

Übersicht

Ausländische Direktinvestitionen zugunsten der Entwicklung

Optimaler Nutzen, minimale Kosten

Overview

Foreign Direct Investment for Development

Maximising Benefits, Minimising Costs

Die Übersichten enthalten auszugsweise Übersetzungen von OECD-Publikationen. Sie sind unentgeltlich beim Online-Bookshop der OECD erhältlich (www.oecd.org/bookshop).

Diese Übersicht ist keine amtliche OECD-Übersetzung



ORGANISATION FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT UND ENTWICKLUNG

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT

Übersicht

Ausländische Direktinvestitionen (foreign direct investments, FDI) sind ein fester Bestandteil eines offenen, leistungsfähigen, internationalen Wirtschaftssystems und eine wichtige Triebkraft der Entwicklung. Der nutzbringende Effekt ausländischer Direktinvestitionen erfolgt jedoch nicht automatisch und verteilt sich nicht gleichmäßig über alle Länder, Sektoren und Bevölkerungsteile. Um noch mehr Entwicklungsländer für FDI attraktiver zu machen und die vollen Vorteile daraus für die Entwicklung nutzen zu können, spielen sowohl die jeweilige Landespolitik als auch die internationale Investitionsstruktur eine Rolle. Gefordert sind hier vor allem die Empfängerländer, in denen durch eine transparente, breit angelegte, effiziente Politik ein investitionsfreundliches Umfeld sowie die personellen und institutionellen Voraussetzungen geschaffen werden müssen.

Beim Großteil der FDI-Kapitalströme aus den OECD-Ländern können die Industriestaaten einen Beitrag dazu leisten, um in diesem Agendapunkt voranzukommen. Sie können den Entwicklungsländern den Zugang zu den internationalen Märkten und Technologien erleichtern und sich generell für mehr Kohärenz in der Entwicklungspolitik einsetzen; die öffentliche Entwicklungshilfe (ODA) zur Förderung gemischter öffentlich-privater Investitionsprojekte nutzen; Nicht-OECD-Länder anregen, sich stärker das internationale Rahmenwerk für Investitionen zu Eigen zu machen; aktiv die OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen gemeinsam mit verschiedenen anderen Komponenten der OECD-Erklärung über internationale Investitionen fördern; und Nichtmitgliedern den *peer-review*-basierten OECD-Ansatz zur Entwicklung von Investitionskapazitäten nahe bringen.

Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Die vorliegende Studie legt den Schwerpunkt darauf, wie die Präsenz ausländischer Unternehmen bestmöglich genutzt werden kann...

Die Entwicklungs-, Schwellen- und Reformländer betrachten FDI zunehmend als einen Faktor der wirtschaftlichen Entwicklung und Modernisierung sowie der Steigerung des Volkseinkommens und der Beschäftigung. Sie haben die FDI-Rahmenbedingungen liberalisiert und andere Schritte unternommen, um Investitionen anzuziehen. Sie haben sich der Frage angenommen, wie die ausländische Präsenz durch innenpolitische Maßnahmen wirtschaftlich bestmöglich genutzt werden kann. Die Studie *Ausländische Direktinvestitionen zugunsten der Entwicklung* geht vor allem der zweiten Frage nach und betrachtet die FDI-Gesamtwirkung auf das Wirtschaftswachstum, auf Wohlfahrtseffekte sowie die Art und Weise, wie sich der Nutzen niederschlägt.

Der Gesamtnutzen, der sich für die Entwicklungsländer aus FDI ergibt, ist gut dokumentiert. Wie es die Mehrheit der Untersuchungen belegt, führen ausländische Direktinvestitionen - vorausgesetzt das Empfängerland verfügt über ein bestimmtes Basisniveau und eine investitionsfreundliche Politik - zur Hebung des Technologie- und Qualifikationsniveaus, zur stärkeren Teilnahme am Welthandel, zur Schaffung eines wettbewerbsfähigeren Wirtschaftsumfelds sowie zu einer verstärkten Unternehmensentwicklung. All das erhöht wiederum das Wirtschaftswachstum, das sich bisher als bestes Instrument erwiesen hat, um die Armut in den Entwicklungsländern zu bekämpfen. Neben dem rein wirtschaftlichen Nutzen können FDI auch einen Beitrag dazu leisten, die ökologischen und sozialen Bedingungen im Zielland zu verbessern - zum Beispiel durch den Einsatz umweltfreundlicherer Technologien und die Einführung einer Unternehmenspolitik mit mehr Sozialverantwortung.

...wobei gleichzeitig auch die etwaigen Kosten erfasst und Möglichkeiten zur Kostenreduzierung vorgeschlagen werden.

Der Bericht konzentriert sich nicht nur auf die positiven FDI-Effekte zugunsten der Entwicklung, sondern prüft auch Bedenken hinsichtlich möglicher Nachteile für die FDI-Zielländer, seien sie wirtschaftlicher oder sonstiger Art. Viele dieser Nachteile, die in diesem Bericht als "Kosten" bezeichnet werden, mögen innenpolitische Mängel der Empfängerländer widerspiegeln. Daraus können erhebliche Herausforderungen entstehen, wenn sich diese Unzulänglichkeiten nicht so ohne weiteres abstellen lassen. Mögliche Nachteile sind zum Beispiel eine Verschlechterung der Zahlungsbilanz durch die Rückführung der Gewinne (auch wenn sie häufig durch die FDI-Zuflüsse wettgemacht wird), das Fehlen positiver Effekte für die lokale Gemeinschaft, die potenziell umweltschädliche Wirkung gewisser FDI (insbesondere in der Förder- und Schwerindustrie), soziale Brüche durch eine rasante Kommerzialisierung in den ärmsten Ländern sowie Wettbewerbsverzerrungen auf den Inlandsmärkten. Darüber hinaus empfinden die Regierungen

mancher Empfängerländer die zunehmende Abhängigkeit von international tätigen Unternehmen als einen Verlust ihrer politischen Souveränität. Der erwartete Nutzen stellt sich manchmal auch dann nicht ein, wenn es der Entwicklungsstand im Zielland nicht gestattet, die FDI-Vorteile aus dem Technologie- und Know-how-Transfer zu nutzen.

I. Trends

Neue FDI-Rekorde 1999 und 2000...

Die FDI-Ströme haben das letzte Jahrzehnt hindurch stets neue Höchststände erreicht, bevor sie 2001 wieder zurückgingen. Im Jahr 2000 waren es insgesamt 1,3 Billionen US-Dollar (USD) - das Vierfache der Summe fünf Jahre zuvor. Mehr als 80% der Empfänger dieser Investitionsflüsse und mehr als 90% der Herkunftsländer waren Industriestaaten. Tabelle 1 zeigt die Gliederung der Investitionsflüsse aus den OECD-Ländern.

Tabelle 1. FDI-Flüsse aus dem OECD-Raum nach Regionen

in Millionen USD

Anteil am Gesamtbetrag

Table 1. OECD FDI outflows by region

	In USD million				Percentage of total			
	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000
WELT	61 277	235 836	335 194	1 068 786	100	100	100	100
davon:								
OECD-Länder								
Nichtmitglieder								
r								
davon:								
Afrika	404	195	3 100	7 267	0.7	0.1	0.9	0.7
Asien*	2 171	12 650	25 106	29 494	3.5	5.4	7.5	2.8
Europa*	8	408	3 570	14 026	0.0	0.2	1.1	1.3
Südamerika								
und Karibik*	9 101	18 948	23 632	68 374	14.9	8.0	7.1	6.4
Naher und								
Mittlerer Osten	212	1 056	1 936	1 571	0.3	0.4	0.6	0.1
Sonstige	7 325	13 413	14 093	17 015	12.0	5.7	4.2	1.6

* Excluding OECD countries.
 Source: OECD International Direct Investment Statistics.

* Ausschließlich OECD-Länder

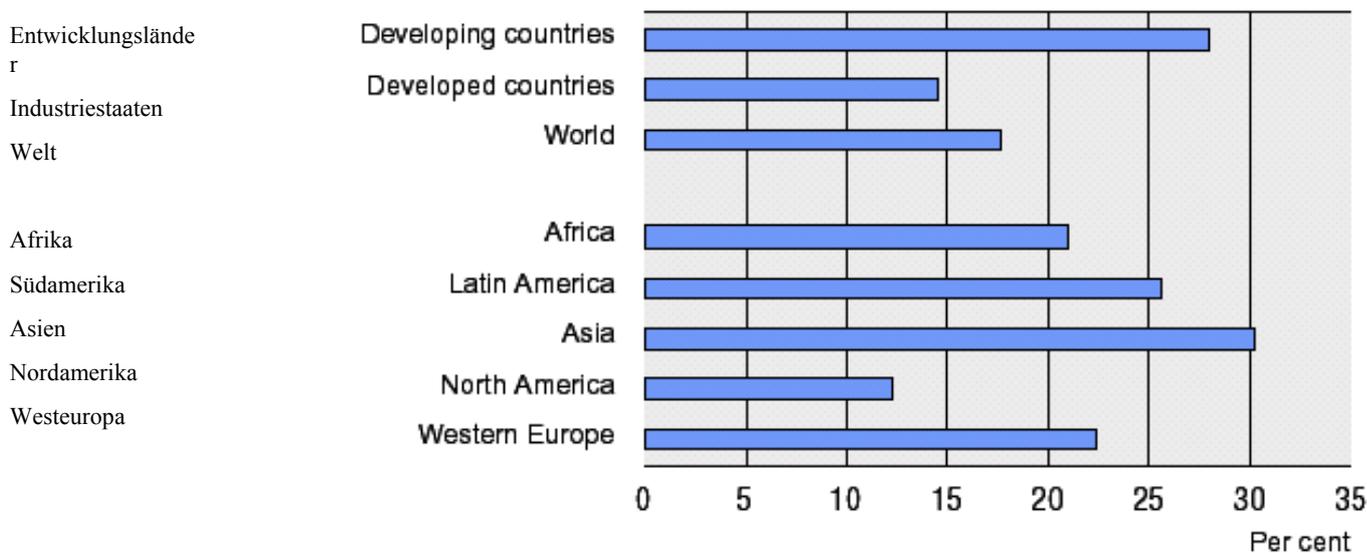
Quelle: OECD International Direct Investment Statistics

...wobei die Industriestaaten den größten Anteil für sich in Anspruch nehmen konnten, jedoch auch die Entwicklungsländer wirtschaftlich signifikante Beträge erhalten haben...

Der begrenzte FDI-Anteil, der in die Entwicklungsländer geflossen ist, ist sehr ungleichmäßig verteilt. Zwei Drittel aller FDI-Flüsse aus den OECD- in Nicht-OECD-Staaten betrafen Asien und Südamerika. Und auch innerhalb dieser Weltregionen konzentrierten sich die Investitionen auf wenige Länder, wie z. B. bei Asien auf China und Singapur. Dennoch stellen die FDI-Zuflüsse für zahlreiche Entwicklungsländer signifikante Beträge dar, die im Verhältnis zur Größe der jeweiligen Volkswirtschaft zum Teil die größten OECD-Staaten in den Schatten stellen (Abbildung 1). Die globalen FDI-Flüsse in die Entwicklungsländer sind zurzeit bei weitem höher als die öffentliche Entwicklungshilfe, was die Notwendigkeit verdeutlicht, FDI noch mehr als Instrument zur wirtschaftlichen Entwicklung einzusetzen. Die auffallend mangelnde Attraktivität des afrikanischen Kontinents für FDI wird kurz in Kasten 1 behandelt.

