

Gottwald, Klaus; Hemmer, Hans-Rimbert

Working Paper

Entwicklungsländer im Zeitalter im Zeitalter der Globalisierung: Regionale Trends und wirtschaftspolitische Empfehlungen

Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge, No. 26

Provided in Cooperation with:

Justus Liebig University Giessen, Institute for Development Economics

Suggested Citation: Gottwald, Klaus; Hemmer, Hans-Rimbert (1998) : Entwicklungsländer im Zeitalter im Zeitalter der Globalisierung: Regionale Trends und wirtschaftspolitische Empfehlungen, Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge, No. 26, Justus-Liebig-Universität Gießen, Professur für Volkswirtschaftslehre und Entwicklungsländerforschung, Gießen

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/45837>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

JUSTUS - LIEBIG - UNIVERSITÄT GIESSEN

Professur für Volkswirtschaftslehre und Entwicklungsländerforschung (VWL 6)
(Institute for Development Economics)

Prof. Dr. Hans-Rimbert Hemmer

D-35394 Giessen / Germany • Licher Str. 66

Tel: ++49-(0)641-99-22200 • Fax: ++49-(0)641-99-22209 • E-mail: www-VWL6@wirtschaft.uni-giessen.de

Entwicklungsökonomische Diskussionsbeiträge • Discussion Papers in Development Economics

Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung: Regionale Trends und wirtschaftspolitische Empfehlungen

von

**Klaus Gottwald
Hans-Rimbert Hemmer**

No. 26

Giessen, Mai 1998

ISSN 1430-6298

Mit den Entwicklungsökonomischen Diskussionsbeiträgen werden Manuskripte von den Verfassern möglichen Interessenten in einer vorläufigen Fassung zugänglich gemacht. Für Inhalt und Verteilung sind die Autoren verantwortlich. Es wird gebeten, sich mit Anregungen und Kritik direkt an die Verfasser zu wenden. Alle Rechte liegen bei den Verfassern. © All rights reserved. Schutzgebühr: DM 10,--

Gliederung:

A.	Begriffliche Grundlagen.....	1
B.	Ursachen der Globalisierung.....	2
	1. <i>Abnahme der Handelsschranken und der Devisenbewirtschaftung</i>	2
	2. <i>Die Zunahme der weltweiten Produktionskapazitäten</i>	3
	3. <i>Technischer Fortschritt als Beitrag zu einer Reduzierung der Transport- und Kommunikationskosten</i>	4
C.	Erscheinungsformen der Globalisierung: Der empirische Befund	5
	1. <i>Wachstum des Welthandels</i>	6
	2. <i>Wachstum der Direktinvestitionen und der Unternehmenskooperation</i>	9
	3. <i>Wachstum des internationalen Kapitalverkehrs</i>	12
	4. <i>Internationale Anpassung der Konsumstrukturen</i>	13
D.	Entwicklungsökonomische Folgen der Globalisierung	13
	1. <i>Auswirkungen der Globalisierung auf das Produktionsvolumen</i>	14
	a) <i>Kurzfristige Allokationseffekte der Globalisierung</i>	14
	b) <i>Langfristige Wachstumseffekte der Globalisierung</i>	16
	2. <i>Auswirkungen der Globalisierung auf die Einkommensverteilung</i>	20
	a) <i>Kurzfristige Verteilungseffekte der Globalisierung</i>	20
	b) <i>Langfristige Verteilungseffekte der Globalisierung</i>	24
	3. <i>Auswirkungen der Globalisierung auf die natürliche Umwelt</i>	26
E.	Entwicklungspolitische Konsequenzen	29
F.	Schlußfolgerungen.....	33
	Literaturverzeichnis.....	35

A. Begriffliche Grundlagen

(1) Globalisierung ist ein häufig verwendetes Schlagwort, das bei vielen Menschen mit der Furcht vor Arbeitslosigkeit, wachsender Ungleichheit und sozialem Abstieg assoziiert wird. Verschiedentlich wird die Globalisierung sogar als Sündenbock für jegliche feststellbare Fehlentwicklung angeprangert; Erinnerungen an die Dependenzdebatte der 70er und 80er Jahre werden geweckt. Andere sehen in der Globalisierung hingegen die größte Chance der letzten Jahre, die Fortschritte der Menschheit bis in die entlegensten Winkel der Erde zu transportieren und allen Menschen zugute kommen zu lassen. Diese sich über das gesamte denkbare Spektrum zwischen Dämonisierung und Glorifizierung erstreckende Bewertung der Globalisierung ist Anlaß für den hier vorgenommenen Versuch, eine Bestandsaufnahme des aktuellen empirischen Phänomens „Globalisierung“ vorzunehmen und seine Wirkung speziell in bezug auf die Entwicklungsländer (einschließlich der Schwellen- und der Transformationsländer) zu untersuchen.

(2) Dazu ist es als erstes erforderlich, den Begriff der Globalisierung inhaltlich festzulegen. Bei der aktuellen, kontrovers geführten Auseinandersetzung kann man nämlich den Eindruck gewinnen, als ob über den eigentlichen Inhalt des Begriffs Globalisierung keine Klarheit bestünde. Der Term umfaßt in der populärwissenschaftlichen Diskussion vielmehr verschiedene politische, soziologische, ökologische und ökonomische Trends, die unter dem Schlagwort „Globalisierung“ subsumiert und in den Medien nahezu täglich diskutiert werden. Eine von den verschiedenen Wissenschaften allgemein akzeptierte Definition existiert jedoch nicht.

(3) Unbestrittenerweise erstreckt sich die Globalisierung über alle Wirtschafts- und Gesellschaftsbereiche. Es gibt heutzutage nahezu keinen Bereich des menschlichen Lebens, der nicht irgendwie von der Globalisierung betroffen ist - vom Tourismus über aktuelle Modetrends bis hin zu einer verbreiteten Kenntnis dessen, was im kulturellen, gesellschaftlichen und politischen Bereich in anderen Teilen der Welt stattfindet. Der vorliegende Beitrag soll sich jedoch auf den wirtschaftlichen Bereich konzentrieren. Definiert man „wirtschaften“ als den Versuch, bestehende Bedürfnisse mit den verfügbaren Mitteln möglichst weitgehend zu befriedigen, so kann sich Globalisierung sowohl auf die Bedürfnisse als auch auf die zu ihrer Befriedigung verfügbaren Mittel, also die Güter (= Waren und Dienstleistungen) beziehen, die mit Hilfe verfügbarer Ressourcen erzeugt und zur Verfügung gestellt werden können. Entsprechend kann man bei der Globalisierung zwischen der Produktionsseite und der Konsumseite unterscheiden. Auf der Produktionsseite bedeutet Globalisierung eine immer stärker um sich greifende weltweite Arbeitsteilung, die ihren Niederschlag in der Aufsplitterung des mehrstufigen Produktionsprozesses auf unterschiedliche Standorte findet. Dies äußert sich vor allem in einem rapide wachsenden internationalen Güterhandel, im Technologietransfer und in der Integration der Kapitalmärkte, die zu einer zunehmenden gegenseitigen Abhängigkeit von Märkten und Produktion in verschiedenen Ländern führen [Nunnenkamp *et al.*, 1994, S. 3]. Auf der Konsumseite bedeutet Globalisierung hingegen eine zunehmende Anpassung der nationalen und lokalen Nachfrage- und Verbrauchsstrukturen an

internationale Vorbilder. Gleichzeitig werden traditionelle Konsumgewohnheiten und lokale Traditionen verdrängt; die Gesellschaften werden enttraditionalisiert und kulturell standardisiert.

B. Ursachen der Globalisierung

Worauf ist nun der aktuelle Globalisierungsprozeß zurückzuführen? In der Literatur werden verschiedene Ursachen diskutiert, von denen im folgenden drei vorgestellt werden sollen. Sicherlich handelt es sich bei diesen Faktoren nicht um die einzigen denkbaren Erklärungsgrößen der Globalisierung, jedoch scheinen sie im Rahmen einer ökonomischen Analyse die signifikantesten zu sein.

1. Abnahme der Handelsschranken und der Devisenbewirtschaftung

(1) Unter dem GATT 47-Regime reduzierten sich nach Ende des Zweiten Weltkriegs die Zollschränken zwischen den großen Industrienationen in bedeutendem Umfang. Zusätzlich entstanden oder entstehen noch mehrere regionale Integrationsgebiete von großer ökonomischer Bedeutung: die Europäische Union, die Nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA)¹ sowie die geplante asiatische Freihandelszone AFTA², deren Beiträge zur weltweiten Handelsschaffung jedoch umstritten sind.³ Nach der protektionistischen Hochphase während der Weltwirtschaftskrise und des Zweiten Weltkriegs, in der die Zollsätze auf Industrieprodukte bis auf 32 Prozent hochschnellten, hat die tarifäre Belastung des Güterhandels kontinuierlich abgenommen. Am Ende der Uruguay-Runde (2004) werden die durchschnittlichen Zollsätze der wichtigsten Industrieländer zwischen 2,9 und 4 Prozent liegen, 43 Prozent aller Handelsgüter werden einen Zollsatz von Null haben und 96 Prozent der weltweit angewandten Zollsätze werden gebunden sein, d.h. sie unterliegen den Rechtsregeln des GATT 94 [Hasse, 1996, S. 292]. Zudem wurden in die neue Welthandelsordnung neben der Reintegration des Agrar- und Textilhandels verschiedene Abkommen über den grenzüberschreitenden Dienstleistungshandel (GATS) und den Schutz der geistigen Eigentumsrechte (TRIPS) aufgenommen. Dies ist deshalb von großer Bedeutung, weil der Dienstleistungshandel einen immer größer werdenden Teil am Welthandel ausmacht und weiterhin wachsende Tendenz aufweist.⁴ Außerdem wurde versucht, die vor allem in Entwicklungsländern recht hohen nicht-tarifären Handelshemmnisse in Zölle umzurechnen („Tarifizierung“). Sie sollen im Verlauf der nächsten Jahre spürbar abgebaut werden. Neben den erfolgreichen Integrationsbemühungen auf den

¹ Mitgliedsländer sind die USA, Kanada und Mexiko.

² Zu ihr gehören die sieben ASEAN-Mitgliedsstaaten Brunei, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand und Vietnam.

³ Zwar ist der Beitritt zu einem regionalen Integrationsgebiet für die teilnehmenden Länder in jedem Fall wohlfahrtssteigernd. Unter globalen Aspekten können die Wirkungen jedoch auch wohlfahrtsmindernd sein, wenn die handelsablenkenden Effekte, die zu Lasten der bisherigen Handelspartner gehen, die handelsschaffenden Effekte zugunsten der Integrationsmitglieder übertreffen.

Waren- und Dienstleistungsmärkten wurde im Rahmen des GATT 94 auch eine Erleichterung der transnationalen Investitionsregeln angestrebt. Durch den Abschluß des TRIMs-Abkommens („*trade-related-investment-measures*“) konnten handelsverzerrende Direktinvestitionsauflagen (z.B. sog. *local-content*-Vorschriften) abgebaut werden [Senti, 1994, S. 332]. Der deutliche Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen in den Jahren 1994/95 nach einer eher stagnierenden Entwicklung zu Beginn der 90er Jahre mag hierin seine Begründung haben.

(2) Einen weiteren wichtigen Globalisierungsimpuls stellt die zunehmende Abschaffung von Devisenbewirtschaftungsmaßnahmen in vielen Ländern dar. Der weltweite Trend zum staatlich unreglementierten Zahlungsverkehr sowie die schrittweise Liberalisierung und Sicherung der Konvertibilität der Währungen seit dem Zweiten Weltkrieg haben die internationale Tauschwirtschaft um eine internationale Zahlungsgemeinschaft ergänzt. Die durch diese Liberalisierungsschritte hervorgerufene Senkung der Transaktionskosten ist ein essentieller Impuls für die Ausdehnung der internationalen Arbeitsteilung gewesen [Hasse, 1996, S. 294].

2. Die Zunahme der weltweiten Produktionskapazitäten

Ein weiterer wichtiger Grund der Globalisierung ist die fortschreitende Industrialisierung großer Teile der Erde. Eine Reihe von Entwicklungsländern hat seit Ende des Zweiten Weltkriegs die Stufe des Rohstofflieferanten und Abnehmers einfacher Fertigprodukte verlassen und den Status einer Industrienation (daher ihre Bezeichnung als NIC's = *newly industrialized countries*; im Deutschen wird für sie der Begriff „Schwellenland“ verwendet) erreicht. So haben beispielsweise die wirtschaftlich sehr erfolgreichen Volkswirtschaften Südostasiens ihren Anteil am globalen Bruttosozialprodukt (= BSP) zwischen 1965 und 1988 von fünf auf 20 Prozent steigern können, ihren Anteil am industriellen Output von 10 auf 23 Prozent [Harris, 1993, S. 765]. Dieser *catch-up*-Prozeß hat die Zahl der Anbieter auf dem Weltmarkt deutlich erhöht. Die globalen Produktionskapazitäten haben zugenommen und der Wettbewerb hat auf vielen Märkten erheblich an Schärfe gewonnen. Dieser Prozeß wird sich noch beschleunigen, wenn China (noch kein Mitglied der einen wesentlichen Bestandteil von GATT 94 darstellenden *World Trade Organisation*), Indien und Osteuropa - zusammen repräsentieren diese Länder etwa die Hälfte der Erdbevölkerung - vollständig in den globalen Wettbewerb integriert sind. Somit existieren kaum noch Beschränkungen durch eine zu geringe Marktgröße, die eine Globalisierungsstrategie für viele Firmen in der Vergangenheit verhinderte.

4 1992 betrug der Wert des grenzüberschreitenden Dienstleistungshandels 960 Mrd. US-Dollar, das sind mehr als 20 Prozent des Welthandelsvolumens.

3. Technischer Fortschritt als Beitrag zu einer Reduzierung der Transport- und Kommunikationskosten

(1) Eine fundamentale Voraussetzung für das Entstehen einer global vernetzten Weltwirtschaft war und ist die Entwicklung von Techniken, welche es ermöglichen, die durch Raum und Zeit gegebenen Beschränkungen menschlicher Mobilität zu überwinden. Als wichtigste Beispiele sind hier Transport- und Kommunikationstechnologien zu nennen. Sicherlich kann keine dieser Technologien für sich genommen als Ursache der Globalisierung der Weltwirtschaft angesehen werden. Sie machen solche Entwicklungen jedoch erst möglich. Ohne entsprechende technologische Voraussetzungen könnte das komplexe Weltwirtschaftssystem nicht funktionieren.

(2) Die modernen Transporttechnologien haben nach einem ersten großen Entwicklungssprung im vergangenen Jahrhundert (Eisenbahn, Dampfschiff) in den Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg eine neue Qualitätsstufe erreicht. Von besonderer Bedeutung waren dabei die Einführung regelmäßiger interkontinentaler Flugverbindungen sowohl für den Personen- als auch den Güterverkehr, die Entwicklung von riesigen Massenguttransportschiffen (Stichwort „Supertanker“) und die Durchsetzung der Container-technologie, die das Umladen von Gütern von einem Transportmedium (z.B. Schiff) auf ein anderes (z.B. Bahn) deutlich vereinfachte. Diese dynamische Entwicklung hat die Kosten der Raumüberwindung substantiell gesenkt und dadurch den Mobilitätsgrad der meisten Produktionsfaktoren spürbar erhöht (vgl. dazu Tabelle 1).⁵

Tabelle 1: Entwicklung von Mobilitätskosten

Jahr	Seefracht		Lufttransport		Telekommunikation	
	in US-Dollar 1990	Index 1930=100	in US-Dollar 1990	Index 1930=100	in US-Dollar 1990	Index 1930=100
1920	95	158,3	n.v.	n.v.	n.v.	n.v.
1930	60	100,0	0,68	100,0	244,65	100,0
1940	63	105,0	0,46	67,7	188,51	77,1
1950	34	56,7	0,30	44,1	53,20	21,8
1960	27	45,0	0,24	35,3	45,86	18,8
1970	27	45,0	0,16	23,5	31,58	12,9
1980	24	40,0	0,10	14,7	4,80	2,0
1990	29	48,3	0,11	16,2	3,32	1,4

Quelle: Straubhaar, 1996, S. 222.

Zweifelsohne ist von den genannten Punkten die enorme Zunahme des Passagieraufkommens im Flugverkehr besonders hervorzuheben. So dürfte es kein Zufall sein, daß sowohl der Beginn des Wachstums transnationaler Unternehmungen als auch die dynamische Entwicklung des internationalen Flugverkehrs in den 50er Jahren ihren gemeinsamen Ursprung hatten [Dicken, 1992, S. 105].

