

Dirk Lühr

Globalisierung, Deregulierung und „dritte technologische Revolution“

Mit der Globalisierung sind sowohl Chancen als auch Risiken verbunden. Auf welche Länder und welche Märkte erstreckt sich der Globalisierungsprozeß? Wie können die Vorteile der Globalisierung besser genutzt und deren Gewinne gerechter verteilt werden?

Nach Marc Humbert¹ werden mit „Globalisierung“ – aus einem Mangel an besseren theoretischen Konzepten – bislang unverstandene Prozesse bezeichnet. Der Begriff ist dementsprechend schillernd. Er wird soziologisch, kulturell, politologisch und ökonomisch verwendet. Wir wollen uns hier auf die letztere Perspektive konzentrieren und Globalisierung als einen Zustand bzw. Prozeß zunehmender weltwirtschaftlicher Verflechtung definieren. Dabei ist der Prozeß keineswegs neu. Die Novität liegt lediglich in seiner Dynamik, wofür im wesentlichen zwei Effekte verantwortlich zu machen sind:

- die „dritte industrielle Revolution“² vor allem in den EDV- und Telekommunikationstechnologien, die zu radikal sinkenden Transaktionskosten internationaler Wirtschaftstätigkeit, aber auch zu einer Umwälzung der Produktionsverhältnisse und -technologien führte.
- die zunehmende Deregulierung und Liberalisierung, die diesen technologischen Umbruchprozeß seit den achtziger Jahren begleitete. So haben die klassischen Industrieländer ihre Finanzmärkte, aber auch andere Sektoren (Telekommunikation, Energie, Verkehr), dereguliert. Hinzu kommt international ein Abbau von Handelshemmnissen und die Integration großer Wirtschaftsräume.

Die Schauplätze der Globalisierung

Der Globalisierungsprozeß offenbart sich vor allem an drei Schauplätzen³:

- den Gütermärkten: Nimmt man als Referenzzeitraum die Jahre zwischen 1972 und 1995, so wuchsen die Exporte um den Faktor zwölf und damit schneller als die Weltindustrieproduktion, die lediglich um den Faktor acht anstieg. Dies weist auf eine wachsende weltwirtschaftliche Verflechtung hin.

□ den Märkten für Direktinvestitionen: Das Volumen der Direktinvestitionen beschleunigte sich im selben Zeitraum um den Faktor 18, also noch schneller als der Welthandel.

□ den Finanzmärkten: Das Wachstum der Direktinvestitionen wurde noch von dem der internationalen Finanzmärkte übertroffen⁴: Sie wuchsen gar um den Faktor 42.

Allerdings führt die Bezeichnung „Globalisierung“ in die Irre. Es handelt sich keineswegs um ein weltweites Phänomen. Der Wirkungskreis des Globalisierungsprozesses ist vielmehr auf ein Netzwerk von Ländern beschränkt, die bestimmte kulturelle, rechtliche, wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen aufweisen (Industrie- und Schwellenländer). Angebrachter wäre es daher, von einer „OECDisierung“ zu sprechen.

Der Globalisierungsprozeß wird sehr unterschiedlich beurteilt. Vor allem Ökonomen gewinnen ihm positive Seiten ab. Die weltweite Wohlfahrt, auch die Effizienz der Märkte nehmen nach ihrer Ansicht zu. Hingegen machen die Skeptiker die Globalisierung für die wachsende Arbeitslosigkeit und Einkommensungleichgewichte verantwortlich. Zudem wird befürchtet, daß politische Handlungsspielräume abnehmen, mit der Konsequenz, daß nicht mehr der politische Souverän, sondern das Effizienzdiktat des Marktes das politische Handeln bestimmt. Hier wird sogar eine Gefahr für die freiheitlich-demokratische Grundordnung gesehen.

¹ Vgl. M. Humbert: *The Impact of Globalization on Europe's Firms and Industries*, London, Washington 1995, S. 3.

² Zweihundert Jahre nach der ersten industriellen Revolution, aus der die Eisenbahn hervorging, und einhundert Jahre nach der zweiten industriellen Revolution, die das Automobil und das Flugzeug hervorbrachte, sieht Cohen in den EDV- und Telekommunikationstechnologien die dritte industrielle Revolution; vgl. D. Cohen: *Fehldiagnose Globalisierung – Die Neuverteilung des Wohlstands nach der dritten industriellen Revolution*, Frankfurt, New York 1998, S. 90.

Weltmarktintegration durch Handel

Der Austausch von Gütern und Dienstleistungen über die Grenzen hinweg kann für die Marktpartner vor allem aufgrund der Unterschiede in der relativen Faktorausstattung (Faktorproportionen) vorteilhaft sein, aus denen sich unterschiedliche Faktorintensitäten und damit auch unterschiedliche Güterpreisverhältnisse ergeben. Die Realisierung derartiger komparativer Kostenvorteile macht die Globalisierung zu einem Positivsummenspiel und schafft Verteilungsspielräume. Hinsichtlich der Dynamik der internationalen Handelsverflechtung wird als Indikator vor allem die Entwicklung der Außenhandelsquote (Summe aus Exporten und Importen eines Landes, im Verhältnis zum jeweiligen Bruttosozialprodukt) herangezogen (vgl. Tabelle 1).

Die Entwicklung der Außenhandelsquote zeigt, daß

- der Verflechtungsprozeß relativ stetig und langsam verläuft,
- der Höhepunkt der Verflechtung in den westlichen Industrieländern schon überschritten ist und
- der Integrationsprozeß mittlerweile vor allem durch die Schwellenländer vorangetrieben wird.

³ Vgl. K. Lichtblau: Globalisierung und Strukturwandel, in: W. Fricke (Hrsg.): Jahrbuch Arbeit und Technik 1997 – Globalisierung und institutionelle Reform, Bonn 1997, S. 48-51.

⁴ Vgl. auch T. Plümpner: Die Anpassung internationaler Wirtschaftsinstitutionen an globale ökonomische Prozesse, in: W. Fricke (Hrsg.), a.a.O., S. 242.

⁵ Vgl. E.B. Kapstein: Governing the Global Economy. International Finance and the State, Cambridge (Harvard University Press) 1994; J. Goldsmith: The Trap, New York 1995.

⁶ Vgl. T. Plümpner: Die Anpassung internationaler Wirtschaftsinstitutionen an globale ökonomische Prozesse, a.a.O., S. 244; vgl. auch C. von Rothkirch: Globalisierung der Wirtschaft – auch Globalisierung der Chancen?, in: Heidelberger Club für Wirtschaft und Kultur e.V. (Hrsg.): Globalisierung – Der Schritt in ein neues Zeitalter, Berlin u.a. 1997, S.167-181, hier: S. 170. Die USA wiesen allerdings gegenüber den betreffenden Ländern ein Außenhandelsdefizit auf; vgl. hierzu R. Reich: Die neue Weltwirtschaft, Frankfurt a. M., Berlin 1993, S. 150.

Tabelle 1

Außenhandelsquote ausgewählter EU-Staaten und Schwellenländer

(in %)

Jahr	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995
Durchschnitte ausgewählter EU-Staaten ¹	60,71	65,39	55,42	59,69	56,17	52,68	59,03
Schwellenländer ²	54,68	58,97	61,67	67,23	74,06	73,95	86,57

¹ In den Durchschnitt Europas ging ein: Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Spanien, Großbritannien. ² In den Durchschnitt der Schwellenländer floß ein: China, Hongkong, Indien, Süd-Korea, Malaysia, Mexiko und Brasilien. Das Gewicht der jeweiligen Volkswirtschaften wird nicht berücksichtigt.

