

Grundriss
Allgemeine
Geographie

Ernst Giese
Ivo Mossig
Heike Schröder
Globalisierung
der Wirtschaft



Schöningh

UTB

Grundriss Allgemeine Geographie

herausgegeben von Heinz Heineberg
begründet von Paul Busch

Bisher sind erschienen:

Geomorphologie von Harald Zepp

Einführung in die Anthropogeographie/Humangeographie von Heinz Heineberg

Stadtgeographie von Heinz Heineberg

Wirtschaftsgeographie von Elmar Kulke

Verkehrsgeographie von Helmut Nuhn/Markus Hesse

Geographiedidaktik von Gisbert Rinschede

Klimatologie von Wilhelm Kuttler

Globalisierung der Wirtschaft von Ernst Giese/Ivo Mossig/Heike Schröder

Ernst Giese/Ivo Mossig/Heike Schröder

Globalisierung der Wirtschaft

Eine wirtschaftsgeographische Einführung

Ferdinand Schöningh

Die Autoren:

PROF. DR. ERNST GIESE, Jahrgang 1938, von 1973-2007 Professor für Wirtschaftsgeographie am Institut für Geographie der Justus-Liebig-Universität Gießen, seit April 2007 emeritiert.

FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE: Standort- und Regionalanalyse, Räumliche Implikationen der Globalisierung der Wirtschaft, Angewandte Geo-Statistik.

REGIONALER FORSCHUNGSSCHWERPUNKT: Zentralasien

PROF. DR. IVO MOSSIG, Jahrgang 1969, seit 2008 Professor für Humangeographie mit dem Schwerpunkt Wirtschafts- und Sozialgeographie am Institut für Geographie der Universität Bremen.

FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE: Pfadabhängigkeiten und Prozesse der Clusterevolution, Geographien der Kultur- und Kreativwirtschaft, Räumliche Implikationen der Globalisierung der Wirtschaft, Stadt- und Regionalentwicklung.

DIPLOM.-GEOGR. HEIKE SCHRÖDER, Jahrgang 1982, Doktorandin am Institut für Geographie der Universität Bremen.

FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE: Evolutionäre Wirtschaftsgeographie, Krisen/Strukturbrüche und regionale Entwicklungspfade, Räumliche Implikationen der Globalisierung der Wirtschaft.

Coverbild:

Ein Containerschiff, das wichtigste Transportmittel der globalisierten Wirtschaftsordnung.

Foto: Verlagsarchiv

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Gedruckt auf umweltfreundlichem, chlorfrei gebleichtem Papier® ISO 9706

© 2011 Verlag Ferdinand Schöningh, Paderborn

(Verlag Ferdinand Schöningh GmbH & Co. KG, Jühenplatz 1, D-33098 Paderborn)

ISBN 978-3-506-76787-5

Internet: www.schoeningh.de

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Printed in Germany.

Herstellung: Ferdinand Schöningh, Paderborn

Einbandgestaltung: Atelier Reichert, Stuttgart

UTB-Bestellnummer: ISBN 978-3-8252-3449-2

Inhalt

Vorwort	9
1 Einführung	11
1.1 Der Begriff der Globalisierung	14
1.2 Mächtige Akteure als Triebkräfte der Globalisierung	16
TEIL 1: URSACHEN UND ERSCHEINUNGSFORMEN DER GLOBALISIERUNG	
2 Politische Motive und Strategien der Internationalisierung	21
2.1 Politische Motive auf Ebene der Nationalstaaten	21
2.2 Liberalisierung des Güter- und Kapitalverkehrs	27
2.2.1 Liberalisierung der Güter- und Dienstleistungsmärkte	27
2.2.2 Liberalisierung der Kapitalmärkte	33
2.3 Regionale Integrationsgebiete	38
3 Unternehmerische Motive und Strategien der Auslandsmarktbearbeitung	43
3.1 Motive der Auslandsmarktbearbeitung von Unternehmen	43
3.2 Auslandsmarktbearbeitung durch Exporte	46
3.2.1 Kostenvorteile durch die Erhöhung des Absatzvolumens	47
3.2.2 Transaktionskosten und räumliche Produktionsorganisation	49
3.3 Auslandsproduktion: Lizenzvergabe oder Direktinvestitionen	51
3.4 Gestaltungsalternativen bei Direktinvestitionen	54
3.4.1 Aufkauf versus Neugründung	55
3.4.2 Tochtergesellschaften versus Joint Venture	55
3.5 Vorteilskategorien im Eklektischen Paradigma	57
3.6 Räumliche und organisatorische Unternehmensentwicklung	58
3.6.1 Räumliche Unternehmensentwicklung	58
3.6.2 Organisationsstrukturen globaler Unternehmen	61
3.7 Probleme der Internationalisierung aus Sicht der Unternehmen	66
3.7.1 Kulturelle Distanzen	66
3.7.2 Fallbeispiel: Das Scheitern von Wal-Mart in Deutschland	69

4	Der Einfluss des technischen Fortschritts auf den Globalisierungsprozess	75
4.1	Transporttechnologien	76
4.2	Informations- und Kommunikationstechnologien	77
5	Erscheinungsformen der Globalisierung: Der empirische Befund	81
5.1	Wachstum des Welthandels	81
5.1.1	Entwicklung des weltweiten Güterhandels	81
5.1.2	Entwicklung des weltweiten Dienstleistungshandels	86
5.1.3	Intra-industrieller und Intra-Unternehmenshandel	89
5.2	Wachstum der ausländischen Direktinvestitionen	91
5.2.1	Abgrenzung ausländischer Direktinvestitionen von Portfolioinvestitionen	91
5.2.2	Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen	92
5.2.3	Regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen	95
5.3	Veränderungen der Konsumstrukturen	97
5.4	Fazit: Eine neue Qualität der internationalen Verflechtungen	101
TEIL 2: RÄUMLICHE IMPLIKATIONEN DER GLOBALISIERUNG		
6	Bildung großer Wirtschaftsblöcke	103
6.1	Entwicklung der aktuellen Weltwirtschaftsordnung	103
6.2	Der westeuropäische Wirtschaftsraum	107
6.3	Der nordamerikanische Wirtschaftsraum	112
6.4	Der ost- und südostasiatische Wirtschaftsraum	116
6.5	China: Entwicklung eines neuen Gravitationszentrums	120
6.5.1	Indikatoren der Wirtschaftsentwicklung Chinas	120
6.5.2	Wirtschaftsgeschichte Chinas nach dem Zweiten Weltkrieg	123
7	Auswirkungen der Globalisierung auf Entwicklungsländer	129
7.1	Modell der Fragmentierung	130
7.2	Ursachen der fortdauernden Unterentwicklung aus dependenztheoretischer Sicht	136
7.3	Die Entwicklungsproblematik des „Südens“ aus Sicht moderner Wachstumstheoretiker	138

8	Global Cities: Die neuen Zentralen Orte einer globalisierten Wirtschaft?	141
8.1	Standorte der führenden Transnationalen Unternehmen	141
8.2	Merkmale der Global Cities	144
8.3	Global Cities als neue Zentrale Orte?	146
9	Räumliche Organisation globaler Produktions- und Vertriebsnetzwerke	149
9.1	Globale Warenketten	150
9.1.1	Theoriegrundlagen des Konzepts der Globalen Warenketten	150
9.1.2	Das Beispiel der chirurgischen Instrumente aus Tuttlingen und Sialkot/Pakistan	154
9.1.3	Das Beispiel der Sportschuhherstellung der Firma Nike	157
9.2	Weiterentwicklung des Globalen Warenketten-Ansatzes	160
9.2.1	Erweiterte Typisierung unternehmerischer Governance-Strukturen	161
9.2.2	Globale Produktionsnetzwerke	165
9.3	Einfluss kollektiver Akteure und Standards auf die Organisation Globaler Produktionsnetzwerke	169
10	Lokale Produktionskomplexe in globalen Netzwerken	173
10.1	Nationale Wettbewerbsvorteile durch Cluster	175
10.2	Clusterbildung als dynamisch-evolutionärer Prozess	176
10.3	Weitere Determinanten des Clusterwachstums	179
10.4	Vernetzungen über die Clustergrenzen hinaus	181
10.5	Fallbeispiel: Vertriebsmacht und Clusterentwicklung der Filmindustrie in Hollywood	182
11	Auflösung und Standortverlagerungen industrieller Produktionskomplexe am Beispiel der Schiffbauindustrie	185
11.1	Entwicklung der deutschen Schiffbauindustrie nach dem Zweiten Weltkrieg	186
11.2	Ursachen des Niedergangs der westdeutschen Schiffbauindustrie	191

