

Chancen der Globalisierung – für wen?

Karl Wohlmuth

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

Nr. 81

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

Chancen der Globalisierung – für wen?

Karl Wohlmuth

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

Berichte aus dem Weltwirtschaftlichen Colloquium
der Universität Bremen, Nr. 81, März 2003,
ISSN 0948-3829

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

Inhaltsverzeichnis

1.	Einführung	7
2.	Globalisierung: Voraussetzungen der Gestaltung von Chancen und Risiken?	9
2.1.	Das „Aggregationsdilemma“: Der Verzicht auf Differenzierung	9
2.2.	Breite und Tiefe des Prozesses der Globalisierung: Zwei Typen der Globalisierung	12
2.3.	Die Triebkräfte der Globalisierung: Dominanz von Finanz- und Technologieentwicklung	16
2.4.	Die Gestaltung der Wirtschaftspolitik in der Phase der Globalisierung der Weltwirtschaft: Wahrnehmung der Folgen und Identifizierung von Handlungsebenen	18
3.	Chancen und Risiken der Globalisierung: Globalisierung vom Typ 1	21
3.1.	Intra-nationale Effekte der Globalisierung	21
3.2.	Inter-nationale Effekte der Globalisierung: Armut und Ungleichheit	30
4.	Chancen und Risiken der Globalisierung: Globalisierung vom Typ 2	47
5.	Schlussfolgerungen: Wie kann die Globalisierung zugunsten der Armen gestaltet werden?	56
	Literatur	58
	Anhang	62

1. Einführung

Eine gerechtere und fairere Gestaltung der Globalisierung steht seit längerer Zeit auf der Tagesordnung. Nach endlosen Diskussionen über die Ursachen, Wirkungsmechanismen und Folgen der Globalisierung geht es jetzt darum, konkrete Spielräume für die Gestaltung der Globalisierung auf allen Ebenen des Unternehmens, des Nationalstaates und des internationalen Systems zu erkunden, um das Vielen so bedrohlich erscheinende Phänomen „Globalisierung“ politisch und damit pro-aktiv zu beeinflussen. Eine „bessere und fairere Globalisierung“ steht jetzt auf der Tagesordnung (vgl. Stanley Fischer in : IMF Survey, January 20, 2003, S. 6- 7). Den Unternehmen kommt dabei eine ganz bedeutsame Rolle zu, da diese es ja sind, die durch ihre tagtäglichen Entscheidungen die Tiefe der globalen Integration, die Tiefe der Globalisierungsprozesse bestimmen, und damit auch die Richtung des Globalisierungsprozesses. Die Fokussierung auf die Unternehmen als Hauptakteure des Globalisierungsprozesses ist notwendig und angemessen, um nach der Verantwortung der Unternehmen bei der Bestimmung der Chancen der Globalisierung zu fragen. Die Unternehmen, insbesondere alle international operierenden Unternehmen, beeinflussen die Chancen von sozialen Gruppen wie auch die Entwicklungschancen von Ökonomien. Die Gestaltung der Globalisierung kann aber nur gelingen, wenn die Nationalstaaten und die Akteure im internationalen System frühzeitig die Chancen und Risiken der Globalisierung erkennen und pro-aktiv agieren. Offensichtlich fehlt es aber an einem politikrelevanten Frühwarnsystem.

Die zunehmenden Auseinandersetzungen zwischen Globalisierungsgegnern und Globalisierungsbefürwortern zeigen aber, dass über das notwendige Handeln und Gestalten sehr unterschiedliche Auffassungen bestehen. Wir sehen heute, dass beide Gruppen, wenn sie die Folgen der Globalisierung bewerten, die Auswirkungen der Globalisierung auf Armut und Verteilung ganz unterschiedlich, ja diametral entgegengesetzt, bewerten. Die Globalisierungsbefürworter sehen in der Globalisierung die Chance, durch Öffnung von abgeschotteten Volkswirtschaften und die daraus resultierenden Wachstumseffekte die Armut schnell zu reduzieren, und dies auch bei ansonsten fortbestehenden Ungleichheiten von Einkommen und Vermögen. Die Globalisierungsgegner wiederum sehen in der Globalisierung eine Ursache für neue und vertiefte Ungleichheiten innerhalb von Ländern und zwischen Ländern unterschiedlichen Entwicklungsstandes, mit der Folge von fortbestehender oder gar zu-

nehmender Armut, politischer Instabilität und zunehmender ökonomischer Krisenhaftigkeit. Beide Gruppen versuchen, ihre Position zu belegen, Beispiele zur Illustration der behaupteten Effekte zu benennen, und politische Schlussfolgerungen zu ziehen. Die Chancen der Globalisierung können aber nur dann analysiert werden, wenn es zunächst gelingt, eine Arbeitsdefinition der Globalisierung zu bestimmen, die den Rahmen für die Analyse von Wirkungen angibt und somit auch Gestaltungspotentiale aufzeigt(Abschnitt 2). Erst dann, wenn es gelingt, die verschiedenen Arten und Typen der Globalisierung mit den Folgen für soziale Gruppen und für Länder zu verknüpfen, können so wichtige Fragen wie „Globalisierung - Fluch oder Segen für die Armen?“ beantwortet werden. Wir werden hier zwei Typen der Globalisierung vorstellen - eine „breite“ Form der Globalisierung durch internationale ökonomische Integration(Typ 1) und eine „tiefe“ Form der Globalisierung durch internationale Produktionsintegration(Typ 2). In einem weiteren Schritt geht es dann um die Identifizierung der Gewinner und Verlierer der Globalisierung vom Typ 1, wobei es sowohl um die Betrachtung der Gewinner und Verlierer innerhalb von Nationalstaaten geht als auch um die Gewinner und Verlierer zwischen Ländern, wenn wir die „hierarchische“ Struktur der Weltwirtschaft mit sehr ungleichen Entwicklungsmustern und -bedingungen insgesamt betrachten(Abschnitt 3). Da die Methodik der Analyse von Wohlfahrtseffekten der Globalisierung nicht sehr weit gediehen ist, können nur Anhaltspunkte gegeben und Trends dargestellt werden, die sich dann vorwiegend auf die Chancen in und von Entwicklungsländern beziehen. Es bedarf vor allem auch einer Festlegung von Ebenen der Aggregation, sowohl in Bezug auf die Globalisierung als auch in Bezug auf die sozialen Gruppen und Akteure, die von der Globalisierung betroffen sind. Es geht dann im Abschnitt 4 darum, die Globalisierung vom Typ 2 der internationalen Produktionsintegration hinsichtlich der Wirkungen auf soziale Gruppen und Akteure in den Nationalstaaten einerseits und hinsichtlich der Folgen für die Einkommensposition von Ländern andererseits zu beleuchten. Die Frage ist dann, welcher Typ von Globalisierung die Position von Armen und sozial Schwachen wie auch die Entwicklungschancen von Ländern stärker und direkter tangiert. Dazu eignen sich neuere theoretische Ansätze zur Analyse von internationalen Wertschöpfungsketten und empirische Analysen der Wertschöpfungsstruktur des internationalen Handels und der internationalen Produktion(Abschnitt 4). Schließlich wird in einem weiteren Abschnitt 5 auf die Schlussfolgerungen hinsichtlich der Gestaltung der Globalisierung zugunsten der Armen und der armen Länder eingegangen.

Es geht in diesem schlussfolgernden Teil um die Gestaltungsebenen bei den beiden diskutierten Typen von Globalisierung, also um die Handlungsspielräume für die Gestaltung der Globalisierung auf lokaler, nationaler, regionaler und internationaler Ebene(Abschnitt 5).

2. Globalisierung: Voraussetzungen der Gestaltung von Chancen und Risiken?

Jeder Versuch, die Globalisierung umfassend zu definieren, muss angesichts der dem Phänomen zugeschriebenen Fülle von Trends und Fakten scheitern – zahllose Erklärungsansätze disziplinären und interdisziplinären Ursprungs könnten erwähnt werden. Wichtiger ist es aber, der konkreten Fragestellung entsprechend die Bausteine der Erklärung auszuwählen und zu ordnen, die bei der Identifizierung von Gestaltungsebenen helfen; so können die Ursachen, Wirkungen, Charakteristika und Formen der Globalisierung gewichtet werden. Besonders wichtig ist es deshalb, a) das „Aggregationsdilemma“ zu überwinden, das den Blick auf die Globalisierung erschwert, b) die eigentlichen Triebkräfte des Prozesses zu identifizieren, um so Hebel für die Gestaltung zu erfassen, c) die Breite und Tiefe des globalen Integrationsprozesses mit der Diskussion über Globalisierungstrends zu verbinden, und d) die Handlungsebenen und die Grade der Problembewältigung zu erkennen, die das Phänomen der Globalisierung betreffen.

2.1. Das „Aggregationsdilemma“: Der Verzicht auf Differenzierung

Das Aggregationsdilemma ist von unmittelbarer analytischer Bedeutung und politischer Relevanz. Die Auseinandersetzungen über die Folgen der Globalisierung zeigen oft wenig differenzierte Argumentationsmuster. Der Globalisierungsprozess wird implizite als ein einheitlicher Prozess gesehen, der dann auch eine einfache Analyse und klare politische Antwort ermöglicht. In der Realität umfasst die Globalisierung aber vielfältige Integrations- und Desintegrationsprozesse von Ländern, Konvergenzprozesse, aber auch Divergenzprozesse zwischen Ländern, Handelsintegrationsprozesse durch die Liberalisierung des Marktzugangs , aber auch Aufspaltungstendenzen der nationalen Produktion durch internationale Wertschöpfungsketten, und schließlich Anpassungsprozesse aller Art beim Übergang zu neuen Integrationsformen. All diese Prozesse wirken auf die Einkommensbildung und Einkommensver-

teilung innerhalb von Ländern und zwischen den Ländern ein, und damit auch auf die Lage der Armen und der armen Länder. Wer von Globalisierung spricht, hat implizite viele grenzüberschreitende internationale Transaktionen im Blick; es geht um die Mobilität in mehrerer Hinsicht: Internationaler Handel mit Gütern und Dienstleistungen; internationaler Kapitalverkehr mit kurz- und längerfristigen Transfers; Direktinvestitionen von Unternehmen über Mergers&Acquisitions, Privatisierungen oder aber „Greenfield Investments“; internationale Arbeitskräftewanderungen, wobei die Unterscheidung nach „Brain Drain“ und der Wanderung von weniger qualifizierten Arbeitskräften besonders wichtig ist. Schließlich sind internationale Technologietransfers aller Art zu erwähnen, wobei die Unterscheidung zwischen „public knowledge“ und „tacit knowledge“ Sinn macht, denn im ersten Fall ist Wissen frei verfügbar, während im zweiten Fall Wissen angeeignet und vermarktet werden kann. Nicht vergessen werden dürfen bei dieser Auflistung die neuen Formen des Internetdatentransfers und der internationalen Kommunikation über Wissen. Schließlich gibt es noch viele Arten und Formen der formalen und informalen internationalen Unernehmenskooperationen, die als Netzwerke wichtige Auswirkungen auf die internationale Einkommensbildung und Einkommensverteilung haben. Schließlich kann auch die Globalisierung im Bereich der internationalen Organisationen erwähnt werden, denn Nationalstaaten übertragen Aufgaben an supranationale und internationale Organisationen, um regionale und internationale öffentliche Güter zu produzieren, wie etwa Umweltschutz oder makroökonomische Kooperation und finanzielle Stabilität. Die Mobilität von Unternehmen durch Produktionsverlagerung, um von niedrigeren Sozial- und Arbeitsstandards zu profitieren, wird als abschreckendes Beispiel der Globalisierung oft erwähnt, doch ist die empirische Fundierung für diese abschreckende Form der Globalisierung eher schwach(vgl. Spar/Yoffie 2000). Diese Vielzahl von internationalen Transaktionen und Produktionsformen ist bestimmend für den Gesamtprozess der Globalisierung. Zudem gilt, dass die verschiedenen Dimensionen der Globalisierung ungleich entwickelt sind; Globalisierungsniveau, Globalisierungstempo und Globalisierungshemmnisse sind in Bezug auf die o.a. Globalisierungsdimensionen sehr unterschiedlich zu bewerten(Vgl. Tabelle 1, im Anhang). Es kann sogar argumentiert werden, dass im Kern der ökonomischen Globalisierungsprozesse der erreichte Stand der Globalisierung sehr überschätzt wird(Rodrik 2000), und zudem eher der Begriff „internationale ökonomische Integration“ verwendet werden sollte, um einen weniger diffusen und weniger wertenden Begriff zu verwenden(Rodrik 2000, S. 177-

178). Diese Ausführungen zeigen aber schon, dass über die Wirkung der Globalisierung auf die Armen und auf die armen Länder keine einfachen Antworten möglich sind, da die Effekte für die einzelnen Globalisierungsdimensionen sehr unterschiedlich sein werden und die Globalisierungshemmnisse oft auch ursächlich für die Verbreitung von Armut sind(vgl. etwa den Agrarprotektionismus der OECD-Länder). Jede Globalisierungsdimension bietet Chancen und Risiken und insofern ist eine Differenzierung notwendig. Werden allein die Effekte der Handelsliberalisierung im Bereich des Güterhandels betrachtet, die oft im Zentrum der Globalisierungseffekte stehen, dann ergeben sich weder für die Armen in den reichen Ländern noch für die Armen in den armen Ländern jene oft genannten Nachteile, die der Liberalisierung des Handels in der gegenwärtigen Welthandelsordnung zugeschrieben werden(vgl. dazu auch Bhagwati, 2000, S. 14 ff; Cornia/Court 2001). Empirische Befunde zeigen, wie notwendig die Differenzierung nach verschiedenen Dimensionen der Globalisierung ist, um ökonomische und soziale Effekte der Globalisierung einerseits und alte bzw. neue Faktoren der Verursachung von Ungleichheit und Armut in der Phase der Globalisierung identifizieren zu können. Leider zeigt sich aber, dass diese Art der Analyse weder die „Globalisierungsbefürworter“ noch die „Globalisierungskritiker“ zu überzeugen vermag(vgl. als Beispiele für die Position der beiden Gruppen World Bank 2002 und Gerster 2001). Der weitgehend erfolgreichen und vorteilhaften Handelsliberalisierung auch für die Armen steht nach Bhagwati(2000) eine grundlegend falsch gemanagte Finanz-Globalisierung gegenüber, die erkennbar im Gefolge der Asienkrise die Armut verschärft hat. Keineswegs ist es so, dass die Folgen der Asienkrise für die Armen unvorhersehbar und unvermeidbar waren, denn die negativen Effekte einer Politik der zu schnellen Kapitalverkehrsliberalisierung in Verbindung mit einem starren Wechselkursregime wurden durch das Fehlagieren des IWF im Krisenmanagement noch verschärft, so dass seither ernsthaft über institutionelle Innovationen auf allen diesen Ebenen nachgedacht wird(vgl. auch das diesbezüglich kritische Statement von Tobin 2000). Ein anderes Beispiel, das die Bedeutung einer Differenzierung nach Globalisierungsdimensionen belegt, betrifft die internationalen Wissens- und Technologietransfers. Wenn auch große Teile des technischen Wissens heute unternehmensintern in Multinationalen Unternehmen produziert und dann vermarktet werden(vgl. Lall 2002), dürfen dennoch die immensen Wachstumschancen durch die international frei verfügbaren Teile des Wissens, die nicht oder nur teilweise privat angeeignet werden können, nicht übersehen werden. Dies gilt insbe-

sondere auch für viele Bereiche des Wissens, die für die Reduzierung der Armut bedeutsam sind, so die Medizintechnik, die Informations- und Kommunikationstechnik, und die Umwelt- und Entsorgungstechnik(vgl. dazu insbesondere den UNDP Human Development Report 2001, S. 27 ff, der an vielen Beispielen zeigt, wie die Ärmsten und die Armen von dieser Form der Globalisierung im derzeitigen „Network Age“ profitieren können). Zudem gibt es auch Möglichkeiten, durch internationale Regelungen die privat angeeigneten Teile des Wissens schneller für die Armen zu mobilisieren.

Es ist daher wichtig, Bereich für Bereich die Chancen und Risiken der Globalisierung zu bewerten, da nur dann der Prozess in seinen Wirkungen auf die Armen erfasst werden kann, und nur dann Handlungsoptionen auf nationaler, regionaler und internationaler Ebene offengelegt werden. So zeigt sich, dass durchaus mit fast allen Dimensionen der Globalisierung neben Risiken auch Chancen verbunden sind, und die Auswirkungen der Globalisierung daher von „günstig“ bis „ungünstig“ bewertet werden können.

2.2. Breite und Tiefe des Prozesses der Globalisierung: Zwei Typen der Globalisierung

Diese Unterscheidung nach Typen der Globalisierung spielt eine große Rolle, wenn es gilt, Chancen durch die Globalisierung zu erkennen und für die Armen zu mobilisieren und andererseits Gefahren und Risiken abzuschätzen und zu minimieren. Wir sprechen von einer „breiten“ Globalisierung, wenn es um die vorher benannten grenzüberschreitenden Transaktionen geht. Durch die Liberalisierung der Transaktionen werden Arbitrage- und Konvergenzprozesse ausgelöst, die zu Preisangleichungen führen können. Zweifel über die bisher erreichten Ergebnisse der Globalisierung resultieren aus den noch nicht sehr weit gediehenen Preiskonvergenzen für international gehandelte Produkte, Dienstleistungen und Vermögenswerte aller Art. Die üblicherweise genutzten Indikatoren zur Messung der Globalisierungstiefe helfen aber nicht immer weiter, wenn es darum geht, das Niveau und den Fortschritt der Globalisierung zu erfassen. Es gibt viele Indikatoren, die den Fortgang der Globalisierung in den o.a. Bereichen zu messen versuchen. Die Bedeutung von zunehmenden grenzüberschreitenden Transaktionen kann über Indikatoren wie Offenheitsgrade von Güter- und Faktormärkten gemessen werden; dadurch entsteht ein erster

Eindruck von der Breite des Globalisierungsprozesses, aber auch nicht mehr. Wichtig ist es, auch die Tiefe des Globalisierungsprozesses zu erfassen. Dies macht es erforderlich, die internationalen Produktionssysteme und Wertschöpfungsketten zu analysieren, die von internationalen Unternehmen so gestaltet werden, dass eine globale Koordination und Führung von Leistungsketten die Koordination durch Märkte ersetzt (vgl. dazu UNCTAD 2002a, Chapters III and IV, und UNCTAD 2002b, insbesondere Chapter V). Die Folgen der internationalen Produktionsintegration für die Weltwirtschaft und für die armen Länder sind gravierend und bedürfen einer mindestens so aufmerksamen Beachtung wie die oben erwähnten Dimensionen der Globalisierung. In internationalen Produktionssystemen bzw. Wertschöpfungsketten werden Transaktionen in vertikalen und horizontalen Leistungsketten intensiv durchgeführt und kontrolliert, wobei führende und kontrollierende ökonomische Einheiten/Unternehmen, meist beheimatet in OECD-Ländern, viele andere ökonomische Einheiten/Unternehmen, bestehend aus abhängigen und unabhängigen produzierenden Akteuren in aller Welt, am gesamten Produktionsprozess beteiligen. Diese Kette kann sowohl von einem großen Nachfrager, etwa einer internationalen Möbelmarktkette, initiiert werden, oder aber von einem internationalen Produzenten ausgehen, der komplexe Automobilteile in einem globalen Netzwerk produziert und komplett für Autounternehmen zusammenfügt. Werden aber die wertschöpfungsstarken Bereiche in den Industrieländern und in einigen Transformations- und Schwellenländern konzentriert, dann wird aus dem Prozess der Globalisierung schnell ein Prozess der „Unequalisation“ (Kaplinsky 2000a) mit unerwünschten Verteilungs- und Terms of Trade - Effekten. Diese internationale Aufspaltung und Integration von Produktionsaufgaben führt zu komplexen Netzwerken, und alle Transaktionen müssen sehr straff koordiniert werden, um die Interessen der Führungsebene in der Wertschöpfungskette durchzusetzen. In diesem Zusammenhang fallen Führungsrenten und Innovationsrenten an. Eine Vielzahl von Produktions- und Transaktionsformen wird relevant, und die Auswahl der Partner in den Wertschöpfungsketten wie auch die effektive Koordination und Führung der diversen Transaktionsformen in der globalen Kette werden hier von zentraler Bedeutung sein. Es ist vor allem zu beachten, dass in dieser „tiefen“ Form der Globalisierung Unternehmen an der Spitze, in der Mitte oder weit unten in der Hierarchie der Wertschöpfungskette stehen können (vgl. Dunning, 1994, S. 3-4).