Quellen: United Nations: Statistical Yearbook, New York, verschiedene Jg.; eigene Berechnungen.

Die Folgerung, die Schwellenländer erreichten ihre Erfolge auf Kosten der Industrieländer, wäre aber nicht richtig: Die betreffenden Länder weisen nämlich hohe Handelsbilanzdefizite auf³; ihre Importe wuchsen schneller als die Exporte. So betrug das Handelsbilanzdefizit Koreas, Singapurs, Thailands, Chinas und Mexikos 1994 zusammen rund 43 Mrd. US-\$ – zwölf Jahre zuvor erwirtschafteten diese Länder immerhin noch einen aggregierten Handelsbilanzüberschuß von rund 2,8 Mrd. US-\$⁴. Das Handelsbilanzdefizit dieser aufstrebenden Länder rührt nicht zuletzt aus dem Import von Investitionsgütern aus den Industriestaaten her. Letztere profitieren also stark vom Wirtschaftswachstum in Südostasien und Lateinamerika. Deutschland ist dabei einer der großen Globalisierungsgewinner, wie die permanent steigenden Außenhandelsüberschüsse (und die mit ihnen exportierte Arbeitslosigkeit) beweisen.

Motive für Direktinvestitionen

Direktinvestitionen sind von besonderer politischer Bedeutung, weil mit ihnen in der öffentlichen Diskussion die Standortfrage verknüpft wird. Die Bundes-

Dietmar Harhoff/Otto H. Jacobs/Fred Ramb/Frank Schmidt/Christoph Spengel

Unternehmenssteuerreform, Innovationsförderung und Zukunftsinvestitionen

unter Mitarbeit von Tobias Eckerle und Michael Gröschel

1998, 202 S., brosch., 68,- DM, 496,- öS, 62,- sFr, ISBN 3-7890-5509-3

(ZEW Wirtschaftsanalysen – Schriftenreihe des ZEW, Bd. 26)

 **NOMOS Verlagsgesellschaft · 76520 Baden-Baden**

republik Deutschland verzeichnet seit Jahren einen negativen Saldo an ausländischen Direktinvestitionen. Um beurteilen zu können, inwieweit dies eine Reaktion auf eine etwaige Standortchwäche ist, sollen zunächst einmal die unterschiedlichen Motive für Direktinvestitionen transnationaler Konzerne (welche die hauptsächlichsten Akteure darstellen) näher betrachtet werden (wobei die Aufzählung nicht erschöpfend ist):

Ein wichtiges Motiv, das augenscheinlich nichts mit dem Standort Deutschland zu tun hat, ist die Reduktion von Risiko bzw. Unsicherheit. Im einzelnen geht es um

- das Ausweichen vor protektionistischen Maßnahmen: Wer hinter den Schutzmauern einer Zollfestung produziert und vertreibt, kann durch diese Mauern nicht aufgehälten werden⁷;
- die Senkung des Beschaffungsrisikos⁸;
- die Senkung des „Piraterie“-Risikos bei Direktverkäufen von Know-how/Hochtechnologie⁹;
- das Hedging: Kosten und Erlöse sollen in derselben Währung erzielt werden;
- die Senkung des Länderrisikos (länderbezogene Portfoliodiversifikation)¹⁰.

Eine ganz andere, ebenfalls von den Qualitäten des „Heimatstandortes“ unabhängige Zielrichtung haben Marktpräsenzstrategien. Diese sind vor allem im innereuropäischen Kontext von großer Bedeutung. So hat ein großer Teil der Direktinvestitionen den Aufbau von Vertriebs- und Servicenetzen zum Gegenstand. Aber auch in klassische Billiglohnländer wird aus der Motivation der Marktpräsenz heraus investiert¹¹. Marktpräsenzstrategien sind dabei in engem Zusammenhang mit Produktstrategien zu sehen¹².

Die größte Aufmerksamkeit in der öffentlichen Diskussion zieht der Kostenreduktionsaspekt auf sich (Faktorkombinationsstrategien). Schon die traditionel-

le, auf A. Weber zurückgehende Standorttheorie fixierte sich auf Kostengesichtspunkte¹³. Transnationale Konzerne nutzen danach zunehmend ihre Möglichkeiten zur globalen Beschaffung von Ressourcen („Global sourcing“)¹⁴. Hochentwickeltes inländisches Know-how (technisches und organisatorisches Wissen) und Kapital wird mit billiger Arbeitskraft in Schwellenländern über die Staatsgrenzen hinweg kombiniert, oft innerhalb derselben Unternehmensorganisation. Mit Hilfe der neuen Technologien wird die gesamte Wertschöpfungskette in kleine Teile zerlegt und so optimiert. Dadurch werden die komparativen Vorteile der einzelnen Regionen ausgeschöpft. Unternehmen können für einzelne Funktionen die optimalen Standorte auswählen¹⁵.

Direktinvestitionen und Standortdiskussion

Die dargelegten Fakten und Motive weisen zu folgender Beurteilung:

- Der Saldo der Direktinvestitionen im Verhältnis zu den gesamten Investitionen machte 1997 gerade 7,3% aus¹⁶, was nicht als besorgniserregend eingeschätzt werden kann.
- Die stärkere internationale Dynamik der Direktinvestitionen im Vergleich zu den klassischen Außenhandelsbeziehungen bedeutet eine Substitution von internationalen Marktbeziehungen durch einen (internationalen) Austausch innerhalb der Unternehmen – hierarchische Koordination ersetzt Marktcoordination¹⁷.
- Im Hinblick auf die Standortdiskussion ist lediglich das Kostenreduktionsmotiv bei Direktinvestitionen relevant. Dabei tragen viele Direktinvestitionen, die aus anderen Motiven getätigt wurden, sogar dazu bei, deutsche Arbeitsplätze zu sichern.

⁷ In dem Moment, wo internationale Abkommen zur Liberalisierung des Handels greifen, verliert dieses Motiv jedoch an Bedeutung.

⁸ Vgl. hierzu die „Resource Dependence Perspective“; D. Bourantas: Avoiding Dependence on Suppliers and Distributors, in: Long Range Planning, Vol. 22, 3/1989, S. 140-149.

⁹ Direktinvestitionen werden oft gewählt, wenn die Alternative, d.h., der Direktverkauf von Know-how zu riskant wäre (Arrow-Informationen-Paradoxon); vgl. E. Kantzenbach: Die Entwicklung multinationaler Unternehmen und deren Bedeutung für die nationalen Arbeits- und Kapitalmärkte, in: Heidelberger Club für Wirtschaft und Kultur e.V. (Hrsg.): Globalisierung – Der Schritt in ein neues Zeitalter, Berlin u.a. 1997, S. 63-70, hier: S. 67.

¹⁰ Im Jahre 1996 machten die Investitionen in Beteiligungsgesellschaften beispielsweise rund ein Drittel aller deutschen Direktinvestitionen in das Ausland aus. Ein guter Teil hiervon dürfte auf das Diversifikationsmotiv zurückzuführen sein.

¹¹ Vgl. R. Dreßler: Globalisierung – die instrumentalisierte Herausforderung; in: W. Fricke (Hrsg.), a.a.O., S. 222. Dreßler erwähnt das Beispiel Indien.

