

Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens

Axel Sell

**Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen**

Nr. 83

Hrsg. von
Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth

Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens

Axel Sell

Andreas Knorr, Alfons Lemper, Axel Sell, Karl Wohlmuth
(Hrsg.):

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 83, Juni 2003,
ISSN 0948-3829

**Bezug: IWIM - Institut für Weltwirtschaft
und Internationales Management
Universität Bremen
Fachbereich Wirtschaftswissenschaft
Postfach 33 04 40
D- 28334 Bremen
Telefon: 04 21 / 2 18 - 34 29
Telefax: 04 21 / 2 18 - 45 50
E-mail: iwim@uni-bremen.de
Homepage: <http://www.iwim.uni-bremen.de>**

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung	3
2.	Transnationale Unternehmen und Direktinvestitionen	4
3.	Ausländische Direktinvestitionen und ökonomische Entwicklung	5
3.1	Empirische Analysen über den globalen Zusammenhang von Wachstum und Direktinvestitionen	5
3.2	Wo sind multinationale Unternehmen aktiv und warum?	6
3.3	Externe und interne Faktoren	8
4.	Betrachtung der Welt aus der Sicht einer multinationalen Unternehmung – das Beispiel Siemens	8
5.	Schlussfolgerungen	11
	Literatur	13

Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens

Prof. Dr. Axel Sell

1. Einführung

Die Analyse der Einkommensentwicklung in der verarbeitenden Industrie in den entwickelten Industrieländern zeigt, dass sich im Zuge der Globalisierung die Einkommensdifferenzen zwischen den einzelnen Ländern in den letzten Jahrzehnten deutlich angeglichen haben. Gemessen wurde das Einkommensniveau an den Lohnkosten pro Stunde, die aus Sicht der Unternehmen Kosten, aus der Sicht der Arbeitnehmer Einkommen darstellen. Betrugen die Lohnkosten (und damit die Einkommen) pro Stunde 1970 in den USA noch das Zweifache der im Durchschnitt der Länder zu verzeichnenden Kosten, so waren es 1998 nur noch 94%. Kanada verzeichnete einen Rückgang von 165% auf 80%, Schweden von 141% auf 112%, um die Spitzenreiter bei den Einkommen im Jahr 1970 zu nennen. Arbeitnehmer in Ländern, die 1970 noch weit unter dem Durchschnitt lagen, haben aufgeholt, wenn die Differenzen auch noch nicht verschwunden sind. Immerhin ist die Standardabweichung für die relative Einkommenshöhe der einzelnen Länder von 0,41 im Jahr 1979 auf 0,21 im Jahr 1998 gefallen (Sell, 2003).

Die Arbeitnehmer in einkommensmäßig zurückliegenden Ländern haben im Zuge der Globalisierung offenbar relativ gewonnen, die anderen ihre relative Position im Schnitt verschlechtert. Zurückgeführt werden kann das auf die Zunahme der internationalen wirtschaftlichen Verflechtung durch wechselseitige Direktinvestitionen und internationale Unternehmenskooperationen. Es kommt zu einer schnellen internationalen Diffusion von Neuerungen, Arbeitsvorgänge werden zerlegt, Aktivitäten international ausgelagert, für den Absatz spielt der Standort bei freiem Handel und bei den Fortschritten im Informations- und Transportwesen eine immer geringere Rolle. Die Arbeitnehmer sind der internationalen Konkurrenz durch Arbeitnehmer mit gleichen Qualifikationen in anderen Ländern ausgesetzt. Nach dem Gesetz vom einheitlichen Preis auf einem Markt (Jevons Law) kann es auf einem homogenen Markt, und der existiert für standardisierbare Leistungen bei einem liberalisierten Außenhandel, nur einen Preis geben, weil sonst Arbitrage einsetzt. So kann die Tendenz zur internationalen Lohnnivellierung kaum überraschen.

Für die Einkommenniveaus der Länder aus den Entwicklungsländern können wir – trotz Globalisierung – eine ähnlich positive Tendenz wie bei den aufholenden Industrieländern nicht konstatieren.

Warum werden diese Länder durch die Globalisierung nicht oder warum werden sie anders betroffen, welche Wirkungen haben Multinationale Unternehmen und Direktinvestitionen in diesen Ländern und warum sind die Wirkungen andere? Diese Frage steht im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen.

2. Transnationale Unternehmen und Direktinvestitionen

Im „World Investment Report“ werden Transnationale Unternehmen als Mutterunternehmen und deren ausländische Tochtergesellschaften verstanden, wobei eine Muttergesellschaft ein Unternehmen ist, das über einen mindestens 10-prozentigen Anteil am Eigenkapital oder den Stimmrechten eines Unternehmens in einem Land außerhalb des Heimatlandes verfügt mit der Zielsetzung, Einfluss auf das Management dieses Unternehmens auszuüben (UNCTAD). Diese Definition deckt sich mit der, die üblicherweise für multinationale Unternehmen verwendet wird. Nach meinem Verständnis sind transnationale Unternehmen große Unternehmen, die sich schon weitgehend von ihrer Heimatbasis emanzipiert haben, ohne dass ich hier eine konkrete Zahl für den Internationalisierungsindex nennen will, da ich keine statistische Erhebung plane. Die größten dieser transnationalen Unternehmen werden regelmäßig in den World Investment Reports der UNCTAD aufgeführt. Eine wichtige Informationsquelle ist auch die von der UNCTAD herausgegebene Zeitschrift „Transnational Corporations“.

Bei wissenschaftlichen Analysen wird der Begriff heute weitgehend vom Begriff der „Ausländischen Direktinvestitionen“ bzw. Foreign Direct Investment (FDI) ersetzt, das gilt selbst für viele Berichte in der Zeitschrift Transnational Corporations. Ausländische Direktinvestitionen sind grenzüberschreitende Investitionen einer Unternehmung mit dem Ziel, Einfluß auf das Management einer Unternehmung in einem anderen Land auszuüben. Wenn man allgemein über Transnationale Unternehmen spricht, dann werden meist sehr konkret einzelne Tatbestände und oft auch Fehlverhalten von großen Multinationalen Unternehmen angesprochen, die ihre zentrale Zielsetzungen „durch“ die Staaten hindurch realisieren und wenig Rücksicht auf die Belange des Gastlandes nehmen. Von Foreign Direct Investment wird meist dann gesprochen, wenn es um statistische Analysen der Wirkungen der Aktivitäten ausländischer Unternehmen in den Gastländern geht. Da Investitionen mit der Zielsetzung der unternehmerischen Tätigkeit bzw. Einflussnahme im wesentlichen von Unternehmen, und nicht von Privatpersonen ohne unternehmerischen Hintergrund im Heimatland, vorgenommen werden, spiegeln die statistischen Direktinvestitionen weitgehend die mit dem Engagement der multinationalen Unternehmen verbundenen finanziellen Ströme von Kapital wider. Ob sie auch den investiven Beitrag im Sinne einer Realkapitalbildung richtig wiedergeben, ist umstritten, einige Forscher präferieren „capital expenditures“ als Ausdruck der investiven Tätigkeit in den Gastländern als überlegenes Maß, für das allerdings nicht im gleichen Umfang statistisches Material verfügbar ist.