TEIL 3: DIE GLOBALE FINANZ- UND WIRTSCHAFTSKRISE

12 Ursachen der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise	199
12.1 Finanzwirtschaftliche Aspekte	201
12.2 Politisch-regulatorische Aspekte	212
12.3 Volkswirtschaftliche Aspekte	214
13 Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die globalisierte Wirtschaft	219
13.1 Folgen für Welthandel und ausländische Direktinvestitionen	219
13.2 Auswirkungen auf die Liberalisierung des Güter- und Kapitalverkehrs	223
14 Räumliche Implikationen der Finanz- und Wirtschaftskrise	227
14.1 Räumliche Auswirkungen der Krise und die Folgen für das globale Machtgefüge	227
14.1.1 USA	229
14.1.2 Europäische Union	231
14.1.3 China	235
14.2 Folgen für globale Produktionsnetzwerke	239
15 Literatur	243
16 Sachregister	265

Vorwort

Seit den 1980er Jahren ist die Frage nach den Ursachen und räumlichen Implikationen der Globalisierung der Wirtschaft mehr und mehr in den Fokus wirtschaftsgeographischer Forschungen gerückt. Mit der Monographie „Global Shift“ von Peter Dicken, die in erster Auflage 1986 erschienen ist, wird erstmals ein allgemeiner Überblick über das Phänomen der Globalisierung vermittelt. Ältere Lehrbücher zu einer „Weltwirtschaftsgeographie“ wie z. B. jenes von Hans Boesch aus dem Jahre 1966 haben sich nur randlich mit weltweit verflochtenen Wirtschaftsbeziehungen und Aktivitäten beschäftigt. Dies ist nicht weiter verwunderlich, da die globalen wirtschaftlichen und finanziellen Verflechtungen sich in der heutigen Intensität erst seit den 1970er und 1980er Jahren entwickelten und ihre volle Tragweite erst in den nachfolgenden Dekaden sichtbar wurde.

Mit dem vorliegenden Band wird eine wirtschaftsgeographische Perspektive auf die Globalisierung der Wirtschaft eingenommen, indem ein Überblick über die räumlichen Auswirkungen gegeben wird, die mit diesem Prozess einhergehen. Das Buch soll aufbauend auf grundlegenden Kenntnissen zur Wirtschaftsgeographie den Studentinnen und Studenten höherer Semester einen Einstieg in die Thematik erlauben und ein tiefgehendes Verständnis über die Ursachen und die räumlichen Implikationen der Globalisierung ermöglichen.

Das Buch gliedert sich in drei Teile. Im ersten Teil (Kapitel 1 - 5) werden die Ursachen, Voraussetzungen und Erscheinungsformen der Globalisierung der Wirtschaft erörtert sowie die Motive und Strategien der Internationalisierung sowohl aus Sicht der

politischen Akteure (Nationalstaaten und Internationale Organisationen) als auch der zunehmend global agierenden Wirtschaftsunternehmen dargelegt. Der zentrale zweite Teil (Kapitel 6 - 11) beschäftigt sich auf verschiedenen räumlichen Aggregationsniveaus mit räumlichen Implikationen des Globalisierungsprozesses der Wirtschaft. Der dritte Teil des Buches (Kapitel 12 - 14) behandelt die im Jahre 2007 einsetzende globale Finanz- und Wirtschaftskrise, deren Auswirkungen nach wie vor zu spüren sind. Die Finanz- und Wirtschaftskrise wäre ohne die weltweite Verflechtung der Waren- und Finanzströme nicht möglich gewesen. Insofern steht die Krise in einem unmittelbaren Zusammenhang zu den Inhalten der ersten beiden Teile des Buches. Neben der Erörterung der Ursachen wird in diesem dritten Teil der Frage nach den räumlichen Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise nachgegangen.

Der Ursprung für dieses Lehrbuch liegt in Vorlesungsmanskripten für Lehrveranstaltungen zur Globalisierung der Wirtschaft, die zunächst am Institut für Geographie der Justus-Liebig-Universität Gießen entwickelt und gehalten wurden und später dann am Institut für Geographie an der Universität Bremen eine Fortführung und Weiterentwicklung erfahren haben.

Das Autorenteam möchte an dieser Stelle seinen Dank an Prof. Dr. Heinz Heineberg für die Aufnahme des Bandes in die angesehene Lehrbuchreihe „Grundriss Allgemeine Geographie“ und für die von ihm geleistete inhaltliche Betreuung der Arbeit aussprechen. Von Seiten des Verlages danken wir Herrn Dr. D. Sawicki für die freundliche und professionelle Zusammenarbeit. Ein

besonderer Dank geht an die beiden Kartographen an den Instituten für Geographie in Bremen und Gießen, Matthias Scheibner (Bremen) und Bernd Goecke (Gießen), welche die zahlreichen Abbildungen und Karten entworfen und gestaltet haben. Matthias Scheibner danken wir zudem ganz, ganz herzlich für die Übernahme des Layouts des vorliegenden Bandes. Wir wissen die enorme Arbeit, die diesbezüglich geleistet wurde, sehr zu schätzen.

Weiterhin möchten wir uns für das Korrekturlesen sowie für die Arbeiten zur Erstellung des Indexes bei Christian

Kluck, Lars Schieber sowie Isa Reinecke bedanken. Bei der Erarbeitung einer frühen Fassung des Vorlesungsmanuskripts war als Studentische Hilfskraft Arman Peighambari beteiligt, dem wir an dieser Stelle ebenfalls unseren Dank aussprechen wollen. Die umfangreichen Arbeiten an dem Buch wären ohne die Einbettung in ein funktionierendes berufliches und privates Umfeld kaum zu realisieren gewesen. Allen Personen, die zu dem anregenden und angenehmen Umfeld in Gießen und Bremen beitragen haben und dies bis heute nach wie vor tun, sei an dieser Stelle ganz besonders gedankt.

Gießen und Bremen im Januar 2011

1 Einführung



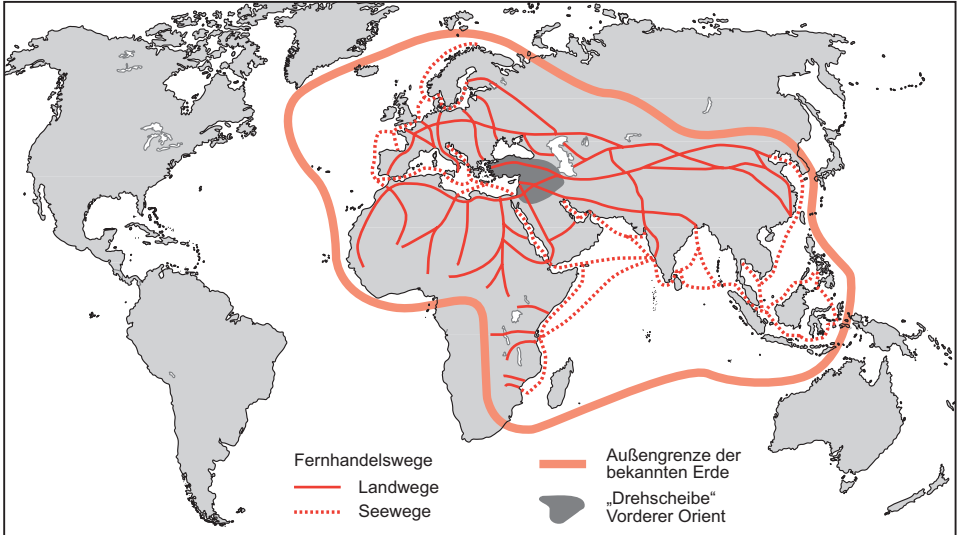
Quelle: Bundeszentrale für politische Bildung, 2003.

„Früh morgens klingelt der Wecker – made in China. Während wir zum Frühstück Kaffee aus Südamerika trinken und ein Brötchen mit holländischem Käse essen, hören wir im Radio Lieder englischer und amerikanischer Bands. Auf dem Weg zur Arbeit begegnen uns Autos deutscher, japanischer, schwedischer oder französischer Hersteller. Im Büro schalten wir den Computer ein und arbeiten mit US-amerikanischer Software und chinesischer Hardware“ (Kruber et al. 2008b, S. 4).