¹² Handelt es sich beispielsweise um Standardmarkenprodukte, so können diese mit geringen länderspezifischen Variationen auf den unterschiedlichsten Märkten vertrieben werden. Auf diese Weise werden Skalenerträge realisiert.

¹³ Vgl. A. Weber: Über den Standort der Industrien, 1. Teil, Reine Theorie des Standortes, Tübingen 1909.

¹⁴ Ein weiterer Aspekt ist die internationale Realisierung von Integrationsrenten. Hierauf soll jedoch im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter eingegangen werden. Vgl. D. Schneider: Betriebswirtschaftslehre, München 1993, S. 259-260.

¹⁵ Vgl. K. Lichtblau, a.a.O., S. 50-53.

¹⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsberichte, Frankfurt a. M., laufende Jahrgänge, eigene Berechnungen. Hier zeigt sich allerdings über die letzten Jahre hinweg eine leicht steigende Tendenz.

¹⁷ Vgl. E. Kantzenbach, a.a.O., S. 67.

Tatsächlich fließt der Großteil der deutschen Direktinvestitionen keineswegs in Billiglohnländer, sondern in andere Industrieländer (in der Regel Hochlohnländer; vgl. Tabelle 2). Von besonderem Gewicht sind dabei die EU-Länder, was eine natürliche Folge der zunehmenden Binnenmarktintegration ist. Zudem entfallen zur Zeit nur rund 15% der Beschäftigten in deutschen Auslandsunternehmen auf Schwellenländer, allerdings mit rasch ansteigender Tendenz¹⁸. Die empirische Evidenz des Kostenreduktionsarguments verhält sich somit umgekehrt zur Rolle, die es in der öffentlichen Diskussion spielt. Bei Standortentscheidungen ist eine Dominanz der Kostenorientierung für das auf Know-how basierende „Qualitätsunternehmen“ zur strategischen Positionierung heutzutage zumeist untauglich¹⁹. Eine größere Rolle spielen hingegen Aspekte der Unsicherheit bzw. des Risikos (Infrastruktur, Rechtssicherheit, Immobilienpreise etc.) der Marktpräsenz sowie der Verfügbarkeit von Know-how/Technologie.

Internationalisierung der Finanzmärkte

Die Internationalisierung der Finanzmärkte hat seit dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems stark zugenommen; es handelt sich um denjenigen Schauplatz der Globalisierung, der von der stärksten Dynamik geprägt ist. Die Phase der Liberalisierung, die auf den Zusammenbruch des Fixkursystems folgte, wurde jedoch keineswegs durch eine intensive Koordinierung der Wirtschafts- und Währungspolitik zwischen den wichtigsten Ökonomien begleitet²⁰. Das Resultat waren zeitweise erhebliche Wechselkursausschläge und -unsicherheiten. Die quantitativ größte Rolle spielt bei diesen Turbulenzen der kurzfristige Kapitalverkehr. Die betreffenden Dispositionen werden vor allem durch institutionelle Anleger (Banken, Versicherungen, Fonds) getroffen.

Die durch die „dritte technologische Revolution“ ausgelöste radikale Senkung der Transaktionskosten führt zu kurzfristiger Ausnutzung kleiner Renditedifferenzen, mit entsprechenden Auswirkungen auf die Stabilität der Wechselkurse. Diese Jagd nach kleinen Renditedifferenzen mit großen Summen kurzfristigen Kapitals („Wholesale banking“) ist zum größten Teil für das exorbitante Wachstum der Finanztransaktionen verantwortlich, das gelegentlich den Eindruck erweckt, der monetäre Hebe vom realen Sektor ab. Verstärkt wird dieser Eindruck durch derivative oder originäre Absicherungsgeschäfte, welche durch die Volatilität der internationalen Finanzmärkte überhaupt erst notwendig werden, sowie durch die Zunahme des internationalen Handels und der Direktinvestitionen,

Tabelle 2
Deutsche Außenhandelsüberschüsse und Direktinvestitionen

Außenhandelsüberschüsse (in Mill. DM)				
Jahr	1994	1995	1996	1997
Außenhandelsüberschuß	71 762	85 503	98 538	121 739
Saldo ¹ der Direktinvestitionen (in Mill. DM)				
Jahr	1994	1995	1996	1997
Saldo	-25 250	-36 315	-48 561	-57 836
Destinationen von deutschen Direktinvestitionen ins Ausland (in %)				
Jahr	1994	1995	1996	1997
Saldo deutscher Direktinvestitionen ins Ausland				
In Industrieländer	75,95	78,62	75,76	77,39
In EU-Länder	50,78	62,42	46,01	43,40
In Reformländer	13,93	8,52	14,68	9,98
In Entwicklungsländer	10,12	11,05	9,56	12,63
In südostasiatische Schwellenländer	4,41	3,39	4,74	2,62

¹ Negatives Verzeichnis = Kapitalexport.

Quellen: Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanzstatistik, Frankfurt a. M., laufende Jahrgänge; eigene Berechnungen.

denn jede reale Transaktion zieht mehrere Finanztransaktionen und auch Folgegeschäfte nach sich.

Dennoch ignoriert die „Spielcasino-These“ wichtige Fakten: „Die Volatilität der Kurse hat sich in den internationalen Märkten in den letzten Jahren nicht entscheidend erhöht. Internationale Vergleiche zeigen, daß die Zinsen in den einzelnen Ländern sehr wohl mit der Höhe des strukturellen Staatsdefizits, den Inflationsraten und den Leistungsbilanzsalden korrelieren ...“²¹. Diesbezüglich wirkt das internationale Finanzkapital sogar über die latent vorhandene Abwanderungsdrohung disziplinierend auf die Wirtschafts- und Währungspolitik der einzelnen Staaten: „Die Finanzmärkte beurteilen heute die Staaten so, wie es die Aktienmärkte mit den Unternehmen tun.

¹⁸ Vgl. Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanzstatistik, Frankfurt a. M., laufende Jahrgänge; eigene Berechnungen.

¹⁹ Fordistische Strategien der Massenproduktion sind dementsprechend überholt; vgl. R. Reich, a.a.O., S. 96.

²⁰ Auch nach dem Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems war der US-Dollar die Weltleitwährung, allerdings betrieben die USA eine Politik des „benign neglect“.

²¹ Vgl. K. Lichtblau, a.a.O., S. 56. Lichtblau verweist auf einen Überblick: The World Economy, in: Economist vom 7. Oktober 1995.

Sie gehen dabei von einem Schema mit mehreren Parametern aus: Verschuldung, Entwicklung der Staatsdefizite, Inflationsrate, Wachstum und Arbeitslosigkeit, wobei letztere weniger an sich, als vielmehr als Indikator für das soziale Gleichgewicht in einem Land, also für das Risiko möglicher Instabilität betrachtet wird.²²

Ratingagenturen und Finanzanalysten üben mittlerweile eine kaum mehr faßbare Macht aus – das politische Handeln ist von panischer Angst vor bonitätsmäßiger Rückstufung beseelt. Somit beschneiden die internationalen Finanzmärkte zusehends die Freiheitsgrade nationaler Wirtschaftspolitik.

