

Zulassungsarbeit

Globalisierung, Regionalisierung und die EU

vorgelegt von:

Thomas Korber

e-mail: thomas@korbernet.de

Katholische Universität Eichstätt

Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie

Prof. Dr. Josef Steinbach

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitende Bemerkungen	3
2	Globalisierung — ein altes Phänomen in neuen Kleidern?	6
2.1	Die Hochphase des Imperialismus	6
2.2	Die Weltwirtschaft zur Zeit der beiden Weltkriege	9
2.3	Bretton Woods und Keynesianismus	10
3	Globalisierung aus theoretischer Sicht	13
3.1	Die neoklassische Theorie	13
3.2	Fordismuskrise und Post-Fordismus	15
3.3	Die neue Außenhandelstheorie und die <i>New Economic Geography</i> . . .	17
4	Merkmale der Globalisierung: Ökonomie	20
4.1	Fortschritte in Information, Kommunikation und Transport	20
4.2	Handel, Kapitalverkehr und FDI	23
4.3	Die Rolle der Transnationalen Unternehmen	29
4.4	Die Weltwirtschaft im Zeichen der Blockbildung: die Triade	32
5	Merkmale der Globalisierung: Soziologie	37
5.1	Die <i>global cities</i>	37
5.2	Die neue Migration — Offenheit 1. und 2. Klasse?	40
5.3	Die Institution „Staat“ — Verlierer der Globalisierung?	42
6	Die EU im Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung	45
6.1	Staat und Region in der EU	45
6.2	Von „Blaue Bananen“ — regionale Disparitäten in der EU	48
7	Fluch oder Segen? — ein Resumee	51
	Tabellenverzeichnis	52
	Abbildungsverzeichnis	53
	Bibliographie	54

1 Einleitende Bemerkungen

Globalisierung ist ein Prozeß, der sich in einer allgemeinen Definition sowohl durch eine zunehmende Internationalisierung und Interdependenz der beteiligten Akteure, als auch durch ein Schrumpfen der Entfernungen im globalen Maßstab auszeichnet. Doch schließen diese Akteure nicht nur Regierungen, supranationale Organisationen wie die EU, NAFTA oder die Non-Governmental Organisations (NGOs), z. B. den Internationalen Währungsfonds und die transnationalen Unternehmen mit ein, im weitesten Sinne betrifft Globalisierung vor allem die Menschen selbst, sei es nun als Mitarbeiter in einem Unternehmen, das international tätig ist, oder als einfacher Kleinaktionär. Dieser Prozeß ist dabei, in die unmittelbare Lebenssituation der Menschen einzudringen, sei es nun durch die zunehmende An- und Einbindung der Menschen in das boomende Internet, die sich rapide ändernde Ausbildung in den Schulen, der Verlust des Arbeitsplatzes durch Rationalisierungsmaßnahmen im Gefolge einer Fusion des Arbeitgebers zur Stärkung seiner Marktposition.

Damit einher geht eine zunehmende Skepsis, ja Globalisierungsfeindlichkeit, was nur zu verständlich ist angesichts der im Frühjahr 2001 immer wiederkehrenden Meldungen von der Stagnation der Konjunktur in den USA, der drohenden Wirtschaftskrise in Japan oder vor nicht allzu langer Zeit der schweren Finanz- und Wirtschaftskrise in Südostasien, die einen spürbaren Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands und der EU haben bzw. hatten. Genährt werden diese Ängste durch pessimistische Schriften wie „The McDonaldisation of Society — An Investigation into the Changing Character of Contemporary Social Life“ von George Ritzer¹ der das Bild einer vereinheitlichten Weltkultur unter der Regie von wenigen global operierenden Unternehmen mit am deutlichsten an die Wand malte.

Die vorliegende Arbeit wird diese Globalisierungsängste nur am Rande behandeln. Vielmehr wird sich das Hauptaugenmerk auf die ökonomischen Aspekte des *buzz-words* „Globalisierung“ richten. Der erste Abschnitt gibt einen kurzen Überblick über die wirtschaftliche Entwicklung im 19. und 20. Jahrhundert und ver-

¹George Ritzer, Professor für Soziologie an der University of Maryland, prägte vor einigen Jahren den Begriff der „McDonaldisierung“, der „Gleichschaltung“ der Kulturen auf globaler Ebene. Ritzer reduzierte das Phänomen der McDonaldisierung auf vier Dimensionen: *efficiency, calculability, predictability* und *control*.

Für eine Zusammenfassung der wichtigsten Konzepte siehe <http://www.mcdonaldisation.com>

sucht, Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Globalisierungsprozesse zwischen der Hochphase des Imperialismus und dem Beginn des 21. Jahrhunderts zu ermitteln. Dabei wird unter anderem auf die Geldpolitik und Wirtschaftspolitik der Nationalstaaten eingegangen, die im Laufe der Jahrzehnte einem starken Wandel unterworfen waren.

Der zweite Abschnitt wird das Phänomen „Globalisierung“ aus wirtschaftstheoretischer Sicht beleuchten. Dabei werden neben zwei schon länger zur Diskussion stehenden Ansätzen, der neoklassischen Theorie und den aus der Regulationstheorie entspringenden Konzepten des Fordismus und Neo- bzw. Post-Fordismus auch zwei aktuelle Theorien behandelt, namentlich die neue Außenhandelstheorie, die auf Arbeiten des MIT-Ökonomen Paul Krugman beruht, und die *New Economic Geography*, die den Ansatz Krugmans fortführt.

Daran anschließend wird mit Hilfe empirischer Daten der Versuch unternommen, einen Merkmalskatalog zu erstellen, um das weitläufige Thema der Globalisierung auf die Kernpunkte einzugrenzen. Dabei werden neben ökonomischen Faktoren wie dem Kapitalverkehr, der Rolle der Foreign Direct Investments und der transnationalen Unternehmen auch Regionalisierungstrends im globalen Maßstab behandelt, namentlich die Herausbildung von großen, kontinentalen Handelsblöcken, im besonderen die Herausbildung der Triade, den drei Polen der Weltwirtschaft, bestehend aus NAFTA, EU und Japan mit seinen Satellitenstaaten.