Im Folgenden wird zunächst auch auf den allgemeinen statistischen Befund und damit auf die Wirkung „im statistischen Durchschnitt“ eingegangen.

3. Ausländische Direktinvestitionen und ökonomische Entwicklung

3.1 Empirische Analysen über den globalen Zusammenhang von Wachstum und Direktinvestitionen

Die Anteile der Direktinvestitionen in Ländern mit niedrigem Einkommen sind seit den 70er Jahren nach einem kurzen Zwischenhoch tendenziell eher zurückgegangen, auch Länder mit mittlerem Einkommen haben zwar Direktinvestitionen angezogen, dabei ihren Anteil an den gesamten Direktinvestitionen aber nicht wesentlich steigern können (Mishra/Mody/Murshid, Chart1). Auch die ökonomischen Wachstumsraten in Ländern mit niedrigem Einkommen blieben niedrig, so dass sich der Abstand dieser Länder zu den Einkommen der Industrieländer und den besser gestellten Entwicklungsländern vergrößerte. Der empirische Befund macht deutlich, dass ökonomische Wachstumsraten und der Zufluß von ausländischen Direktinvestitionen positiv miteinander korreliert sind (vgl. zu einem Überblick z.B. Lipsey, 2000). Wenn Wachstum und Zufluß von Kapital über eine längere Zeit positiv miteinander verbunden sind, dann lässt sich statistisch allerdings nicht entscheiden, ob der Kapitalzufluß das Wachstum bewirkt oder umgekehrt das Wachstum in einem Land oder in einer Region das ausländische Kapital anzieht. Nach Mishra u.a. gilt: "domestic growth often drives capital flows" (p. 2). Hinzugefügt wird aber auch gleich die Einschätzung: "that private capital can reinforce the growth process. Thus, as global integration advanced in the 1990s, the distribution of benefits from international capital flows accentuated income differentials between countries, mirroring events of the earlier episode of significant globalization that occurred about a century ago" (ibid).

Nun ist ausländisches Kapital nicht der einzige Faktor, der zu einer Verbesserung der Potentiale eines Landes führt. Auch in Ländern mit einem großen Zustrom ausländischen Kapitals wird die Masse der Kapitalbildung durch inländische Ersparnis bewirkt, inländische Investitionen in physisches und in Humankapital sind wesentliche Quellen des Wachstums. Daß andere Faktoren von großer Bedeutung sind, das zeigen auch die empirischen Ergebnisse der Weltbankanalysen (Mishra et. al., Chart 3), bei denen sich nach Bereinigung um solche Faktoren ein sehr unscharfes Bild für den Zusammenhang von Wachstum und Zufluß an Direktinvestitionen andeutet.

Differenzierter erscheint schon das Bild, wenn zwischen Entwicklungsländern noch einmal unterschieden wird. Blomström u.a. (1994) kamen zum Ergebnis, dass FDI einen signifikanten positiven Einfluß auf das Wachstum der nach dem Pro-Kopf-Einkommen oberen Hälfte der Entwicklungsländer hatten, aber nicht auf das Wachstum der ärmeren Entwicklungsländer. Andere Studien bestätigten diese Ergebnisse für andere Stichproben, wobei Interaktionen mit anderen Determinanten wie Bildung und Ausbildung herausgearbeitet wurden: Je besser die Bildung, umso größer der Wachstumsbeitrag von Direktinvestitionen.

Um mehr Licht auf die Wirkungsweise von Direktinvestitionen zu werfen, kann man auch versuchen, den Einfluß auf andere Schlüsselvariable zu messen. Bosworth und Collins finden z.B. für 58 Länder (1999), dass sich durch Direktinvestitionen auch die inländischen Investitionen im Verhältnis 1:1 steigern. Das steht im Gegensatz zu Portfolioanlagen, bei denen es keine signifikante Beziehung zu inländischen Investitionen gibt. Dieser positive Effekt auf inländische Investitionen wurde auch durch Borenstein u.a. (1995) herausgearbeitet, so dass der in der Theorie befürchtete Effekt

eines „crowding out“ einheimischer Investoren, einer Verdrängung durch ausländische, sich nicht bestätigte.

Die Regressionsanalysen von Lipsey und seine vorsichtige Interpretation machen die Vielfalt der Einflußgrößen deutlich, denn alle Regressionsansätze erklären nur einen relativ geringen Teil (maximal 30%) der Unterschiede im Wachstum. Direktinvestitionen haben dennoch zumindest das erwartete positive Vorzeichen, Schulbildung, die Entwicklung der Preise für die Produkte eines Landes und der Abstand im Pro-Kopf-Einkommen zu den USA zu Beginn der Periode sind weitere signifikante Einflußgrößen (ibid, p. 82).

3.2 Wo sind multinationale Unternehmen aktiv und warum?

Statistische Daten zeigen weltweit, dass der größte Umfang von Direktinvestitionen in den Industrieländern getätigt wird. Wie die Daten in den World Investment Reports deutlich machen, gehen relativ wenige Investitionen in die ärmsten Länder. Inzwischen ist ein Wettlauf vieler Länder um Investitionen entbrannt, Promotion Strategien werden entworfen (Loewendahl 2001), um die Vorzüge eines Landes anzupreisen. Die Entscheidungen über den Standort werden letztlich aber auf der Grundlage von Fakten getroffen, zu denen nach Untersuchungen von Morisset (2000) bei afrikanischen Ländern vor allem das Vorhandensein natürlicher und mineralischer Rohstoffen und die Größe des Marktes gehören.

