horizons for Foreign Direct Investment: OECD Global Forum on International Investment*, Paris.

OECD (2002b): *Foreign Direct Investment for Development: Maximising Benefits, Minimising Costs*, Paris.

OECD (2005): *International Direct Investment Statistics Yearbook*, Paris.

Overseas Development Institute (2002): „Foreign Direct Investment: Who Gains?“, ODI Briefing Paper, April, London.

Ram, Rati und Kevin H. Zhang (2002): „Foreign Direct Investment and Economic Growth: Evidence from Cross-Country Data for the 1990s“, *Economic Development and Cultural Change*, Jg. 51, H. 1, S. 205–215.

Sinn, Hans-Werner (2004): „Basar-Ökonomie“, ifo Standpunkt, Nr. 50 (<http://www.ifo.de>).

Slaughter, Matthew J. (2000): „Production Transfer within Multi-national Enterprises and American Wages“, *Journal of International Economics*, Jg. 50, H. 2, S. 449–472.

Spatz, Julius und Peter Nunnenkamp (2002): *Globalisierung der Automobilindustrie: Wettbewerbsdruck, Arbeitsmarkteffekte und Anpassungsreaktionen*, Kieler Studien, Nr. 317, Berlin (Springer).

Stiglitz, Joseph E. (2000): „Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability“, *World Development*, Jg. 28, H. 6, S. 1075–1086.

The Economist (2000): „The World’s View of Multinationals“, 27. Januar (http://www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=276872).

UN (2002): „Final Outcome of the International Conference on Financing for Development“, United Nations, New York, mimeo.

UNCTAD (2004): *World Investment Report 2004*, United Nations, New York.

VDA (Verband der Automobilindustrie) (2004a): *International Auto Statistic. Edition 2004*, Frankfurt a.M.

VDA (Verband der Automobilindustrie) (2004b): *Tatsachen und Zahlen*, Jg. 67, Frankfurt a. M.

Williamson, John und Molly Mahar (1998): „A Survey of Financial Liberalization“, Princeton University, *Essays in International Finance*, Nr. 211, Princeton, New Jersey.

World Bank (2005a): *Global Development Finance 2005*, Band I, Washington, D.C.

World Bank (2005b): *World Development Indicators*, CD-ROM, Washington, D.C.