Im nächsten Abschnitt werden soziologische Gesichtspunkte der Globalisierung angesprochen. Neben der wachsenden Bedeutung einer kleinen Anzahl von „global cities“ mit ihren Auswirkungen auf das Sozialgefüge in den Städten werden die aktuellen Migrationsströme behandelt. Ein Unterkapitel widmet sich der Institution Staat, über welcher in der einschlägigen Literatur eine heftige Diskussion darüber entbrannt ist, ob und inwieweit der Nationalstaat durch die Globalisierungsprozesse, die er zum Teil selber angestoßen hat, an Macht und Einflußmöglichkeiten verliert.

Der letzte Abschnitt widmet sich der EU als einem der großen Wirtschaftsblöcke der Erde, der anderen Staatenbünden in vielerlei Hinsicht als Vorbild bzw. Anschauungsobjekt dient, da die EU die supranationale Vereinigung mit dem höchsten Integrationsgrad ist. Innerhalb der EU ist ein zunehmender Trend zur Verlagerung staatlicher Kompetenzen hin zu subnationalen Körperschaften, den Regionen, zu erkennen. Dieser wird zu Anfang des Kapitels untersucht. Von der insgesamt po-

sitiven wirtschaftlichen Entwicklung der EU profitieren längst nicht alle Regionen im gleichen Ausmaß; vielmehr gibt es ein deutliches Gefälle zwischen Zentrum und Peripherie. Diese Disparitäten werden in einem eigenen Unterkapitel abgehandelt, die im Hinblick auf die anstehende Einführung des Euro als gemeinschaftliche Währung und der Erweiterung der EU um einige osteuropäische Staaten nicht schrumpfen werden, sondern die bestehenden noch weiter verstärken werden.

2 Globalisierung — ein altes Phänomen in neuen Kleidern?

Entgegen der weit verbreiteten Meinung, daß die Globalisierung ökonomischer Aktivitäten erst nach dem Zweiten Weltkrieg, besonders ab den sechziger Jahren begonnen habe, trat die Internationalisierung von ökonomischen Austauschbeziehungen wesentlich früher ein. Es gab zu jeder Zeit, besonders im Bereich der Handelsbeziehungen, Tendenzen zur globaler Aktivität, wobei „global“ sich auf die zum jeweiligen Zeitpunkt bekannte Welt bezieht (KÖHLER-KOCH, 1999, S. 88). Als Beispiele seien an dieser Stelle die umfangreichen Handelsbeziehungen der Phönizier, Römer und im ausgehenden Mittelalter der Hanse, in der sich private Unternehmen, allerdings mit starker staatlicher Unterstützung, zur Abwicklung des Handels im Nord- und Ostseeraum organisierten, genannt. Etwa zur selben Zeit entwickelten sich auf dem Kapitalmarkt erste Ansätze einer Internationalisierung. So existierten in Italien am Ende des 14. Jahrhunderts schätzungsweise 150 Bankhäuser, die international tätig waren (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 20). Die Vorläufer der heutigen transnationalen Unternehmen haben ihre Wurzeln in der Industriellen Revolution im 18. und 19. Jahrhundert. Besonders britische Firmen begannen frühzeitig, in Produktionsstätten für den heimischen Markt zuerst in Nord- und Südamerika, nach der Amerikanischen Revolution verstärkt in Australien und Indien zu investieren. Fortschritte in der Erforschung und Verarbeitung von Mineralien und anderen Rohstoffen führten ebenfalls zum einem Anstieg von Investitionen außerhalb des jeweiligen Heimatlandes.

2.1 Die Hochphase des Imperialismus

Beim Ausbruch des Ersten Weltkriegs im Jahre 1914 hatte die Weltwirtschaft einen bemerkenswerten Internationalisierungsgrad erreicht. Schätzungen über die Höhe der ausländischen Direktinvestitionen im Vergleich zum Wert der Exporte im Jahr 1913 (Tab. 1, S. 7) zeigen, daß am Anfang des Jahrhunderts die FDI die Exporte von sechs der führenden Kolonialmächte überstiegen, im Falle des Vereinigten Königreichs und der USA um ein Vielfaches. Der Welthandel expandierte im Zeitraum von 1870 bis 1913, für den bereits statistische Daten vorlagen, im Mittel um 3,4%, dem in der Zeit von 1913 bis 1950 ein nur moderates Wachstum von durchschnitt-

2.1 Die Hochphase des Imperialismus

lich weniger als einem Prozent gegenübersteht (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 22), siehe Kapitel 2.2. Ein im Vergleich zur heutigen Situation weit offenerer Aspekt der Internationalisierung der Wirtschaft betrifft die globalen Migrationsströme. Die frühesten verfügbaren Daten stammen aus der Zeit der Restauration in Europa. Im Zeitraum vom Wiener Kongreß bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs haben etwa 60 Millionen Menschen ihre Heimat vorzugsweise in Richtung Nord- und Südamerika, Ozeanien und Süd- bzw. Ostafrika verlassen (vgl. Abb. 1, S. 8). Während diese Migration auf freiwilliger Basis beruhte, war der Sklavenhandel zwischen Afrika und den beiden Amerikas, der etwa 15 Millionen Menschen umfaßte, eine Form „unfreiwilliger“ Migration. Neben den Auswanderungsbewegungen in die neue Welt gab es größere Auswanderungsströme von Rußland nach Zentralasien und Sibirien sowie von China und Japan aus nach Süd- und Südostasien, insbesondere Thailand und, im Falle Japans, in die beiden amerikanischen Kontinente (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 23). Insbesondere mit der Migration vieler Europäer in die USA ging eine Intensivierung der ökonomischen Beziehungen zwischen den USA und Europa in Form von Kapital- und Gütertausch einher, der den Grundstein für die für die transatlantischen Wirtschaftsverflechtungen legte (SASSEN, 1995, S. 112).