Etwa zwei Drittel der Direktinvestitionen gingen in dem betrachteten Zeitraum nach Südafrika, Nigeria und an die Elfenbeinküste, die auch über etwa zwei Drittel des Bruttosozialproduktes verfügten. Etwa 60% der Direktinvestitionen gehen in die Ölindustrie und in die Ausbeutung natürlicher Ressourcen. Auch hier findet sich eine starke Korrelation von 94 % zwischen Ressourcenausstattung und Direktinvestitionen, wobei Ressourcenausstattung als Summe der Beiträge der primären und sekundären Sektoren abzüglich des Beitrags der verarbeitenden Industrie gemessen wurde (ibid, p. 110).

Ressourcenausstattung und Marktgrößen sind allerdings keine wirtschaftspolitischen Stellgrößen, sondern historisches Erbe bzw. bei der Marktgröße eine durch Wachstum angestrebte langfristige Zielgröße. Morisset stellt sich daher die Frage, welche Länder jenseits von Marktgröße und Ressourcenausstattung erfolgreich bei der Attraktion von Direktinvestitionen waren. Direktinvestitionen werden in seinem Regressionsansatz daher „normalisiert“ indem sie durch das Produkt von Ressourcenausstattung und Bruttosozialprodukt dividiert werden. Ermittelt und erklärt werden soll durch den Ansatz das Ausmaß von Direktinvestitionen, das nicht auf diese beiden Haupteinflußgrößen zurückzuführen ist. Bei einem solchen „Index des Geschäftsklimas für Direktinvestitionen“ nehmen Namibia, Mali und Mosambik die ersten Plätze ein, Südafrika, der Spitzenreiter bei der nicht normierten Skala, liegt auf dem 26. Platz, Nigeria auf dem 20.

Tabelle 1: FDI inflows and GDP: ranking of 29 African countries, average 1996-1997
(Millions of dollars, millions of inhabitants)

Country	Net FDI Inflow	GDP	Population 1998
South Africa	2313,5	129094	41
Nigeria	1566,0	36540	121
Cote d'Ivoire	305,1	10251	14
Angola	265,5	7396	12
Tanzania, United Republik	154,0	6707	32
Uganda	148,0	6555	21
Namibia	109,9	3453	2
Ghana	101,3	6762	18
Senegal	92,2	4542	9
Mozambique	68,3	1944	17
Zimbabwe	66,5	8512	10
Zambia	64,0	4051	12
Mali	61,6	2532	11
Mauritius	46,7	4151	3
Cameroon	40,0	9115	14
Benin	31,5	2137	6
Guinea	20,6	3998	7
Chad	16,5	1603	7
Kenya	16,2	9899	29
Madagascar	12,1	3552	15
Congo, Republic	8,5	2298	3
Central African Republic	5,5	954	3
Ethiopia	5,0	6330	61
Rwanda	2,4	1771	8
Congo, Democratic Rep.	1,5	6904	48
Malawi	1,5	2424	11
Burundi	1,0	1137	7
Niger	1,0	1858	10
Sierra Leone	1,0	940	5

Source: Morisset, 2000, World Bank (1999)

Als strategische Aktionen zur Verbesserung des Klimas werden neben der makroökonomischen und politischen Stabilität

- Öffnung des Marktes durch Handelsliberalisierung,
- Durchführung attraktiver Privatisierungsprogramme,
- Modernisierung von Bergbau- und Investitionsgesetzen,
- Unterzeichnung internationaler Abkommen über Direktinvestitionen,
- Entwicklung einiger prioritärer Projekte mit einem multiplikativen Effekt auf andere Projekte und
- imagebildende Anstrengungen mit der Einbindung hochgestellter politischer Persönlichkeiten, einschließlich des Staatspräsidenten (ibid, p. 124).

Es bestehen nach dieser Analyse also durchaus die Möglichkeiten für die einzelnen Länder, ihre Attraktivität zu steigern.

3.3 Externe und interne Faktoren

Die Schlussfolgerung aus der dargestellten empirischen Analyse Afrikas deckt sich mit der Schlussfolgerung von Hemmer u.a. (2000), die in ihren Empfehlungen an die Entwicklungsländer ebenfalls auf die Gestaltung der Rahmenbedingungen zum Anreiz für Direktinvestitionen abstellen. Wenn sich Entwicklungsländer aktiv an der Globalisierung beteiligen wollen, so müsse sichergestellt werden, dass staatliche Akteure die Rahmenbedingungen für global produzierende Unternehmen verbessern und insbesondere auch die Gestaltung der Rechtsverhältnisse und der Infrastruktur darauf ausrichten (ebenda, Kapitel E). Dennoch, auch die positiv herausgestellten Entwicklungsländer (Namibia mit 1960 Dollar Pro-Kopf-Einkommen 2001 auf Rang 104, Mali mit 230 Dollar auf Rang 191, Mosambik mit 210 Dollar auf Rang 194, World Development Indicators 2003) haben sich nicht übermäßig erfolgreich in die Globalisierung einschalten können.