Nahezu jeden Tag erscheinen in Zeitung und Fernsehen neue Meldungen über Globalisierungsprozesse und -phänomene. Globalisierung ist zu einem Schlagwort geworden, mit dem sehr heterogene Inhalte verbunden werden. Hoffnungen, aber auch Ängste werden durch die Globalisierung bei der Bevölkerung und bei Politikern hervorgerufen. Ob die Globalisierung mehr Chancen als Risiken birgt oder umgekehrt, wird sehr kontrovers diskutiert (Bathelt 2000,

S. 97; Beck 2007; Knox/Marston 2008, S. 74 ff.; Stiglitz 2004, 2006). Die inflationäre Verwendung des Begriffs scheint aus der Erkenntnis zu resultieren, dass wirtschaftliche und gesellschaftliche Teilsysteme in zunehmendem Maße weltweit zusammenhängen und sich wechselseitig beeinflussen (Bathelt 2000, S. 98). Im Zuge der Globalisierung findet offensichtlich eine Intensivierung der ökonomischen, sozialen, kulturellen und ökologischen Beziehungen

Abb. 1.1: Welthandelswege um 1400



Quelle: Eigene Bearbeitung nach Müller-Wille 1966, S. 16.

und Verflechtungen statt (Knox/Marston 2008, S. 11).

Auch wenn der Begriff der Globalisierung erst in den letzten Jahrzehnten seine starke Verbreitung erfuhr, stellt sich die Frage, inwiefern die Globalisierung der Wirtschaft tatsächlich ein neuartiges Phänomen ist. Grenzüberschreitende ökonomische Aktivitäten fanden seit jeher statt, und geschlossene Volkswirtschaften hat es kaum jemals gegeben.

Bereits in der **Antike** wurde in der damals bekannten Welt mit Gewürzen, orientalischen Stoffen oder Gold, Silber und Edelsteinen gehandelt (Koopmann/Franzmeyer 2003). Im **Spätmittelalter** war Vorderasien die Drehscheibe des Welthandels. Dieser spiegelte eine zonale Arbeitsteilung zwischen den tropischen und subtropischen Regionen Asiens und Afrikas sowie den gemäßigten und borealen Bereichen Europas wider, die durch klimatisch-vegetative Gegebenheiten beeinflusst wurde (vgl. Abb. 1.1) (Müller-Wille 1966).

Spätestens im **17. und 18. Jahrhundert** setzte sich mit der Wirtschaftsphilosophie des **Merkantilismus** die Idee durch, mit dem Export von Gütern den eigenen Wohlstand zu mehren, wobei die Abschottung der jeweiligen Heimatmärkte die Entfaltung des internationalen Handels noch blockierte (Koopmann/Franzmeyer 2003). Bis zum Ende des 18. Jahrhunderts hatten die europäischen Kolonialmächte das System des **Dreieckshandels** aufgebaut, das sich vorwiegend auf den Atlantik konzentrierte. In den lateinamerikanischen Kolonien wurden Plantagen errichtet, auf denen tropische Produkte für den Export nach Europa angebaut wurden. Der so entstandene Bedarf nach Arbeitskräften wurde durch die Verschiffung westafrikanischer Sklaven nach Amerika gedeckt (vgl. Abb. 1.2). Nach dem Zusammenbruch der europäischen Kolonialherrschaft in Lateinamerika gewann wieder der Handel mit Südasien und in geringerem Maße auch mit Afrika an Bedeutung. Es entstand der sogenannte **Dreistrahlhandel** (vgl.

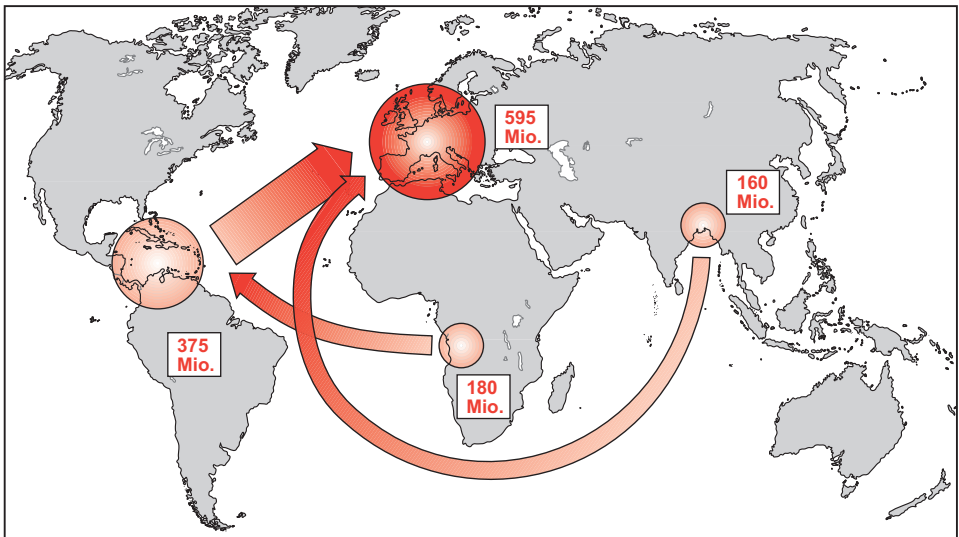
Abb. 1.3). Mit der zunehmenden Industrialisierung in den nördlichen und südlichen außertropischen Bereichen entstanden neue Bedarfsgebiete neben Europa, so dass die Welthandelsströme immer vielfältiger wurden (vgl. Abb. 1.4) (Müller-Wille 1966).

Dieser kurze geschichtliche Abriss macht die lange Tradition weltwirtschaftlicher Handelsbeziehungen deutlich. In den folgenden Kapiteln ist daher noch zu klären, seit wann die Intensivierung der weltweiten Verflechtungsbeziehungen eine solche Qualität erreicht hat, dass eine Verwendung des Globalisierungsbegriffs berechtigt ist (vgl. insbesondere Kap. 5.4).

Mit der wissenschaftlichen Aufarbeitung der Globalisierungsprozesse beschäftigen sich die verschiedensten Disziplinen. Primär handelt es sich bei dem Prozess der Globalisierung um ein wirtschaftliches Phänomen, das jedoch weitreichende Auswirkungen auf den kulturellen, gesellschaftlichen, politischen und ökologischen Bereich hat. In der Wirtschaftsgeographie wurden die zuneh-

enden internationalen Verflechtungen relativ spät reflektiert. Zwar wurde in den älteren Lehrbüchern zur Wirtschaftsgeographie eine weltweite Betrachtung agrarer und industrieller Produktionsräume sowie der internationalen Handlungsverflechtungen vorgenommen (z. B. Sapper 1930, Boesch 1966). Eine explizite Beschäftigung mit dem einsetzenden Globalisierungsprozess der Wirtschaft erfolgte jedoch nicht. Erst mit dem Lehrbuch „Global Shift“ von Peter Dicken (1. Auflage 1986) wird das Thema der Globalisierung zu einem der zentralen Bestandteile wirtschaftsgeographischer Forschung. Die Wirtschaftsgeographie widmet sich dabei insbesondere der Fragestellung, welche räumlichen Implikationen mit dem Prozess der Globalisierung verbunden sind, speziell welche Veränderungen der räumlichen Organisation der Wirtschaft mit ihm einhergehen. Einleitend werden zunächst einige Begriffsdefinitionen aus der Wirtschaftsgeographie und ihren Nachbardisziplinen erörtert. Danach werden die

Abb. 1.2: Ausfuhr der Tropen in Millionen Livres Tournois nach Europa und Amerika 1770



(Livres Tournois = frz. Silberwährung im 18. Jhd.)

Quelle: Nach Müller-Wille 1966, S. 16.

„Akteure“ benannt, die den Globalisierungsprozess entscheidend voran treiben und auf ihn Einfluss nehmen.

1.1 Der Begriff der Globalisierung

Je nachdem aus welchem Blickwinkel man sich dem Begriff nähert, wird Globalisierung unterschiedlich beschrieben und interpretiert. Gemeinsam ist den verschiedenen Begriffsbestimmungen jedoch die „Betonung einer extremen Internationalisierung des wirtschaftlichen Geschehens“, womit als Hauptmerkmal die internationale Vernetzung wichtiger Märkte angesprochen wird (Hemmer et al. 2001, S. 1).