⁵ Die sinkenden Kosten der Raumüberwindung lassen sich sehr anschaulich anhand der abnehmenden Bedeutung der anteiligen Transportkosten an den gesamten Importausgaben einer Volkswirtschaft veranschaulichen. Für die USA sank dieser Wert von 8,2 Prozent im Jahre 1965 auf 4,4 Prozent 1987 [Hasse, 1996, S. 294].

(3) Auch auf dem Gebiet der Kommunikationstechnologie waren die Fortschritte innerhalb der letzten Jahrzehnte dramatisch und schafften erst die technisch-organisatorischen Voraussetzungen für die Globalisierung der Wirtschaft. Die mikroelektronische Revolution, also der gewaltige Technologieschub auf den Gebieten der Telekommunikation und der Datenverarbeitung, führte zu einer deutlichen Senkung der Transaktions- und Kommunikationskosten. Dabei ist die Nutzung fest installierter Satelliten für die kommerzielle Telekommunikation (seit 1965) besonders hervorzuheben. Sie trugen zu substantiellen Kostensenkungen bei, was durch das Absinken des Preises für ein dreiminütiges Telefongespräch zwischen London und New York eindrucksvoll verdeutlicht wird. Mußte man dafür 1930 noch knapp 250 Dollar bezahlen, so waren es 1990 bereits weniger als vier Dollar, ein Rückgang um etwa 98,5 Prozent [Straubhaar, 1996, S. 222].

(4) Man muß jedoch vorsichtig mit dem Argument umgehen, daß technischer Fortschritt generell einen Schritt in Richtung Globalisierung darstellt. Die zunehmende Automatisierung der Fertigung und die damit verbundene Substituierung von einfacher Arbeit durch Kapital wirken in die entgegengesetzte Richtung, zumindest wenn bei einer Produktionsverlagerung in ein Entwicklungsland nicht der Aspekt der Markterschließung, sondern das Ausnutzen komparativer Kostenvorteile im Vordergrund steht. Die Nachfrage nach einfacher Arbeit, mit der Entwicklungsländer relativ reichlich ausgestattet sind, nimmt als Folge des verstärkten Kapitaleinsatzes der Industrieländer ab und macht eine Produktionsverlagerung in Niedriglohnländer überflüssig. Die Notwendigkeit für die Integration von Hoch- und Niedriglohnländern wird somit eher geringer.

(5) Dennoch bleibt festzuhalten: Technologische Fortschritte im Transport- und Kommunikationsbereich senken die Kosten der Raumüberwindung und steigern den Mobilitätsgrad für die meisten Produktionsfaktoren; die Standortgebundenheit nimmt ab. Technische Weiterentwicklungen verbessern auch die Informationen über alternative Standorte und verringern dadurch die Unsicherheit. Unter Globalisierungsaspekten bedeutet diese Tendenz, daß immer mehr Wettbewerber in immer rascherem Tempo um mobiler werdende Produktionsfaktoren konkurrieren. Die relative Attraktivität eines Standorts gewinnt also in Zeiten sinkender Kosten der Raumüberwindung zunehmend an Bedeutung. Mobile Produktionsfaktoren können schneller auf negative Standortentwicklungen reagieren und ihre wirtschaftliche Tätigkeit an denjenigen Ort verlagern, der ihren spezifischen Anforderungen am besten entspricht. Beispielsweise werden Vorleistungen am billigsten Ort eingekauft, am kostengünstigsten weiterverarbeitet und am einträglichsten Ort verkauft. Je billiger es also ist, Zwischenprodukte oder Produktionsfaktoren über größere Distanzen zu verschieben, desto stärker stehen auch räumlich entfernte Wirtschaftsstandorte untereinander in Konkurrenz [Straubhaar, 1996, S. 223].

C. Erscheinungsformen der Globalisierung: Der empirische Befund

Die Erscheinungsformen der solchermaßen begründeten Globalisierung sind vielfältig. Politische und soziologische Phänomene zählen ebenso dazu wie ökologische (globale Erwärmungs- und Ozonpro-

blematik). Aus ökonomischer Sicht sind vier Charakteristika hervorzuheben, die den Trend zu einer globalisierten Weltwirtschaft besonders eindrucksvoll verdeutlichen: Das Wachstum des Welthandels, das Wachstum der Direktinvestitionen und der Unternehmenskooperation, das Wachstum des internationalen Kapitalverkehrs und die internationale Anpassung der Konsumstrukturen.

1. Wachstum des Welthandels

(1) Der weltweite Güterhandel expandiert seit den 50er Jahren mit durchschnittlichen Jahresraten von 6 Prozent und somit langfristig kräftiger als das reale Bruttoinlandsprodukt. Im Zeitraum 1985 bis 1995 hat sich dieses Tempo sogar noch erhöht, die Wachstumsrate stieg auf reichlich 10 Prozent p.a. an, wohingegen die Weltproduktion nur um knapp 7 Prozent zunahm. Als Folge dieser Entwicklung wurden die Volkswirtschaften immer offener und ihre Integration in die internationale Arbeitsteilung immer stärker. Auch ist die Zahl der Teilnehmer am Welthandel größer geworden. Vor allem die Exporterfolge der Schwellenländer Südost- und Ostasiens zeigen, daß den Industrieländern ernstzunehmende Konkurrenten erwachsen sind. Dabei entfällt auf den Güterhandel mit 90 Prozent der weltweiten grenzüberschreitenden Zahlungsvorgänge immer noch der Löwenanteil der Globalisierung [*Beyfuß et al.*, 1997, S. 5]. Diese Zahlen erfahren jedoch eine starke Relativierung, betrachtet man den ersten Globalisierungsboom der Jahre 1850 bis 1914: In dieser Phase weitete sich der weltweite Güterhandel gar mit der erstaunlichen Rate von 25 % p.a. aus [*Harris*, 1993, S. 756]. In der Tat kam es bereits Mitte des 19. Jahrhunderts aufgrund revolutionärer Erfindungen auf dem Gebiet der Transporttechnologie (Eisenbahn und Dampfschiff) und durch erfolgreiche Bestrebungen, die hohen Zollbarrieren zwischen Nordamerika und Europa sukzessive abzubauen (*Cobden-Chevalier-Vertrag*, 1860), zu einer verstärkten Öffnung der nationalen Gütermärkte. Vor allem die Märkte für standardisierte homogene Produkte (z. B. Weizen und Wolle) zeichneten sich durch einen hohen Integrationsgrad aus, so daß man sie bereits damals als durchaus global bezeichnen konnte. Der im Zuge dieser Entwicklung auftretende Preisverfall für eine Reihe handelbarer industrieller und agrarischer Produkte war sogar größer als die durch die GATT-Verträge dieses Jahrhunderts ausgelösten Zoll- und Preissenkungen, die ja eine der Ursachen des Globalisierungsbooms der letzten zwanzig Jahre darstellen [*Williamson*, 1997, S. 123].⁶ Auch der globale Daten- und Informationsaustausch hatte ein deutlich höheres Niveau erreicht, als man es aus heutiger Sicht vermuten würde: So wurde das erste transatlantische Telegraphenkabel 1858 verlegt, und bereits um das Jahr 1900 war eine problemlose und schnelle Kommunikation zwischen den großen Wirtschaftszentren der Welt möglich [*Krugman*, 1995, S. 330].

(2) Kritiker stellen daher die provokative Frage, was denn so neu an der Globalisierung sei? Es gäbe sie schließlich schon seit Jahrzehnten, wenn nicht gar seit Jahrhunderten. In mancher Hinsicht ist dieser Einwand sicherlich berechtigt, denn das Wachstum der Weltwirtschaft im späten 19. und frühen 20.

Jahrhundert und das Bekenntnis zum Freihandel läßt sich durchaus mit einigen der globalen ökonomischen Trends in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts vergleichen. Dennoch ist das Wort Globalisierung mehr als eine moderne Verpackung für ein bekanntes Phänomen. Der neue Begriff holt seine Rechtfertigung aus der Tatsache, daß sich seit etwa zwei Jahrzehnten das Tempo, die Formen und die Teilnehmer der internationalen Arbeitsteilung verändert haben [Beyfuß *et al.*, 1997, S. 5]. Beschränkte sich der erste Globalisierungsboom im wesentlichen auf die Länder Westeuropas und Nordamerikas (somit erscheint der Begriff Globalisierung in diesem Fall als etwas übertrieben) und nur auf wenige große Industriezweige (Landwirtschaft und Schwerindustrie), so ist heute beinahe die gesamte Welt zum Standort für multinationale Konzerne geworden. Diese handeln nicht mehr nur mit Waren, sondern bieten in verstärktem Umfang auch Dienstleistungen und Finanzprodukte an. Zudem läßt sich eine Reihe völlig neuer Trends im Welthandel identifizieren, welche die gegenwärtige Globalisierungsphase deutlich von früheren Epochen unterscheidet. Zu nennen sind hier vor allem das Anwachsen des intra-industriellen⁷ und des firmeninternen Handels, die zunehmende Aufsplitterung der Wertschöpfungskette auf geographisch entfernte Standorte und der Bedeutungsgewinn der Entwicklungsländer als Exporteure industrieller Produkte [Krugman, 1995, S. 332f].

(3) Für die Entwicklungsländer zeigt sich allerdings ein heterogenes Bild. In ihrer Gesamtheit konnten sie, wie Tabelle 2 zeigt, ihren Anteil am Welthandel zwischen 1970 und 1995 um annähernd die Hälfte steigern (von 24,6% auf 33,1%). Allerdings gibt es beträchtliche Unterschiede zwischen den einzelnen Entwicklungsländerregionen. Die Entwicklungsländer Asiens konnten ihren Anteil am Welthandel während der letzten 25 Jahre verdreifachen, vor allem getragen durch den Exportboom der südost- und ostasiatischen Entwicklungsländer. Dagegen ist der Welthandelsanteil Afrikas und Lateinamerikas gesunken.

⁶ So sanken beispielsweise die Weizenpreise in England aufgrund der Liberalisierung der Agrarmärkte zwischen 1870 und 1912 um 55 Prozent.

⁷ Als Beispiel führt *Krugman* die Entwicklung des britischen Außenhandels zwischen 1913 und 1992 an. Zu Anfang des 20. Jahrhunderts exportierte Großbritannien hauptsächlich Industrieprodukte (75,5% des gesamten Warenexports) und führte im Gegenzug vor allem Rohstoffe ein. Im Jahr 1992 hatte sich das Bild so gewandelt, daß sowohl Exporte als auch Importe zu großen Teilen aus Industrieprodukten bestanden (81,9% der Exporte und 78,4% der Importe stammen aus industrieller Fertigung). Zudem sind die wichtigsten Handelspartner Großbritanniens inzwischen die Mitglieder der Europäischen Union, d. h. Länder mit einer ähnlichen Ressourcenausstattung.

Tabelle 2: Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel (in %)

	1970	1980	1990	1995
Alle Entwicklungsländer	24,6	31,3	26,0	33,1
Asiatische Entwicklungsländer	6,4	8,9	13,6	19,0
davon:				
Südost- und Ostasien	4,2	6,3	11,3	16,2
Afrika	4,2	4,6	2,5	2,6
Lateinamerika und Karibik	5,6	5,7	3,4	4,1

Quelle: Nunnenkamp, 1996, S. 18.

(4) In allen Entwicklungsländern zusammen sind die Exporte im vergangenen Jahrzehnt (1985-95) stärker gestiegen als das BSP. Allerdings gibt es deutliche regionale Unterschiede. Ausweislich von Tabelle 3 hat die Exporte/BSP-Quote in den asiatischen Entwicklungsländern erheblich zugelegt. In Südamerika und Osteuropa war das Exportwachstum hingegen langsamer als die des BSP, so daß die Exporte/BSP-Quote zurückgegangen ist.

Tabelle 3: Indikatoren der Globalisierung von Entwicklungsländerregionen (in %)

	Exporte/BSP		FDI-Zuflüsse (netto)/Exporte	
	1985	1995	1985	1995
Alle Entwicklungsländer	19,4	25,1	2,0	6,6
Südost- und Ostasien	21,4	34,8	2,6	9,5
Südasien	9,3	15,8	0,6	3,0
Sub-Sahara-Afrika	24,1	27,5	3,1	2,6
Osteuropa und Zentralasien	19,7	13,7	0,0	7,4
Lateinamerika und Karibik	19,6	15,6	3,5	7,5

Quelle: Nunnenkamp, 1996, S. 18.

(5) Die hohe und noch gestiegene Exporte/BSP-Quote in Sub-Sahara-Afrika muß in diesem Zusammenhang mit Vorsicht aufgenommen werden, da ihre Zunahme auf völlig andere ökonomische Trends zurückzuführen ist als die asiatische Exporte/BSP-Quotenzunahme. Der Anstieg der afrikanischen Exporte/BSP-Quote spiegelt vielmehr die Tatsache wieder, daß die afrikanischen Exporte einen hohen Anteil von Primärgütern aufweisen, bei denen es Anfang der 90er Jahre temporäre Preissteigerungen gegeben hat. Ein dauerhafter Exporterfolg kann daraus jedoch nicht abgeleitet werden. Die meisten Länder Sub-Sahara-Afrikas weisen typische Merkmale dualistischer Wirtschaftsstrukturen mit einem weitgehend nicht in die übrige Volkswirtschaft integrierten Primärgüterbereich auf. Der daraus resultierende komplementäre Außenhandel (Primärgüter gegen Industriegüter) trägt in deutlich schwächerem Maße zu einem dauerhaften Wirtschaftswachstum bei als der für die anderen Regionen wesentlich bedeutsamere substitutive Außenhandel mit Industrieprodukten. In vielen Ländern Sub-Sahara-Afrikas ist das BSP in dem betrachteten Zeitraum sogar gesunken. Daß Sub-Sahara-Afrika hier einen besonderen Problemfall darstellt, wird auch bei einem Blick auf Tabelle 2 deutlich: Der afrikanische Welthandels-

anteil hat sich spürbar vermindert. Der gleichzeitige Anstieg der Exporte/BSP-Quote belegt dann, daß dieser Prozeß von einem rückläufigen BSP begleitet wurde.

2. Wachstum der Direktinvestitionen und der Unternehmenskooperation

(1) Als eigentliches Kennzeichen und gleichzeitiger Motor der Globalisierung wird oft das rasante Anwachsen der ausländischen Direktinvestitionen (FDI) seit Mitte der 80er Jahre bezeichnet. Die FDI-Ströme legten im Jahresdurchschnitt 1985/95 mit 17 Prozent fast doppelt so rasch zu wie der Handel mit Waren und Dienstleistungen und annähernd dreimal so schnell wie die Weltproduktion [Beyfuß *et al.*, 1997, S. 6].⁸ Bis dahin entwickelten sich Warenhandel und FDI nahezu im Gleichschritt (durchschnittliche Wachstumsrate 1970/85: 7 Prozent p.a.). Diese Parallelität zeigt, daß es sich bei den FDI jener Periode überwiegend um exportbegleitende Auslandsaktivitäten gehandelt hat (z.B. Service- und Reparaturleistungen). Mittlerweile sind FDI jedoch zu einem eigenständigen Faktor der internationalen Arbeitsteilung geworden. Diese Entwicklung trägt dazu bei, daß sich sowohl der Wettbewerb der Standorte (die möglichst viele FDI attrahieren möchten) als auch der internationale Handel innerhalb einzelner Unternehmen (firmeninterner Handel) intensiviert haben. Investoren wählen heutzutage auf jeder Produktionsstufe den für sie kostengünstigsten Standort aus. Als Folge findet nicht mehr - wie in der traditionellen internationalen Arbeitsteilung - (nur) eine Internationalisierung des Absatzes, sondern (auch) eine Internationalisierung der Produktion statt.