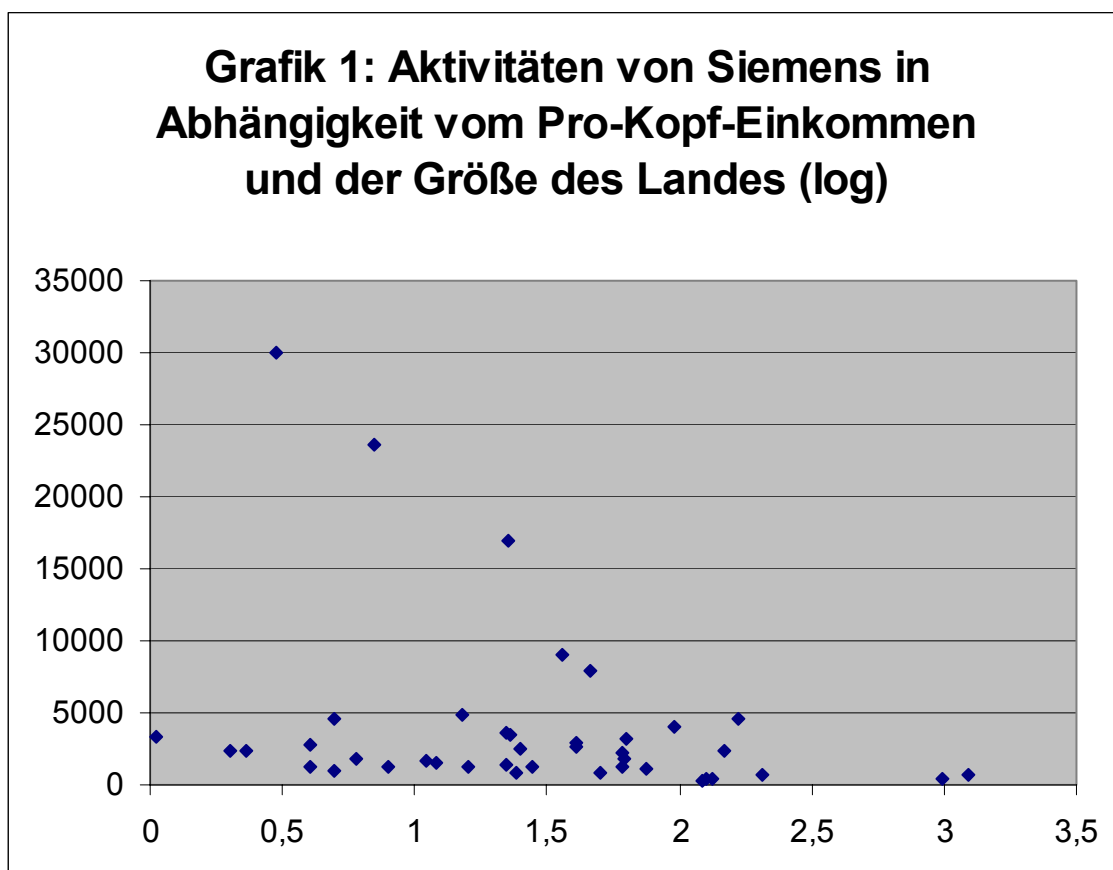
Ein Unterschied der armen Entwicklungsländer zu der Gruppe der entwickelten Industrieländer liegt darin, dass sie nicht im gleichen Ausmaß in den Freihandel integriert sind. Die Nutzung dieser Länder als Produktionsstandort für den Markt der Industrieländer ist daher nur begrenzt möglich. Es gibt viele Beschränkungen, und selbst dort, wo es keine Beschränkungen gibt, gibt es potentielle Beschränkungen, die Risiken für Investoren darstellen. Entfernungen zu den Weltmärkten, komplizierte und damit teure und lange Transportwege sind weitere Probleme. Das sind externe Ursachen. Für auf den Inlandsmarkt zielende Direktinvestitionen sind die Märkte oft zu klein, Freihandelszonen und andere regionale Integrationen kommen nur schwer in Gang. Die Entwicklungsunterschiede sind beträchtlich, und auch die politische Verfassung und die Rechtsverhältnisse sind oft eher abschreckend als einladend. Ob diese Faktoren so klar als intern charakterisiert werden können, ist allerdings eine nicht einfach zu beantwortende Frage. Oft gibt es den Einfluß und damit eine Verantwortung der ehemaligen Kolonialmacht, und im Gefolge kommen auch Transnationale Unternehmen mit ihrem Einfluß auf und mit ihren Verflechtungen mit den demokratischen und nicht so demokratischen Kräften der Länder ins Spiel. Religionskonflikte, zum Teil von außen geschürt, spielen ebenfalls eine oft unheilvolle Rolle.

4. Betrachtung der Welt aus der Sicht einer multinationalen Unternehmung – das Beispiel Siemens

Siemens ist nach Angaben der Homepage in mehr als 190 Ländern präsent und damit eine der internationalsten Organisationen der Welt. Auf der Homepage werden in einem Länderindex Aktivitäten in mehr als 100 Entwicklungs- und Transformationsländern aufgeführt. Siemens ist in den Geschäftsfeldern Information and Communications, Power, Medical, Automation and Control, Transportation, Lighting sowie im Finanz- und Immobiliengeschäft tätig, dazu kommen Beteiligungen mit Computern und Hausgeräten als Schwerpunkte der BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH. Was macht ein Konzern in diesen Ländern? Im Bereich Power wird unterschieden zwischen Power Generation (600.000 Megawatt installierte Leistung, Servi-

ceverträge für neue Gasturbinen, etc.) und Power Transmission and Distribution (z.B. Wartung und Instandhaltung kompletter regionaler Stromversorgungsnetze, beispielsweise in Lettland und Neuseeland). In diesem Geschäftsfeld werden 86 % des Umsatzes außerhalb Deutschland, die Hälfte davon außerhalb Europas erwirtschaftet.

Es werden hier nur die Aktivitäten in Entwicklungs- und Schwellenländern, nicht die in den entwickelten Industrieländern betrachtet. In etwa der Hälfte der aufgeführten Schwellen-, Transformations- und Entwicklungsländern wird lediglich auf eine regionale Homepage von Siemens verwiesen, große Aktivitäten finden nicht statt oder werden zumindest nicht genannt. Das betrifft, soweit überhaupt aufgeführt, auch fast alle oben aufgeführten afrikanischen Ländern mit der Ausnahme von Nigeria und Südafrika, von wo aus das südliche Afrika mitbetreut wird. In vielen Ländern erstrecken sich die Aktivitäten auf eine Unterstützung des Absatzes in den Hauptaktivitäten des Konzerns, was aus der relativ geringen Anzahl an Beschäftigten deutlich wird. In einigen Ländern wird neben dem Verkaufsgeschäft, der Beratung und Dienstleistung ausdrücklich auf die Produktion von Teilen für das weltweite Geschäft (Export) und/oder für den Markt des Gastlandes hingewiesen.