	FDI in 1914 (by country of origin)	Manufacturing exports in 1913
UK	8172	1928
US	2652	896
Germany	2600	1824
France	1750	813
Netherlands	925	n.a.
World total	n.a.	7227

Tabelle 1: Geschätzte Höhe der FDI und der Exporte beim Ausbruch des Ersten Weltkriegs (in Mill., heutige US-\$)
(Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 21)

Das Währungssystem am Beginn des 20. Jahrhunderts erwies sich trotz relativ freier Kapitalmobilität als ausgesprochen stabil. Die Währungen der führenden Industrie- und Handelsmächte wie auch zahlreicher anderer Länder mit Ausnahme einiger mittel- und südamerikanischer Staaten sowie Chinas fußten auf dem Goldstandard, die Währungen waren fest an den Goldpreis gebunden. Es gab zwar einige Währungskrisen, nach jeder Krise konnte aber das Austauschverhältnis zwischen der jeweiligen Währung und dem Goldpreis wiederhergestellt werden. Die

2.1 Die Hochphase des Imperialismus

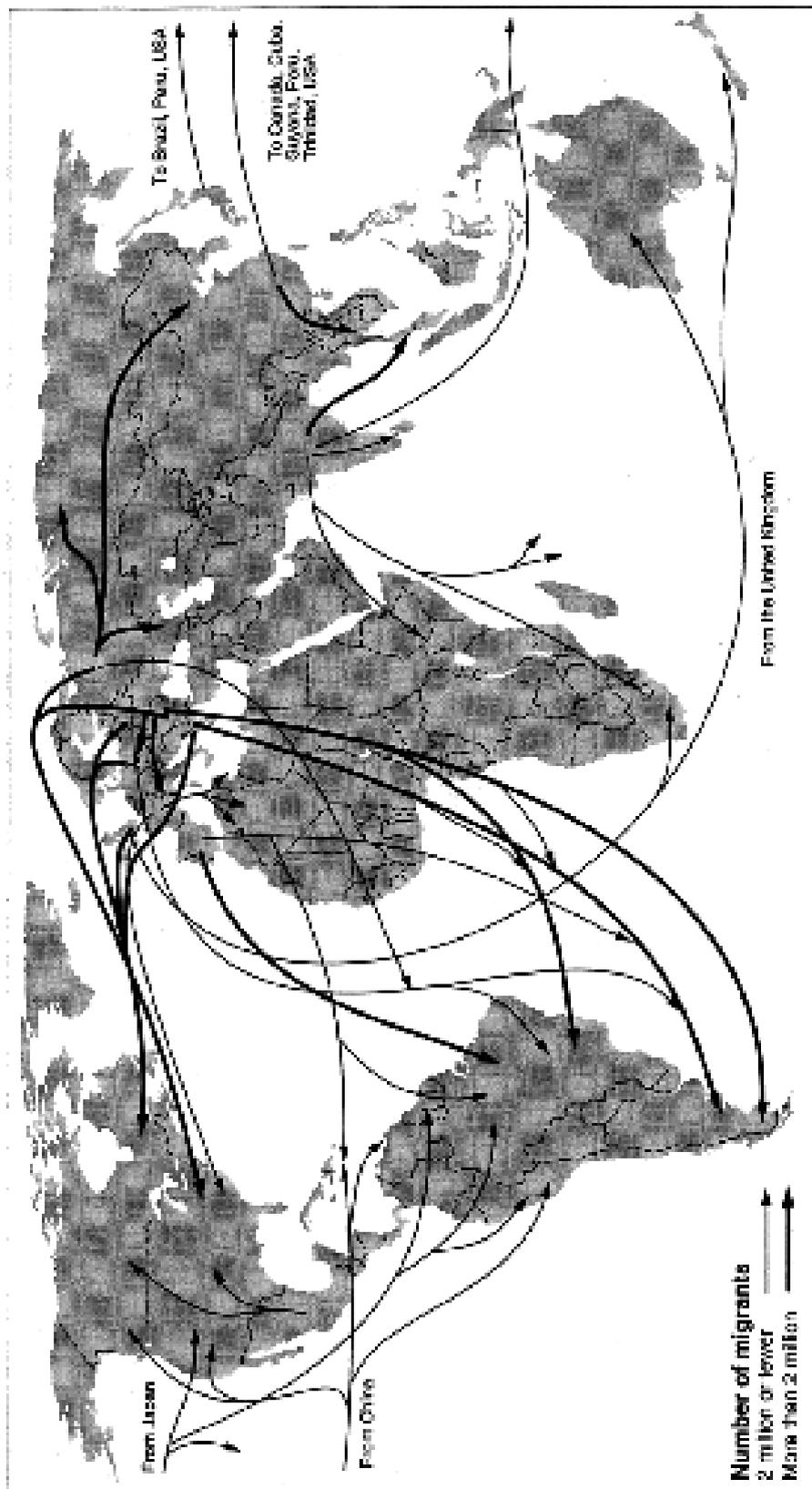


Abbildung 1: Globale Migrationsströme 1815-1914
(Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 24)

Gründe hierfür sind vielfältig. Die Regierungen waren willens und in der Lage, die ökonomischen, politischen und sozialen Ziele der Konvertibilität der jeweiligen Landeswährung in Gold unterzuordnen. Fehlende demokratische Prinzipien wie das Wahlrecht für alle machten es unmöglich, Regierungen aus dem Amt zu entfernen, die die Währungsstabilität als höchstrangiges Ziel ansahen. Potentielle Investoren konnten aufgrund der günstigen makroökonomischen Bedingungen ihr Kapital relativ frei und langfristig anlegen. Diese Kapitalströme fanden in einer Umgebung eines sich ausweitenden Handels und einer exportorientierten Entwicklung statt. Besonders das Vereinigte Königreich trug durch seine im Vorfeld des Ersten Weltkriegs stabile Wirtschaft zu einem wenig anfälligen Gesamtsystem bei (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2000, S. 163ff.).