(2) Parallel zum Anstieg der FDI nahm auch die Zahl der international operierenden Firmen dramatisch zu. Im Jahre 1993 existierten nach Schätzungen des *Economist* etwa 35.000 dieser länderübergreifenden Konzerne. Nach Schätzungen des Instituts der deutschen Wirtschaft gab es Anfang 1998 sogar ca. 44.000 transnationale Unternehmen (TNU) mit nahezu 280.000 Auslandsniederlassungen. Weltweit wurden 1996 dabei 275 Mrd. Dollar für Fusionen und Übernahmen ausgegeben - doppelt soviel wie 10 Jahre zuvor [Institut der deutschen Wirtschaft, 1998, S. 6]. Diese TNU trieben die Globalisierung auch auf Wegen voran, die keine oder nur geringe ausländische Eigentumsbeteiligungen implizieren. Als Beispiele hierfür lassen sich Lizenzvergaben und strategische Unternehmensallianzen (vor allem im Bereich von Forschung und Entwicklung [F&E]) nennen [Gundlach *et al.*, 1996, S. 9]. Außerdem ersetzen sie in zunehmendem Maße die marktlichen Transaktionen durch unternehmensinterne hierarchische Transaktionen, die sich in spürbar geringerem Umfang wirtschaftspolitisch beeinflussen lassen als Transaktionen auf Märkten. Gerade die TNU beeinflussen die Umstrukturierungen in der Weltwirtschaft in erheblichem Maße [Hauchler *et al.*, 1997, S. 142]: Sie

- transferieren Technologien, Managementfähigkeiten und Finanzkapital;

⁸ Ein wichtiger Grund für die vermehrten Auslandsinvestitionen in der zweiten Hälfte der 80er Jahre waren die Vorbereitungen auf den Start des EU-Binnenmarktes im Jahr 1992. Die FDI-Zuflüsse in die EU nahmen im Jahrfünft 1985/90 merklich rascher zu als in der übrigen Welt.

- beeinflussen die internationale Arbeitsteilung durch ihre Produktions-, Produkt-, Marketing- und Beschaffungsstrategien;
- tragen mit ihren Standortentscheidungen zur Restrukturierung nationaler Ökonomien bei;
- verfügen über 80% der privaten weltweiten technologischen Kapazitäten;
- verfügen vor dem Hintergrund zunehmenden Wettbewerbs von Ländern um Direktinvestitionszuflüsse gegenüber den nationalen Regierungen vieler (vor allem ökonomisch schwächeren) Staaten über ein großes Verhandlungspotential zur Durchsetzung ihrer Interessen.

(3) Der weltweite Bestand an internationalen Direktinvestitionen stieg zwischen 1980 und 1995 von rund 500 Mrd. US-Dollar auf 2.700 Mrd. US-Dollar. Die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate der Direktinvestitionszuflüsse beschleunigte sich von knapp 1% in der ersten Hälfte der 80er Jahre auf 34% zwischen 1985 und 1990. Zwischen 1990 und 1994 betragen die Wachstumsraten 12,7%, im Jahr 1995 sogar 40%, so daß ein Gesamtvolumen von 315 Mrd. US-Dollar in 1995 erreicht wurde [Hauchler et al., 1997, S. 142]. Die Entwicklungsländer als Gruppe haben in den Jahren 1993-1995 dabei mehr als ein Drittel der weltweiten FDI-Ströme auf sich gezogen. Dieser Anteil steigerte sich im Jahr 1996 sogar auf 40 Prozent, was nahezu eine Verdoppelung gegenüber den durchschnittlichen Werten im Zeitraum 1980 bis 1990 bedeutet [Nunnenkamp, 1996, S. 18]. Die Expansion der FDI-Zuflüsse in diese Region übersteigt das Exportwachstum dabei deutlich, wie Tabelle 3 zeigt. Dieses Ergebnis kommt allerdings aufgrund der stärkeren Einbindung der Entwicklungsländer in die Globalisierungsstrategien großer Konzerne nicht überraschend.

Tabelle 4 widerspricht außerdem der häufig vertretenen Ansicht, daß nur einige Schwellenländer in Asien Teilnehmer der Globalisierung sind. Betrachtet man das FDI/Exportverhältnis für Südamerika, läßt sich nach den (aufgrund der Schuldenkrise) „verlorenen“ achtziger Jahren eine wieder wachsende Attraktivität dieses Standorts für internationale Investoren feststellen, nicht zuletzt aufgrund der Durchführung weitreichender wirtschaftspolitischer Reformen in einigen Ländern der Region (Chile, Mexiko). Gleichzeitig sind die ehemals sozialistischen Transformationsländer Osteuropas als neuer Wettbewerber um FDI hinzugekommen. Für beide Ländergruppen sind die Perspektiven für das zu erwartende Export/BSP-Wachstum der nächsten Jahre deutlich besser als für Sub-Sahara-Afrika. Dies ist die einzige Region, in der zwischen 1985 und 1995 die FDI-Zuflüsse langsamer stiegen als die Exporte. Das gesunkene FDI/Exportverhältnis legt somit die Vermutung nahe, daß Sub-Sahara-Afrika nicht vom Trend zu einer globalen Produktion profitiert hat.

(4) Die regionale Verteilung der FDI in Entwicklungsländern zwischen 1980 und 1994 bestätigt die bisher abgeleiteten Ergebnisse im wesentlichen. Tabelle 4 verdeutlicht den in absoluten Zahlen gemessenen Anstieg der FDI-Zuflüsse: Von einem Wert unter 10 Mrd. Dollar im Jahr 1980 stiegen sie auf 76 Mrd. Dollar im Jahr 1994.

Tabelle 4: Regionale Verteilung von FDI-Strömen in Entwicklungsländern, 1980-1994

FDI-Zuflüsse in Entwicklungsländer	1980	1988	1994
Alle Entwicklungsländer (Beträge in Mrd. Dollar:)	9,6	20,1	76,0
<i>Prozentuale Aufteilung:</i>			
Alle Entwicklungsländer	100	100	100
Südost- und Ostasien	15,3	39,4	56,4
Südasien	2,2	1,7	1,1
Sub-Sahara-Afrika	0,4	5,9	3,0
Osteuropa und Zentralasien	0,1	0,2	9,3
Lateinamerika und Karibik	71,9	41,2	24,9
Sonstige	10,2	11,5	5,4

Quelle: In Anlehnung an Gundlach/Nunnenkamp, 1994, S. 94, sowie eigene Berechnungen.

- Tabelle 4 zeigt, daß sich der Schwerpunkt ausländischer Direktinvestitionen im Verlauf der letzten 15 Jahre von Lateinamerika nach Asien verschoben hat. Der Anteil Südost- und Ostasiens ist dabei von 17,5 Prozent auf 57,5 Prozent gestiegen, ein Wachstum um mehr als das Dreifache. Diese Entwicklung wurde maßgeblich von Chinas internationaler Kapitalnachfrage beeinflusst. In dieses Land flossen 1994 allein 26 Mrd. Dollar an ausländischen FDI, mehr als ein Drittel der insgesamt in Entwicklungsländern investierten Gelder.
- Die postsozialistischen Transformationsländer bilden die zweite Gruppe, die einen steigenden Anteil an FDI-Zuflüssen verbuchen konnte. Diese Entwicklung steht im Zusammenhang mit Fortschritten bei der Systemtransformation und der damit verbundenen Einbindung der Reformländer in den internationalen Standortwettbewerb. Bei genauerer Analyse erweisen sich die Transformationsländer jedoch als sehr heterogen. So profitierten im wesentlichen nur einige relativ wachstumsstarke und preisstabile Länder Mittel- und Osteuropas vom Zufluß ausländischen Kapitals. Dagegen konnten die zentralasiatischen ehemaligen Sowjetrepubliken aufgrund politischer Instabilität und schlechter makroökonomischer Rahmendaten nur wenig ausländisches Kapital attrahieren.
- Lateinamerika scheint zu den Verlierern der Globalisierung zu gehören⁹. Flossen 1980 noch mehr als zwei Drittel aller in Entwicklungsländern getätigten FDI in diesen Kontinent, so waren es 1994 lediglich ein knappes Viertel. Diese relativen Zahlen verschleiern jedoch zwei wichtige Entwicklungen. So sind die in absoluten Zahlen gemessenen FDI-Zuflüsse Lateinamerikas seit Ende der achtziger Jahre wieder kräftig gestiegen. Der Wert für den Zeitraum 1993-1995 (24 Mrd. Dollar) übersteigt die Referenzgröße der Jahre 1984-1989 um das Dreifache [Nunnenkamp, 1997, S. 52]. Zum

⁹ Eine sehr detaillierte länder- und sektorenspezifische Analyse der FDI in Südamerika liefert Nunnenkamp, 1997, S. 51-81.

anderen gehören Argentinien, Chile und Mexiko zu jenen Entwicklungsländern, die im Zeitraum 1984-1993 den höchsten Anstieg der FDI-Zuflüsse aufwiesen [Nunnenkamp *et al.*, 1996, S. 95].¹⁰

- Afrikas Bedeutung als Standort für ausländisches Kapital ist in der Periode zwischen 1988 und 1994 zurückgegangen. Der nach Asien bevölkerungsreichste Kontinent zog 1994 lediglich drei Prozent der globalen FDI-Ströme an, deutlich weniger als die Transformationsländer Osteuropas und Zentralasiens und - trotz des Anstiegs in absoluten Zahlen - im Verhältnis zur Gesamtheit aller Entwicklungsländer auch deutlich weniger als noch 1988, wo der Anteil bei knapp 6 Prozent lag.

(5) Festzuhalten bleibt somit, daß bisher nicht alle Länder von der Globalisierung profitiert haben. Vor allem Sub-Sahara-Afrika und Teile Zentralasiens blieben vom Trend zu einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung nahezu ausgeschlossen. Dennoch ist die Globalisierung nicht auf eine kleine Ländergruppe beschränkt geblieben. Zwar werden etwa drei Viertel der gesamten FDI-Zuflüsse der Entwicklungsländer dauerhaft auf nur zehn Empfänger konzentriert. Die Zusammensetzung dieser Gruppe variiert jedoch. So ist der Anteil der zehn wichtigsten Empfängerstaaten im Jahr 1984 im folgenden Jahrzehnt deutlich gesunken (von 77 auf 63 Prozent), obwohl China seinen Anteil drastisch ausweiten konnte.¹¹

(6) Auch haben sich die Aussichten für Nachzügler verbessert, Anschluß an die Globalisierungstendenzen zu finden, seitdem einige fortgeschrittene Schwellenländer (z.B. Korea, Taiwan) selbst als Investoren im Ausland tätig werden. Zwar liegt deren Anteil an den weltweiten FDI-Strömen bei lediglich 5 Prozent (1992), nach 2 Prozent im Jahre 1980. Doch sind die FDI der Schwellenländer für einige Empfängerstaaten des asiatischen Raumes von erheblicher Bedeutung. So sind asiatische Schwellenländer sowohl in südostasiatischen ASEAN-Staaten als auch in China zu führenden Investoren geworden [Nunnenkamp *et al.*, 1996, S. 96].

3. Wachstum des internationalen Kapitalverkehrs

(1) Noch stärker als am Wachstum des Außenhandels und der Direktinvestitionen zeigt sich die Globalisierung an der Integration der Finanzmärkte. Die rasante Entwicklung dieser Märkte kann vor allem auf die Liberalisierung des Kapitalverkehrs, den verstärkten Einsatz moderner Kommunikationstechnologie und die steigende Bedeutung institutioneller Anleger zurückgeführt werden. Letztere Entwicklung wurde durch wachsende private Vermögen begünstigt, aber auch durch eine weltweit steigende Staatsverschuldung und deren Finanzierungserfordernissen.

¹⁰ Der relative Bedeutungsverlust Südamerikas als Standort für FDI ist hauptsächlich auf die dramatische Minderung der Attraktivität Brasiliens für Auslandskapital zurückzuführen. Das Land war in den 70er Jahren der weitaus wichtigste Standort für FDI in Entwicklungsländern. Nach 1982 sank nicht nur der brasilianische Anteil an den FDI, sondern diese gingen auch absolut zurück. So betrug der FDI-Zufluß 1990 nur noch etwa die Hälfte der Summe, die Brasilien zehn Jahre zuvor erhalten hatte.

¹¹ Im gleichen Zeitraum sank der Anteil der 25 wichtigsten Empfängerstaaten im Jahr 1984 von 94 auf 70 Prozent.

(2) Die grenzüberschreitenden Anleihe- und Aktientransaktionen - gemessen in Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) - waren 1980 in keinem bedeutenden Industrieland größer als 10 Prozent. Bis 1995 stiegen sie in Japan auf 65, in Italien sogar auf 250 Prozent der inländischen Wirtschaftsleistung an. Vergleichbare Wachstumstrends sind in allen OECD-Ländern festzustellen [Beyfuß et al., 1997, S. 48].

(3) Geradezu explodiert ist der Handel mit Finanzderivaten, z.B. Swaps, Optionen und Futures. Diese Finanztitel leiten ihren Wert aus einem zugrundeliegenden Wertpapier, z.B. einer Aktie oder einer Anleihe, ab. Diese neuen Finanzmarktinstrumente werden hauptsächlich von institutionellen Anlegern aus Gründen der Risikoabsicherung eingesetzt. Hatte der weltweite Handel mit börsennotierten Derivaten 1986 ein Volumen von etwa 600 Mrd. US-Dollar, so war dieser Wert bis 1995 auf über 9000 Mrd. US-Dollar angestiegen. Dies bedeutet rechnerisch eine Verhundertfacherung bzw. ein Wachstum um über 1500 Prozent [Beyfuß et al., 1997, S. 49].

4. Internationale Anpassung der Konsumstrukturen

(1) Die drei bisher dargestellten Erscheinungsformen der Globalisierung betreffen die Produktionsseite. Die gleichfalls bedeutsamen Trends zur Anpassung der Konsumstrukturen, die sich in fast allen Ländern der Welt feststellen lassen - wo gibt es kein Coca-Cola, wo werden keine Jeans getragen, wo ist McDonalds nicht vertreten? - sind empirisch wesentlich schwerer zu fassen und lassen sich von uns derzeit nicht quantifizieren. Daher muß auf Darlegungen ihrer Größenordnungen verzichtet werden. An dieser Stelle können lediglich einige Tendenzmeldungen abgegeben werden.

(2) Durch die internationalen Kommunikationsfortschritte ist der Prozeß der Annäherung der internationalen Konsumstrukturen an die Konsumstrukturen der als Vorbild empfundenen Gesellschaften (der „trendsetting societies“, vor allem der USA) erleichtert worden. Die faktische Annäherung einzelner Länder an diese Vorbilder ist allerdings nur in jenen Fällen möglich geworden, in denen die stärkere Berücksichtigung marktwirtschaftlicher Steuerung seit dem Ende des Kalten Krieges die Rolle der Konsumenten gestärkt hat. Andererseits hat die Beeinflussbarkeit der Konsumenten - vor allem durch die Tätigkeit multinationaler Konzerne, die zum Teil in massiver Weise das Instrument der Werbung zugunsten ihrer weltweit erhältlichen Markenprodukte einsetzen - zugenommen. Dadurch können produktionsorientierte Trends dazu beitragen, sich abzeichnende Konsumtrends durch einen verstärkten Werbungseinsatz zu beschleunigen und in ihrem Sinn zu gestalten.

D. Entwicklungsökonomische Folgen der Globalisierung

(1) Welche entwicklungsökonomische Folgen hat die Globalisierung in den betroffenen Ländern? Im Hinblick auf deren Erfassung ist zunächst eine methodische Vorbemerkung erforderlich: Nicht alle Effekte, die im Zuge des Globalisierungsprozesses beobachtet werden können, dürfen diesem angelastet werden. Ökonomen fordern bei derartigen Analysen die Berücksichtigung des „with-and-without“-Prinzips: Es muß die Konstellation „ohne Globalisierung“ simuliert und mit der tatsächlich beobachteten

Situation bei Globalisierung verglichen werden. Ein „*before-and-after*“-Vergleich kann dagegen leicht in die Irre führen, wenn beobachtete Veränderungen durch andere Größen, die unabhängig von der Globalisierung stattgefunden haben, ausgelöst worden sind. Das wesentliche Problem dieser Vorgehensweise besteht natürlich in der Simulation des „*without*“-Falls, der oftmals nur spekulativ bestimmt werden kann. Dies macht viele Versuche, Kausalitäten feststellen zu wollen, zumindest sehr riskant und theoretisch manipulierbar, ist aber dennoch dem „*before-and-after*“-Vergleich überlegen.

(2) Bei der entwicklungspolitischen Bewertung ökonomischer Veränderungen unterscheidet man häufig zwischen ihren Auswirkungen auf das Produktionsvolumen, auf die Einkommensverteilung und auf die Umwelt. Entsprechend soll im folgenden erörtert werden, wie sich sich die Globalisierung auf diese Größen auswirkt.

1. Auswirkungen der Globalisierung auf das Produktionsvolumen

Bei den Auswirkungen der Globalisierung auf das Produktionsvolumen, wie es üblicherweise durch Veränderungen des BIP ermittelt wird, muß zwischen kurzfristigen Allokationseffekten, die sich bei gegebener Ressourcenausstattung der betreffenden Länder ergeben, und langfristigen Wachstumseffekten, die sich durch eine Veränderung der Wachstumsdeterminanten einstellen, unterschieden werden.

a) Kurzfristige Allokationseffekte der Globalisierung

(1) Unter Ökonomen ist unstrittig, daß die im Zuge der Globalisierung feststellbare Tendenz in Richtung Freihandel bei ungehinderter Mobilität der Produktionsfaktoren und bei Abwesenheit externer Effekte zu einer Wohlstandssteigerung in den beteiligten Volkswirtschaften führt. Die Ressourcenallokation wird verbessert und die Chancen für Wirtschaftswachstum werden erhöht. Welcher Mechanismus sorgt für diese Effekte?