Unter Wirtschaften wird in der Ökonomie der Versuch verstanden, bestehende Bedürfnisse mit den verfügbaren Mitteln möglichst weitgehend zu befriedigen. Daher kann sich die Globalisierung der Wirtschaft sowohl auf die Bedürfnisse der Konsumenten als auch auf die Waren und Dienstleistungen beziehen, die mit Hilfe der verfügbaren

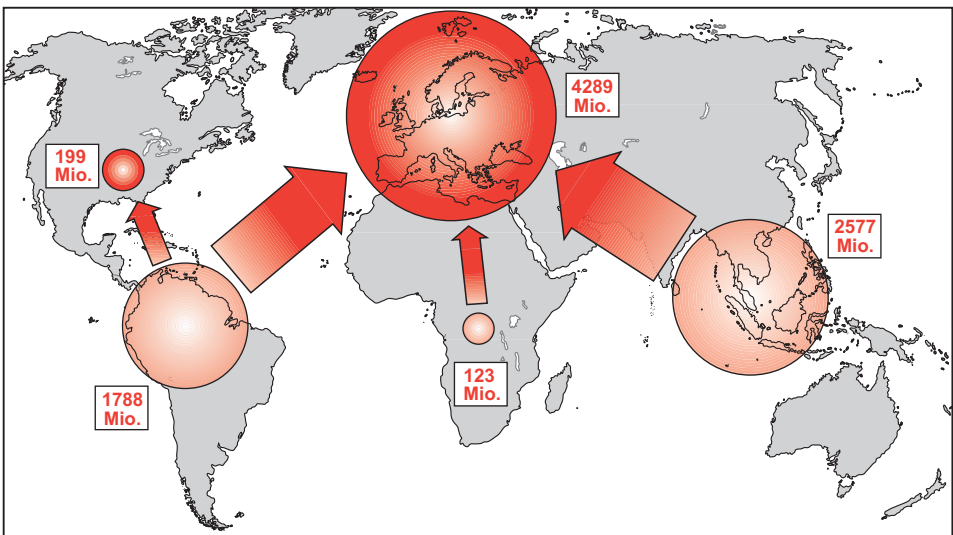
Ressourcen erzeugt und zur Verfügung gestellt werden (Hemmer et al. 2001, S. 2). In den Wirtschaftswissenschaften liegt das Hauptinteresse auf der Globalisierung der Produktionsseite.

Volkswirte beschäftigen sich mit den gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Globalisierung, also mit der Intensivierung der ökonomischen Austauschbeziehungen zwischen Staaten, deren Grenzen immer durchlässiger werden (Pausenberger 1997, S. 134).

Betriebswirte sehen in der Globalisierung dagegen ein Strategiemodell der Unternehmen, bei dem die Chancen auf den relevanten Märkten der gesamten Welt wahrgenommen werden, und zwar nicht nur auf den Absatzmärkten (global marketing), sondern auch auf den Beschaffungs- und Finanzmärkten (global sourcing, global financing) (Pausenberger 1997, S. 134).

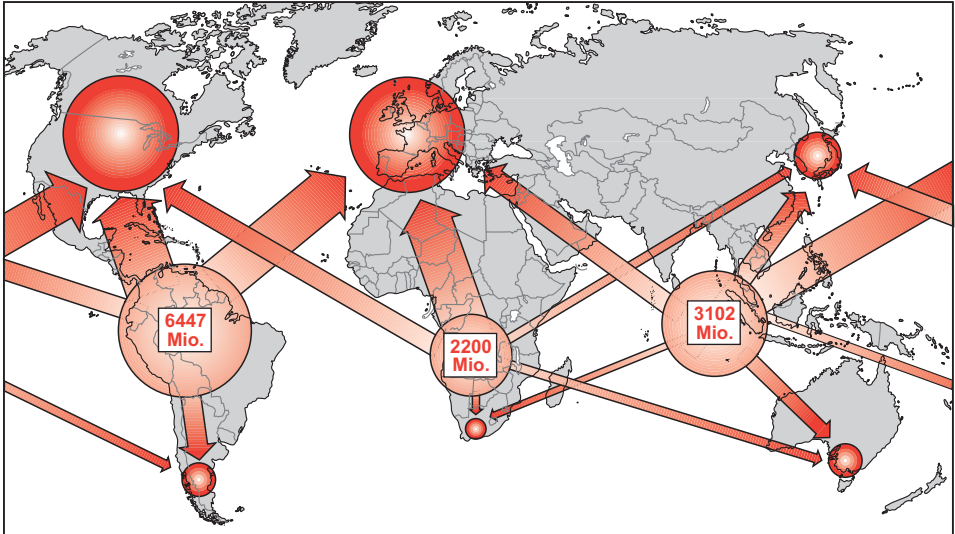
Aus einem ganz anderen Blickwinkel betrachten **Soziologen** den Prozess der Globalisierung. Für sie steht die Entwicklung

Abb. 1.3: Ausfuhr der Tropen in Millionen Mark nach Europa und Nordamerika 1890



Quelle: Eigene Bearbeitung nach Müller-Wille 1966, S. 20.

Abb. 1.4: Ausfuhr der Tropen in Millionen US-Dollar in die gemäßigten Breiten 1960



Quelle: Eigene Bearbeitung nach Müller-Wille 1966, S. 20.

weltweiter sozialer Beziehungen zwischen den Menschen im Vordergrund, die im Zuge der Globalisierung eine Intensivierung erfahren. Nach Giddens (1995, S. 85) werden dabei entfernte Orte in solcher Weise miteinander verbunden, dass Ereignisse an einem Ort durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen und umgekehrt.

Globalisierung hat also eine doppelte Dimension: Sie ist global durch ihre geographische Ausdehnung und global (umfassend) in dem Sinne, dass sie alle Aspekte des wirtschaftlichen und des sozialen Lebens erfasst. Es handelt sich also nicht um ein ausschließlich ökonomisches Phänomen. Die Globalisierung greift wesentlich tiefer. Sie durchdringt alle Teilbereiche des Lebens, auch die Kultur und das Wertesystem der Menschen (Hemmer et al. 2001, S. 1). Scholz (2000) geht sogar so weit, die Globalisierung als einen weltdurchdringenden Angleichungs- und Homogenisierungsprozess zu betrachten. Diesem ist demnach der

Prozess der Entgrenzung inhärent, d.h. der Übergang von einem nationalen zu einem globalen Kapitalismus mit weitgehend unbeschränktem Wettbewerb.

Aus **wirtschaftsgeographischer Sichtweise** stehen die räumlichen Konsequenzen ökonomischer Globalisierungsprozesse im Mittelpunkt des Interesses. Es wird betont, dass die Globalisierung einen historischen Prozess darstellt, in dessen Verlauf sich die wirtschaftlichen Austauschbeziehungen sowohl quantitativ als auch qualitativ intensiviert haben. Vormalig räumlich getrennte Wirtschaftssektoren und Produktionssysteme erfahren eine zunehmende organisatorische Zusammenführung und werden auch über große Distanzen hinweg miteinander verbunden. Die räumliche Nähe als wichtiger Faktor für eine Kooperation von Unternehmen bzw. innerhalb von Unternehmen verliert somit an Bedeutung. Angetrieben wird der Globalisierungsprozess von so genannten mächtigen Akteuren. Dies sind einerseits Transnationale Unternehmen (TNU)

mit großer Wirtschaftsmacht, andererseits die Nationalstaaten. Beide Akteure werden im folgenden Abschnitt genauer vorgestellt. Zuvor soll die wirtschaftsgeographische Perspektive auf die Globalisierung jedoch noch mit einer abschließenden Definition zusammengefasst werden

Schamp (1996) interpretiert die ökonomische Globalisierung als einen „historischen Prozess, in dem mächtige Akteure eine weltweite Integration von Wirtschaftssektoren und Produktionssystemen bewirken, die zuvor territorial weitgehend getrennt waren.“

1.2 Mächtige Akteure als Triebkräfte der Globalisierung

Unter dem Begriff der „mächtigen Akteure“, die nach der Definition von *Schamp (1996)* die Antriebskräfte der Globalisierung darstellen, sind sowohl Transnationale Unternehmen (vgl. Kasten 1.1) als auch die Nationalstaaten zu verstehen.

Transnationale Unternehmen wirken in erheblichem Maße auf die Umstrukturierung der Weltwirtschaft ein, indem sie Technologien, Managementfähigkeiten und Finanzkapital an Geschäftspartner und Tochterunternehmen an Standorten weltweit transferieren. Durch ihre Marketing-, Produktions-, Produkt-, und Beschaffungsstrategien beeinflussen sie zudem die internationale Arbeitsteilung. Von einem nationalen Standort ausgehend bilden sie durch die Errichtung von Zweigwerken die Übernahme von Unternehmen bzw. durch Fusionen ein globales Standortsystem aus. Mit ihren Standortentscheidungen tragen sie zur Restrukturierung nationaler Ökonomien bei.

Die Zahl der international operierenden Firmen ist in den letzten Jahren rasant angestiegen. Während es 1993 etwa 40.000 Transnationale Unternehmen mit ca.

250.000 ausländischen Zweigstellen oder Tochterunternehmen gab (*Hemmer et al. 2001, S. 20*), waren es 2007 bereits etwa 79.000 Transnationale Unternehmen mit ca. 790.000 ausländischen Zweigstellen oder Tochterunternehmen. Im Jahr 2007 verkauften die Transnationalen Unternehmen Waren und Dienstleistungen im Wert von geschätzten 31 Billionen US \$. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung um 21%. Die Wertschöpfung der ausländischen Beteiligungsgesellschaften betrug geschätzte 11% des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Transnationale Unternehmen beschäftigten 2007 ca. 82 Millionen Personen (*UNCTAD 2008, S. XVI*).

