Aussenhandel und Auslandsproduktion im Dienstleistungssektor: Theorie und Empirie der Beschäftigungseffekte für die schweizerische Tourismusbranche

FRED HENNEBERGER* und ALEXANDRE ZIEGLER**

JEL classification: F21, F23, J23, L80, L83
Keywords: foreign direct investment, employment effects, services, tourism

1. EINLEITUNG UND PROBLEMSTELLUNG

1.1. Die Schweiz im internationalen Kontext

Das wachsende Gewicht der Kapital- gegenüber der Handelsverflechtung führte dazu, dass Direktinvestitionen ab Mitte der achtziger Jahre zur eigentlichen Triebfeder der Globalisierung geworden sind. In diesen Internationalisierungsprozess sind gerade schweizerische Unternehmen sehr stark involviert. Die Schweiz vereinigt weltweit mit Abstand die grössten Direktinvestitionsbestände im Ausland[1] pro Kopf der einheimischen Bevölkerung auf sich (vgl. OECD, 1996, S. 9 und 18). Sie stellt den zehntgrössten Direktinvestor gemessen am gesamten Weltkapitalbestand dar und auch als Empfangsland von Investitionen rangiert die Schweiz immerhin an 17. Stelle (vgl. UNCTAD, 2002, S. 310–318). Ähnlich wie Schweden, die Niederlande, Norwegen oder Finnland ist die Schweiz als kleine, offene Volkswirtschaft Mutterland zahlreicher trans-

* Forschungsinstitut für Arbeit und Arbeitsrecht an der Universität St. Gallen (FAA-HSG), Guisanstrasse 92, 9010 St. Gallen. E-Mail: fred.henneberger@unisg.ch.
** École des HEC, Université de Lausanne, BFSH 1, 1015 Lausanne-Dorigny. E-Mail: aziegler@hec.unil.ch.
Dieser Beitrag wurde durch die Gebert Rüf Stiftung finanziell unterstützt. Wir bedanken uns zudem bei Christine Borrmann, Rolf Jungnickel, Dietmar Keller und Thomas Straubhaar für die Gelegenheit, eine frühere Version dieses Beitrags im Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) vorzustellen und zu diskutieren. Danken möchten wir auch einem anonymen Gutachter für die konstruktive Kritik an der früheren Version dieses Beitrags.

1. "Direct investment is the category of international investment that reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy in an enterprise resident in another economy... This definition implies a *long term* relationship between the direct investor and the enterprise together with a significant degree of influence by the investor on the management of the enterprise" (IMF, 1993, S. 209).

nationaler Konzerne geworden. Dies hat zur Konsequenz, dass ihr Auslandskapitalbestand in Relation zum Bruttoinlandsprodukt[2] einen im internationalen Vergleich sehr hohen Wert aufweist.[3] Multinationale Unternehmen mit Sitz und Konzernleitung in der Schweiz verfügen sogar über die höchste Quote zwischen Auslands- und Inlandsbeschäftigung weltweit.[4]

1.2. Bedeutungszunahme des Dienstleistungssektors

Neben der Zunahme der globalen Kapitalverflechtung stellt der Strukturwandel zugunsten des Dienstleistungssektors ein herausragendes Merkmal der weltwirtschaftlichen Veränderungen der neueren Zeit dar. In der Schweiz ist – wie in vielen anderen Industrienationen auch – der Grossteil der Beschäftigten mittlerweile dem Dienstleistungssektor zuzurechnen. Von den insgesamt 3.86 Millionen Erwerbstätigen im Jahre 1998 waren 2.66 Millionen oder fast 70 % im tertiären Sektor eingesetzt (vgl. Bundesamt für Statistik, 2002, S. 198). Die Tertiarisierung findet aber nicht nur auf nationaler, sondern auch auf internationaler Ebene statt. So haben die Direktinvestitionen schweizerischer Dienstleistungsunternehmen inzwischen diejenigen der Industrieunternehmen sichtbar überschritten und dürften auch in Zukunft stärker wachsen (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1: Direktinvestitionen nach Sektoren in den Jahren 1985 und 1998

Sektor	Kapitalbestände am Jahresende			
	1985		1998	
	in Mio. Fr.	in %	in Mio. Fr.	in %
Industriesektor	39'940	76.7	106'858	42.1
Dienstleistungssektor	12'167	23.3	146'738	57.9
Alle Sektoren	52'107	100.0	253'596	100.0

Quelle: SNB (2001); eigene Berechnungen.

2. Die Schweiz belegte mit einem Anteil von über 62 % im Jahr 1997 innerhalb der OECD-Länder unangefochten den Spitzenplatz, gefolgt von den Niederlanden, Belgien/Luxemburg, Schweden und Österreich (vgl. UNCTAD, 1999, S. 513–514). Mehr noch: Diese Relation hat sich im Falle der Schweiz seit 1980 in etwa verdreifacht und belief sich im Jahr 1998 bereits auf rund 66 % (vgl. ARVANITIS, BEZZOLA, DONZÉ, HOLLENSTEIN und MARMET, 2001, S. 21).
3. Damit bestätigt sich die Beobachtung, dass kleine offene Länder in der Tendenz nicht nur über ein relativ höheres Handelsvolumen, sondern auch über relativ höhere Direktinvestitionen verfügen (vgl. ALESINA und WACZIARG, 1998). Mit einer Exportquote von über 41 % und einer Importquote von knapp 37 % (Exporte und Importe in Relation zum Bruttoinlandsprodukt) liegt die Schweiz jeweils auf dem siebten Platz. Lediglich Irland, Belgien, die Niederlande, Österreich, Schweden und Kanada weisen höhere Werte auf (vgl. z. B. für 1999 IW, 2000, S. 28–29 und auch SIEGRIST und HAFEN, 2001, S. 37).
4. Schweizerische Unternehmen beschäftigten z. B. im Jahr 1996 über 38 % ihres Personals im Ausland, multinationale Unternehmen mit Domizil in Deutschland hingegen nur etwa 9 %, solche mit Sitz in Schweden gut 6 %, in den USA rund 6 % und in Japan sogar lediglich 3.5 % (vgl. ANDERSEN und HAINUT, 1998, S. 9).

Bei den Personalbeständen im Ausland dominiert zwar nach wie vor der Industriesektor. Im Zeitvergleich weisen aber die Personalbestände des Dienstleistungssektors ebenfalls einen erheblichen Zuwachs auf (vgl. Tabelle 2).[5]

Tabelle 2: Personalbestände im Ausland nach Sektoren in den Jahren 1985 und 1998

Sektor	Personalbestände am Jahresende			
	1985		1998	
	absolut	in %	absolut	in %
Industriesektor	554'265	83.8	954'353	59.2
Dienstleistungssektor	107'492	16.2	657'591	40.8
Alle Sektoren	661'757	100.0	1'611'944	100.0

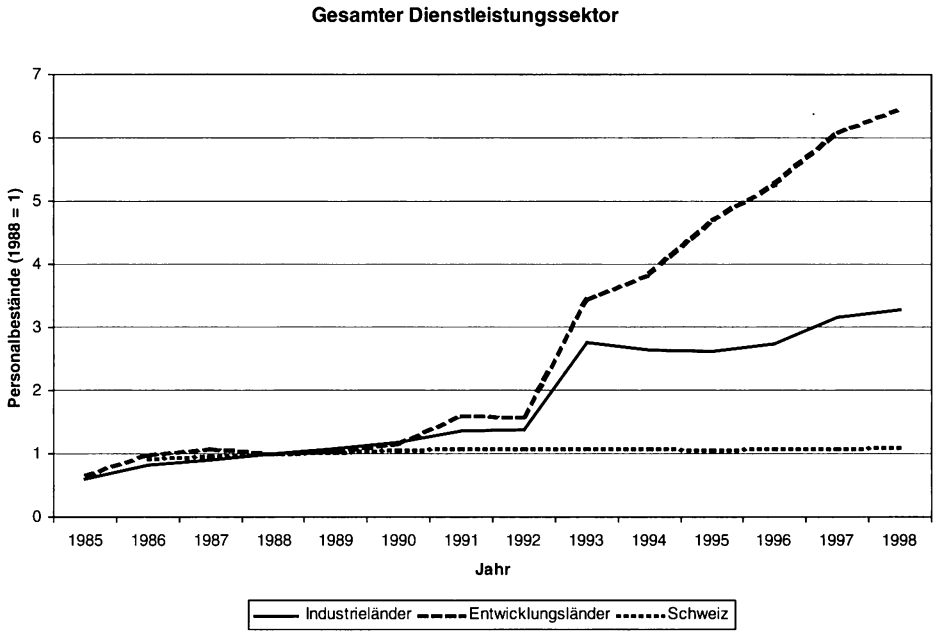
Quelle: SNB (2001); eigene Berechnungen.

Für die Zunahme der Bedeutung von Direktinvestitionen als Internationalisierungsstrategie in der jüngeren Zeit sind eine Reihe von Faktoren verantwortlich, namentlich die Deregulierung wichtiger Dienstleistungsmärkte (z. B. im Bereich der Finanzdienstleistungen und der Telekommunikation), pluri- und multilaterale Liberalisierungsbemühungen im Kapitalverkehr sowie die zunehmende Bedeutung immaterieller Vermögenswerte (Patente und Handelsmarken, die eine unternehmensinterne Verwertung auch auf Auslandsmärkten begünstigen, weshalb Direktinvestitionen nötig sind). Eine gute Übersicht über den Beitrag dieser Einflussfaktoren zum Wachstum multinationaler Dienstleistungsunternehmen bietet DUNNING (1989).

Sieht man sich die *Entwicklung* der Beschäftigung von Dienstleistungsunternehmen an, so stellt man fest, dass einer weitgehenden Stagnation der Personalbestände im Inland eine deutliche Zunahme derselben im Ausland gegenübersteht (vgl. Grafik 1). Auffallend ist die hohe Dynamik des Personalwachstums in den Entwicklungsländern (einschliesslich Schwellenländern).[6] Hierin spiegelt sich vor allem die Tatsache wider, dass – ausgehend von einem niedrigen Niveau – Unternehmen seit 1993 sehr stark in Mittel- und Osteuropa investieren.