2.2 Die Weltwirtschaft zur Zeit der beiden Weltkriege

Der Erste Weltkrieg beendete abrupt eine erste Blütezeit des weltweiten Kapitalismus und läutete eine wirtschaftliche Schwächeperiode ein, die erst mit dem Ende des Zweiten Weltkriegs ihr Ende finden sollte. Der Goldstandard wurde de facto außer Kraft gesetzt und das Preisniveau stieg weltweit an. Erschwerend kam hinzu, daß nach Beendigung des Krieges die Rückkehr zum Goldstandard entgegen der Erfahrungen aus früheren militärischen Auseinandersetzungen aufgrund der ökonomischen und politischen Turbulenzen nicht sofort geschah, sondern sich bis in die zweite Hälfte der Zwanziger hinzog. Einerseits konkurrierten die innenpolitischen Ziele der führenden Wirtschaftsmächte, was ihre Glaubwürdigkeit in Bezug auf die Stabilität der Währungen senkte, andererseits führte die größere Abhängigkeit der Staaten von ausländische Währungsreserven zu deflationären Tendenzen. Zusätzlich belasteten die Überbewertung des Pfund Sterling und die gleichzeitige Unterbewertung des französischen Franc zusammen mit den angespannten Zahlungsbilanzen infolge der Reparationszahlungen und Kredittilgungen die Wirtschaft der europäischen Länder. Durch die beständig hohe Arbeitslosigkeit wurden die Staatshaushalte ebenfalls unter Druck gesetzt, deren Defizite durch die massive Ausgabe von Staatsanleihen finanziert wurden, allerdings ohne eine entsprechende Steigerung der Exporte, die zur Refinanzierung notwendig gewesen wäre, während „produktive“ Kapitalinvestitionen stetig zurückgingen (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2000, S. 166f.).

Letztendlich führten die im Jahre 1929 in den USA als dem weltgrößten Kapi-

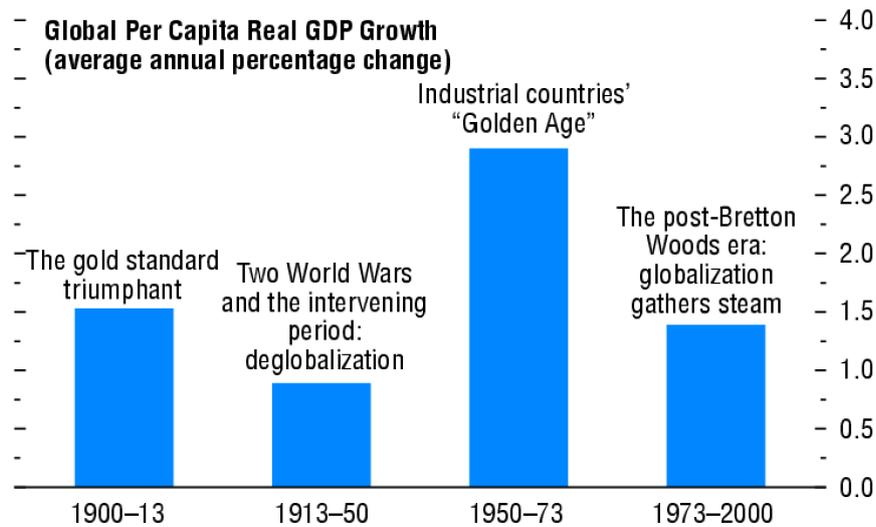


Abbildung 2: Jährliches Wachstum des BIP pro Kopf 1900-2000
(Quelle: INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2000, S. 154)

talexporteur beginnende Rezession 1931 zum Zusammenbruch des internationalen Währungssystems, zu einer Kontraktion des BIP-Wachstums (vgl. Abb. 2, S. 10) und demzufolge zu starken Regionalisierungstendenzen mit steigenden Einfuhrzöllen und größer werdenden Kapitalflußhemmnissen. Neben einem Sterling-Block, der das britische Mutterland mit seinen Kolonien umfaßte, entstand auf den amerikanischen Kontinenten ein Dollar-Block, während andere Länder wie Deutschland versuchten, sich weiter an den Goldstandard zu halten (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 31f.). Der internationale Handel schrumpfte in den Dreißigern beträchtlich, wobei die stärksten Einbußen Frankreich, Deutschland und das Vereinigte Königreich verzeichneten, das Exportvolumen der beiden letztgenannten Länder lag 1938 nur knapp über der Hälfte des Volumens vor dem Ausbruch des Ersten Weltkriegs (vgl. Tab. 2). Zwischen den beiden Weltkriegen brach auch die internationale Migration ein, was hauptsächlich auf die schlechten wirtschaftliche Lage, aber auch die restriktive Einwanderungspolitik der traditionellen Aufnahmeländer wie der USA und Australiens zurückzuführen ist.

2.3 Bretton Woods und Keynesianismus

Noch während des Zweiten Weltkriegs wurde im amerikanischen Bretton Woods der monetäre Grundstein für den wirtschaftlichen Aufschwung in den Jahrzehn-

2.3 Bretton Woods und Keynesianismus

	France	Germany	Japan	Netherlands	UK	US
1913	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1929	147,0	91,8	257,9	171,2	81,3	158,2
1938	91,0	57,0	588,3	140,0	57,3	125,7
1950	149,2	34,8	210,1	171,2	100,0	224,6
1960	298,4	154,7	924,4	445,1	120,0	387,9
1973	922,4	514,3	5672,7	1632,1	241,9	912,0
1984	1459,5	774,0	14425,2	2383,7	349,1	1161,5