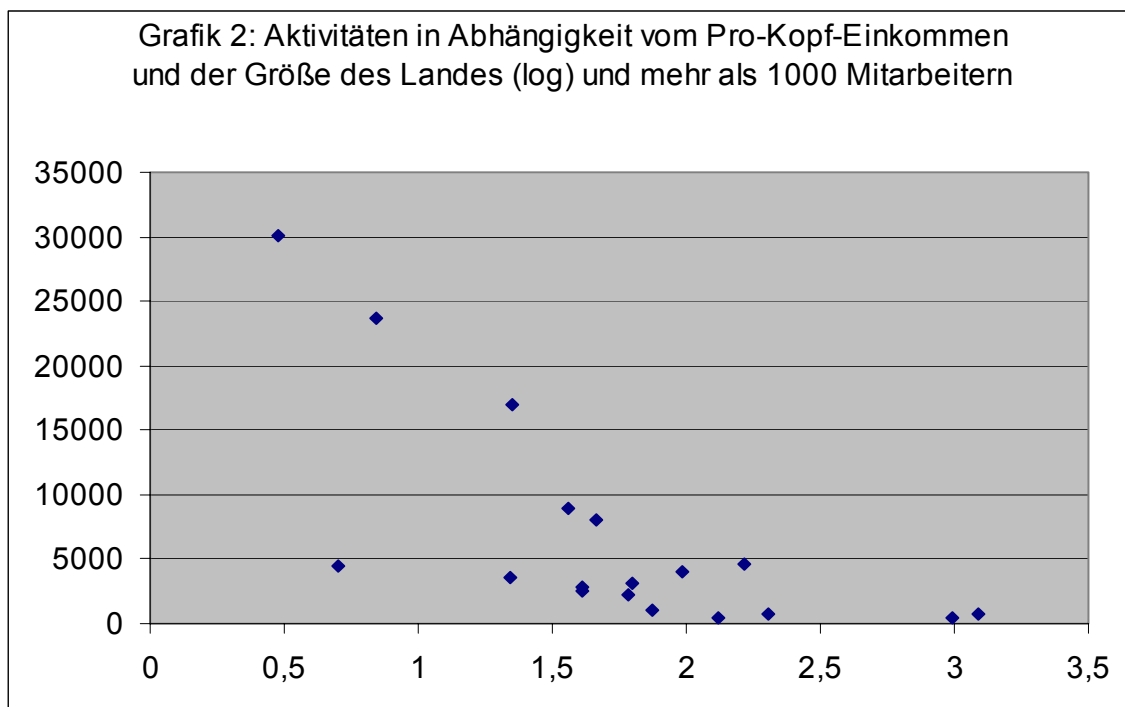
Quelle: eigene Darstellung anhand der Daten von der Homepage von Siemens für 2001

Die Analyse der genannten Aktivitäten in den einzelnen Ländern vermittelt den Eindruck, dass Siemens primär in großen Ländern tätig ist, wobei Größe im folgenden an der Bevölkerung (in logarithmierter Form auf der Basis 10) gemessen wird, und darüber hinaus in einigen kleineren Ländern mit einem höheren Pro-Kopf-

Einkommen (Stand 1998), was gleichzeitig für einen relativ hohen Entwicklungsstand und für ein relativ gutes Ausbildungsniveau in diesen Ländern spricht. Grafik 1 zeigt im Streudiagramm die Länder, in denen über die Nennung der Geschäftsadresse hinaus Aktivitäten genannt werden.

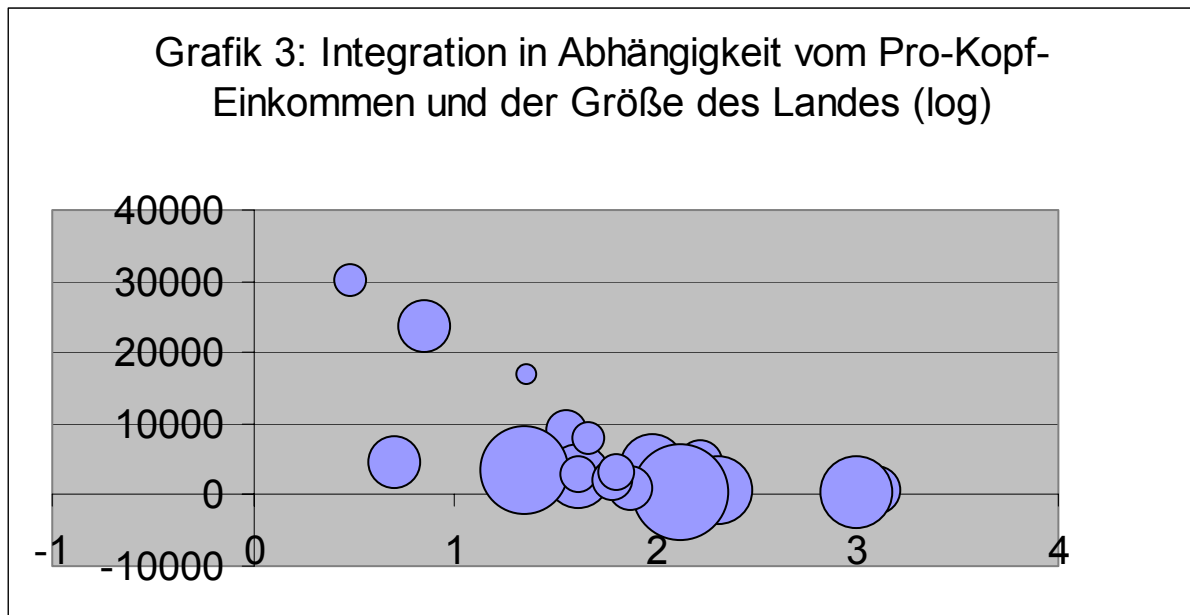
Unten rechts lassen sich unschwer China und Indien identifizieren, oben links Singapur. Die meisten der afrikanischen Länder wären aufgrund des geringen Pro-Kopf-Einkommens und der geringen Größe im Streudiagramm unten links einzuordnen gewesen.

Grafik 2 zeigt nur die Länder, in denen Siemens mehr als 1000 Mitarbeiter beschäftigt. Der Vergleich der Grafiken zeigt, dass das Streudiagramm im unteren Bereich stark ausgedünnt wird. Es bleiben große Länder mit einem relativ geringen Einkommensniveau wie China und Indien, und es bleiben kleine und mittlere Länder mit einem vergleichbar hohen Einkommensniveau. Der mit dem relativ hohen Einkommensniveau in Verbindung gebrachte relativ gute Ausbildungsstand ist regional selektiv auch in den großen Ländern China und Indien vorhanden, so dass in diesen Ländern die Attraktivität des Marktes mit der Geeignetheit als Produktionsstandort zusammentrifft.



Quelle: eigene Darstellung anhand der Daten von der Homepage von Siemens für 2001

Das Ausmaß, in dem in einem Land wirtschaftliche Wertschöpfung durch Produktion und arbeitsintensive Dienstleistungen über die reine Verkaufsunterstützung stattfindet, kann durch einen Index aus Mitarbeiterzahl dividiert durch Umsatz gemessen werden. Er zeigt, wie stark sich das Unternehmen in das Land integriert hat. Wenn eine Umsatzmillion mit relativ vielen Mitarbeitern verdient wird, dann deutet das eher auf Produktion und einen relativ hohen inländischen Wertschöpfungsanteil denn auf Handel hin.