5. Die Finanz- und Holdinggesellschaften zählen rein statistisch gesehen zum Dienstleistungssektor. Sie vereinigen aber in nicht unerheblichem Masse auch Industrieunternehmen unter ihrem Dach, so dass die Tertiarisierungstendenz bei den Auslandsinvestitionen überschätzt werden könnte. Rechnet man die Finanz- und Holdinggesellschaften aus dem Dienstleistungssektor heraus, bleibt der Trend vom Industrie- zum Dienstleistungssektor dennoch bestehen: Waren 1985 noch 90.0 % der Kapitalbestände und 86.7 % der Personalbestände im Industriesektor zu verbuchen, so beliefen sich diese im Jahre 1998 nur noch auf 53.9 % respektive 74.5 %. Damit fällt die Tertiarisierungstendenz bei den Kapitalbeständen noch deutlicher, bei den Personalbeständen hingegen schwächer aus. Zudem ist zu beachten, dass Dienstleistungen in einer Reihe von Industriegütern inkorporiert sind, weshalb diese statistisch dem Industriesektor zugerechnet werden, so dass der Tertiarisierungsprozess aus dieser Perspektive unterschätzt wird.
6. Die Einteilung in Industrie- und Entwicklungsländer erfolgt gemäss der Systematik des Internationalen Währungsfonds (IWF) (vgl. Data Service and Information, 2000).

Grafik 1: Entwicklung der Personalbestände schweizerischer Dienstleistungsunternehmen im In- und Ausland (indexiert)



Quelle: SNB (2001); eigene Berechnungen.

1.3. Stand der empirischen Forschung

Kristallisationspunkt der Debatte um die Effekte von Direktinvestitionen sind deren Wirkungen auf die Beschäftigung im Inland. Hierbei setzen sich die meisten Studien mit der klassischen *Produktions*verlagerung auseinander. Für Dienstleistungen wird dagegen angenommen, dass die prinzipielle Nicht-Handelbarkeit einen zeitlich und räumlich synchronen Kontakt zwischen Anbieter und Nachfrager erfordert (uno actu-Prinzip). Eine Bedienung des Auslandsmarktes kann somit nicht vom Inland aus erfolgen (vgl. HENNEBERGER, SCHMID und VOCKE, 1997, S. 430–432; ARVANITIS, BEZZOLA, DONZÉ, HOLLENSTEIN und MARMET, 2001, S. 55–56 und 80), so dass eine Analyse der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen als überflüssig angesehen wird.

Da grenzüberschreitende Bewegungen von Dienstleistungen schwieriger zu erfassen sind als diejenigen der Industriegüter, bestehen erhebliche Schwierigkeiten bei der empirischen Analyse der Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors. Dennoch wurden einige Versuche unternommen, um hierüber Aussagen abzuleiten. So ermittelt eine Studie für den gesamten Dienstleistungssektor der Bundes-

republik Deutschland negative Beschäftigungseffekte (vgl. STRAUSS, 1998, S. 164–165). Aufgrund des hohen Aggregationsniveaus konnten in dieser Untersuchung allerdings keine branchenspezifischen Berechnungen durchgeführt werden. So überrascht es kaum, dass eine andere Studie für den deutschen Bankensektor positive Beschäftigungseffekte eruiert (vgl. HENNEBERGER, GRAF und VOCKE, 2000, S. 101–117).

Trotz der Bedeutung der Schweiz als einer der wichtigsten Direktinvestoren weltweit wurden die heimischen Beschäftigungseffekte von Investitionen im Ausland bislang nur wenig erforscht. In einer Analyse der Bestimmungsfaktoren dieses Auslandsengagements findet BACCHETTA (1997) Hinweise dafür, dass schweizerische Direktinvestitionen und Exporte in die EU-Länder negativ korreliert sind. HENNEBERGER und ZIEGLER (1999) hingegen bestimmen für grosse Unternehmen einen positiven Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsentwicklung im In- und Ausland. Für kleinere Unternehmen stellen sie dagegen fest, dass eine negative Korrelation existiert (vgl. HENNEBERGER und ZIEGLER, 2000a). Anhand von Daten aus der amtlichen Statistik ermitteln HENNEBERGER und ZIEGLER (2000b) für den gesamten Industriesektor eine schwache Substitutionsbeziehung zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionen und derjenigen der Exporte. Sie zeigen jedoch, dass sich die Ergebnisse je nach Branche unterscheiden. ARVANITIS, BEZZOLA, DONZÉ, HOLLENSTEIN und MARMET (2001) errechnen anhand einer Unternehmensbefragung, dass multinationale Unternehmen ihre Beschäftigung in der Schweiz in den neunziger Jahren stärker abgebaut haben als nicht im Ausland aktive Unternehmen. Dieser Abbau wurde vor allem von den grösseren Unternehmen ausgelöst.

Die Tatsache, dass der Zusammenhang zwischen der Direktinvestitionstätigkeit multinationaler Unternehmen und der Beschäftigungsentwicklung im Inland bislang nur wenig untersucht wurde, mag nicht zuletzt daran liegen, dass Direktinvestitionsdaten erst für einen eher kurzen Zeitraum erhoben und zudem nur auf einer sehr hoch aggregierten Ebene publiziert werden (vgl. OECD, 2000, S. 325–339). Eine in Kooperation mit dem FAA-HSG von der Schweizerischen Nationalbank (SNB) durchgeführte Sonderauswertung der Direktinvestitionen schweizerischer Unternehmen erlaubt nun erstmals für den langen Zeitraum von 1985 bis 1998 eine Analyse der Auswirkungen von Auslandsinvestitionen von *Dienstleistungs*unternehmen auf die Güter- und Arbeitsnachfrage in der Schweiz (vgl. SNB, 2001).

1.4. Deskriptive Statistik

Sieht man sich zunächst die Verteilung der *Kapitalbestände* auf die einzelnen Branchen des tertiären Sektors an (vgl. Tabelle 3), so erkennt man, dass die Finanz- und Holdinggesellschaften sowie die Versicherungen an die drei Viertel der gesamten Direktinvestitionsbestände auf sich vereinigen. Während die Versicherungen fast ausschliesslich in den Industrieländern investieren, setzen die Finanz- und Holdinggesellschaften relativ gesehen viel Kapital in den Entwicklungsländern ein. An dritter Stelle stehen die Ban-

ken mit rund 13 % des gesamten ausländischen Kapitalbestandes, gefolgt vom Handel mit 6 %. Während die Banken überwiegend in den Industrieländern präsent sind, investiert der Handel auch relativ viel Kapital in den Entwicklungsländern. Hingegen fallen die übrigen Branchen kaum ins Gewicht.

Tabelle 3: Kapitalbestände im Jahr 1998 nach Branchen und Ländergruppen

Ländergruppe	Industrieländer		Entwicklungsländer		Alle Länder	
Branche	Kapitalbestände		Kapitalbestände		Kapitalbestände	
	in Mio. Fr.	in %	in Mio. Fr.	in %	in Mio. Fr.	in %
Finanz- und Holdinggesellschaften	37'562	34.0	13'910	69.6	51'472	39.5
Banken	15'955	14.4	1'270	6.4	17'224	13.2
Versicherungen	44'919	40.7	1'000	5.0	45'919	35.2
Handel	5'328	4.8	2'477	12.4	7'805	6.0
Gastgewerbe	882	0.8	94	0.5	976	0.7
Transporte und Kommunikation	2'296	2.1	907	4.5	3'203	2.5
Beratungsdienste und Informatik	3'257	2.9	224	1.1	3'481	2.7
Gesamter Dienstleistungssektor	110'429	100.0	19'992	100.0	130'421	100.0

Quelle: SNB (2001); eigene Berechnungen.

Die Betrachtung der Verteilung der *Personalbestände* auf die einzelnen Branchen liefert ein leicht verändertes Bild (vgl. Tabelle 4): Bei Unternehmen, die im Besitz von Finanz- und Holdinggesellschaften sind, sind sogar die Hälfte aller Auslandsbeschäftigten registriert. Mit deutlichem Abstand folgen die Versicherungen, die aufgrund ihrer hohen Kapitalintensität nur 15 % der Auslandsbeschäftigten aufweisen. Diese sind insbesondere in den Industrieländern eingesetzt. Im Unterschied hierzu beschäftigt der Handel, der rund 10 % des Personals im Ausland auf sich vereinigt, relativ viele Personen in den Entwicklungsländern. Die übrigen vier Branchen, Beratungsdienste und Informatik, Transporte und Kommunikation, Banken sowie das personalintensive Gastgewerbe, beschäftigen zusammen rund 20 % des Auslandspersonals, das relativ gesehen etwa gleich stark in den Industrie- und in den Entwicklungsländern vertreten ist. Es fällt auf, dass der Anteil des Gastgewerbes beim Personalbestand um ein Vielfaches höher ist als dies beim Kapitalbestand der Fall ist.

Die vorliegende Studie verfolgt zwei Ziele: Zum einen soll zunächst theoretisch und konzeptionell aufgezeigt werden, inwiefern die grundlegenden Unterschiede zwischen Industrie- und Dienstleistungsgütern bzw. die Besonderheiten der Dienstleistungsgüter Auswirkungen auf die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen haben können (Kapitel 2). Zum anderen sollen die theoretisch zu erwartenden Zusammenhänge empirisch überprüft werden (Kapitel 3). Hierbei wird sich für die genauer untersuchte Tou-

rismusbranche zeigen, dass die erzielten Ergebnisse mit der theoretischen Analyse kompatibel sind. In Kapitel 4 werden unsere Resultate kurz resümiert und in die wissenschaftliche Diskussion eingeordnet.

Tabelle 4: Personalbestände im Jahr 1998 nach Branchen und Ländergruppen

Ländergruppe	Industrieländer		Entwicklungsländer		Alle Länder	
Branche	Personalbestände		Personalbestände		Personalbestände	
	absolut	in %	absolut	in %	absolut	in %
Finanz- und Holdinggesellschaften	241'054	49.2	74'094	53.2	315'148	50.1
Banken	27'392	5.6	5'309	3.8	32'701	5.2
Versicherungen	89'983	18.4	5'502	3.9	95'485	15.2
Handel	38'083	7.8	23'047	16.5	61'130	9.7
Gastgewerbe	19'405	4.0	6'502	4.7	25'907	4.1
Transporte und Kommunikation	32'306	6.6	9'435	6.8	41'741	6.6
Beratungsdienste und Informatik	41'664	8.5	14'583	10.5	56'247	8.9
Gesamter Dienstleistungssektor	490'311	100.0	139'330	100.0	629'641	100.0

Quelle: SNB (2001); eigene Berechnungen.