Vor dem Hintergrund des zunehmenden Wettbewerbs der verschiedenen Länder um Direktinvestitionszuflüsse (vgl. Kap. 5.2.1) besitzen die Transnationalen Unternehmen gegenüber den nationalen Regierungen ein großes Verhandlungspotenzial zur Durchsetzung ihrer Interessen. Dieses ist gegenüber ökonomisch schwächeren Staaten besonders ausgeprägt. Die Umsätze von großen Konzernen erreichen Dimensionen, die denen des Bruttoinlandsproduktes von Staaten wie Portugal oder Schweden entsprechen (*Hemmer et al. 2001, S. 21f.*; *Haas/Neumair 2006, S. 6f.*; *Coe et al. 2007*). Beispielsweise hatte General Electric, das Unternehmen mit dem weltweit größten Auslandsvermögen, im Jahr 2006 ein Gesamtvermögen von 697,2 Milliarden US \$ (*UNCTAD 2008, S. 220*). Nur 16 Staaten der Erde (USA, Japan, Deutschland, China, Großbritannien, Frankreich, Italien, Spanien, Kanada, Indien, Brasilien, Südkorea, Russland, Mexiko, Australien und die Niederlande) hatten 2006 ein größeres Bruttonationaleinkommen (*Weltbank 2008, S. 388f.*).

Aus diesen Gründen wird vielfach die **Rolle des Staates** als zweiter mächtiger Akteur im Globalisierungsprozess in Frage

Kasten 1.1: Multinationale, Transnationale und Internationale Unternehmen

Oftmals werden die Begriffe Multinationale Unternehmen, Transnationale Unternehmen und Internationale Unternehmen synonym verwendet. Nach *Bathelt / Glückler (2003, S. 275-277, vgl. auch Kulke 2008, S. 245)* haben sie aber unterschiedliche Bedeutungen.

Das **Multinationale Unternehmen** zeichnet sich dadurch aus, dass es in zahlreichen Ländern eigene Produktionsstätten unterhält. Die weltweiten Operationen werden dabei hierarchisch vom Heimatstandort aus koordiniert.

Bei **Transnationalen Unternehmen** sind dagegen nicht nur die Produktionsaktivitäten, sondern auch wichtige Kompetenzen und Koordinationsaufgaben dezentral gesteuert. So werden beispielsweise einzelne Standorte des Unternehmens mit spezifischen Aufgaben betraut, die innerhalb dieses Kompetenzbereichs die globalen Aktivitäten des Gesamtunternehmens koordinieren. Entscheidend ist aber, dass die weltweit gesammelten Erfahrungen in Schaltstellen gebündelt werden und von dort aus in die einzelnen Unternehmensteile zurückfließen, wo sie schließlich an lokale und nationale Bedingungen angepasst werden.

Nicht verwechselt werden sollten transnationale Unternehmen bzw. multinationale Unternehmen mit **Internationalen Unternehmen**, die lediglich eine weltweite Distribution ihrer Produkte in Form von Exporten aufweisen, aber nur im Heimatland produzieren.

gestellt. Der japanische Bestsellerautor und Unternehmensberater *Kenichi Ohmae* hat 1995 die zunehmende Bedeutungslosigkeit der Nationalstaaten im Zuge der voranschreitenden Globalisierung postuliert. Die vier mächtigen K-Kräfte, bestehend aus **K**apital, **K**onzernen, **K**onsumenten und neuen **K**ommunikationstechniken, bestimmten mehr und mehr den zunehmend grenzüberschreitenden Austausch von Produkten und Dienstleistungen (*Ohmae 1995*). Auch populäre Journalisten wie der Pulitzer-Preisträger *Thomas Friedman* gehen davon aus, dass die zunehmend entgrenzte Welt zu einem globalen Dorf mit einem gigantischen globalen Markt zusammenwächst. Nationalstaaten werden gegenüber den mächtigen Transnationalen Unternehmen als Dinosaurier dargestellt, die vom Aussterben bedroht sind (*Friedman 1999*).

Dieser Sichtweise so genannter Ultra-Globalisten ist aus wirtschaftsgeographischer

Perspektive jedoch zu widersprechen. Nationalstaaten haben nach wie vor großen Einfluss auf die Steuerung und Gestaltung wirtschaftlicher Prozesse, was aktuell in der Wirtschafts- und Finanzkrise seit 2007/08 besonders deutlich wird. Räumliche Differenzierungen einer globalisierten Wirtschaft lassen sich nur verstehen, wenn die Nationalstaaten sowie die Vielfalt der bestehenden Staatsformen und Wirtschaftspolitiken berücksichtigt werden.

Nationalstaaten erfüllen also nicht nur wichtige nicht-ökonomische Aufgaben, wie die nationale Verteidigung, die innere Sicherheit oder die Außenpolitik, sondern beeinflussen auch die ökonomischen Beziehungen in vielfältiger Weise. Sie sind Garant, Bürge und letzter Ausweg im Krisenfall sowie Architekten und Regulierende der nationalen Ökonomie. Auch stellen sie als Eigentümer öffentlicher Unternehmen ökonomisch relevante öffentliche

Einrichtungen und Dienstleistungen bereit (Coe et al. 2007, S. 187ff.):

- **Garant, Bürge und letzter Ausweg**

Spätestens mit der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise seit 2008/09 ist diese Rolle der Nationalstaaten deutlich zu Tage getreten. Es wurden milliardenschwere Konjunkturprogramme zur Stützung der Wirtschaft verabschiedet, faule Kredite oder gar Unternehmensanteile aufgekauft sowie Bürgschaften für Unternehmen ausgesprochen, die in Schieflage geraten sind.

- **Architekten und Regulierende der nationalen Ökonomie**

Nur Nationalstaaten sind politisch legitimiert, auf den eigenen Märkten regulierend einzugreifen und über Wirtschaftsströme in Form von Waren, Kapital oder Personen über die eigenen Grenzen hinaus zu bestimmen. Den eigenen Markt betreffend geschieht dies z. B. in Form von Steuergesetzen oder durch Aufsichtsbehörden zur Verhinderung der Bildung von Kartellen oder der Abwicklung von Insider-Geschäften. Politische Handlungsfelder, welche die ökonomischen Rahmenbedingungen eines Landes festlegen, sind beispielsweise industriepolitische Strategien (z. B. in Form von Unterstützungen für nationale Schlüsselbranchen und Leitindustrien) oder regionale Strukturpolitiken. Wirtschaftlich relevante Verbindungen über die eigenen Grenzen hinaus werden von den Nationalstaaten durch Zölle, Vorschriften bezüglich der Kapitaltransfers, aber auch durch Zuwanderungsbestimmungen reguliert.

- **Eigentümer öffentlicher Unternehmen**

Staatseigene Unternehmen finden sich bevorzugt in strategisch wichtigen Branchen wie der Ölindustrie oder im Energiesektor. Neben den Ländern des ehemaligen Ostblocks gibt es mächtige staatseigene

Unternehmen insbesondere in Newly Industrialized Countries (NICs) wie Südkorea, Taiwan, Malaysia oder Brasilien. Mit den Unternehmen sind in der Regel konkrete Entwicklungsziele verknüpft. In den entwickelten Volkswirtschaften herrschen hingegen anteilige Beteiligungen des Staates an einzelnen Unternehmen vor. Damit verbunden sind gewisse Mitspracherechte der Regierungen, wobei die Führung und das Management des Unternehmens im Regelfall in privaten Händen liegen.

- **Bereitstellung öffentlicher Einrichtungen und Dienstleistungen**

Nationalstaaten sind Betreiber oder Bereitsteller infrastruktureller Einrichtungen, die der wirtschaftlichen Entwicklung zugute kommen. Dies sind zum Beispiel Transportwege, Kommunikationsnetze, aber auch Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen wie Universitäten. Auch die Ausgestaltung eines funktionierenden Rechtssystems ist für wirtschaftliche Akteure von Bedeutung. Der Staat wird dadurch zum wichtigen Wirtschaftsfaktor.

Bezüglich der Wirtschaftspolitik und der Wirtschaftssysteme sowie der grundlegenden Staatsform unterliegen die einzelnen Länder verschiedenen politischen Grundsätzen, so dass sich allein dadurch räumliche Differenzierungen durch die nationalstaatliche Ebene ergeben.

In den beiden folgenden Kapiteln (Kap. 2 und 3) werden zunächst die Ursachen der Globalisierung erörtert. Es werden die Motive und Beweggründe dargelegt, welche die beiden für die Globalisierung entscheidenden Akteursgruppen, die Transnationalen Unternehmen und Nationalstaaten, mit einer zunehmenden weltwirtschaftlichen Verflechtung verbinden.