Im Gegensatz zu diesem eher ambivalenten Eindruck ist die höhere Effizienz der internationalen Finanzmärkte eindeutig positiv zu beurteilen. Schon anlässlich der Ölkrisen halfen die internationalen Finanzmärkte über das Recycling der Petro-Dollars, eine Finanzkrise der ölimportierenden Staaten zu vermeiden²³. Sie ermöglichten auch den aufstrebenden Schwellenländern den Zugang zu ausländischen Ersparnissen und stellten somit erst die Voraussetzungen für den Import hochwertiger Technologie in diesen Ländern dar, die in einer beispiellosen Aufholjagd mündete. Die effizienteren Finanzmärkte bildeten somit die Basis für die stärkere Integration der Weltwirtschaft.

Deindustrialisierung der Industrieländer?

Offensichtlich durchlaufen bestimmte Schwellenländer und einige Transformationsstaaten einen ähnlichen Entwicklungsprozeß, wie er bei den europäischen Ländern und Japan in der Nachkriegszeit festzustellen war und der es diesen Staaten damals erlaubte, Anschluß an die USA zu finden. Ist das Aufholen der Schwellenländer aber mit einer Bedrohung für die „verfolgten“ Staaten verbunden?

Ohne Zweifel birgt die Realisierung komparativer Kostenvorteile eine zerstörerische Kraft in sich. Wenn sich beispielsweise eine Handelsnation auf die Produktion von Industrieerzeugnissen und im Gegenzug ihr Handelspartner auf landwirtschaftliche Erzeugnisse konzentriert, so hat dies für letzteren eine De-

industrialisierung zur Folge (man denke z.B. an die verheerenden Auswirkungen des Handels Großbritanniens auf das koloniale Indien). Geschieht also die Industrialisierung der Schwellenländer um den Preis einer Deindustrialisierung der Länder der nördlichen Hemisphäre?

Zunächst hängt der empirisch feststellbare Bedeutungsrückgang des verarbeitenden Gewerbes in den entwickelten Ländern stark mit der Tertiarisierung der Wirtschaft zusammen. Die Tertiarisierung ist zwar zum Teil auf dieselben Ursachen wie die Globalisierung zurückzuführen (nämlich die „dritte technologische Revolution“); zu Analyse Zwecken sollten beide Phänomene aber zunächst isoliert betrachtet werden²⁴.

Man ist leicht geneigt, die Frage nach der Ursächlichkeit der Globalisierung für den Deindustrialisierungsprozeß (in den entwickelten Staaten) zu bejahen, wenn man von einer „naiven“ neoricardianischen Theorie ausgeht. Danach hatten die nördlichen Länder früher ihre komparativen Kostenvorteile bei kapitalintensiv produzierten Gütern, wogegen die Stärken der Schwellen- und Entwicklungsländer bei arbeitsintensiver Produktion lagen. Mit der Industrialisierung der Schwellenländer, die im Zuge der Globalisierung stattfindet, geht dieser komparative Vorteil offensichtlich verloren²⁵. Also Protektionismus als Ausweg vor der billigeren Auslandskonkurrenz?

Qualifizierte Arbeit als Kostenvorteil

Leontief widerlegte schon im Jahre 1955 diese „naive“ neoricardianische Ansicht („Faktorproportio- nentheorem“), wonach die Länder des Nordens kapitalintensive Waren aus- und arbeitsintensive einführen – die empirische Evidenz belegte das genaue Gegenteil. Der eigentliche Grund für den komparativen Kostenvorteil des Nordens liegt offensichtlich ganz anderswo, als ursprünglich vermutet, nämlich vor allem in der „...Beschäftigtenstruktur. Es ist der Anteil der qualifizierten Arbeit an der Gesamtbeschäftigung, der die Scheidelinie zwischen Nord und Süd bildet.“²⁶ An dieser Scheidelinie hat sich auch im Zuge der Globalisierung nichts verändert.

²² Hierzu paßt auch, daß der Anteil der Fertigerzeugnisse an der Ausfuhr der Schwellenländer zwischen 1970 und 1990 von 20% auf 60% gestiegen ist, vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 66.

²³ Ebenda, S. 69. Dies folgt aus dem Stolper-Samuelson- und dem Rybczynski-Theorem; vgl. H. Siebert: Die Weltwirtschaft im Umbruch: Müssen die Realeinkommen der Arbeitnehmer sinken?, in: Kieler Arbeitspapiere, Nr. 744, 1996.

²⁴ Vgl. J. H. Dunning: Explaining changing patterns of international production: In defense of the eclectic theory, in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 1979, S. 269-295.

²² Vgl. A. Minc: Globalisierung – Chance der Zukunft, Wien 1998, S. 13.

²³ Vgl. T. Plümpfer, a.a.O., S. 246. Zwar hat sich die Spartätigkeit globalisiert, doch ist die Akkumulation des Kapitals nicht die eigentliche Ursache der Globalisierung; vgl. A. Minc, a.a.O., S. 38.

²⁴ Vgl. K. Lichtblau, a.a.O., S. 43-57.

Dies entspricht auch der Theorie transnationaler Konzerne: Nach Dunning²⁷, der zwischen allgemeinen Standort- und speziellen Firmenvorteilen unterscheidet, ist es gerade Aufgabe der „Qualitätsstandorte“, für transnationale Konzerne „Firmenvorteile“ zu generieren, was ein entsprechendes Know-how voraussetzt²⁸. Reich spricht zudem von einem neuen Unternehmenstypus, der „Qualitätsfirma“, die in einem Netzwerk mit Partnern rund um den Globus verbünden ist und sich vor allem durch Qualitätsprodukte positioniert, d.h., sie stellt „maßgeschneiderte“ Waren und Dienstleistungen bereit. Die Geschäftsstrategie richtet sich dabei zunehmend auf spezialisiertes Wissen und Problemlösungskapazitäten²⁹.

Die „Qualitätsfirma“ wurde durch die „dritte technologische Revolution“ überhaupt erst möglich. Sie unterscheidet sich mit ihren strategischen Erfolgspositionen wesentlich vom früheren Massenproduzenten, der sich zunehmend in den Staaten der südlichen Hemisphäre ansiedelt³⁰. Danach ist es also keineswegs so, daß dem Norden seine komparativen Vorteile verloren gingen. Die Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung ist danach auch für die entwickelten Länder von Nutzen!

Allerdings gibt es auch in den entwickelten Staaten nicht nur Gewinner. Der Austausch komparativer Vorteile führt zu einem Strukturwandel, dem bestimmte Industrien (und zwar solche, die auf unqualifizierter Arbeit basieren) zum Opfer fallen. Auf der anderen Seite treibt die Industrialisierung des Südens den Norden zu einer Spezialisierung des Exports auf Hochtechnologie-Erzeugnisse³¹. Per saldo stellte die OECD für Deutschland und Japan fest, daß die Ausweitung des internationalen Handels in den siebziger und achtziger Jahren Arbeitsplätze geschaffen hat³². Diejenigen Arbeitsplätze, die im Rahmen des außenhandelsinduzierten Strukturwandels verloren gehen, dürften hingegen – verglichen mit den „normalen“ Freisetzungsprozessen, vor allem im Zuge der Tertiärisierung – zu vernachlässigen sein³³.

Strukturwandel durch Globalisierung?