2. THEORETISCHE GRUNDLAGEN

2.1. Das OLI-Paradigma

DUNNING (z. B. 1977, 1981 und 1988, S. 25–29) hat mit seiner sogenannten *OLI*-Theorie erstmals den Versuch unternommen, ein allgemeines und integrierendes Erklärungsmodell für Direktinvestitionen zu entwickeln.[7] Demnach finden Investitionen im Ausland statt, wenn die folgenden drei, jeweils notwendigen und zusammen hinreichenden Bedingungen erfüllt sind:

1. *Ownership-specific-advantages*: Der potentielle Investor verfügt über unternehmensspezifische Vorteile gegenüber den lokalen Konkurrenten des Ziellandes. Zu diesen zählen z. B. Know-how, Patente, Forschungs- und Entwicklungskapazitäten, Managementfähigkeiten, eine überlegene Arbeitsorganisation oder Kommunikationstechnologie, exklusive Rohstoff- oder Vertriebskanäle sowie Skalenerträge und Spezialisierungseffekte.
2. *Internalization-incentive-advantages*: Der potentielle Investor verfügt über Internalisierungsvorteile, d. h. es muss für ihn ein Anreiz bestehen, die vorhandenen un-

7. Die eklektische Theorie von Dunning vereint drei Hauptansätze innerhalb der Theorie der Multinationalen Unternehmen: Die Industrial Organization-Theorie der monopolistischen Wettbewerbsvorteile, die Theorie der Firma und die Standorttheorie (vgl. HEIDUK und KERLEN-PRINZ, 1999, S. 45).

ternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile selbst, also innerhalb der eigenen Organisation, zu verwerten, anstatt sie über den (externen) Markt zu nutzen. Internalisierungsvorteile spielen insbesondere bei immateriellen Gütern aufgrund von Informationsasymmetrien eine grosse Rolle. Sie können z. B. in der Vermeidung von Transaktions-, Verhandlungs- und Überwachungskosten bestehen.

3. *Location-specific-advantages*: Das Gastland verfügt über standortspezifische Wettbewerbsvorteile gegenüber dem Herkunftsland des potentiellen Investors. Hierzu gehören z. B. Faktorkostenvorteile, eine besser ausgebaute Infrastruktur, höhere Subventionen und günstigere Investitionsbedingungen.

2.2. *Drei Thesen zum Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen, Exporten und Beschäftigung*

Die Beschäftigungsentwicklung im Inland wird von einer Reihe von Faktoren determiniert, die zunächst unabhängig von der Direktinvestitionstätigkeit sind. So haben z. B. die Binnennachfrage und unbeobachtbare Faktoren, wie der technologische Wandel, starke Auswirkungen auf die Arbeitsnachfrage im Inland. Um die von den Investitionen im Ausland ausgehenden Effekte auf die heimische Beschäftigung isoliert betrachten zu können, wird der Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und dem viel stärker mit diesen in Verbindung stehenden Aussenhandel – als *Proxy*-Grösse für die Arbeitsnachfrage – untersucht. Hierzu sind in der Literatur die folgenden drei Thesen entwickelt worden:

- Die *Komplementaritätsthese* unterstellt, dass zwischen Direktinvestitionen und Exporten eine positive Korrelation existiert. Investitionen im Ausland generieren zusätzliche Exporte (z. B. durch Zulieferung von Vorleistungen und Ausrüstungsgütern für die Auslandsproduktion) und bewirken damit eine steigende Arbeitsnachfrage im Inland (vgl. HENNEBERGER, SCHMID und VOCKE, 1997, S. 418).
- Die *Substitutionalitätsthese* hingegen geht davon aus, dass zwischen Direktinvestitionen und Exporten ein negativer Zusammenhang besteht. Auslandsinvestitionen ersetzen bisherige Exporte (indem der Auslandsmarkt jetzt z. B. direkt durch Produktion vor Ort bedient wird), führen teilweise sogar zu verstärkten (Re-)Importen und tragen somit zu einem Abbau der heimischen Beschäftigung bei (vgl. PFAFFERMAYR, 1996, S. 19–20).
- Die *Neutralitätsthese* schliesslich proklamiert die Unabhängigkeit der Entwicklung von Kapital- und Güterexporten (vgl. HENNEBERGER, GRAF und VOCKE, 2000, S. 20).

Ein in der Literatur weit verbreiteter Ansatz zur Abschätzung der Beschäftigungseffekte besteht darin, die unterschiedlichen *Motive* zu untersuchen, aus denen heraus Direktinvestitionen durchgeführt werden (vgl. z. B. HAWKINS, 1972a und 1972b; AGARWAL, 1997). In der Literatur wird zwischen beschaffungs-, kosten-, absatz-, standort- und

wissensorientierten Auslandsinvestitionen unterschieden (vgl. HENNEBERGER und GRAF, 1997, S. 232; DUNNING, 1998, S. 43; sowie UNCTAD, 1998, S. 91).

- Den *beschaffungsorientierten* Direktinvestitionen (*resource seeking foreign direct investment*) wird vor allem im Falle rohstoffarmer Nationen wie der Schweiz eine neutrale, arbeitsplatzsichernde oder sogar arbeitsplatzfördernde Wirkung auf die heimische Wirtschaft zugeschrieben, da ohne eine Verfügung über diese Einsatzfaktoren die Produktion und der Export bestimmter Güter gar nicht möglich wäre.
- Hingegen zeichnen sich die *kostenorientierten* Direktinvestitionen (*efficiency seeking foreign direct investment*) dadurch aus, dass prinzipiell eine Alternative zur ausländischen Produktion via Erstellung im Inland mit anschliessendem Export besteht. Wird die Produktion ins Ausland verlagert, werden traditionelle Exporte ersetzt. Zugleich kann auch die Inlandsnachfrage nun über Reimporte gedeckt werden. Der Effekt auf die heimische Beschäftigung ist also in aller Regel eindeutig negativ.
- *Standortorientierten* Direktinvestitionen liegt meistens ebenfalls ein substitutives Verhältnis zu den Exporten und der heimischen Beschäftigung zugrunde. Hierbei kann sowohl die Regierung des Empfängerlandes durch Subventionen, Steuerbefreiungen bei Betriebsansiedlungen, geringere Umweltschutzauflagen etc. Direktinvestitionen anziehen (sog. *Pull*-Strategie) als auch die Regierung des Ursprungslandes durch Verengung des unternehmerischen Handlungsspielraums Produktions- oder Dienstleistungsverlagerungen begünstigen (sog. *Push*-Faktoren).[8]
- *Absatzorientierte* Direktinvestitionen (*market seeking foreign direct investment*) wiederum verfolgen vor allem den Zweck, bestehende Marktanteile zu sichern und auszubauen sowie neue Märkte zu erschliessen, so dass diesen regelmässig ein komplementäres Verhältnis zu den Inlandsaktivitäten attestiert wird. Direktinvestitionen stimulieren zusätzliche Exporte von Ausrüstungsgütern, Zwischenprodukten und sonstigen Vorleistungen auch aus anderen heimischen Branchen (Zuliefereffekte). In diesen Fällen nimmt die inländische Beschäftigung zu.
- *Strategisch bzw. wissensorientierte* Direktinvestitionen (*strategic asset seeking* oder *knowledge seeking foreign direct investment*; vgl. DUNNING, 1993, 1996 und 1997) als neuere Form des Auslandsengagements dienen dem Aufbau strategischer Positionen vor allem im nicht kodifizierbaren Wissensbereich. Ziel ist die Weiterentwicklung der internationalen Kernkompetenzen des Unternehmens. Dies kann mit grenzüberschreitenden Unternehmenszusammenschlüssen und Übernahmen häufig leichter sowie vielfach effizienter und schneller realisiert werden als z. B. durch Gründung von Tochtergesellschaften (vgl. auch BORRMANN, DENNIG, JUNGNICKEL, KELLER und KOOPMANN, 2001, S. 54–60).[9] Durch die Aneignung von komplementä-

8. Häufig werden die standortorientierten Gründe den kostenorientierten subsumiert. Mit der hier getroffenen Untergliederung wird ganz bewusst der politischen Handlungsfähigkeit von Regierungen Rechnung getragen.
9. Die inzwischen deutliche Dominanz des unternehmensexternen Wachstums auf Auslandsmärkten gegenüber dem internen Wachstum unterstreicht diese Entwicklung (vgl. UNCTAD, 2000; für Deutschland WORTMANN, 1999).

rem ausländischem Wissen dürfte das heimische Unternehmen in seiner Wettbewerbsposition gestärkt werden und somit eine positive, zumindest aber neutrale Beschäftigungswirkung zu erwarten sein.

Während bei *Waren* im Prinzip sämtliche Motive eine Rolle spielen können, weshalb die Beschäftigungseffekte letztlich nur empirisch ermittelt werden können, weisen *Dienstleistungen* eine Reihe von Besonderheiten auf, die bereits auf der theoretischen respektive konzeptionellen Ebene genauere Aussagen über die zu erwartenden Motive und die daraus resultierenden Beschäftigungseffekte ermöglichen. Dieser Zusammenhang soll nun im Einzelnen untersucht werden.