(2) Zentraler Auslöser der Globalisierung war der Abbau von Handelsschranken und Kapitalverkehrskontrollen seit Beginn der 50er Jahre. Arbeits-, Güter- und vor allem die Kapitalmärkte haben seitdem eine Integrationstiefe erreicht, die noch vor wenigen Jahrzehnten als unvorstellbar gegolten hätte. Auch Transport- und Kommunikationskosten sanken deutlich; sie betragen heute nur noch einen Bruchteil ihrer Vorkriegswerte. Im Zuge der genannten Prozesse konnte eine allmähliche Annäherung der Realität an die Prämissen der neoklassische Modellwelt festgestellt werden, die es ermöglichte, die von der Außenhandelstheorie prognostizierten Effizienzgewinne zumindest teilweise zu realisieren.

(3) Vor allem auf den Finanzmärkten konnten durch eine beschleunigte Deregulierung die Markteffizienz erhöht und die Risikoallokation verbessert werden. Die Liberalisierung des Kapitalverkehrs führt dazu, daß Ersparnisse weltweit in ihre produktivste Verwendung fließen können, d.h. in die Länder, in denen die Grenzproduktivität des Kapitals am höchsten ist. Nach neoklassischer Auffassung ist die Grenzproduktivität des Kapitals um so größer, je niedriger die gesamtwirtschaftliche Kapitalintensität ist.

Da die Entwicklungsländer im internationalen Vergleich relativ kapitalarm, die Industrieländer hingegen relativ kapitalreich sind, besteht nach dieser Konzeption ein Grenzproduktivitätsgefälle des Kapitals zwischen Entwicklungs- und Industrieländern. Wenn deshalb Kapital von den Industrieländern in die kapitalarmen Entwicklungsländer transferiert wird, kann es dort einen beschleunigten Wachstumsprozeß in Gang setzen, der es ermöglicht, die bestehenden Differenzen im Pro-Kopf-Einkommen zwischen relativ reichen und armen Nationen zu reduzieren. Daten des IMF zeigen, daß die Nettokapitalströme in mehrere Entwicklungsländer seit einigen Jahren überdurchschnittlich ansteigen. Dies widerlegt die oftmals vorgetragene These, Entwicklungsländer würden nicht von der Globalisierung der Finanzmärkte profitieren, zumindest in ihrer pauschalen Geltung.

(4) Gleichzeitig führen die Öffnung der Kapitalmärkte und auf ihnen der verstärkte Wettbewerb zum einen zu verbesserten Anlagemöglichkeiten für Sparer, zum anderen zu niedrigeren Kosten für Kreditnehmer, da der relevante Markt nun nicht mehr durch nationale Grenzen beschränkt ist, sondern Kredite weltweit angeboten und nachgefragt werden können. Daraus resultieren positive Sparanreize, die das weltweite Kapitalangebot erhöhen. Untersuchungen von OECD und IMF zeigen in der Tat, daß die Effizienz der Finanzmärkte in den letzten Jahren gestiegen ist. So gingen etwa die Zinsmargen bei Banken in den OECD-Ländern seit 1991 zurück. Auch die Kapitalmarktliberalisierung im Rahmen des EU-Binnenmarktprogramms hat zur Senkung der Transaktionskosten (Bankgebühren, Kurssicherungskosten u.a.) beigetragen.

(5) Allerdings dürfen auch die hiermit verbundenen Risiken nicht übersehen werden, deren entwicklungspolitische Bedeutung die südostasiatische Krise Anfang 1998 belegt hat: Mit der weltweiten Kapitalverflechtung gehen zunehmende Informationsasymmetrien zwischen den einzelnen Transakteuren auf den Kapitalmärkten einher. In Verbindung mit unterschiedlichen individuellen Risikobereitschaften kommt es hier zu erheblichen Prinzipal-Agenten-Problemen, die zu spürbaren negativen Wohlfahrtseffekten für einzelne Transakteure, vor allem für viele Kapitalanleger, führen können.

(6) Auch die Gütermärkte haben in vielen Bereichen einen sehr hohen Liberalisierungsgrad erreicht, der jedoch aufgrund der Heterogenität der angebotenen Waren, der Transportkosten und der immer noch vorhandenen tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnisse nicht mit der Integrationstiefe der Kapitalmärkte zu vergleichen ist. Dennoch kommen die Prognosen des von Freihandel ausgehenden neoklassischen Außenhandelsmodells in stärkerem Maße als zuvor zum Zuge. Im Mittelpunkt der neoklassischen Außenhandelstheorie steht dabei das von *Eli Heckscher* und *Bertil Ohlin* (H/O) konzipierte Faktorproportionentheorem. Dieses Theorem besagt, daß sich ein Land auf die Produktion jenes Gutes spezialisieren und es exportieren wird, welches den Faktor besonders intensiv nutzt, mit dem das Land relativ reichlich ausgestattet ist. Kapitalreiche Länder spezialisieren sich also auf kapitalintensive, arbeitsreiche Länder auf arbeitsintensive Güter. Zur Illustrierung dieses Erklärungsansatzes soll im folgenden ein 2-Länder, 2-Güter, 2-Faktoren-Modell zugrundegelegt werden. Das Industrieland sei relativ reichlich mit Kapital, das Entwicklungsland relativ reichlich mit Arbeit ausgestattet. Kapital umfaßt dabei sowohl Sach- als auch Humankapital, folglich ist Arbeit hier als einfache Arbeit definiert. Weiterhin sei die

Herstellung von Gut 1 (z.B. Computern) durch eine hohe Kapitalintensität gekennzeichnet, während Gut 2 (z.B. Textilien) vergleichsweise arbeitsintensiv hergestellt wird. Gemäß dem H/O-Modell führen die unterschiedlichen Faktorproportionen dazu, daß das Industrieland sich nach Aufnahme von Außenhandelsbeziehungen auf die Produktion des kapitalintensiven Gutes 1 spezialisiert, das exportiert wird. Das arbeitsintensive Gut 2 wird dagegen importiert, da hier das Entwicklungsland einen komparativen Vorteil besitzt. Die durch den Außenhandel bewirkte (i.d.R. nicht vollständige) Spezialisierung versetzt beide Länder in die Lage, eine Wohlfahrtssteigerung gegenüber der Autarkiesituation zu verwirklichen.¹² Folglich werden sich als Folge der Globalisierung relativ arbeitsreiche Länder - das sind in erster Linie Entwicklungsländer - auf die Produktion arbeitsintensiver Güter, relativ sachkapitalreiche Länder auf die Produktion sachkapitalintensiver Güter und relativ humankapitalreiche Länder auf die Produktion humankapitalintensiver Güter spezialisieren.

(7) Das neoklassische Faktorproportionentheorem unterstellt, daß die einzelnen Unternehmen unter der Bedingung steigender Grenzkosten produzieren. Dies trifft jedoch auf viele, vor allem industriell hergestellte Produkte nicht zu. Deren Produktion kennzeichnet sich vielmehr oftmals durch steigende Skalenerträge (*economies of scale*), die mit steigendem Produktionsvolumen zu einer Kostendegression führen. Durch die Globalisierung kommt es nun zu einer Marktvergrößerung. Diese Marktvergrößerung erlaubt es den Unternehmen, Kostendegressionen zu realisieren und dadurch ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, so daß die Produktion bei wachsender Marktgröße an Effizienz gewinnt. Für offene Volkswirtschaften besteht jetzt nicht nur aufgrund komparativer Vorteile der Anreiz, sich auf die Herstellung einer begrenzten Anzahl von Produkten zu spezialisieren. Auch die Möglichkeit, *economies of scale* zu realisieren und dadurch komparative Kostenvorteile erzeugen zu können, lassen eine entsprechende Spezialisierung ratsam erscheinen. Die zunehmenden Konzentrationstendenzen vor allem in der europäischen Automobil- und Chemieindustrie verdeutlichen, daß sich die Unternehmen dieser Branchen auf die veränderten Marktverhältnisse einstellen und durch Zusammenschluß auf die Globalisierung reagieren. Sie schaffen größere Betriebseinheiten, die auf einem größer gewordenen Weltmarkt konkurrenzfähig sind. Geht man ferner davon aus, daß zur Schaffung von *economies of scale* eine interne Mindestbetriebsgröße erforderlich ist, profitieren von der Globalisierung vor allem solche Länder, die bereits einen relativ weit entwickelten Binnenmarkt für das betreffende Gut aufweisen.

b) Langfristige Wachstumseffekte der Globalisierung

(1) Aus den hier geschilderten kurzfristigen Allokationseffekten resultieren gleichzeitig langfristige Wachstumswirkungen für die beteiligten Volkswirtschaften. Betrachtet man die Globalisierung im wesentlichen als einen Prozeß zunehmender außenwirtschaftlicher Öffnung, so läßt sich aus der historischen Erfahrung, daß exportorientierte Volkswirtschaften deutlich höhere BSP-Wachstumsraten erzielen konnten als binnenwirtschaftlich orientierte Länder, der Schluß ziehen, daß die Globalisierung tendenziell

¹² Zum genauen Beweis siehe *Rose/Sauernheimer*, 1995, S. 391ff.

wachstumsfördernd wirkt [Sachs, 1995, S.750]. Doch welche Effekte begründen die positive Korrelation zwischen dem Offenheitsgrad eines Landes und seiner Wachstumsrate? Verschiedenen Erklärungsansätze bieten sich an:

- * Ein Argument besteht in der bereits erwähnten Bedeutung des Handels für die Erzielung von Skalenerträgen. Da in vielen Ländern die Größe des Inlandmarktes begrenzt ist und zudem - vor allem in den Entwicklungsländern während der 70er und 80er Jahre - eine Politik der Importsubstitution betrieben wurde, ist der Handlungsspielraum dieser Länder eingengt; sie verlieren die Chance, *economies of scale* zu realisieren. Der Abbau von Handelsrestriktionen vergrößert nun den Markt, und heimische Unternehmen können durch Verkäufe ins Ausland expandieren. Wenn Skalenerträge bedeutsam sind, kann die Öffnung zum Weltmarkt die Chance zu Industrialisierung und raschem Wachstum eröffnen [Sachs, 1995, S. 751].
- * Ein weiterer Grund für den genannten Zusammenhang zwischen Offenheitsgrad und Wirtschaftswachstum ist in der Tatsache zu sehen, daß außenwirtschaftlich orientierte Volkswirtschaften einen intensiveren Kontakt zu ausländischen Unternehmen haben und daher mehr über aus dem Ausland kommende technologische Verbesserungen und innovative Produkte lernen als autarke Ökonomien. Zwar können auch isolierte Länder beispielsweise durch das Studium von Fachzeitschriften oder durch Expertengespräche fremdes Wissen erhalten, doch laufen solche Transferprozesse langsamer und weniger effizient ab, als es im Falle einer offenen Wirtschaft möglich ist. Der durch die Globalisierung beschleunigte Prozeß der Wissensdiffusion führt somit vor allem in Ländern, die auf den Weltmärkten handeln, zu einer Verbesserung der technologischen Transferate und kann eine Hauptquelle von Produktivitätssteigerungen sein, die wiederum das Wirtschaftswachstum beschleunigen [Sachs, 1995, S. 753].

(2) In der Tat stellen nach den Erkenntnissen der modernen Wachstumstheorie die Akkumulation von Sach- und Humankapital sowie die Schaffung und Anwendung neuen Wissens die entscheidenden Triebkräfte eines positiven Wachstums des Pro-Kopf-Einkommens (PKE) in den einzelnen Ländern dar. Wenn nun im Zuge der Globalisierung in erheblichem Umfang Sachkapital in Entwicklungsländer strömt, weil dort aufgrund der geringeren Pro-Kopf-Kapitalausstattung die Grenzproduktivität des Kapitals höher ist als in den Industrieländern, so werden positive Wachstumseffekte in den Entwicklungsländern ausgelöst. Die neoklassische Theorie prognostiziert aus diesem Zusammenhang unter der Bedingung freier Kapitalmobilität eine Anpassung der PKE-Wachstumsraten zwischen Industrie- und Entwicklungsländern (sogen. *Konvergenz-These*).

(3) Ihre empirische Evidenz stellt sich im internationalen Vergleich allerdings sehr unterschiedlich dar. Innerhalb Europas ist eine starke Neigung zur Konvergenz offensichtlich, innerhalb einer größeren

Auswahl von Entwicklungs- und Industrieländern fällt sie dagegen nur schwach aus [Barro, 1991].¹³ Barro erklärt das Ausbleiben eines Konvergenzprozesses zwischen armen und reichen Ländern vor allem durch das Fehlen von politischen und wirtschaftlichen Institutionen in den ärmeren Ländern, die den Zufluß von fremdem Kapital und Know-How unterstützen. Der Fähigkeit einzelner Länder, ausländisches Kapital zu attrahieren und international verfügbare Wissensfortschritte zu absorbieren, kommt jedoch besondere wachstumspolitische Bedeutung zu. Angesichts ihrer zum Teil gravierenden Humankapitaldefizite sind den Chancen vieler Länder, wirtschaftliches Wachstum allein auf der Basis ihrer Eigenanstrengungen zu generieren, deutliche Grenzen gesetzt. Damit wird die zentrale Bedeutung der Attraktion von FDI für das Wirtschaftswachstum deutlich: Die FDI stellen für viele Länder die mit Abstand größte Chance dar, die zentralen Wachstumsdeterminanten Sach- und Humankapital sowie Wissen zu erhalten. Entsprechend wurde auch das rasante Wachstum der FDI seit Mitte der 80er Jahre nicht nur als zentrale Erscheinungsform der Globalisierung identifiziert, sondern auch als wesentliche Bestimmungsgröße des empirisch feststellbaren PKE-Wachstums bezeichnet. Der weltweite FDI-Strom nahm 1996 gegenüber dem Vorjahr um 8 Prozent zu und erhöhte sich auf fast 350 Mrd. Dollar. Von dieser Summe konnten die Entwicklungsländer knapp 40 Prozent attrahieren [Wartenberg, 1997, S. 470]. Sind einzelne Entwicklungsländer jedoch politisch instabil oder aus anderen Gründen nicht in der Lage, FDI zu schützen, bleibt der entsprechende Kapitalzustrom aus und die Konvergenzkräfte werden erheblich geschwächt.

(4) Allerdings sollte man sich davor hüten, den Wachstumsbeitrag der FDI ausschließlich positiv zu bewerten, da es auch zu negativen Wachstumseffekten in den Empfängerländern kommen kann [Hemmer, 1988, S. 248ff.]. Lediglich zwei Aspekte ausländischer Direktinvestitionen können unabhängig vom untersuchten Land stets als positiv bewertet werden:

- a) FDI führen zu einer Steigerung der Kapitalakkumulation im Gastgeberland (d.h. die Investitionsquote am Sozialprodukt steigt). Da weder die inländische Ersparnis noch die Devisenbestände des Gastgeberlandes durch die Auslandsgesellschaft beansprucht werden, findet keine durch die Auslandsinvestition bedingte Verdrängung inländischer Investoren statt (kein *Zins-crowding out*). Dieser Tatbestand ist vor allem dann von Bedeutung, wenn die Verfügbarkeit über Kapitalgüter bisher einen Entwicklungsengpaß darstellte.¹⁴
- b) FDI tragen dazu bei, im Gastgeberland bisher unbekannte Produktions- und Managementmethoden einzuführen. FDI liefern neben finanzieller Hilfe also auch technische und organisatorische Unterstützung, d.h. sie liefern den Zugang zum wachstumspolitisch wichtigen Wissen. Dies ist für viele Entwicklungsländer von erheblicher Bedeutung, da sie nur beim Import solcher Methoden im

¹³ Barro findet deutliche Anzeichen einer Konvergenz zwischen den US-Bundesstaaten und innerhalb Europas und eine viel schwächere Evidenz bei einer breiten Auswahl von Entwicklungs- und Industrieländern.