Unabhängig davon, ob durch binnen- oder außenwirtschaftlich induzierten Strukturwandel Arbeitskräfte entlassen werden: In Kontinentaleuropa sind die Chancen vor allem der gering qualifizierten Arbeitskräfte, innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes wieder eine Beschäftigung zu finden, relativ schlecht. Die durchschnittliche Verweildauer in der Arbeitslosigkeit ist verhältnismäßig lang, das Schreckgespenst Langzeitarbeitslosigkeit droht besonders den älteren unqualifizierten Arbeitnehmern³⁴. Dieses Hysteresis-Phänomen erfährt zwar durch die Globalisierung eine gewisse Verstärkung, der globalisierungsinduzierte Strukturwandel ist jedoch nicht der maßgebliche Verursacher³⁵. Aus der Vielzahl der in der Literatur für das Hysteresis-Phänomen angeführten Gründen seien hier nur zwei erwähnt³⁶:

□ „Insider-Outsider-Hypothese“: Danach werden die Löhne von den Beschäftigten (bzw. von ihren Vertretern) ausgehandelt und damit so festgelegt, daß die Beschäftigung der Arbeitsplatzbesitzer gesichert bleibt. Zur Sicherung der Arbeitsplätze der Insider ist eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik funktional – dabei wird allerdings die (in der Regel geringere) potentielle Produktivität der Arbeitslosen außer Betracht gelassen³⁷.

□ „Qualifikatorischer Mismatch“: Dieser wird durch die „dritte technologische Revolution“ verstärkt (wenn nicht sogar maßgeblich bedingt); im Zuge des globalisierungsinduzierten Strukturwandels werden seine Konturen noch deutlicher.

In diesem Zusammenhang liegt ein Rückgriff auf die Typologie von Reich nahe. Reich unterscheidet folgende Beschäftigtengruppen: Die „symbolanalytischen Dienste“ (die Ideenproduzenten, z.B. Biotech-

²⁴ Vgl. A. Minc, a.a.O., S. 140-141; vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 140-141.

²⁵ Eine deutsche Besonderheit des Arbeitsmarktes ist schließlich noch das Transformationsproblem bzw. das Problem der deutsch-deutschen Währungsunion; beide Probleme weisen durchaus auch eine außenwirtschaftliche wie eine qualifikatorische Dimension auf.

²⁶ Exemplarisch hierzu W. Franz: Der Arbeitsmarkt – Eine ökonomische Analyse, Mannheim u.a.O. 1993, S. 111-116.

²⁷ Man denke auch an die Effizienzlohntheorien und die Forschungen zum Neokorporatismus.

²⁸ Reich erwähnt noch eine vierte Gruppe, die jedoch vom globalen Wettbewerb abgeschirmt ist; vgl. R. Reich, a.a.O., S. 201. Die von Reich behauptete Prägung kundenbezogener Dienstleistungen durch das Uno-actu-Prinzip (vgl. ebenda, S. 197) ist allerdings abzulehnen. Mittlerweile gilt die These, daß sich der Produktivitätsfortschritt durch die Tertiärisierung verlangsamt, als überholt. Man denke z.B. an Geldausgabeautomaten, Fahrausweisautomaten etc; vgl. H. Klodt: Auf dem Weg zur Dienstleistungsgesellschaft – Geht die industrielle Basis verloren?, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium 1995, S. 297-301.

²⁸ Diese Firmenvorteile diffundieren dann allerdings sukzessive, so daß sie laufend neu generiert werden müssen; vgl. A. Minc, a.a.O., S. 20-21.

²⁹ Vgl. R. Reich, a.a.O., S. 96.

³⁰ Ebenda, S. 146.

³¹ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 66-67. Cohen erwähnt als Beispiele Hochgeschwindigkeitszüge und Computerprogramme.

³² Vgl. R.E. Baldwin: The Effects of Trade and Foreign Direct Investments on Employment and Relative Wages, in: OECD Economic Studies, Nr. 23, 1994, S. 7-54.

³³ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 142. Minc schätzt, daß in den Ländern des Nordens nur 2 bis 3% der Beschäftigten der Konkurrenz mit Billiglohnländern ausgesetzt sind; vgl. A. Minc, a.a.O., S. 29.

nologen, Spitzeninformatiker, Top-Manager etc.), die „kundenbezogenen Dienstleistungen“ (Einzelhandel, Gaststätten, Wachdienste, etc.) und die „routine-mäßigen Produktionsdienste“³⁸. Mit der „dritten technologischen Revolution“ nimmt die Nachfrage nach Arbeitskräften, die unqualifizierte Routinetätigkeiten ausführen, immer weiter ab. Diese stellen die Verlierer des globalisierungsbedingten Umstrukturierungsprozesses dar. Die im Verlauf des Strukturwandels neu entstehenden Arbeitsplätze richten sich nicht an sie³⁹. Die Nachfrage nach „Symbolanalytikern“ – auf die sich auch der komparative Vorteil der Länder der nördlichen Hemisphäre gründet – nimmt hingegen permanent zu. Den beiden anderen von Reich benannten Gruppen ist eine wechselhafte Zukunft bestimmt⁴⁰.

Globalisierung und Tertiarisierung

Der Trend zur Tertiarisierung (der im übrigen auch bei den Schwellenländern der „ersten Generation“ festzustellen ist⁴¹) wirkt dabei in dieselbe Richtung wie die Globalisierung⁴². Der Blick auf die Vereinigten Staaten (die hinsichtlich der Tertiarisierung weitaus fortgeschrittener als Kontinentaleuropa sind) zeigt, daß in den achtziger Jahren – entgegen einem weit verbreiteten Vorurteil – „die Zahl der ‘kleinen Jobs’ – sei es als Haushaltshilfe, in der Gebäudereinigung oder der Essenszubereitung – (...) zurückging. Zwei Drittel der in den vergangenen fünf Jahren neugeschaffenen Arbeitsplätze in den Vereinigten Staaten entstanden in Sektoren mit überdurchschnittlich hohem Lohnniveau. Den spektakulärsten Beschäftigungsanstieg verzeichneten dabei die unternehmensorientierten und Finanzdienstleistungen sowie der Gesundheitssektor.“⁴³

Cohen schließt daraus; „So wird die Tertiarisierung der Wirtschaft in keiner Weise von einer Tendenz zur Entqualifizierung der Arbeitsaufgaben begleitet. Ganz

im Gegenteil, die Ausweitung des tertiären Sektors schafft qualifizierte Arbeitsplätze und zerstört unqualifizierte“⁴⁴. Mittlerweile entfallen ca. 50% der Bruttowertschöpfung der OECD-Staaten auf wissensbasierte Sektoren; auch der grenzüberschreitende Handel mit Patenten und technologischen Dienstleistungen wuchs zwischen 1985 und 1993 um 20%⁴⁵. Sämtliche Akteure, die sich nicht in den Prozeß der Professionalisierung der Arbeit eingliedern können, werden an den Rand der Gesellschaft gedrängt – das Analphabetentum in der postmodernen Industriegesellschaft hat ein neues Gesicht bekommen.

Verteilungspolitische Effekte

Die verstärkte Nachfrage nach qualifizierter Arbeit in den entwickelten Ländern führt zu einer entsprechenden verteilungspolitischen Schlechterstellung der unqualifizierten Arbeit. Im Zuge des internationalen Austausches wird eine abnehmende Ungleichheit zwischen dem Norden und dem Süden von einer zunehmenden Ungleichheit innerhalb der „ideenproduzierenden Volkswirtschaften“ begleitet⁴⁶. Allerdings gibt es bislang auf die Frage, inwieweit speziell die Globalisierung für Polarisierungen der Einkommensverteilung verantwortlich zu machen ist, nur uneinheitliche empirisch fundierte Antworten.

