

Gegenwärtige Globalisierung in historischer Perspektive

1. Phasen der Geschichte der Weltwirtschaft seit 1913 (FOREMAN-PECK 1995)

a. *Deglobalisierung und Ende der Atlantischen Ökonomie, 1914–1940er Jahre* wegen Weltkriegen u. Weltwirtschaftskrise (1929–32): Ende des Freihandels u. Rückgang des Offenheitsgrads, Versiegen von Kapitalflüssen u. transkontinentaler Migration.

b. *Rekonstruktion der Weltwirtschaft, ca. 1950–1970/86*. Der Offenheitsgrad bzgl. Außenhandel war in den 1980er J. wieder ähnlich hoch wie um 1913. Wichtige Grundlagen für das rasche Wachstum des Welthandels bildeten internationale Abkommen, die zwischenstaatliche Kooperation voraussetzten: (1) Rückkehr zum Freihandel bis Start der Uruguay-Runde (1986) im Rahmen des General Agreement on Tariffs and Trade (GATT, 1947); (2) Abkommen von Bretton Woods (1944) zu Währungsfragen (s. u. §5.b).

c. *Ära der Rohwarenpreisschocks, 1970er/frühe 1980er Jahre*. 1973/4 u. 1979/80 sog. zwei Erdölschocks, die zusammen den Preis für Rohöl um etwa den Faktor 10 erhöhen. Zeitweise auch bei anderen Rohwaren starke Preisausschläge nach oben, insbes. Zucker u. Kupfer. In den 1980er J. verfielen Rohwarenpreise wieder. Da Rohwaren in den 1970er J. wichtige Handelsgüter darstellten, stieg der Offenheitsgrad temporär, ohne dass sich die Struktur der Weltwirtschaft nennenswert geändert hätte.

d. *Zweite Welle der modernen Globalisierung, ca. 1980–2008*. Nachhaltiger Anstieg des Offenheitsgrads des Handels und der Kapitalverflechtung über das um 1910 erreichte Niveau. Haupttriebkraften: (1) Verbesserung von Kommunikationsmöglichkeiten durch technische Revolutionen (Mikro-Computer, Internet); (2) Deregulierung in hochentwickelten Ländern (s. u., §5.a); (3) Außenwirtschaftliche Öffnung von Volkswirtschaften mit umfangreichen armen Bevölkerungen (China und Indien beide 1979).

2. Hauptunterschiede zwischen der Atlantischen Ökonomie des 19./frühen 20. Jahrhunderts und der zweiten Welle der modernen Globalisierung seit ca. 1980

a. *Der jeweils neu erschlossene Produktionsfaktor*: Atlantische Ökonomie: *Land* für die Erzeugung von Stapelgütern in den gemäßigten Zonen Amerikas (u. Australiens); 2. Welle: *Arbeit* für die Erzeugung von Industriegütern in aufstrebenden Volkswirtschaften (Südostasien, China, Indien, zum Teil Lateinamerika).

b. *Vom interindustriellen zum intraindustriellen Handel*. Atlantische Ökonomie: Tausch von Industriegütern gegen Bergbauprodukte u. landwirtschaftliche Stapelgüter (sog. *interindustrieller Handel*: Tausch von Gütern unterschiedlicher Sektoren); 2. Welle: Tausch von Industriegütern, Dominanz des *intraindustriellen Handels* (s. u., §4).

c. *Globalisierung von industriellen Produktionsketten seit spätem 20. Jh.* innerhalb multinationaler Industrieunternehmen (s. u., §5.c und e).

3. Allgemeine Merkmale des Welthandels seit ca. 1960

a. *Güterstruktur*. Der Anteil von Agrargütern u. Bergbauprodukten ohne Erdöl nahm 1960–2000 von ca. 1/3 auf rd. 10% ab. Industriegüter dominieren zunehmend den internationalen Handel.

b. *Geographische Struktur*. Ca. 2/3 bis ¾ des Welthandels spielt sich innerhalb der OECD-Länder, d. h. hochentwickelten Volkswirtschaften, ab. Vor allem seit den 1980er J. Zunahme des Gewichts der sog. aufstrebenden Volkswirtschaften.