Quelle: eigene Darstellung anhand der Daten von der Homepage von Siemens für 2001

Den größten Index weist Pakistan mit 20,7 (Mitarbeiter/Mio. Euro) auf, gefolgt von Malaysia, Indien, Indonesien, Mexiko und Kolumbien, alles relativ große Länder. Links oben ist Singapur eingeordnet, daneben mit etwas geringerem Pro-Kopf-Einkommen, Hongkong, wobei ein Teil der Hongkong zugerechneten Arbeitskräfte in Tochtergesellschaften in unmittelbarer Nachbarschaft beschäftigt sind. Auch Kroatien ist als drittes relativ kleines Land in diesem Kreis mit einem Integrationsgrad von 6,4 enthalten. Gemeinsam sind diesen kleinen Ländern ein hohes Ausbildungsniveau, eine zentrale Lage und ein weltmarktoffenes Handelsregime, das eine Produktion auch für internationale Märkte in diesen Ländern attraktiv macht.

5. Schlussfolgerungen

Die Einkommensunterschiede der armen Entwicklungsländer zu den reichen Ländern haben sich in der Vergangenheit nicht verringert, sondern eher vergrößert. Die in der entwickelten Welt zu beobachtende Nivellierung der Einkommensunterschiede und das Aufholen der schwächeren Länder finden bei den armen Ländern nicht statt. Woran liegt das? Zum einen sind diese Länder nicht im gleichen Umfang wie die betrachteten Industrieländer in den Freihandel integriert, es gibt viele Beschränkungen. Selbst dort, wo es keine Beschränkungen gibt, gibt es potentielle Beschränkungen, die Investoren in diesen Ländern abschrecken. Zum anderen sind es interne Faktoren. Es fehlen zur Integration in die Weltwirtschaft die allgemeinen Voraussetzungen der Infrastruktur im weitesten Sinn, wozu auch staatliches Verhalten, die Verwaltung, das Schulwesen, der Bildungs- und Ausbildungsstand neben der Anbindung an Verkehrs- und Kommunikationsnetze gehören. Insgesamt wird relativ wenig in den armen Entwicklungsländern investiert.

Der empirische Befund zeigt einen positiven Zusammenhang zwischen den dennoch getätigten Direktinvestitionen und dem Wachstum der Entwicklungsländer, wobei die

kausale Beziehung nicht immer eindeutig festzustellen ist. Direktinvestitionen gehen tendenziell in größerem Umfang in besser entwickelte Länder und entfalten auch dort größere positive Wirkungen. Kleinere Länder, soweit sie nicht Rohstoffe besitzen, haben Probleme, in nennenswertem Umfang Investitionen durch Transnationale Unternehmen anzuziehen und eine Wertschöpfung über Handels- und Serviceleistungen hinaus zu erreichen. Wie das Beispiel Siemens deutlich macht, sind die großen multinationalen Unternehmen im Bereich der verarbeitenden Industrie für kleine Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen meist nur Anbieter von Anlagen und Servicedienstleistungen. Sie sind keine großen Arbeitgeber und keine vor Ort produzierenden Unternehmen mit Spill-Over Effekten auf die lokale Wirtschaft.

Das ist eher der Fall bei großen Ländern, deren Binnenmarkt ein intensiveres Engagement lohnend erscheinen lässt, das ist auch eher zu erwarten in Entwicklungs- und Transformationsländern mit guten Infrastruktur- und guten sonstigen Produktionsvoraussetzungen. Diese Länder zählen dann in der Regel schon nicht mehr zu den Ländern mit niedrigem Einkommen.

Literatur:

- Blomström, Magnus, et. al., 1994, What explains the growth of developing countries? in: W.J. Baumol, R. R. Nelson, and E. N. Wolff (eds), *Convergence of Productivity: Cross National Studies, and Historical Evidence*, New York, pp. 243-259, zitiert nach R. E. Lipsey, op. cit.
- Borenzstein, Eduardo, José De Gregorio, and Jong-Wha Lee, 1998, How Does Foreign Investment Affect Growth? *Journal of International Economics*, Vol. 45, pp. 115-135.
- Bosworth, Barry P., and Susan M. Collins, 1999, *Capital Flows to Developing Economies: Implications for Saving and Investment*, *Brookings Papers on Economic Activities*: 1, Brookings Institution, pp. 143-169, zitiert nach Loungani et.al., op. cit.
- Hemmer, Hans-Rimbert, Katja Bubl, Ralf Krüger und Holger Marienburg, 2000, *Entwicklungsländer. Opfer oder Nutznießer der Globalisierung*, erstellt für die Konrad-Adenauer Stiftung, Justus-Liebig-Universität Gießen, August. Nicht schlussformatierte Fassung.
- Lipsey, Robert E., 2000, Inward FDI and economic growth in developing countries, *Transnational Corporations*, vol. 9, no. 1 (April), pp. 67-95.
- Loewendahl, Henry, 2001, A framework for FDI promotion, *Transnational Corporations*, vol. 10, no. 1 (April), pp. 1-42.
- Loungani, Prakash, and Assaf Razin, 2001, How Beneficial is Foreign Direct Investment for Developing Countries, *Finance & Development*, Vol. 38, no. 2 (June), pp. 6-9.
- Mishra, Deepak, Ashoka Mody, and Antu Panini Murshid, 2001, Private Capital Flows and Growth, *Finance & Development*, Vol. 38, no. 2 (June), pp. 2-5.
- Morisset, Jacques, 2000, Foreign direct investment in Africa: policies also matter, *Transnational Corporations*, vol. 9, no. 2 (August), pp. 107-125.
- Ozawa, Terutomo, 1992, Foreign direct investment and economic development, *Transnational Corporations*, vol. 1, no. 1, February, pp. 27-54.
- Sell, Axel, *After the Asian Crisis. Foreign Direct Investment, Strategic Alliances and the International Competitiveness of Nations. With Special Reference on Japan and Germany*, in: Toshiniko Hozumi, Karl Wohlmuth (eds.), Tobias Knedlich (Assistant Editor), *After the Asian Crisis. Schumpeter and Reconstruction*, Münster, Hamburg, London 2003, pp. 305-328.
- World Bank, *World Development Indicators 2003*.
- www.siemens.com/index.

**Bisher erschienene
“Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium”
des Instituts für Weltwirtschaft und Internationales Management
/ Universität Bremen:**

Nr. 1

Sell, Axel:

Staatliche Regulierung und Arbeitslosigkeit im internationalen Sektor, 1984. 35 S.

Nr. 2 (vergriffen)

Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter:

Indikatoren zur Bestimmung von Schwellenländern. Ein Vorschlag zur Operationalisierung, 1984. 40 S.

Nr. 3

Lörcher, Siegfried:

Wirtschaftsplanung in Japan, 1985. 19 S.