International herrscht die Auffassung unter Ökonomen vor, daß das bei einigen Staaten konstatierbare Absinken der Löhne im Niedrigbereich nur zu einem kleinen Teil durch die zunehmende Globalisierung erklärt werden kann⁴⁷. Dabei gehört Deutschland nicht zu denjenigen Staaten, bei denen eine Flexibilisierung (Reallohnspreizung) festzustellen war – ganz im Gegenteil⁴⁸. Länder mit einer größeren Ungleichheit der Löhne (vor allem die USA) weisen jedoch regelmäßig eine relativ bessere Arbeitsmarktbilanz auf⁴⁹.

Dies läßt den Schluß zu, daß institutionalisierte Lohnrigiditäten nicht die richtige Antwort auf den –

³⁹ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 75.

⁴⁰ Vgl. A. Minc, a.a.O., S. 39.

⁴¹ Vgl. K. Lichtblau, a.a.O., S. 45. Zu den Schwellenländern der „ersten Generation“ zählt Lichtblau Südkorea, Taiwan, Hongkong und Singapur.

⁴² Dabei wird angesichts der zunehmenden sektoralen Verflechtung die Unterscheidung zwischen dem sekundären und dem tertiären Sektor, zwischen Waren und Dienstleistungen immer fragwürdiger. Man denke nur an die Anteile der Produktions- und Dienstleistungen, die in ein pharmazeutisches Produkt eingehen; vgl. R. Reich, a.a.O., S. 98; vgl. auch K. Lichtblau, a.a.O., S. 46 und 48.

⁴³ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 86.

⁴⁴ Ebenda, S. 86.

⁴⁵ Vgl. C. Stevens: The Knowledge-driven Economy, in: The OECD-Observer, Nr. 200, 6-7, 1996, S. 6-10, hier: S. 6.

⁴⁶ Und zwar unter stärkeren Einkommensdisparitäten als die Länder der südlichen Hemisphäre; vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 74. Zum selben Schluß kommt auch Minc; vgl. A. Minc, a.a.O., S. 36; ebenso R. Reich, a.a.O., S. 221 ff. Gemäß dem Theorem des Faktorpreisausgleiches müßte sich zwar eine Angleichung der Löhne für qualifizierte und geringqualifizierte Arbeit zwischen den handelnden Ländern vollziehen (die Preise vergleichbarer Produktionsfaktoren müßten sich angleichen). „Vergleichbarkeit“ herrscht aber hinsichtlich der Faktorproduktivität. Dementsprechend kommt es tendenziell höchstens zu einer Tendenz der Angleichung der Lohnstückkosten, nicht der absoluten Lohnhöhe.

⁴⁷ Dies korrespondiert mit unserer Einschätzung des Arbeitsmarktes; vgl. OECD: Wirtschaftsausblick, Nr. 60, Paris 1996, S. 47.

⁴⁸ Vgl. DIW: Zuwanderung vergrößert Einkommensungleichheit und Einkommensarmut in Deutschland, in: DIW-Wochenbericht 50/1996, S. 816-822.

⁴⁹ Vgl. OECD: Employment Outlook, 7, 1993, Paris 1993.

durch den Strukturwandel induzierten – Prozeß zunehmender Ungleichheit sind: Während sich die zunehmende Ungleichheit in den USA direkt, nämlich in Form der Lohnfrage äußert, erscheint sie in Kontinentaleuropa mit seiner geringeren Lohnflexibilität mittelbar – nämlich in Form einer höheren Arbeitslosigkeit. Zielführend, wenngleich unpopulär, wäre auch für Kontinentaleuropa eine weitere Flexibilisierung des Arbeitsmarktes bei gleichzeitiger „Anwendung des Kompensationsprinzips. Dieses impliziert, daß die Gewinner einer verstärkten internationalen Arbeitsteilung den Verlierern zumindest ihre Verluste aus der Globalisierung ausgleichen und nur den Nettoüberschuß behalten.“⁵⁰

Möglichkeiten der Politik

Unsere holländischen Nachbarn führen vor, daß Flexibilisierung soziale Absicherung keineswegs ausschließt⁵¹. In Verbindung mit einer aktiven Beschäftigungspolitik sollte die Aufnahmefähigkeit von Niedriglohnssektoren durch Transferzahlungen erhöht bzw. die Kosten unqualifizierter Arbeit drastisch gesenkt werden⁵². Dies verweist auf das Modell des „Kombilohnes“, der – wenngleich nicht unproblematisch⁵³ – einen Schritt in die richtige Richtung darstellt. In den USA finden ähnliche Maßnahmen Anwendung: So entwickelte die Clinton-Regierung den „Income Tax Credit“. Hiermit wird nicht das Unternehmen, das einen neuen Mitarbeiter einstellt, sondern der betreffende Mitarbeiter subventioniert⁵⁴. Diese Maßnahme zeigt, „daß man marktinduzierte Ungleichheiten korrigieren kann, ohne den Markt in seiner Funktionsweise zu beeinträchtigen.“⁵⁵ Der Globalisierungsprozeß wird zusammen mit der europäischen Währungsunion in Zukunft dazu beitragen, den Druck auf ein Mehr an Flexibilisierung in Kontinentaleuropa weiter zu erhöhen; dies sollte jedoch von kompensatorischen Maßnahmen begleitet werden.

Das Kompensationsprinzip findet allerdings seine Grenze beim mobilsten aller Faktoren, dem Kapital. Ihm steht im Gegensatz zu den Faktoren Boden und Arbeit die Abwanderungsoption offen, was seine Verteilungsposition wesentlich verbessert und die Möglichkeiten der Steuerpolitik einengt. Doch auch hier besteht ein heilsamer Druck in Richtung auf mehr Marktkonformität: Das bestehende Steuersystem ist weder entscheidungsneutral noch allokativ effizient⁵⁶. Sattsam bekannt sind die praktischen Schwierigkeiten, die Besteuerung der Kapitaleinkommen überhaupt durchzuführen (Steuerhinterziehungsproblematik). All dies wirft auch die Frage nach der Gerechtigkeit auf. Was also tun?

Eine ideale, wenngleich das bisherige System umwälzende Lösung (und insofern eine echte „Reform“), die sich in eine internationalisierte Finanzwelt hervorragend einfügen würde, wäre eine sparbereinigte Ausgabensteuer, die mit einer Betriebssteuer kombiniert und unter Umständen von einer auf das Privatvermögen erhobenen Vermögensteuer und anderen sozialpolitischen Kompensationsmaßnahmen flankiert werden könnte⁵⁷. Zudem wäre zu überlegen, ob die Rolle der Grundsteuer (als Besteuerung eines immobilien Faktors) nicht vollkommen neu definiert und radikal gestärkt werden sollte (was durchaus vernünftige Struktureffekte nach sich ziehen würde)⁵⁸. Die zu erwägenden Änderungen des Steuer- und Abgabensystems können hier nur angerissen werden – entscheidend ist jedoch, daß das existierende System nicht mehr in eine sich zunehmend internationalisierende Wirtschaftswelt paßt.