Danach wird auf die Strategien eingegangen, die diese Akteure anwenden, um ihre

jeweiligen Ziele zu erreichen. In Kap. 4 wird dann der Einfluss des technischen Fortschritts auf den Globalisierungsprozess betrachtet, bevor die verschiedenen Erscheinungsformen der Globalisierung in Kap. 5 dargestellt werden. Zum Abschluss dieses ersten Teils des Buches wird die in der Einführung aufgeworfene Frage beantwortet, was das eigentlich „Neue“ an der Globalisierung im Vergleich zu früheren Internationalisierungsstufen der Weltwirtschaft ist (Kap. 5.4).

Im zweiten Teil des Buches wird ausführlich auf die räumlichen Implikationen dieser ökonomischen Sachverhalte eingegangen. Zum einen werden großräumige Ausprägungen und Folgen der Globalisierung wie die Triadisierung sowie die Entstehung weiterer Gravitationszentren in der jüngsten Vergangenheit (Kap. 6) oder die Rolle der Entwicklungsländer in einer globalisierten Welt (Kap. 7) erläutert.

Zum anderen werden die Wechselwirkungen zwischen regionaler und globaler

Ebene angesprochen, so zum Beispiel die Entstehung von Global Cities als wichtige Orte, an denen Entscheidungen von globaler Reichweite getroffen werden (Kap.8), die Entwicklung globaler Produktions- und Vertriebsnetzwerke (Kap. 9), die Einbindung lokaler Produktionskomplexe als Knoten in den globalen Netzwerken (Kap. 10) sowie die Auflösung von Produktionsclustern durch Globalisierungsprozesse (Kap. 11). Abschließend wird im dritten Teil auf aktuelle Entwicklungstendenzen und zukünftige Herausforderungen der Globalisierung insbesondere vor dem Hintergrund der derzeitigen Finanz- und Wirtschaftskrise eingegangen.

Kap.12 widmet sich den Ursachen der globalen Finanzkrise ab 2007 und dem späteren Übergreifen auf die Realwirtschaft. Die daraus resultierenden Fragen für die globalisierte Wirtschaft werden in Kap. 13 beleuchtet. Welche räumlichen Verschiebungen mit der Krise einhergehen wird zum Abschluss des Bandes in Kap. 14 dargelegt.

Weiterführende und ergänzende Literatur zum Kapitel 1:

Dicken, P. (2007): Global Shift. Mapping the changing contours of the world economy. 5. Auflage, London, Thousand Oaks, New Delhi.

Haas, H.-D. / Neumair, S.-M. (2006): Internationale Wirtschaft. Rahmenbedingungen, Akteure, räumliche Prozesse. München.

Backhaus, N. (2009): Globalisierung. Das Geographische Seminar. Braunschweig.

Hahn, B. (2009): Welthandel. Geschichte – Konzepte – Perspektiven. Heidelberg.

Krugman, P. R. / Obstfeld, M. (2009): Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft. 8. Auflage, München.

Scholz, F. (2010): Globalisierung - Genese-Strukturen-Effekte. Braunschweig.

Bundeszentrale für politische Bildung (2003): Informationen zur politischen Bildung 280: Globalisierung. Bonn.

TEIL 1: URSACHEN UND ERSCHEINUNGSFORMEN DER GLOBALISIERUNG

2 Politische Motive und Strategien der Internationalisierung



Delegation der USA und der UdSSR auf der Konferenz von Bretton Woods 1944

Quelle: www.imf.org.

Zentrale Voraussetzungen des Globalisierungsprozesses stellen der Abbau von Handelshemmnissen auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten sowie Erleichterungen bei transnationalen Investitionstätigkeiten dar. Diese Rahmenbedingungen sind seit den 1940er Jahren durch ein Zusammenwirken politischer Akteure verschiedener Nationalstaaten geschaffen und seitdem kontinuierlich ausgebaut worden. Bevor auf die einzelnen Abkommen und Institutionen zur Sicherung eines freien Güter- und Kapitalverkehrs eingegangen wird, sollen zunächst die Motive der politischen Akteure

vorgelegt werden, die der Liberalisierung der Außenwirtschaftsbeziehungen zu Grunde liegen.

2.1 Politische Motive auf Ebene der Nationalstaaten

Die Entwicklung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen ist durch eine ständige **Kontroverse zwischen Vertretern des Freihandels und des Protektionismus** geprägt. Während Erstere für den Abbau von Handelshemmnissen und die gegenseitige Öffnung der Märkte eintreten, befürworten

die Protektionisten den Schutz des heimischen Marktes durch den Aufbau von Handelshemmnissen. In der Wirtschaftsgeschichte lassen sich Phasen unterscheiden, in denen mal das eine, mal das andere Prinzip stärker dominierte (vgl. *im Folgenden: Kruber et al. 2008c; Maneschi 2007; Miner 2007; Kenen 2000*). Die Phase der **merkantilistischen Wirtschaftspolitik** im Europa des frühen 16. bis späten 18. Jahrhunderts war durch erhebliche staatliche Regulierungen ökonomischer Aktivitäten im Interesse der nationalen Ökonomien geprägt. Mit der Industrialisierung und Verbesserung des Transportwesens setzte sich ab dem Ende des 18. Jahrhunderts zunehmend eine **Freihandelspolitik** durch, deren Vorreiter Großbritannien war. Der Erste Weltkrieg und insbesondere der Börsencrash am 25.10.1929 sowie die darauf folgende Weltwirtschaftskrise setzten dem liberalen Trend im Handel jedoch ein abruptes Ende.

Während der **Großen Depression** kollabierten die Gütermärkte, und eine Industrie nach der anderen verlangte nach protektionistischen Maßnahmen, um die inländischen Hersteller zu schützen und die Produktion zu stimulieren. Zwar herrschte nach wie vor die Überzeugung, dass Exporte Arbeitsplätze schaffen, jedoch sah man Importe gleichzeitig als arbeitsplatzvernichtend an, so dass Exportsubventionen durch hohe Einfuhrbeschränkungen begleitet wurden. Die Wirtschaftspolitik der Zwischenkriegszeit wird häufig als Politik des „**beggars-thy-neighbor**“ (zu Deutsch: „Bring deinen Nachbarn an den Bettelstab“) bezeichnet, da jedes Land anstrebte, die Lasten der Weltwirtschaftskrise auf die anderen Staaten abzuwälzen (*Weintraub 2007, S. 11*). Somit entstand ein fortwährender Kreislauf kompetitiver Marktabschottung (*Volz 1998, S. 54*).

In den USA vollzog sich ab dem Jahr 1932 ein wirtschaftspolitischer Wandel, als die Roosevelt-Administration sich stärker für eine **Liberalisierung des Welthandels durch Zollsenkungen** einsetzte. Bis zum Zweiten Weltkrieg schlossen die USA 31 bilaterale Handelsabkommen ab und dehnten die Zugeständnisse im Rahmen einer „Most-Favoured-Nation“-Klausel häufig auf andere Länder aus. Bereits zu Beginn des Zweiten Weltkrieges begannen die USA und ihre westlichen Verbündeten, Pläne für eine Neuordnung der Weltwirtschaft für die Nachkriegszeit auszuarbeiten (vgl. Kap. 2.2). Diese orientierten sich stark an den amerikanischen Handelsabkommen, waren jedoch multilateral statt bilateral ausgerichtet und berücksichtigten neben Zöllen nun auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse (vgl. Kasten 2.1).

Kasten 2.1: Tarifäre und nicht-tarifäre Handelshemmnisse

Handelshemmnisse betreffen jede Einschränkung des internationalen Handels.

Tarifäre Handelshemmnisse sind direkte Beschränkungen des freien Warenverkehrs, z. B. durch Zölle oder Einfuhrquoten.

Nicht-tarifäre Handelshemmnisse sind demgegenüber indirekte Behinderungen, z. B. durch Subventionen, die geforderte Einhaltung bestimmter Normen, Qualitäts- oder Sicherheitsstandards sowie die mehr oder weniger „freiwilligen Exportbeschränkungen“ einzelner Länder.

Die Hinwendung zu einer **liberalen Wirtschaftspolitik** in den westlichen Industrieländern lässt sich im Wesentlichen auf drei **Ursachen** zurückführen: erstens auf den Einfluss der dominierenden wirtschafts-

Kasten 2.2 a: Außenhandelstheorie

Die Außenhandelstheorie versucht, die Ursachen und Bestimmungsgründe der internationalen Arbeitsteilung zu erklären, indem die Vorteile des internationalen Austauschs erforscht werden. Von zentraler Bedeutung ist dabei die Frage nach den Gründen für die relativen Preisvorteile, die einzelne Länder bei bestimmten Produkten gegenüber anderen Ländern haben.