¹⁴ Ausnahmen von dieser Regel können sich ergeben, wenn das Gastgeberland eigene Investitionen (z. B. Infrastrukturausgaben) tätigen muß, um die Auslandsgesellschaft zu Investitionen in dem betreffenden Land zu veranlassen.

internationalen Wettbewerb mithalten können. Vor allem die Schaffung von Humankapital durch Heranbildung von Ingenieuren, Facharbeitern und Managern kann durch den Technologietransfer beschleunigt werden. Die Kluft zwischen sich entwickelnder und entwickelter Welt auf dem Gebiet des unternehmerischen und technologischen Wissens, der sogenannte „*technological and managerial gap*“, wird somit tendenziell geringer.

(5) Die Wachstumswirkungen ausländischer FDI für das Gastgeberland werden dabei um so größer sein, je stärker das Entwicklungsland mit Vorleistungen aus eigener Produktion am Bruttoproduktionswert des jeweiligen Projekts beteiligt ist. Dieser Effekt wird noch verstärkt, wenn die Nachfrage nach Inputgütern auf vorgelagerte Wirtschaftszweige übergreift. Führt diese Zusatznachfrage zu einer Ausdehnung der Produktion - womit bei Unterauslastung der Kapazitäten zu rechnen ist -, steigt in den Zulieferbetrieben der Beschäftigungsgrad. Werden jedoch die von der Auslandsgesellschaft beanspruchten Ressourcen anderen Verwendungen innerhalb des Entwicklungslandes entzogen, steht dem expansiven Wachstumseffekte der FDI ein kontraktiver durch Faktorumlenkung bei den betroffenen inländischen Unternehmen gegenüber. Der ausländischen FDI darf dann nur noch der Netto-Wachstumseffekt angerechnet werden, der unter Umständen negativ sein kann.

(6) Neben den bisher beschriebenen direkten Wachstumseffekten können FDI auch zu Devisenzuflüssen im Gastgeberland führen, die - im Falle von Devisenengpässen - indirekte Wachstumseffekte auslösen. Um diese Wirkungen klar herauszuarbeiten, soll im folgenden zwischen auslands- und inlandsbezogenen FDI unterschieden werden.

- a) Zur Gruppe der auslandsbezogenen FDI zählen Projekte, deren Erzeugnisse nicht im Gastgeberland, sondern in andere Länder (oftmals das Heimatland des Investors) verkauft werden.¹⁵ Der Vorteil dieses FDI-Typs besteht darin, daß der Nettobeitrag zum Sozialprodukt des Entwicklungslandes in voller Höhe einen Devisenzufluß bedeutet. Da die Erlöse definitionsgemäß aus dem Exportgeschäft stammen, fallen sie automatisch in Devisen an, die Devisenreserven des Gastgeberlandes vergrößern sich in jedem Fall. Diese Aussage gilt jedoch dann nicht mehr, wenn sich durch die Aktivität der Auslandsgesellschaft die Exporterlöse von Inlandsunternehmen verringern, die ein entsprechendes Gut oder enge Substitute zu den Produkten des ausländischen Anbieters produzieren. In diesem Fall kann der Deviseneffekt sogar negativ sein.
- b) Zu etwas anderen Ergebnissen gelangt man, wenn der Einfluß von inlandsbezogenen FDI auf die Devisenposition des Gastgeberlandes untersucht wird. Zu dieser Gruppe zählen Projekte, bei denen der Aspekt der Marktdurchdringung im Gastgeberland im Vordergrund steht und keine Exporte durchgeführt werden. Das Entwicklungsland kann durch die Produktion im Inland einerseits Devisen sparen, da Güter, die bisher importiert werden mußten, nun durch die Produkte der

¹⁵ Als Beispiel kann man sich einen deutschen Sportschuhhersteller vorstellen, der seine (arbeitsintensiven) Produkte im asiatischen oder osteuropäischen Ausland herstellen läßt, um sie anschließend auf dem deutschen Markt zu verkaufen.

Auslandsgesellschaft substituiert werden können. Andererseits wird die Devisenposition des Inlands durch Gewinntransfers belastet. Zudem müssen in der Regel Produktionsfaktoren aus dem Ausland importiert werden, was sich ebenfalls in einem Devisenabfluß niederschlägt. A priori sind somit keine eindeutigen Aussagen über den Nettodeviseneffekt einer inlandsbezogenen FDI möglich. Es muß vielmehr der Einspareffekt durch die Importsubstitution gegen die Devisenabflüsse aus Gewinntransfers und dem Import von Produktionsfaktoren abgewogen werden, um eine Aussage über den Deviseneinspareffekt machen zu können.

(7) Die bereits oben getroffene Feststellung, daß der Wachstumsbeitrag der FDI in Entwicklungsländern weder grundsätzlich positiv noch negativ ausfällt, wird durch die vorgestellten Überlegungen somit bestätigt. In der Tat sind sowohl wachstumsfördernde als auch wachstumshemmende Wirkungen denkbar, obwohl sich als empirische Tendenz im Querschnitt aller Entwicklungsländer durchaus ein positiver Wachstumsbeitrag der FDI herauskristallisiert. Pauschalurteile grundsätzlicher Art helfen jedenfalls nicht weiter. Letztendlich ist ein fundiertes Urteil über die Vorteilhaftigkeit einer FDI nur in bezug auf einen konkreten Einzelfall möglich.

2. Auswirkungen der Globalisierung auf die Einkommensverteilung

(1) Bei einer ausschließlich produktionsorientierten Betrachtungsweise werden die Verteilungswirkungen innerhalb der betrachteten Volkswirtschaft vernachlässigt. So wächst derzeit in den Industrieländern die Sorge, daß gering qualifizierte Arbeitnehmer nicht an den aggregierten Wohlfahrtssteigerungen partizipieren und eine Verschlechterung ihrer relativen oder gar absoluten Einkommensposition hinnehmen müssen. Globalisierung wird hier vor allem als Bedrohung wahrgenommen.

(2) Analog zur Analyse der Produktionseffekte ist auch bei der Erörterung der Verteilungseffekte der Globalisierung zwischen kurzfristigen Effekten, die sich bei gegebener Ressourcenausstattung einstellen, und langfristigen Effekten, die sich im Zuge des Wirtschaftswachstums ergeben, zu differenzieren.

a) Kurzfristige Verteilungseffekte der Globalisierung

(1) Die kurzfristigen Verteilungseffekte der Globalisierung werden im Rahmen der neoklassischen Theorie meist mit Hilfe des auf dem Faktorproportionentheorem aufbauenden Faktorpreisausgleichstheorems prognostiziert. Gehen wir wieder von unserem Modell aus, in dem sich das kapitalreiche Industrieland auf die Produktion der kapitalintensiven Computer, das arbeitsreiche Entwicklungsland auf die Produktion der arbeitsintensiven Textilien spezialisiert. Mit beiden Spezialisierungsvorgängen geht eine Reallokation der Ressourcen einher:

a) Im Industrieland wird die Computerindustrie ausgebaut. Dies bedeutet eine verstärkte Nachfrage nach Kapital, aber nur einen relativ schwachen Nachfragezuwachs nach Arbeit. Da gleichzeitig die Textilindustrie schrumpft, werden im Industrieland relativ viel Arbeitskräfte, aber nur relativ wenig

Kapital freigesetzt. Im Zuge des Umstellungsprozesses erhöht sich im Industrieland also die relative Knappheit des Kapitals. Flexible Kapital- und Arbeitsmärkte vorausgesetzt, muß der Zins im Industrieland daher relativ zum Lohn steigen, damit die Faktoren weiterhin vollbeschäftigt sind.

- b) Im arbeitsreichen Entwicklungsland ist hingegen die gegenläufige Entwicklung zu beobachten. Die Spezialisierung auf Textilien, bei deren Herstellung der reichlich vorhandene Faktor Arbeit verstärkt genutzt wird, führt zu einer Erhöhung des Lohnsatzes, wohingegen der Zins aufgrund der abnehmenden Nachfrage nach Kapital sinken wird.

Diese einfachen Überlegungen verdeutlichen, daß die Differenzen zwischen den Faktorpreisen, die vor Aufnahme des Außenhandels zwischen beiden Ländern existierten, zumindest teilweise beseitigt werden, wenn sich jedes Land auf die Produktion jenes Gutes spezialisiert, das den weniger knappen Faktor besonders stark beansprucht.

(3) *Samuelson* geht noch einen Schritt weiter und zeigt im Rahmen des von ihm entwickelten Faktorpreisausgleichstheorems, daß bei freiem internationalem Handel sogar ein voller Ausgleich der Faktorpreise zustande kommen kann. Nach der Aufnahme von Handel gleichen sich die Relativpreise der Güter in beiden Ländern an. Gibt es keine vollständige Spezialisierung auf ein Gut und keine umschlagenden Faktorintensitäten¹⁶, dann existiert eine eindeutige Beziehung zwischen dem Güter- und dem Faktorpreisverhältnis, so daß letzteres in beiden Ländern identisch sein muß. Weiterhin gewährleistet die weltweit sektoral identische Produktionstechnologie, daß sich die sektorspezifischen Kapitalintensitäten im In- und Ausland entsprechen, so daß letztlich auch die realen Faktorpreise gleich sind.¹⁷ Zweifelsohne basiert *Samuelsons* Überlegung auf einer Reihe sehr restriktiver Annahmen, welche die praktische Relevanz seines Ansatzes stark einschränken.¹⁸ Kritiker folgern daraus, daß die Unmöglichkeit der Erfüllung dieser Annahmen den Beweis dafür erbringe, daß es zu keinem Faktorpreisausgleich kommt. In der Tat wird man in der wirtschaftlichen Realität niemals einen vollkommenen Ausgleich der Faktorpreise feststellen, da sich die internationalen Wirtschaftsbeziehungen - im Gegensatz zu den neoklassischen Modellannahmen - nicht auf einem vollkommenen Weltmarkt abspielen. Dennoch ist auch bei Aufhebung einiger der im Rahmen der neoklassischen Analyse getroffenen Annahmen damit zu rechnen, daß zumindest eine Tendenz zum Ausgleich der Faktorpreise besteht.

(4) Im *Heckscher-Ohlin-Samuelson*-Analyserahmen bringt die Aufnahme von Handelsbeziehungen für die beteiligten Länder als Ganzes stets Vorteile. Jedoch profitieren innerhalb der Länder nur jene

¹⁶ Bei umschlagenden Faktorintensitäten wird bspw. Gut 1 (Computer) im Inland kapitalintensiv, im Ausland hingegen arbeitsintensiv hergestellt.

¹⁷ Für einen detaillierten graphischen und analytischen Beweis siehe *Rose/Sauernheimer*, 1995, S. 394ff.

¹⁸ Folgende Voraussetzungen müssen für die Gültigkeit des Faktorpreisausgleichstheorems erfüllt sein:
1.) Vollständige Konkurrenz auf Güter- und Faktormärkten. 2.) Von Transaktionskosten, Transportkosten und Handelshemmnissen wird abgesehen. 3.) Die Menge der Produktionsfaktoren ist konstant. Internationale Faktorwanderungen sind ausgeschlossen. 4.) Die Produktionsfunktionen sind in beiden Ländern für beide Güter

Produktionsfaktoren von der verstärkten Arbeitsteilung, die reichlich vorhanden sind und daher bei der Herstellung des Exportgutes intensiv genutzt werden. Im vorliegenden Beispiel wären das in den Industrieländern die Kapitalbesitzer, in den Entwicklungsländern die ungelerten Arbeitskräfte. Angesichts der Tatsache, daß bei freiem Kapitalverkehr die Zinsen sich in allen Ländern auf dasselbe Realniveau hinbewegen, wird die Faktorpreisanpassung überwiegend von den Arbeitskräften getragen: In den Industrieländern wird es als Folge der Globalisierung zu einem Reallohnrückgang, in den Entwicklungsländern zu einem Reallohnanstieg kommen. In der Tat müssen in den kapitalreichen Ländern insbesondere die wenig qualifizierten Arbeitskräfte auf einem integrierten Weltmarkt mit Arbeitern aus Ländern konkurrieren, deren Löhne weit unter dem Niveau der etablierten Industrieländer liegen.

(5) Solche über den Preis des Faktors Arbeit ablaufende Anpassungsprozesse (Lohnsenkungen) funktionieren jedoch nur bei hinreichend flexiblen Arbeitsmärkten. *Krugman* bezeichnet diese Konstellation als amerikanisches Modell [*Krugman*, 1995, S. 327ff]. Tatsächlich konnten die USA ihre Arbeitslosenquote in den 90er Jahren auf einem konstant niedrigen Niveau halten, mußten im Gegenzug aber Lohndifferenzierung und eine moderat steigende Einkommensungleichverteilung akzeptieren. Ähnliche Entwicklungen waren u.a. in Kanada, Neuseeland und den Niederlanden zu beobachten. In anderen Regionen führte der Eintritt von Entwicklungsländern in die globale Arbeitsteilung jedoch zu Arbeitslosigkeit bei Geringqualifizierten. Sind deren Löhne nach unten starr und wird eine steigende Lohndifferenzierung zwischen qualifizierter und wenig qualifizierter Arbeit verhindert, ist Arbeitslosigkeit die logische Konsequenz. Die Anpassung an das gestiegene Angebot an Arbeit erfolgt dann nicht über den Preis (Lohnsenkung), sondern über die Menge (Arbeitslosigkeit). Dieser Weg wird von *Krugman* zu Recht europäisches Modell genannt, denn in vielen europäischen Ländern ist seit Mitte der 70er Jahre ein rapides Ansteigen der Arbeitslosenzahlen zu beobachten, neben externen Schocks (Ölkrisen) und strukturellen Umbrüchen (Montanindustrie, Landwirtschaft) vor allem bedingt durch inflexible Arbeitsmarktregime.

(6) Das Ausmaß der Verschlechterung der Einkommensposition der Geringqualifizierten in den Industrieländern hängt neben der Organisation des Arbeitsmarktes entscheidend von der Größe des betrachteten Landes ab. So müssen kleine (und daher zumeist sehr offene) Volkswirtschaften die gravierendsten Änderungen hinnehmen, da sich solche Länder nach Aufnahme von Außenhandelsbeziehungen an den gegebenen Weltmarktpreis anpassen müssen. Große Länder üben hingegen durch ihr Angebots- und Nachfrageverhalten einen signifikanten Einfluß auf das Weltmarktpreisniveau aus. Sie stehen nicht unter vergleichbarem Anpassungsdruck und bleiben vom Freihandel weitgehend unberührt, nicht zuletzt aufgrund der Tatsache, daß der Anteil von Importen an der Inlandsversorgung in großen Volkswirt-

identisch. 5.) Es gibt keine umschlagenden Faktorintensitäten. Gut 1 ist also stets kapitalintensiv, Gut 2 arbeitsintensiv. 6.) Die Produktionsfunktionen sind linear-homogen (konstante Niveaugrenzprodukte).

schaften zumeist gering ist.¹⁹ Dies könnte ein Grund sein, warum empirische Studien für die USA in der Regel keinen bedeutenden Einfluß des internationalen Handels auf die Entlohnung gering qualifizierter Arbeitnehmer nachweisen.²⁰

(7) Für Niedrigeinkommensländer eröffnet die Globalisierung im Gegenzug Möglichkeiten, mehr Beschäftigung und höhere Relativlöhne zu erzielen. Gemäß dem Heckscher-Ohlin-Theorem spezialisieren sich die reichlich mit einfacher Arbeit ausgestatteten Entwicklungsländer auf die Herstellung arbeitsintensiver Produkte, so daß die Lohnsätze dort im Vergleich zum autarken Zustand steigen. Reagiert das Arbeitsangebot positiv auf diese Lohnerhöhung, wächst die Zahl der verfügbaren Arbeitseinheiten, z.B. durch Zuwanderung oder durch Abnahme der „stillen Reserve“ (Angebotselastizität des Faktors Arbeit ist größer als Null). Wie *Rybczynski* gezeigt hat, führt bei konstanten Güterpreisverhältnissen am Weltmarkt (= *terms of trade*) die Vermehrung eines Produktionsfaktors dazu, daß die Produktion desjenigen Gutes sinkt, welches diesen Faktor nur in relativ geringem Maße nutzt, während sich die Erzeugung des anderen Gutes, in dessen Herstellung dieser Faktor von besonderer Bedeutung ist, um mehr als das gesamte Sozialprodukt erhöht (Rybczynski-Theorem). Mit anderen Worten ausgedrückt: Die Spezialisierung nimmt zu (die Produktion des arbeitsintensiven Exportgutes steigt, die des kapitalintensiven Importgutes sinkt), und das Sozialprodukt wächst [*Rose/Sauernheimer*, 1995, S.429ff]. Für die Gruppe der Entwicklungsländer eröffnet die Globalisierung somit die Chance, sowohl ihre aggregierte Einkommensposition zu verbessern als auch einer wachsenden Zahl von Menschen mit niedrigem Ausbildungsstand Beschäftigung und somit ein höheres Einkommen zu ermöglichen.