Anforderungen an die Bildungspolitik

Der Bildungspolitik kommt bei der Bewältigung der negativen Seiten der Globalisierung eine Schlüsselrolle zu. Die am meisten Erfolg versprechende Gegenstrategie gegen die geschilderten Gefahren für den

⁵⁰ Vgl. H. Trabold: Globalisierung und nationale Wirtschaftspolitik, in: W. Fricke (Hrsg.), a.a.O., S. 163. Ähnlich auch R. Reich, a.a.O., S. 16.

⁵¹ Hierzu vgl. A. Minc, a.a.O., S. 145-148.

⁵² Vgl. E. Kantzenbach, a.a.O., S. 70; A. Minc, a.a.O., S. 155.

⁵³ Bei Kombilohnmodellen gibt es allerdings den Anreiz, bestehende, nach Tarif entlohnte Arbeitsplätze durch Billigarbeitsplätze zu besetzen. Die Subvention würde so mittelbar den Anteilseignern zufließen; vgl. o.V.: Kombilohn – Probleme durch Drehtüreffekt, in: WIRTSCHAFTSDIENST, 78. Jg. (1998), H. 8, S. 445. Die Möglichkeiten, hier Abhilfe zu schaffen, können an dieser Stelle aus Platzgründen nicht diskutiert werden.

⁵⁴ Je 100 Dollar, die ein Arbeiter am Ende der Lohnskala verdient, schießt der Staat in bestimmten Fällen bis zu 40 Dollar zu.

⁵⁵ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 160.

⁵⁶ Vgl. M. Kaiser: Konsumorientierte Reform der Unternehmensbesteuerung, Heidelberg 1992, S. 14 ff.

⁵⁷ Vgl. F. Lang: Besteuerung des Konsums aus gesetzgebungspolitischer Sicht – Versuch eines interdisziplinär juristisch-ökonomischen Lösungsansatzes, in: M. Rose (Hrsg.): Konsumorientierte Neuordnung des Steuersystems, Berlin u.a.O. 1991, S. 291-348. Der Vorschlag von Rose (zinsbereinigte Einkommensteuer) fügt sich zwar in das historisch gewachsene deutsche Steuersystem besser ein, ändert jedoch an der Kompliziertheit des Systems wenig; vgl. M. Rose: Reform der Besteuerung des Sparens und der Kapitaleinkommen – zur Neuregelung der Zinsbesteuerung aus der Sicht einer konsum- und damit marktorientierten Neuordnung des Gesamtsteuersystems, Diskussionschriften der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Heidelberg, Nr. 172. Die sozialpolitische Kompensation sollte – anders als heute – möglichst außerhalb des Steuersystems durchgeführt werden.

⁵⁸ Das Angebot an Gewerbeflächen stiege und die Finanzautonomie der Kommunen würde gestärkt.

Arbeitsmarkt ist eine Reduzierung des Angebotes an gering qualifizierter Arbeit, um den Tertiarisierungs- und Professionalisierungsprozeß reibungsloser vorstatten gehen zu lassen⁵⁹. Der Know-how-Vorsprung stellt zudem nach wie vor die wesentliche „strategische Erfolgsposition“ im Wettbewerb mit den aufholenden Schwellenländern dar: Angesichts des erleichterten internationalen Zugangs zu Kapital rücken die Fähigkeiten und Kenntnisse der Erwerbsbevölkerung in ihrer Bedeutung für den Wohlstand eines Landes gegenüber der nationalen Sparquote immer weiter in den Vordergrund. Die abnehmende „Halbwertszeit des Wissens“ und die Diffusion von Know-how über transnationale Konzerne bewirkt, daß die Industrieländer nur durch permanente Generierung von Know-how ihren komparativen Vorteil erhalten und ausbauen können.

„Eine Kürzung der staatlichen Ausgaben im Forschungs- und Bildungsbereich, die im wesentlichen Investitionen in die technologische Leistungsfähigkeit und in das Humankapital sind, ist daher definitiv der falsche Weg, den Herausforderungen aus der Globalisierung gerecht zu werden.“⁶⁰ Weitere Fehlentwicklungen sind auch die staatliche Gängelung der (Hoch-)Schulen und eine zu wenig auf Problemlösungsfähigkeit, sondern auf Drill und Faktenwissen konzentrierte Pädagogik. Zudem entspricht es nicht der „political correctness“, unser Defizit an Hochbegabtenförderung zu thematisieren und Abhilfe zu fordern⁶¹.

Auswirkungen auf die Finanzmärkte

Die internationale Ebene ist bislang verhältnismäßig frei von Aktionismus und Panikreaktionen geblieben, was sicherlich auch auf das in internationalen politischen Organisationen verbreitete Einstimmigkeitsprinzip zurückzuführen ist⁶². Angesichts unserer Diagnose ist dies nicht negativ zu bewerten. Zu erwarten ist allerdings, daß in Zukunft der Handlungsbedarf wächst. Da die Regelungsnotwendigkeiten die Kompetenzen der Einzelstaaten überschreiten, dürfte zunehmend Verantwortung auf internationale Arrangements und Organisationen verlagert werden.

Was die Finanzmärkte betrifft, so sollte die Politik die Vermeidung von zu hohen Wechselkursschwän-

kungen, von zu starken Abweichungen der Kurse von den Kaufkraftparitäten und von internationalen Kettenreaktionen bei Bankenzusammenbrüchen anstreben. In der Vergangenheit wurden schon wichtige Schritte in diese Richtung eingeleitet. So erfolgte seit 1985 eine verstärkte Koordinierung der Wechselkurspolitik der wichtigsten Industriestaaten. Seit 1987 wurde die Kooperation zwischen den Bankenaufsichtsbehörden intensiviert und internationale Agreements zum Zwecke einer verstärkten Sicherung des Bankensystems getroffen. Auch in Zukunft werden die Wechselkurs- und die Bankenaufsichtspolitik die wichtigsten Aktionsfelder bleiben.

Was die Wechselkurspolitik angeht, ist eine noch intensivere währungspolitische Kooperation (vor allem zwischen dem Euro- und dem Dollar-Raum sowie dem Yen) erforderlich. Hingegen sind sowohl der Hankel-Vorschlag als auch die Tobin-Steuer allenfalls als politische Fernziele diskutabel⁶³.

Bezüglich der Bankenaufsichtspolitik führte Niehans die Unterscheidung zwischen „Protective Regulations“ (z.B. Mindestreservenvorschriften, Höchstzinsregelungen) und „Policy Regulations“ (z.B. Einlageversicherungsregeln) ein⁶⁴. Zwar verursachen beide Regulierungstypen (Opportunitäts-)Kosten, allerdings sinkt durch „Protective Regulations“ das Standortrisiko ab. Daher sind „Protective Regulations“ auch in einer „globalisierten Welt“ durchsetzbar, das Risiko des Ausbrechens aus dem Arrangement ist beherrschbar.

Handel und Direktinvestitionen

Politisches Ziel sollte sein, einen neuen Protektionismus besonders zwischen den „großen Handelsblöcken“ zu vermeiden. Vor allem durch die „Uruguay-Runde“ des GATT (ab 1986) wurden in der Vergangenheit hier eine Reihe von Fortschritten erzielt: Unter anderem wurde ein neuer Streitschlichtungsmodus eingeführt, ein Abkommen über die Liberalisierung des internationalen Dienstleistungshandels (General Agreement on Trade in Services, GATS) sowie ein Abkommen über den Schutz des geistigen Eigentums getroffen. Die institutionelle Klammer stellt die neu geschaffene Welthandelsorganisation WTO dar.