Relative Preisvorteile können verschiedene Ursachen haben, z. B.

- Technologievorteile,
- Nachfrageunterschiede,
- Unterschiede in der **Faktorausstattung** (*Siebert 2000, S. 459f.*).

In neoklassischen Theoriemodellen werden insbesondere die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital untersucht. Im **neoklassischen Grundmodell** werden Unterschiede in der Faktorausstattung zweier Länder durch Faktorwanderungen aufgrund der Mechanismen von Angebot und Nachfrage ausgeglichen. In einem Land mit einem überproportionalen Bestand an Arbeitskräften ist dieser Produktionsfaktor aufgrund des Angebotsüberschusses günstiger als in einem anderen Land, in dem die Arbeit knapp und dadurch die Entlohnung höher ist. Aufgrund der unterstellten vollständigen Mobilität der Produktionsfaktoren werden die Arbeitskräfte aus dem Land mit dem Überangebot an Arbeit abwandern, um in dem Land mit dem Arbeitskräftemangel einen höheren Verdienst zu erzielen. Die Unterschiede in der Faktorausstattung zwischen zwei Ländern gleichen sich somit entsprechend der neoklassischen Modellannahmen aus (*Maier et al. 2006, S. 62ff.*).

Die theoretischen Überlegungen zum Außenhandel der beiden Schweden **Heckscher und Ohlin (Heckscher-Ohlin-Theorem)** gehen demgegenüber von der Annahme aus, dass die Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital immobil, jedoch die produzierten Güter vollkommen mobil sind und ohne zusätzliche Kosten oder Einschränkungen beliebig exportiert und importiert werden können.

wissenschaftlichen Theorien des internationalen Handels, zweitens auf die spezifischen historischen Erfahrungen der damaligen Zeit und drittens auf die vorherrschenden wirtschaftlichen Interessen der Unternehmen, die an die Politik weitergetragen wurden.

Theoretische Erkenntnisse aus den Wirtschaftswissenschaften haben Auswirkungen auf wirtschaftspolitische Entscheidungen. **Die Theorie des internationalen Handels** stellt das älteste angewandte Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften dar und fand bereits in merkantilistischer Zeit Eingang

in die politische Debatte (*Maneschi 2007, S. 19*). Die Freihandelsidee entstammt der **Klassischen Außenhandelstheorie** (vgl. Kasten 2.2), die im 18. Jahrhundert als kritische Antwort auf die merkantilistische Politik entstand und insbesondere durch Arbeiten von *Adam Smith* (1723-1790), *David Ricardo* (1772-1823) und *John Stuart Mill* (1806-1873) eine weite Verbreitung erfahren hat (*Dieckheuer 2001, S. 148*). Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass ein freier Welthandel zu einer internationalen Arbeitsteilung führt, aus der Produktivitäts-,

Kasten 2.2 b: Außenhandelstheorie

Betrachtet werden zwei Länder A und B, die sich entsprechend ihrer Ausstattung mit Produktionsfaktoren unterscheiden. Land A ist mit dem Produktionsfaktor Arbeit überproportional günstig ausgestattet, aber Kapital ist knapp. Land B besitzt demgegenüber reichlich Kapital, aber im Vergleich dazu wenig Arbeitskräfte. Land A kann deshalb arbeitsintensive Produkte (z. B. handgeknüpfte Teppiche) vergleichsweise günstig anbieten, während Land B sich auf die Produktion kapitalintensiver Produkte (z. B. Maschinen) spezialisiert. Land A hat also bei Teppichen einen relativen Kostenvorteil und kann diese entsprechend in Land B exportieren. Umgekehrt werden von dort Maschinen importiert, die in Land B aufgrund der besseren Kapitalausstattung günstiger produziert werden können. Insgesamt ergibt sich durch den Handel für beide Länder die Möglichkeit, sich auf die Herstellung jener Güter zu spezialisieren, die sie im Vergleich zum anderen Land günstiger herstellen können. Beide Länder profitieren davon, dass die benötigten Güter durch die Spezialisierung billiger hergestellt werden.

Die zentrale Aussage der Theorie von *Eli Heckscher* und *Bertil Ohlin* kann auf weitere Produktionsfaktoren übertragen werden: Rohstoffreiche Länder exportieren rohstoffabhängig produzierte Güter, bodenreiche Länder führen bodenintensiv produzierte Güter (z. B. landwirtschaftliche Produkte) aus, Länder mit reichlich Humankapital produzieren wissensintensive Güter.

Wendet man diese Hypothesen auf den Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland an, so lässt sich leicht erkennen, bei welchen Gütern Deutschland relative Preisvorteile gegenüber anderen Ländern besitzt und in welchen Bereichen nicht. Preisnachteile hat Deutschland sicherlich bei lohnintensiven Standardprodukten, während Handelsgewinne bei humankapitalintensiven Produkten erzielt werden können, die unter hohem Kapitaleinsatz auf hohem technischen Niveau hergestellt werden (*Maier et al. 2006, S. 65 ff.; Siebert 2000, S. 459 f.; Sinn 2005, S. 209 ff.; Kruber et al. 2008c*).

Dass durch Außenhandel und eine entsprechende Spezialisierung die eingesetzten Produktionsmittel effektiver genutzt werden können, hat bereits *David Ricardo* (1772-1823) mit dem **Theorem der komparativen Kostenvorteile (Ricardo-Theorem)** gezeigt. Nach seinen theoretischen Überlegungen sind für den internationalen Handel nicht die absoluten, sondern die relativen Kostenvorteile von Bedeutung.

Effizienz- und Wohlfahrtssteigerungen resultieren. Die Kombination aus dezentraler Planung, einem freien Leistungswettbewerb und Marktpreisen sei als Ordnungsrahmen für die internationale Wirtschaft ebenso vorteilhaft wie als Organisationsprinzip für den nationalen Wirtschaftsraum. Der Freihandel fördere durch den intensiven Wettbewerb die Innovativität und verbillige durch die Nutzung von Größenvorteilen Ver-

braucherpreise sowie Vorprodukte. Zudem werde eine Ausweitung und Differenzierung des Güterangebots bewirkt (*Haas/Neumair 2006, S. 210; Kösters 1998, S. 810; Kruber et al. 2008c, S. 28 f.*).

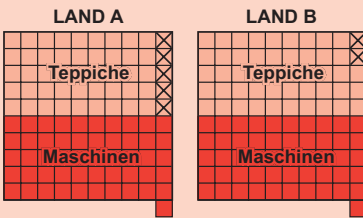
Wie stark diese theoretischen Argumente in der politischen Vorstellung verankert sind, kann ein Zitat des früheren republikanischen Gouverneurs von Minnesota, *Harold E. Stassen*, aus dem Jahr 1947 verdeutlichen:

Kasten 2.2 c: Außenhandelstheorie

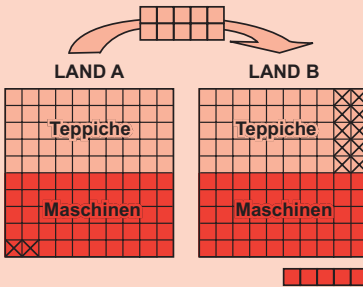
Angenommen in Land A werden zur Produktion einer Einheit Teppiche 2 Arbeitsstunden und zur Herstellung von Maschinen 10 Arbeitsstunden benötigt. Land B ist bei beiden Produkten wesentlich unproduktiver und benötigt für eine Einheit Teppiche und Maschinen 10 bzw. sogar 20 Arbeitsstunden.

Betrachtet man jedoch das Verhältnis des Arbeitseinsatzes für die Produkte Teppiche und Maschinen, so besitzt Land B bezüglich der Produktion von Maschinen einen relativen Vorteil gegenüber Land A, denn die Erzeugung einer weiteren Einheit Maschinen würde nur doppelt so viele Ressourcen aus der Teppichproduktion abziehen. Demgegenüber müsste in Land A die fünffache Menge an Arbeitsstunden verlagert werden.

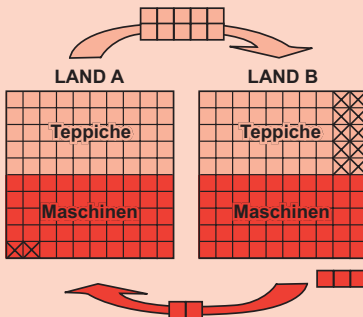
	Land A	Land B
Teppiche	2	10
Maschinen	10	20
Verhältnis Teppiche:Maschinen	1:5	1:2



Angenommen, Land A und B produzieren jeweils 50 Einheiten Teppiche und 50 Einheiten Maschinen. Für eine weitere Einheit Maschinen müsste Land A fünf Einheiten Teppiche aufgeben, Land B jedoch nur 2 Einheiten.