Nr. 4

Iwersen, Albrecht:

Grundelemente der Rohstoffwirtschaftlichen Zusammenarbeit im RGW, 1985. 52 S.

Nr. 5

Sell, Axel:

Economic Structure and Development of Burma, 1985. 39 S.

Nr. 6 (vergriffen)

Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

Transnationale Konzerne der Dritten Welt und der Entwicklungsprozeß unterentwickelter Länder, 1985. 38 S.

Nr. 7

Sell, Axel:

Arbeitslosigkeit in Industrieländern als Folge struktureller Verhärtungen, 1986. 21 S.

Nr. 8

Hurni, Bettina:

EFTA, Entwicklungsländer und die neue GATT-Runde, 1986. 28 S.

Nr. 9 (vergriffen)

Wagner, Joachim:

Unternehmensstrategien im Strukturwandel und Entwicklung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, 1986. 28 S.

Nr. 10 (vergriffen)

Lemper, Alfons:

Exportmarkt Westeuropa. Chinas Vorstoß auf die Weltmärkte, 1987. 40 S.

Nr. 11

Timm, Hans-Jürgen:

Der HWWA-Index der Rohstoffpreise - Methodik, Wirtschafts- und Entwicklungspolitische Bedeutung, 1987. 57 S.

Nr. 12 (vergriffen)

Shams, Rasul:

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen, 1987. 23 S.

Nr. 13

Sell, Axel:

ASEAN im Welthandelskraftfeld zwischen USA, Japan und EG, 1987. 23 S.

Nr. 14

Kim, Young-Yoon/Lemper Alfons:

Der Pazifikraum: Ein integrierter Wirtschaftsraum? 1987. 24 S.

Nr. 15

Sell, Axel:

Feasibility Studien für Investitionsprojekte, Problemstruktur und EDV-gestützte Planungsansätze, 1988. 18 S.

Nr. 16

Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

Sudan's Small Industry Development. Structures, Failures and Perspectives, 1989. 38 S.

Nr. 17

Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:

Probleme bei der Planung industrieller Investitionen in Entwicklungsländern, 1989. 28 S.

Nr. 18

Wohlmuth, Karl:

Structural Adjustment and East-West-South Economic Cooperation: Key Issues, 1989. 53 S.

Nr. 19

Brandtner, Torsten:

Die Regionalpolitik in Spanien unter besonderer Berücksichtigung der neuen Verfassung von 1978 und des Beitritts in die Europäische Gemeinschaft, 1989. 40 S.

Nr. 20

Lemper, Alfons:

Integrationen als gruppensdynamische Prozesse. Ein Beitrag zur Neuorientierung der Integrationstheorie, 1990. 47 S.

Nr. 21

Wohlmuth, Karl:

Die Transformation der osteuropäischen Länder in die Marktwirtschaft - Marktentwicklung und Kooperationschancen, 1991. 23 S.

Nr. 22

Sell, Axel:

Internationale Unternehmenskooperationen, 1991. 12 S.

Nr. 23 (vergriffen)

Bass, Hans-Heinrich/Li, Zhu:

Regionalwirtschafts- und Sektorpolitik in der VR China: Ergebnisse und Perspektiven, 1992. 28 S.

Nr. 24

Wittkowsky, Andreas:

Zur Transformation der ehemaligen Sowjetunion: Alternativen zu Schocktherapie und Verschuldung, 1992. 30 S.

Nr. 25

Lemper, Alfons:

Politische und wirtschaftliche Perspektiven eines neuen Europas als Partner im internationalen Handel, 1992. 17 S.

Nr. 26

Feldmeier, Gerhard:

Die ordnungspolitische Dimension der Europäischen Integration, 1992. 23 S.

Nr. 27 (vergriffen)

Feldmeier, Gerhard:

Ordnungspolitische Aspekte der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1992. 26 S.

Nr. 28

Sell, Axel:

Einzel- und gesamtwirtschaftliche Bewertung von Energieprojekten. - Zur Rolle von Wirtschaftlichkeitsrechnung, Cost-Benefit Analyse und Multikriterienverfahren-, 1992. 20 S.

Nr. 29

Wohlmuth, Karl:

Die Revitalisierung des osteuropäischen Wirtschaftsraumes - Chancen für Europa und Deutschland nach der Vereinigung, 1993. 36 S.

Nr. 30

Feldmeier, Gerhard:

Die Rolle der staatlichen Wirtschaftsplanung und -programmierung in der Europäischen Gemeinschaft, 1993. 26 S.

Nr. 31

Wohlmuth, Karl:

Wirtschaftsreform in der Diktatur? Zur Wirtschaftspolitik des Bashir-Regimes im Sudan, 1993. 34 S.

Nr. 32 (vergriffen)

Shams, Rasul:

Zwanzig Jahre Erfahrung mit flexiblen Wechselkursen, 1994. 8 S.

Nr. 33 (vergriffen)

Lemper, Alfons:

Globalisierung des Wettbewerbs und Spielräume für eine nationale Wirtschaftspolitik, 1994. 20 S.

Nr. 34 (vergriffen)

Knapman, Bruce:

The Growth of Pacific Island Economies in the Late Twentieth Century, 1995. 34 S.

Nr. 35 (vergriffen)

Gößl, Manfred M./Vogl. Reiner J.:

Die Maastrichter Konvergenzkriterien: EU-Ländertest unter besonderer Berücksichtigung der Interpretationsoptionen, 1995. 29 S.

Nr. 36 (vergriffen)

Feldmeier, Gerhard:

Wege zum ganzheitlichen Unternehmensdenken: „Humanware“ als integrativer Ansatz der Unternehmensführung, 1995. 22 S.

Nr. 37

Gößl, Manfred M.:

Quo vadis, EU? Die Zukunftsperspektiven der europäischen Integration, 1995. 20 S.

Nr. 38

Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

Budgetdisziplin per Markt oder Dekret? Pro und Contra einer institutionellen Festschreibung bindender restriktiver Haushaltsregeln in einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, 1996. 28 S.

Nr. 39

Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

Industriepolitik à la MITI - ein ordnungspolitisches Vorbild für Europa?, 1996. 25 S.

Nr. 40

Wohlmuth, Karl:

Employment and Labour Policies in South Africa, 1996. 35 S.

Nr. 41

Bögenhold, Jens:

Das Bankenwesen der Republik Belarus, 1996. 39 S.

Nr. 42 (vergriffen)

Popov, Djordje:

Die Integration der Bundesrepublik Jugoslawien in die Weltwirtschaft nach Aufhebung der Sanktionen des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen, 1996. 34 S.