4. Bedeutungsgewinn des intraindustriellen Handels

a. *Veränderung der Struktur des Handels mit Industriegütern*. In der 2. H. 20. Jh. Verlagerung weg von Halbfabrikaten (Textilien, Roheisen u. Stahl, u. a.) zu (i) technologieintensiven Produkten (Elektrische Maschinen; Autos u. Flugzeuge; pharmazeutische Produkte) u. (ii) zu arbeitsintensiven Gütern (v. a. Bekleidung u. Schuhe). — Wie lässt sich die Dominanz des Handels mit Industriegütern (*intraindustrieller Handel*) erklären?

b. *Spielen Faktorproportionen noch eine Rolle?* (1) *Herkömmliche Produktionsfaktoren*. Klassische Produktionsfaktoren sind Boden, Arbeit u. Kapital. Nach der neoklassischen Handelstheorie erklärt die unterschiedliche Ausstattung von Ländern mit Produktionsfaktoren die unterschiedliche Spezialisierung von Ländern im Welthandel. Für die Produktion von Industriegütern ist Boden weitgehend irrelevant. Mit steigender Kapitalmobilität (s. u., §5) können unterschiedliche Faktorproportionen von Kapital u. Arbeit im Prinzip ausgeglichen werden. Intraindustrieller Handel kann somit auf den ersten Blick nicht mit unterschiedlichen Faktorproportionen erklärt werden → wichtiger Unterschied zwischen Atlantischer Ökonomie u. 2. H. 20. Jh. — (2) *Die wachsende Bedeutung des Humankapitals*. Humankapital bezeichnet tätigkeitsbezogene(s) Fähigkeiten bzw. Wissen. Der steigende Technologiegehalt industrieller Produktion impliziert, dass das Gewicht von Humankapital als Produktionsfaktor 2. H. 20. Jh. zugenommen hat. Wegen nationaler Organisation von Bildungssystemen u. Barrieren gegen Arbeitsmigration (ebenfalls wichtiger Unterschied zur Atlantischen Ökonomie) bestehen dauerhafte Unterschiede in der Struktur des Humankapitals. Länder mit einem hohen Anteil hochqualifizierter Arbeitskräfte weisen damit einen komparativen Vorteil bei der Produktion hochtechnologischer Güter u. einen komparativen Nachteil bei der Produktion arbeitsintensiver Industriegüter auf. Tatsächlich lässt sich zeigen (zur BRD HEITGER et al. 1999: Kap. D.I), dass sich im späten 20. Jh. sich eine Spezialisierung entlang der relativen Verfügbarkeit von Humankapital einstellte. Das Theorem der Spezialisierung entlang komparativer Vorteile kann z. B. die Entstehung einer Textil- u. Bekleidungsindustrie in Asien, von Montageindustrien in Südostasien (Elektroniksektor) u. Nordmexiko erklären.

c. *Skalenerträge und monopolistische Konkurrenz* (KRUGMAN/OBSTFELD 2011, Kap. 6). Betrachtet wird der Handel von Gütern mit vergleichbarem Technologiegehalt (»echter« intraindustrieller Handel, der nicht auf der Basis unterschiedlicher Faktorproportionen erklärt werden kann). Dieser hat seit 1970 erheblich zugenommen. Das Modell berücksichtigt die Tatsache, dass zahlreiche Industriesektoren unternehmensintern durch *Skalenerträge* (Kostendegression bei wachsenden Stückzahlen, z. B. aufgrund hoher Fixkosten) gekennzeichnet sind. Dies führt zu erheblicher Unternehmenskonzentration u. dazu, dass Unternehmen versuchen, durch Produktdifferenzierung Preise zu setzen (sog. *monopolistische Konkurrenz*). Ebenso reduziert sich die Anzahl der Güter, die in einem Land hergestellt werden können. Länder mit hohem Einkommen weisen aber eine breit

diversifizierte Nachfrage auf. Internationaler Handel löst dieses Dilemma, indem er (1) eine differenzierte Produktpalette schafft, (2) die Marktgröße ausweitet u. damit bei gegebener Anzahl von Firmen deren Größe erhöht, ihnen so eine bessere Ausnutzung von Skalenerträgen erlaubt u. deren Produktivität steigert. (3) Da durch Marktausweitung dank besserer Ausnutzung von Skalenerträgen mehr Firmen profitabel arbeiten können, steigen Konkurrenz u. Produktvielfalt, u. Preise sinken.