2.3. Besonderheiten von Dienstleistungsgütern und Konsequenzen für die Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen

Traditionelle Ansätze zur Kategorisierung von Dienstleistungsgütern basieren auf der Beobachtung, dass Dienstleistungsgüter oft zeitlich und örtlich simultan produziert und konsumiert werden müssen und die Kosten der räumlichen Überwindung häufig sehr hoch sind (vgl. SAMPSON und SNAPE, 1985 sowie BHAGWATI, 1987). Der Terminologie von BHAGWATI (1987) folgend, lassen sich Dienstleistungen dementsprechend prinzipiell in drei Gruppen einteilen:[10]

- Der Konsument muss den Standort des Produzenten aufsuchen und hierfür die Kosten tragen (Kategorie 1). Typische Beispiele sind der Einzelhandel, Tourismusdienstleistungen sowie Leistungen renommierter Finanzplätze oder staatlicher Behörden.
- Der Produzent muss den Standort des Konsumenten aufsuchen und hierfür die Kosten tragen (Kategorie 2). Kennzeichnend für diese Kategorie sind das Transportgewerbe, personenbezogene Dienstleistungen sowie die öffentliche Abfallbeseitigung.
- Es ist kein persönlicher Kontakt zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten nötig (*disembodied services*) (Kategorie 3). Die räumliche Entfernung wird mittels moderner IuK-Systeme überwunden, die eine erhebliche Reduktion der Transaktionskosten zur Folge haben. Hierzu gehören Leistungen im Banken- und Versicherungsbereich (Tele-Banking), Transportdienstleistungen (Internet-Handel) oder bestimmte Tätigkeiten im Kontext der Unternehmensberatung, z. B. die eigentliche Durchführung der Analysen und die Erarbeitung der Handlungsempfehlungen.

Zusammen bilden die ersten beiden Kategorien die Klasse der *nicht oder nur begrenzt handelbaren* Dienstleistungsgüter, bei denen jeweils ein *persönlicher Kontakt* zwischen dem Produzenten und dem Konsumenten notwendig ist, was die Bandbreite der Motive

10. Eine Verfeinerung dieses Grundansatzes wurde von VANDERMERWE und CHADWICK (1989) vorgenommen, die neben dem Grad der Interaktion zwischen Produzenten und Konsumenten auch den relativen Gütergehalt der betreffenden Dienstleistungen betrachten.

für Direktinvestitionen zum Teil erheblich reduziert (vgl. weiter unten). In der dritten Kategorie hingegen besteht die Möglichkeit eines intensiven grenzüberschreitenden Handels mit Dienstleistungen, so dass – wie bei Waren – alle fünf o. g. Motivgruppen für die Internationalisierung von Unternehmen via Direktinvestitionen relevant sein können. Obwohl eine exakte Messung der Bedeutung der einzelnen Kategorien schwierig ist, gehen Schätzungen davon aus, dass rund 50 % des gesamten Dienstleistungshandels der Industrieländer den *disembodied services* zuzurechnen ist, und dies mit steigender Tendenz (vgl. STEHN, 1992, S. 121).

Der Bhagwati-Ansatz signalisiert bereits, dass neben der *Handelbarkeit* der Dienstleistungsgüter auch die internationale *Mobilität* der Konsumenten und Produzenten dieser Güter die generelle Durchführbarkeit sowohl von Direktinvestitionen als auch von Exporten und Importen beeinflusst. Die (physische) Handelbarkeit der Güter und die Mobilität der Akteure sind in dieser Perspektive Substitute. Selbst bei nicht handelbaren Dienstleistungen kann die Mobilität der Akteure Handelsströme auslösen, weswegen z. B. bei Tourismusleistungen – einem nicht handelbaren Gut – Exporte und Importe in der Dienstleistungsbilanz statistisch erfasst sind. Zur Ableitung der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen sind unter Berücksichtigung *beider* Einflussfaktoren – die Handelbarkeit der Dienstleistungen und die Mobilität der Akteure – die Motive der Direktinvestitionen zu eruieren.

Im klassischen Fall *nicht handelbarer* Dienstleistungsgüter (der Kategorien 1 und 2 von Bhagwati) kommt entweder der Verbraucher an den Ort der Erzeugung oder der Produzent sucht den Konsumenten auf. Dabei wird implizit unterstellt, dass entweder der Produzent oder der Konsument international immobil ist. In der Tat können aber beide gleichzeitig mobil oder immobil sein (vgl. z. B. SCHULTZ und WEISE, 2000, S. 23–24), so dass selbst im Falle nicht handelbarer Güter eine Alternative zwischen Direktinvestitionen und Handel bestehen kann. Es müssen insgesamt *vier Fälle* untersucht werden (vgl. Grafik 2):

1. Befindet sich der Standort des *immobilen* Produzenten im Inland und ist auch der Konsument *immobil*, erfolgt die Erstellung der Dienstleistung nur im Inland und ausschliesslich für Inländer. Das Gut kann weder exportiert werden noch sind Direktinvestitionen möglich. In diesem Fall scheidet eine Ermittlung der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen von vornherein aus. In diese Kategorie fallen z. B. hoheitliche Leistungen staatlicher Einrichtungen wie die Bereitstellung von innerer und äusserer Sicherheit.
2. Befindet sich der Standort des *immobilen* Produzenten im Inland, ist der Konsument aber *mobil*, erfolgt zwar die Herstellung des Gutes nur im Inland, es kann jedoch sowohl von In- wie von Ausländern konsumiert werden. Damit ist das Gut zwar exportierbar, Direktinvestitionen sind hingegen nicht möglich. Beispiele sind die meisten Gesundheitsleistungen, da sie einen persönlichen Kontakt zwischen dem Arzt und dem Patienten erfordern, sowie ortsgebundene Tourismusleistungen wie Museen oder Naturgegebenheiten, die nur in ganz bestimmten Regionen vorzufinden sind.

3. Ist der inländische Produzent *mobil*, der Konsument hingegen *immobil*, hat der Produzent die Möglichkeit, das Gut sowohl im Inland nur für Inländer als auch dieses oder ein ähnliches Gut im Ausland nur für Ausländer anzubieten. Das Gut selbst kann weder importiert noch exportiert werden. Die Direktinvestitionen erfolgen damit vorwiegend aus *absatz*orientierten Gründen. Direktinvestitionen sind in diesem Fall die einzig mögliche Strategie der Bedienung des Auslandsmarktes. Daneben können strategisch orientierte Motive eine Rolle spielen. In jedem Fall sind negative Beschäftigungseffekte auszuschliessen und positive sehr wahrscheinlich. Beispiele hierfür sind die Gebäudeunterhaltung, Bauleistungen und die Müllabfuhr. Genau dieser Fall wird in der Literatur üblicherweise unterstellt, so dass die Notwendigkeit einer Auseinandersetzung mit den Beschäftigungseffekten von Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor entfällt (vgl. z. B. Low, 1995, S. 49).
4. Schliesslich kann neben dem *mobilen* Produzenten zusätzlich der Konsument *mobil* sein. In diesem Falle erfolgt die Erstellung ähnlicher Güter im In- und Ausland. Wird das Gut im Inland erstellt, kann es an Ausländer exportiert werden. Wird das Gut im Ausland erzeugt, kann es ebenfalls von Inländern konsumiert und damit importiert werden. Den Direktinvestitionen können *alle* theoretisch denkbaren Motive (Absatz-, Beschaffungs-, Kosten-, Standort- oder Wissensmotiv) zugrunde liegen, die jeweils unterschiedliche Beschäftigungseffekte implizieren. Beispiele sind Marketing- und Beratungsleistungen sowie nicht ortsgebundene Tourismusdienste, wie die Bereitstellung einer guten Serviceleistung oder eines ausgezeichneten kulinarischen Angebots.

Grafik 2: Klassifizierungsmatrix internationaler Dienstleistungsbeziehungen im Falle nicht handelbarer Dienstleistungsgüter (Inlandsperspektive)

	Der Konsument ist immobil	Der Konsument ist mobil
Der (inländische) Produzent ist immobil.	① Die Erstellung des Gutes erfolgt nur im Inland für Inländer. Das Gut kann nicht exportiert werden. Direktinvestitionen sind nicht möglich.	② Die Erstellung des Gutes erfolgt nur im Inland für In- und Ausländer. Das Gut kann exportiert werden. Direktinvestitionen sind nicht möglich.
Der (inländische) Produzent ist mobil.	③ Die Erstellung eines ähnlichen Gutes kann im In- oder im Ausland erfolgen. Wird das Gut im Inland erstellt, kann es nicht exportiert werden. Wird das Gut im Ausland erstellt, kann es nicht importiert werden. Direktinvestitionen sind möglich. Es dominieren *absatz*orientierte Direktinvestitionen.	④ Die Erstellung eines ähnlichen Gutes kann im In- oder im Ausland erfolgen. Wird das Gut im Inland erstellt, kann es exportiert werden. Wird das Gut im Ausland erstellt, kann es importiert werden. Direktinvestitionen sind möglich. Den Direktinvestitionen können prinzipiell alle fünf Motive zugrunde liegen (*Absatz-*, *Beschaffungs-*, *Kosten-*, *Standort-* oder *Wissensmotiv*).

Im immer bedeutender werdenden Fall *handelbarer* Dienstleistungsgüter (der Kategorie 3 von Bhagwati) wird die Frage nach der physischen internationalen Mobilität von Produzenten und Konsumenten durch die Handelbarkeit der Güter selbst ersetzt. Ähnlich wie bei Industriegütern sind in diesem Fall sowohl Exporte als auch Direktinvestitionen als alternative Internationalisierungsstrategien anzusehen. Auch hier spielen die Investitionsmotive für die Bestimmung der Beschäftigungseffekte eine zentrale Rolle (vgl. Grafik 3):

- Zur Bedienung der Nachfrage im *Inland* kann das Unternehmen wählen, ob es im In- oder Ausland produziert. Erfolgt die Erstellung im Ausland, muss das Gut anschliessend (re-)importiert werden. Der Direktinvestition können keine absatzorientierten, jedoch sowohl *beschaffungs-* als auch *kosten-*, *standort-* oder *wissens*orientierte Motive zugrunde liegen. Diesen müssen jeweils unterschiedliche Beschäftigungseffekte zugeschrieben werden, wobei negative überwiegen dürften. Als Beispiele seien Übersetzungstätigkeiten oder Programmierungsarbeiten genannt.
- Zur Bedienung der Nachfrage im *Ausland* kann das Unternehmen ebenfalls zwischen Exporten und Direktinvestitionen wählen. Nimmt es eine Auslandsinvestition vor, können dieser *alle* Motive zugrunde liegen, so dass über die Richtung des Beschäftigungseffektes a priori keine Aussage getroffen werden kann. Als Beispiele seien die Kundenbetreuung und -beratung per E-Mail oder Telefon (*call centers*) genannt.