Abbildung 1 FDI-Zuflüsse 2000 (Anteil am BIP)

Figure 1. Inward FDI stock, 2000 (share of GDP)



Source: UNCTAD

Quelle: UNCTAD

Prozent

Kasten 1. FDI-Flüsse nach Afrika

Die FDI-Flüsse in alle Länder des afrikanischen Kontinents (mit Ausnahme von Südafrika) werden für das Jahr 2000 auf 8,2 Milliarden USD geschätzt. Um eine Vergleichszahl zu nennen, entspricht das den FDI-Zuflüssen Finnlands im selben Bezugsjahr bzw. 0,6 Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen weltweit. Mehrere Studien haben sich in letzter Zeit mit den möglichen Gründen für diese auffallend mangelnde Attraktivität Afrikas für ausländische Investoren befasst.

Auslöser für FDI in Afrika waren in den letzten Jahrzehnten die Verfügbarkeit von Bodenschätzen in den Empfängerländern (z. B. Investitionen in die Ölförderindustrie in Nigeria und Angola) und, in geringerem Umfang, die Größe des jeweiligen Markts. Die Gründe, warum die meisten anderen afrikanischen Länder eine so geringe FDI-Attraktivität aufweisen, sind vermutlich die gleichen, die ganz allgemein daran Schuld tragen, dass der Anteil der privaten Investitionen am BIP in praktisch allen Staaten des Kontinents so gering ist. Die jüngsten Studien haben das der Tatsache zugeschrieben, dass der Brutto-Return-on-Investment in Afrika mitunter zwar sehr hoch sein mag, jedoch durch hohe Steuern und ein signifikantes Kapitalverlustrisiko unterlaufen wird. Besonders relevant sind nach Meinung der Experten vermutlich die drei folgenden Risikofaktoren: mangelnde volkswirtschaftliche Stabilität, drohende Verluste infolge der Nichtdurchsetzbarkeit von Verträgen sowie materielle Schäden und Zerstörung durch bewaffnete Konflikte. Einige Auslandsinvestoren schrecken vor allem vor dem zweiten Faktor zurück, da sie im Allgemeinen von den informellen Übereinkünften und Netzwerken der Durchsetzung, die sich in Ermangelung einer transparenten Gerichtsbarkeit herausgebildet haben, ausgeschlossen sind.

In den jüngsten Studien wurden auch andere Faktoren genannt, die der FDI-Neigung zuwiderlaufen: der vorherrschende Eindruck bezüglich der Nachhaltigkeit der nationalen Wirtschaftspolitik, die unzulänglichen öffentlichen Dienste und die Abschottung der Handelssysteme. Auch dort, wo die FDI-Hindernisse nicht unüberwindbar scheinen, bestehen häufig triftige Gründe für eine Abwartehaltung. Da FDI (und insbesondere Greenfield-Investitionen) kaum rückgängig zu machen sind, bedarf es bei Einschätzung eines hohen Risikos massiver Argumente, um die Investition zu konkretisieren, wenn es möglich ist, die Entscheidung noch hinauszuschieben. Problemverstärkend wirken Demokratiemängel und andere Defizite der politischen Legitimität, wenn der Staat für plötzliche Veränderungen anfällig ist. Als weiterer Faktor wurde die mangelnde Integration in den regionalen Handel festgehalten. Dadurch bleiben die Inlandsmärkte klein, wachsen kaum (oder schrumpfen sogar).

Einigen Ländern ist es dennoch gelungen, ihre FDI-Attraktivität zu steigern. Ausschlaggebend scheint dafür die Qualität des Wirtschaftsumfelds gewesen zu sein. Mosambik, Namibia, Senegal und Mali wurden zum Beispiel in den späten 90er Jahren als Länder mit relativ günstigen Eckdaten für Investitionen eingestuft. Als Gründe dafür sind primär die staatliche Handelsliberalisierungspolitik, das Anlaufen von Privatisierungsprogrammen, die Modernisierung des Investitionsregelwerks sowie die Annahme internationaler FDI-Abkommen, die Durchführung von einigen prioritären gesamtwirtschaftlich greifenden Entwicklungsprojekten und schließlich die breit angelegten Bemühungen, die Investoren über diese Verbesserungen zu informieren, zu nennen.

...hauptsächlich in Form von Greenfield-Investitionen.

In den letzten Jahren war ein zunehmender Anteil der FDI-Flüsse auf Fusionen und Übernahmen zurückzuführen, zum Teil im Rahmen transatlantischer Firmenübernahmen und zum Teil im Rahmen der großen Privatisierungsprogramme, die in den 90er Jahren in großen Teilen der Welt realisiert wurden. In den Entwicklungsländern hingegen waren Greenfield-Investitionen der meist praktizierte Markteintritt für Direktinvestoren, gefolgt von der Teilnahme ausländischer Unternehmen an Privatisierungen.

II. FDI und Wachstum

Abgesehen von der anfänglichen Stimulierung der Wirtschaft durch die Investitionen als solche beeinflussen FDI das Wachstum durch die Erhöhung der Gesamtproduktivität und die generell effizientere Nutzung der Ressourcen im Empfängerland. Dieser Prozess wird über drei Kanäle wirksam: die Beziehungen zwischen ausländischen Direktinvestitionen und Außenhandelsströmen, Spillovereffekte und andere Externalitäten, die sich auf die Privatwirtschaft auswirken, und direkte Auswirkungen auf strukturelle Faktoren im Zielland.

Dass FDI zusätzliche Wachstumsimpulse bewirken, darüber sind sich die meisten Experten einig. Die Größe des Effekts ist hingegen umstritten...

Die meisten empirischen Studien sind zum Schluss gelangt, dass FDI sowohl zur gesamten Faktorproduktivität als auch zum Wachstum des Volkseinkommens im Empfängerland über das Maß hinaus beitragen, das allein durch Inlandsinvestitionen angeregt werden könnte. Schwieriger ist es allerdings einzuschätzen, wie groß dieser Einfluss ist, nicht zuletzt deshalb, weil starke FDI-Ströme in Entwicklungsländer häufig mit ungewöhnlich hohen Wachstumsraten zusammentreffen, die durch davon unabhängige Faktoren ausgelöst werden. Weit gehend unklar ist, ob, wie mitunter behauptet wird, die positiven FDI-Effekte dadurch geschmälert werden, dass sie teilweise die inländischen Investitionen verdrängen. Während einige Experten einen Verdrängungseffekt belegten, schlossen andere wiederum auf einen möglichen Fördereffekt ausländischer auf inländische Investitionen. Trotz allem bleibt der Nettoeffekt im Allgemeinen positiv (auch wenn ein Verdrängungseffekt festgestellt werden sollte), denn meist werden die ohnehin begrenzten inländischen Mittel rasch für einen anderen Zweck eingesetzt.

...vor allem in den ärmsten Ländern, in denen der Nutzen aufgrund eines niedrigen Bildungs- und Technologieniveaus sowie schwacher Finanzmärkte mitunter nur schwer greifen kann.

In den am schwächsten entwickelten Volkswirtschaften scheinen FDI einen geringeren Wachstumseffekt zu haben. Als Gründe dafür wurden "Threshold Externalities" genannt. Es scheint, dass Entwicklungsländer erst einen gewissen Mindestentwicklungsstand in den Bereichen Bildung, Technologie, Infrastruktur und Gesundheitswesen erreicht haben müssen, um von der Auslandspräsenz auf ihren Märkten profitieren zu können. Unzulängliche oder unterentwickelte Finanzmärkte können ebenfalls einen Hemmschuh darstellen. Ein schwacher Finanz- und

Bankensektor beeinträchtigt jedoch die inländischen Unternehmen sehr viel mehr als multinationale Unternehmen. Mangelnde Finanzierungsmöglichkeiten können ein Hinderungsgrund sein, um Gelegenheiten, die aus der ausländischen Präsenz erwachsen, wahrzunehmen. Hier kann die Beteiligung ausländischer Investoren am Aufbau von Infrastrukturen sowie des Finanzsektors (innerhalb eines geeigneten Ordnungsrahmens) von Hilfe sein.

a) Handel und Investitionen

Obgleich der empirisch gesicherte Nachweis von FDI-Effekten auf den Außenhandel im Zielland je nach Land und Wirtschaftszweig erhebliche Unterschiede aufweist, scheint sich ein Konsens darüber herauszubilden, dass das Wechselspiel zwischen FDI und Handel in einem breiteren Rahmen zu sehen ist, und nicht nur die direkten Effekte auf die Ein- und Ausfuhren betrachtet werden dürfen. Der für den Handel der Entwicklungsländer relevante Hauptnutzen ausländischer Direktinvestitionen entsteht langfristig durch die fortschreitende Einbindung in die Weltwirtschaft, was zunächst meist höhere Im- aber auch Exporte nach sich zieht. Mit anderen Worten befruchten sich Handel und Investitionen gegenseitig im grenzüberschreitenden Austausch. Allerdings müssen die Regierungen der Zielländer auch die kurz- und mittelfristigen FDI-Effekte auf den Außenhandel in Betracht ziehen, insbesondere dann, wenn ihre Leistungsbilanz unter Druck gerät oder wenn sich die Frage stellt, ob gewisse Transaktionen von Auslandstöchtern mit der Muttergesellschaft nicht eine Schmälerung der Devisenreserven bewirken können.

FDI erfolgen meist parallel zu einer stärkeren Integration in den Welthandel als Ergebnis einer verstärkten vertikalen Integration sowie der Einrichtung grenzüberschreitender Vertriebsnetze.