(8) Eine der Kernaussagen des H/O-Modells - die durch den intensivierten Handel mit Entwicklungsländern zunehmende Einkommensungleichverteilung in Industriestaaten - wurde durch die empirische Wirtschaftsforschung allerdings nur bedingt bestätigt. Die skeptische Haltung gegenüber der Bedeutung des internationalen Handels auf die Einkommensverteilung basiert dabei im wesentlichen auf drei Beobachtungen [*Krugman*, 1997, S. 80].

- Das H/O-Modell geht davon aus, daß der internationale Handel die Einkommensverteilung über eine Veränderung der relativen Güterpreise beeinflusst. Wäre also der Güterhandel tatsächlich die treibende Kraft hinter zunehmenden Einkommensungleichheiten in den hochentwickelten Ländern, so müßte eine Steigerung der Preise für humankapitalintensive Produkte verglichen mit denen für arbeitsintensive zu beobachten sein. Die Realität zeichnet jedoch eher ein konträres Bild: Nicht die Preise für (einfach-)arbeitsintensive Güter sind relativ gefallen, sondern die für humankapitalintensive High-Tech-Güter wie bspw. Hifi-Geräte und Personalcomputer.

¹⁹ So bezogen die beiden größten Volkswirtschaften der Erde, die USA und Japan, im Jahr 1993 lediglich 15,9 bzw. 5,7 Prozent der im Inland konsumierten Güter aus dem Ausland. Vergleichswerte für kleine und offene Ökonomien liegen deutlich darüber, bspw. in Holland bei 77,2 und in Belgien gar bei 78,8 Prozent.

²⁰ Diese These ist in der Wissenschaft stark umstritten. So betont vor allem *Wood* den signifikanten Einfluß, den der Handel mit Entwicklungsländern (vor allem China) auf die Entlohnung von einfacher Arbeit in den USA hat [*Wood*, 1995].

- Obwohl der Handel zwischen wirtschaftlich fortgeschrittenen und Entwicklungsländern in den vergangenen zwanzig Jahren rapide gewachsen ist, umfaßt er gemessen an den Gesamtausgaben der Industrieländer einen immer noch recht bescheidenen Anteil. So gaben die hochentwickelten Volkswirtschaften 1970 ein knappes viertel Prozent ihres Volkseinkommens für Importe von Industriegütern aus Entwicklungsländern aus. Bis 1990 war dieser Anteil auf 1,61 Prozent angewachsen, eine Wachstum um mehr als das Sechsfache zwar, jedoch von einem sehr niedrigen Niveau ausgehend. Schätzungen über den sog. Faktorgehalt dieses Handels, also der Anteil der Arbeitsplätze, die durch Warenhandel indirekt importiert und exportiert werden, bestätigen den eher geringen Beitrag der Globalisierung zur Erklärung wachsender Arbeitsmarktprobleme für Einfacharbeit, da letztendlich nur ein niedriger Prozentsatz des Gesamtangebots von diesem Handel betroffen wird.
- Das H/O-Modell sagt voraus, daß sich die Faktorentgelte für Einfacharbeit weltweit angleichen werden. Während der Lohn in den Industrieländern sinken wird, gilt das umgekehrte für die mit einfacher Arbeit reichlich ausgestatteten Entwicklungsländer. Zwar existiert in dieser Region kein mit westlichen Standards vergleichbares statistisches Zahlenmaterial bezüglich der Einkommensverteilung, doch zeigen verschiedene Untersuchungen, daß für viele Länder - vor allem China - die Vorhersagen des H/O-Modells nicht zutreffen. Die Einkommensungleichheiten haben sich in den Entwicklungsländern zumindest ebenso rasch entwickelt wie in den Industrienationen, und hochqualifizierte (Humankapital-)Arbeiter haben überall von der Globalisierung profitiert.

b) Langfristige Verteilungseffekte der Globalisierung

(1) Was ist also der entscheidende Grund zur Erklärung wachsender Lohndifferentiale in Industrieländern (vor allem den USA)? Verschiedene Studien kommen hier zu einem eindeutigen Ergebnis. Demnach ist nicht der Handel mit Entwicklungsländern, sondern vor allem der arbeitssparende technische Fortschritt die bedeutendste Triebkraft hinter der wachsenden Ungleichverteilung. Technologische Neuerungen sorgen dafür, daß die produktive Bedeutung einfacher Arbeit im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums kontinuierlich sinkt. Schlecht ausgebildete Arbeitnehmer sind heutzutage vielfach nicht mehr in der Lage, mit hochproduktiven und flexibel einsetzbaren Fertigungsanlagen oder Robotern zu konkurrieren, die nie krank sind und keine Sozialausgaben erfordern [Krugman, 1997, S. 82].

(2) Hinzu kommt die durch empirische Beobachtungen untermauerte Aussage der modernen Wachstumstheorie, daß ungelernete Arbeit als Produktionsfaktor immer mehr an Bedeutung verliert. Die entscheidenden Wachstumsdeterminanten sind die Kapitalakkumulation und der Wissensfortschritt. Innerhalb der Kapitalakkumulation spielen die Bildung von Humankapital und damit der Ausbildungsstand der Arbeitskräfte eine besonders wichtige Rolle. Somit vollzieht sich im Verlauf des Wirtschaftswachstums eine kontinuierliche Bedeutungsabnahme der ungelerten Arbeit, deren Einkommensposition sich entsprechend verschlechtert, und eine ständige Bedeutungszunahme qualifizierter und hochwertig ausgebildeter Arbeitskräfte (also von Humankapital), die ihre Einkommensposition im Wachstumsprozeß

kontinuierlich verbessern können. Entsprechend öffnet sich die Einkommensschere zwischen gelernten und ungelernten Arbeitskräften immer mehr. Dieser Prozeß wird langfristig durch die Globalisierung verstärkt, weil sie den Zugang aller Länder zu den neuen Technologien, die diesen Verteilungseffekt bewirken, erleichtert, und gleichzeitig die Nachfragestruktur stärker in Richtung auf kapitalintensiv hergestellte Güter verschiebt, als deren Folge ebenfalls die Nachfrage nach ungelerner Arbeit zurückgeht. Insofern kann man davon ausgehen, daß aus der Globalisierung in zunehmendem Maße steigende Einkommensdifferenzen zwischen den einzelnen Qualitätsstufen der Arbeit resultieren. Voraussichtlich wird sich sowohl in den Industrie- als auch in den Entwicklungsländern eine tendenzielle Dualisierung der Arbeitsmärkte einstellen: Während vor allem die Arbeitsmärkte für höherwertig ausgebildete Arbeitskräfte einen spürbaren Nachfragezuwachs verzeichnen werden, ist für die Arbeitsmärkte der niedrigen Qualifikationsstufen ein Nachfragerückgang zu erwarten. Da die nur geringwertig oder überhaupt nicht ausgebildeten Arbeitskräfte auf Einkommen angewiesen sind, um überleben zu können, wird es in zunehmendem Maße bei offiziell registrierter Arbeitslosigkeit zu einer Vielzahl von Aktivitäten auf dem Schattenarbeitsmarkt (in erster Linie Schwarzarbeit in Industrieländern sowie informelle Tätigkeiten in Entwicklungsländern) kommen. Da die bei diesen Aktivitäten erzielten Einkommen in der Regel steuertechnisch nicht erfaßt werden können, wird die gesamtwirtschaftliche Steuerbasis ausgehöhlt und der Finanzierungsspielraum der Regierung für soziale Ausgleichsmaßnahmen zugunsten der Verlierer des technologischen Wandels eingeengt. Für die Betroffenen zeichnet sich hier eine Art Teufelskreis ab, dem sie nur dadurch entkommen können, daß sie ihren Ausbildungsstand spürbar verbessern. Diesen Anstrengungen sind allerdings Grenzen gesetzt, so daß zu befürchten ist, daß das Phänomen einer umfangreichen Arbeitslosigkeit zu einem Dauerproblem globalisierter Volkswirtschaften wird.

(3) Die Klassifizierung der statistisch feststellbaren Wachstumsbeiträge als „Effizienzgewinn“ setzt unter dieser Konstellation normative Bewertungen der damit einhergehenden Verteilungswirkungen voraus. Üblicherweise ist Effizienz definiert im Hinblick auf eine gegebene Verteilungssituation, die ausschließlich „paretianisch“ verändert werden darf: Es darf keine Verlierer, sondern nur Gewinner oder unveränderte Einkommenspositionen geben. Gehen mit allokativen Veränderungen Verteilungsänderungen der Art einher, daß es sowohl Gewinner als auch Verlierer gibt, so erfordern eindeutige Effizienzaussagen, daß die Gewinne als normativ gleichwertig oder sogar wertvoller eingestuft werden als die Verluste. Wenn dieses Werturteil nicht zutrifft, lassen sich keine eindeutigen Effizienzaussagen treffen. Da sich im Globalisierungsprozeß sowohl inter- als auch intranational zum Teil erhebliche Verteilungsverschiebungen ergeben, die sich meist zugunsten der Ober- und gehobenen Mittelschicht, aber gleichzeitig zu Lasten der ärmeren Bevölkerungsteile auswirken, ist fraglich, ob dieses normative Vorurteil zulässig ist. Aus der Sicht der Verlierer sicherlich nicht. Da es aber keine zentrale Instanz gibt, der das Recht zusteht, solche Werturteile als Vorschrift für politisches Handeln festzulegen, ist der Effizienzgewinn der Globalisierung zu hinterfragen, zumindest zu relativieren.

(4) Analoge Überlegungen gelten für die Bewertung der Tätigkeit ausländischer Unternehmen im Zuge des Zustroms von FDI. Auch in bezug auf die von ihnen ausgelösten Verteilungseffekte darf nicht nur die Zahl der von der Auslandsgesellschaft eingesetzten inländischen Arbeitnehmer betrachtet werden. Vielmehr müssen induzierte Veränderungen des Arbeitseinsatzes in anderen Unternehmen beachtet werden. Diese Veränderungen können sowohl positiv (zusätzlicher Arbeitseinsatz durch verstärkte Vorleistungsnachfrage bei Unterbeschäftigung) als auch negativ sein (Verdrängung einheimischer Unternehmen aus angestammten Märkten ohne gleichwertige Produktionsumlenkung). Negative Effekte für die Arbeitsmarktsituation des Gastgeberland sind vor allem dann zu erwarten, wenn die Auslandsgesellschaft mit modernen, also kapitalintensiven Produktionsmethoden in bisher von traditionellen einheimischen Anbietern beherrschte Märkte eindringt. Die inländischen Unternehmen müssen aufgrund ihrer nicht wettbewerbsfähigen, arbeitsintensiven Technologie starke Produktionsrückgänge hinnehmen oder ganz aus dem Markt ausscheiden. Bei diesem Prozeß werden mehr Arbeitskräfte freigesetzt als von den ausländischen Investoren aufgenommen werden können, da diese kapitalintensive Produktionsverfahren einsetzen. Per Saldo ergibt sich somit ein Anstieg der Arbeitslosenzahl in den Entwicklungsländern, falls nicht eine Kompensation des geringeren Arbeitseinsatzes pro Stück durch eine erhöhte Produktion stattfindet. Ausländische FDI können also zu Verteilungswirkungen führen, die den vorherrschenden verteilungspolitischen Zielvorstellungen entgegenlaufen.²¹ Ohne Rückgriff auf Werturteile sind sie jedenfalls nicht zu lösen, die FDI daher aber auch nicht uneingeschränkt positiv zu bewerten.

3. Auswirkungen der Globalisierung auf die natürliche Umwelt

(1) Die vorangegangenen Erläuterungen haben verdeutlicht, daß Freihandel über eine verbesserte Allokation der Produktionsfaktoren das Wirtschaftswachstum fördert. Mit einem außenwirtschaftlich bedingten Wachstumsimpuls muß jedoch nicht zwangsläufig eine Steigerung der Wohlfahrtsposition eines Landes verbunden sein. Dies gilt vor allem dann, wenn externe Effekte im Umweltbereich eine Fehlallokation von Ressourcen bewirken. Insbesondere in der populärwissenschaftlichen Diskussion wird die Intensivierung der internationalen Tauschbeziehungen und der damit einhergehende Anstieg des globalen Verkehrsaufkommens häufig als ein Grund für die Vernichtung natürlicher Lebensgrundlagen gesehen.

(2) In der Tat hat die fortschreitende Globalisierung zu einem deutlichen Anstieg der Waren- und Verkehrsströme geführt, wodurch die Belastung der natürlichen Umwelt spürbar zugenommen hat. Der Hauptgrund für das ungebremste Wachstum der Güter- und Personentransporte ist vor allem in der Tatsache zu sehen, daß Transportkosten im wesentlichen durch die Energiepreise determiniert sind. Diese

²¹ Zu berücksichtigen ist dabei allerdings, daß die Freisetzungseffekte nicht per se der Auslandsfirma, sondern vielmehr der neuen Produktionstechnologie anzulasten sind. Würde ein inländisches Unternehmen dieselbe Technik anwenden, wären die Effekt für den Arbeitsmarkt vermutlich identisch.

spiegeln jedoch nicht in vollem Umfang die ökologischen Kosten des Verbrennens fossiler Energieträger wieder. Die durch die Globalisierung ausgewiesenen Effizienzgewinne sind also überhöht, solange nicht die Umweltkosten der Energienutzung in den Transportkosten internalisiert sind. Ein erheblicher Teil der statistisch errechneten Effizienzgewinne (im Sinne von statistisch ermittelten BSP-Gewinnen bei einem gegebenem System relativer Preise unter gleichzeitiger Ausklammerung von Verteilungswerturteilen) kommt zustande aufgrund verzerrter relativer Preise. Insbesondere die internationalen Transportkosten, die eine wesentliche Determinante der Globalisierung sind, spiegeln aber nicht die sozialen Kosten der aufgewendeten Transportressourcen wider. Ein nicht unbeträchtlicher Teil der aktuellen Umweltprobleme ist hierauf zurückzuführen, findet aber nicht seinen Niederschlag im Preissystem. Tatsächlich sind die betriebswirtschaftlichen Transportkosten, die in die Standort- bzw. Globalisierungsentscheidungen einfließen, im Vergleich zu den sozialen Transportkosten zu niedrig. Als Folge resultiert ein zu großes Ausmaß an Globalisierung. Wenn die Globalisierung dann zusätzlich noch aus Gründen einer „nationalen Umweltauflagenflucht“ erfolgt, zeigt sich schnell die ökologische Bedenklichkeit einer Globalisierung, die zumindest teilweise zu Lasten der späteren Generationen erfolgt. Sie drückt damit ein intergeneratives Verteilungsproblem aus, dessen aktuelle Lösung (nämlich via derzeitiger Form der Globalisierung) ethisch fragwürdig ist.

(3) Ein weiteres häufig vertretenes Argument im Zusammenhang mit den umweltzerstörenden Auswirkungen der Globalisierung bezieht sich auf die Produktionsverlagerung von emissionsintensiven Produktionsstätten aus den mit strengen Umweltauflagen operierenden Industrieländern in die umweltpolitisch nachlässigeren Entwicklungsländer. Eindeutige empirische Belege für diese Industrieflucht-Hypothese konnten bisher jedoch nicht erbracht werden. Die umweltschutzbedingten Kosten sind in den Industrieländern zumeist nicht so hoch, als daß sie eine Standortverlagerung rechtfertigen würden, die zudem mit dem Verzicht auf ein Reservoir an hochqualifizierten Arbeitskräften und eine gut ausgebaute Infrastruktur einhergehen würde. In einigen Industrieländern läßt sich allerdings vereinzelt die Tendenz erkennen, daß die Auslagerung besonders umweltschädlicher Industrien in Entwicklungsländer bewußt gefördert wird. Hierbei handelt es sich jedoch um Einzelfälle, die nicht auf einen allgemeinen Trend schließen lassen. Außerdem vernachlässigt die Industrieflucht-Hypothese die Tatsache, daß eine hohe Umweltqualität für viele Unternehmen ein positives Kriterium bei der Standortwahl darstellt, da eine saubere Umwelt die Attrahierung qualifizierter Arbeitskräfte erleichtert oder für die Produktqualität direkt bedeutsam ist.