Grafik 3: Internationalisierungsstrategien im Falle handelbarer Dienstleistungsgüter (Inlandsperspektive)

	Die Erstellung erfolgt im Inland (keine Direktinvestition)	Die Erstellung erfolgt im Ausland (Direktinvestition)
Der Konsument befindet sich im Inland	Ein Export ist nicht erforderlich.	Das Gut wird anschliessend ins Inland (re-)importiert. Die Direktinvestitionen basieren auf dem *Beschaffungs-*, *Kosten-*, *Standort-* oder *Wissensmotiv.*
Der Konsument befindet sich im Ausland	Das Gut wird anschliessend ins Ausland exportiert.	Ein (Re-)Import ist nicht erforderlich. Den Direktinvestitionen können prinzipiell *alle* fünf Motive zugrunde liegen (Absatz-, Beschaffungs-, Kosten-, Standort- oder Wissensmotiv).

Ziel der nachfolgenden Analyse ist es, für eine ausgewählte Branche des Dienstleistungssektors, das personalintensive Gastgewerbe, empirisch zu überprüfen, ob bzw. inwiefern die Ausgestaltung der *drei* Einflussfaktoren (Grad der Handelbarkeit der Güter, Mobilität der Produzenten und Konsumenten, Motive für Auslandsinvestitionen) Auswirkungen auf die heimische Beschäftigungsentwicklung hat. Bei Tourismusleistungen

handelt es sich um vorwiegend nicht handelbare, ortsgebundene Güter. Deshalb wäre – mobile Produzenten und immobile (ausländische) Konsumenten unterstellt – prinzipiell eine Stützung der Neutralitätsthese zu erwarten (Fall 3; vgl. Grafik 2). Nimmt man zusätzlich an, dass die Aktivitäten des Direktinvestors im Ausland von der heimischen Zentrale aus koordiniert und organisiert werden, könnte dies sogar komplementäre Effekte implizieren.

Da aber neben dem Produzenten auch die Konsumenten mobil sein können (Fall 4; vgl. Grafik 2), sind trotz grundsätzlicher Nicht-Handelbarkeit Handelsströme möglich. Für die Ableitung von Beschäftigungseffekten durch Direktinvestitionen ist deshalb die Frage nach dem (den) dominierenden Motiv(en) des Investors für seinen Gang ins Ausland entscheidend. Weil aufgrund der Ortsgebundenheit jedoch die zwar mobilen Konsumenten nicht ein *identisches* Gut im In- oder Ausland wiederfinden werden, sollten bei einer Präferenz der Konsumenten für die Schweiz als Reiseland substitutionale Effekte faktisch ausgeschlossen sein.

3. EMPIRISCHE ANALYSE

3.1. Datenbasis

In der vorliegenden empirischenUntersuchung werden folgende Datenquellen benutzt:

- Eine Sonderauswertung der SNB zu den Personal- und Kapitalbeständen schweizerischer Dienstleistungsunternehmen im Ausland für die Jahre 1985 bis 1998, gegliedert nach Zielländern und Branchen bzw. Branchengruppen (vgl. SNB, 2001). Insgesamt deckten die erfassten 57 Länder im Jahr 1998 mit einem Betrag von 130'421 Millionen Franken 88.9 % des gesamten Kapitalbestandes des tertiären Sektors ab. Mit 629'641 erhobenen Personen betrug der entsprechende Anteil beim Personalbestand sogar 95.8 % (vgl. SNB, 2000, S. 50–51).
- In der Schweiz werden Dienstleistungsexporte und -importe seitens der amtlichen Statistik nur für alle Länder aggregiert erhoben. Einzig für die Tourismusbranche liegen nach Ländern gegliederte Daten vor, jedoch nur *mengen*mässig in Form der Zahl an Übernachtungen von Ausländern in schweizerischen Hotel- und Kurbetrieben respektive in Form der Zahl an registrierten Ankünften von Schweizern in ausländischen Hotel- und Kurbetrieben (vgl. Bundesamt für Statistik; verschiedene Jahrgänge).
- Die vom Internationalen Währungsfonds (IWF) publizierten Daten zum Wechselkurs sowie zum Bruttoinlandsprodukt der Zielländer schweizerischer Direktinvestitionen (vgl. Data Service and Information, 2000).

3.2. Variablendefinition und Methodik

Der methodische Ansatz zur Abschätzung der Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen besteht in einer gepoolten multiplen Regressionsanalyse. Da Richtung und Intensität der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Handelsströmen für die sich daraus ergebenden Beschäftigungseffekte auf die schweizerische Wirtschaft ausschlaggebend sind, wird der Zusammenhang zwischen der Entwicklung der Direktinvestitionsbestände und der Entwicklung der Exporte bzw. Importe untersucht.

Als Proxy-Variable zunächst für das *Export*volumen der Tourismusbranche wird die *Zahl der Logiernächte von Ausländern in der Schweiz* verwendet (vgl. Bundesamt für Statistik, verschiedene Jahrgänge). In diesem Kontext könnte die *These* vertreten werden, dass die Direktinvestitionen schweizerischer Hotelier-Betriebe im Ausland werbewirksam für den Ferienstandort Schweiz sind, was zu einer Zunahme der Exporte von Tourismusleistungen führen sollte. Da dieses Dienstleistungsgut aber eine sehr hohe *Standortspezifität* aufweist, ist nicht anzunehmen, dass ausländische Gäste nun ihren Urlaub statt in der Schweiz in den Zielländern schweizerischer Direktinvestitionen und damit in ihren eigenen Heimatländern verbringen. Diese Hypothesen sollen in Kapitel 3.3.1 überprüft werden, während auf den Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Importen in Kapitel 3.3.2 eingegangen wird.

Weil die Exportentwicklung nicht nur durch die Direktinvestitionsentwicklung erklärt werden kann, werden als weitere Bestimmungsfaktoren die Entwicklung der realen Bruttoinlandsprodukte in den Zielländern sowie die Entwicklung der realen Wechselkurse angenommen. Geschätzt wird somit folgende Gleichung:

$$\begin{aligned} d\ln(E_{i,t}) = {} & \alpha_i + \beta_0 d\ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \beta_1 d\ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) + \gamma_0 d\ln(BIP_{i,t}) \\ & + \gamma_1 d\ln(BIP_{i,t-1}) + \delta_0 d\ln(R_{i,t}) + \delta_1 d\ln(R_{i,t-1}) \\ & + \eta_0 D93_t d\ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \eta_1 D93_{t-1} d\ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \tag{1}$$

Dabei bezeichnen für die Zielländer $i = 1, \ldots, n$ (Querschnitt) und für die Jahre t = 1986, ..., 1998 (Längsschnitt):

- $d\ln(E_{i,t})$ die Veränderungsrate der Zahl an Übernachtungen von Ausländern in der Schweiz.
- $d\ln(\overline{KAP}_{i,t})$ die Wachstumsrate der Direktinvestitionsbestände schweizerischer Unternehmen in konstanten Einheiten der ausländischen Währung, dies um Wechselkurs- und Preisniveaueffekte zu eliminieren. Welcher Effekt sich aus steigenden Direktinvestitionen auf die Exportentwicklung ergibt (komplementär ($\beta > 0$), substitutional ($\beta < 0$), oder neutral ($\beta = 0$)), bleibt zunächst offen und ist Gegenstand der vorliegenden Analyse.[11]

11. Neben den Kapitalbeständen erhebt die SNB auch die Personalbestände im Ausland. Diese könnten zwar prinzipiell ebenfalls als Erklärungsvariable in die Regression aufgenommen werden. Abklärungen mit der SNB haben aber ergeben, dass die *Personal*bestände nach Zielländern weniger zuverlässig erfasst werden können als dies bei den Kapitalbeständen der Fall ist, weshalb sie in den Regressionsanalysen nicht verwendet werden.

- $d\ln(BIP_{it})$ die Wachstumsrate der realen Bruttoinlandsprodukte. Ein Wert von $0 < \gamma < 1$ würde bedeuten, dass die Exporte unterproportional zu den ausländischen BIP wachsen. Ein Wert von $\gamma > 1$ impliziert, dass die Exporte überproportional auf das Wachstum in den Auslandsmärkten reagieren. Dies ist z. B. beim Export von Luxusgütern zu erwarten.
- $d\ln(R_{i,t})$ die Veränderungsrate des realen Wechselkurses. Es ist davon auszugehen, dass ein Anstieg des realen Wechselkurses, der gleichbedeutend ist mit einer Abwertung des Frankens, zu einer Zunahme der Exportnachfrage führt, da Übernachtungen in der Schweiz in der jeweiligen Auslandswährung ausgedrückt billiger werden ($\delta > 0$).
- $D93$ eine Dummy-Variable, die für das Jahr 1993 den Wert 1 und sonst den Wert 0 annimmt. Sie soll dem Strukturbruch in der Zeitreihe der Kapitalbestände Rechnung tragen, der daraus resultiert, dass die SNB im Jahre 1993 den Erhebungskreis der Unternehmen erweitert und Unternehmen, die bisher als Industrieunternehmen klassifiziert waren, aufgrund ihrer veränderten Haupttätigkeit neu dem Dienstleistungssektor zugeordnet hat (vgl. MARREL, 1994, S. 363).

Ferien- und Hotelbuchungen werden bekanntlich in aller Regel bereits einige Zeit vor dem tatsächlichen Reiseantritt vorgenommen, weshalb sich der Einfluss der obigen Variablen erst *verzögert* widerspiegeln könnte. Dies trifft insbesondere für die Wechselkursvariable zu. Ähnlich kann in Bezug auf die Auslandsinvestitionen argumentiert werden. Erst die Vornahme von Direktinvestitionen ermöglicht, dass sich der Bekanntheitsgrad der Schweiz als Reiseland – etwa auch durch ein entsprechendes Standortmarketing im Ausland – erhöhen könnte und diese Ausgaben in der Folgeperiode zu einem Anstieg der Exporte von Tourismusleistungen führen können. Aus diesen Gründen wurden in Gleichung (1) nicht nur die gegenwärtigen, sondern auch die um eine Periode verzögerten Erklärungsvariablen aufgenommen.