Es ist sicherlich bedeutsam, zu klären, ob eine tiefe oder eine weniger tiefe Form der Globalisierung vorliegt. Weniger tiefe Formen („shallow integration“) integrieren Märkte über den internationalen Handel mit Gütern, Dienstleistungen und Wertpapieren, während tiefe Formen der Globalisierung („deep integration“) die Etablierung und Erweiterung von Produktionsnetzwerken und Wertschöpfungsketten auf globaler Ebene ermöglichen. Beide Formen haben unterschiedliche Auswirkungen auf arme Länder und auf Arme, und bieten unterschiedliche Chancen und Risiken für alle Beteiligten. Eine Arbeitsdefinition der Globalisierung ist daher notwendig, um über die Chancen der Globalisierung und die Gestaltung der Globalisierung im Interesse von Armen und anderen sozialen Gruppen Aussagen machen zu können. Wesentliches Element einer solchen Arbeitsdefinition ist daher der Bezug auf den Typus der Globalisierung, ob eine tiefe oder eine weniger tiefe Form der Globalisierung betrachtet wird (vgl. O'Neill 1997, S. 20- 27). In einer bedeutenden Arbeit von Feenstra (1998) über neue Tendenzen des globalen „Outsourcing“ von Produktionsaktivitäten wird denn auch sehr deutlich, wie wichtig diese Unterschiede auch für die historische Einordnung der Globalisierung sind. Betrachtet man die üblicherweise verwendeten Offenheitsgrade (Summe von Güterexporten und Güterimporten bezogen auf das Brutto sozialprodukt), dann hat man erhebliche Schwierigkeiten bei der Interpretation im historischen Kontext, denn die Offenheitsgrade von manchen Ländern vor dem ersten Weltkrieg zeigen im Vergleich zu den Offenheitsgraden der gleichen Länder in der Periode nach dem zweiten Weltkrieg bis heute keine bedeutsame Beschleunigung der Globalisierung auf. Das ändert sich aber, wenn die Güterexporte und Güterimporte auf die Wertschöpfung der Güterproduktion bezogen werden, denn dann ergeben sich fundamental unterschiedliche Offenheitsgrade bzw. eine dramatische Beschleunigung der Globalisierung ist erkennbar. So steigt der Offenheitsgrad der USA zwischen 1890 und 1990 nach der ersten Methode nur von 5,6 % auf 8,0 %, nach der zweiten Methode aber von 14,3 % auf 35,8 % (Feenstra 1998, S. 33, S.35). Nach neuen Studien ergibt sich für die USA für das Jahr 2000 ein entsprechender Wert von 54,6 %, was eine weitere Beschleunigung der Globalisierung signalisiert (IMF 2002, S. 128). Die Beschleunigung der Globalisierung ist auch auf die Intensivierung des globalen Zwischengüterhandels zurückzuführen, und damit auf die Internationalisierung von Produktionsketten. Auffallend ist, dass die Globalisierung nach der ersten Definition für manche Länder sogar hinter dem Wert von 1913 zurückbleibt. Feenstra (1998) zeigt auch an weiteren wichtigen Indikatoren das Ausmaß der internationalen Auf-

spaltung der Produktion auf, die zu immer mehr internationalem Handel von Zwischenprodukten führt. Ein umfassendes System von globalem Outsourcing und internationalen Produktionsketten wird dann - etwas oberflächlich – als Zunahme der Handelsintegration interpretiert. Dieser Zuwachs an Handelsintegration bedeutet eben nicht immer einen entsprechenden Zuwachs an Wertschöpfung und Einkommensbildung(UNCTAD 2002a, S. 77 ff) – bis hin zur Gefahr eines Verelendungswachstums(Immiserizing Growth) in Entwicklungsländern. Adäquate Indikatoren zur Analyse der Tiefe der Globalisierung sind daher notwendig, und neben dem Transnationalisierungsindex, der in den World Investment Reports der UNCTAD Verwendung findet, wird an zahlreichen weiteren Indikatoren zur Messung der Tiefe des Globalisierungsprozesses gearbeitet(vgl. auch Dörrenbächer 2000). Der Transnationalisierungsindex misst aber nur die Auslandsanteile an den Umsätzen, Vermögenswerten und Beschäftigtenzahlen, bezogen auf die entsprechenden Gesamtwerte der transnationalen Unternehmen; die Integrationstiefe in Produktionsketten kann damit aber nicht gemessen werden, weil auf allen Stufen der Kette Kontrakte mit unabhängigen Unternehmen erfolgen. Die Tiefe des Globalisierungsprozesses muss vor allem deshalb erfasst werden, weil nur so Handlungsspielräume für nationale bzw. globale Regulierungen und Institutionalisierungen erkennbar werden. Bei tiefer Globalisierung stellen sich besondere Herausforderungen für die nationale und internationale Politik gegenüber der Globalisierung(vgl. Prakash 2001), und damit insbesondere für die Durchsetzung von Möglichkeiten, Chancen und Risiken der Globalisierung zugunsten von Armen und armen Ländern zu beeinflussen. Es ist offensichtlich, dass die Chancen und Risiken der Globalisierung zunehmend von der Tiefe des Prozesses bestimmt werden, und dass viele Studien zu den Auswirkungen der Globalisierung eher auf die Breite denn auf die Tiefe des Prozesses bezogen sind. Die Analyse der Auswirkungen der tiefen Globalisierung auf Armut und Ungleichheit einerseits und auf Einkommensbildung und Verwundbarkeit von Ökonomien andererseits erfordert auch ein anderes analytisches Instrumentarium(vgl. auch UNCTAD 2001a; Kaplinsky 2000a; Kaplinsky 2000b; IMF 2002, S.115 ff). Insbesondere die Übertragung von weltwirtschaftlichen und industriespezifischen Schocks(Nachfrage- und Angebotschocks) wird beschleunigt, und damit werden viele Länder und zudem besonders Arbeitskräfte in den Niedrigeinkommensländern betroffen und zunehmend ökonomisch verwundbar sein. Zudem kann die Tatsache nicht unberücksichtigt bleiben, dass die beteiligten Länder noch abhängiger von stabilen internationalen Handelsre-

geln werden, und dass im Rahmen der internationalen Wertschöpfungsketten diese gelieferten Komponenten immer stärker rohstoffähnliche ökonomische Eigenschaften annehmen („Commoditization“ von arbeitsintensiv produzierten verarbeiteten Gütern, was Terms of Trade- Effekte, Marktschwankungen, Lerneffekte, Linkages etc. anbe- trifft). Dennoch wird dieser Trend der vertikalen internationalen Spezialisierung im Kontext von internationalen Produktionsketten eher weiter zunehmen (IMF 2002, S. 128 und 129).

2.3. Die Triebkräfte der Globalisierung:

Dominanz von Finanz- und Technologieentwicklung

Wichtig ist es, die Triebkräfte der Globalisierung zu erfassen, wobei es darum geht, aus der Fülle von Faktoren, die zur Beschleunigung von Globalisierung, zu immer neuen internationalen Interaktionen und wachsenden Interdependenzen führen, die- jenigen herauszufiltern, die von bestimmender Bedeutung für den Gesamtprozess sind. Dies ist notwendig, weil sonst jeder beliebige Faktor (Handelsliberalisierung, Verbreitung von Direktinvestitionen der transnationalen Unternehmen, Kapitalver- kehrsliberalisierung, Reduzierung der Informations- und Kommunikationskosten, Lo- gistik- und Transportkostenrevolution, Finanzmarktöffnung) als prozessbestimmend erscheinen mag (vgl. Wohlmuth 2002, S. 14-15). Nur dann, wenn es gelingt, die Haupttriebkkräfte der Globalisierung zu bestimmen, kann auch handlungsorientiert reagiert werden, kann gezeigt werden, wie und unter welchen Voraussetzungen ar- me Länder und arme Bevölkerungsschichten von der Globalisierung profitieren kön- nen. Über die allgemeinen Ursachen, die Ausprägungen, die historischen Etappen, die Transmissionsmechanismen und die Auswirkungen der Globalisierung gibt es sehr viele Studien, doch dieses Wissen reicht nicht hin. Gestaltung setzt voraus, dass wir mehr über die eigentlichen Triebkräfte der Globalisierung wissen müssen. Dann erst zeigen sich die Grenzen für die Gestaltung der Globalisierung. Die Haupt- triebkräfte der Globalisierung liegen im Bereich der technologischen Entwicklungsdyn- amik einerseits und im Bereich der Dynamik auf den Finanzmärkten andererseits. Es sind vor allem die „Technologie-Globalisierung“ und die „Finanz-Globalisierung“, die das Tempo der Globalisierung wechselseitig verstärken und die Richtung der Globalisierung bestimmen. Die international operierenden Unternehmen, Banken und Finanzinstitute sind es, die durch technisch-organisatorische Innovationen einerseits

und durch Finanzinnovationen andererseits die Globalisierung ständig vorantreiben. Die unternehmerischen Aktivitäten in diesen Bereichen sind einerseits beeinflussbar durch nationale technologie- und finanzsektorpolitische Rahmenbedingungen, andererseits aber durch global ausgehandelte und auch global wirksame Institutionen, Anreize und Regulierungen. Wenn nun große und multinationale Akteure (Unternehmen, Finanzinstitute und Banken) durch ihre Strategien auf mehr und mehr integrierten Märkten die Richtung und das Tempo der technologischen und der finanziellen Globalisierung bestimmen, dann wird der Gestaltungsspielraum für Nationalstaaten und auch für internationale Organisationen weithin begrenzt sein, und eine „Neuartikulierung“ ist gefordert (Prakash 2001). Mit den üblicherweise präsentierten einfachen Indikatoren der Globalisierung (Messung der Handelsöffnung, der Dynamik der Direktinvestitionen und der Zunahme der grenzüberschreitenden Kapitaltransaktionen) lässt sich das Phänomen der Globalisierung dann eben nicht mehr erfassen. Wie wichtig diese Triebkräfte der Globalisierung sind, das zeigen die jährlich präsentierten Daten zur technologischen Kapazität von Multinationalen Unternehmen (so in den World Investment Reports der UNCTAD), die Daten zur technologischen Leistungsfähigkeit von Ländern (so in den Human Development Reports des UNDP) einerseits und die mehr oder weniger regelmäßig präsentierten Daten über die Leistungsfähigkeit der nationalen Finanzsysteme, die Entwicklung der globalen Finanzmärkte und die Rolle der international operierenden Finanzinstitutionen (so in den Berichten der Weltbank, der OECD, des IWF bzw. der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) andererseits. Die finanzielle Globalisierung verstärkt („finanziert“) die technologische Globalisierung, und die technologische Globalisierung „schiebt“ die finanzielle Globalisierung an (durch neue technische und logistische Expansionsinstrumente).

Über die Auswirkungen dieser Triebkräfte der Globalisierung gibt es einige Einsichten, doch fehlen bislang aber Analysen und Bewertungen hinsichtlich der konkreten Gestaltungspotentiale. Es gibt zudem nur allgemeine Hypothesen über die Gewinner und Verlierer dieser so bestimmten Globalisierungstrends. In Abhängigkeit von der internationalen Ausrichtung der Akteure und des Grades der Mobilität von produktionsbestimmenden Faktoren, die diese Akteure nutzen, werden Chancen für Nationalstaaten, Unternehmen und Arbeitnehmer gesehen. Diese Chancen werden vor allem aber durch die Kohärenz der Nationalen Innovations- und Finanzsysteme bestimmt, die in armen Ländern oft aber nur rudimentär ausgeprägt sind. Von daher

sind die Spielräume für die Gestaltung der Globalisierung und die Nutzung der Chancen, die mit diesem Prozess verbunden sind, aber von gezielten Maßnahmen zur Stärkung der Nationalen Finanz- und Innovationssysteme abhängig.

2.4. Die Gestaltung der Wirtschaftspolitik in der Phase der Globalisierung der Weltwirtschaft: Wahrnehmung der Folgen und Identifizierung von Handlungsebenen

Eine weitere wichtige Ebene der Diskussion über die Folgen der Globalisierung und die Chancen, die dieser Prozess bietet, betrifft konkret die Handlungsebenen der Globalisierung. Wie wird der Prozess der Globalisierung aufgenommen und wie wird dieser politisch verarbeitet? Welche wirtschaftspolitischen Positionen und welche praktizierte Wirtschaftspolitik resultiert, und wie werden diese selbst durch den Globalisierungsprozess beeinflusst? Wir sehen überdeutlich, dass sowohl die OECD-Länder als auch die Entwicklungs- und Transformationsländer in der Wirtschaftspolitik sehr unterschiedlich auf diesen Prozess reagieren und oft sehr konträre Wirtschaftspolitiken verfolgen. Die Gestaltung der Globalisierung setzt daher voraus, dass wir über die Determinanten dieser Unterschiede mehr wissen und die Bedeutung dieser Unterschiede in den Auswirkungen auf das politische Handeln begreifen. Zürn(1996, S.126-130) gibt einige Hinweise, die es ermöglichen, den Grad der Vergesellschaftung des Prozesses der Globalisierung besser zu verstehen. Welche Stufen der gesellschaftlichen Verarbeitung des Phänomens gibt es, und wie gelingt es, von der untersten Ebene, der Verflechtungsebene, zum politischen Handeln zu kommen? Aus der mit der Globalisierung verbundenen ökonomischen, ökologischen, sozialen und politischen wie auch kulturellen Verflechtungs-Interdependenz ergibt sich die Auswirkungs-Interdependenz, die zunächst unabhängig von der Wahrnehmung der Akteure besteht. Werden aber diese Auswirkungen erkannt und sollen diese Auswirkungen dann gar gesellschaftlich und wirtschaftspolitisch gestaltet werden, dann kommt es zur Entscheidungs-Interdependenz, denn die Akteure erkennen nun, oft erst sehr spät nach der erfolgten Realisierung von Auswirkungen der globalen Verflechtungen im ökonomischen, ökologischen und sozialen Bereich, eine strategische Planungsnotwendigkeit. Erst auf dieser Ebene kann es zur politischen und rechtlichen Gestaltung und zur Regulierung bzw. Re-Regulierung von Globalisierungsprozessen kommen. Schließlich ist noch ein weiterer Grad der Vergesellschaft-

tung des Phänomens der Globalisierung, die Interessen-Interdependenz, zu berücksichtigen, denn die Herbeiführung eines internationalen Konsenses zur Regulierung von Auswirkungen der Globalisierung erfordert dann die konkrete Ausgestaltung von internationalen Regimes und die Errichtung von Institutionen zur Produktion von entsprechenden internationalen öffentlichen Gütern. Diese auf Identitätsbildung ausgerichtete Komponente der Globalisierung ist besonders kompliziert und langwierig, wie etwa die Verhandlungen über die „Doha-Agenda“ der WTO, die Überlegungen zu einem Insolvenzrecht für souveräne Schuldner (Staaten) auf IWF-Ebene, oder aber die Verhandlungen über den Kioto-Prozess deutlich zeigen. Betrachten wir die öffentliche Wahrnehmung über den Globalisierungsprozess näher, dann stellen wir fest, dass wir derzeit kaum mehr als einen unteren Rang der Problemerkennntnis erreicht haben, denn in vielen Bereichen sind wir von Entscheidungs-Interdependenzen und von Interessen-Interdependenzen offensichtlich meilenweit entfernt. Die Diskussionen über globale „Races To The Bottom“ zeigen diese gefährliche Tendenz der Reaktions-Verzögerung. Seit vielen Jahren wird über die Gefahr von Produktionsverlagerungen diskutiert, um Standorte mit niedrigeren Steuersätzen, niedrigeren Qualitäts- und Umweltstandards und mit niedrigeren Arbeits- und Sozialstandards auszunutzen. Aus dieser Erkenntnis von Auswirkungs-Interdependenzen folgen aber kaum oder gar nicht die notwendigen Entscheidungs- und Interessen-Interdependenzen. Dies betrifft die Phase der Globalisierung vom Typ 1, jetzt aber auch verstärkt die Phase der Globalisierung vom Typ 2. So wird seit Jahren über die Vertiefung des Globalisierungsprozesses durch internationale Unternehmen diskutiert, doch werden die Auswirkungen von internationalen Wertschöpfungsketten auf Armut und Ungleichheit weder auf nationaler Ebene noch auf internationaler Ebene unter dem Gesichtspunkt der Gestaltung diskutiert – wir bleiben noch immer auf der Ebene der Auswirkungs-Interdependenz stehen, obwohl sich der Prozess schon über Jahre beschleunigt hat. Unternehmen und Regierungen sind zunehmend mit den akuten Folgen der Globalisierung vom

Typ 2 befasst, doch werden weder auf nationaler noch auf internationaler Ebene die Entscheidungs-Interdependenzen und in einem weiteren Schritt dann die Interessen-Interdependenzen konkretisiert und mobilisiert, um internationale Steuersysteme, Arbeits- und Sozialstandards sowie Umweltnormen zu vereinbaren, die der Tiefe des Globalisierungsprozesses auch angemessen sind. Viele Diskussionen beziehen sich noch auf den Typ 1 der Globalisierung, insbesondere auch, wenn es um die Gefahr

von „Races To The Bottom“ geht. Viele Verzögerungen bei der Erfassung, bei der Wahrnehmung, bei der Entscheidung und beim internationalen Interessenausgleich beeinträchtigen die gesellschaftlichen und politischen Gestaltungsmöglichkeiten der Globalisierung. Die Globalisierungsbefürworter unterschätzen diese Verzögerungen. Die Positionen der Globalisierungskritiker sind oft sehr fundamental, beleuchten die kumulativen Gefahren der Globalisierung, gehen aber nicht allzu oft in die Richtung, gezielt die Entscheidungs- und Interessen-Interdependenzen zu verstärken, um Gestaltungspotentiale zu erkunden. Dies ist besonders dann ein großes Manko, wenn auf die Folgen der Globalisierung für die armen Länder und die Armen verwiesen wird. Die Chancen der armen Länder und der Armen zu verbessern setzt voraus, dass diese Stufen und Grade der Gestaltung von Globalisierungsprozessen verstanden und für politische Strategien genutzt werden.

Wie wird die Wirtschaftspolitik eines Landes in der Phase der Globalisierung gestaltet? Welche Handlungsspielräume bestehen überhaupt? Nordhaug(2002) zeigt in einer wichtigen Studie zu den Determinanten der Wirtschaftspolitik in der Phase der Globalisierung, dass die nationalen Wirtschaftspolitiken, die nationalen Institutionen und die nationalen Finanzsysteme von insgesamt drei Kräften bestimmt werden: erstens, der „Globalisierung von unten“, die aus der Beeinflussung durch die ökonomischen Triebkräfte der Globalisierung resultiert, und die den Typen 1 und 2 der Globalisierung entspricht; zweitens, der „Globalisierung von oben“, die sich aus Beeinflussungen durch internationale und supranationale Organisationen ergibt, aber auch die Wirkungen von dominierenden Staaten, wie den USA, auf den Globalisierungsprozess des betroffenen Landes einbezieht; aber auch transnationale Interessen und Allianzen, etwa von Unternehmen, wie auch transnationale Eliten spielen hier eine gewichtige Rolle und können den Prozess der Globalisierung eines Landes stark beeinflussen; drittens, der „Globalisierung von innen“, denn die Neuausrichtung der Wirtschaftspolitik und der Institutionen eines Landes in der Phase der Globalisierung kann auch durch autonome politische und institutionelle Entwicklungen erfolgen, wenn dort ausreichende „Transformationskapazitäten“ vorhanden sind. Am Beispiel von Korea vor und nach der Asienkrise wird bei Nordhaug(2002) deutlich gemacht, dass die Öffnung der Finanzmärkte vor der Krise nicht nur oder nicht primär über einen exogenen Globalisierungsdruck vermittelt sein musste; neben den Globalisierungstrends von unten oder von oben ist auch eine autonome politische Orientierung in Richtung auf die Globalisierung von nationaler Wirtschaftspolitik und nationalen

Finanzinstitutionen plausibel . Interessendivergenzen im politischen und ökonomischen Establishment Koreas zwischen den Interessen der multinationalen Konglomerate(Chaebols) an einer günstigen Finanzierung über das kontrollierte Finanzsystem einerseits und den Interessen anderer Wirtschaftssektoren an einer Öffnung der Finanzmärkte andererseits führten letztlich zu einem Globalisierungsschub durch die konsequente Öffnung der Finanzsektoren. Es entwickelten sich in Korea demnach spezifische politische „Transformationskapazitäten“ mit Auswirkungen, die als notwendige Anpassung von innen an die Globalisierungstrends gewertet, aber auch als autonome Politikänderungen in der Phase der Globalisierung gesehen werden können. Es ist aber auch denkbar, dass die „Globalisierung von innen“ nicht die „Globalisierung von oben“ und die „Globalisierung von unten“ durchsetzt bzw. verstärkt, sondern es kann auch zu Interessendivergenzen anderer Art kommen, also zu einer Bremsung der Anpassung an den Globalisierungstrend von oben und von unten durch nationale autonome Politiken. Diese Unterscheidung nach den Kräften, die auf die Globalisierungsrichtung und auf das Globalisierungstempo einwirken, ist wichtig, denn erst die Kenntnis dieser Zusammenhänge ermöglicht die Gestaltung von jenen Globalisierungsprozessen, die auf die Wohlfahrt von armen Ländern und von Armen in diesen Ländern einwirken.