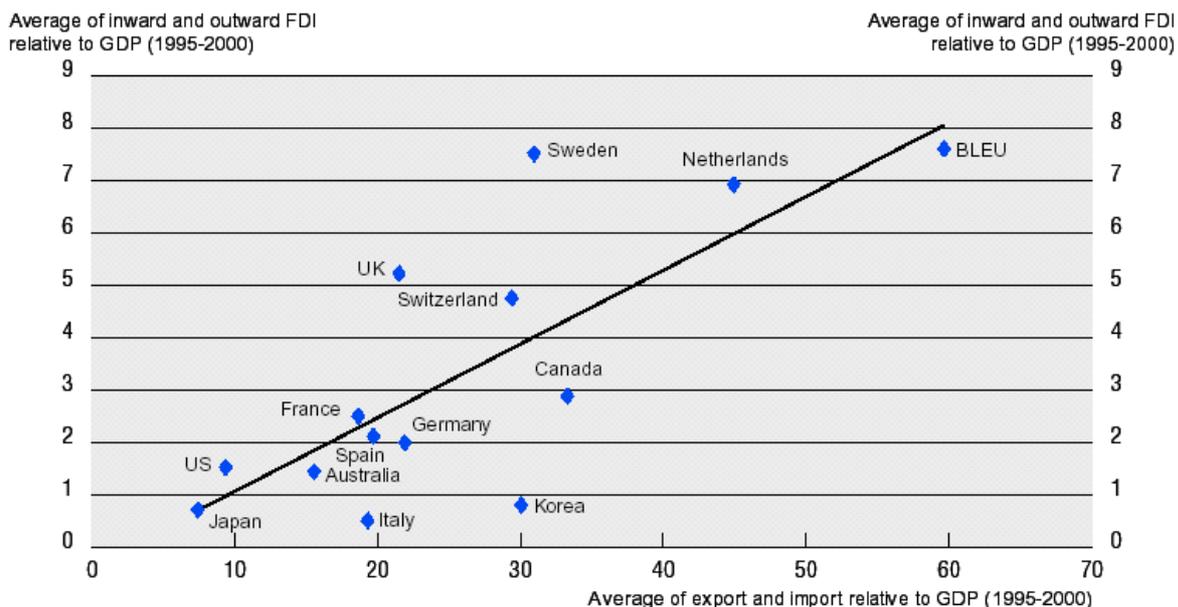
Mit zunehmender Entwicklung und Annäherung an einen Industriestaatenstatus leisten die FDI-Zuflüsse durch Generierung und Förderung weiterer Außenhandelsströme einen Beitrag zu einer noch stärkeren Einbindung in die Weltwirtschaft (die Korrelation zwischen Marktöffnung und Investitionen wird in Abbildung 2 dargestellt). Hier spielen mehrere Faktoren eine Rolle, wie die Entstehung und Stärkung eines internationalen Netzes verbundener Unternehmen und die zunehmende Bedeutung von Auslandsniederlassungen für die Vertriebs-, Verkaufs- und Marketingstrategie multinationaler Konzerne. Politisch ist in beiden Fällen daraus zu folgern, dass die Attraktivität eines Entwicklungslandes für Auslandsanleger in hohem Maße von der späteren Möglichkeit abhängt, dort Im- und Exportgeschäfte betreiben zu können. Das wiederum bedeutet, dass FDI-Zielländer und insbesondere solche, die es werden wollen, Interesse daran haben, eine offene Handelspolitik in den Mittelpunkt ihrer Strategie zu stellen, und dass die Herkunftsländer umgekehrt durch die Beschränkung von Importen aus Entwicklungsländern die FDI-Möglichkeiten dieser Länder eindämmen. Als mögliche Strategie, um die relevanten Märkte zu vergrößern und so für Auslandsanleger attraktiver zu werden, wäre eine regionale Handelsliberalisierungs- und Integrationspolitik in Betracht zu ziehen.

Abbildung 2 Offene Politik gegenüber FDI und Handel

Durchschnittliche FDI-Zu- und Abflüsse
anteilig zum BIP (1995-2000)

Durchschnittliche FDI-Zu- und Abflüsse
anteilig zum BIP (1995-2000)

Figure 2. The openness to FDI and trade



Source: OECD International Direct Investment Statistics and OECD Economic Outlook.

Durchschnittliche Ein- und Ausfuhren im Verhältnis zum BIP (1995-2000)

Quelle: OECD International Direct Investment Statistics und OECD-Wirtschaftsausblick

Ob FDI zur Exportentwicklung beitragen, hängt von den Umständen ab. Exportverarbeitungszone sind mitunter ein Instrument zur stärkeren Integration in den Welthandel, haben jedoch auch ihren Preis.

Ob FDI von den Zielländern genutzt werden können, um kurz- bis mittelfristig die Ausfuhren zu steigern, hängt vom allgemeinen Umfeld ab. Die eindeutigsten Beispiele der Exportförderung durch FDI sind solche, wo Kapitalzuflüsse finanzschwachen Zielländern helfen, ihre Ressourcen zu erschließen (z. B. Auslandsinvestitionen zum Abbau von Bodenschätzen) oder ihre Standortvorteile zu nutzen (z. B. Investitionen in einigen Reformländern). Im Hinblick auf eine verstärkte internationale Handelsintegration des Ziellandes kam gezielten Maßnahmen zur Steigerung des FDI-Nutzens zunehmendes Augenmerk zu. Dazu zählt die Einrichtung von Exportverarbeitungszone, die in vielen Fällen dazu beigetragen haben, sowohl die Einfuhren als auch die Ausfuhren der Entwicklungsländer zu erhöhen. Umstritten ist jedoch, ob die wirtschaftlichen Vorteile die entstehenden Nachteile rechtfertigen, wie die Belastung der Staatskasse durch die Erhaltung der Exportverarbeitungszone

oder das Risiko der Schaffung ungleicher Bedingungen für in- und ausländische Unternehmen sowie das Auslösen internationaler Preiskriege.

Generell haben sich FDI nicht als geeignete Strategie zur Importsubstitution erwiesen.

Nicht bestätigt hat sich durch jüngste Untersuchungen die Vermutung, dass FDI-Zuflüsse in ärmeren Ländern importsubstituierend wirken. Im Gegenteil. Durch FDI-Zuflüsse haben die Einfuhren eher Tendenz zu steigen, bis sie, sobald die lokalen Unternehmen die nötigen Zuliefer-Kompetenzen für die investierenden Auslandunternehmen erworben haben, allmählich wieder sinken.

b) Technologietransfer

Der Technologietransfer wird in der Wirtschaftsliteratur vielleicht als der wichtigste Kanal der ausländischen Präsenz im Zielland, der positive externe Effekte erzeugen kann, ausgewiesen. Die multinationalen Unternehmen sind in den Industriestaaten die wichtigste Quelle privater Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (F&E). Da sie im Vergleich zu den Entwicklungsländern generell über einen höheren Technologiestand verfügen, ist das Potenzial für erhebliche technologische Spillovereffekte gegeben. Ob und wie weit multinationale Unternehmen solche positiven Spillovereffekte bewirken, ist je nach Umfeld und Sektor sehr unterschiedlich.

Technologietransfers sind ein bedeutender Aspekt der Präsenz ausländischer Konzerne, insbesondere durch vertikale Beziehungen...

Der Transfer und die Verbreitung von Technologien erfolgt auf vier Wegen: vertikale Beziehungen zu Lieferanten oder Käufern in den Zielländern; horizontale Beziehungen zu konkurrierenden und komplementären Unternehmen der selben Branche; Migration qualifizierter Arbeitskräfte; und Internationalisierung der F&E. Am deutlichsten und durchgängigsten zeigen sich die positiven Effekte in der vertikalen Achse, insbesondere bei den "Rückwärtseffekten", d.h. den Beziehungen zu den lokalen Lieferanten in den Entwicklungsländern. Häufig bieten ausländische Unternehmen technische Hilfe, Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen und sonstige Informationen, um die Qualität der Erzeugnisse und Leistungen der Anbieter zu heben. Viele unterstützen sie beim Kauf von Rohstoffen und Zwischengütern sowie bei der Modernisierung und Verbesserung ihrer Produktionsanlagen.

...während horizontale Effekte nach wie vor umstritten sind.

Es ist nicht einfach, zuverlässige empirische Daten über horizontale Spillovereffekte zu erfassen, da die Präsenz eines ausländischen Unternehmens in einem schwach entwickelten Land die örtliche Marktstruktur auf unterschiedliche Art und Weise beeinflusst. Die relativ geringe Anzahl von Untersuchungen darüber hat gemischte Ergebnisse gezeitigt. Ein möglicher Grund sind vielleicht die Anstrengungen der Auslandsunternehmen zu vermeiden, dass Know-how in die Hände ihrer unmittelbaren Wettbewerber gelangt. Jüngste Ermittlungen scheinen darauf hinzudeuten, dass horizontal wirkende Effekte stärker zwischen Unternehmen aus ganz verschiedenen Sektoren zum Tragen kommen.

Der Wachstumseffekt hängt von der "Relevanz" der ausländischen Technologien für das Zielland sowie vom technologischen Entwicklungsstand ab.

Wichtig ist natürlich auch die Relevanz der übertragenen Technologie für das Zielland. Um externe Effekte zu bewirken, muss der Technologietransfer über das fragliche Unternehmen hinaus für den ganzen Wirtschaftssektor des Ziellandes von Interesse sein. Ebenso wichtig ist der technologische Entwicklungsstand des jeweiligen Wirtschaftszweigs im Zielland. Im Vergleich zu inländischen Investitionen haben FDI dann einen größeren Produktivitätsnutzen, wenn das technologische Gefälle zwischen in- und ausländischen Unternehmen relativ gering ist. Bei sehr starken Unterschieden oder einem, absolut betrachtet, sehr niedrigen Entwicklungsstand sind die Ziellandunternehmen meist nicht in der Lage, sich die durch multinationale Unternehmen übertragenen Technologien zu Eigen zu machen.

c) Humankapitalbildung

Der Haupteffekt von FDI auf das Humankapital in Entwicklungsländern scheint indirekt zu sein. Es sind nicht so sehr die multinationalen Unternehmen, sondern die Regierungen, die sich durch eine entsprechende Politik bemühen müssen, ihre FDI-Attraktivität über den Faktor Humankapital zu steigern. Erst wenn Arbeitskräfte bei Auslandsniederlassungen multinationaler Unternehmen beschäftigt sind, erfolgt gegebenenfalls eine weitere Verbesserung ihrer Qualifikation durch Schulungen und Ausbildung am Arbeitsplatz. Eine positive Wirkung kann sich durch Auslandstöchter auch auf die Arbeitsleistung in anderen Unternehmen, mit denen sie in Beziehung (Kunden-Lieferanten-Beziehungen) stehen, ergeben. Weitere Effekte entstehen durch die Personalfluktuaton und einige Beschäftigte, die sich verselbstständigen. Somit steht die Frage der Humankapitalbildung in engem Zusammenhang mit anderen weiter gefassten Entwicklungsfragen.

Humankapital ist eine wesentliche Voraussetzung zur Schaffung eines investitionsfreundlichen Umfelds. Besonders wichtig sind ein Mindestniveau an Bildung...

Für die Schaffung eines FDI-freundlichen Umfelds kommt Investitionen in die Bildung und anderen breit angelegten Maßnahmen zur Förderung des Humankapitals größte Bedeutung zu. Ein gewisses Mindestbildungsniveau ist wesentlich, sowohl um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen als auch um von Qualifikations-Spillovereffekten durch die Präsenz ausländischer Unternehmen profitieren zu können. Dieses Mindestniveau ist sektorabhängig und je nach sonstigen Voraussetzungen im Zielland unterschiedlich. Das Bildungsniveau alleine ist selten ausreichend, um ein Land für Auslandsanleger attraktiv zu machen. Besteht allerdings auf Dauer eine signifikante Bildungskluft zwischen den Auslandsunternehmen und der Wirtschaft im Zielland, können Spillovereffekte so gut wie nicht genutzt werden.

...und die Einhaltung von grundlegenden Arbeitsmarktnormen.

Eine weitere wichtige Voraussetzung sind die Arbeitsmarktregeln im Zielland. Mit Maßnahmen gegen Diskriminierung und Missbrauch werden die Chancen zur Entwicklung des Humankapitals und die Anreize für Arbeitskräfte, ihre Qualifikation zu steigern, gestärkt. Auf einem Arbeitsmarkt, auf dem für die Beschäftigten ein gewisses Maß an Sicherheit und gesellschaftlicher Anerkennung

gegeben ist, wird auch leichter die Flexibilität erreicht, die für den Erfolg wirtschaftlicher Strategien, die auf menschlicher Arbeitsleistung beruhen, ausschlaggebend ist. Damit wird ein Umfeld geschaffen, das es den in den OECD-Staaten basierten multinationalen Unternehmen gestattet, ihrer Tätigkeit einfacher nachzugehen, die Regeln des Herkunftslandes anzuwenden und so zur Entwicklung der Humanressourcen beizutragen. Eine Möglichkeit, diesem Ziel näher zu kommen, wäre es, dass sich noch mehr Staaten der OECD-Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen (OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises) anschließen, um dadurch die Verbreitung der in den Richtlinien für multinationale Unternehmen (Guidelines for Multinational Enterprises) festgelegten Grundsätze zu fördern.