Da die schweizerischen Exporte in die einzelnen Zielländer eine gewisse *Pfadabhängigkeit* aufweisen, das Niveau der Exportentwicklung also zwischen den Ländern divergiert, wird in Gleichung (1) ein *fixed effects*-Modell formuliert und für jedes Land ein eigenes Absolutglied α_i geschätzt. Bei dieser Spezifikation wird der Einfluss der erklärenden Variablen auf die Exportentwicklung ausschliesslich auf Basis der Varianz *innerhalb* der Zielländer geschätzt. Zu berücksichtigen ist ferner, dass die zu analysierenden Länder eine vergleichsweise hohe Heterogenität aufweisen. Um der dadurch bedingten Heteroskedastizität über den Querschnitt Rechnung zu tragen, wird eine GLS-Schätzung durchgeführt. Zudem kann über die Zeit Heteroskedastizität innerhalb des einzelnen Querschnitts auftauchen. Zur Erzielung robuster Schätzungen der Standardfehler der Koeffizienten wird deshalb zusätzlich eine White-Korrektur vorgenommen.

3.3. Regressionsergebnisse für die Tourismusbranche

In der Tourismusbranche wurden z. B. im Jahre 2000 rund 23 Milliarden Franken erwirtschaftet (vgl. Bundesamt für Statistik, 2002, S. 426). Über die Hälfte der Einnahmen stammt von Gästen aus dem Ausland. Mit 7 % der gesamten schweizerischen Exporteinnahmen stellt das Gastgewerbe hinter der Maschinenindustrie und der Chemischen Industrie die drittgrösste Exportbranche des Landes und die bedeutendste des Dienstleistungssektors dar.

Aus Tabelle 3 geht hervor, dass im Gastgewerbe 1998 nur knapp eine Milliarde Franken an Direktinvestitionsbestand von der SNB ausgewiesen wurde. Dieser in Relation zu den Exporten relativ niedrige Wert wirft die Frage auf, ob es überhaupt möglich ist, einen signifikanten Effekt der Direktinvestitionstätigkeit auf die Exportentwicklung nachzuweisen. Den tiefen Kapitalbeständen stehen aber aufgrund der hohen Personalintensität in dieser Branche knapp 26'000 Mitarbeiter gegenüber (vgl. Tabelle 4). Diese stellen immerhin mehr als 10 % der inländischen Beschäftigung im Gastgewerbe dar, welche sich 1998 auf 243'000 Personen belief (vgl. Bundesamt für Statistik, 2002, S. 198). Somit können die Schweizer Direktinvestitionen im Gastgewerbe durchaus einen Einfluss auf die Export- und damit die inländische Beschäftigungsentwicklung ausüben.

3.3.1. Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Exporten

Die Direktinvestitionsdaten für das Gastgewerbe zeichnen sich durch eine relativ kleine Anzahl von Zielländern mit genügend langen Zeitreihen aus, die im Anhang aufgelistet sind. Dementsprechend kann Gleichung (1) nur für das Gesamtset dieser zwölf Länder geschätzt werden. Mit einem Kapitalbestand von 800 Millionen Franken und fast 15 Millionen Logiernächten vereinigten diese Länder im Jahre 1998 aber immerhin 82 % des Auslandskapitalbestandes des Gastgewerbes und 45.4 % der *Logiernächte von Ausländern in der Schweiz* auf sich. Die Resultate dieser Schätzung enthält Tabelle 5.

Tabelle 5: Regressionsergebnisse für die Exporte des schweizerischen Gastgewerbes (t-Werte in Klammern)

Periode	$d\ln(\overline{KAP}_{i,t})$	$d\ln(BIP_{i,t})$	$dln(R_{i,t})$	$D93$	N	R^2
t	0.001	1.108	−0.054	0.028		
	(0.30)	(4.07)	(−0.63)	(2.06)	102	0.30
$t-1$	0.017	0.133	0.304	−0.017		
	(2.81)	(0.65)	(2.98)	(−1.56)		

Konform mit den theoretischen Vorüberlegungen ist die Einkommensentwicklung in den Zielländern der Direktinvestitionen für die Nachfrage nach Tourismusleistungen des schweizerischen Gastgewerbes massgebend. Hingegen haben die reale Wechselkurs- und

die Kapitalbestandsentwicklung erst mit einer Periode Verzögerung einen Einfluss auf die Exportentwicklung. Eine Aufwertung des Schweizer Frankens führt erwartungsgemäss dazu, dass weniger Übernachtungen von Ausländern in der Schweiz gebucht werden.

Ebenfalls signifikant positive Effekte der ausländischen BIP-Entwicklung und negative Effekte des Wechselkurses auf die Logiernächte ermittelt eine jüngere Studie für die meisten der heutigen EU-Länder sowie für Japan anhand eines Fehler-Korrektur-Modells und bezogen auf den Zeitraum von 1974 bis 1997 (vgl. AEPPLI und MOSER, 1999, S. 79–87). Ein Vergleich zeigt, dass die Schätzwerte für den Einfluss der BIP-Entwicklung auf die Exportnachfrage bei unseren Berechnungen tendenziell höher, diejenigen für den Einfluss des Wechselkurses hingegen niedriger ausfallen. Ebenfalls einen negativen Zusammenhang zwischen dem realen Aussenwert des Frankens und den Logiernächten liefert eine frühere Studie für sieben Herkunftsländer von ausländischen Besuchern in der Schweiz für den Zeitraum von 1974 bis 1993 (vgl. JAEGER, MINSCH und ABRAHAMSEN, 1996, S. 47–52). Allerdings wird in dieser Untersuchung der Einfluss der ausländischen BIP-Entwicklung ignoriert. Ausländische Arbeiten neueren Datums sind spärlich.[12] Für Irland beispielsweise ermittelt WALSH (1996, S. 22–24) Einkommenselastizitäten zwischen 0.19 und 12.19 und Wechselkurselastizitäten zwischen 0.51 und 2.61. Für Hongkong schätzt TSE (2001, S. 288) die Einkommenselastizität der Tourismusausgaben auf 0.41 und die Wechselkurselastizität auf 1.16.[13]

Aus Tabelle 5 ist darüber hinaus ersichtlich, dass eine Kapitalbestandserhöhung in der Vorperiode zu einer Zunahme der Tourismusexporte führt. Obwohl dieses Ergebnis eigentlich eine *Stützung der Komplementaritätsthese* nahelegt, ist der Effekt mit einem Koeffizientenwert von unter 0.02 nur sehr schwach ausgeprägt, so dass eher von einer *Stützung der Neutralitätsthese* auszugehen ist. Dieses mit den theoretischen Vorüberlegungen im Einklang stehende Resultat weist darauf hin, dass Dienstleistungen im schweizerischen Tourismussektor in hohem Masse ortsgebunden sind und die im Prinzip mobilen Konsumenten kein identisches Produkt an verschiedenen Orten in der Welt vorfinden.

3.3.2. Zusammenhang zwischen Direktinvestitionen und Importen

Interessant ist zudem die Fragestellung, ob Auslandsinvestitionen schweizerischer Unternehmen des Gastgewerbes dazu führen, dass Inländer vermehrt ihren Urlaub in den Ländern verbringen, in die diese Investitionen fliessen und damit möglicherweise weniger Übernachtungen in der Schweiz buchen. Dies könnte man sich vorstellen bei nicht oder kaum ortsgebundenen Leistungen der Tourismusbranche, wie sie z. B. im Wellnessbereich vorliegen. Zu diesem Zweck wurde die Regressionsgleichung unter Einbezug

12. Einen Überblick über ältere Studien liefert CROUCH (1994).
13. STRAUSS (1998, S. 164–165) bestimmt für den gesamten Dienstleistungssektor Deutschlands eine Wechselkurselastizität in Höhe von 0.45.

der verzögerten Einflussvariablen erneut geschätzt, diesmal mit der *Anzahl der Ankünfte schweizerischer Reisender in den Zielländern der Auslandsinvestitionen* als abhängiger Variable.[14] Weil die Entscheidung, im In- oder im Ausland Dienstleistungen des Gastgewerbes in Anspruch zu nehmen, zudem nicht unabhängig von der Einkommensentwicklung in der Schweiz sein dürfte, wurde schliesslich als zusätzlicher Regressor das Wachstum des schweizerischen Bruttoinlandsproduktes ($d\ln(BIP_{CH,t})$) aufgenommen.

Geschätzt wird also der Zusammenhang

$$\begin{aligned} d\ln(I_{i,t}) = \alpha_i &+ \beta_0 d\ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \beta_1 d\ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) + \gamma_0 d\ln(BIP_{i,t}) \\ &+ \gamma_1 d\ln(BIP_{i,t-1}) + \delta_0 d\ln(R_{i,t}) + \delta_1 d\ln(R_{i,t-1}) \\ &+ \eta_0 D93_t d\ln(\overline{KAP}_{i,t}) + \eta_1 D93_{t-1} d\ln(\overline{KAP}_{i,t-1}) \\ &+ \kappa_0 d\ln(BIP_{CH,t}) + \kappa_1 d\ln(BIP_{CH,t-1}) + \varepsilon_{i,t} \end{aligned} \tag{2}$$

wobei $d\ln(I_{i,t})$ die Veränderungsrate der Anzahl Ankünfte von Schweizern im Ausland bezeichnet. Die Resultate dieser Schätzung für die Importe von Tourismusleistungen werden in Tabelle 6 ausgewiesen.[15]

Tabelle 6: Regressionsergebnisse für die Importe von Tourismusleistungen (t-Werte in Klammern)

Periode	$d\ln(\overline{KAP}_{i,t})$	$d\ln(BIP_{i,t})$	$d\ln(BIP_{CH,t})$	$d\ln(R_{i,t})$	$D93$	N	R^2
t	−0.001	0.689	2.478	−0.078	−0.044		
	(−0.32)	(3.31)	(7.89)	(−0.89)	(−1.54)	111	0.42
$t-1$	−0.002	0.192	−0.909	−0.436	0.059		
	(−0.26)	(0.15)	(−3.76)	(−5.37)	(1.38)		