3. Chancen und Risiken der Globalisierung: Globalisierung vom Typ 1

3.1. Intra-nationale Effekte der Globalisierung

Inwieweit gibt es Möglichkeiten, Verlierer und Gewinner der Globalisierung vom Typ 1 festzustellen? Diese Frage beschäftigt viele Ökonomen und auch Soziologen und Politologen, und seit Jahren werden Kriterien gesucht, um die Gruppen der Gewinner und Verlierer zu identifizieren. In einem kleinen Schaubild hat dies Streeten (1996) schon vor Jahren versucht, doch sind die Gewinner und Verlierer in diesem Schaubild sehr heterogene Größen(bestimmte Länder und Regionen, bestimmte soziale Gruppen, Vermögensbesitzer/Personen ohne Vermögen, qualifizierte/weniger qualifizierte Arbeitskräfte, Unternehmen in Abhängigkeit von Größe und Anpassungsfähigkeit, spezifische Outputs und Inputs, Produktionsfaktoren, bestimmte Gruppen von Arbeitskräften, Schuldner/Gläubiger, Bezieher von Einkommen wie Gewinne/Löhne, und gesellschaftliche Gruppen, die mehr oder weniger von öffentlichen

Leistungen und von sozialen Transfers abhängig sind, Frauen/Männer, internationale gegenüber nationalen Sektoren, internationale/lokale Bindungen, globale/lokale Kulturen), so dass auf dieser Basis auch keine klare Systematisierung von Effekten der Globalisierung möglich wird. Zudem wird auch nicht deutlich genug unterschieden, welche Gruppen innerhalb von Ländern und zwischen Ländern im Ländervergleich zu den Gewinnern und Verlierern zählen werden, und wie sich diese Positionen verändern können. Das dynamische Moment in der Positionierung von Gewinnern und Verlierern wird kaum analysiert, und rein statische Betrachtungen dominieren. Das Problem ist dann aber, dass nur Facetten des Globalisierungsprozesses betrachtet werden. Zudem wird oft nur eine Form der Globalisierung betrachtet, aber die Ergebnisse werden unscharf auf den gesamten Globalisierungsprozess übertragen. So wird etwa die Handelsliberalisierung als eine Facette der Globalisierung betrachtet, um die Gewinner und die Verlierer in diesem Prozess der Öffnung zu identifizieren, doch wird nicht immer unterschieden hinsichtlich des Übergangs zu einem neuen Handelsregime einerseits und der Situation danach. Das heißt aber, dass oft nur kurzfristige Positionen zwischen Gewinnern und Verlierern beschrieben werden, nicht aber längerfristige und gleichgewichtige Ergebnisse. Oder aber es wird mit Blick auf die Asienkrise versucht, die Wirkungen von kurzfristigen Kapitalbewegungen und von Portfolioinvestitionen auf Produktion, Beschäftigung und Armut zu beschreiben, also vordergründig die Gewinner (Gläubiger, Staatsunternehmen, staatliche Regime, transnationale Unternehmen, etc.) und die Verlierer (sozial Schwache, Arme, Arbeitslose, Lohnarbeiter, kleine und mittlere Unternehmen, Schuldner etc.) in diesem Prozess der Globalisierung festzustellen, ohne aber auf die Hintergründe der wirtschaftspolitischen Fehler im Bereich der Wechselkurspolitik, der Finanzmarktöffnung und der Kapitalverkehrsliberalisierung einzugehen. Dies ist vordergründig, denn die Gruppen der Gewinner und Verlierer sehen ganz anders aus, wenn eine vorsichtige Politik der Öffnung der Finanzmärkte und der Kapitalverkehrsliberalisierung praktiziert wird und diese Politik durch eine geeignete Wechselkurspolitik wie auch durch eine langfristig gestaltende autonome Wirtschaftspolitik unterstützt wird, wie dies in Malaysia, in Chile, aber auch in der VR China geschehen ist.

Zudem ist es auch so, dass mit sehr simplem Modellen von Interessengruppen und Betroffenen argumentiert wird, wenn versucht wird, die Folgen der Globalisierung zu analysieren. Die verwendeten Modelle der internationalen Handelstheorie gehen entweder davon aus, dass die Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit unterschiedlich

betroffen sind oder aber es wird ganz allgemein auf die Position von qualifizierten gegenüber den weniger qualifizierten Arbeitskräften Bezug genommen. Andere Ansätze, die stärker von den Theorien der Direktinvestition oder von Theorien des Steuer- und Standortwettbewerbs bestimmt sind, gehen vom Internationalisierungsgrad von Unternehmen und von der Mobilität von Produktionsfaktoren (der Position von mobilen gegenüber immobilien Faktoren) aus, um Gewinner und Verlierer zu bestimmen. Public Choice -Theorien wiederum bieten die Möglichkeit, verschiedene Modelle der Organisation staatlicher Leistungsangebote zu vergleichen und dann Globalisierungswirkungen für Gruppen und Regionen in einem Gesamtstaat festzustellen. Die oben genannten Hypothesen über die Wirkungen der Globalisierung, die von herkömmlichen – und oft statischen - Theorien angeleitet sind, führen dann in der Anwendung auf Länder und im Ländervergleich zu einer hohen Aggregation von Gruppen, und zudem ergeben sich nicht nur für ein einzelnes Land, sondern erst recht im Ländervergleich große Datenprobleme in der Analyse. Meist wird davon ausgegangen, dass 4 Gruppen/Akteure von der Globalisierung betroffen sind (Haushalte, Unternehmen, Arbeitsanbieter mit unterschiedlicher Qualifikation, und schließlich der Staat als Gesamtstaat mit diversen Teilregionen/Teilinstitutionen). Die Ergebnisse sind dann auch wenig differenziert, wenn auch erste Anhaltspunkte für die Einschätzung von Gewinn- und Verlustpositionen durchaus ermöglicht werden und auch die Plausibilität von manchen Ergebnissen hoch zu sein scheint. Auffallend ist auch, dass der Zugang zu nationalen Finanz- und Technologiesystemen offensichtlich kaum thematisiert wird, wenn versucht wird, die Wirkungen der Globalisierung auf arme Länder und auf Arme zu beschreiben. Und dies, obwohl wir wissen, dass der Zugang von kleinen Produzenten in armen Ländern zu Krediten ein entscheidendes Hemmnis für Wachstum ist, und obwohl wir wissen, dass der Zugang zu Innovationspotentialen eine wesentliche Voraussetzung für das „Upgrading“/das „Aufschließen“ von Klein- und Kleinstbetrieben zu dynamischen Produktionsweisen ist. Schließlich wird auch auf spezifische soziale Gruppen (wie Gewerkschaften, Verbände, Arbeitgebervereinigungen, Handwerkerverbände, etc) nur in wenigen Analysen über die Globalisierungswirkungen eingegangen. Auch eine Differenzierung des „Staates“ nach Leistungsangeboten bzw. Finanzierungsmodalitäten und nach Graden der Dezentralität und Lokalität findet sich in diesen Modellen nicht, und auch sonstige Ebenen der staatlichen Daseinsvorsorge (Sozialversicherungsträger) bzw. der staatlichen und öffentlich-rechtlichen Wirtschaftsaktivität (Staatsunternehmen,

Kammern) werden in solche Analysen nicht oder nur am Rande einbezogen. In der Tabelle 2 (im Anhang) wird der Versuch unternommen, die relevanten Hypothesen über die Gewinner und Verlierer des Globalisierungsprozesses in einer Synopse zusammenzufassen. Wir beziehen uns dabei vor allem auf die Entwicklungsländer, doch ist dieses Schema auch für andere Länder(Industrie- und Transformationsländer) durchaus anzuwenden. Die in der Tabelle 2 (im Anhang) dargestellten Hypothesen müssen aber auf dem Hintergrund oft sehr spezifischer theoretischer Annahmen bewertet werden. Bei den „Haushalten“ zeigt sich nicht nur in Entwicklungsländern eine deutliche Zunahme des Anteils der Kapitaleinkommen am gesamten Einkommen, weil die Liberalisierung und Deregulierung der Finanzmärkte, die Art und Weise der Gestaltung der Finanzsektorreformprogramme und die hohe internationale Mobilität von Kapital diese Einkommensform in mehrfacher Weise begünstigten. Empirische Belege für einen teils überaus starken Anstieg des Anteils der Kapitaleinkommen finden sich immerhin für die letzten beiden Jahrzehnte(vgl. Cornia/Court 2001, S. 11). Ebenfalls plausibel ist die Annahme, dass die international ausgerichteten Unternehmen der Entwicklungsländer und insbesondere jene Unternehmen, die von ausländischen Partnern übernommen werden, allein schon auf Grund des Zugangs zu den öffentlichen Gütern auch anderer Länder Vorteile haben, die nationale Unternehmen und vor allem kleine und mittelständische Unternehmen(KMU) nicht haben, wenn diese mit den oft wenig ausgebauten öffentlichen Güterangeboten des Landes auskommen müssen(Bildungs- und Gesundheitseinrichtungen sind hier Beispiele von großer Bedeutung). Hinzu kommen andere Vorteile der international operierenden Unternehmen, etwa bei der Finanzierung, Marktinformation und im Bereich der Besteuerung. Ebenfalls stark empirisch abgestützt scheint die These, dass die wenig qualifizierten Arbeitskräfte in Entwicklungsländern Vorteile haben, wenn offene Märkte vermehrt zum Export von arbeitsintensiven Gütern führen und sich so die Einkommensposition der Bezieher niedriger Löhne dann verbessern könnte. Dies ist das Hauptargument/Standardargument derjenigen, die in der Globalisierung eine Chance für die Bezieher niedriger Einkommen in der Industrie und in der Landwirtschaft der Entwicklungsländer sehen, doch gilt dies allerdings nur dann, wenn nicht ungünstige Angebots- und Nachfragekonstellationen zu neuen Ungleichgewichten auf den Weltmärkten führen(vgl. das „Fallacy of Composition“ –Argument, wenn durch den gleichzeitigen Markteintritt von vielen Ländern mit Ausstattungsvorteilen bei billiger Arbeitskraft die Terms of Trade der Anbieter sich kontinuierlich verschlechtern; vgl.

dazu UNCTAD 2002a, Chapter IV; Kaplinsky 2000a). Hingegen gilt die Annahme, dass die „Lohnspreizung“ in Entwicklungsländern zwischen den Löhnen für qualifizierte und weniger qualifizierte Arbeit bei offenen Märkten im Gegensatz zu den diesbezüglichen Tendenzen in den Industrieländern daher abnehmen werde (Streeten 1996), nicht unbedingt als empirisch belegt, denn mehrere Kräfte wirken in die entgegengesetzte Richtung (Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften zur Technologieabsorption, ungebremste Zunahme des „Brain Drain“, Effizienzlohnüberlegungen, etc). In Bezug auf die Gewinner und Verlierer beim „Staat“ und in dessen öffentlich-rechtlichen Einrichtungen aller Art gilt nicht unbedingt die populäre Annahme, dass die Globalisierung die produktiven Sektoren und Bereiche im Staatswesen stärkt/„belohnt“ und die unproduktiven Sektoren zurückdrängt/„abstrafft“. Dies gilt nur dann, wenn eine optimale Relation zwischen Steuereinnahmen und dem Angebot von öffentlichen Gütern durchsetzbar wäre. Die überaus angespannte fiskalische Situation in Entwicklungsländern, auch im Gefolge der Liberalisierungsmaßnahmen, lässt hier aber große Zweifel bestehen (vgl. UNDP 1999, S. 92-93). Die wachsende fiskalische Anspannung („resource squeeze“), die viele Entwicklungsländer betrifft, ist von fundamentaler Bedeutung, da die wichtigen öffentlichen Leistungen nicht mehr mit den zu erwartenden Steuereinnahmen finanziert werden können. Andererseits ist es aus zentralen politisch-ökonomischen Argumenten nicht ableitbar, dass die Globalisierung aus dem Prozess heraus zur Erosion von unproduktiven Sektoren und Einkommensquellen im Staatswesen führen werde. Bei den „sozialen Gruppen“ mag es wohl so sein, dass Arbeitgeberinstitutionen und international vernetzte Verbände und Interessengruppen in der Globalisierung gewinnen können, während die Gewerkschaften und die Interessenvertretungen von Kleinproduzenten (etwa von Bauern und Handwerkern) durch die Globalisierung weiter unter Druck geraten könnten. Die fehlende Möglichkeit, gewerkschaftlich im Interesse der Arbeitnehmer/Kleinhandwerker zu agieren, ist hier bestimmend. Dies scheint auch weitgehend empirisch belegt (vgl. Rudra 2002). Offensichtlich können die Arbeitnehmer/Kleinproduzenten in Entwicklungsländern auf Grund fehlender Marktmacht/Organisationsmacht kein nennenswertes Gewicht aufbringen, um die Erosion von wohlfahrtstaatlichen Einrichtungen und Initiativen in ihren Ländern aufzuhalten; dies ganz im Gegenteil zur Situation in den OECD-Ländern (Rudra 2002). Damit wird auch das gängige Argument von den Handelsgewinnen der weniger qualifizierten Arbeitskräfte in den Entwicklungsländern relativiert, denn die relative Erhöhung der

Lohn- und Arbeitseinkommen dieser Gruppen kann nicht unabhängig vom Zustand der wohlfahrtsstaatlichen Einrichtungen im Lande bewertet werden. Wird dann noch auf die Sektoren der Wirtschaft nach dem Grad der internationalen Ausrichtung Bezug genommen, dann zeigt sich deutlich, dass jene, die international handelbare Güter produzieren, gleich mehrfach im Vorteil sind, denn nicht nur Kosten- und Effizienzgewinne, sondern auch Innovationsvorteile und Produktivitätsschübe führen zu einer Stärkung dieser Sektoren, während die Produktion von nichthandelbaren Gütern, trotz der elementaren Bedeutung für die Versorgung und Beschäftigung der Bevölkerung, weiter unter Druck gerät. Da diese nationalen Sektoren meist für die unmittelbare Daseinsvorsorge der Bevölkerung produzieren (Trinkwasser, traditionelle Energiequellen, Entsorgungseinrichtungen, lokale Nahrungsmittelproduktion, lokale Baumaterialien, lokale Transportmittel), entstehen zusätzliche Belastungen für die Bevölkerung, die aus den Gewinnen der international ausgerichteten Sektoren nicht wettgemacht werden können. Entscheidend für die Positionierung bei den Gewinnern oder Verlierern ist schließlich der Zugang zu den wichtigen Systemen für die Expansion von Unternehmen - der Zugang zu den Nationalen Finanz- und Innovationssystemen. Es ist hinlänglich bekannt, dass kleine Produzenten in Entwicklungsländern in der Landwirtschaft und im Handwerk kaum investieren können, weil die Finanzierung der Investitionen und die Einbindung in innovative Systeme zur Stärkung/Akkumulation von notwendigen Kompetenzen fehlen. Dies kann alles politisch-gestaltend gelöst werden, doch darf nicht übersehen werden, dass bislang in vielen Entwicklungsländern diese beiden Systeme sehr unterentwickelt sind. Diese Systeme sind allenfalls rudimentär entwickelt und weisen Lücken auf, die zu weiterer Ungleichentwicklung in regionaler und sektoraler Hinsicht und zwischen Städten und ländlichen Gebieten führen werden. Insgesamt zeigt sich, dass die Globalisierung auch eine Reihe von Optionen und Chancen bietet, doch wird es sehr entscheidend sein, wie die Gewinner die Verlierer der Globalisierung „entschädigen“ können bzw. wollen und welche Rolle der Staat dabei spielen kann. Für die OECD-Länder ist die Antwort auf diese Frage von zentraler Bedeutung in der politischen Diskussion (vgl. Kapstein 2000, Gundlach 2000, Nunnenkamp 1996), doch für die Entwicklungsländer finden sich solche Überlegungen kaum (wenn auch vom UNDP deutlich gemacht wird, dass auch geeignete Kompensationsmechanismen für Entwicklungsländer vorstellbar sind; vgl. UNDP 1999, S. 84ff). Die allgemeine Behauptung, dass offene Handelsregime der Entwicklungsländer und offene Märkte in der Weltwirtschaft ge-

nerell zu mehr Chancen für die wenig qualifizierten Arbeitskräfte dieser Länder führen werden(vgl. dazu auch die vorsichtige Bilanz in World Bank 2002, S. 104ff), und dass international orientierte Unternehmen in Entwicklungsländern durchaus Chancen auf Massenmärkten mit preiswerten Produkten und auf diversen Nischenmärkten mit Preissetzungsspielräumen nutzen könnten, ist wenig substantiiert. Dies zeigt Mosley(2000) in einer empirischen Überprüfung der zentralen Aussagen des „Washington Konsensus“, der die international empfohlene Wirtschaftspolitik für die Entwicklungsländer beschreibt; im Gegensatz zur propagierten Agenda zeigt die empirische Überprüfung, dass – unabhängig und neben der „Offenheit“ von Ökonomien - Maßnahmen der selektiven Protektion zur Kompensation von strukturellen Nachteilen und von Marktversagen, der Finanzsektorentwicklung, der armutsorientierten Reform- und Wachstumspolitik, der umfassenden Realkapital- und Humankapitalbildung, und der Sicherung von Politikstabilität bzw. politischer Stabilität allergrößte Aufmerksamkeit verdienen. Vernachlässigt werden im „Washington Konsensus“ auch Faktoren, die den Zustand der Weltwirtschaft einbeziehen. Denn die o.a. Gefahren der „fallacy of composition“ bei schnell wachsendem Angebot von Niedriglohn-Produkten aus vielen Entwicklungsländern und einer weiteren Erosion des Wohlfahrtsstaates in diesen Ländern aus fiskalischen Gründen dürfen bei der Politikformulierung nicht unberücksichtigt bleiben. Zudem ist es auch wenig wahrscheinlich, dass in dieser Situation die notwendigen Reformen des Staatsapparates durchgesetzt werden können, die in Bezug auf die Steigerung der Exportkapazität und das „Management der Handelsintegration“ unabdingbar sind(vgl. UNCTAD 2002c, S. 101ff). Zu berücksichtigen ist auch, dass viele Globalisierungshemmnisse diese potentiellen Vorteile der Globalisierung wieder zunichte machen, wenn wir vor allem auch an die gravierenden Folgen des Agrarprotektionismus und des Protektionismus im Bereich der Textil- und Bekleidungsindustrie denken(vgl. insbesondere Lankes 2002 zur Situation in diesen beiden Sektoren; und vgl. IMF 2002, S. 81ff, zum Agrarprotektionismus und dessen Folgen für die Entwicklungsländer) .

Von großer Bedeutung ist die Einschätzung, inwieweit Entwicklungsländer die Auswirkungen der Globalisierung auf die staatlichen Ausgaben und die staatlichen Einnahmen beeinflussen können. Für die OECD-Länder wurde immerhin nachgewiesen, dass diese Effekte durchaus beherrschbar sind und dass die notwendigen Anpassungen auf beiden Seiten des Budgets so durchführbar sind, dass Globalisierung und Sicherung des Wohlfahrtsstaates vereinbar bleiben. Trotz der notwendigen An-

passungen im Bereich der Besteuerung bleiben auf der Ausgabenseite offensichtlich genug Anpassungsspielräume bestehen(vgl. Heinemann 2000), doch gilt dies eben nicht für viele Entwicklungsländer, denn die Nutzung der Chancen der Globalisierung erzwingt Ausgaben für viele neue standortsichernde Aufgaben, die finanziert werden müssen, während die staatlichen Einnahmen insbesondere durch den o.a. mehrfachen „resource squeeze“ kurz- und mittelfristig weiter zurückgehen werden. Auch bei optimaler Reformpolitik und entsprechender Sequenz der Reformschritte wird die Globalisierung auf der Ausgabenseite zu neuen Finanzierungsnotwendigkeiten in den Bereichen Standortsicherung, Humankapitalbildung, Soziale Sicherung etc führen, um die Gewinner ökonomisch nachhaltig zu stärken und die Verlierer angemessen zu kompensieren(vgl. dazu auch die Studie World Bank 2002 mit der leider wenig konkretisierten These von der „Inclusive World Economy“).