*Bildung und Qualifikation durch das Zielland bleiben unabdingbar.
Die Entwicklung der Humanressourcen durch Auslandsunternehmen
sind eine nützliche Ergänzung...*

So unbestritten sich die Präsenz ausländischer Unternehmen zugunsten der Förderung von Humankapital auswirkt, so klar ist es, dass sie nicht die Breitenwirkung des allgemeinen (öffentlichen) Bildungssystems hat. Die Qualifikationssteigerung durch FDI kann nur als Ergänzung dienen und nicht an die Stelle der allgemeinen Hebung des Bildungs- und Qualifikationsniveaus treten. Auslandsunternehmen können jedoch nützliche Signale setzen, da die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften den zuständigen Stellen Hinweise darauf gibt, welche Kompetenzen gefragt sind. Die Herausforderung besteht darin, dieser Nachfrage zeitgerecht nachzukommen und die Bildung doch so umfassend zu gestalten, dass sie nicht implizit nur bestimmten Unternehmen zugute kommt.

*...vor allem, weil Auslandsunternehmen meist mehr Fort- und
Weiterbildung betreiben als lokale Unternehmen.*

Wie durch empirische Untersuchungen und Einzelfälle belegt ist, bieten multinationale Unternehmen meist mehr Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten als heimische Betriebe, auch wenn weiterhin starke Unterschiede nach Ländern und Sektoren bestehen. Es ist jedoch nicht einfach, den Nachweis zu erbringen, inwieweit die daraus erwachsene Qualifikationserhöhung die restliche Wirtschaft des Empfängerlandes beeinflusst. Zur Förderung solcher Spillovereffekte empfiehlt sich zum Beispiel eine Politik, die sich für mehr Arbeitsmarktflexibilität und Unternehmertum einsetzt.

*Aufgrund des Agglomerationseffekts eines verbesserten Technologie-
und Bildungsniveaus empfiehlt sich eine koordinierte Politik.*

Qualifikationsniveau und Spillovereffekte stehen ferner in enger Beziehung zum Technologietransfer. In Sektoren und Zielländern mit fortgeschrittenem Technologieniveau ist die Wahrscheinlichkeit größer, vom Qualifikationsspillover profitieren zu können. Auch umgekehrt kommt es eher dort zu technologischen Spillovereffekten, wo höhere Qualifikationsvoraussetzungen gegeben sind. Als Fazit lässt sich sagen, dass Technologie- und Qualifikations-Spillovereffekte besser genutzt werden können, wenn die politischen Bemühungen zur Verbesserung des Technologie- und Bildungsniveaus Hand in Hand verlaufen.

d) Wettbewerb

FDI und die Präsenz von Auslandsanlegern können im Zielland einen erheblichen Einfluss auf die Wettbewerbslage haben. Da es jedoch keine allgemein anerkannte Methode gibt, das Ausmaß an

Wettbewerb auf einem bestimmten Markt zu messen, lassen sich aus den empirischen Beobachtungen nur wenig gesicherte Schlüsse ziehen. Erhebliche Wirtschaftsimpulse können dadurch entstehen, dass Auslandsunternehmen den Wettbewerb fördern, was letztlich zu Produktivitätsgewinnen, niedrigeren Preisen und einer effizienteren Ressourcenallokation führt. Umgekehrt bewirkt der Markteintritt von multinationalen Unternehmen häufig eine stärkere Unternehmenskonzentration im Zielland, was dem Wettbewerb wiederum abträglich sein kann. Dieses Risiko verschärft sich mit jedem der nachstehenden Faktoren: wenn das Zielland ein isolierter geografischer Markt ist, wenn hohe Markteintrittsbarrieren bestehen, das Zielland klein ist, das Auslandsunternehmen eine starke internationale Marktposition besitzt oder das Wettbewerbsrecht im Zielland schwach ist bzw. unzulänglich durchgesetzt wird.

Zunahme der Marktkonzentration durch Fusionen und Übernahmen und Unternehmensbündnisse...

Die Marktkonzentration hat durch die Welle der Fusionen und Übernahmen, die die Unternehmenslandschaft seit Beginn der 90er Jahre weltweit neu gestaltet hat, stark zugenommen. Gleichzeitig hat sich durch eine Reihe strategischer Bündnisse auch die Art und Weise geändert, in der formal unabhängige Unternehmen miteinander verkehren. Es wird allgemein angenommen, dass Allianzen zwar zu Effizienzgewinnen führen, aber den direkten Wettbewerb einschränken. Gesichert ist diese Aussage jedoch nicht. Desgleichen hat die starke Privatisierungswelle beträchtliche Auslandsinvestitionen nach sich gezogen (hauptsächlich in Entwicklungs- und Schwellenländern), was ebenfalls Konsequenzen für den Wettbewerb bewirkt haben dürfte.

... nicht zuletzt in den Entwicklungsländern...

Empirischen Studien zufolge soll der FDI-Effekt auf die Marktkonzentration im Zielland - sofern einer besteht - in Entwicklungsländern stärker sein als auf reiferen Märkten. Das könnte die Befürchtung auslösen, dass sich der Markteintritt ausländischer Unternehmen in den ärmsten Ländern als wettbewerbsschädlich erweisen kann. Darüber hinaus ist es - obgleich die Effizienzsteigerung der Ziellandunternehmen durch den Markteintritt multinationaler Unternehmen in den Industriestaaten weit gehend als gesichert gilt - nicht so eindeutig, ob dasselbe auch auf die Entwicklungsländer zutrifft. Bei Nachweis von Spillovereffekten scheint die Größe und Verteilung dieser Effekte positiv mit dem vorhandenen Grad an Wettbewerb korreliert zu sein.

... jedoch zumeist nicht in einem Ausmaß, das unmittelbar zu wettbewerbsrechtlichen Bedenken Anlass geben könnte.

Direkte Wettbewerbseffekte durch steigende Marktkonzentration scheinen, falls überhaupt spürbar, je nach Sektor und Zielland stark zu variieren. Es gibt relativ wenige Wirtschaftszweige, in denen die weltweite Konzentration einen Stand erreicht hat, der eine ernstliche Gefahr für den Wettbewerb, insbesondere bei Märkten von globaler Reichweite, begründen könnte. Eine hohe Konzentration auf sauber abgegrenzten Märkten führt außerdem nicht unbedingt zu einem Verlust an Wettbewerb, sofern die Ein- und Austrittsschwellen niedrig sind und die Käufer in der Lage sind, sich vor überhöhten Preisen zu schützen.

Zur Vermeidung wettbewerbsfeindlicher Praktiken sind ein offener Welthandel und die verschärfte Einhaltung und Durchsetzung von Wettbewerbsregeln angesagt.

Neben der wirtschaftlich durchaus wünschenswerten Möglichkeit, die es für hochleistungsfähige ausländische Wettbewerber geben muss, weniger produktive heimische Unternehmen vom Markt zu verdrängen, ist eine Politik erforderlich, die ein gesundes Maß an Wettbewerb gewährleistet. Erreicht wird das erwiesenermaßen am besten mittels Expansion des "relevanten Markts" durch Abbau der Welthandelsbarrieren im Zielland. Darüber hinaus empfiehlt sich die Einführung von effizienzsteigernden Wettbewerbsregeln und Durchsetzungsbehörden, um die Folgen des wettbewerbsabträglichen Ausstiegs leistungsschwacher Unternehmen aus dem Markt möglichst gering zu halten. Bei Prüfung von Fusionen oder etwaigen Fällen von Missbrauch der Marktmacht sollte der Schwerpunkt eher auf den Schutz des Wettbewerbs als der Wettbewerber gesetzt werden. Die moderne Wettbewerbspolitik ist auf Effizienz und Konsumentenschutz ausgerichtet; jeder andere Ansatz könnte Wettbewerbspolitik zu einem Teilbereich der Industriepolitik reduzieren, bei der die Konsumenten langfristig das Nachsehen hätten.

e) Unternehmensentwicklung

FDI sind potenziell eine starke Triebkraft der Unternehmensentwicklung im Zielland. Zu den direkten Auswirkungen im Zielunternehmen zählen Synergieeffekte mit dem beherrschenden multinationalen Unternehmen, Bemühungen zur Effizienzsteigerung und Kostenreduzierung im übernommenen Unternehmen sowie die Entwicklung neuer Aktivitäten. Durch Vorzeige- und Spillovereffekte können, ähnlich wie bei Technologie- und Qualifikationseffekten, auch in nicht verbundenen Unternehmen Effizienzgewinne entstehen. Empirisch gesichert ist eine maßgebliche Zunahme der wirtschaftlichen Leistungskraft in den von multinationalen Konzernen erworbenen Unternehmen - natürlich mit landes- und sektorspezifischen Unterschieden. Die größte Wirkung konnte in Sektoren, in denen Skalenerträge erzielt werden können, beobachtet werden. Hier bewirkt die Aufnahme eines Einzelunternehmens in einen größeren Unternehmensverbund generell erhebliche Effizienzgewinne.

Übernahmen führen meist zu besseren Governance- und Managementpraktiken, wobei die richtige Balance zwischen Herkunfts- und Ziellandkräften zu finden ist.

Übernahmen durch ausländische Unternehmen führen generell zu Änderungen in Bezug auf Management und Corporate Governance. Multinationale Unternehmen schreiben meist ihre Konzernpolitik, ihr Berichtswesen und ihre Grundsätze zur Offenlegung von Informationen vor (auch wenn es Fälle gibt, in denen die Mutter- von der Tochtergesellschaft lernt). Mit der Übernahme kommt meist auch eine gewisse Anzahl von Managern aus dem Ausland. Sofern die Unternehmenspraktiken aus dem Ausland besser als die im Zielland sind, ist empirischen Studien zufolge mit einer Steigerung der Unternehmensleistung zu rechnen. Damit stammlandspezifische Kompetenzen Auslandsstöchern zum Vorteil gereichen, muss eine optimale Managementmischung von Orts- und Auslandskräften angestrebt werden.

Die Erfahrungen mit Auslandsbeteiligungen an den Privatisierungen waren positiv, auch wenn effizienzsteigernde Maßnahmen mitunter politisch umstritten waren.

Ein Sonderfall sind Auslandsbeteiligungen bei der Privatisierung staatlicher Unternehmen. Die meisten Erfahrungen, davon viele in den mittel- und osteuropäischen Reformländern, waren positiv.

Durch die Beteiligung multinationaler Unternehmen an den Privatisierungen konnte die Effizienz in den erworbenen Unternehmen durchgängig gesteigert werden. Politische Kontroversen entstanden vor allem deshalb, weil die Effizienzgewinne häufig mit den unmittelbar darauf eintretenden, erheblichen Arbeitsplatzverlusten assoziiert wurden. Die Bedeutung und der Umfang von FDI bei den Privatisierungsprogrammen in den Reformländern ist zum Teil auch darauf zurückzuführen, dass nur wenige strategische Inlandsinvestoren Zugang zu ausreichenden Finanzierungsmitteln hatten. In den wenigen Fällen, in denen inländische Privatinvestoren ehemalige Staatsunternehmen übernommen haben, wurden ebenfalls bedeutende Effizienzgewinne erzielt.