Die Ergebnisse legen nahe, dass wiederum die aktuelle Bruttoinlandsproduktentwicklung sowie die Wechselkursentwicklung der Vorperiode die dominierenden Erklärungsfaktoren für die Auslandsreisen der Schweizer darstellen. Während die Inanspruchnahme der Dienstleistungen nur unterproportional zur ausländischen BIP-Entwicklung steigt, weist der hohe (positive) Koeffizientenwert für die Bruttoinlandsproduktentwicklung der Schweiz darauf hin, dass es sich bei Leistungen der Tourismusbranche um Luxusgüter handelt. Die Ergebnisse bei Aeppli und Moser (1999, S. 91), welche eine Einkommenselastizität von etwa 1 ermitteln, unterscheiden sich deutlich von unseren Resultaten. Sie beziehen sich jedoch auf die Inlandnachfrage von Schweizern und sind zudem nicht signifikant. Zu Einkommenselastizitätsschätzungen in Höhe von rund 1 gelangen ebenfalls Coenen und van Eekeren (2001) für schwedische Haushalte, die im eigenen Land Ferien machen. Ein älterer Beitrag von Gray (1966, S. 90)

14. Die Übernachtungsstatistik des Bundesamtes für Statistik weist auf der Importseite bis einschliesslich 1997 nur die Anzahl der Ankünfte, nicht jedoch die Anzahl an Logiernächten aus.
15. Zusätzlich sind Importdaten für Korea verfügbar, so dass sich die Zahl an Beobachtungen entsprechend erhöht.

bestimmt für kanadische (amerikanische) Importe aus den USA (aus Kanada) eine Einkommenselastizität von 0.84 (1.12), aus der übrigen Welt von 3.33 (3.07). Wie ein Überblicksartikel von CROUCH (1994) jedoch zeigt, ermitteln die verschiedenen Studien für die meisten der untersuchten Länder Einkommenselastizitäten von *grösser* als 1. Eine neuere Untersuchung von MELENBERG und VAN SOEST (1996, S. 72), welche für die Niederlande einen Wert von 1.7 liefert, bestätigt das bereits von CROUCH (1994) dokumentierte Gesamtresultat.

Tabelle 6 zeigt ebenfalls, dass eine reale Abwertung des Frankens die Zahl der Buchungen in die jeweiligen Destinationen reduziert, was sich aber erst in der darauf folgenden Periode bei den Importen niederschlägt. Dieser Einfluss in Höhe von 0.44 dürfte insbesondere das Verhalten bei den Feriendispositionen der Schweizer und weniger die Auslandsaufenthalte der Geschäftsreisenden einfangen. In ihrer Analyse der Nachfrage der Schweizer im Inland ermitteln AEPPLI und MOSER (1999, S. 91) eine etwas höhere Wechselkurselastizität, nämlich in Höhe von 0.70. Aus Tabelle 6 ist zudem ersichtlich, dass Direktinvestitionen im Unterschied zur BIP-Entwicklung und dem realen Wechselkurs für die Wahl des Urlaubsortes offensichtlich keine Rolle spielen. Damit bestätigt sich bei im Prinzip nicht handelbaren Gütern die *Neutralitätsthese.*

4. SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK

Bislang mangelt es an Studien, die sich mit den Arbeitsmarkteffekten der Auslandsinvestitionen des *Dienstleistungssektors* auseinandersetzen. Das liegt vor allem daran, dass Dienstleistungen im Vergleich zu Waren nur eingeschränkt oder gar nicht handelbar und deren Erstellung und Konsum zeitlich und örtlich häufig nicht voneinander zu trennen sind. Unternehmen haben somit vielfach überhaupt keine Möglichkeit zum Export oder Import. Vielmehr müssen Auslandsinvestitionen als einzig mögliche Strategie der weltweiten Vermarktung von Dienstleistungen in Anbetracht ihrer mangelnden Handelbarkeit interpretiert werden (vgl. ebenfalls SCHULTZ, 1995; BARTH, 1998; SCHULTZ/WEISE, 2000, S. 23). In der herrschenden Lehre bestand deshalb lange Zeit Einigkeit, den Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors einen weitgehend neutralen Effekt für die heimische Wirtschaft zuzuschreiben. Der vorliegende Beitrag zeigt, dass nicht nur der Grad der Handelbarkeit der Güter, sondern gleichfalls die Mobilität der Konsumenten und Produzenten wie auch die Investitionsmotive zentral sind für die Ermittlung der zu erwartenden Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt.

Für die in dieser Studie genauer untersuchte Tourismusbranche legen die Regressionsanalysen nahe, dass Auslandsinvestitionen einen leicht positiven Einfluss auf die Exporttätigkeit ausüben. Der tiefe Koeffizientenwert lässt allerdings nur auf einen geringen Beschäftigungseffekt in der Schweiz schliessen. Hingegen scheint die Direktinvestitionstätigkeit schweizerischer Unternehmen keine Auswirkung auf die Nachfrage nach Tourismusdienstleistungen von Schweizern im Ausland zu haben. Somit bestätigt sich für die Tourismusimporte deren Unabhängigkeit von der Direktinvestitionstätig-

keit, was daran liegt, dass es sich bei Tourismusleistungen um überwiegend nicht handelbare, ortsgebundene Güter handelt und die zwar mobilen Konsumenten deshalb kein identisches Gut im In- und Ausland finden.

Während diese Ergebnisse eine gewisse Entwarnung in Bezug auf die These vom "Job-Export" signalisieren, lassen aktuelle Trends Zweifel an der Generalaussage neutraler bzw. positiver Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen des Dienstleistungssektors aufkommen. Aufgrund der fortschreitenden Liberalisierung der Faktor-, Kapital- und Gütermärkte, der verstärkten Einbindung der Transformations- und Entwicklungsländer in die weltwirtschaftlichen Zusammenhänge, der beschleunigten Diffusion moderner Informations- und Kommunikationstechnologien wird eine zunehmende Zahl von Dienstleistungen leichter grenzüberschreitend transferierbar. Damit wird es für Unternehmen einfacher, die Produktion unabhängig von der räumlichen Entfernung zu den Absatzmärkten an den für das einzelne Glied in der Wertschöpfungskette jeweils kostengünstigsten Standort zu verschieben. Dadurch könnte die Diskussion um Arbeitsplatzverlagerungen mit den Entwicklungen im Dienstleistungssektor neue Nahrung bekommen.

ANHANG

Tabelle A1: Zusammensetzung der Länder für die Analyse im Gastgewerbe

Ägypten
Belgien und Luxemburg
Bundesrepublik Deutschland*
Frankreich
Italien
Kanada
Niederlande
Österreich
Spanien
Südafrika
Vereinigte Staaten
Vereinigtes Königreich

Hinweis: * Aus Gründen der Datenverfügbarkeit umfassen die schweizerischen Kapitalbestände, die vor 1990 in Deutschland aufgebaut wurden, nur das frühere Bundesgebiet. Dies ist insofern unproblematisch, als die ehemalige DDR keine nennenswerte Rolle als Zielland schweizerischer Direktinvestitionen spielte.

LITERATUR

AGARWAL, JAMUNA P. (1997), "Effect of Foreign Direct Investment on Employment in Home Countries", *Transnational Corporations*, 6, S. 1–28.

AEPPLI, ROLAND und THOMAS MOSER (1999), *Auswirkungen der Währungsunion auf den Schweizer Tourismus*, Studie der Konjunkturforschungsstelle der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich, BWA-Schriftenreihe, Beiträge zur Tourismuspolitik Nr. 10, Bern.

ALESINA, ALBERTO und ROMAIN WACZIARG (1998), "Openness, Country Size and Government", *Journal of Public Economics*, 69, S. 305–321.

ANDERSEN, PALLE S. und PHILIPPE HAINUT (1998), *Foreign Direct Investment and Employment in the Industrial Countries*, Bank for International Settlements, BIS Working Paper No. 61, Basel, November.

ARVANITIS, SPYROS, MONICA BEZZOLA, LAURENT DONZÉ, HEINZ HOLLENSTEIN und DAVID MARMET (2001), *Die Internationalisierung der Schweizer Wirtschaft: Ausmass, Motive, Auswirkungen*, Zürich.

BACCHETTA, MARC (1997), "European Economic Integration and Swiss Foreign Direct Investment", *Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik*, 133, S. 3–18.

BARTH, DIETRICH (1998), *Perspektiven des internationalen Dienstleistungshandels*, Studie im Auftrag der Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn.

BHAGWATI, JAGDISH N. (1987), "Trade in Services and the Multilateral Trade Negotiations", *World Bank Economic Review*, 1, S. 549–569.

BORRMANN, CHRISTINE, ULRIKE DENNIG, ROLF JUNGNICKEL, DIETMAR KELLER und GEORG KOOPMANN (2001), *Standort Deutschland im internationalen Verbund*, Baden-Baden.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS) (Hrsg.) (2002), *Statistisches Jahrbuch der Schweiz 2002*, Zürich.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS) (Hrsg.) (verschiedene Jahrgänge), *Reiseverkehr der Schweizer im Ausland*, Neuenburg.

BUNDESAMT FÜR STATISTIK (BFS) (Hrsg.) (verschiedene Jahrgänge), *Statistik der Hotel- und Kurbetriebe*, Neuenburg.

COENEN, MIEKE und LOBKE VAN EEKEREN (2001), *Demand for Domestic Tourism by Swedish Households*, Umea Economic Studies 578, Umea University.

CROUCH, GEOFFREY I. (1994), "The Study of International Tourism Demand: A Survey of Practice, A Review of Findings", *Journal of Travel Research*, 33, S. 12–23.

DATA SERVICE AND INFORMATION (Ed.) (2000), *International Statistical Yearbook*, Rheinberg.

DUNNING, JOHN H. (1977), "Trade Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach", in: Bertil Ohlin, Per-Ove Hesselborn und Per Magnus Wijkman (Hrsg.), *The International Allocation of Economic Activity*, London, S. 395–418.

DUNNING, JOHN H. (1981), "Explaining the International Direct Investment Position of

Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 117, S. 30–64.

DUNNING, JOHN H. (1989), "Multinational Enterprises and the Growth of Services: Some Conceptual and Theoretical Issues", *Service Industries Journal*, 9, S. 5–39.

DUNNING, JOHN H.(1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham.

DUNNING, JOHN H. (1996), *Globalization, Technological Change and the Spatial Organization of Economic Activity*, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, No. 211, University of Reading.