(4) Damit bleibt es offen, ob der oftmals behauptete eindeutige Zusammenhang zwischen den globaler gewordenen Produktions- und Handelsbeziehungen und einer zunehmenden Umweltverschmutzung in der Realität überhaupt festzustellen ist. Bei einer detaillierteren Analyse können nämlich auch mehrere umweltschonende Effekte eines verstärkten internationalen Handels identifiziert werden:

- Handelsliberalisierung fördert die Verbreitung umweltschonender Produkte und Technologien. Dies ist vor allem für solche Länder von Bedeutung, deren Industrien für Umweltschutztechnik - nicht zuletzt aufgrund strenger gesetzlicher Regelungen - zu den Weltmarktführern zählen (Deutschland,

Japan). Eine gegenüber ökologischen Zielen sensible Wirtschaftspolitik führt also nicht grundsätzlich zu Wettbewerbsnachteilen und Produktionseinbußen. Vielmehr kann die Umweltpolitik die Wettbewerbsposition des betreffenden Landes verbessern, wenn sie Innovationsanreize schafft, welche die Entwicklung neuer Produkte und Produktionsverfahren beschleunigt.

- Häufig wird auch die These vertreten, intensiver Außenhandel entlaste die inländische Umwelt durch verstärkte Importaktivitäten. Umweltschädliche Güter werden dann nicht mehr im Inland produziert, sondern in verstärktem Umfang vom Ausland bezogen. Der Verbrauch dieser Güter setzt somit nicht mehr zwingend die Produktion im eigenen Land voraus. Bei dieser Argumentation muß gleichwohl bedacht werden, daß Importe primär durch Exporte erwirtschaftet werden müssen und die Exportproduktion ihrerseits umweltbelastend wirken kann. Der Nettoeffekt auf die inländische Umwelt hängt somit entscheidend von der Warenstruktur der Ein- und Ausfuhren sowie von den inländischen Produktionsbedingungen und Umweltschutzbestimmungen ab. Allerdings kann bei unveränderter Konsumstruktur die Entlastung der heimischen Umwelt nur durch eine stärkere Belastung der ausländischen Umwelt erreicht werden. Somit ist eine klare Aussage über den globalen Umweltnettoeffekt des im Zuge der Globalisierung verstärkten Außenhandels ohne genaue Kenntnis über die Absorptionfähigkeit der Umwelt für Schadstoffe in den verschiedenen Ländern nicht zu treffen.

(5) Im Zusammenhang mit den wachstumsfördernden Effekten der Globalisierung wird verschiedentlich die These vertreten, daß der wirtschaftliche Wachstumsprozeß *per se* mit einer Zunahme umweltbelastender Aktivitäten verbunden sei, die Globalisierung also bereits aufgrund ihrer wachstumsstimulierenden Effekte zu einer stärkeren Belastung der Umwelt beiträgt. Diese Argumentation trifft jedoch nur eingeschränkt zu. Zum einen übersieht sie, daß es nicht nur wachstums-, sondern auch armutsbedingte Umweltzerstörung gibt. Zum anderen läßt sich zeigen, daß Wirtschaftswachstum zwar einerseits Ursache von Umweltzerstörung sein kann (aufgrund verstärkter Schadstoffemissionen und zunehmenden Ressourcenverbrauch), andererseits aber auch die Fähigkeiten und die Bereitschaft einer Volkswirtschaft vergrößert, eine höhere Umweltqualität zu produzieren. Im Zuge eines Wachstumsprozesses mit steigenden Pro-Kopf-Einkommen steigt aber die Nachfrage nach sauberer Umwelt, da Umweltpräferenzen einkommenselastische Güter sind [Ohr, 1995, S. 441]. Dennoch erscheint es geboten, auf die ökologische Problematik des durch die Globalisierung ausgelösten Industrialisierungsbooms in vielen Teilen der Dritten Welt hinzuweisen. So konnten die ostasiatischen Schwellenländer durch die Öffnung ihrer Wirtschaften zwar enorme Wachstumserfolge erzielen, gleichzeitig verschlechterte sich aber die Umweltqualität vor allem in den Ballungsräumen (Megastätten) erheblich. Welche Umwelteffekte tatsächlich zustandekommen, hängt in entscheidendem Maße vom Stellenwert des Umweltziels im entwicklungspolitischen Zielkatalog einzelner Länder ab. Länder, die das Umweltziel ernst nehmen, können durch den Einsatz des wirtschaftspolitischen Instrumentariums spürbare Umweltentlastungen im Zuge des Wachstumsprozesses erreichen, selbst wenn dies - wie verschiedentlich befürchtet - zu Lasten der kurz- bis mittelfristigen Wachstumserfolge gehen sollte. Langfristig stellen sich

die betroffenen Volkswirtschaften vermutlich sogar besser, da viele erst später (bei höherem PKE) für wichtig gehaltene Umweltsanierungen entfallen.

(6) Zusammenfassend kann jedenfalls festgehalten werden, daß die Globalisierung entgegen einer weitverbreiteten Auffassung durchaus ökologisch positive Effekte hervorbringen (Transfer von Umwelttechnologie), andererseits aber auch umweltzerstörerisch wirken kann, vor allem vor dem Hintergrund des immens gestiegenen Verkehrsaufkommens und den damit einhergehenden CO₂-Emissionen. Dabei haben in der Vergangenheit regional auftretende Externalitäten mittlerweile globale Ausmaße angenommen (Treibhauseffekt) und eine national agierende Umweltpolitik vor allem im Bereich des Klimaschutzes an ihre Grenzen geführt. Als Folge ist die Notwendigkeit eines international abgestimmten Verhaltens bei der Internalisierung grenzüberschreitender externer Effekte beständig gewachsen. Allerdings hat sich die Durchsetzung wirkungsvoller internationaler Abkommen aufgrund divergierender staatlicher Interessen bisher als durchaus schwierig erwiesen, wie die aus ökologischer Sicht ernüchternden Diskussionen auf den Umweltkonferenzen von Rio und Kyoto gezeigt haben.

E. Entwicklungspolitische Konsequenzen

(1) Die Entwicklungsländer profitieren also mit sehr unterschiedlichem Erfolg von der Globalisierung. Die beobachteten Divergenzen werfen daher die Frage nach den entscheidenden Determinanten auf, die ein Land dazu befähigen, Teilnehmer der internationalen Arbeitsteilung zu werden und hohe Wachstumsraten zu erzielen. Diese hoch komplexe Frage kann im vorliegenden Rahmen sicher nicht im Detail analysiert werden. Es soll jedoch gezeigt werden, daß aktuelle ökonomische Rückständigkeit kein Dauerzustand bleiben muß. Vielmehr ist eine engagierte und glaubwürdige Wirtschaftspolitik durchaus in der Lage, Wachstum zu generieren sowie FDI und damit auch technisches Wissen zu attrahieren. In vielen Ländern liegen hier jedoch noch beträchtliche Defizite vor, die beseitigt werden müssen, wenn das betroffene Land auch wirklich mit Erfolg an der Globalisierung teilnehmen will. Häufig bedeutet dies eine die gesamte Volkswirtschaft erfassende Reform der institutionellen Rahmenbedingungen, d.h. der gesamten Wirtschaftsordnung. Dies führt bis hin zu politischen und gesellschaftlichen Systemfragen; die südostasiatische Finanzkrise der letzten Monate belegt dies deutlich. In einigen Ländern bedeuten die zur gewinnbringenden Teilnahme an der Globalisierung benötigten institutionellen Reformen fast schon revolutionäre Veränderungen. Die Frage ist dann, ob die politisch Verantwortlichen dazu bereit sind, da diese Veränderungen in der Regel zu Machteinbußen bei ihnen führen.

In bezug auf die wichtigsten makroökonomischen Rahmenbedingungen belegt die empirische Evidenz eindeutig, daß Länder mit niedrigen Inflationsraten und hohen Investitionsraten in Sach- und Humankapital Vorteile im internationalen Wettbewerb haben.

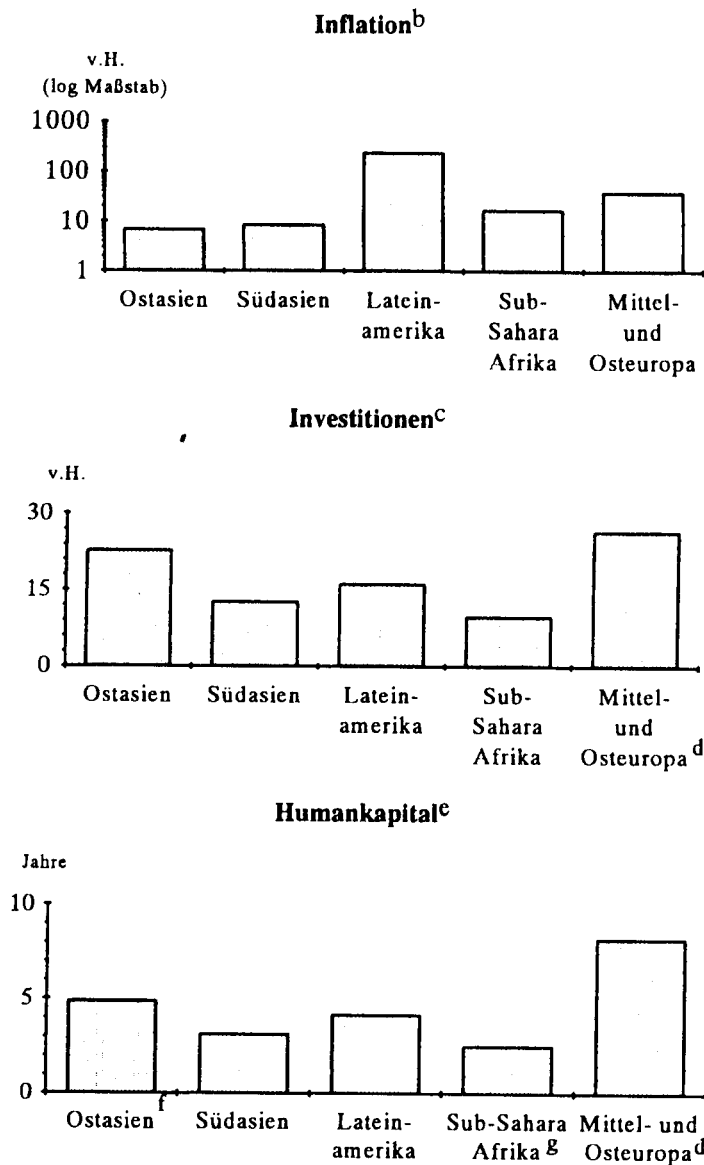
(2) Konstant niedrige Inflationsraten (binnenwirtschaftliche Stabilität) sind ein entscheidender Indikator für ein gesundes makroökonomisches Umfeld. Starke Schwankung des allgemeinen Preisniveaus erschweren es Produzenten und Konsumenten, relative von absoluten Preisänderungen zu unterscheiden.

Nimmt der Informationsgehalt der relativen Preise ab, besteht die Gefahr einer Fehlallokation von Ressourcen mit negativen Folgen für Wachstum und Beschäftigung. Selbst wenn es durch eine überraschende Geldmengenausweitung gelingen sollte, das Preisniveau zu erhöhen und somit über eine Senkung der Reallöhne die Produktion zu beleben, kann eine solche Politik des „*cheating*“ nicht unbegrenzt von den geldpolitischen Instanzen betrieben werden. Die Wirtschaftssubjekte werden die Strategie der Zentralbank durchschauen und ihre Lohnforderungen nicht an der aktuellen, sondern an der erwarteten Inflationsrate orientieren. Eine unter der natürlichen Unterbeschäftigungsrate liegende Arbeitslosenquote kann somit dauerhaft nur unter Inkaufnahme steigender Preise erreicht werden. Steuert die Zentralbank einen permanent expansiven Kurs, wird sie ihre Glaubwürdigkeit rasch verspielen, und auch das Vertrauen in die Währung wird verlorengehen. Länder mit hohen Inflationsraten und Budgetdefiziten drängen sich somit nicht als Standorte für internationales Kapital auf. Abbildung 1, Panel 1 zeigt, daß es den südost- und ostasiatischen Entwicklungsländern vor allen anderen gelungen ist, makroökonomische Stabilität zu bewahren. Die Inflationsrate in dieser Region lag zwischen 1980 und 1992 bei etwa 8 Prozent. Diese gute „*performance*“ scheint zumindest teilweise für das „Asiatische Wunder“ verantwortlich zu sein. Die Vergleichswerte für Afrika (28%) und Südamerika (229%) übertreffen den asiatischen Wert deutlich. Dabei stellt Südamerika insofern einen Sonderfall dar, als der Kontinent besonders stark von der *Schuldenkrise* der achtziger Jahre betroffen war. Als Folge versuchten einige Länder, ihre Budgetdefizite durch eine ungehemmte Geldmengenausweitung zu reduzieren, was letztlich zu einem Prozeß sich selbst verstärkender Inflation führte. Es kam zu Hyperinflation²², Produktionsverfall, politischem Chaos und somit zur Flucht ausländischer Investoren. Südamerika verlor seine Position als bevorzugter Standort für FDI in Entwicklungsländern an Südostasien. Erst umfassende Stabilisierungs- und Strukturanpassungsprogramme (vor allem in Mexiko und Chile) konnten das Vertrauen der Investoren wieder herstellen.²³

²² Laut *Cagan* spricht man von Hyperinflation bei einer monatlichen (!) Preissteigerungsrate von 50 Prozent und mehr.

²³ Brasilien repräsentiert das krasse Gegenstück: Angesichts nur partieller Reformen ging die frühere Spitzenposition als Investitionsstandort in der Dritten Welt verloren, und die FDI-Zuflüsse waren 1993 auf die Hälfte des Wertes von 1984 geschrumpft (vgl. hierzu auch Fußnote 22).

Abbildung 1: Makroökonomische Indikatoren für Entwicklungsländer



Ländergruppierung: *Ostasien:* China, Indonesien, Philippinen, Südkorea, Thailand; *Südasien:* Bangladesch, Indien, Nepal, Pakistan, Sri Lanka; *Lateinamerika:* Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Mexiko; *Sub-Sahara-Afrika:* Elfenbeinküste, Ghana, Kamerun, Kenia, Tansania; *Mittel- und Osteuropa:* Bulgarien, Litauen, Polen, Rumänien, Ungarn.

Anmerkungen: ^a Durchschnitte gewichtet mit Bevölkerungsanteilen. – ^b Jährliche Durchschnitte, 1980-1992. – ^c In v.H. des GDP, Durchschnitt für 1980-1992, in konstanten internationalen Preisen. – ^d Ohne Litauen. – ^e Durchschnittliche Anzahl der Schuljahre der Erwerbspersonen, 1985. – ^f Ohne China. – ^g Ohne Elfenbeinküste.

Quelle: Gundlach/Nunnenkamp, 1996, S. 108.

(3) Neben makroökonomischer Stabilität sind hohe Sachkapitalinvestitionen eine Voraussetzung für die erfolgreiche Teilnahme an der Globalisierung. Wachsen in einer Volkswirtschaft die Investitionen rascher als die eingesetzte Arbeit, vergrößern sich der Kapitalstock je Arbeiter (Kapitalintensität) und damit die Arbeitsproduktivität. Letztlich steigt das Einkommen. Abbildung 1 (Panel 2) zeigt, daß Ostasien auch bei

den Investitionen deutlich besser abgeschnitten hat als andere Entwicklungsländergruppen. Dabei ist zu beachten, daß hohe Investitionsraten in der Regel hohe heimische Ersparnisse reflektieren.²⁴ Werden Investitionen dauerhaft durch den Zufluß von Auslandskapital finanziert, kann es zu Problemen kommen (Mexiko, Brasilien). Umgekehrt zeigt das Beispiel Osteuropas, daß hohe Investitionsraten allein noch keine Garantie für wachsenden Wohlstand darstellen. Bis 1989, teilweise auch noch länger, dominierte in diesen Ländern das System der zentralen Wirtschaftsplanung, das vom Weltmarkt ausgesandte Preissignale kaum berücksichtigte. Es kam so zu immensen Fehlallokationen von Ressourcen, und das Produktivitätswachstum blieb gering.