⁵⁹ Statt vieler E. Kantzenbach, a.a.O., S. 66; R. Reich, a.a.O., S. 149.

⁶⁰ Vgl. H. Traubold, a.a.O., S. 166.

⁶¹ Vgl. R. Reich und seine Kritik an den amerikanischen Verhältnissen, wo die Situation aber nicht so extrem wie hierzulande ist; R. Reich, a.a.O., S. 256 und 279.

⁶² Vgl. T. Plümper, a.a.O., S. 248.

⁶³ Vgl. W. Hankel: Feste oder flexible Wechselkurse – Alternativen internationaler Währungsordnung, in: Zeitschrift für Sozialökonomie, 33. Jg., 110. Folge, 10, 1996, S. 3 ff.

⁶⁴ Vgl. J. Niehans: Financial Innovation, Multinational Banking and Monetary Policy, in: Journal of Banking and Finance, 1983 (Vol. 7), S. 545-551.

Eine Aufgabe für die Zukunft ist es, die Probleme des Sozial- und Umweltdumping sowie handelsrelevante Wettbewerbsregeln in das Welthandelsregime einzubeziehen bzw. Mindeststandards zu setzen (hier stellt sich die Frage nach den zuständigen Organisationen und ihren Durchsetzungsbefugnissen). Dabei sind allerdings Mindeststandards nicht gleich Mindeststandards⁶⁵. Zudem sollten sich die Industrieländer davor hüten, die Wettbewerbsfähigkeit der schwachen Staaten zu beschneiden, indem ihnen eine Luxusmoral aufoktroiert wird⁶⁶.

Fazit

Während die Ökonomen es zu Beginn der achtziger Jahre für undenkbar hielten, daß sich die Kluft zwischen den reichen und ärmeren Nationen schließen ließe, stellte man ab Mitte der achtziger Jahre eine Entwicklung fest, die als „bedingte Konvergenz“ bezeichnet wurde: Unter bestimmten Bedingungen erschien es nunmehr möglich, daß die ärmeren Nationen die reicheren einholen. Zu diesen Bedingungen zählen vor allem eine hohe Investitionsquote, ein umfassender Ausbau des Bildungssystems, eine moderate Lohnpolitik und eine weitgehende wirtschaftliche Öffnung. Die hohe Investitionsquote erforderte den Import westlicher Produktionstechnologien, der zu einem nicht geringen Teil durch Kreditaufnahme auf den internationalen Finanzmärkten finanziert wurde. Dies erklärt die Notwendigkeit der Öffnung der Öko-

nomie für den Weltmarkt: „Dank des Weltmarkts konnten sich die asiatischen Länder in wenigen Jahren Zugang zu einer funktionierenden Marktwirtschaft verschaffen, für deren Herausbildung die westlichen Länder mehr als 100 Jahre benötigten.“⁶⁷

Hingegen wurde die Theorie, die Schwellenländer sollten sich über „autozentrierte“ Strategien vor dem Welthandel schützen, vor allem durch den Erfolg der Tigerstaaten Lügen gestraft. Hatten seit dem kolonialen Zeitalter die reichen Länder der nördlichen Hemisphäre von der internationalen Arbeitsteilung augenscheinlich profitiert, so wechselte angesichts des Erfolges der „Tigerstaaten“ nun die Angst die Seiten. Globalisierung wurde dabei allerdings zugunsten von Partikularinteressen unter Mißachtung von Fakten als Sündenbock für „häusgemachte“ wirtschafts- und gesellschaftspolitische Probleme aufgebaut. Zudem sind viele der auf die Globalisierung geschobenen Probleme auf den parallel zur Globalisierung verlaufenden Tertiarisierungs- und Professionalisierungsprozeß, der – wie die Globalisierung – durch die „dritte technologische Revolution“ angestoßen wurde, zurückzuführen.

Angesichts dieser Situation wäre ein internationaler Deregulierungswettlauf ein Kampf gegen Windmühlen. Vielmehr hat die Politik die Aufgabe, sich national und international ihre Handlungsspielräume zu erhalten. Dies kann allerdings nur geschehen, indem sie diese marktkonform nutzt. Mit einem Verzicht auf diese Handlungsspielräume würde der politische Souverän seine Kompetenzen unter dem Druck eines – vermeintlichen – wirtschaftlichen Effizienzdikates an bestimmte Partikularinteressen abgeben. Ein solcher Zustand wäre schwerlich mit einer freiheitlichen Grundordnung vereinbar.

⁶⁵ Diesbezüglich ist im Rahmen der WTO an sanktionierbare Standards zu denken, die sich nicht nur auf die Produkte, sondern auch auf die Produktionsverfahren beziehen.

⁶⁶ Beispielsweise ist die Forderung nach einer Altersversorgung in Gesellschaften, in denen die Mehrgenerationen-Großfamilie funktioniert, möglicherweise fehl am Platz.

⁶⁷ Vgl. D. Cohen, a.a.O., S. 48.

HERAUSGEBER: HWWA – Institut für Wirtschaftsforschung – Hamburg (Präsident: N. N., Vizepräsident: Prof. Dr. Hans-Eckart Scharer). Internet: <http://www.hwwa.uni-hamburg.de>

Geschäftsführend: Dr. Otto G. Mayer

REDAKTION:

Dr. Klaus Kwasniewski (Chefredakteur), Dipl.-Vw. Susanne Erbe, Dipl.-Vw. Claus Hamann, Dipl.-Vw. Cora Wacker-Theodorakopoulos, Helga Wenke, Dipl.-Vw. Irene Wilson, M.A.

Anschrift der Redaktion: Neuer Jungfernstieg 21, 20347 Hamburg, Tel.: (0 40) 35 62 306/307

Verantwortlich für den Inhalt des HWWA-Konjunkturforums: Dr. Eckhardt Wohlers, Dr. Günter Weinert

Die Zeitschrift sowie alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen. Namentlich gezeichnete Artikel müssen nicht die Meinung der Herausgeber/Redaktion wiedergeben. Unverlangt eingesandte Manuskripte – für die keine Haftung übernommen wird – gelten als Veröffentlichungsvorschlag zu den Bedingungen des Verlages. Es werden nur unveröffentlichte Originalarbeiten angenommen. Die Verfasser erklären sich mit einer nicht sinnentstellenden redaktionellen Bearbeitung einverstanden.

Verlag, Anzeigenannahme und Bezug: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Waldseestraße 3-5, 76530 Baden-Baden, Tel. (0 72 21) 21 04-0, Telefax (0 72 21) 21 04 27. Internet: <http://www.nomos.de/nomos/zeitschr/wd/wd.htm>

Bezugsbedingungen: Abonnementpreis jährlich DM 118,- (inkl. MwSt.), Studentenabonnement DM 59,- zuzüglich Porto und Versandkosten (zuzüglich MwSt. 7%); Einzelheft DM 10,-; Abbestellungen vierteljährlich zum Jahresende. Zahlungen jeweils im voraus an: Nomos-Verlagsgesellschaft, Stadtparkasse Baden-Baden, Konto 5-002266

Anzeigenpreisliste: Nr. 1 vom 1. 1. 1993

Erscheinungsweise: monatlich

Druck: AMS Wünsch Offset-Druck GmbH, 92318 Neumarkt/Opf.