Tabelle 2: Exportvolumen sieben führender Staaten 1913-1984 (1913=100)
(Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 22)

ten nach dem Zweiten Weltkrieg gelegt. Das fundamental Neue am Bretton Woods System war, daß die USA sich entschlossen hatten, eine führende Rolle in der internationalen Wirtschaft zu übernehmen. Neben der Bildung von GATT und der Konzipierung des Marshall-Plans zur Wiederherstellung der kriegsgeschädigten europäischen Wirtschaft wurden die Weltbank und der Internationale Währungsfonds als übergeordnete monetäre Institutionen gegründet. Der US-\$ als Leitwährung war zum Preis von 35\$ pro Unze in Gold umtauschbar, während die nationalen Währungen an den Dollar gekoppelt wurden (INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2000, S. 167), wobei vom IMF bei „fundamental disequilibriums“ (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 54) das Verhältnis einer Währung zum US-\$ verändert werden konnte. Von dieser Möglichkeit wurde allerdings selten Gebrauch gemacht, die Währungen blieben als Zeichen für eine vernünftige und gesunde Wirtschaftspolitik relativ stabil. Aufgrund der schlechten Erfahrungen aus den Wirtschaftskrisen zwischen den beiden Weltkriegen erhielten die Regierungen der Nationalstaaten die Möglichkeit, den Kapitalverkehr zu kontrollieren und zu regulieren. So blieb ihnen Raum für eine eigenständige Arbeitsmarkt- und Preispolitik.

Ebenfalls noch zu Kriegszeiten wurde der Wohlfahrtsstaat der Nachkriegszeit begründet. Als hierfür grundlegende Schriften werden William Beveridges Bericht *Social Insurance and Allied Services* (1942) an die englische Regierung und seine zwei Jahre später folgende Veröffentlichung *Full Employment in a Free Society* angesehen. Darin plädierte er für das Prinzip, allen Bürgern gleiche Lebenschancen einzuräumen. Seine Forderung, Vollbeschäftigung zum Ziel eines Staates zu machen, der eine aktive Rolle in der Wirtschaft spielt, beruhte auf der ökonomischen Theorie von Lord John Maynard Keynes (HEMERIJCK, BAKKER, 1995, S. 146). Der Keynesianismus ging von der Annahme aus, daß ein Staat die Legitimation besitze, seine Geld- und Fiskalpolitik zugunsten einer möglichst hohen Beschäftigungs- und

Wachstumsrate auszurichten. Durch den Einsatz von Staatsgeldern (*deficit spending*) soll der Gleichgewichtszustand z. B. der Vollbeschäftigung wiederhergestellt werden, die Auswirkungen von Konjunkturschwankungen werden durch antizyklische Maßnahmen zur Ankurbelung der Nachfrage gedämpft (ALTMANN, 1997, S. 154). Bretton Woods und Keynesianismus sorgten in der westlichen Welt für ein „goldenes Zeitalter“ des Kapitalismus, gefördert durch den gesellschaftlichen Konsens zwischen Unternehmern, Gewerkschaften und Regierungen. Von 1950-1973 wuchs das BIP in den westlichen Ländern um durchschnittlich 3% pro Jahr (vgl. Abb. 2, S. 10), die Arbeitslosenzahlen waren gering, es herrschte gar Arbeitskräftemangel, der durch den „Import“ von Gastarbeitern kompensiert wurde.

Mehrere Faktoren führten in den siebziger Jahren zum Zusammenbruch des Bretton Woods-Systems und zum Ende des Nachkriegsbooms. Bretton Woods basierte auf der Passivität der USA auf dem monetären Sektor. Als sich die Regierung Nixon dazu entschloß, aus Gründen der nationalen Wettbewerbsfähigkeit die Konvertibilität des US-Dollars gegen Gold auszusetzen, um eine eigenständige Währungspolitik betreiben und eine Abwertung des Dollars zulassen zu können, gaben die Staaten der internationalen Gemeinschaft den Versuch auf, ihre Währungen gemeinsam zu verwalten, rückten von der Dollarkoppelung ab und gaben die Wechselkurse frei (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 34). Deindustrialisierung, die Konkurrenz vor allem aus Asien und die Ölpreisschocks 1973 und 1979 führten zur *stagflation*, d. h. zu steigender Inflation gepaart mit einer rückläufigen Konjunktur (KRUGMAN, 1999, S. 24) und steigenden Haushaltsdefiziten aufgrund der ebenfalls stark ansteigenden Sozialausgaben wegen der höheren Arbeitslosigkeit. Eine Antwort der Nationalstaaten war die beginnende Deregulierung der Finanzmärkte, von der sich die Staaten Effizienzgewinne erhofften. Die Folgen waren eine stark erhöhte Kapitalmobilität und wiederholte Währungskrisen. 1985 einigten sich die führenden Industrienationen USA, Japan und Deutschland im *Louvre-* und 1987 im *Plaza-Accord* darauf, die Wechselkurse ihrer Länder innerhalb einer breiten „*target zone*“ (HIRST, THOMPSON 1999, S. 34) zu stabilisieren.

3 Globalisierung aus theoretischer Sicht

Der Prozeß der Globalisierung hat in seiner Auswirkung unbestritten eine räumliche Komponente, die in den volkswirtschaftlichen Theorien der jüngeren Vergangenheit wie dem Keynesianismus und auch der neoklassischen Theorie, die in Abschnitt 3.1 dargestellt wird, nur unzureichend berücksichtigt wurden. Neuere Ansätze wie die Neue Außenhandelstheorie und darauf aufbauend die *New Economic Geography* nehmen sich bewußt Anleihen aus der Geographie und verhelfen dieser zu neuem Gewicht:

„About a year ago I more or less suddenly realized that I have spent my whole professional life as an international economist thinking and writing about economic geography, without being aware of it.“ (KRUGMAN, 1991, S. 1)

Ein weiterer Ansatz, der sowohl die räumliche als auch die zeitliche Beziehungskomponente berücksichtigt, ist die Regulationstheorie, aus der das bekannte Akkumulationsregime des Fordismus entstammt.