Insgesamt ist der Befund, der sich aus modelltheoretischen Überlegungen und empirischen Belegen zur Identifizierung von Gewinnern und Verlierern der Globalisierung aus intra-nationaler Sicht ergibt, bisher wenig befriedigend. Dies betrifft ausdrücklich auch die Modelle und Studien, die sich auf die OECD-Länder beziehen(vgl. Kapstein 2000 zur Diskussion über wichtige Arbeiten für die USA und andere Industrieländer; und vgl. für die Bundesrepublik Deutschland die interessante Studie von Bohnet/Schatzenstaller 2001). Abgesehen davon, dass diese Modelle nicht getestet werden, oft nur Illustrationen und Plausibilitätsüberlegungen bieten, sind auch manche Klassifizierungen von betroffenen Gruppen und viele Annahmen überaus fragwürdig, da der Werkzeugkasten der ökonomischen Theorien und die vorhandenen Instrumente eher beliebig genutzt werden; auch die Art und Weise der Datenanalyse lässt in diesem Bereich viel zu wünschen übrig. Die Kenntnis über die Auswirkungen der Globalisierung auf die Lohnunterschiede in den Industrie- und in den Entwicklungsländern ist ein Beispiel, das den wenig befriedigenden Zustand der Diskussion über die Globalisierungsfolgen deutlich zeigt. Auch die Annahmen und Modelle zur Produktionsverlagerung („Corporate Mobility“) mit dem Ziel, von „Races to the Bottom“ zu profitieren, sind wenig ausgegoren, und empirische Belege sind kaum zu finden. Viele faktische Ungereimtheiten spielen auch eine große Rolle in der Diskussion, wenn etwa argumentiert wird, dass die Haushalte mit Kapitaleinkommen diese international diversifiziert anlegen, obwohl faktisch die Globalisierung in diesem Bereich wohl ansteigt, vom Niveau her aber in vielen Ländern noch eher gering ist(vgl. IMF 2001, S. 73-75). Sicherlich wird es aber immer wichtiger werden, Modelle zur Identifizierung

von Gewinnern und Verlierern der Globalisierung aus kurz-, mittel- und längerfristiger Sicht zu entwickeln und für strategierelevante Simulationen zu nutzen, vor allem, um kontraproduktive Auseinandersetzungen über Wohlfahrtsumverteilungen in der Phase der Globalisierung zu vermeiden. Solche Modelle werden dann auch die wichtige Funktion haben, wesentliche Unterschiede in den Folgen der Globalisierung für OECD-Länder einerseits und für Entwicklungs- und Transformationsländer andererseits deutlich zu machen. Unterschiede in der Bewertung der Globalisierung ergeben sich dann sicherlich bei der Einschätzung der Position von Unternehmen des privaten Sektors, da in Entwicklungs- und Transformationsländern die Position von internationalen Unternehmen mit ausländischer Kapitalbeteiligung gegenüber den heimischen Unternehmen wesentlich dominanter ist, auch hinsichtlich der Bewertung von Investitionsrisiken und der damit verbundenen Tendenz, Kapitaleinkommen und Kapitalanlagen schnell zu transferieren (Realität der Kapitalflucht). Auch auf Grund der Tendenz zur Migration von qualifizierter Arbeitskraft (Brain Drain), und auf Grund der Tatsache, dass der Staat oft zu wenig anpassungsfähig sein wird, um sich den Implikationen der Globalisierung für das staatliche Budget zu stellen (Folgen der Handelsliberalisierung für die Steuereinnahmen und Staatsausgaben, der Globalisierung der Steuerbasis durch internationale Unternehmen, des zunehmenden Steuerwettbewerbs, oder auch des Wachstums der Schattenwirtschaft), kommt es zu schwierigen Konstellationen für die Entwicklung der Privatsektoren. Wenn zudem davon ausgegangen werden muss, dass der Druck auf eine Erhöhung der Staatsausgaben in diesen Ländern zukünftig noch stärker ansteigen wird, weil die Globalisierung viele sozial- und wirtschaftsstrukturelle Änderungen erfordert, weil zusätzliche Staatsausgaben komplementär zu den privaten Investitionen notwendig werden, dann sind die Handlungsspielräume für die Politik als extrem eng einzuschätzen (vgl. UNDP 1999, S. 84ff, zu diesen Restriktionen und zu den Chancen für nationalstaatliche Politiken, die auf eine Globalisierung im Dienste der „menschlichen Entwicklung“ abzielen). Dennoch bleibt unbestritten, dass auch die Entwicklungs- und Transformationsländer, obwohl gegenüber den OECD-Ländern unterschiedliche Konstellationen und Gruppierungen von Verlierern und Gewinnern der Globalisierung gegeben sein werden, über Steuerungspotentiale verfügen, um die Wirkungen der Globalisierung erfolgreich zu gestalten.

3.2. Inter-nationale Effekte der Globalisierung: Armut und Ungleichheit

Wichtig ist aber jetzt die Beantwortung der Frage, wie sich verschiedene Globalisierungstrends vom Typ 1 der Globalisierung auf die ökonomische und soziale Situation von Entwicklungsländern auswirken werden, ob mit diesen Trends notwendigerweise mehr Armut und Ungleichheit einhergehen, oder ob in diesen Ländern auch positive Effekte in Bezug auf Armut und Ungleichheit nachweisbar sind. Zudem stellt sich die Frage nach der Gestaltung: können die Auswirkungen auf Armut und Ungleichheit beeinflusst werden? Allgemeine Studien zu den Folgen der Globalisierung auf die Armut und die Ungleichheit in Entwicklungsländern sind wenig hilfreich, wenn zu wenig oder gar nicht nach den verschiedenen Globalisierungsdimensionen differenziert wird und wenn die Kausalitäten nicht geklärt werden. Viele Studien, die in den letzten Jahren zu dem vermuteten Zusammenhang von Globalisierung und Armut bzw. Ungleichheit in den Entwicklungsländern vorgelegt wurden, erfüllen beide notwendigen Kriterien der Analyse nicht. Weder wird differenziert noch wird auf die Kausalitäten eingegangen. Eine Reihe von Studien geht wohl davon aus, dass die Tendenzen der Globalisierung und die Tendenzen bei Armut und Ungleichheit für die letzten 20 Jahre einen erkennbaren Zusammenhang zeigen, doch wird nicht versucht, einzelne Dimensionen und/oder Kausalitäten aufzuzeigen(vgl. z. B. Weisbrodt/Baker/Kraev/Chen 2001). Immerhin zeigt sich aber, dass in den letzten beiden Jahrzehnten Fortschritte in Bezug auf ökonomische und soziale Leistungskriterien(Wachstum, Lebenserwartung, Kindersterblichkeit, Bildung und Alphabetisierungsgrad) geringer geworden sind. Der abnehmende Fortschritt bei wichtigen ökonomischen und sozialen Entwicklungsindikatoren wird nicht auf einzelne Faktoren der Politik in der Phase der Globalisierung zurückgeführt, doch wird ein möglicher Zusammenhang mit der praktizierten (neoliberalen) Wirtschaftspolitik nicht ausgeschlossen. Es wird allerdings deutlich, dass die beobachtbaren Entwicklungsindikatoren für die letzten beiden Jahrzehnte nicht den Schluss zulassen, dass der Globalisierungsprozess notwendigerweise im Interesse der Armen gewirkt hätte. Andere Studien(etwa Cornia/Court 2001) konstatieren für die letzten beiden Jahrzehnte dramatische Entwicklungen zu mehr Ungleichheit in den Entwicklungsländern, aber auch in vielen Ländern anderer Ländergruppen, doch wird sehr differenziert versucht, diese Trends auf „traditionelle“ und „neue“ Verursachungsfaktoren zurückzuführen. Die Faktoren, die als bestimmend für die „neue Ungleichheit“ und auch als wesentli-

che Ursache der wachsenden Schwierigkeiten einer Bekämpfung von Armut gesehen werden, gilt es nun systematisch hinsichtlich ihrer Wirkungen zu prüfen(vgl. Cornia/Court 2001). Diese neuen Faktoren sind technologische Veränderungen, Handelsliberalisierung, Stabilisierungsprogramme, Finanzsektorliberalisierung, Privatisierungsprogramme, Änderungen bei den Arbeitsmarktinstitutionen, und Änderungen bei den Prioritäten der staatlichen Budgetpolitiken. Insgesamt scheint die neue Orientierung der Wirtschaftspolitik in den letzten beiden Jahrzehnten von ganz entscheidender Bedeutung zu sein; dadurch habe die zunehmende Ungleichheit auch Wachstumswirkungen(der Struktur und der Höhe des Wachstums nach) gehabt, die eine weitere Reduzierung von Armut verhindert hätten. Während die Wirkungen von technologischer Dynamik und von Handelsliberalisierung auf Armut und Ungleichheit offensichtlich stark überschätzt werden, also die Gefahren überbewertet und die Chancen unterbewertet würden, gilt für die makroökonomischen Politiken im weiteren Sinne, insbesondere auch für die Rolle von Finanzsektorpolitiken, und für Arbeitsmarkt- und Fiskalpolitiken, dass diese Politiken für die Gestaltung der Folgen von Globalisierung entscheidend geworden sind. Ungleichheit und Armut werden in ihrer Dynamik und Dramatik also ganz entscheidend durch die Wirtschaftspolitik in den oben genannten Bereichen bestimmt.

Wenig hilfreich sind aber Studien, die auf Differenzierungen und Kausalitäten weitgehend verzichten, aber den Eindruck von plausiblen Verbindungen zwischen Globalisierung und Armut in den Entwicklungsländern erwecken. Diese wenig produktive Methode legt Watkins(2002) offen, wenn er die Positionen von Dollar/Kraay(2002) kritisch bewertet. Die Logik von Dollar/Kraay(2002) baut auf dem Argument auf, dass die „Öffnung“ von Volkswirtschaften aller historischen Erfahrung nach zu höherem und zu dauerhafterem Wachstum führt, und dieses Wachstum dann auch aller historischen Erfahrung nach zur Armutsreduzierung beiträgt. Wird nun dieser positive Zusammenhang zwischen Öffnung, Wachstum und Armutsreduzierung auch noch durch einen sogenannten Leistungsvergleich von „reformbereiten“ Ländern(mit konsequenter Öffnungspolitik) und „reformabgeneigten“ Ländern(ohne konsequente Öffnungspolitik) quantitativ belegt/„bewiesen“, dann scheint der Nachweis gelungen, dass Globalisierung die Armut reduziert. Viele Studien des IWF und der Weltbank gingen in den letzten Jahren diesen Weg der Argumentation(vgl. etwa auch Aninat 2002, World Bank 2002), doch wird weitgehend auf Differenzierungen und Kausalitäten verzichtet, insbesondere dann, wenn es um die empirische Überprüfung der The-

se von den positiven Wirkungen der Globalisierung für die Armutsreduzierung geht. Ausgangspunkt dieser Studien ist immer die Frage, welche Ergebnisse zeigen offenere Ökonomien gegenüber den weniger offenen Ökonomien hinsichtlich Wachstum, Armutsreduzierung, Nutzung von Mitteln aus der Entwicklungszusammenarbeit etc. Diese Studien sind allesamt umstritten, da die „Offenheit“ sehr eng definiert wird und auch die Qualität der geforderten/empfohlenen „Reformpolitik“ wenig konkretisiert und begründet wird.

Problematisch ist aber auch der Versuch, der sich bei vielen Globalisierungskritikern findet(vgl. etwa Gerster 2001), die Argumentationskette einfach umzudrehen, auf Differenzierungen und Kausalitäten weitgehend zu verzichten, und einfach zu argumentieren, dass Globalisierung aller historischen Erfahrung nach zu ungleicher Entwicklung und zu einseitigen Wachstumsgewinnen führen müsse, so dass dann notwendigerweise mehr Armut und Ungleichheit den Prozess der Globalisierung begleiten müssten. Auch diese Argumentation schließt letztlich eine effektive Gestaltung der Globalisierung im Interesse von Armen und armen Ländern aus. Der Ansatz von Oxfam(Oxfam 2001, Watkins 2002) ist in diesem Zusammenhang sehr interessant, denn es wird sehr dezidiert vor Auseinandersetzungen ohne Gestaltungsperspektive zwischen Anhängern einer „globaphobia“ einerseits und einer „globaphilia“ andererseits gewarnt(Watkins 2002, S. 24); gefordert wird, Wege zur Gestaltung der Globalisierung im Interesse von Armen zu finden und durchzusetzen. Mosley(2000) fordert daher auch schnelle und deutliche Änderungen bei den IWF/Weltbank-Politikempfehlungen für Entwicklungsländer, und zwar in der Richtung zu mehr Pragmatismus und zu weniger Dogmatismus. Dazu gehören vor allem Politiken, die sich wieder verstärkt auf die Standardfaktoren des Wachstums beziehen(z.B. Humankapitalbildung), auf die Kompensation von strukturellen Barrieren und Marktverzerrungen(auf Kapital- und Gütermärkten), sowie auf Maßnahmen zur Sicherung der Stabilität von Politiken.

Etwas differenzierter sind die Ansätze, von konventionellen Analysen auf der Basis von Ländervergleichen auf komplexe Länderanalysen überzugehen, um dann auch Sub-Regionen und Stadt-Land-Vergleiche durchführen zu können. Die Effekte der Globalisierung auf Armut und Ungleichheit können dann ohne die methodischen Probleme aus der Analyse von Ländervergleichen - mit allen nur denkbaren Strukturunterschieden und externen Einflussfaktoren - betrachtet werden. Interessant sind diesbezüglich die Studien, die sich auf die VR China beziehen(Wei 2002; Wei/Wu

2002), denn es werden – durch Bildung von 100 ausgewählten Vergleichsregionen, die aus einer Stadt und den umliegenden ländlichen Gebieten bestehen – nun intra-regionale und inter-regionale Vergleichsmessungen in Bezug auf die Entwicklung von Ungleichheit und Armut vorgenommen und auf die unterschiedlichen Öffnungsgrade dieser Regionen bezogen. Die Ergebnisse zeigen, dass die zunehmende aggregierte Ungleichheit in der VR China durchaus kompatibel ist mit einer Abnahme der Ungleichheit in den Regionen, die sich stärker öffneten und es den ländlichen Umlandgemeinden damit ermöglichten, vom städtischen Wachstum zu profitieren. Da diese Studien auch noch belegen wollen, dass in den meisten dieser Regionen die Armut zurückgegangen sei, scheint ein wesentliches Anliegen der Autoren erfolgreich ausgeführt zu sein: der Nachweis, dass von der Globalisierung letztlich alle Bevölkerungsgruppen profitierten. Aber auch bei diesem „Nachweis“ stellt sich die Frage, inwieweit die dynamische Entwicklung Chinas der Globalisierung bzw. der Öffnung zugerechnet werden kann, da doch China in planvollen, graduellen und politisch dezidierten Transformationsschritten ein Strukturproblem nach dem anderen löste, und daher zunächst in der Landwirtschaft, dann im Außenhandel und schließlich in der Industrie und im Finanzsektor systematische Reformen durchführte, die so von außen nicht empfohlen worden wären. Zudem darf auch nicht das Argument von Cornia/Court(2001) übersehen werden, dass auch die aggregierte Ungleichheit erhebliche Störpotentiale in sich birgt, irgendwann doch destabilisierende Effekte auf Wachstum und politische Stabilität haben kann, und daher auch in der VR China ernsthaft betrachtet und bewertet werden muss.

Bedeutsam sind in diesem Zusammenhang die Analysen über die Wirkungen der Globalisierung über einen sehr langen Zeitraum von 100 Jahren(vgl. IMF 2000, S. 149 ff) bzw. 200 Jahren(Williamson 2002). Die Analysen für das letzte Jahrhundert zeigen, dass Trends in der weltwirtschaftlichen Entwicklung („Globalisierung“) einerseits und Trends bei der Einkommensverteilung und bei der Armut andererseits im Zusammenhang gesehen werden müssen, und dass die globale Entwicklung und Diffusion von Technologien einerseits und die Stabilität der internationalen Währungs- und Finanzsysteme andererseits die Potentiale der Globalisierung für die Überwindung von Armut und Ungleichheit bestimmen. Andererseits sind die Disparitäten zwischen den verschiedenen Einkommensgruppen von Ländern eher größer geworden, obwohl die absoluten Niveaus von Einkommen und Lebensstandard auch in der untersten Einkommensgruppe von Ländern sich erheblich verbessert haben,

wenn auch nicht im Umfang der Verbesserung bei den anderen Einkommensgruppen(vgl. IMF 2000, Tabelle 5.1, S. 157). Das Problem bleibt aber die Ungleichverteilung der Einkommen und Lebensstandards innerhalb der niedrigsten Einkommensgruppe von Ländern, sowohl zwischen den Ländern und innerhalb von Ländern dieser Einkommensgruppe. Aber auch Länder in höheren Einkommensgruppen haben auf Grund der Ungleichverteilung der Einkommen Probleme, weil die Einkommen vieler Personen unter der Armutsgrenze liegen. Die langfristige Betrachtung des Entwicklungs- und Globalisierungstrends macht aber Sinn, denn es werden nicht nur Entwicklungsprozesse über einen längeren Zeitraum erkennbar, sondern auch Einflüsse vom Zustand des internationalen Wirtschaftssystems(in den wichtigen Handels- und Weltwährungsepochen) auf die Einkommensentwicklung, die Einkommensverteilung und die absolute Armut deutlich gemacht. Andererseits zeigen diese Analysen für immerhin 100 Jahre auch, dass der Aufstieg in höhere Einkommensgruppen für Länder in der untersten Einkommensgruppe überaus schwierig und selten ist, und dass daher die simple Empfehlung nach einer schnellen „Öffnung der Wirtschaft“ nicht hinreichend sein kann, um die Armut zu besiegen. Insgesamt ergibt sich ein differenziertes Bild der Globalisierungswirkungen in wichtigen Phasen der weltwirtschaftlichen Entwicklung, insbesondere für das Niveau von Armut und Ungleichheit, auch unter Berücksichtigung von regionalen Ungleichentwicklungen bzw. regionalen Aufholprozessen. Auch die Einsichten von Williamson(2002) zur Identifizierung von Gewinnern und Verlierern der Globalisierung über 200 Jahre liefern wichtige Bausteine für das Verständnis der heutigen Globalisierungstrends und relativieren auch viele Argumente von Globalisierungsgegnern und Globalisierungsbefürwortern in ihrem spezifischen Gewicht. Dies betrifft zunächst die Bedeutung von einzelnen Globalisierungsdimensionen, etwa der heute so wenig betonten Rolle von internationalen Arbeitskräftewanderungen, obwohl diese Dimension der Globalisierung die Hauptlast bei der Preis- und Einkommenskonvergenz im Norden(Globalisierung im Norden) gespielt hat. Aber auch die Frage, ob die Globalisierungstrends die Ungleichheit zwischen Ländern und innerhalb von Ländern verstärken, ist zu präzisieren, denn meist wird nur auf relative Gewinne von Ländern, Gruppen und Personen verwiesen, nicht aber auf absolute Gewinne und absolute Verluste durch die Globalisierung eingegangen. Diese Frage muss aber beantwortet werden, um die Politik in der heutigen Phase der Globalisierung überhaupt gestalten zu können, denn wie schon zu Zeiten von David Ricardo und der Aufhebung der Korn-

gesetze 1846 stellt sich auch jetzt die Frage, was die Globalisierung den Menschen, den Arbeitnehmern, den Unternehmern, und dem Staat an absoluten Gewinnen und Verlusten bringt, so dass wir über nominale Änderungen bei Einkommen bzw. Einkommenstransfers und über relative Preisänderungen im Kontext der Globalisierung mehr wissen müssen (Williamson 2002, S. 31-33). Allerdings sind diese Daten heute vielfach nicht verfügbar, und es ist daher wichtig, die Diskussion über die Globalisierungswirkungen auf eine bessere faktische Grundlage zu stellen. Eine weitere Frage, die Williamson unter Berücksichtigung von 200 Jahren Globalisierungserfahrung stellt, ist die, ob und inwieweit arme Länder für arme Bevölkerungsschichten soziale Netze aufbauen werden/können, um den Globalisierungsprozess abzusichern. Auch hier zeigen die historischen Befunde, dass Fortschritte in der Globalisierung mit Fortschritten bei der sozialen Absicherung von Armen/Arbeitslosen kompatibel sind, und dass diese Tendenz für die Globalisierungsgeschichte wie auch für die heutige Situation unterstellt werden kann, dass also keineswegs „races to the bottom“ für die Historie oder für die Gegenwart der Globalisierung unterstellt werden können. Schließlich stellt sich für Williamson auch die Frage, wie groß die Gefahren einer Abkehr vom Globalisierungstrend sind, wenn die Verlierer in der Peripherie, in den Entwicklungsländern, auf diesen Prozess reagieren und gar opponieren. Auch diesbezüglich kann Entwarnung gegeben werden, können die historischen Erfahrungen der Zollpolitik angeführt werden, um Sorgen zu entkräften, dass die Verelendung in den Entwicklungsländern den Globalisierungstrend insgesamt stoppen könnten. Viel plausibler ist auf Grund von historischen Erfahrungen die These, dass Maßnahmen bzw. Politiken im Kerngebiet der Weltwirtschaft (USA, Europa und Japan) und nicht in der Peripherie zu einer Abkehr vom Globalisierungstrend führen könnten, und nicht die Verlierer in der Peripherie – arme Länder und arme Bevölkerungsschichten – protektionistische Wettläufe auslösen würden. Die besondere Verantwortung der OECD-Länder für den konfliktfreien Fortgang des Globalisierungsprozesses wird daher deutlich. Dies hat bedeutsame Implikationen für den notwendigen Abbau der Globalisierungshemmnisse, die massiv von den OECD-Ländern ausgehen (Agrarprotektionismus, Barrieren gegen Arbeitskräftewanderungen, Behinderungen von Investitionen und Technologietransfers, Behinderungen bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen, etc.) und direkt zu Armut in den Entwicklungsländern führen. Es zeigt sich, dass diese sehr langfristige Sicht der Globalisierungsprozesse sehr

hilfreich für die Ableitung von Gestaltungsregeln ist, die sich auf die Globalisierung beziehen.