DUNNING, JOHN H. (1997), *Alliance Capitalism and Global Business*, London/New York.

DUNNING, JOHN H. (1998), "Location and the Multinational Enterprise: A Neglected Factor?", *Journal of International Business Studies*, 29, S. 45–66.

GRAY, PETER H. (1966), "The Demand for International Travel by the United States and Canada", *International Economic Review*, 7, S. 83–92.

HAWKINS, ROBERT G. (1972a), *U.S. Multinational Investment in Manufacturing and Domestic Economic Performance*, Center for Multinational Studies Occasional Paper No. 1, Washington, D.C.

HAWKINS, ROBERT G. (1972b), *Job Displacement and the Multinational Firm: A Methodological Review*, Center for Multinational Studies Occasional Paper No. 2, Washington, D.C.

HEIDUK, GÜNTER und JÖRG KERLEN-PRINZ (1999), "Direktinvestitionen in der Aussenwirtschaftstheorie", in: Roland Döhrn und Günter Heiduk (Hrsg.), *Theorie und Empirie der Direktinvestitionen*, Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen (RWI), Neue Folge Heft 65, Berlin, S. 23–54.

HENNEBERGER, FRED und STEFAN GRAF (1997), "Direktinvestitionen und Arbeitsplatzeffekte: Einige empirische Befunde für Deutschland", *Wirtschaftspolitische Blätter*, 44, S. 229–244.

HENNEBERGER, FRED, STEFAN GRAF und MATTHIAS VOCKE (2000), *Globalisierung und Arbeitsmarkt. Auslandsinvestitionen von Dienstleistungsunternehmen und ihre Auswirkungen auf die Beschäftigung*, Baden-Baden.

HENNEBERGER, FRED, HANS SCHMID und MATTHIAS VOCKE (1997), "Direktinvestitionen im Ausland, Exporttätigkeit und Beschäftigungsentwicklung: Komplementaritäts- versus Substitutionalitätsthese", in: Hans Schmid und Tilman Slembeck (Hrsg.), *Finanz- und Wirtschaftspolitik in Theorie und Praxis*. Festschrift zum 60. Geburtstag von Alfred Meier, Schriftenreihe "Finanzwirtschaft und Finanzrecht", Bd. 86 des IFF-HSG, Bern/Stuttgart/Wien, S. 417–440.

HENNEBERGER, FRED und ALEXANDRE ZIEGLER (1999), "Arbeitsplatz-Export durch Direktnvestitionen? Empirische Evidenz für die Schweiz 1990–1996", *Jahrbuch für Wirtschaftswissenschaften*, 50, S. 136–155.

HENNEBERGER, FRED und ALEXANDRE ZIEGLER (2000a), "Beschäftigungsentwicklung in multinationalen Unternehmen: Hat die Unternehmensgrösse einen Einfluss auf die heimische Arbeitsnachfrage?", *ifo Studien*, 46, S. 139–160.

HENNEBERGER, FRED und ALEXANDRE ZIEGLER (2000b), "Direktinvestitionen, Exportströme und Beschäftigungseffekte. Gepoolte Regressionen mit Daten aus der amtlichen Statistik für die Schweiz 1985–1997 unter Berücksichtigung branchenspezifischer Besonderheiten", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 220, S. 147–164.

HENNEBERGER, FRED und ALEXANDRE ZIEGLER (2001), *Internationalisierung der Produktion und sektoraler Strukturwandel: Folgen für den Arbeitsmarkt*, Strukturberichterstattung Nr. 8, Studienreihe des Staatssekretariats für Wirtschaft (seco), Bern.

INSTITUT DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT KÖLN (IW) (Hrsg.) (2000), *Deutschland im globalen Wettbewerb 2001*. Internationale Wirtschaftszahlen, Köln.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF) (1993), *Balance of Payments Manual*, 5th Ed., Washington, D.C.

JAEGER, FRANZ, RUEDI MINSCH und YNGVE ABRAHAMSEN (1996), "Auswirkungen von Wechselkursschwankungen auf den schweizerischen Tourismus", *Jahrbuch der Schweizerischen Tourismuswirtschaft* 1995/96, Institut für Tourismus und Verkehrswirtschaft an der Hochschule St. Gallen, St. Gallen, S. 41–52.

LOW, PATRICK (1995), "Market Access through Market Presence: A Look at the Issues", in: OECD (Ed.), *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, Paris, S. 49–60.

MARREL, CATHERINE (1994), "Die Entwicklung der Direktinvestitionen im Jahre 1993", *Geld, Währung und Konjunktur*, 12, S. 363–371.

MELENBERG, BERTRAND und ARTHUR VAN SOEST (1996), "Parametric and Semi-Parametric Modelling of Vacation Expenditures", *Journal of Applied Econometrics*, 11, S. 59–76.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (1996), *OECD Reviews of Foreign Direct Investment: Switzerland*, Paris.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (2000), *International Direct Investment Statistics Yearbook 1999*, Paris.

PFAFFERMAYR, MICHAEL (1996), *Direktinvestitionen im Ausland. Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Aussenhandel*, Heidelberg.

SAMPSON, GARY P. und RICHARD H. SNAPE (1985), "Identifying the Issues in Trade in Services", *World Economy*, 8, S. 171–182.

SCHULTZ, SIEGFRIED (1995), *Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland*, DIW-Beiträge zur Strukturforschung, Heft 160, Berlin.

SCHULTZ, SIEGFRIED und CHRISTIAN WEISE (2000), "Deutschlands Position im globalen Dienstleistungswettbewerb", in: Hans-Jörg Bullinger und Frank Stille (Hrsg.), *Dienstleistungsheadquarter Deutschland: Entwicklungstrends und Erfahrungsberichte*, Wiesbaden, S. 23–48.

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK (SNB) (2000), "Die Entwicklung der Direktinvestitionen im Jahre 1999", *Geld, Währung und Konjunktur*, 18 (4), S. 40–59.

SCHWEIZERISCHE NATIONALBANK (SNB) (2001), Sektion Statistik: *Sonderauswertung*

der Direktinvestitionsdaten von 1985 bis 1998 gegliedert nach Ländern und Branchen bzw. Branchengruppen, Zürich, Februar.

SIEGRIST, MARTIN und THOMAS HAFEN (2001), "Bessere Unterstützung für die KMU dank dem neuen Exportförderungsnetz der Schweiz", *Die Volkswirtschaft*, 74 (6), S. 36–43.

STEHN, JÜRGEN (1992), *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz*, Kieler Studien, Bd. 245, Tübingen.

STRAUSS, HUBERT (1998), "Bestimmungsgründe und Entwicklungstendenzen des deutschen Dienstleistungsexports", *Die Weltwirtschaft*, o. Jg., S. 154–176.

TSE, RAYMOND Y.C. (2001), "Estimating the Impact of Economic Factors on Tourism: Evidence from Hong Kong", *Tourism Economics*, 7, S. 277–293.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (1998), *World Investment Report 1998, Trends and Determinants*, New York/Geneva.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (1999), *World Investment Report 1999, Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*, New York/Geneva.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (2000), *World Investment Report 2000, Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*, New York/Geneva.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (2001): *World Investment Report 2001, Promoting Linkages*, New York/Geneva.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD) (2002): *World Investment Report 2002, Transnational Corporatians and Export Competitiveness*, New York/Geneva.

VANDERMERWE, SANDRA und MICHAEL CHADWICK (1989), "The Internationalisation of Services", *Service Industries Journal*, 9, 79–93.

WALSH, MARY (1997), "Demand Analysis in Irish Tourism", *Journal of the Statistical and Social Inquiry Society of Ireland*, 27, S. 1–35.

WORTMANN, MICHAEL (1999), "Externes und internes Auslandswachstum multinationaler Unternehmen – empirische Befunde und theoretische Implikationen", in: Michael H. Stierle (Hrsg.), *Globalisation: Effects on Enterprises, Employment and Government*, Tagungsband zur INFER-Jahrestagung 1999, Berlin, S. 111–129.

SUMMARY

This paper analyses the potential employment effects of foreign direct investment in the Swiss services industry. First, the theoretical analysis considers the consequences on domestic employment resulting from the specific characteristics of services compared with those of industrial goods. It is demonstrated that conventional research in this field systematically ignores important factors which influence domestic employment. We point out that, not only the degree of tradability of services, but also the mobility of consumers and producers, as well as the motives underlying the decisions for foreign investment have a crucial influence on the consequences to be expected for the domestic labour market. Second, an initial attempt is undertaken to empirically test our theoretical framework. It is shown for the Swiss tourism industry that the obtained results are to a large extent consistent with the theoretical predictions.

ZUSAMMENFASSUNG

Dieser Beitrag untersucht die potentiellen Beschäftigungseffekte von Direktinvestitionen der Unternehmen des Dienstleistungssektors für die Schweiz. In einer theoretischen Perspektive werden zunächst die Konsequenzen der Besonderheiten von Dienstleistungsgütern gegenüber Industriegütern für die heimischen Beschäftigungseffekte analysiert. Hierbei zeigt sich, dass die bisherige Forschung wesentliche Determinanten systematisch ausklammert. Denn nicht allein der Grad der Handelbarkeit der Dienstleistungsgüter, sondern gleichfalls die Mobilität der Konsumenten und Produzenten sowie die den Auslandsinvestitionen zugrunde liegenden Motive sind zentral für die Eruierung der zu erwartenden Auswirkungen auf den inländischen Arbeitsmarkt. Eine erste empirische Überprüfung unseres Ansatzes anhand der schweizerischen Tourismusbranche bestätigt schliesslich die theoretisch vermuteten Zusammenhänge.

RÉSUMÉ

Cet article analyse l'impact des investissements directs des entreprises du secteur des services sur l'emploi en Suisse. Les conséquences des particularités des services par rapport aux biens industriels pour l'emploi sont tout d'abord analysées d'un point de vue théorique. Il s'avère que les études existantes négligent systématiquement toute une série de facteurs importants. En effet, l'impact des investissements directs sur le marché du travail indigène dépend non seulement de la mesure dans laquelle les services sont échangés, mais également de la mobilité des producteurs et consommateurs ainsi que des motifs de ces investissements. Une première analyse empirique de cette approche, effectuée pour le secteur suisse du tourisme, confirme les prédictions théoriques.