Die Privatisierung von Versorgungsunternehmen in Entwicklungsländern hat manchmal zu Problemen bei der Gewährleistung des Wettbewerbs geführt.

Die Privatisierung von Versorgungsunternehmen ist meist deshalb sensibel, weil sie häufig eine Monopolstellung, zumindest in Teilbereichen der heimischen Wirtschaft, innehaben. Als beste Privatisierungsstrategie gilt die Verbindung mit einer Öffnung des Markts für den Wettbewerb. Wenn jedoch die Privatisierung mit einem Wiederaufbau des Versorgungsnetzes verbunden ist, versprechen der Staat oder die Kommunen häufig für einen bestimmten Zeitraum Gebietsschutz, um ausländische Direktinvestitionen anzuziehen. In diesem Fall ist für eine starke, unabhängige Regulierungs- und Aufsichtsgewalt zu sorgen.

Um FDI als Instrumentarium zur Unternehmensentwicklung und Umstrukturierung zu nutzen, müssen Regierungen Anreize bieten.

Das Gesamtbild, das die FDI-Effekte bei der Umstrukturierung der Privatwirtschaft in jüngster Zeit hinterlassen haben, mag vielleicht zu positiv sein, da davon ausgegangen werden kann, dass sich die Investoren bei ihrer Wahl auf Unternehmen mit einem viel versprechenden Leistungssteigerungspotenzial fokussiert haben. Vom politischen Standpunkt her ist das jedoch kaum relevant, so lange Auslandsanleger sich von inländischen Investoren durch ihre Fähigkeit oder Bereitschaft unterscheiden, die Effizienz zu erhöhen oder neue unternehmerische Wege zu beschreiten. Staaten, denen es daran gelegen ist, die wirtschaftliche Leistungskraft ihrer Privatwirtschaft zu verbessern, bieten Anreize für ausländische Direktinvestitionen als Instrument zur Umstrukturierung ihrer Unternehmenslandschaft.

III. FDI und ökologische sowie soziale Belange

FDI können durch den Einsatz von best practices und Technologien in den multinationalen Unternehmen und die spätere Übertragung auf lokale Unternehmen auch soziale und umweltrelevante Vorteile für das Zielland bewirken. Es besteht allerdings auch das Risiko, dass Auslandsunternehmen FDI dazu nutzen, eine in ihrem Herkunftsland nicht mehr zulässige Produktion zu "exportieren". Insbesondere dort, wo Zielländer alles daran setzen, ihre FDI-Attraktivität zu erhöhen, besteht die Gefahr, dass Regeln und Vorschriften geschwächt oder eingefroren werden. Für dieses Risikoszenarium gibt es jedoch kaum empirisch belegte Daten.

Auch wenn die Umweltverantwortung überwiegend Sache des Ziellands bleibt, ist der potenzielle Umweltnutzen von FDI real...

Die direkten Auswirkungen von FDI auf die Umwelt sind im Allgemeinen positiv, zumindest dort, wo im Zielland eine geeignete Umweltpolitik betrieben wird. Es gibt jedoch auch Gegenbeispiele in bestimmten Industriezweigen. Um die Umwelteffekte von FDI-Zuflüssen voll nutzen zu können, müssen vor Ort Kapazitäten zur Durchsetzung von Umweltpraktiken sowie die technologischen Voraussetzungen in den Ziellandunternehmen vorhanden sein.

...da multinationale Unternehmen meist "sauberere" und modernere Technologien besitzen.

Die im Rahmen von FDI in die Entwicklungsländer übertragenen Technologien sind generell moderner und umweltfreundlicher als die vor Ort verfügbare Technik. Positive Externalitäten ergeben sich auch durch Nachahmung, Personalfluktuaton und Supply-Chain-Anforderungen im Zielland. Es kam jedoch auch vor, dass multinationale Unternehmen, gewisse im Herkunftsland als nicht umweltverträglich geltende Anlagen in ihre Niederlassung in einem Entwicklungsland verfrachtet haben, obwohl der Einsatz von minderwertiger Technologie generell nicht im ureigenen Interesse des Unternehmens ist. Es ist ein Beispiel der Art von Umweltrisiko, das mit FDI verbunden sein kann.

Es gibt kaum Hinweise darauf, dass multinationale Unternehmen Zielländer dazu veranlassen, ihre Umweltvorschriften zu lockern.

Für die Behauptung, dass die FDI-fördernden politischen Maßnahmen zu "Müllabladeplätzen" oder einem "Rennen in den Abgrund" führen können, gibt es wenig empirische Beweise. Weniger leicht von der Hand zu weisen, ist das mögliche "Einfrieren der Vorschriften", da es keine Gegenbeweise gibt. Die Umweltverträglichkeitskosten sind, wie es scheint, so begrenzt (und die Kosten einer Rufschädigung, wenn ein Unternehmen beim Versuch, sich über Umweltvorschriften hinwegzusetzen, erappt wird, so hoch), dass die meisten multinationalen Unternehmen ihre Produktion in Entwicklungsländern unabhängig von den örtlich geltenden Umweltbestimmungen ansiedeln. Die Gültigkeit dieser Aussage scheint jedoch vom Wohlstand und Grad des Umweltbewusstseins in den übrigen Ländern, in denen das multinationale Unternehmen tätig ist, abzuhängen.

FDI können als Instrument zur Bekämpfung von Armut einen Beitrag zur Verbesserung der sozialen Bedingungen leisten...

Es gibt so gut wie keine empirisch belegten Angaben über die sozialen Folgen ausländischer Direktinvestitionen. Generell gehen sie jedoch davon aus, dass FDI einen Beitrag leisten können, die Armut zu reduzieren und die soziale Lage zu verbessern (siehe auch Abbildung 3), wobei den generellen FDI-Wachstumseffekten eine zentrale Bedeutung zukommt. Untersuchungen zufolge kommen höhere Einkommen in den Entwicklungsländern den ärmsten Teilen der Bevölkerung generell anteilig zugute. Der armutsreduzierende FDI-Effekt kommt potenziell umso stärker zum Tragen, als FDI als Instrument zur Entwicklung arbeitsintensiver Industrien herangezogen werden - und wenn sie mit der Einhaltung der arbeitsrechtlichen Bestimmungen im Zielland sowie der international anerkannten Arbeitsnormen einher gehen.

... da die meisten multinationalen Unternehmen daran interessiert sind, den sozialen Zusammenhalt und die Arbeitsnormen zu fördern. In einigen Ländern und Sektoren sind jedoch auch Beispiele mit gegenteiliger Wirkung bekannt.

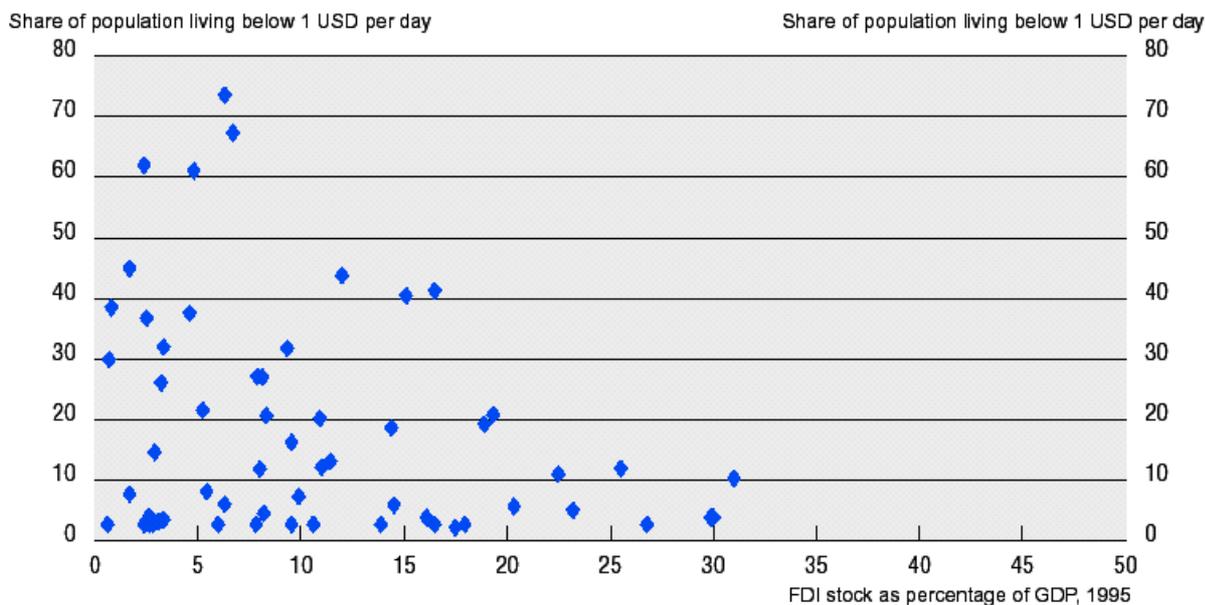
Es gibt kaum Anhaltspunkte dafür, dass die Präsenz von Auslandsunternehmen in den Entwicklungsländern zu einer allgemeinen Verschlechterung der sozialen Grundwerte sowie der grundlegenden Arbeitsnormen führt. Im Gegenteil, aus empirischen Studien geht eine positive Beziehung zwischen FDI und Arbeitnehmerrechten hervor. In einigen Fällen können niedrige Arbeitsnormen Auslandsanleger sogar abschrecken, weil sie um ihren Ruf in der übrigen Welt Angst haben oder soziale Unruhen im Zielland befürchten. Unter bestimmten Umständen können jedoch auch Probleme auftreten. Die nicht unbedenkliche Rolle, die Exportverarbeitungszone in zahlreichen Entwicklungsländern spielen, könnte, einigen Stimmen zufolge, zu Zweifeln über die Einhaltung der fundamentalen Sozialrechte Anlass geben.

Abbildung 3. **Armut und FDI-Zuflüsse (in 60 Entwicklungsländern)**

Anteil der Bevölkerung,
der mit weniger als 1USD pro Tag lebt

Anteil der Bevölkerung,
der mit weniger als 1USD pro Tag lebt

Figure 3. **Poverty and inward FDI stock (in 60 developing countries)**



Source: World Development Indications.

FDI-Bestand prozentual zum BIP, 1995

IV. Schlussfolgerung: Nutzen und Kosten

Die wichtigste politische Schlussfolgerung, die sich aus dieser Studie ziehen lässt, ist folgende: der aus ausländischen Direktinvestitionen resultierende wirtschaftliche Nutzen ist real, erwächst jedoch nicht automatisch. Um maximalen Nutzen aus der Präsenz ausländischer Unternehmen zu ziehen, ist ein gesundes unternehmensfreundliches Umfeld wesentlich. Zu den Voraussetzungen gehören die Förderung in- und ausländischer Investitionen, Anreize für Innovation und Qualifikationsverbesserung und Maßnahmen zur Schaffung eines gesunden Wettbewerbs. Wie vorteilhaft sich FDI erweisen, hängt von den Bemühungen des Ziellands ab, die geeigneten Rahmenbedingungen zu schaffen...