Was zeigen nun die verschiedenen Globalisierungsdimensionen, wenn nach den spezifischen Auswirkungen auf Armut und Ungleichheit gefragt wird?

Zu 1. Internationale Mobilität von Gütern und Dienstleistungen: Anpassungsprobleme und Globalisierungshemmnisse

Die Effekte der Handelsliberalisierung und der Liberalisierung im Bereich der Dienstleistungen von Entwicklungsländern werden sehr kontrovers eingeschätzt. Führen diese Liberalisierungsmaßnahmen zu mehr Armut und Ungleichheit? Sind diese Maßnahmen ökonomisch effizient, aber sozial schädlich für arme Entwicklungsländer und für arme Bevölkerungsschichten in diesen Ländern? Die Evidenz lässt diesen Schluss nicht zu (vgl. Bhagwati 2002, Cornia/Court 2001, und spezifisch World Bank 2002, Chapter 2; sowie UNCTAD 2002c, Part 2, Chapter 3). Die Handelsliberalisierung in Entwicklungsländern hat einen hohen Grad erreicht, kann aber kein Selbstzweck sein, sondern muss der Entwicklung dienen und dieser untergeordnet werden. Die Handelsliberalisierung beeinflusst die armen Länder und insbesondere die Armen in mehrfacher Weise. Langfristig werden die Wirkungen durch die Öffnung positiv gesehen, und positive Wachstums- und Einkommenswirkungen dieser Öffnung für die Armen gelten auch als belegt. Komplizierter ist die Bewertung der kurz- und mittelfristigen Wirkungen, denn der Übergang zu einem neuen Handelsregime durch Handelsliberalisierung kann etwa zu Preisverschiebungen bei importierten bzw. im Inland produzierten Nahrungsmitteln führen und Arme auf dem Lande oder in den Städten belasten. Die Armut kann auch dann kurz- und mittelfristig ansteigen, wenn in den bislang geschützten Sektoren vorwiegend Arme beschäftigt waren. Die Zerschlagung von staatlichen „Marketing Boards“ für Agrarhandelsgüter kann auch erhebliche negative Auswirkungen auf Arme haben, wenn bisher angebotene Dienstleistungen nicht oder nur noch sehr teuer angeboten werden. Wichtig ist daher die Art und Weise der Gestaltung des Überganges zu einer neuen Handelspolitik, nicht nur bei Agrargütern, sondern auch bei anderen Gütern und Dienstleistungen. Entscheidend sind jedoch die nach wie vor hohen Handelsbarrieren der OECD-Länder, die das Exportwachstum und die Terms of Trade der Produzenten in den Entwicklungsländern negativ beeinflussen und daher nicht nur die Armutsreduzierung

behindern, sondern auch irreversible Schäden für die Position der Armen in Entwicklungsländern verursachen. Aber auch das Fehlen von nationalen Politiken für die Förderung und Stabilisierung von Agrar- und Industriegütermärkten ist in Entwicklungsländern ein Problem; dies betrifft insbesondere den Aufbau von Marktinstitutionen und von Institutionen für die Exportförderung. Das „Management der Integration“ in den Weltmarkt ist also die große Herausforderung, um Wachstum und Armutsreduzierung wirtschaftspolitisch besser zu verbinden. Die Entwicklung von Exportkapazitäten, die mit den anderen Sektoren der Wirtschaft besser verbunden sind, ist bedeutsam und Vorschläge zur Gestaltung gibt es auch. Wichtig ist daher vor allem die Gestaltung einer Exportförderungsstrategie, die konsistent und zukunftsorientiert ansetzt(vgl. dazu auch UNCTAD 2002c, S. 123 ff).

Zu 2. Internationale Kapitalmobilität im kurz- und längerfristigen Bereich: Systemische Verzerrungen und Fehler der Wirtschaftspolitik

Kein Thema hat in den letzten Jahren so viel Aufmerksamkeit bekommen wie die Thematik der sozialen und ökonomischen Schäden durch international zirkulierende spekulative Kapitalbewegungen. Zunächst einmal ist festzuhalten, dass das erreichte Ausmaß der Globalisierung im Finanzbereich sehr unterschiedlich eingeschätzt wird. Es gibt Autoren, die von den gewaltigen Bruttokapitalbewegungen ausgehen und diese für den Prozess als repräsentativ annehmen. Es gibt aber auch Autoren, die den Beitrag der Nettokapitalbewegungen als entscheidend ansehen und diesen als sehr viel geringer einschätzen, sogar geringer als vor dem ersten Weltkrieg, was das Ausmaß der erreichten Finanz-Globalisierung dann erheblich relativiert(vgl. zu diesen sehr kontroversen Positionen etwa Adam 1998, Tobin 2000, Obstfeld 1998, Rodrik 2000). Insgesamt darf der entwicklungswirksame Teil der Finanz-Globalisierung nicht überschätzt, aber auch nicht unterschätzt werden. Der entwicklungsschädliche Teil der Finanz-Globalisierung ist aber schwer zu identifizieren und hinsichtlich der Ursachen nicht leicht zu verorten und zu bewerten. Diese Problematik betrifft nicht so sehr die ärmsten Länder und die Armen in diesen Ländern, deren Entwicklungshilfeabhängigkeit bereits extreme Ausmaße erreicht hat, sondern zunächst einmal die „Emerging Economies“, denn in manchen dieser Länder konnte in den letzten Jahren, im Gefolge der Asienkrise, eine erneut starke Zunahme der Armut und eine dramatische Verschlechterung der sozialen Lage festgestellt werden(vgl. World Bank 1999, S. 101

ff; und World Bank 2000, S. 51 ff). Da auch die Einkommensverteilung in Krisen ungleicher wird, gibt es bei krisenbedingt fallenden Einkommen erhebliche Verstärkungseffekte bei der Zunahme der Armut durch die Verschlechterung der Einkommensverteilung(World Bank 2000, S. 55). Da die notwendigen Anpassungsreaktionen der Haushalte(im Konsum- und Sparverhalten) und des Staates(im Ausgaben- und Besteuerungsverhalten) in Krisenzeiten auch auf die zukünftigen Produktionsgrundlagen und Vermögen einwirken, und auch und vor allem den Bildungs- und Gesundheitszustand der Bevölkerung negativ betreffen, ist die Krisenprävention mit dem Ziel, eine Verringerung und hohe Volatilität der Einkommen zu vermeiden, mit höchster Priorität zu versehen. Die Effekte der Finanz-Globalisierung finden daher überaus große Aufmerksamkeit, nicht zuletzt auch, weil konkrete Gestaltungsvorschläge, wie jener von Tobin einer international wirksamen Sondersteuer, auf dem Tisch liegen(vgl. Tobin 2000). Allerdings wird oft nicht berücksichtigt, dass diese Krisen weitgehend „hausgemacht“ sind, denn sowohl die Politik der Kapitalverkehrsliberalisierung als auch die Abstimmung dieser Politik mit dem zu wählenden Wechselkursregime und der gewünschten/erforderlichen Geld- und Wirtschaftspolitik des Landes bieten hier genug autonome Wahlfreiheit des nationalen Souveräns. Nun kann aber mit Nordhaug(2002) argumentiert werden, dass die „Globalisierung von oben“(durch den starken Einfluss des Wallstreet/US Treasury - Komplexes und von IWF und Weltbank) den Druck auf Kapitalverkehrsliberalisierung zu sehr verstärkt haben mag und somit das Hineinschlittern in die „Trilemma-Falle“ unausweichlich geworden sei. Das „Trilemma“ wird ja als der Versuch der Wirtschaftspolitik gesehen, gleichzeitig ein festes Wechselkursregime, einen vollkommen liberalisierten internationalen Kapitalverkehr und eine eigenständige, d.h. autonome, Geld-, Wirtschafts- und Entwicklungspolitik in Abhängigkeit von der jeweils gegebenen Wirtschaftssituation gezielt zu vereinbaren. Bhagwati(2000, S. 27) spricht in diesem Kontext von einem dramatischen Fehler, die Kapitalverkehrsliberalisierung so undifferenziert und ungeplant beschleunigt zu haben. Allerdings wird nicht immer ganz klar, wer dafür letztlich verantwortlich zu machen ist. Rogoff(2002, S. 55) gibt als ökonomischer Berater des IWF dieser Institution nur sehr indirekt eine Verantwortung, wenn er feststellt, dass der IWF diese Länder mit schwachen Finanzsystemen und ungeeigneten makroökonomischen Rahmenbedingungen nicht deutlich genug vor diesem Weg in die umfassende Kapitalverkehrsliberalisierung gewarnt hätte. Immerhin bildet sich heute so etwas wie ein neuer Konsens in der Frage heraus, was an

Kapitalverkehrsliberalisierung unbedingt zu halten wäre und was nicht. Insbesondere sollten die Direktinvestitionen und überwiegend auch die grenzüberschreitenden Portfolioinvestitionen(Aktien) weiterhin ermöglicht werden, und nur die „exzessive“ Nutzung von „Schuldeninstrumenten“ sollte/könnte eingeschränkt/kontrolliert werden(Rogoff 2002, S. 5). Nicht unberücksichtigt darf aber bleiben, was auch von Rogoff schon vor vielen Jahren vertreten wurde, dass das internationale Finanzsystem eine deutliche institutionelle Verzerrung in Richtung von international gehandelten Schuldtiteln durch die Übersicherung von Gläubigern aufweise und so die Anteilstitel(Direktinvestitionen/Aktientransaktionen) auf Grund eines vergleichsweise schwächeren Investorenschutzes demgegenüber systemisch behindert würden. Erst institutionelle Innovationen im internationalen Finanzsystem werden zur Korrektur dieser Verzerrungen/Verwerfungen beitragen können(vgl. dazu Wohlmuth 2003, S. 39 ff). Es ist daher durchaus plausibel, in diesem Komplex der Finanz-Globalisierung den Schlüssel zur Lösung vieler offener Fragen in der Globalisierungsdebatte zu sehen, denn die armen Länder und die Armen in diesen Ländern sind durch diesen „debt bias“ der internationalen Kapitalströme erheblich mitbetroffen. Die Konzentration von Direktinvestitionen auf wenige Länder, trotz hoher Kapitalrentabilität in armen Ländern, sollte auf diesem Hintergrund durchdacht und bewertet werden. Der Vorschlag von Tobin(2000), ein flexibleres Wechselkursregime mit einer weitgehend autonomen Wirtschafts- und Entwicklungspolitik und einer moderaten Beeinflussung der internationalen Kapitalbewegungen durch die nach ihm benannte Steuer zu kombinieren, lässt diesen systemischen Aspekt des „debt bias“ zunächst allerdings unberücksichtigt.

Zu 3. Die internationale Mobilität von Unternehmen(„corporate mobility“): “Races To The Bottom“ und „Governance From The Top“

Dieses Argument ist unter den Globalisierungskritikern besonders populär. International orientierte Unternehmen verlassen Länder mit hohen Umwelt- und Sozialstandards und auch dann, wenn aus ihrer Sicht zu hohe Steuersätze im Verhältnis zu den angebotenen öffentlichen Gütern erhoben werden. Nach dieser These wandern sie dann von Land zu Land, am ehesten in die Richtung von „Oasen“, die all diese Regelungen nicht vorsehen; andererseits werden aber die jeweils angebotenen öffentlichen Güter dennoch stark gewichtet und bewertet. Die Theorie der „Races to

the Bottom“ lässt aber für diese einfachen Vorstellungen wenig Raum - theoretische Befunde und empirische Belege bieten nicht all zu viele Argumente und Beispiele für diesen Wettlauf, um so von niedrigen Arbeits- und Sozialstandards bzw. vorteilhaften Besteuerungsmodalitäten(immer gemessen an den dafür angebotenen öffentlichen Gütern) zu profitieren(vgl. Spar/Yoffie 2000). Solche „races to the bottom“ haben sehr viele Voraussetzungen, um wirksam zu werden und um wirksam zu bleiben: die Bereitschaft und die Möglichkeit zur Mobilität, die Homogenität der Produkte und der Inputs, um wo anders Produkte der gleichen Qualität zu produzieren, die ausreichende Höhe der relevanten differentiellen Standortvorteile, die Höhe der gebundenen Investitionen, die als „sunk costs“ bei der Verlagerung weitgehend verloren wären, die Höhe der Transaktionskosten und der Opportunitätskosten, wenn Netzwerkvorteile am bisherigen Standort aufgegeben werden. Es gibt also nur wenige Sektoren und Produktgruppen, für die all diese Bedingungen zutreffen werden. Dazu kommt, dass nicht nur „races to the bottom“ stattfinden, sondern auch „reverse races“ möglich sind, also eine Welle der „governance from the top“ einsetzen kann und auch wird(Spar/Yoffie, 2000, S. 42 ff). Es gibt genügend Beispiele, dass „races to the bottom“, wenn solche sich ankündigen oder im Einzelfall auch tatsächlich stattfinden, sehr schnell durch „reverse races“ kompensiert/austariert werden, dass es zu „governance from the top“ kommt, wenn Regierungen, internationale Organisationen oder Unternehmen selbst aktiv gegensteuern. Die Selbstregulierung durch einzelne Unternehmen und durch die Führungsebene von internationalen Wertschöpfungsketten ist eine Möglichkeit, aber auch kollektive Regulierungen auf der Ebene von Unternehmen sind denkbar, wenn das Gewinninteresse und die Reputationserfordernisse solche Lösungen sektorbezogen nahe legen. Die internationalen Wertschöpfungsketten zeigen bereits heute solche Mechanismen, und unabhängig vom jeweiligen Sektor, wenn auch immer in der Anwendung sehr sektorspezifisch, zeigt sich, dass diese Regulierungen von oben nicht nur möglich sind, sondern sogar immer wichtiger werden, um Führungs- und Innovationsrenten in solchen Ketten zu sichern(vgl. Teil 4). Diese gegenläufige und positive Form der Globalisierung von oben durch die Regelung und Vorgabe von Standards im Gewinninteresse, und um Konflikte in Wirtschaftssektoren, in internationalen Wertschöpfungsketten und von Unternehmen mit Regierungen bzw. mit anderen Unternehmen zu vermeiden, darf in der Analyse nicht unberücksichtigt bleiben. Allerdings wissen wir über diese Regelungsmechanismen und Selbststeuerungsvorgänge(durch die Führungsebenen von gro-

ßen Unternehmen, Wertschöpfungsketten, internationalen Verbänden, Kartellen und Kammern) noch zu wenig. Es ist aber festzuhalten, dass diese Art von Mobilität der Unternehmen nicht ursächlich für die Zunahme der Ungleichheit und die Höhe bzw. Zunahme der Armut in den Entwicklungsländern sein kann. Wenn solche „races to the bottom“ tatsächlich stattfinden, dann sind die Wirkungen für Einzelne sicherlich negativ, doch darf die Kritik an der Globalisierung nicht auf diesen eher peripheren, wenn auch populären Aspekt verkürzt werden.

Zu 4. Internationale Mobilität von Wissen und Technologie: „Catching Up“ in innovativen Netzwerken

Im Human Development Report(HDR) 2001 der UNDP wird erstmals das Konzept des „Technology Achievement Index“(TAI) entwickelt(UNDP 2001, S. 46ff), um die Leistungsfähigkeit von Ländern in Bezug auf die Produktion von neuen Technologien, die Verbreitung von alten und neuen Innovationen und die Ausstattung mit Human Skills für möglichst viele Länder der Welt, auch die Entwicklungsländer, systematisch zu erfassen und diese Daten dann auch für die Berechnung von Indizes und die Gruppierung nach Ländergruppen(Leaders, Potential Leaders, Dynamic Adopters, und Marginalized Countries) zu nutzen. Seit dem Erscheinen des HDR 2002 werden in einer Tabelle auch der jeweils aktuelle Rang nach dem Human Development Index(HDI) und ausgewählte Indikatoren zur Schaffung und Diffusion von Technologien verglichen. Wenn wir die sehr enge Korrelation des HDI mit dem TAI und ausgewählten Indikatoren der technologischen Leistungsfähigkeit sehen(vgl. UNDP 2001, S. 47), dann kann wohl auch kein Zweifel daran bestehen, dass die internationale Mobilität des Wissens in hohem Masse „public good“-Charakter hat, und in hohem Masse für die „menschliche Entwicklung“ relevant ist. Dies betrifft den kostenfrei verfügbaren Teil des Wissens, aber auch den kommerziell verfügbaren Teil des entwicklungsrelevanten Know-hows. Der UNDP-Bericht von 2001 zeigt auch, dass die neuen Technologien nicht nur das Ergebnis von Entwicklungsprozessen sind, sondern auch Werkzeuge für die schnelle ökonomische und „menschliche“ Entwicklung sind. In dem Bericht wird auch argumentiert, dass in Verbindung mit den prägenden Globalisierungstrends auch Entwicklungsländer erfolgreich in das „Network Age“ unserer Zeit involviert und integriert werden können, und dass erst das Zusammenwirken von technologischen Transformationen und Globalisierungstrends

das „Network Age“ mit einer schnellen Produktion und Diffusion von Wissen, auch in die Entwicklungsländer hinein, durchgesetzt wird(UNDP 2001, S. 27 ff). Wenn auch die Beteiligung armer Länder und armer Bevölkerungsschichten an diesen Networks nicht vergleichbar ist mit der Involvierung anderer Länder und wohlhabenderer Gruppen der Bevölkerung, so bleibt dennoch die Tatsache, dass Spillover-Effekte und Potentiale des Network Age auch arme Länder und Schichten positiv beeinflussen. Dies gilt für viele Bereiche, z. B. für die Nutzung der Ergebnisse der Grundlagenforschung, bei der Kooperation von Wissenschaftlern, in der Produktion durch innovatives Outsourcing in Entwicklungsländer, im E-Commerce, das auch Anbietern in „remote areas“ Chancen gibt, oder über die gezielte Nutzung der Netzwerke der „Diaspora“ von Wissenschaftlern und Technikern aus Entwicklungsländern, deren links mit den Heimatländern gerade im Network Age produktiv und innovativ genutzt werden können. Bedeutsam ist aber auch die internationale Unterstützung/Regelung für einen möglichst schnellen und gerechten Zugang zu neuem Wissen und zu neuen Technologien(etwa in den Bereichen HIV/AIDS oder bei den Gentechnologien). Allerdings dürfen auch die wirksamen Globalisierungshemmnisse und die Transferprobleme nicht übersehen werden: Fehlendes Humankapital, Ressourcenprobleme, Probleme der Kommunikation über Risiken, und auch fehlende Frühwarn- bzw. Reaktionsmechanismen, um neue Technologien sicherer einsetzen und nutzen zu können(etwa die Gentechnologie im Bereich der Landwirtschaft). In diesem Bericht wird daher auch auf die herausragende Rolle von internationalen Organisationen als Anbieter von internationalen öffentlichen Gütern in diesen zukunftsbestimmenden Bereichen verwiesen. Für Entwicklungsländer ist der Gewinn aus einer solchen technologischen Nachfolgerposition offensichtlich sehr hoch einzuschätzen(UNDP 2001, S.74 ff). Die Globalisierungstrends machen es einerseits leichter, diesen Gewinn zu realisieren, doch können auch Globalisierungshindernisse in diesem Bereich auftreten, die politisches Handeln auf nationaler und internationaler Ebene erfordern. Probleme und Hemmnisse gibt es vor allem im Bereich des kommerziell verwertbaren technologischen Wissens, das von transnationalen Unternehmen geschaffen, genutzt und kommerziell verwertet wird. Entscheidend für die Diffusion dieses Wissens in arme Länder und zum Wohle von armen Menschen werden die Rolle des Staates bei der Gestaltung von Nationalen Innovationssystemen einerseits und die Rolle von internationalen Organisationen bei der Gestaltung der Regeln für Austausch und Diffusion von Wissen und bei der Gestaltung der Wettbewerbsregeln für

das Verhalten ausländischer Investoren und Technologieanbieter in diesen Ländern sein. Gerade in diesem Bereich sieht Lall(2002) aber grundlegend falsche Signale und Politikrezepte, die heute den Entwicklungsländern empfohlen werden. Auf der Ebene von internationalen Organisationen gibt es daher großen Handlungsbedarf hinsichtlich der Klärung von Fragen, in welchen Bereichen neue Regeln geschaffen und Zuständigkeiten geklärt werden müssen. Die Schwierigkeiten der Entwicklungsländer, eine offensive Politik der strategischen Industrie- und Technologieentwicklung zu betreiben, ergeben sich durch manche diesen Prozess hemmenden Strategien von transnationalen Unternehmen. Zudem erschwert die Logik der Führung von internationalen Wertschöpfungsketten durch eine Konzentration von wertschöpfungsinintensiven Bereichen vorrangig in den Industrieländern eine Neuorientierung der Politik in den Entwicklungsländern weiter(vgl. Teil 4). Eine internationale Überwachung und Regulierung der Aktivitäten von transnationalen Unternehmen im Bereich von Direktinvestitionen und Technologietransfers steht nach wie vor aus, und Entsprechendes gilt auch für die internationalen Wertschöpfungsketten. Insbesondere zeigt sich in all diesen Bereichen ein immer größeres Ungleichgewicht zwischen den Zuständigkeiten der Brettonwoods-Institutionen(Weltbank, IWF) bzw. der WTO einerseits, und den zuständigen UN-Organisationen im Bereich von Technologieentwicklung, Industrieentwicklung, Handelsförderung und Entwicklungszusammenarbeit andererseits(UNIDO, ILO, UNCTAD, UNDP), so dass zunehmend die Entwicklungsländer dem globalen Wettbewerbsimperativ ausgesetzt werden, ohne aber die Chancen einer strategischen Industrie- und Technologiepolitik effektiv nutzen zu können(vg. Lall 2002). Es zeigt sich daher eine immer dringendere Notwendigkeit für Entwicklungsländer, im Rahmen von selektiven Interventionen bei ausländischen Investitionen und bei Technologieimporten, im Rahmen eines gezielten Aufbaus von Nationalen Innovations- und Finanzsystemen und im Rahmen einer aktiven Industrie- und Strukturpolitik pro-aktiv zu agieren(Wohlmuth 2002, 2003). Für internationale Organisationen wie UNDP, ILO, UNIDO und UNCTAD sieht Lall(2002) neue Herausforderungen und Möglichkeiten, diese Interessen mit zu gestalten.