(4) Entscheidend für das Wirtschaftswachstum sind jedoch nicht allein Sachkapitalinvestitionen, sondern in zunehmendem Umfang auch Investitionen in Humankapital. In diesem Zusammenhang interessant ist die grundlegende Untersuchung von *Barro*, der für eine Gruppe von 98 Industrie- und Entwicklungsländern die den wirtschaftlichen Erfolg bedingenden makroökonomischen Faktoren herausarbeitet [*Barro*, 1991]. Dabei verwendet er als Indikator für den Humankapitalbestand einer Volkswirtschaft die durchschnittliche Anzahl der absolvierten Schuljahre pro Erwerbstätigem. Im Ergebnis konnte eine signifikant positive Korrelation zwischen Humankapitalstock und Wirtschaftswachstum festgestellt werden. Eine Reihe nachfolgender internationaler Querschnittsanalysen bestätigt *Barros* Vermutung [*Mankiw et al.*, 1992 u.a.]: Das Gefälle der Pro-Kopf-Einkommen weltweit kann gut mit Unterschieden in der Dauer der Schulausbildung erklärt werden. Die Investition in Humankapital ist also in einer Welt, in der einfache Tätigkeiten in verstärktem Umfang durch Maschinen übernommen werden und modernste Kommunikations- und Informationstechnologien den Arbeitsprozeß durchdringen, mindestens ebenso wichtig wie Investitionen in Sachkapital. Dies gilt insbesondere für Entwicklungsländer: Die Anwendung moderner Technologien in diesen Regionen bedingt, daß komplementäre Produktionsfaktoren (gut ausgebildete Arbeitskräfte) verfügbar sind. Nicht überraschen kann somit die Tatsache, daß Ostasien eine an durchschnittlichen Schuljahren gemessene deutlich höhere Menge an Humankapital pro Person akkumulieren konnte als Sub-Sahara-Afrika (Vgl. Abbildung 1, Panel 3). Auffallend ist dagegen der hohe Bildungsstand im ehemaligen Ostblock. Aus dieser Beobachtung läßt sich der Schluß ziehen, daß Mittel- und Osteuropa relativ gute Chancen besitzen, erfolgreich an der Globalisierung teilzunehmen, wenn erst einmal die unvermeidlichen Probleme des Transformationsprozesses zur Marktwirtschaft überwunden sind.

(5) Weiterhin spielt die Größe des Marktes in den einzelnen Volkswirtschaften eine wichtige Rolle. Angesichts der Tatsache, daß die modernen industriellen Produktionsprozesse eine nicht unbeträchtliche technische Mindestbetriebsgröße erfordern, sind für einige Typen von Globalisierungsentscheidungen die internen Absatzpotentiale des Binnenmarktes ebenso wichtig wie für andere Typen die interne Größe des Arbeitsmarktes für bestimmte im Produktionsprozeß benötigte Qualifikationsgruppen.

²⁴ Inwieweit die hohe Ersparnisbildung in Ostasien auf metaökonomische Faktoren (Rolle des „Neo-Konfuzianismus“) zurückzuführen ist, soll hier nicht weiter thematisiert werden. Entscheidend ist lediglich der Fakt der

(6) Diese Aufzählung ist im übrigen nicht erschöpfend, kann aber aus Platzgründen an dieser Stelle nicht ausgebaut werden. Der Beitrag, der beispielsweise von der IMF-Weltbank-Strukturanpassungspolitik ausgeht, kann hier ebenso nur angedeutet werden wie die Folgen der in den letzten Jahren zunehmend um sich greifenden Liberalisierungsphilosophie, des Wegfalls des Ost-West-Konflikts mit seiner sicherheitspolitischen Dimension und der zunehmenden internationalen Migration. Ebenso ist deutlich darauf hinzuweisen, daß nationale Politikmaßnahmen alleine nicht ausreichen, um für die betroffenen Länder positive Nettoeffekte der Globalisierung zu garantieren. In nicht unerheblichem Ausmaß sind auch Reformen der internationalen Rahmenbedingungen notwendig; die Gründung der WTO ist hier sicherlich ein erster Schritt in die richtige Richtung. Allerdings würde die ausführliche Erörterung dieser Aspekte den vorliegenden Rahmen sprengen.²⁵

F. Schlußfolgerungen

(1) Die empirischen Untersuchungen zeigen, daß der wirtschaftliche Erfolg der asiatischen Ökonomien und ihre Attraktivität für FDI durch eine Reihe kurz- und langfristiger Faktoren bestimmt wird, die allesamt durch die inländische Wirtschaftspolitik beeinflußbar sind. Ökonomische Rückständigkeit ist bzw. muß also kein Dauerzustand sein. So ist makroökonomische Stabilität zum einen eine Frage der Unabhängigkeit der monetären Instanzen²⁶, zum anderen eine Frage der staatlichen Haushaltsdisziplin. Die Höhe der Investitionen hängt unter anderem ab von der Höhe der Kapitalsteuern und von Regelungen im Hinblick auf ausländische Kapitalzuflüsse und -abflüsse. In der Qualität und Quantität der schulischen Ausbildung spiegelt sich der Wille des Staates wieder, ein wachstums- und verteilungspolitisches öffentliches Gut zu produzieren.

(2) Ferner haben aktuelle empirische Untersuchungen gezeigt, daß ein hoher Offenheitsgrad einer Volkswirtschaft in Form von weitestgehend liberalisierten Kapitalmärkten und freiem Warenverkehr von entscheidender Bedeutung für die Erzielung hoher Wachstumsraten ist [Gundlach, 1996]. Offenheit erleichtert den notwendigen Technologieimport durch Einfuhr von Investitionsgütern, den Zufluß von FDI und durch andere Formen internationaler Unternehmenskooperation. Auch in dieser Hinsicht hat die Wirtschaftspolitik der Länder Ostasiens besser als sonstwo auf der Welt auf die Erfordernisse der Globalisierung reagiert, indem sie bereits frühzeitig Güterhandel und Zufluß von FDI liberalisierten.

(3) Letztlich gibt es jedoch keine Gründe, warum sich der Erfolg Asiens nicht auch in anderen Teilen der Welt wiederholen lassen sollte. So scheinen verschiedene Länder Südamerikas und auch Osteuropas aus der asiatischen Erfahrung gelernt zu haben und dem Beispiel Südkoreas, Taiwans oder Singapurs

hohen Ersparnisbildung in diesen Ländern.

²⁵ Der Leser sei hierzu auf *Hauchler et al.*, 1997, S. 161 ff. verwiesen.

²⁶ Zu den konstitutiven Merkmalen einer unabhängigen monetären Instanz zählen u.a. die Souveränität über den Wechselkurs, das Verbot der Kreditvergabe an öffentliche Stellen und die Unabhängigkeit von Versuchen politischer Einflußnahme auf die Geldpolitik.

nachzueifern. Als prominente Beispiele mögen hier Chile und Polen genannt sein. Deren Regierungen setzten konsequente makroökonomische Stabilisierungsprogramme in Gang, liberalisierten den Handel und lockerten restriktive Bestimmungen bezüglich der FDI. Auf diese Weise wurde die Chance auf eine erfolgreiche Teilnahme an der Globalisierung erhöht, das Risiko der Abkopplung von den weltweiten Güter- und Kapitalmärkten vermindert. In vielen Teilen Afrikas bleibt die Gefahr einer Abkopplung dagegen sehr akut. Man kann dort statt eines kontinuierlichen *catch-up*-Prozesses eher die Tendenz zu ökonomischer Divergenz erkennen, Folge des Zögerns vieler afrikanischer Potentaten, sich auf konsistente wirtschaftspolitische Reformen einzulassen.

Literaturverzeichnis

Barro [1991]:

Robert Barro: Economic Growth in a Cross Section of Countries; in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 106, 1991, S. 407-443.

Beyfuß et al. [1997]:

Jörg Beyfuß, Winfried Fuest, Michael Grömling: Globalisierung im Spiegel von Theorie und Empirie; Köln: Deutscher Instituts-Verlag, 1997 (Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik 235, 2/1997).

Dicken [1992]:

Peter Dicken: Gobaal shift - The Internationalisation of Economic Activity; Second Edition, New York: The Guilford Press, 1992.

Gundlach et al. [1996]:

Erich Gundlach, Peter Nunnenkamp: Aufholprozesse oder Abkopplungstendenzen? Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung; in: Hans-Bernd Schäfer (Hrsg.), Die Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung; Berlin: Duncker & Humblot, 1996, S. 87-112 (Schriften des Vereins für Socialpolitik, Band 245).

Hasse [1996]:

Rolf H. Hasse: Globalisierung versus Protektionismus; in: Reinhold Biskup (Hrsg.): Globalisierung und Wettbewerb, 2., unveränderte Auflage, Bern/Stuttgart/Wien: Verlag Paul Haupt, 1996, S. 285-327 (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Band 63).

Harris [1993]:

Richard G. Harris: Globalisation, Trade and Income; in: Canadian Journal of Economics, Vol. 26, 1993, S. 755-776.

Hauchler et al. [1997]:

Ingomar Hauchler, Dirk Messner, Franz Nuscheler (Stiftung Entwicklung und Frieden): Globale Trends 1998. Fakten - Analysen - Prognosen; Frankfurt am Main: Fischer Taschenbuch Verlag, 1997.

Hemmer [1988]:

Hans-Rimbert Hemmer: Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer - Eine Einführung; 2., neubearbeitete und erweiterte Auflage, München: Vahlen, 1988.

Institut der deutschen Wirtschaft [1998]:

Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Jahrgang 24, 1998, Nr. 10, S. 6-7.

Krugman [1995]:

Paul Krugman: Growing World Trade: Causes and Consequences, in: Brookings Papers of Economic Activity, Washington, 1995, S. 329-377.

Krugman et al.: [1997]:

Paul Krugman, Maurice Obstfeld: International Economics - Theory and Policy, 4. Auflage, Assison-Wesley, 1997.

Mankiw [1992]:

Gregory Mankiw, David Romer, David Weil: A Contribution to the Empirics of Economic Growth, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 107, 1992, S. 408-437.

Nunnenkamp et al. [1994]:

Peter Nunnenkamp, Erich Gundlach, Jamuna P. Agarwal: Globalisation of Production and Markets; Tübingen: Mohr, 1994 (Kieler Studien 262).

Nunnenkamp [1996]:

Peter Nunnenkamp: Winners and Losers in the Global Economy - Recent Trends in the International Division of Labour and Policy Challenges, in: Institut für Weltwirtschaft (Hrsg.), Kieler Diskussionsbeiträge 281, 9/1996.

Nunnenkamp [1997]:

Peter Nunnenkamp: Foreign Direct Investment in Latin America in the Era of Globalized Production, in: Transnational Corporations, Vol. 6, Nr. 1, 4/1997, S. 51-81.

Ohr [1995]:

Renate Ohr: Umweltschutz und Freihandel; in: WiSt, Heft 9/1995, S. 441.

Rose et al. [1995]:

Klaus Rose, Karlhans Sauernheimer: Theorie der Außenwirtschaft; 12. Auflage, München: Vahlen, 1995 (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften).

Sachs et al. [1995]:

Jeffrey Sachs, Felipe Larrain: Makroökonomik in globaler Sicht, München, Wien: Oldenbourg, 1995 (Wolls Lehr- und Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften).

Senti [1994]:

Richard Senti: Die neue Welthandelsordnung - Ergebnisse der Uruguay-Runde, Chancen und Risiken; in: Ordo - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Band 45, Gustav Fischer Verlag: Stuttgart, 1994, S.301-314.

Straubhaar [1996]:

Thomas Straubhaar: Standortbedingungen im globalen Wettbewerb; in: Reinhold Biskup (Hrsg.): Globalisierung und Wettbewerb, 2., unveränderte Auflage, Bern/Stuttgart/Wien: Verlag Paul Haupt, 1996 (Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Band 63).

von Wartenberg [1997]:

Ludolf von Wartenberg: Auslandsinvestitionen im Zeitalter der Globalisierung, in: NORD-SÜD aktuell, Jahrgang 11, Nr. 3, 1997, S. 470-476.

Wood [1995]:

Adrian Wood: How Trade Hurt Unskilled Workers, in: Journal of Economic Perspectives, Vol. 9, No. 3, 1995, S. 57-80.

Williamson [1997]:

Jeffrey Williamson: Globalisation and Inequality: Past and Present, in: The World Bank Research Observer, Vol. 12, No. 2, 1997, S. 117-135.

In der Reihe DISCUSSION PAPERS IN DEVELOPMENT ECONOMICS sind bisher erschienen:

- Nr. 1 Hans-Rimbert HEMMER, The Contribution Of Human Resources To Development: Some Basic Issues. April 1986, 22 S.
- Nr. 2 Hans-Rimbert HEMMER, The Social Market Economy: An Appropriate Economic Order Even for Developing Countries? September/Oktober 1986, 15 S.
- Nr. 3 Hans-Rimbert HEMMER, Some Remarks About The International Debt Crisis, Its Causes and Possible Solutions With Special Reference To The Islamic Interest Prohibition. Februar/März 1986, 15 S.
- Nr. 4 Hans-Rimbert HEMMER, Necessary Improvements Of The Existing World Economic Order - Needs, Possibilities, And Limits. März 1986, 14 S.
- Nr. 5 Hans-Rimbert HEMMER, Development and Poverty: Some Basic Issues. Juni 1986, 25 S.
- Nr. 6 Hans-Rimbert HEMMER, Christine MANNEL, On The Economic Analysis Of The Urban Informal Sector. 1987, 18 S.
- Nr. 7 Torsten AMELUNG, Friedrich SELL, On The Redundancy Of Redundant Tariffs. Juni 1989, 18 S.
- Nr. 8 Friedrich SELL, Is There a Case For Commodity Bubbles? An Extension of the Frankel-Walton-Type Models. September 1989, 14 S.
- Nr. 9 Friedrich SELL, „True Financial Opening Up“: The Analysis of Capital Account Liberalization in a General Equilibrium Framework. November 1990, 35 S.
- Nr. 10 Lukas MENKHOFF, Friedrich SELL, Überlegungen zu einem optimalen DM-Währungsraum. Dezember 1990, 24 S. + Anhänge
- Nr. 11 Sabine REINKE, Determinanten der Militärausgaben in Entwicklungsländern: Der Beitrag der Modernen Politischen Ökonomie. Juni 1991, 49 S.
- Nr. 12 Friedrich SELL, Zinssatz und Ersparnis: Eine mikro-ökonomische Ex-Ante-Analyse von Kapitalmarktreformen in Entwicklungsländern. Juli 1991, 25 S.
- Nr. 13 Jürgen STIEFL, Stabilisierungsversuche in Lateinamerika: Eine Chronik der jüngsten wirtschaftspolitischen Vergangenheit Argentiniens und Brasiliens. Oktober 1991, 26 S.
- Nr. 14 Michael NIENHAUS, Die Schuldenkrise der Entwicklungsländer und ihre Folgen. März 1993, 13 S.
- Nr. 15 Hans-Rimbert HEMMER, Frank BOHNET, Zur Konzipierung bevölkerungspolitischer Maßnahmen - Armutsbekämpfung oder Familienplanung? -. Juni 1994, 50 S.
- Nr. 16 Hans-Rimbert HEMMER, Zur Wirksamkeit von Entwicklungszusammenarbeit, September 1995, 14 S.

-
- Nr. 17 Hans-Rimbert HEMMER, Zur Problematik der Massenarmut in Entwicklungsländern: Der Zusammenhang zwischen der Mikro- und der Makroebene, Oktober 1995, 15 S.
- Nr. 18 Holger SCHMIDT, Verteilungseffekte im Klimaschutz-Prozeß, Dezember 1995, 34 S.
- Nr. 19 Hans-Rimbert HEMMER, Preismechanismus, Institutionen und Armut in Entwicklungsländern, Februar 1996, 18 S.
- Nr. 20 Rainer WILHELM, Endogene Wachstumstheorien und ihre Implikationen für Entwicklungsländer, März 1996, 42 S.
- Nr. 21 Martin DIEHL und Hans-Rimbert HEMMER, Regionalentwicklung und Armut: Theoretische Grundlagen einer regional-orientierten Politik der Armutsbekämpfung unter besonderer Berücksichtigung Chinas, Juli 1996, 27 + vi S.
- Nr. 22 Hans-Rimbert HEMMER, Thomas STEGER, Rainer WILHELM, Child Labour and International Trade: An Economic Perspective, Mai 1997, 32 S.
- Nr. 23 Jörg HEUEL, Bilaterale versus multilaterale Entwicklungszusammenarbeit am Beispiel der Vereinten Nationen - Eine Analyse aus traditioneller und institutionenökonomischer Sicht, August 1997, 37 S.
- Nr. 24 Hans-Rimbert HEMMER, Rainer WILHELM, Armutsbekämpfung im Transformationsprozeß: Zur Bedeutung des Subsidiaritätsprinzips, Dezember 1997, 25 S.
- Nr. 25 Rainer WILHELM, Hans-Rimbert HEMMER, Armutswirkungen beim Übergang zur Marktwirtschaft: Das vietnamesische "Doi Moi"-Reformprogramm, Januar 1998, 23 S.
- Nr. 26 Klaus GOTTWALD, Hans-Rimbert HEMMER, Entwicklungsländer im Zeitalter der Globalisierung: Regionale Trends und wirtschaftspolitische Empfehlungen, Mai 1998, 35 S.