3.1 Die neoklassische Theorie

Die traditionelle Neoklassik hat ihre Ursprünge in der klassischen Nationalökonomie, deren herausragende Vertreter SMITH und RICARDO waren, die sich ihrerseits auf den Liberalismus zurückverfolgen lassen. Einer der wichtigsten Unterschiede zwischen der Klassik und Neoklassik besteht in der Werttheorie. Während nach der klassischen Auffassung der Wert eines Produktes durch die Arbeitsmenge, also von der Anbieterseite her determiniert ist, wird nach der Neoklassik der Produktwert durch das nachfragende Wirtschaftssubjekt bestimmt. Das neoklassische Gleichgewicht basiert auf den Grundprinzipien der Gewinn-, Nutzen- und Einkommensmaximierung. Auf vollkommenen Märkten kann eine freie Lohn- und Preisbildung stattfinden, bei eventuellen Abweichungen vom wirtschaftlichen Gleichgewicht wird dieses durch den Markt wiederhergestellt. Das Arbeitsmarktmodell beruht auf einigen Grundannahmen:

- Der Wettbewerb und der Marktzugang sind unbeschränkt, es gibt eine Vielzahl von Anbietern von und Nachfragern nach Arbeit.

3.1 Die neoklassische Theorie

- Alle Anbieter eines Arbeitsmarktes sind homogen, d. h. austauschbar und gleich produktiv.
- Es besteht vollkommene Transparenz bezüglich der Information über den augenblicklichen und zukünftigen Zustand des Marktes.
- Die Arbeitskraftanbieter sind zu vollkommener Mobilität (sektoral, regional, beruflich) fähig und willens.
- Ungleichgewichte von Angebot und Nachfrage schlagen sich im Arbeitsmarkt nieder.

Durch den Ausgleich von Angebot und Nachfrage, d. h. zwischen Arbeit und Reallohn, herrscht theoretisch Vollbeschäftigung, es gibt nur freiwillige Arbeitslosigkeit. Die Einkommen der Beschäftigten und die Unternehmer schaffen die Nachfrage für die produzierten Güter (Say'sches Theorem). Ebenso wie sich Arbeitskräfteangebot und -nachfrage den Reallohn bestimmen, legen Angebot und Nachfrage nach den Gütern den Preis fest, wobei die Geldmenge nur das Preisniveau, nicht aber die relativen Preise bestimmt, weshalb der Staat sich mit Eingriffen in den Prozeß der Wirtschaft zurückhalten sollte.

Neuere Ansätze der Neoklassik sehen den Faktor „Information“ nicht als für alle gleich zugänglich, sondern als ein Gut, das Kosten verursacht, an. Die aus der unvollkommenen Information resultierende Unsicherheit erzeugt lediglich Erwartungen hinsichtlich der Marktmöglichkeiten und aufgrund der fehlenden Objektivität ein Ungleichgewicht auf den Märkten. Weiterhin gibt es für die moderne Neoklassik keine freiwillig Arbeitslosen, sondern eine „natürliche Rate der Arbeitslosigkeit“ (HARDES, RAHMEYER, SCHMID, 1986, S. 110), die vom Staat durch fiskalische Maßnahmen nur schlecht bekämpft werden kann (HARDES, RAHMEYER, SCHMID, 1986, S. 97ff.)

Nach der auf der Klassik- bzw. Neoklassik aufbauenden traditionellen Handelstheorie, deren bekanntester Ansatz das Heckscher-Ohlin-Theorem ist (KAPPEL, 1995, S. 90), sind die Länder mit unterschiedlichen Produktionsfaktoren ausgestattet, die der Handel in Form von komparativen Kostenvorteilen ausnutzt. Nationen spezialisieren sich im Rahmen der internationalen Arbeitsteilung auf Produkte, bei deren Herstellung sie komparative Kostenvorteile haben. Durch den internationalen Freihandel können sich die Faktorkosten für Arbeit und Kapital ausgleichen und

sich die Ressourcen der einzelnen Länder gegenseitig ergänzen. Die Skalenerträge sind konstant (d. h. ein höherer Input führt zu einer entsprechenden Erhöhung des Outputs), auf den Märkten herrscht vollständige Konkurrenz und Transportkosten werden nicht berücksichtigt (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGE, MEYERHOFF, 1998, S. 166f.) Kommen zur vollständigen Konkurrenz auf den Märkten noch gleiche Investitionsraten und der gleiche Zugang zum technologischen Wissen für jede Volkswirtschaft hinzu, wird nach der neoklassischen Konvergenzhypothese das Wachstum der Wirtschaft nur durch das Bevölkerungswachstum und den Fortschritt der Technologie determiniert, wobei relativ unterentwickelte Länder gegenüber den relativ hochentwickelten Ländern aufholen. Absolute Konvergenz kann aber nur dann auftreten, wenn die strukturellen Bedingungen zweier Länder ähnlich sind (DUNFORD, SMITH, 2000, S. 171).

3.2 Fordismuskrise und Post-Fordismus

Das „Goldene Zeitalter“ der westlichen Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg (siehe Abschnitt 2.3, S. 10) ist eng mit dem Begriff des Fordismus, der an die Einführung der Fließbandproduktion in der Automobilindustrie durch Henry Ford anknüpft, verbunden. Die Volkswirtschaften der Nationalstaaten als Bezugsrahmen des wirtschaftlichen Handelns waren relativ abgeschlossen und auf der Basis der standardisierten Massenproduktion und des Massenkonsums auf Kosten nicht erneuerbarer natürlicher Ressourcen organisiert. Die Einkommen der Arbeitnehmer wurden im Hinblick auf das erklärte Ziel der Vollbeschäftigung als Quelle inländischer Nachfrage, das Kapital, das im Umlauf war, primär als nationales Kapital angesehen. Bretton Woods und GATT trugen dazu bei, daß die Kontrolle des Staates über die inländische Währung nicht durch äußere *checks* gefährdet werden konnte (JESSOP, 2000, S. 337f.).