Nr. 43 (vergriffen)

Arora, Daynand:

International Competitiveness of Financial Institutions: A Case Study of Japanese Banks in Europe, 1996. 55 S.

Nr. 44

Lippold, Marcus:

South Korean Business Giants: Organizing Foreign Technology for Economic Development, 1996. 46 S.

Nr. 45

Messner, Frank:

Approaching Sustainable Development in Mineral Exporting Economies: The Case of Zambia, 1996. 41 S.

Nr. 46

Frick, Heinrich:

Die Macht der Banken in der Diskussion, 1996. 19 S.

Nr. 47

Shams, Rasul:

Theorie optimaler Währungsgebiete und räumliche Konzentrations- und Lokalisationsprozesse, 1997. 21 S.

Nr. 48

Scharmer, Marco:

Europäische Währungsunion und regionaler Finanzausgleich - Ein politisch verdrängtes Problem, 1997. 45 S.

Nr. 49

Meyer, Ralf/Vogl, Reiner J.:

Der „Tourismusstandort Deutschland“ im globalen Wettbewerb, 1997. 17 S.

Nr. 50 (vergriffen)

Hoormann, Andreas/Lange-Stichtenoth, Thomas:

Methoden der Unternehmensbewertung im Akquisitionsprozeß - eine empirische Analyse -, 1997. 25 S.

Nr. 51 (vergriffen)

Gößl, Manfred M.:

Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung, 1997. 20 S.

Nr. 52 (vergriffen)

Knapman, Bruce/Quiggin, John:

The Australian Economy in the Twentieth Century, 1997. 34 S.

Nr. 53 (vergriffen)

Hauschild, Ralf J./Mansch, Andreas:

Erfahrungen aus der Bestandsaufnahme einer Auswahl von Outsourcingfällen für Logistik-Leistungen, 1997. 34 S.

Nr. 54

Sell, Axel:

Nationale Wirtschaftspolitik und Regionalpolitik im Zeichen der Globalisierung - ein Beitrag zur Standortdebatte in Bremen, 1997. 29 S.

Nr. 55

Sell, Axel:

Inflation: does it matter in project appraisal, 1998. 25 S.

Nr. 56

Mtatifikolo, Fidelis:

The Content and Challenges of Reform Programmes in Africa - The Case Study of Tanzania, 1998. 37 S.

Nr. 57

Popov, Djordje:

Auslandsinvestitionen in der BR Jugoslawien, 1998. 32 S.

Nr. 58

Lemper, Alfons:

Predöhl und Schumpeter: Ihre Bedeutung für die Erklärung der Entwicklung und der Handelsstruktur Asiens. 1998. 19 S.

Nr. 59

Wohlmuth, Karl:

Good Governance and Economic Development. New Foundations for Growth in Africa. 1998. 90 S.

Nr. 60

Oni, Bankole:

The Nigerian University Today and the Challenges of the Twenty First Century. 1999. 36 S.

Nr. 61

Wohlmuth, Karl:

Die Hoffnung auf anhaltendes Wachstum in Afrika. 1999. 28 S.

Nr. 62

Shams, Rasul:

Entwicklungsblockaden: Neuere theoretische Ansätze im Überblick. 1999. 20 S.

Nr. 63

Wohlmuth, Karl:

Global Competition and Asian Economic Development. Some Neo-Schumpeterian Approaches and their Relevance. 1999. 69 S.

Nr. 64

Oni, Bankole:

A Framework for Technological Capacity Building in Nigeria: Lessons from Developed Countries. 1999. 56 S.

Nr. 65

Toshihiko, Hozumi:

Schumpeters Theorien in Japan: Rezeptionsgeschichte und gegenwärtige Bedeutung. 1999. 22 S.

Nr. 66 (vergriffen)

Bass, Hans H.:

Japans Nationales Innovationssystem: Leistungsfähigkeit und Perspektiven. 1999. 24 S.

Nr. 67

Sell, Axel:

Innovationen und weltwirtschaftliche Dynamik – Der Beitrag der Innovationsforschung nach Schumpeter. 2000. 31 S.

Nr. 68

Pawlowska, Beata:

The Polish Tax Reform. 2000. 41 S.

Nr. 69

Gutowski, Achim:

PR China and India – Development after the Asian Economic Crisis in a 21st Century Global Economy. 2001. 56 S.

Nr. 70

Jha, Praveen:

A note on India's post-independence economic development and some comments on the associated development discourse. 2001. 22 S.

Nr. 71

Wohlmuth, Karl:

Africa's Growth Prospects in the Era of Globalisation:
The Optimists versus The Pessimists. 2001. 71 S.

Nr. 72

Sell, Axel:

Foreign Direct Investment, Strategic Alliances and the International Competitiveness of Nations. With Special Reference on Japan and Germany. 2001. 23 S.

Nr. 73

Arndt, Andreas:

Der innereuropäische Linienluftverkehr - Stylized Facts und ordnungspolitischer Rahmen. 2001. 44 S.

Nr. 74

Heimann, Beata:

Tax Incentives for Foreign Direct Investment in the Tax Systems of Poland, The Netherlands, Belgium and France. 2001. 53 S.

Nr. 75

Wohlmuth, Karl:

Impacts of the Asian Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 63 S.

Nr. 76

Heimann, Beata:

The Recent Trends in Personal Income Taxation in Poland and in the UK. Crisis on Developing Economies – The Need for Institutional Innovations. 2001. 77 S.

Nr. 77

Arndt, Andreas:

Zur Qualität von Luftverkehrsstatistiken für das innereuropäische Luftverkehrsgebiet. 2002. 36 S.

Nr. 78

Frempong, Godfred:

Telecommunication Reforms – Ghana's Experience. 2002. 39 S.

Nr. 79

Kifle, Temesgen:

Educational Gender Gap in Eritrea. 2002. 54 S.

Nr. 80

Knedlik, Tobias / Burger, Philippe:

Optimale Geldpolitik in kleinen offenen Volkswirtschaften – Ein Modell. 2003. 20 S.

Nr. 81

Wohlmuth, Karl:

Chancen der Globalisierung – für wen?. 2003. 65 S.

Nr. 82

Meyn, Mareike:

Das Freihandelsabkommen zwischen Südafrika und der EU und seine Implikationen für die Länder der Southern African Customs Union (SACU). 2003. 34 S.

Nr. 83

Sell, Axel:

Transnationale Unternehmen in Ländern niedrigen und mittleren Einkommens. 2003. 13 S.