FDI zeitigen keine automatischen Effekte. Die Größenordnung des damit verbundenen Nutzens hängt vom Zielland und den jeweiligen Umständen ab. Die Gründe, warum in manchen Entwicklungsländern FDI nicht voll genutzt werden können, sind das allgemeine Bildungs- und Gesundheitsniveau, der Stand der technologischen Entwicklung in den Unternehmen im Zielland, Handelsbarrieren, ein schwacher Wettbewerb und ein unzulänglicher Ordnungsrahmen. Umgekehrt sorgen ein bestimmtes Technologie-, Bildungs- und Infrastrukturniveau, ceteris paribus, dafür, dass die Auslandspräsenz dem Zielland stärker zum Vorteil gereicht.

... aber auch weniger entwickelte Länder können von FDI u .a. als Ergänzung ihrer knappen finanziellen Mittel profitieren.

Auch Länder mit einem Entwicklungsstand, der nicht so ohne weiteres externe Effekte durch die Auslandspräsenz zulässt, ziehen aufgrund ihres beschränkten Zugangs zu internationalen Finanzierungsquellen Vorteile aus FDI-Zuflüssen. FDI führen durch die Lockerung des Finanzkorsetts zu höherem Wachstum als Ergebnis des beschleunigten Tempos der Bruttowertschöpfung. Letztendlich hängen jedoch die FDI-Wirkungen auf Volkswirtschaften mit knappen Finanzen sehr stark von der im Zielland verfolgten Politik ab. Darüber hinaus sind auch die im Land vertretenen Wirtschaftszweige von Bedeutung. Während die Dienstleistungssektoren vieler Entwicklungsländer unterentwickelt sein mögen und daher keine bedeutenden Auslandsinvestitionen mobilisieren, kann in Ländern mit zahlreichen Bodenschätzen die Bergbau- und Förderindustrie mit Hilfe von FDI vorteilhaft entwickelt werden.

FDI-induzierte wirtschaftliche Veränderungen können negative Einkommensverteilungs- und Beschäftigungseffekte zur Folge haben, die meist nur vorübergehend sind, jedoch mangels entsprechender politischer Maßnahmen anhalten und sich verschärfen können.

Zusätzlich zu den vorerwähnten etwaigen Nachteilen von FDI-Zuflüssen kann es - auch wenn die Gesamtwirkung von FDI auf die Unternehmensentwicklung und die Produktivität fast immer positiv ist - zu Problemen kommen, z. B. durch Verschiebungen in der Einkommensverteilung und der größeren Dringlichkeit, industrielle Umstrukturierungen im Zielland vorzunehmen. Solche Veränderungen ziehen Anpassungskosten nach sich und werden von den Bevölkerungsschichten bekämpft, die sich nicht zu den mutmaßlichen Nutznießern zählen. Starre Strukturen im Zielland erhöhen solche Kosten, vor allem wenn der Arbeitsmarkt keine Möglichkeiten für die von der

Umstrukturierung Betroffenen bietet. Generell können die Nachteile am besten durch flexibilitätsorientierte Maßnahmen gemeinsam mit dem Streben nach makroökonomischer Stabilität und der Einführung eines geeigneten Rechts- und Ordnungsrahmens abgefangen werden. Dafür sind zwar hauptsächlich die Zielländer selbst verantwortlich, jedoch kommt dabei auch den Herkunftsländern, den multinationalen Unternehmen und den internationalen Foren eine bedeutende Rolle zu.

FDI fungieren häufig als Katalysator für die Stärken und Schwächen der jeweiligen Volkswirtschaft und tendieren dazu, alle Vor- und Nachteile deutlicher hervorzubringen.

Im Falle unzulänglicher bzw. unzulänglich durchgesetzter Rechts-, Wettbewerbs- und Umweltbestimmungen sind finanzstarke Auslandsunternehmen mitunter nicht ausreichend, um die wirtschaftliche Entwicklung anzustoßen, auch wenn es (insbesondere im Finanzsektor) Beispiele gibt, wo der Markteintritt multinationaler Unternehmen aus OECD-Ländern zur Verbesserung der sektoralen Rahmenbedingungen geführt hat. Bei Vorhandensein geschäftsfreundlicher Voraussetzungen mit einem entsprechenden Wirtschafts- und Rechtsrahmen setzt der Markteintritt starker ausländischer Wettbewerber Impulse im jeweiligen Sektor des Ziellands, sei es durch Wettbewerb, vertikale Effekte oder Vorbildfunktion. FDI fungieren sozusagen als Katalysator für die Stärken und Schwächen des wirtschaftlichen Umfelds im Zielland, wobei Probleme in Bereichen mit mangelnder Governance möglicherweise verschärft zu Tage treten und die Vorteile in Ländern mit besseren Rahmen- und Governance-Bedingungen gefestigt werden. Das weist nachdrücklich auf die bereits oben angeführte Notwendigkeit für Ziel- (und Herkunfts)-Länder hin, weiter an der Verbesserung ihres Rechts- und Ordnungsrahmens und sonstigen Wirtschaftsförderungsmaßnahmen zu arbeiten.

Die Entwicklungspolitik eines Landes sollte nicht nur auf FDI-Effekte zählen. FDI-Zuflüsse sind vielmehr als wertvolle Ergänzung zu nationalen Maßnahmen und nicht als Hauptmotor des Wachstums zu betrachten.

FDI können genau so wenig wie die öffentliche Entwicklungshilfe als Hauptinstrument dienen, um die Entwicklungsprobleme der armen Länder zu lösen. Bei einem FDI-Bestand von etwa 15% der Bruttowertschöpfung wirken Auslandsinvestitionen in Entwicklungsländern als wertvolle Ergänzung der inländischen Anlageinvestitionen und dienen weniger als Primärfinanzierungsquelle. Länder, die es nicht aus eigenen Kräften schaffen, Investitionsmittel aufzubringen, sind auch selten Empfänger von FDI. Desgleichen können FDI zwar einen signifikanten Beitrag zur Humankapitalbildung, Übertragung moderner Technologien, Umstrukturierung von Unternehmen und Stärkung des Wettbewerbs leisten, aber es ist dennoch das Zielland, das den Grundstock legen muss, um das Bildungsniveau zu verbessern, die Infrastruktur auszubauen und günstige binnenwirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen. Dabei können Auslandsniederlassungen von multinationalen Unternehmen und ausländische oder internationale Stellen von Hilfe sein, z. B. durch kapazitätsschaffende Maßnahmen (Capacity Building). Die begünstigenden FDI-Effekte hängen jedoch von einer zeitgerechten geeigneten Politik seitens der zuständigen nationalen Behörden ab.

V. Politische Empfehlungen

Politik ist von Belang, wenn es darum geht, vollen Nutzen aus ausländischen Direktinvestitionen zu ziehen. Für Auslandsanleger sind drei Faktoren ausschlaggebend: die Ertragsersparung bei den jeweiligen Projekten; der Aufwand zur Einbindung der Aktivität einer Niederlassung in einem bestimmten Land in die Gesamtstrategie des Investors; und die Gesamtqualität der wirtschaftlichen Voraussetzungen im Zielland. Auf einige wichtige Parameter, die die Ertragsersparung mindern können (z. B. Marktgröße und geografische Lage), hat die Politik keinen Einfluss. Im Übrigen ist die Rentabilität einzelner Investitionsprojekte in Entwicklungsländern vielfach zumindest genau so hoch wie anderswo. Im Hinblick auf den zweiten und dritten Faktor sind die Industriestaaten jedoch nach wie vor im Vorteil. Das sollte weniger entwickelte Volkswirtschaften dazu veranlassen, geeignete Aufholmaßnahmen zu ergreifen. Prioritär dabei sind wichtige Faktoren wie die Infrastruktur, die Integration in den Welthandel und die örtliche Verfügbarkeit von Kompetenzen.

a) Die Herausforderungen für die Regierungen der Zielländer

Eine vernünftige FDI-Politik und politische Maßnahmen zur inländischen Wirtschaftsförderung halten sich in etwa die Waage.

Eine vernünftige Politik zur Förderung ausländischer Direktinvestitionen und der aus der Auslandspräsenz entstehende Nutzen sind mehr oder minder gleichwertig mit politischen Maßnahmen zur Förderung inländischer Investitionen in den Produktionsapparat. Wie in der Monterrey-Erklärung festgehalten wurde, bilden heimische Ressourcen in den meisten Fällen die Grundlage für eine selbsttragende Entwicklung. Ein wirtschaftsbegünstigendes Umfeld ist nicht nur wesentlich, um inländische Ressourcen, sondern auch Investitionen aus dem Ausland zu mobilisieren und effektiv nutzen zu können.

Sie lassen sich in drei Kategorien gliedern...

Den Erfahrungen der OECD- und anderen Länder zufolge lassen sich die notwendigen staatlichen Maßnahmen zur optimalen Nutzung der Präsenz ausländischer Unternehmen in drei Kategorien gliedern: Verbesserung des allgemeinen makroökonomischen und institutionellen Rahmens; Schaffung von FDI-fördernden Regelwerken; Verbesserung der Infrastrukturen und Hebung des Technologie- und Qualifikationsniveaus.

... makroökonomische Stabilität und Qualität der Finanzdienstleistungen,

Als erstes ist festzuhalten, dass jeder Aspekt der Wirtschaft und Regierungspolitik im Zielland Auswirkungen auf die Investitionsneigung hat. Es muss daher das Ziel aller politischen Entscheidungsträger sein, eine größtmögliche wirtschaftliche Stabilität und institutionelle Vorhersehbarkeit anzustreben. Konkret herrscht ein weit gehender Konsens zu folgenden Empfehlungen (auch wenn die Schaffung der makroökonomischen und finanziellen Voraussetzungen nicht Schwerpunkt des Hauptberichtes waren):

- Ausrichtung der Wirtschaftspolitik auf ein nachhaltiges starkes Wachstum sowie auf Beschäftigung, Preisstabilität und eine nachhaltige Außenbilanz.
- Maßnahmen zur mittelfristigen Umsetzung einer Steuerdisziplin, eines effizienten sozial gerechten Steuersystems und eines umsichtigen Staatsschuldenmanagements.
- Stärkung des Finanzsystems, um inländische Mittel unterstützend und ergänzend zu ausländischen Investitionen zu mobilisieren. Ein prioritärer Bereich ist die Entwicklung von Finanzmärkten und Finanzinstrumenten zur Förderung des Sparaufkommens und zur effizienten Bereitstellung von Langzeitkrediten. Damit kann generell bei Finanzierungsengpässen Hilfe geboten sowie die Geschäftsentwicklung heimischer Unternehmen ermöglicht werden, wenn sich im Rahmen der Aktivitäten von Auslandsunternehmen Chancen bieten. Dieser Prozess zieht auch nach und nach die Anwendung multilateral vereinbarter Finanzregeln nach sich.

...verbesserte Rahmenbedingungen...