Die Regulationstheorie, die zuerst von einer Gruppe französischer Soziologen entwickelt wurde, versucht, die „langfristige Transformation kapitalistischer Volkswirtschaften zu analysieren“ (BERNDT, 1999, S. 303). Sie schließt wirtschaftliche, soziale und politische Perspektiven mit ein und befaßt sich ihrem Kern nach mit dem Dualismus aus Akkumulationsregime (*regime of accumulation*) und Regulationsweise (*mode of regulation*). Das *regime of accumulation* wird durch die jeweils vorherrschenden technologischen Paradigmen, durch die daraus resultierende Arbeitsteilung und die Konsummuster sowie die verschiedenen sozialen Einflußgrößen wie

Kultur und Einkommensverteilung bestimmt. Die *modes of regulation* beziehen sich auf die Lohnübereinkünfte, das Finanz- und Wirtschaftssystem, die Rolle des Staates, den internationalen Handel, Forschung und Technologie, Verkehr, Umwelt und Siedlungsstrukturen. Die Akkumulationsregimes lassen sich in vier Phasen einteilen: *manufacture*, *machinofacture*, *fordism* und *neo- bzw. post-fordism*. Eine fünfte Phase der *flexible specialization* scheint sich abzuzeichnen (STEINBACH, 1999, S. 40ff.).

Der Fordismus hatte seine Blütezeit in der Boomphase nach dem Zweiten Weltkrieg, die zeitlich mit dem vierten Kondratieff-Zyklus zusammenfiel, dessen Basistechnologien das Fernsehen, die Petrochemie und die Weiterentwicklung bestehender Innovationen wie dem Automobil, dem Flugzeug und von Kunststoffen waren. Während des Zyklus kamen der Computer und der integrierte Schaltkreis hinzu (NEFIODOW, 1990, S. 30f.). Die westlichen Volkswirtschaften waren auf die bestmögliche Ausnutzung der *economies of scale* aus, Wohlstandsgewinne wurden durch die Einführung des Konsumentenkredits, die entsprechende Erhöhung der Kaufkraft und die Nachfrage nach dauerhaften Konsumgütern erzielt. Das fordistische Akkumulationsregime bezog seine Stabilität aus dem gesellschaftlichen Konsens zwischen Unternehmern, den Arbeitnehmervertretungen in Form von Gewerkschaften und einer auf Ausgleich bedachten Sozialpolitik des Staates, der Sicherungssysteme wie Arbeitslosen- und Krankenversicherung, Renten und Fürsorgeleistungen auf- und ausbaute (HEIN, 1995, S. 48f.).

In den siebziger Jahren fand der wirtschaftliche Aufschwung der westlichen Industrieländer ein Ende. Aus regulationstheoretischer Sicht waren dafür verschiedene Faktoren verantwortlich. Die starke Position der Gewerkschaften, die durch Vollbeschäftigung bedingte Verteuerung der Arbeitsleistungen und die vor allem durch die beiden Ölkrise 1973 und 1979 gestiegenen Rohstoffpreise führten zu Profitrückgängen und somit zu Produktivitätseinbußen der Unternehmen. Die fordistische Arbeitsorganisation in Form von hierarchisch geordneten, aufeinander abgestimmten Arbeitsprozessen (*Taylorismus*) und Fließbandarbeit erwies sich als nicht mehr ausbaufähig und wurde durch Arbeitsformen mit weniger vertikaler Organisation ersetzt. Es entstanden „verlängerte Werkbänke“ in agrarisch strukturierten Regionen und im Sinne der internationalen Arbeitsteilung ausgelagerte Industriebetriebe in der Dritten Welt. Die Budgets der Nationalstaaten wurden zudem durch steigenden Ausgaben infolge der neu aufgetretenen Massenarbeitslosigkeit und inflationären Tendenzen strapaziert (DANIELZYK, OSSENBRÜGGE, 1996, S. 102f.). Außerdem zeigten die Märkte für standardisierte Massenprodukte Sättigungserschei-

nungen, das Konsumverhalten der Menschen wandte sich individuelleren Produkten zu (STEINBACH, 1999, S. 43f.).

Die sich noch immer in der Entwicklung befindende Phase des Neo- oder Postfordismus zeichnet sich generell durch eine größere Flexibilität (*flexible specialization*) aus. Neue Basistechnologien wie die Mikroelektronik und neue Werkstoffe ermöglichen eine höhere Produktivität durch den Einsatz höherentwickelter Maschinen (*multi-purpose* statt *single-purpose*) und verbesserter Kommunikationsmöglichkeiten. Neue Organisationsformen innerhalb der Unternehmen (z. B. Gruppenarbeit, Rotation) und zwischen den Unternehmen wie der *Just in Time*-Produktion (d. h. Kosteneinsparung durch Optimierung der Zulieferung und Auflösung bestehender Warenlager) oder der *co-makership* (Auslagerung von Teilen des Produktionsprozesses in eigenständige Unternehmen) brechen die fordistischen vertikalen Strukturen auf und schaffen von der Qualität der Standorte abhängige internationale Unternehmensnetzwerke (HEIN, 1995, S. 56f.; STEINBACH, 1999, S. 44f.). Ermöglicht wird dieser Standortwettbewerb durch die nahezu vollständige Mobilität des Kapitals, die die Staaten gezwungen hat, freies Unternehmertum zu fördern, größere Investitionsanreize zu schaffen und gleichzeitig den Sozialstaat abzubauen und das Steuersystem zugunsten der mobilsten Produktionsfaktoren auszurichten (BOYER, 2000, S. 292).

„Thus, the Fordist, Keynesian wage-earner state has been transformed into a lean Schumpetrian state, in the sense that it seeks to encourage enterprise, foreign investment and innovation.“ (BOYER, 2000, S. 292f.)