d. Beispiel Automobilindustrie: In den 1950er–1970er J. entstanden u. a. in Kanada, Mexiko u. Südafrika Automobilindustrien, die durch Ableger multinationaler Unternehmen dominiert wurden. Aufgrund von Marktengpass war die Produktivität dieser Betriebe meist tief (fehlende Skalenerträge). Der Anreiz für die Unternehmen zum Betrieb dieser Standorte war durch hohe Importzölle gegeben. Alle drei Märkte erfuhren später eine Öffnung durch einen Abbau von Handelsschranken (Kanada 1964, Mexiko u. Südafrika um 1990). Dies führte aber nicht zu einem Verschwinden der lokalen Autoindustrie. Vielmehr erfolgte ein Abbau der Fertigungstiefe u. eine Spezialisierung auf bestimmte Komponenten (Südafrika: Katalysatoren) bzw. Modelle (VW Mexiko: New Beetle). In allen drei Ländern hat sich die Produktivität der Autoindustrie durch den Wechsel von import-substituierender Industrialisierung auf intraindustriellen Handel stark erhöht.

5. Deregulierung, Kapitalflüsse und die Globalisierung von Produktionsketten

a. Deregulierung. Ausgehend von den USA u. Großbritannien setzte in den frühen 1980er J. eine Deregulierung ein. Sie erfasste u. a. Verkehrs- bzw. Kommunikations- u. Gesundheitssektor sowie Arbeitsmärkte (in GB starke Reduktion der Rolle von Gewerkschaften in der Tarifpolitik); Ziel war es, eine effiziente Ressourcenallokation zu unterstützen u. damit das Angebot (bei gegebenen Preisen) auszuweiten (»angebotsorientierte Reformen«). Damit sollten die um 1980 herrschende Inflation u. Stagnation beseitigt werden sowie das Wirtschaftswachstum wiederbelebt werden.

b. Flexible Wechselkurse, Deregulierung und internationale Kapitalflüsse. Das Währungssystem von Bretton Woods (1944; Umsetzung bis 1958) wies feste Wechselkurse auf. Zur Erschwerung spekulativer Angriffe auf feste Wechselkurse sah es Kapitalverkehrskontrollen vor. 1971/3 zerfiel das Währungssystem von Bretton Woods; Übergang zu flexiblen Wechselkursen, womit Kapitalverkehrskontrollen ihre Funktion verloren. Mit der Deregulierung von Kapitalmärkten nahmen internationale Kapitalflüsse seit den frühen 1980er J. stark zu (OBSTFELD / TAYLOR 2004).

c. Typen internationaler Kapitalflüsse. (1) *Anleihen.* Handelbare Forderung mit fester Laufdauer u. festem Zins. Bis 1913 stellten Auslandsanleihen von Regierungen u. staatsnahen Unternehmen (Eisenbahnen, Hafenbetreiber) die wichtigste Form grenzüberschreitender Kapitalflüsse dar. — (2) *Auslandskredite* (i) *von Staaten* Hauptinstrument der Entwicklungsfinanzierung seit 1950er J.; (ii) *von Banken* an Regierungen von Entwicklungsländern v. a. in den 1970er J. bedeutsam. — (3) *Auslandsdirektinvestitionen* [ADI]. Investition in ein Unternehmen im Ausland mit dem Zweck der Ausübung unternehmerischer Kontrolle über einen ausländischen Unternehmensteil. Unterschied zu *Portfolio*-Investitionen zur reinen Vermögensanlage (z. B. Aktien). — (4) *Multinationale*