Land B entschließt sich, diesen komparativen Vorteil zu nutzen, und produziert 5 Einheiten mehr Maschinen. Es gibt dafür 10 Einheiten seiner Teppichproduktion auf. Die fehlenden 10 Einheiten Teppiche werden aus Land A importiert. Zur Herstellung dieser 10 zusätzlichen Einheiten Teppiche muss Land A die Produktion von 2 Einheiten Maschinen aufgeben.



Land A muss nun seinerseits die fehlenden 2 Einheiten Maschinen aus Land B importieren. Es zeigt sich, dass durch den freien Handel und die Ausnutzung der komparativen Produktionskostenvorteile ein Wachstum von 3 zusätzlichen Einheiten Maschinen entstanden ist, ohne dass dazu ein weiterer Arbeitseinsatz erforderlich gewesen ist. Die Wiederholung dieser Sequenz führt zu einer entsprechenden Spezialisierung.

„... die ganze Welt ist sichtbar heute ähnlich eng zusammen, industriell, wissenschaftlich und im Verkehr, wie die Staaten unseres Bundes vor einem Jahrhundert. Hätten wir darauf bestanden, dass jeder Staat unserer Union seinen eignen Weizen anbaut, sein eignes Mehl mahlt, seine eignen Schuhe herstellt, seine eigne Kleidung schneidert, so würde das Volk in keinem der Staaten den Lebensstandard genießen, den wir heute haben. Wir haben jetzt den Punkt erreicht, wo das Gegenstück dieser Grundtatsache sich auf Weltbasis wiederholt“ (zitiert nach Gross 1947, S. 337f.).

Weiterhin war Stassen der Meinung, dass die Welt nicht friedlich bleiben könne, wenn nicht überall eine langsame und stetige Besserung des Lebensstandards eintrete. Dies könne nur durch einen wachsenden Handelsstrom, durch höhere Weltproduktion und wachsende Rechte und Freiheiten eintreten, was wiederum nur zu realisieren sei, wenn Amerika nicht zum wirtschaftlichen Isolationismus zurückkehre.

Neben den dominierenden wirtschaftswissenschaftlichen Theorien spiegeln die Entstehung und Ausgestaltung des multilateralen Handelssystems auch die jüngeren **historischen Erfahrungen der Zwischenkriegs- und Kriegszeit** wider. Insbesondere die USA bzw. deren Demokratische Partei betrachteten die protektionistische Wirtschaftspolitik sowie die fehlende zwischenstaatliche Kooperation und Koordination der 1920er und 30er Jahre als entscheidende Faktoren für die Entstehung der Weltwirtschaftskrise und des Zweiten Weltkrieges.

Zudem sahen die USA den aufkommenden Kommunismus als Bedrohung an und betrachteten es als ihre Aufgabe, zur Sicherung des Weltfriedens ein freiheitliches Außenhandelssystem zu errichten. Durch die aus dem Krieg entstandene Not und Zerstörung sowie die Erfordernisse des

Wiederaufbaus gelangten auch die Regierungen der westlichen Alliierten zu der Einsicht, dass ihr wirtschaftliches Verhalten zukünftig internationalen Regeln unterworfen sein müsse und merkantilistische Tendenzen zu verhindern seien (Weintraub 2007, S. 11f.; Miner 2007, S. 39; Tetzlaff 1996, S. 19; Volz 1998, S. 53; Senti 2000, S. 3-6).

Weiterhin spielten gewandelte **unternehmerische Interessen** insbesondere in den USA eine entscheidende Rolle bei der Entstehung der liberalen Welthandelsordnung. Noch während des Ersten Weltkrieges wies die amerikanische Industrie einen großen Rückstand zur europäischen Konkurrenz auf und hatte gerade erst die Produktion einer Vielzahl früher aus Europa eingeführter Konsumgüter und Maschinen aufgenommen.

Protektionistische Forderungen der Industrie fanden zunächst ihren unmittelbaren Niederschlag in der amerikanischen Wirtschaftspolitik der 1920er Jahre. Ausnahmen bestanden zur damaligen Zeit nur für den Bereich der Landwirtschaft, der durch steigende Überschüsse in wachsendem Maße auf Ausfuhr angewiesen war. Durch technische Fortschritte und die Einführung der Massenproduktion stiegen in der Folgezeit jedoch die Kapazitäten wichtiger Industriezweige stark an. Die Produktion expandierte über die Aufnahmefähigkeit des inländischen Marktes hinaus, so dass das Exportinteresse vieler Industrieunternehmen zunahm.

Die amerikanische Regierung erkannte, dass Absatzschwierigkeiten zukünftig weniger aus der qualitativen und preislichen Überlegenheit der Produkte anderer Industrieländer zu befürchten waren, sondern hauptsächlich aus handelspolitischen Restriktionen möglicher Importländer (Gross 1947, S. 331-334.)

Um die Chancen für den Verkauf amerikanischer Produkte und damit den Beschäftigungsstand im Land zu erhöhen, war man ab 1932 bereit, den amerikanischen Binnenmarkt für Lieferungen aus dem Ausland zu öffnen, um damit die Kaufkraft der Herkunftsländer zu stärken (*Kenen 2000, S. 214*). Mit der steigenden industriellen Produktion wuchs zudem der Rohstoffbedarf, so dass sich eine Verteuerung sowie eine Erschöpfung mancher heimischen Quellen abzeichneten. Somit entstand neben der Exportnotwendigkeit auch ein zunehmendes Interesse an Rohstoffimporten. Im Gegensatz zur Entwicklung des Wunsches nach einem offenen Marktsystem in der Industrie nahmen in der amerikanischen Landwirtschaft aufgrund eines steigenden Kostenniveaus und sinkender Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt protektionistische Interessen zu. Folglich fand eine Umkehr der handelspolitischen Fronten statt: Die Industrie wurde freihändlerischer, die Landwirtschaft schutzzöllnerischer (*Gross 1947, S. 335f.*). Letzteres spiegelte sich in der weitgehenden Ausklammerung der Landwirtschaft in den multilateralen Handelsvereinbarungen wider (vgl. Kap. 2.2.1).

Zunächst bestanden die angeführten wirtschaftlichen Interessen nach Ende des Zweiten Weltkrieges hauptsächlich auf US-amerikanischer Seite. Die amerikanische Wirtschaft hatte durch den Krieg erneut einen starken Aufschwung genommen, so dass keine Furcht mehr vor industriellen Importen aus anderen Ländern bestand und man überzeugt war, die Märkte aller anderen Länder in kürzester Zeit mit den eigenen Waren erfolgreich durchdringen zu können. Im hochverschuldeten und industriell ausgepowerten westlichen Europa waren die Interessen dagegen anders gelagert. So befürwortete z. B. der an der Ausarbeitung der neuen Handelsordnung beteiligte

britische Ökonom *John Maynard Keynes* staatliche Kontrollen des Außenhandels und Devisenbewirtschaftungsmaßnahmen, um der heimischen Industrie eine Atempause zu verschaffen. Dies sollte ihr ermöglichen, sich auf die geänderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen des Friedens einzustellen. Jedoch waren die USA das einzige große Gläubigerland und der unbestrittene Führer in der Handelspolitik dieser Zeit, so dass sie ihr klassisch-liberales Ideal eines von staatlichen Eingriffen größtenteils unbehelligten Welthandels weitgehend durchsetzen konnten (*Volz 1998, S. 51-56; Miner 2007, S. 29*).

2.2 Liberalisierung des Güter- und Kapitalverkehrs

Nachdem die Motive der staatlichen Akteure beleuchtet wurden, durch die Liberalisierung der Güter- und Dienstleistungsmärkte wichtige Rahmenbedingungen für die Globalisierung der Wirtschaft zu schaffen, werden im Folgenden die Entwicklung und Inhalte der wichtigsten multilateralen Handelsabkommen dargelegt (vgl. *Senti 2000; Hauser/Schanz 1995; Haas/Neumair 2006; Mrusek/Astheimer 2005; Kruber et al. 2008a; Bundeszentrale für politische Bildung 2004*).

2.2.1 Liberalisierung der Güter- und Dienstleistungsmärkte

Bereits während des Zweiten Weltkrieges verständigten sich die Alliierten im Rahmen der so genannten „Atlantik Charta“ (1941) auf die Grundzüge der politischen und wirtschaftlichen Nachkriegsordnung. Nachdem im Jahr 1944 der Internationale Währungsfonds (IWF) und die Weltbank gegründet wurden (vgl. Kap. 2.2.2), fand 1946 auf Antrag der Vereinigten Staaten eine „Internationale Konferenz für Handel und