Zu 5. Internationale Mobilität von qualifizierten und weniger qualifizierten Arbeitskräften: Fundamentale Globalisierungshemmnisse

Fundamentale Globalisierungshemmnisse gibt es bei dieser Globalisierungsdimension in besonderer Weise. Dies zeigen die oben erwähnten historischen Einsichten zum Verlauf der Globalisierung über 100 bzw. 200 Jahre; dies zeigen auch die überaus geringen Öffnungsgrade gerade bei diesen internationalen Faktorwanderungen (vgl. etwa Stalker 2000, S.7). Erstaunlich ist die Tatsache, dass der Öffnungsgrad (gemessen über den „world migrant stock“) zwischen 1965 und 1990 exakt konstant geblieben ist, bei 2,3 Prozent der Weltbevölkerung). Erstaunlich ist auch die Tatsache, dass dennoch nicht nur die neoklassische Ökonomie, sondern auch viele andere ökonomische Schulen immer noch von der Notwendigkeit und Vorteilhaftigkeit der freizügigen internationalen Faktorwanderungen, also auch der Arbeitskräftewanderungen, für die Steigerung der Weltwohlfahrt ausgehen (vgl. dazu auch Lloyd 1993). Die ungleiche Verteilung der Globalisierungseffekte bei Handel, Direktinvestitionen und Kapitalverkehr ist auch zu berücksichtigen, denn dadurch wird der Auswanderungsdruck aus armen Ländern weiter zunehmen, und illegale Arbeitskräftewanderungen verstärken die Schäden und Belastungen für arme Länder und die Armen dieser Länder.

Die Notwendigkeit einer Regulierung von internationalen Arbeitskräftewanderungen wird aus vielen Gründen gerade in der derzeitigen Phase der Globalisierung gesehen. Denn in der Tat werden die Verlierer der Globalisierung den Ausweg der internationalen Wanderung so oder so versuchen (Stalker, S. 140: „the losers do not simply disappear, they seek somewhere else to go.“). Es wird deutlich, dass die noch bestehenden Globalisierungshemmnisse und die Probleme beim Übergang zu neuen Handels-, Kapitalverkehrs- und Investitionsregelungen große Auswirkungen auf die internationalen Arbeitskräftewanderungen haben werden, und dass daher diese bedeutsame Globalisierungsdimension nicht isoliert betrachtet werden kann. Arme Länder und Arme in diesen Ländern sind besonders dadurch betroffen, dass Globalisierungshemmnisse in allen wichtigen Bereichen die Beschäftigung in produktiven Tätigkeiten erschweren oder aber die Beschäftigungsmöglichkeiten durch zyklische Schwankungen in Produktion, Export und Beschäftigung zunehmend volatiler werden lassen. Da Ein- und Auswanderungspolitiken meist weder bilateral noch plurinational, regional oder international geregelt sind, führt die Illegalisierung von Arbeitskräftewanderungen auch zu zufälligen Entwicklungen, zur Unvorhersehbarkeit, zur massi-

ven Besteuerung von Einkünften, und oft auch zur Enteignung von Einkommensanteilen bei den Überweisungen von Einkünften aus den Gastländern. Wenn wir davon ausgehen, dass die internationalen Arbeitskräftewanderungen bei der Globalisierung in den Ländern der heutigen OECD eine überragende Bedeutung für die Konvergenz von Faktorpreisen und Einkommen hatten (Williamson 1998, 2002), dann zeigt dies auch die Notwendigkeit einer umfassenden internationalen Regulierung dieser Globalisierungsdimension.

Beachtet werden muss heute auch, dass die Globalisierungsdimensionen insgesamt und insbesondere auch die neuen Globalisierungsformen vom Typ 2 durch internationale Wertschöpfungsketten die ökonomische Verwundbarkeit von armen Ländern und armen Bevölkerungsschichten erhöhen und so auch die internationalen Arbeitskräftewanderungen beeinflussen (vgl. dazu auch Stalker 2000, S. 93 ff). Die Abhängigkeit vom Weltkonjunkturzyklus, der immer stärker synchron verläuft, wird für diese Länder erkennbar stärker (vgl. dazu etwa auch die empirischen Analysen des IMF (IMF 2002, S. 128-129, und IMF 2001, S. 79 ff). Diese Tendenzen der gleichzeitigen Entwicklung von Rezessionen in OECD-Ländern und in Entwicklungsländern und der schnellen Übertragung von Schocks und Unsicherheiten hinsichtlich der weiteren weltwirtschaftlichen Entwicklung auf arme Länder verstärken auch den aktuell wirksamen Auswanderungsdruck, so dass das Fehlen von regulierenden bilateralen, regionalen, plurinationalen und internationalen Arbeitskräftewanderungsabkommen besonders fatale Folgen angenommen hat. Auch bei qualifizierten Arbeitskräften („Brain Drain“) bahnen sich im Gefolge der Globalisierungstrends neue Gefahren an, denn die Vermittlung von qualifiziertem Personal aus einem globalen Pool im Rahmen von temporären, kontraktbestimmten Arbeitskräftewanderungen bedeutet nicht nur eine „commodification von skills“ mit entsprechenden negativen Lohn- und Preiseffekten, sondern führt möglicherweise auch zu neuen Abwehrreaktionen in den Gastländern, insbesondere bei den qualifizierten Arbeitskräften dieser Länder (Stalker 2000, S. 107f).

Internationale Regulierungen in diesen Bereichen – sowohl für weniger qualifizierte Arbeitskräfte als auch für höher qualifizierte Arbeitskräfte – werden daher immer dringlicher (vgl. dazu besonders Nayyar 2002). Neben bilateralen Abkommen bzw. „Dialogen“ bieten sich – ähnlich wie im Rahmen der WTO - plurinationale Abkommen zwischen einigen interessierten Ländern an, da die Wanderungsströme nach Sender- und Empfängerländern oft regional und sektoral konzentriert sind, global also sehr

ungleich verlaufen können. Aber auch regionale und globale Dialoge/Abkommen sind letztlich unvermeidbar, da die genannten Probleme mit der Globalisierung der Weltwirtschaft immer weiter ausstrahlen. Ein Informationsaustausch ist immer möglich, doch reichen die Vorschläge bis hin zur Schaffung von International Labour Exchanges unter internationaler Überwachung/Regulierung und einer Harmonisierung von Politiken auf der Seite der Arbeitskräfteexport- und -importländer. Vereinbarte institutionelle Rahmenbedingungen müssten dann folgen, schließlich aber internationale Regimes und Abkommen, wie etwa die Stärkung von einschlägigen ILO-Konventionen zu den internationalen Arbeitskräftewanderungen oder auch die Harmonisierung von internationalen Einwanderungspolitiken auf regionaler Ebene (EU, NAFTA, APEC, etc.). Schließlich werden aber multilaterale Abkommen über Einwanderungsgesetze, Umsetzungspolitiken sowie Konsularpraktiken unausweichlich werden (vgl. Nayyar 2002).

Zu 6. Internationale Produktion von öffentlichen Gütern:

Globalisierung erst am Anfang

Die vielen Beispiele in Bezug auf die oben diskutierten Globalisierungsdimensionen zeigen, dass weithin eine gravierende Unterversorgung mit internationalen öffentlichen Gütern existiert, insbesondere weil Regelungen in den Bereichen Arbeits- und Sozialstandards, internationale Arbeitskräftewanderungen, internationaler Kapitalverkehr, stabile internationale Finanzsysteme, Produktion und internationale Diffusion von Technologien, internationale Wettbewerbs- und Handelsordnung, internationale Investitionen und internationale Wertschöpfungsketten, sowie Entwicklungszusammenarbeit und Umweltschutz noch fehlen. Es fehlt eine systematische Vernetzung von bestehenden internationalen Organisationen, es gibt viele Überlappungen in den Arbeitsfeldern, und es mangelt an klaren Definitionen von Zielen und Aufgabenbereichen, so dass ein dringender Handlungsbedarf bei der Klärung der Angebots- und Finanzierungsprobleme für die Produktion dieser öffentlichen Güter besteht. Die Diskussion darüber, und damit die überfällige Globalisierung im Bereich der Global Governance, ist aber auf gutem Wege (vgl. Nayyar 2002, Kaul et al. 1999, Ferroni/Mody 2002). Diese Diskussion über internationale öffentliche Güter hat Katalysatorwirkung, da es nun eher möglich wird, die Ziele, Aufgaben und Instrumente bei der Produktion von internationalen öffentlichen Gütern klar zu definieren, Prioritäten zu erarbeiten

und zur Vermeidung von übergroßen internationalen Bürokratien auch zu erkennen, welche dieser öffentlichen Güter Endproduktcharakter haben und welche Güter einen Zwischengutcharakter haben. Diese Notwendigkeit einer Differenzierung zeigt etwa das Beispiel der Bewahrung der Ozonschicht durch Maßnahmen der Reduzierung von Treibhausgasemissionen mit Hilfe von internationalen Regimes. Auch im Bereich der internationalen Finanzarchitektur wird deutlich, was Endprodukt(globale finanzielle Stabilität) und was Zwischengut(internationale Finanz- und Währungsregimes, IWF, BIZ-Bank Für Internationalen Zahlungsausgleich, FSF-Financial Stability Forum) ist. Dies ermöglicht dann auch perspektivisch eine möglichst kostengünstige Produktion von Zwischengütern. Erst die Diskussion über internationale öffentliche Güter machte es möglich, deutlich zu unterscheiden zwischen einer zu geringen Nutzung („underuse“), etwa beim Zugang zu Wissen oder bei der Beachtung von universalen Menschenrechten, einer zu starken Nutzung („overuse“), etwa beim Klima oder der Ozonschicht, und einem zu geringen Angebot („undersupply“), etwa in den Bereichen finanzielle Stabilität, Entwicklung und Gerechtigkeit(vgl. Kaul et al. 1999, S.452 ff, zu dieser neuen Typologie von internationalen öffentlichen Gütern). Das Angebot von internationalen öffentlichen Gütern ist besonders für arme Länder und für Arme in diesen Ländern von enormer Bedeutung, um von den verschiedenen Globalisierungsdimensionen angemessen profitieren zu können, und um die gegebenen Chancen der Globalisierung effektiv aufgreifen zu können. Das derzeit noch überaus niedrige Niveau der Produktion von internationalen öffentlichen Gütern in Bezug auf wichtige Globalisierungsdimensionen, wie etwa die internationalen Kapitalbewegungen, die internationalen Arbeitskräftewanderungen und auch die internationalen Wissens- und Technologietransfers, bedeutet aber auch, dass die Chancen der Globalisierung für die armen Länder und die Armen in diesen Ländern nur unzureichend genutzt werden können. In der Tabelle 3 (im Anhang) wird der Versuch unternommen, die wichtigsten Ursachen für Armut und Ungleichheit im Gefolge des Globalisierungsprozesses synoptisch darzustellen.

4. Chancen und Risiken der Globalisierung: Globalisierung vom Typ 2

Sehr bedeutsam ist es für all jene Entwicklungsländer, die auf dem Weltmarkt bereits verarbeitete Produkte anbieten, und auch für jene, die dies im Interesse einer notwendigen Exportdiversifizierung zukünftig vorhaben, die relevanten Globalisierungs-

trends zu erkennen und aktiv zu gestalten. Von hoher Relevanz ist in dieser Hinsicht der seit Mitte der 80er Jahre die globale Entwicklung prägende Trend, dass die Terms of Trade der Entwicklungsländer bei verarbeiteten Produkte sich deutlich und kontinuierlich verschlechtern. Das „Singer-Prebisch-Argument“ der fallenden Terms of Trade für Rohstoffländer findet also seit diesen Jahren eine aktualisierte Anwendung auch auf verarbeitete Produkte aller Art, die von den Entwicklungsländern angeboten werden. Der Zeitpunkt dieser Trendwende bei den Terms of Trade fällt offensichtlich zusammen mit dem Beginn der Weltmarktintegration der VR China(vgl. Kaplinsky 2000a, S. 118-120; und UNCTAD 2002a, S. 117 ff). Wird zudem berücksichtigt, dass der Anteil der Entwicklungsländer an der Weltwertschöpfung hinter dem Welthandelsanteil immer mehr zurückbleibt, während für die Industrieländer ein gegenläufiger Trend festzustellen ist, dann zeigt all dies, dass die Gefahr eines „Verelendungswachstums“ nicht mehr länger nur als theoretische Möglichkeit ohne praktische Relevanz betrachtet werden darf(vgl. UNCTAD 2002a, S. 77f).

Diese Tendenzen werden daher zunehmend zum Anlass genommen, um nach den Ursachen dieser beiden für die Entwicklungsländer ungünstigen Trends zu fragen. Es stellt sich daher die Frage, ob das neue Terms of Trade -Problem der Entwicklungsländer und der weniger erfolgreiche Verlauf der Einkommensentwicklung im Verhältnis zur Handelsentwicklung mit der Globalisierung vom Typ 1 in Zusammenhang gebracht werden können oder ob neue Erklärungsmuster und Instrumente gewählt werden müssen. Die zunehmende Bedeutung von vertikalen Spezialisierungsformen, transnationalen Produktionsnetzen und internationalen Wertschöpfungsketten wird in diesem Zusammenhang betont und analysiert. Wird die Produktion zunehmend in einzelne Segmente aufgeteilt („slicing of production“) und werden diese Segmente dann unter wettbewerbsintensiven Bedingungen ausgelagert/verlagert, dann entsteht in der Tat ein neues Problem für die Entwicklungsländer, das diese Länder nur durch neue und offensiv gestaltende Strategien bewältigen können. Auf der Ebene der Angebote von Produzenten aus Entwicklungsländern entsteht ein wachsender Preisdruck, der zur schnellen Verlagerung von solchen eng begrenzten Produktionssegmenten in andere Länder führen kann. Diese Verlagerung hat aber eine ganz andere Qualität als die Verlagerung von Unternehmen nach den Annahmen der „Races to the Bottom“, denn es geht um die Einbeziehung von neuen Anbietern für Komponenten oder Produkte von hoher Austauschbarkeit, die dann an anderen Standorten im Rahmen einer sehr hierarchisch organisierten Zulieferungskonstel-

lation in den internationalen Wertschöpfungsketten produziert werden. Entscheidend ist es daher für die bisherigen Produzenten, ob es ihnen gelingt, durch offensive Gegenstrategien diese Verlagerung zu verhindern oder aber durch eine Integration in neue Felder der Wertschöpfungskette ihre Position sogar zu verbessern. Gegenstrategien erfordern aber Änderungen von Unternehmensstrategien einerseits und von nationalen Politiken andererseits, um so dem permanenten und auf der gleichen technologischen und logistischen Ebene ständig zunehmenden Wettbewerbsdruck zu entgehen. Da der Wettbewerbsdruck in der Wertschöpfungskette ständig von unten und von oben weitergegeben wird (vgl. Kaplinsky 2000a, S. 123), werden die Partner in diesen Wertschöpfungsketten gezwungen, Ressourcen für die Verbesserung ihrer Position in der Kette zu mobilisieren, doch ist dies nur bei günstigen makroökonomischen und finanzsystemischen Bedingungen möglich und wahrscheinlich. Internationale Wertschöpfungsketten können nun sehr unterschiedlich organisiert sein. Es ist möglich, dass die Kette innerhalb von transnationalen Konzernen, also internalisiert, organisiert wird oder aber überwiegend extern unter Nutzung von Zuliefer- und Abnahmekontrakten mit mehr oder weniger fester Bindung an einzelne Partner koordiniert wird. Auch Zwischenformen von externen und internen Ketten sind denkbar und auch in der Realität verbreitet (vgl. UNCTAD 2002b, S. 124). Wenn sich diese Ketten auch in der Organisationsform und/oder hinsichtlich der Art der Kapitalbeteiligung unterscheiden, der grundlegenden ökonomischen Funktionsweise nach bestehen keine nennenswerten Unterschiede. Prägend für den Globalisierungsprozess vom Typ 2 sind die weitgehenden Möglichkeiten, Systemwissen in den Industrieländern zu lokalisieren, d. h. Kernkompetenzen von Relevanz für Design, Produktentwicklung, Produktionslogistik und Produktvermarktung mit hoher Wertschöpfung an traditionellen Standorten zu binden. Dadurch können die Vorteile der Globalisierung vom Typ 1 einer weitgehenden internationalen ökonomischen Integration und jene vom Typ 2 einer systematischen Aufspaltung und Auslagerung von Produktionsprozessen verbunden werden. Die Auslagerung von Produktionsprozessen bezieht aber sukzessive alle Stufen der Produktionsvorbereitung, Produktion und Marktanpassung ein und orientiert sich damit fast ausschließlich an Qualifikation/Lohn-Vergleichen und Transaktionskostenabschätzungen. Die Überlegenheit der OECD-Länder als Systemanbieter mit hoher Wertschöpfung kann nun durch die Tendenzen der Finanz-Globalisierung und der Technologie-Globalisierung noch verstärkt werden. Demgegenüber stehen Länder, die in Produktionssegmenten operie-

ren, die eine schnelle produktbezogene Austauschbarkeit und eine hohe geographische Verlagerungsfähigkeit aufweisen. Beispiele zeigen aber, dass dennoch von „Win-Win“- Situationen dann ausgegangen werden kann, wenn Schwellen- und Entwicklungsländer in ihren „Upgrading“-Strategien erfolgreich und zukunftsweisend agieren. Allerdings ist auch dann ein Aufholen bei den Wertschöpfungsanteilen schwierig und von günstigen Rahmenbedingungen für die technologische und die finanzielle Entwicklung des Landes abhängig. Die Analysen über internationale Wertschöpfungsketten zeigen aber auch deren doppelte Bedeutung im Globalisierungsprozess, die Bedeutung für die Erhaltung der spezifischen Wettbewerbsvorteile von Industrie- und Entwicklungsländern: die führende Rolle des Systemanbieters von Produkten der gehobenen und hohen Technologie bzw. des globalen Aufkäufers von Produkten für den Markt der Industrieländer kann in den Industrieländern gehalten werden, während die Unternehmen in den Entwicklungsländern erst-, zweit- und dritt-rangige Positionen bei der Lieferung von Komponenten und Produkten übernehmen können, aber auch Verschiebungen innerhalb und zwischen den Rängen in der Kette möglich sind. Die Position der Transformationsländer wird in Abhängigkeit vom jeweiligen Entwicklungsgrad irgendwo dazwischen liegen.