Unternehmen [MNU]. Unternehmen, das auf der Basis von ADI in mehr als einem Land mit eigenem Kapital Geschäfte tätigt, die es unternehmerisch selbst verantwortet.

d. Phasen der historischen Entwicklung von ADI (JONES 1996). (1) *Bis 1914.* Starkes Wachstum der ADI ab ca. 1880er J.; Hauptzielländer lagen in der 3. Welt (Lateinamerika, Mittlerer Osten, SE-Asien). Grund: Investitionen erfolgten v. a. im Rohstoffbereich, z. B. Erdöl, bzw. im Agrarsektor, z. B. Bananen (Marktleader United Fruit; Read in CASSON 1986). — (2) *Zwischenkriegszeit.* Steigende Zölle schufen insbes. für Industrieunternehmen Anreize für ADI; Kriege brachten insbes. für D starke Verluste an FDI. — (3) *1950–1980.* Erneutes Wachstum von ADI, wobei das Niveau ADI/Welt-Volkseinkommen von 1914 (ca. 9%) erst in den frühen 1990er J. überschritten wurde. Die USA wurden zum dominanten Ursprungsland, u. die OECD-Länder (ohne Japan) entwickelten sich zu Lasten der 3. Welt zum dominanten Zielraum. Grund: Verlagerung der ADI zum Industriesektor sowie 1950er–1970er J. z. T. Enteignungen von MNU in 3. Welt. — (4) *Seit ca. 1980.* Hohe Wachstumsraten der ADI (10–15% p. a.) u. Verlagerung in den Dienstleistungssektor. Abbau der Dominanz der USA als Kapitaleporteur u. gegenseitige Durchdringung der OECD-Länder. Internationaler Handel wurde zu einem beträchtlichen Teil in industriellen MNU internalisiert: In USA betrafen in den 1980er J. ca. 1/3 der Exporte u. 2/5 der Importe Transaktionen innerhalb von MNU.

e. Industrielle MNU: Bsp. Automobilsektor (Foreman-Peck in CASSON 1986). 1. V. 20. Jh. wurde die Massenproduktion standardisierter Automobile zuerst in amerikanischen Unternehmen entwickelt. 2. H. 1920er J. rasche Zunahme der Fertigung im Ausland, u. a. wegen hohen Zöllen in Zielmärkten. Gleichzeitig wurden dort zunehmend lokale Halbfabrikate verarbeitet. Ab 2. H. 1950er J. Aufstieg der europ. Autoindustrie, zunächst sichtbar in steigenden Exporten, ab 1970er J. Multinationalisierung. Ausnutzung von Skalenerträgen in der EWG: Ford schuf 2. H. 1960er J. ein integriertes europ. Tochterunternehmen u. entwickelte eine einheitliche europ. Modellpolitik. Zwar war die Internationalisierung der meisten Autokonzerne in den 1980er J. stark entwickelt, sichtbar im hohen Teil der außerhalb des Heimatmarkts erbrachten Produktion. Erst in den 1990er J. entwickelte sich jedoch eine konzerninterne weltweite Arbeitsteilung.

Zitierte Literatur

- CASSON, Mark (Hg.): *Multinationals and world trade: vertical integration and the division of labour in world industries* (London: Allen and Unwin, 1986).
- FOREMAN-PECK, James: *A history of the world economy: international economic relations since 1850* (Brighton: Harvester, 1995²).
- HEITGER, Bernhard et al.: *Handel, Technologie und Beschäftigung* (=Kieler Studien 298, Tübingen: Mohr Siebeck, 1999).
- KRUGMAN, Paul R. und Maurice OBSTFELD: *Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Außenwirtschaft* (München: Pearson, 2011, 9. Aufl.).
- JONES, Geoffrey: *The evolution of international business* (London: Routledge, 1996).
- OBSTFELD, Maurice und Alan TAYLOR: *International capital markets: integration, crisis and growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 2004).