FDI-begünstigende Voraussetzungen sind im Allgemeinen identisch mit best practices zur Schaffung eines dynamischen, wettbewerbsfähigen Umfelds für die inländische Wirtschaft. Von zentraler Bedeutung für FDI und die Nutzung von FDI-Effekten sind die Grundsätze der Transparenz (sowohl im Hinblick auf den Ordnungsrahmen als auch auf die Geschäftspraktiken im Zielland) und Nichtdiskriminierung. Auslandsanleger werden kaum investieren, wenn sie das Umfeld, in dem sie tätig werden sollen, nicht durchschauen. Mangelnde Transparenz kann darüber hinaus illegale oder andere ethisch verwerfliche Praktiken hervorrufen, die dem Wirtschaftsklima des Ziellandes generell abträglich sind (Kasten 2). In diesem Zusammenhang empfehlen sich folgende Maßnahmen:

- Verstärkte Bemühungen zur Festigung des Rechtsstaates und der Good Governance-Regeln einschließlich einer verschärften Korruptionsbekämpfung, klarer politischer Vorgaben und eines verstärkten Ordnungsrahmens (z. B. im Hinblick auf Wettbewerb, Finanzreporting und Schutz des geistigen Eigentums), um eine dynamische, gut funktionierende Privatwirtschaft zu fördern. Durch mehr Transparenz erhöht sich auch die Attraktivität für FDI, die zusätzlich auch dadurch gesteigert werden kann, dass ein immer größerer Anteil der informellen Wirtschaft in geregelte Bahnen gelenkt wird.
- Abbau von Handelsbarrieren, so dass Inlandsunternehmen ungehindert am Welthandel teilhaben können, und gleichzeitige Verstärkung des Wettbewerbs. Parallele Maßnahmen hätten zugleich eine stärkere Öffnung nach innen und außen und eine Absicherung gegen Negativeffekte durch eine größere Marktkonzentration zur Folge. Bei erfolgreichem Abbau globaler und regionaler Handelsschranken steigt zudem die FDI-Attraktivität durch die Expansion des für das Auslandsunternehmen "relevanten" Markts.
- Verankerung des Prinzips der Nichtdiskriminierung in der Landesgesetzgebung mit Verfahren zur Durchsetzung in allen Regierungs- und Verwaltungsebenen. Aufgrund der Bedeutung des Wettbewerbs für die Ressourcenallokation und ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum ist es unabdingbar, dafür zu sorgen, dass Auslandsanleger ohne staatliche Einschränkungen im freien Wettbewerb operieren können und umgekehrt auch inländische Unternehmen nicht gegenüber ausländischen benachteiligt werden.

... und Verbesserung der relevanten Infrastruktur.

Um in einem Land maximalen Nutzen aus der Auslandspräsenz zu ziehen, müssen das inländische Qualifikations-, Technologie- und Infrastrukturniveau ausreichend entwickelt sein, damit die von den

ausländischen Unternehmen hervorgerufenen Spillovereffekte in der Bevölkerung greifen können. Mit gebührendem Blick auf das Verhältnis zwischen den Kosten und dem erwarteten Nutzen sowie auf den Entwicklungsstand im jeweiligen Land sollten die Ziellandbehörden Schritte zur Erreichung folgender Ziele ergreifen:

Kasten 2. Transparenz im Zielland

Unter den politisch beeinflussbaren begünstigenden Faktoren im Zielland kommt der Transparenz gewiss die größte Bedeutung zu. Fallstudien belegen, dass Unternehmen mitunter durchaus bereit sind, in Ländern mit einem nicht unbedingt "investitionsfreundlichen" Rechts- und Ordnungsrahmen zu investieren, wenn sie relativ klar sehen, welche Rahmenbedingungen auf sie zukommen. Umgekehrt scheint es gewisse Schwellen zu geben, bei deren Unterschreitung das Wirtschaftsumfeld so undurchschaubar wird, dass praktisch kein Anleger - gleich welche Anreize geboten werden - gewillt ist, zu investieren. Ein weiterer wichtiger Faktor im Zusammenhang mit der Transparenz ist das Maß an sozialem Zusammenhalt und an Stabilität im Zielland. Diesbezügliche Defizite werden als erhöhtes Risiko wahrgenommen und können auch Befürchtungen hinsichtlich einer etwaigen Rufschädigung auslösen.

Die Forderung nach Transparenz bezieht sich nicht nur auf die staatlichen Maßnahmen, sondern auch auf die allgemeinen Geschäftspraktiken im Zielland. Da ausländische Direktinvestitionen nicht ohne weiteres rückgängig gemacht werden können, haben eine ungewisse Gesetzeslage und mangelnde Rechtsvollstreckung eine stark hemmende Wirkung. Die Folgen sind höhere Risikoprämien sowie Diskriminationsbefürchtungen. Nicht transparente Unternehmenspraktiken führen zu erhöhten Informationsbeschaffungskosten, lenken die Unternehmensenergie auf Rent-Seeking-Aktivitäten und begünstigen Gesetzeswidrigkeiten wie Bestechung. Bereits für heimische Unternehmen ist das ein Faktor, der die Wirtschaft stark belastet. Umso mehr schreckt er Außenstehende ab, die nicht ortskundig sind.

Die zwar nicht ganz unerheblichen Kosten, die dem Staat und den Unternehmen durch Maßnahmen zur Erzielung eines hohen Grades an Transparenz erwachsen, sind den beträchtlichen Kosten gegenüber zu stellen, die fehlende Transparenz für in- und ausländische Investitionen bedeutet. Durch Capacity Building können Institutionen in Herkunftsländern sowie internationale Organisationen den Regierungen der Zielländer zur Seite stehen.

FDI tragen häufig zur Schaffung von mehr Transparenz bei. Die Präsenz von Auslandsunternehmen kann dabei helfen, zu mehr Offenheit bei den Führungspraktiken anzuregen, die Transparenz in den Unternehmen zu stärken sowie Korruption zu bekämpfen. Generell können die Zielland-Regierungen dazu beitragen, das Niveau der Sozialverantwortung in ihren Unternehmen zu heben, wenn sie multinationale Unternehmen dazu anhalten, allgemein vereinbarte Standards wie das OECD-Übereinkommen zur Bekämpfung der Bestechung ausländischer Amtsträger, die Erklärung über internationale Investitionen und die Richtlinien für multinationale Unternehmen zu befolgen.

- Einrichtung und Verbesserung der erforderlichen materiellen und technologischen Infrastrukturen, die unumgänglich sind, um Auslandsanleger anzuziehen und heimische Unternehmen in die Lage zu versetzen, sich die durch Auslandsunternehmen bewirkten technologischen Spillovereffekte in ihrem Produktionsprozess zu Eigen zu machen und sie in der gesamten Wirtschaft

des Ziellandes zu verbreiten. Zur Unterstützung dieser Bemühungen sollten ausländische Anleger die Möglichkeit erhalten, in den Infrastruktursektor zu investieren; eine zusätzliche Hebelwirkung könnten öffentliche Entwicklungshilfe-Leistungen bieten.

- Hebung der Grundbildung der Erwerbsbevölkerung angesichts der Bedeutung, die einem breiten Bildungssockel für die Entwicklung zukommt. Fachqualifikationen über die Grundbildung hinaus sollten auf den bestehenden Kompetenzen im Zielland aufbauen und nicht auf den kurzfristigen oder spezifischen Bedarf von Auslandsunternehmen abzielen. Wichtig ist auch die Gesundheit der Arbeitskräfte und damit eine entsprechende öffentliche Grundversorgung (z. B. sauberes Wasser).

- Umsetzung international vereinbarter Bestimmungen. Besondere Bedeutung kommt der Bekämpfung von Kinderarbeit und Diskriminierung am Arbeitsplatz sowie der Ausräumung von Hindernissen für Kollektivverhandlungen zu. Solche Maßnahmen dienen auch als Instrument zur Verbesserung der Qualifikation und Motivation der Arbeitskräfte und erleichtern die Beziehungen zu multinationalen Unternehmen, die ihrer Arbeit höhere Standards zugrunde legen. Für Länder, die auf hohen Standards basierende Investitionen mobilisieren wollen, gewinnen im Vergleich auch umwelt- und sozialverträgliche Rahmenbedingungen an Bedeutung.

- Sorgfältige Prüfung der Konsequenzen bei Vorschreiben von Leistungsanforderungen an die Auslandsinvestoren. Anstatt diese als notwendiges Gegengewicht zu großzügigen FDI-Anreizen zu rechtfertigen, wäre es vielleicht besser, die Investitionsfördersysteme selbst zu überdenken, da sich Anforderungen dieser Art als Hemmschuh bei den Bemühungen erweisen können, hochwertige Auslandsinvestitionen ins Land zu bringen.

b) Die Herausforderungen für die Regierungen der Herkunftsländer

Die Regierungen der Herkunftsländer können die Bemühungen der Zielländer unterstützen, zum Beispiel durch...

Während die Hauptlast der Anpassungsmaßnahmen zur optimalen Nutzung der FDI-Effekte auf den Zielländern liegt, sollten die Herkunftsländer der multinationalen Unternehmen - und die entwickelte Welt generell - prüfen, wie sich ihre Politik auf die Entwicklungsländer auswirkt. Denn der FDI-Nutzen, der sich, wie in diesem Bericht beschrieben, aus einer stärkeren Integration in den Welthandel und der Verbreitung von Technologien ergibt, hängt auch maßgeblich von der Politik der Industriestaaten ab.

... Liberalisierung des Außenhandels,

Eine weitere Liberalisierung des Handels hätte eine starke Impulswirkung auf die Weltwirtschaft, die sowohl den entwickelten als auch den Entwicklungsländern zugute käme. Im Zusammenhang mit FDI gewinnt die Handelspolitik der Industrie- bzw. Herkunftsländer noch insofern an Relevanz, als ein erheblicher FDI-Anteil vom anschließenden Handel zwischen den verbundenen Unternehmen abhängt. Handelshemmnisse und Subventionen zur Begrenzung von Einfuhren in Industrieländer verursachen den Entwicklungsländern Kosten (die vermutlich die Entwicklungshilfeleistungen übersteigen). Durch Abbau und Beseitigung dieser Handelshemmnisse und Beihilfen könnten die Regierungen der Industriestaaten die FDI-Attraktivität der Entwicklungsländer stärken.

... Förderung des Technologietransfers in die Entwicklungsländer,

Die Regierungen der Herkunftsländer sollten die Auswirkungen ihrer Technologiepolitik auf den Technologietransfer in die Zielländer prüfen. Ein positiver Beitrag kann dadurch geleistet werden, dass sie die multinationalen Unternehmen auffordern, dem technologischen Bedarf der Zielländer Rechnung zu tragen. Gemäß den OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen, zu deren Förderung sich die Beitrittsländer verpflichtet haben, sollten Unternehmen so handeln, dass durch sie "der Transfer und die rasche Verbreitung von Technologien und Know-how mit gebührender Beachtung des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte erfolgen kann".* Artikel 66 (2) des TRIPS-Abkommens spricht die Rolle der Herkunftslandregierungen gegenüber den ärmsten Ländern an:

"Die teilnehmenden Industriestaaten sollten den Unternehmen und Einrichtungen auf ihrem Hoheitsgebiet Anreize zur Förderung des Technologietransfers in die am wenigsten entwickelten Länder bieten, um sie in die Lage zu versetzen, eine solide, nachhaltige Technologiebasis zu schaffen."

... Prüfung ihrer eigenen FDI-Förderpolitik

Auch wenn Industrie- und Entwicklungsländer sich generell nicht für die gleichen Investitionsprojekte interessieren, sollten die Industriestaaten auf die möglichen Auswirkungen achten, die die inländische FDI-Förderung auf das Potenzial der Entwicklungsländer, FDI anzuziehen, haben kann.

... und Nutzung der Synergien zwischen FDI und öffentlicher Entwicklungshilfe.