Kaplinsky(2000a, 2000b) nennt drei wesentliche Charakteristika der internationalen Wertschöpfungsketten. Erstens bieten diese Ketten die Möglichkeit, Renten zu erwirtschaften, insbesondere Führungs- und Innovationsrenten, die auch die globale Verteilung der Einkommen in der Wertschöpfungskette sehr entscheidend bestimmen; die Wertschöpfung in den Industrieländern wird in Abhängigkeit von der Rentenakkumulation und Rentenaneignung entsprechend gesteigert. Zweitens bieten Wertschöpfungsketten die Möglichkeit, durch geeignete und ständig angepasste Führungssysteme die Art und Richtung der Erzielung von globalen Wertschöpfungsbeiträgen pro-aktiv zu gestalten, zu kontrollieren und die Durchführung zu exekutieren. Daher wird auch nach drei wesentlichen Formen von „Führung“(Governance) unterschieden(„legislative governance“, „judicial governance“ und „executive governance“), so dass Führungssysteme für internationale Wertschöpfungsketten alle wesentlichen Aspekte der Standardsetzung, der Überwachung der Einhaltung von Standards und der operativen Unterstützung bei der Durchsetzung von Standards anwenden und ausschöpfen; die Mitglieder/Partner von Wertschöpfungsketten werden aber nicht nur durch die internen Führungssysteme beeinflusst/„regiert“, sondern auch durch entsprechende Führungssysteme von außen(Umwelt- und Arbeitsstan-

dards, ISO- Standards, Vorgaben von spezialisierten Dienstleistungsanbietern, Vergaberichtlinien im Rahmen von öffentlichen Struktur- und Industriepolitiken, etc). Internationale Wertschöpfungsketten sind daher auch unter dem Gesichtspunkt der Gestaltung von Globalisierung überaus bedeutsam, denn spezifisch für die Ketten können etwa auch ökologische Standards oktroyiert, implementiert und überwacht werden, und dies ist durchaus auch im Interesse der längerfristigen Renteneignung, denn die Übernahme von höheren Umwelt- und Arbeitsstandards von außen ist oft zukunftsorientiertes unternehmerisches Handeln und führt daher zur längerfristigen Sicherung von Renten. Im Gegensatz zum komplexen Prozess der Übernahme von Arbeits- und Umweltstandards beim Typ 1 der Globalisierung sind beim Typ 2 der Globalisierung die von außen übernommenen Standards spezifisch, angepasst und integrierbar in die globale Geschäftslogik, und daher sind diese Standards auch eher umsetzbar.

Während es beim Typ 1 der Globalisierung um Liberalisierung Öffnung und Integration von Märkten(Güter- und Faktormärkten) geht, also primär um Arbitrageprozesse, geht es hier nicht um Marktkoordination, sondern um „Führungsrenten“ und um Führungsstrukturen, die sich auf Netzwerke beziehen. Das dritte wesentliche Charakteristikum der internationalen Wertschöpfungsketten ist die systemische Effizienz(Kaplinsky 2000a, S. 125-126), denn auf allen Ebenen und Rängen der Kette, also sowohl in vertikaler als auch in horizontaler Richtung, kann durch die Qualität und Effektivität der „Führung“ auf eine Steigerung von Systemeffizienz hingewirkt werden. Die systemische Effizienz ist für die Rentenaneignung und für die globale Verteilung von Wertschöpfungsbeiträgen zwischen Ländern und Unternehmen bestimmend, denn im Gegensatz zu einzelnen/punktbezogenen Effizienzverbesserungen ist das Potential für systemische Effizienzgewinne, bei der ganze Kette „durchrationalisiert“ wird, oft weithin unausgeschöpft. Die Ausschöpfung der systemischen Effizienz bedeutet für die unteren Ränge und Ebenen der Produktionshierarchie aber einen umfassenden Prozess der Wettbewerbsintensivierung, was zu Preisverfall, zu drastischen Kostenanpassungen vor allem im Lohnbereich, und auch zur Reduzierung von verfügbaren Investitionsmitteln für einen unabdingbaren „Upgrading“-Prozess führen kann. Renteneignung, Gestaltung von Führungssystemen und umfassende Ausrichtung auf Systemeffizienz bilden die drei Eckpfeiler dieses Typs von Globalisierung, der zu neuen Wettbewerbsbedingungen nicht nur in der Produktion, sondern auch in den Bereichen Design, Produktentwicklung, Marketing, Logistik und

bei anderen spezialisierten Dienstleistungen führt. In diesem Zusammenhang wird dann auch von einer Tendenz der „Commodification“/„Commodifizierung“ der internationalen Produktion ausgegangen, denn die unteren Ränge in der Kette liefern Produkte, Komponenten, Qualifikationen und Dienstleistungen, die zunehmend ökonomische Charakteristika wie die Rohstoffe annehmen (Preisschwankungen, Austauschbarkeit, Kurzfristigkeit bei Kontrakten, Börsenhandelsfähigkeit, etc.). Bei Gütern, Komponenten, Inputs, Dienstleistungsangeboten aller Art, bei Kontrakten für Leistungen qualifizierter Arbeitskräfte, etc. kann diese globale Tendenz unschwer erkannt werden. Die internationalen Wertschöpfungsketten ermöglichen den Einsatz und die Kombination von diversen „Bausteinen“ der Produktion, die über verschiedenen Ränge und Ebenen der internationalen Wertschöpfungskette angeliefert werden. Dieser „Bausteincharakter“ bzw. „Rohstoffcharakter“ der internationalen Produktion führt durch den intensivierten Wettbewerbsdruck auf allen Ebenen zu hohem Preis- und Lohndruck, und damit auf der nationalen Ebene von Entwicklungsländern auch zu einer wachsenden Abhängigkeit von günstigen Makrodaten, wie etwa den Wechselkursen (vgl. Kaplinsky/Morris/Readman 2002).

Werden die verfügbaren Fallstudien zu den internationalen Wertschöpfungsketten analysiert, verglichen und ausgewertet, dann zeigen sich interessante Übereinstimmungen bzw. Gemeinsamkeiten bei den Wirkungen von diesen Ketten, aber auch manch wichtiger Unterschied wird deutlich, insbesondere hinsichtlich der Möglichkeiten einer Gestaltung der Globalisierung, auch zugunsten von armen Entwicklungsländern und armen Bevölkerungsschichten in diesen Ländern. Bedeutsame Abweichungen in Organisation, Führung, Systemeffizienz und Rentenaneignung sind von Wertschöpfungskette zu Wertschöpfungskette erkennbar. Solche Wertschöpfungsketten können von Nachfragern, wie etwa internationalen Supermarktkonzernen, geführt werden, oder aber von Produzenten, die als Anbieter von Komponenten (wie Autoteile oder Teile für Festplattenlaufwerke) für wichtige Teile von Endprodukten bzw. Zwischenprodukten die industrielle Führung haben und die Wertschöpfungskette grenzüberschreitend und sektorübergreifend koordinieren, und dabei mehr oder weniger stark Fremdfirmen neben abhängigen Unternehmensteilen einbeziehen. Aber auch internationale Wertschöpfungsketten, die von Endproduzenten (etwa Autounternehmen) geführt werden, sind durchaus denkbar.

Die Studien zu den internationalen Wertschöpfungsketten sind facettenreich, informativ, und beruhen auf unterschiedlichen theoretischen bzw. empirischen Analyse-

schritten und Analyseverfahren(vgl. Kaplinsky 2000a über Dosenfrüchte und Autoteile; Kaplinsky 2000b über Frischobst/Frischgemüse und Schuhe; UNCTAD 2002b, Chapter V, über Halbleiter, Autos/Autoteile, Telekommunikationsausrüstung, und Bekleidung; Murray 1998 über Frischfrüchte; Kaplinsky/Morris/Readman 2002 über Möbel; Gourevitch/Bohn/McKendrick 2000 über Festplattenlaufwerke; und Meyer 2000 über Autos/Autoteile). Erkennbar wird, und dies zeigen auch weitere Evidenzen über Ketten, dass viele Produkte und Sektoren unterschiedlichen Technologieniveaus bereits in internationalen Wertschöpfungsketten integriert sind, und erkennbar ist auch, dass sehr unterschiedlich strukturierte und entwickelte Länder bzw. Ländergruppen in diese Ketten einbezogen sind. Es handelt sich keineswegs um Ausnahmereisereignisse in der internationalen Produktion, sondern um systemische Umwälzungen und Anpassungen der Produktion, die weitgehend vom technologischen Fortschritt beim „slicing of production“ bestimmt werden, aber auch vom Fortschritt bei der Informations- und Kommunikationstechnologie und bei der Logistik. Diese technologischen Entwicklungen sind für die Führung, die Systemintegration, die Erhöhung der Systemeffizienz und die Rentenaneignung nicht nur wichtig, sondern sogar zentral bedeutsam. Die hohen Kosten der Finanzierung dieser Entwicklungs- und Diffusionsprozesse führen auch zu neuen Herausforderungen für nationale und internationale Finanzsysteme, und geben der Internationalisierung der Finanz- und Kapitalmärkte neue Schubkraft. Wettbewerbspolitisch ist diese Entwicklung ebenfalls von herausragender Bedeutung, da die Ausstattungsvorteile der OECD-Länder bei Technologie und Finanz sich kumulativ verstärken können, wenn Entwicklungsländer nicht mit der Förderung von nationalen Innovationssystemen und nationalen Finanzsystemen diesen Tendenzen pro-aktiv gegensteuern. Der globale Wettbewerbsdruck in immer neuen Polen, Rängen und Feldern der Kette wird weitergehen und kann nur dann für alle Partner erfolgreich verlaufen, wenn diese an jedem Punkt der Kette ein „Upgrading“ hinsichtlich ihrer Positionierung in der Wertschöpfungskette versuchen. Die Möglichkeiten dazu sind auch für arme Entwicklungsländer nicht gering, wie Kaplinsky(2000a, 2000b) aufzeigt, denn vor allem die gezielte Veränderung der Position einer Unternehmung bezogen auf den Rang in der Kette verspricht höhere Wertschöpfungsbeiträge(etwa durch Übernahme von Designaktivitäten und logistischen Aufgaben), doch ist diese Positionsänderung in der Kette nur möglich, wenn nationale Industrie- und Strukturpolitiken, die Förderung von nationalen Innovationssystemen/Finanzsystemen und die Aufrechterhaltung von günstigen makroökonomischen

Bedingungen diesen Prozess abstützen. Die Ergebnisse der genannten Studien sind von großer Relevanz, denn es zeigt sich, dass eine industriepolitische „Laissez-Faire-Politik“ gerade in armen Entwicklungsländern keine erkennbare Perspektive hat, wenn wir diesen Globalisierungstrend umfassend reflektieren und bewerten. Die hohen und wachsenden Markteintrittsbarrieren auf den höheren Stufen und Rängen der Kette einerseits und die Tendenzen des globalen Lohn- und Preisdrucks auf den unteren Rängen und Stufen lassen einen anderen Weg als die pro-aktive Positionierung von Unternehmen mit staatlicher Unterstützung in der Kette nicht zu. Gerade die Existenz von hohen Führungs- und Innovationsrenten stärkt die Position der oberen Ränge, deren Kapitalkraft und deren Innovationspotential. Die ständige Verbesserung und Anpassung bei den Führungssystemen führt zu einer Tendenz der Wertschöpfungskonzentration auf den obersten Rängen der Kette, und erklärt somit auch die oben erwähnten Tendenzen der Abkoppelung von Welthandelsintegration und Wertschöpfungsanteilen in der Weltwirtschaft. Hinter den Kulissen der Globalisierung vom Typ 1 vollziehen sich demnach Prozesse, die mit der Preis- und Einkommenskonvergenzthese nicht vereinbar sind, denn die unterschiedliche Verteilung von Macht, Kapitalkraft und Innovationsfähigkeit auf den verschiedenen Rängen der Kette führt zu globalen Hierarchien in Produktion, Austausch und Wettbewerb, und damit aber auch zu einem kumulativen Prozess der Einkommensumverteilung von unten nach oben. Andererseits wird auch deutlich, dass gerade in internationalen Wertschöpfungsketten Gestaltungsspielräume und Gestaltungschancen auch für arme Länder bestehen, und dass auch Arbeits- und Sozialstandards, aber auch Umwelt- und Qualitätsstandards am unteren Rand der Kette mit positiven sozialen, ökologischen und ökonomischen Effekten für die armen Länder und die Armen durchgesetzt werden können. Wenn auch die diversen Fallbeispiele zeigen, dass die Hauptgewinner in den oberen Rängen der internationalen Wertschöpfungsketten agieren und daher meist in den OECD-Ländern angesiedelt sind, darf auch nicht das Potential für marginalisierte Länder und Akteure in der Weltwirtschaft übersehen werden, über diese Ketten doch eine partielle Reintegration in die Weltwirtschaft zu erreichen (vgl. dazu auch Morrissey/Filatov 2000).

Die in Tabelle 2 (im Anhang) dargestellten Konstellationen von Gewinnern und Verlierern in Entwicklungsländern können unter Berücksichtigung der im Abschnitt 4 präsentierten Überlegungen modifiziert werden. Es ist sehr wahrscheinlich und plausibel, dass die Polarisierungstendenzen zwischen den beiden Gruppen der intra-

nationalen Gewinner und Verlierer noch verstärkt werden könnten, wenn nicht gestaltend gegengesteuert wird. Die Auswirkungen der internationalen Wertschöpfungskette der globalen Produktion von Festplattenlaufwerken(vgl. Gourevitch/Bohn/McKendrick 2000) auf die Partner in den beteiligten Ländern zeigen deutlich genug, dass „Win-Win“-Situationen von der rechtzeitigen Gestaltung des „Upgrading“ innerhalb und zwischen den Rängen der Wertschöpfungskette abhängen, und dass nicht nur die USA, Japan sowie Singapur und Irland, sondern eine wachsende Zahl von asiatischen Ländern, einschließlich der VR China, von der Globalisierung dieser Industrie profitieren. Technologisches Wissen, Organisationswissen, Management Know How etc. „... flow among Silicon Valley and Tokyo, Singapore, rural Thailand and China.“(Gourevitch/Bohn/McKendrick 2000, S. 311). Die operativen Kontakte und Wissenstransfers zwischen den beiden zentralen Agglomerationszentren(Forschung und Produktentwicklung einerseits und Assembling und Produktfabrikation andererseits) gelingen über große Distanzen offensichtlich problemlos. Offensichtlich sind auch beachtliche Erfolge beim „Aufrücken“ zwischen den Rängen und beachtliche Effizienzerhöhungen auf den jeweiligen Rängen der Kette nachweisbar. Dies ermöglicht Qualifikationsgewinne und eine positive Tendenz der Wertschöpfungsentwicklung. Erkennbar wird, dass dies nur möglich ist, wenn alle Partner in der Kette den weltwirtschaftlichen Trends sehr flexibel folgen. Die internationale Wertschöpfungskette zur Vermarktung von Frischfrüchten aus Chile in die USA und nach Europa zeigt hingegen(vgl. Murray 1998), dass Wertschöpfungsketten im Agrar- und Nahrungsmittelbereich viele Voraussetzungen haben, die nur unter sehr hohem Infrastrukturaufwand von Seiten der Regierung des Entwicklungslandes geschaffen werden können, da diese Ketten sehr viele Voraussetzungen haben und zudem sehr vorleistungsintensiv sind(hinsichtlich einer Landreform, der Verfügung über Wasser, Energie und Umwelt, der Förderung von Forschung und Entwicklung, der Entwicklung von Infrastrukturen aller Art, der Durchsetzung von Ausgleichsmaßnahmen in der Regionalpolitik, der notwendigen Programme zur Ausbildung, Beratung und Qualifizierung, des Aufbaus von Institutionen, der Gestaltung von Sozialstrukturen und Sozialprogrammen, etc.). Zudem zeigen sich in diesen Sektoren sehr schnell veränderliche Weltmarktbedingungen, die eine kontinuierliche und kostenintensive Anpassung von Produkten und Dienstleistungen an Märkte erfordern, die zudem oft von den OECD-Ländern geschützt werden. Die Umgestaltung traditioneller und die Anpassung an moderne Produktionsweisen für den Weltmarkt führt auch zu wachsen-

den regionalen und sozialen Ungleichgewichten, die politisch gestaltet werden müssen, um ein positives Investitionsklima zu erhalten.

5. Schlussfolgerungen: Wie kann die Globalisierung zugunsten der Armen gestaltet werden?

Wir konnten in diesem Beitrag zeigen, dass die Analyse der Wirkungen von Globalisierung auf Entwicklungsländer zunächst klären muss, von welchem Typus der Globalisierung ausgegangen wird. Die Globalisierung vom Typ 1 einer internationalen ökonomischen Integration von Märkten verschiebt die Positionen zwischen den Gewinnern und den Verlierern in den einzelnen Ländern erkennbar zu Lasten von wenig anpassungsfähigen Akteuren der zweiten Gruppe, wobei Kriterien aus der Verteilungstheorie, der Investitions- und Handelstheorie, der Arbeitsmarkttheorie und der Public Choice- Theorie zur Bewertung herangezogen werden können. Die Unterscheidung nach den verschiedenen Globalisierungsdimensionen ist dabei wichtig, weil jede Dimension, ob internationaler Handel oder internationale Technologietransfers, unterschiedliche Niveaus und Fortschritte bei der Globalisierung aufweisen. Zudem sind die derzeit noch wirksamen Globalisierungshemmnisse sehr unterschiedlichen Gewichtes. Erst auf dieser Grundlage wird es möglich, zu erkennen, welche Globalisierungsdimension mit welchen Auswirkungen auf Armut und Ungleichheit verbunden sein wird, und ob diese Auswirkungen vom Globalisierungstrend oder aber von vermeidbaren wirtschaftspolitischen Fehlern bzw. von den noch wirksamen Globalisierungshemmnissen, wie etwa dem Protektionismus in seinen vielfältigen Formen, verursacht sind.

Wird aber der Typ 2 der Globalisierung betrachtet, die zunehmende internationale Produktionsintegration durch Wertschöpfungsketten, dann zeigt sich die Gefahr einer weiteren Polarisierung bei den Positionen von Gewinnern und Verlierern in den einzelnen Ländern, aber es zeigen sich auch Chancen, wenn es gelingt, Informations- und Wissenstransfers zwischen den beteiligten Agglomerationszentren in den Industrie- und den Entwicklungsländern zu stimulieren und Effizienzgewinne auf und zwischen den Rängen der internationalen Wertschöpfungskette auszuschöpfen. Der notwendige Prozess des „Upgrading“ in den Entwicklungsländern kann durch struktur- und industriepolitische Interventionen in Entwicklungsländern unterstützt werden, und für jede internationale Wertschöpfungskette ergeben sich auch spezifische Mög-

lichkeiten, Arbeits- und Sozialstandards wie auch Qualitäts- und Umweltstandards in die Produktionsweise zu integrieren. Es darf aber nicht übersehen werden, dass neben der intra-nationalen Polarisierungstendenz auch eine wachsende Polarisierung zwischen den Rängen in der internationalen Wertschöpfungskette möglich, plausibel und wahrscheinlich ist, was bedeutet, dass Design, Forschung und Entwicklung, Produktentwicklung und andere wertschöpfungsintensive Bereiche in den OECD-Ländern bleiben, Assembling und Produktfabrikation aber in den Entwicklungsländern unter wachsendem Wettbewerbsdruck durchgeführt werden. Aber auch diesbezüglich gibt es Möglichkeiten, den Polarisierungstendenzen durch Gestaltung offensiv entgegenzuwirken. Der derzeitige Trend der Verschlechterung der Terms of Trade der Entwicklungsländer im Bereich der Exporte von verarbeiteten Gütern und die Tendenz der Abkoppelung der Welthandelsintegration von der Wertschöpfungsentwicklung sind jedoch als überaus gefährlich und nachteilig für die Entwicklungsländer einzuschätzen. Um diesen negativen Trends entgegenzuwirken ist pro-aktives Agieren erforderlich. Diese Umkehr bei den

o. a. Trends ist auch erforderlich, um zu verhindern, dass die in Entwicklungsländern verarbeiteten Güter der Zukunft rohstoffähnliche Marktcharakteristika zeigen werden, und so aus der vielgelobten und mit vielen Hoffnungen verbundenen Weltmarktintegration der Entwicklungsländer ein Mechanismus des Wertschöpfungstransfers in die OECD-Länder wird.