Ein weiterer Handlungsbereich bezieht sich auf die Verbesserung der Synergien zwischen FDI-Strömen und öffentlicher Entwicklungshilfe. In manchen der am wenigsten entwickelten Länder war die öffentliche Entwicklungshilfe der einzige Ersatz für unzureichende FDI. Gezielte Entwicklungshilfe kann erwiesenermaßen dazu beitragen, mehr FDI ins Land zu bringen und eine positive Entwicklungsspirale mit verstärkter Kapitalbildung und mehr Investitionen in Gang setzen. Die öffentliche Entwicklungshilfe kann dabei helfen, den institutionellen und politischen Rahmen in den Entwicklungsländern aufzubauen, um so günstige Voraussetzungen für die Kapitalbildung im Inland, für in- und ausländische Investitionen und Wachstum zu schaffen. Einige Geber- und Empfängerländer haben bereits Schritte dieser Art in die Wege geleitet. Die öffentliche Entwicklungshilfe könnte zur Stärkung von Bereichen eingesetzt werden, die von den Anlegern im Hinblick auf ihre Investitionsentscheidung als wichtig erachtet werden. Insbesondere sollten damit einige der im vorangehenden Abschnitt genannten Maßnahmen - Verbesserung der Infrastruktur, Humankapitalbildung, Entwicklung des Gesundheitswesens - umgesetzt werden. Darüber hinaus kann die öffentliche Entwicklungshilfe über die Schaffung eines stärkeren sozialen Zusammenhalts die FDI-Attraktivität der Entwicklungsländer stärken.

c) Die Rolle der multinationalen Unternehmen

Auch die multinationalen Unternehmen tragen Verantwortung...

* OECD-Erklärung und Beschlüsse über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen, Anhang I, Abschnitt VII.2.

Die Privatwirtschaft (und vornehmlich Auslandsanleger) spielt eine zentrale Rolle, um wirtschaftliches Wachstum zu generieren und zur Erreichung nachhaltiger Entwicklungsziele beizutragen. Daher ist auch das Verhalten und die Führung privater Unternehmen von hohem Stellenwert, um FDI in wirtschaftliche Entwicklung umzumünzen. Die OECD-Länder haben mehrere Initiativen zur Förderung von verantwortungsbewusstem Unternehmensverhalten ergriffen, u. a. die OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen.

... wie es z. B. die OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen...

Gemeinsam mit Inländerstatus-Bestimmungen und anderen Bestandteilen der OECD-Erklärung über internationale Investitionen und multinationale Unternehmen enthalten die von 36 OECD-Mitglieds- und Nichtmitgliedsstaaten empfohlenen Richtlinien für multinationale Unternehmen, die in und von den Teilnehmerländern aus operieren, freiwillige Grundsätze und Normen für ein verantwortungsvolles Geschäftsverhalten. Die Empfehlungen können als ein Ansatz zur Entwicklungsagenda der internationalen Gemeinschaft in Bereichen wie Technologietransfer, Humankapitalmanagement, Transparenz und Wettbewerb gewertet werden. Unternehmen sollten ferner davon Abstand nehmen, zu versuchen, Befreiungen von inländischen Umwelt-, Arbeits- und Gesundheitsvorschriften zu erwirken.

...und von den Unternehmen selbst auferlegte Verhaltenskodizes festlegen.

Multinationale Unternehmen haben sich bemüht, den Anliegen der Öffentlichkeit durch Erklärungen zur Unternehmenspolitik und Verhaltenskodizes zu entsprechen, in denen sie sich zur Einhaltung von ethischen Werten sowie Gesetzen und Vorschriften verpflichten. Um die Erfüllung dieser Selbstverpflichtungen zu fördern, wurden eigene Managementsysteme konzipiert. Es gibt bereits eine Reihe standardisierter Verfahren. Die Richtlinien können von Regierungen, Unternehmerverbänden und anderen Betroffenen herangezogen werden, um diese Initiativen zu unterstützen und das Bemühen um beste Entwicklungspraktiken auf noch mehr Unternehmen auszuweiten.

d) Die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit

Die internationale Zusammenarbeit bleibt von zentraler Bedeutung...

Die internationale Zusammenarbeit, ob unter der Ägide internationaler Organisationen oder bilateral kann dabei helfen, die FDI-Bemühungen der Ziel- und Herkunftsländer sowie der multinationalen Unternehmen (siehe oben) zu unterstützen und zu verstärken. Für die Herkunftsländer bzw. generell für die Industriestaaten liegt der zusätzliche Wert der Kooperation in der Tatsache, dass die oben angeregten Handlungsbereiche nur schwer von Ländern im Alleingang in Angriff genommen werden können. Die umfassenden politischen Maßnahmen, wie sie oben den Zielländern empfohlen werden, übersteigen die Möglichkeiten zahlreicher armer Länder. Das bietet anderen Ländern und Organisationen die Gelegenheit, ihnen mit Maßnahmen zur technischen Hilfe und zum Aufbau von Kapazitäten unter die Arme zu greifen.

... nicht zuletzt in Bereichen wie dem Aufbau von Investmentkapazitäten.

Vor dem Hintergrund der Doha- und Monterrey-Erklärung, in denen Capacity Building als prioritärer Bereich der internationalen Zusammenarbeit ausgewiesen wird, sollten die internationalen Organisationen und zuständigen nationalen Stellen sorgfältig prüfen, ob im Bereich internationaler Investitionen, insbesondere bei ausländischen Direktinvestitionen, Handlungsbedarf besteht. Kapazitätsaufbaumaßnahmen müssen darauf ausgerichtet sein, den Entwicklungsländern zu helfen, verstärkte Kompetenzen in folgenden Bereichen zu entwickeln: allgemeine nachfrageseitige Herausforderungen, Erstellung und Umsetzung einer umfassenden FDI-Förderpolitik, Strukturen zum Aushandeln und Umsetzen internationaler Verträge und Abkommen über ausländische Investitionen.

Die OECD ist gut positioniert, um daran mitzuwirken...

Der OECD kommt als Forum für Erfahrungsaustausch in Bezug auf Fragen des Kapazitätsaufbaus und Investmentinstrumenten auf Kooperationsbasis eine Schlüsselrolle zu. Die besondere Methode der OECD sind Peer-Review-Verfahren auf der Grundlage eines bewährten Benchmarking für FDI-Politik, Empfehlungen von Regierungen mit unterschiedlichen Perspektiven und Kulturen sowie die Überwachung der Verfahren.

... im Einvernehmen mit anderen internationalen Organisationen

Ob dieser Ansatz Erfolg hat, wird davon abhängen, wie die Ressourcen für die Entwicklung von Kapazitäten und die technische Hilfe koordiniert werden. Die damit verbundenen Herausforderungen sind so groß, dass keine Institution allein in angemessener Weise auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer eingehen kann. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit einer stärkeren Zusammenarbeit zwischen Investitions- und Entwicklungshilfeorganisationen. Die Vertretungen der Hilfeorganisationen vor Ort brauchen mehr institutionellen Rückhalt, um in eine breitere Palette von Capacity Building-Maßnahmen zu investieren. Eine solche Stärkung setzt voraus, dass internationale Organisationen der Entwicklung von Investmentkapazitäten sowohl in der Zentrale als auch vor Ort eine sehr hohe Priorität einräumen.

Inhaltsverzeichnis der englischen Originalfassung der Veröffentlichung *(ohne Anhänge und ohne Kasten-, Tabellen- und Abbildungsverzeichnis)*

Übersicht

Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Kapitel I Einführung: Die Komplexität ausländischer Direktinvestitionen

- I.1. Standortwahl
- I.2. Der volkswirtschaftliche Nutzen für das Zielland
- I.3. Wirtschaftliche Nachteile durch FDI – Einige Warnhinweise
- I.4. Formen des Markteintritts
- I.5. Aufbau der Studie

Kapitel II Jüngste Trends bei FDI

- II.1. FDI im Überblick
- II.2. Entwicklungslandspezifischer Kontext

Kapitel III FDI und Wachstum

- III.1. FDI und dokumentiertes Wachstum an Hand makroökonomischer Daten

Kapitel IV FDI und Außenhandelsbeziehungen

- IV.1. Beziehungen zwischen FDI und Außenhandel
- IV.2. Güterexporte
- IV.3. Güterimporte
- IV.4. FDI-Effekte auf den Leistungsverkehr und die Leistungsbilanz
- IV.5. Zusammenfassung

Kapitel V FDI und Technologietransfer

- V.1. FDI gegenüber anderen Arten von Technologietransfer
- V.2. Mechanismen für den Transfer und die Verbreitung von Technologie
- V.3. Technologietransfer und Wachstum – Voraussetzungen im Zielland
- V.4. Zusammenfassung

Kapitel VI FDI und Humankapitalbildung

- VI.1. FDI-induzierte Humankapitaleffekte
- VI.2. Begünstigendes Umfeld für eine verstärkte Humankapitalbildung: erwiesene Effekte
- VI.3. FDI-Effekte zugunsten einer verstärkten Humankapitalbildung: erwiesene Effekte
- VI.4. Zusammenfassung

Kapitel VII FDI, Marktstruktur und Wettbewerb

- VII.1. Begriffsbestimmungen und Methodik
- VII.2. Multinationale Unternehmen und Gesamtniveau der Marktkonzentration
- VII.3. Auswirkungen der multinationalen Unternehmen auf das lokale Wirtschaftsgefüge
- VII.4. Indirekt erwiesener Effekt: Produktivitätswachstum in nicht verbundenen Unternehmen
- VII.5. Zusammenfassung

Kapitel VIII FDI und Unternehmensentwicklung

- VIII.1. Ökonomische Wirkung von FDI und Unternehmensumstrukturierung: Beobachtungen
- VIII.2. Management und Corporate Governance
- VIII.3. FDI und Privatisierung: Fallbeispiele aus Entwicklungsländern
- VIII.4. FDI ohne Direktbezug zur Privatisierung
- VIII.5. Zusammenfassung

Kapitel IX Sozial- und Umwelteffekte von FDI

- IX.1. Vor- und Nachteile für die Umwelt
- IX.2. Die soziale Dimension
- IX.3. Zusammenfassung

Kapitel X Ausgewählte politische Maßnahmen zur Förderung und Nutzung der Vorteile von FDI: Ländererfahrungen

- X.1. Transparenz
- X.2. Leistungsanforderungen
- X.3. Zusammenfassung

Literaturnachweis

Die vorliegende *Übersicht* enthält die Übersetzung von Auszügen aus:

Foreign Direct Investment for Development

Maximising benefits, minimising costs

L'investissement direct étranger au service du développement

Optimiser les avantages, minimiser les coûts

© 2002, OECD.

Die Publikationen sind gegen Entgelt beim OECD Paris Centre: 2, rue André-Pascal, 75775 Paris Cedex 16, Frankreich, und unter www.oecd.org/bookshop erhältlich.

Übersichten sind unentgeltlich beim OECD Online Bookshop erhältlich

www.oecd.org/bookshop

Die *Übersichten* werden von der Abteilung Rechte und Übersetzungen, Direktion Öffentlichkeitsarbeit und Kommunikation, ausgearbeitet.
e-Mail: rights@oecd.org
Fax: +33 1 45 24 13 91



© OECD 2002

Die Wiedergabe dieser *Übersicht* ist unter Angabe der Urheberrechte der OECD sowie des Titels der Originalausgabe gestattet.