Literatur

- Adam, Christopher, 1998, Internationalization and Integration of Financial and Capital Markets, S. 557- 581, in: Amnon Levy-Livermore(Ed.), Handbook on the Globalization of the World Economy, Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA: Edward Elgar
- Aninat, Eduardo, 2002, Surmounting the Challenges of Globalization, S. 4-7, in: Finance & Development, March 2002, Volume 39, Number 1
- Bhagwati, Jagdish, 2002, Globalization and Appropriate Governance, WIDER Annual Lectures 4, November 2000, Helsinki: UNU/WIDER 2002
- Bohnet, Armin/Margit Schratzenstaller, 2001, Gewinner und Verlierer der Globalisierung aus (intra-)nationaler Sicht, S. 1-21, in: List Form für Wirtschafts- und Finanzpolitik, Band 27, Heft 1
- Cornia, Giovanni Andrea/Julius Court, 2001, Inequality, Growth and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization, Policy Brief No. 4, Helsinki: UNU/WIDER 2001
- Dollar, David/Aart Kraay, 2002, Response to Watkins 2002, S. 27-28, in: Finance & Development, March 2002, Volume 39, Number 1
- Dörrenbächer, Christoph, 2000, Measuring Corporate Internationalisation. A Review of Measurement Concepts and their Use, S. 119- 126, in: INTERECONOMICS, May/June 2000
- Dunning, John H., 1994, Globalization: The Challenge for National Economic Regimes, University Of Reading, Department Of Economics, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, Vol. VII, 1994/95, July 1994
- Feenstra, Robert C., 1998, Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy, S. 31-50, in: Journal of Economic Perspectives, Volume 12, Number 4, Fall
- Ferroni, Marco/Ashoka Mody, Eds., 2002, International Public Goods, Incentives, Measurement, and Financing, Boston/Dordrecht/London and Washington, D.C.: Kluwer Academic Publishers and The World Bank
- Fischer, Stanley, 2003, Toward "better and fairer globalization", in: IMF Survey, Volume 32, Number 1, January 20, 2003, S. 6-7, Washington D. C.: International Monetary Fund
- Gerster, Richard, 2001, Globalisierung und Gerechtigkeit, Bern: h.e.p.-Verlag
- Gourevitch, Peter/Roger Bohn/David McKendrick, 2000, Globalization of Production: Insights from the Hard Disk Drive Industry, S. 301- 317, in: World Development, Vol. 28, No. 2
- Gundlach, Erich, 2000, Globalization: Economic Challenges and the Political Response, S. 14- 118, in: INTERECONOMICS, May/June
- Gundlach, Erich/Peter Nunnenkamp, 1996, Some Consequences of Globalization for Developing Countries, Kieler Arbeitspapiere/Kiel Working Papers, Working Paper No. 753, July, Kiel: Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel
- Heinemann, Friedrich, 2000, Does Globalization Restrict Budgetary Autonomy?, S. 288- 298, in: INTERECONOMICS, November/December
- IMF(International Monetary Fund), 2000, World Economic Outlook, May 2000, World Economic and Financial Surveys, Asset Prices and the Business Cycle, Washington D.C.: IMF

- IMF, 2001, World Economic Outlook, October 2001, World Economic and Financial Surveys, The Information Technology Revolution, Washington D.C.: International Monetary Fund
- IMF, 2002, World Economic Outlook, September 2002, Trade and Finance, World Economic and Financial Surveys, Washington DC: International Monetary Fund 2002
- Kaplinsky, Raphael, 2000a, Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?, S. 117- 146, in: The Journal of Development Studies, Volume 37, No. 2, December 2000
- Kaplinsky, Raphael, 2000b, Spreading The Gains From Globalisation: What Can Be Learned From Value Chain Analysis?, IDS Working Paper 110, Sussex: Institute of Development Studies, 2000
- Kaplinsky, Raphael/Mike Morris/Jeff Readman, 2002, The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons From the South African Furniture Industry, S. 1159-1177, in: World Development, Vol. 30, No. 7
- Kapstein, Ethan B., 2000, Winners and Losers in the Global Economy, S. 359-384, in: International Organization, 54, 2, Spring
- Kaul, Inge/Isabelle Grunberg/Marc A. Stern(Eds.), 1999, Global Public Goods, International Cooperation In The 21ST Century, New York/Oxford: Oxford University Press for UNDP
- Kolk, Ans/Rob van Tulder/Carlijn Welters, 1999, International codes of conduct and corporate social responsibility: can transnational corporations regulate themselves?, S. 143-180, in: Transnational Corporations, Volume 8, Number 1, April 1999
- Lall, Sanjaya, 2002, Transnational Corporations and Technology Flows, S. 78-107, in: Deepak Nayyar(Ed.), Governing Globalization. Issues and Institutions, Oxford et al.: Oxford University Press for UNU/WIDER 2002
- Lankes, Hans Peter, 2002, Market Access for Developing Countries, S. 8- 13, in: Finance & Development, September, Volume 39, Number 3
- Lloyd, P. J., 1993, Global Integration, S. 35-48, in: The Australian Economic Review, 1st Quarter
- Meyer, Klaus E., 2000, International Production Networks and Enterprise Transformation in Central Europe, S. 135- 150, in: Comparative Economic Studies, Vol. XLII, No.1, Spring 2000
- Morrissey, Oliver/Igor Filatotchev, Eds., 2000, Globalisation and Trade: The Implications for Exports from Marginalised Economies, S. 1-12, in: The Journal Of Development Studies, Vol. 37, No. 2, December 2000, Special Issue on Globalisation And Trade, Implications for Exports from Marginalised Economies
- Mosley, Paul, 2000, Globalisation, Economic Policy and Convergence, S. 613-634, in: The World Economy, Vol. 23
- Murray, Warwick E., 1998, The Globalisation of Fruit, Neo-liberalism and the Question of Sustainability: Lessons from Chile, S. 201- 227, in: The European Journal of Development Research, Vol. 10, No. 1, June 1998
- Nayyar, Deepak, 2002, Governing Globalization, Issues And Institutions, UNU/WIDER Studies In Development Economics, Oxford: Oxford University Press
- Nayyar, Deepak, 2002, Cross-border Movements of People, S. 144- 173, in: Nayyar(Ed.), 2002, op. cit.
- Nordhaug, Kristen, 2002, Globalisation and the State: Theoretical Paradigms, S. 5-27, in: The European Journal Of Development Research, Volume 14, Number, June 2002

- Nunnenkamp, Peter, 1996, Winners and Losers in the Global Economy, Recent Trends in the International Division of Labour and Policy Challenges, Kieler Diskussionsbeiträge/Kiel Discussion Papers 281, September, Kiel: Institut Für Weltwirtschaft
- Nunnenkamp, Peter/Julius Spatz, 2001, Globalisierungsverlierer in der Automobilindustrie? Internationaler Wettbewerb und Arbeitsmarkteffekte in Deutschland, Japan und den Vereinigten Staaten, S. 149-172, in: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 2001
- O'Neill, Helen, 1997, Globalisation, Competitiveness and Human Security: Challenges for Development Policy and Institutional Change, S. 7- 37, in: The European Journal Of Development Research, Volume 9, Number 1, June 1997
- Obstfeld, Maurice, 1998, The Global Capital Market: Benefactor or Menace?, S. 9-30, in: The Journal of Economic Perspectives, Volume 12, Number 4, Fall
- Oxfam, 2001, Harnessing Trade for Development, Oxfam Briefing Paper, August, Washington D.C.: Oxfam International
- Prakash, Aseem, 2001, Grappling with Globalisation: Challenges for Economic Governance, S. 543- 565, in: The World Economy, Vol. 24, 2001
- Rodrik, Dani, 2000, How Far Will International Economic Integration Go?, S. 177-186, in: Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 1, Winter 2000
- Rogoff, Kenneth S., 2002, Rethinking capital controls, S. 55- 56, in: Finance & Development, December 2002, Volume 39, Number 4
- Rudra, Nita, 2002, Globalization and the Decline of the Welfare State in Less-Developed Countries, S. 411-445, in: International Organization, 56, 2, Spring
- Spar, Debora L./David B. Yoffie, 2000, A race to the bottom or governance from the top?, S. 31- 51, in: Coping with Globalization, Edited by A. Prakash and Jeffrey A. Hart, London and New York: Routledge 2000
- Stalker, Peter, 2000, Workers Without Frontiers, The Impact Of Globalization On International Migration, Boulder, Colorado/London, United Kingdom/Geneva, Switzerland: Lynne Rienner Publishers and International Labour Office
- Streeten, Paul, 1996, Equity. A global game of winners and losers, S. 6-7, in: The IDB, Inter-American Development Bank, Washington D.C.: December 1996
- Tobin, James, 2000, Financial Globalization, S. 1101-1104, in: World Development, Vol. 28, No. 6, 2000
- UNCTAD(United Nations Conference On Trade And Development), 2002a, Trade And Development Report, 2002, Developing Countries in World Trade, New York and Geneva: United Nations 2002
- UNCTAD, 2002b, World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness, New York and Geneva: United Nations 2002
- UNCTAD, 2002c, The Least Developed Countries Report 2002, Escaping the Poverty Trap, New York and Geneva: United Nations 2002
- UNDP(United Nations Development Programme), 2001, Human Development Report 2001, Making New Technologies Work for Human Development, New York/Oxford: Oxford University Press for UNDP
- UNDP, 1999, Human Development Report 1999, New York: Oxford University Press for UNDP
- UNDP, 2002, Human Development Report 2002, Deepening democracy in a fragmented world, Oxford/New York: Oxford University Press for UNDP
- Watkins, Kevin, 2002, Making Globalization Work for the Poor, S. 24-27, in: Finance & Development, March 2002, Volume 39, Number 1
- Wei, Shang-Jin, 2002, Is Globalization good for the Poor in China? , S. 26-29, in: Finance& Development, September 2002, Volume 39, Number 3

- Wei, Shang-Jin/Yi Wu, 2002, Globalization and Inequality: Evidence from Within China, 2/5/2002, from: www.brookings.edu/scholars/cv/wei.htm
- Weisbrot, Mark/Dean Baker/Egor Kraev/Judy Chen, 2001, The Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress, Center For Economic And Policy Research, Briefing Paper, Washington, D.C.: CEPR, July 11, 2001
- Williamson, Jeffrey G., 1998, Globalization, Labor Markets and Policy Backlash in the Past, S. 51-72, in: The Journal of Economic Perspectives, Volume 12, Number 4, Fall
- Williamson, Jeffrey G., 2002, Winners and Losers over Two Centuries of Globalization, WIDER Annual Lecture 6, Helsinki: UNU/WIDER
- Wohlmuth, Karl, 2002, Wichtig ist die Gestaltung der Globalisierung, S. 13-16, in: ifo Schnelldienst, 24, 2002, 55. Jg., Dezember 2002
- Wohlmuth, Karl, 2003, Impacts of the Asian Crisis on Developing Economies. The Need for Institutional Innovations, S. 1- 58, in: Toshihiko Hozumi/Karl Wohlmuth/Tobias Knedlik(Eds.), After the Asian Crisis, Schumpeter and Reconstruction, Münster/Hamburg/London: LIT Verlag 2003
- World Bank, 1999, Global Economic Prospects and the Developing Countries, 1998/99, Beyond Financial Crisis, Washington D.C.: The IBRD/The World Bank
- World Bank, 2000, Global Economic Prospects and the Developing Countries, 2000, Washington D. C.: The IBRD/The World Bank
- World Bank, 2002, Global Economic Prospects and the Developing Countries, Making Trade Work for the World`s Poor, Washington D.C.: The IBRD/The World Bank
- World Bank, 2002, Globalization, Growth, And Poverty, Building an Inclusive World Economy, A World Bank Policy Research Paper, New York/Washington D.C.: Oxford University Press /World Bank 2002
- Zürn, Michael, 1996, Stichwort Globalisierung, S. 126- 130, in: Thomas Plümper, Hrsg., Lexikon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, München/Wien: R. Oldenbourg Verlag

Anhang

Tabelle 1: Der Stand der Globalisierung	63
Tabelle 2: Gewinner und Verlierer der Globalisierung	64
Tabelle 3: Globalisierungsdimensionen und Verursachung von Armut und Ungleichheit	65

Tabelle 1: Der Stand der Globalisierung

Globalisierungsdimension	Globalisierungsniveau	Globalisierungstempo	Globalisierungshemmnisse
Internationaler Handel: Güter	hoch	niedrig	Sektoral bedeutend
Internationaler Handel: Dienstleistungen	niedrig	hoch	Sektoral und regional bedeutsam
Internationaler Kapitalverkehr: kurzfristig	mittel	hoch	Regional bedeutsam
Internationaler Kapitalverkehr: langfristig	niedrig	mittel	Strukturell bedeutsam und regional wirksam
Direktinvestitionen und internationale Unternehmenskooperationen	mittel	hoch	Global und strukturell bedeutsam
Internationale Verlagerung von Unternehmen („Race to the Bottom“)	niedrig	niedrig	Strukturell, regional und global bedeutsam
Internationale Produktion von öffentlichen Gütern	niedrig	niedrig	Strukturell, regional und global
Internationale Wissens- und Technologietransfers: mit „Public Good“ - Charakter	hoch	hoch	Strukturell bedeutsam
Internationale Technologietransfers: mit kommerzieller Komponente	mittel	mittel	Strukturell, global und regional bedeutsam
Internationale Arbeitskräftewanderungen: wenig qualifizierte Arbeitskraft	niedrig	niedrig	Strukturell, global und regional
Internationale Arbeitskräftewanderungen: „Brain Drain“	mittel	mittel	Strukturell, global und regional

Tabelle 2: Gewinner und Verlierer der Globalisierung

	Haushalte	Unternehmen	Anbieter von Arbeitskraft	Staat und öffentlich-rechtliche Institutionen	Soziale Gruppen	Internationalisierung von Sektoren	Nationales Finanzsystem	Nationales Innovationssystem
Gewinner	Bezieher von Kapitaleinkommen	Internationale Unternehmen/ Große Unternehmen	Qualifizierte und hochqualifizierte Arbeitskräfte	Produktive Bereiche und Sektoren (optimale Relation von Steuern und öffentlichen Gütern)	Arbeitgeber/ International stark vernetzte Verbände und Interessengruppen/ internationale NRO	Produktion von international handelbaren Gütern	Zugang für Sektoren, Produzenten und Konsumenten ist gewährleistet	Zugang für Unternehmen, F&E- Institutionen und staatliche Einrichtungen ist gewährleistet
Verlierer	Bezieher von Arbeits-einkommen	Nationale Unternehmen/ KMU	Wenig und nicht qualifizierte Arbeitskräfte	Unproduktive Bereiche und Sektoren (“Rent Seeking” und “State Capture”)	Gewerkschaften/ International nicht vernetzte Verbände/ Wohlfahrts-einrichtungen/ lokale NRO	Produktion von nicht-handelbaren Gütern	Zugang nicht gewährleistet	Zugang nicht gewährleistet

Tabelle 3: Globalisierungsdimensionen und Verursachung von Armut und Ungleichheit

1. Internationale Mobilität von Gütern und Dienstleistungen: Anpassungsprobleme und Globalisierungshemmnisse

Verursachende Faktoren:

- Übergang zu neuen Handelsregimes
- Kurzfristige Preisverschiebungen und Privatisierungsfehler bei Marketinginstitutionen
- Globalisierungshemmnisse auf Weltmärkten

2. Internationale Kapitalmobilität im kurz- und längerfristigen Bereich: Systemische Verzerrungen und Fehler der Wirtschaftspolitik

Verursachende Faktoren:

- Wirtschaftspolitische Fehler bei der Kapitalverkehrsliberalisierung und Existenz rudimentärer Finanzsysteme
- Systemische Verzerrungen im internationalen Finanzsystem zugunsten von Schuldtiteln gegenüber Anteilstiteln
- Volatilitäten bei Produktion und Export in Abhängigkeit von Währungs-, Banken- und Finanzkrisen

3. Die internationale Mobilität von Unternehmen („corporate mobility“): „Races To The Bottom“ und „Governance From The Top“

Verursachende Faktoren:

- Fehlende Transparenz über Sozial- und Arbeitsstandards und über vereinbarte ökologische Minimalstandards
- Sektorale und temporäre Wirksamkeit der Bedingungen für „Races to the Bottom“
- Verspätete Gegensteuerung durch Unternehmen, Regierungen und internationale Organisationen

4. Internationale Mobilität von Wissen und Technologie: Fehlende Infrastruktur und unzureichende Integration in innovative Netzwerke

Verursachende Faktoren:

- Fehlende regionale und internationale Regelungen
- Fehlen von nationalen Innovationssystemen
- Fehlen von nationaler Industrie- und Strukturpolitik

5. Internationale Mobilität von qualifizierten und weniger qualifizierten Arbeitskräften: Fundamentale Globalisierungshemmnisse

Verursachende Faktoren:

- Fehlen von bilateralen, plurinationalen, regionalen und internationalen Regelungen
- Starke Abhängigkeit von und Verstärkungseffekte durch andere Globalisierungsdimensionen
- Zyklische Schwankungen von Produktion, Export und Beschäftigung im Konjunkturverlauf

6. Internationale Produktion von öffentlichen Gütern: Globalisierung erst am Anfang

Verursachende Faktoren:

- Fehlende Angebote bzw. unzureichende Produktion von internationalen öffentlichen Gütern
- Unzureichende Abstimmung zwischen internationalen Organisationen bei der Produktion dieser Güter
- Unzureichende Abstimmung mit nationaler Produktion von öffentlichen Gütern

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

Nr. 1

Sell, Axel:

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

Nr. 2 (vergriffen)

Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter:

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

Nr. 3

Lörcher, Siegfried:

Wirtschaftsplanung in Japan, 1985. 19 S.

Nr. 4

Iwersen, Albrecht:

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

Nr. 5

Sell, Axel:

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

Nr. 6 (vergriffen)

Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 7

Sell, Axel:

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

Nr. 8

Hurni, Bettina:

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

Nr. 9 (vergriffen)

Wagner, Joachim:

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

Nr. 10 (vergriffen)

Lemper, Alfons:

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

Nr. 11

Timm, Hans-Jürgen:

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

Nr. 12 (vergriffen)

Shams, Rasul:

Interessengruppen und entwicklungspolitische Entscheidungen, 1987. 23 S.

Nr. 13

Sell, Axel:

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

Nr. 14

Kim, Young-Yoon/Lemper Alfons:

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

Nr. 15

Sell, Axel:

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

Nr. 16

Hansohm, Dirk/ Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 17

Borrmann, Axel/ Wolff, Hans-Ulrich:

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

Nr. 18

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 19

Brandtner, Torsten:

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

Nr. 20

Lemper, Alfons:

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

Nr. 21

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 22

Sell, Axel:

Internationale Unternehmenskooperationen, 1991. 12 S.

Nr. 23 (vergriffen)

Bass, Hans-Heinrich/Li, Zhu:

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

Nr. 24

Wittkowsky, Andreas:

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

Nr. 25

Lemper, Alfons:

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

Nr. 26

Feldmeier, Gerhard:

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

Nr. 27 (vergriffen)

Feldmeier, Gerhard:

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

Nr. 28

Sell, Axel:

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

Nr. 29

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 30

Feldmeier, Gerhard:

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

Nr. 31

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 32 (vergriffen)

Shams, Rasul:

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

Nr. 33 (vergriffen)

Lemper, Alfons:

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

Nr. 34 (vergriffen)

Knapman, Bruce:

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

Nr. 35 (vergriffen)

Göbl, Manfred M./Vogl. Reiner J.:

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

Nr. 36 (vergriffen)

Feldmeier, Gerhard:

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

Nr. 37

Göbl, Manfred M.:

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

Nr. 38

Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

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

Nr. 39

Feldmeier, Gerhard/Winkler, Karin:

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

Nr. 40

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 41

Bögenhold, Jens:

Das Bankenwesen der Republik Belarus, 1996. 39 S.

Nr. 42 (vergriffen)

Popov, Djordje:

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

Nr. 43 (vergriffen)

Arora, Daynand:

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

Nr. 44

Lippold, Marcus:

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

Nr. 45

Messner, Frank:

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

Nr. 46

Frick, Heinrich:

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

Nr. 47

Shams, Rasul:

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

Nr. 48

Scharmer, Marco:

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

Nr. 49

Meyer, Ralf/Vogl, Reiner J.:

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

Nr. 50 (vergriffen)

Hoormann, Andreas/Lange-Stichtenoth, Thomas:

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

Nr. 51 (vergriffen)

Gößl, Manfred M.:

Geoökonomische Megatrends und Weltwirtschaftsordnung, 1997. 20 S.

Nr. 52 (vergriffen)

Knapman, Bruce/Quiggin, John:

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

Nr. 53 (vergriffen)

Hauschild, Ralf J./Mansch, Andreas:

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

Nr. 54

Sell, Axel:

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

Nr. 55

Sell, Axel:

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

Nr. 56

Mtatifikolo, Fidelis:

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

Nr. 57

Popov, Djordje:

Auslandsinvestitionen in der BR Jugoslawien, 1998. 32 S.

Nr. 58

Lemper, Alfons:

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

Nr. 59

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 60

Oni, Bankole:

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

Nr. 61

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 62

Shams, Rasul:

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

Nr. 63

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 64

Oni, Bankole:

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

Nr. 65

Toshihiko, Hozumi:

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

Nr. 66 (vergriffen)

Bass, Hans H.:

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

Nr. 67

Sell, Axel:

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

Nr. 68

Pawlowska, Beata:

The Polish Tax Reform. 2000. 41 S.

Nr. 69

Gutowski, Achim:

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

Nr. 70

Jha, Praveen:

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

Nr. 71

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 72

Sell, Axel:

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

Nr. 73

Arndt, Andreas:

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

Nr. 74

Heimann, Beata:

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

Nr. 75

Wohlmuth, Karl:

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

Nr. 76

Heimann, Beata:

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

Nr. 77

Arndt, Andreas:

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

Nr. 78

Frempong, Godfred:

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

Nr. 79

Kifle, Temesgen:

Educational Gender Gap in Eritrea. 2002. 54 S.

Nr. 80

Knedlik, Tobias & Burger, Philippe:

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

Nr. 81

Wohlmuth, Karl:

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