3.3 Die neue Außenhandelstheorie und die *New Economic Geography*

Die neue Außenhandelstheorie entstand in den achtziger Jahren und schloß Lücken der klassischen Handelstheorie. Entgegen der klassischen Handelstheorie, die bei einer Reduktion von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen eine räumliche Spezialisierung der Produktion aufgrund der komparativen Kostenvorteile durch unterschiedliche Faktorausstattung erwartet, die allen am Handel beteiligten Nutzen bringt, besagt die Neue Handelstheorie, daß unter Umständen dieser Nutzen nicht für alle gleich ist, d. h. daß es Gewinner und Verlierer geben kann (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGE, MEYERHOFF, 1998, S. 171). Außerdem konnte der

steigende Anteil des intra-industriellen Handels durch die älteren Handelstheorien nicht erklärt werden. Die neue Außenhandelstheorie geht deshalb nicht von vollkommenen Märkten und konstanten Skalenerträgen, sondern von unvollkommenen Märkten und steigenden Skalenerträgen aus und räumt der technologischen Entwicklung einen großen Einfluß ein. Steigende Skalenerträge führen zu einer Spezialisierung von Ländern oder Regionen, auch wenn keine Unterschiede in der Ressourcen- oder Technologieausstattung vorliegen, da sie den Ländern bzw. Regionen Kostenersparnisse und damit einen Wettbewerbsvorteil bringen. Sie entstehen „intern“ durch die Größe eines Unternehmens oder „extern“ durch die Größe einer Branche oder Industrieagglomeration. In letzterem Fall können positive Externalitäten zu weiteren Kostensenkungen und Effizienzgewinnen beitragen. Zu den positiven Externalitäten, die erstmals von MARSHALL 1920 in die Diskussion eingebracht wurden, zählen die Faktoren *Labour Market Pooling* (Arbeitskräftepool, *Intermediate Inputs* [Vorprodukte] und technologische *spillovers*) (OSMANOVIC, 2000, S. 245f.). Ein Beispiel für eine solche Agglomeration, die durch Externalitäten entstanden ist, ist der *High Technology Cluster Silicon Valley* (KRUGMAN, 1991, S. 47). Nach KRUGMAN bestimmen diese Externalitäten sehr stark den Standort von Industrien und somit die industrielle Entwicklung einer Nation, die sich durch das Vorhandensein einer umfangreichen, vernetzten Industrie Wettbewerbs- und folglich Wohlstandsvorteile zu Lasten eines Landes mit einer kleineren Industrie sichern kann (OSMANOVIC, 2000, S. 247).

Die *New Economic Geography*, die hauptsächlich vom MIT-Ökonomen Paul KRUGMAN vertreten wird, baut auf der neuen Handelstheorie auf. Das Neue an diesem Modell ist, daß erstmals Größen wie Entfernung und Transportkosten eine tragende Rolle spielen (SCHMUTZLER, 1999, S. 355). Die *New Economic Geography* basiert auf der Grundannahme, daß Handelsliberalisierung verbunden mit einer Reduzierung der Transportkosten das räumliche Verteilungsmuster von Industrie- und Dienstleistungsstandorten verändert. Erwarten werden zwei Typen von Raumentwicklung. Der erste Typ beschreibt eine Dezentralisierungstendenz. Handelsliberalisierungen verringern die zentripetalen Kräfte einer Agglomeration und führen zu deren Bedeutungsrückgang auf nationaler Ebene, da der Auslandsmarkt im Vergleich zu dem Markt, den die Agglomeration bildet, an Bedeutung gewinnt. Periphere Regionen erhalten eine neue Entwicklungschance, da dort für Industriebetriebe aufgrund hoher Preise in den Zentren für Boden, Arbeit und Verkehr die Produktion kostengünstiger ist und sie so im Wettbewerb auf dem Auslandsmarkt leichter

bestehen können (OSMANOVIC, 1999, S. 248). Der zweite Typ geht von niedrigen Transportkosten aus und erwartet eine Zunahme der räumlichen Konzentration aufgrund steigender Skalenerträge und der oben beschriebenen Externalitäten. In KRUGMANS Zwei-Regionen-Modell ist die idealisierte Kern-Rand-Beziehung von den Transportkosten abhängig. Bei leicht sinkenden Transportkosten wird zwischen den beiden Regionen Handel aufgenommen. Fallen die Transportkosten weiter, so bildet sich ein industrielles Zentrum und eine agrarische Peripherie. Sobald die Transportkosten gegen Null streben, kommt es zu Ausgleichstendenzen des Wohlstandsniveaus zwischen beiden Regionen (KRUGMAN, 1995, S. 7f.). Auf die reale Welt übertragen bedeutet dies, daß die Entwicklungsländer bei sinkenden Transportkosten trotz Handelsliberalisierungen nicht unbedingt profitieren müssen, wenn sie keine Skalenerträge und Externalitäten aufweisen können, weshalb nach KRUGMAN protektionistische Maßnahmen dieser Länder durchaus Sinn ergeben würden (SCHMUTZLER, 1999, S. 356ff.; OSMANOVIC, 2000, S. 247f.).

Kritiker werfen KRUGMAN vor, daß er „new wine in old bottles“ (SCHMUTZLER, 1999, S. 358) verkaufe, daß seine Schlußfolgerungen seit Jahrzehnten in den Regionalwissenschaften bekannt sind und er es lediglich verstehe, mit seinem Modell die wissenschaftliche Öffentlichkeit zu erreichen. Zudem sei sein Ansatz trotz einiger Beispiele, die KRUGMAN anführt, noch nicht empirisch belegt (OSMANOVIC, 2000, S. 249). Dennoch ist es KRUGMAN zu verdanken, daß der Größe „Raum“ und somit der Geographie in der Ökonomie wieder verstärkt Aufmerksamkeit geschenkt wird.

4 Merkmale der Globalisierung: Ökonomie

Der Dynamik der Weltwirtschaft in den letzten Jahrzehnten wird zu einem großen Teil verschiedenen Prozessen zugeschrieben, die unter dem Begriff der Globalisierung subsumiert werden. Grundvoraussetzung ist die technologischen Entwicklung, die die Fortschritte in Kommunikation, Transport und Kapitalverkehr auslöst. Ein meßbarer Indikator der Globalisierung ist die Entwicklung der Foreign Direct Investments (FDI), die seit Beginn der achtziger Jahre wieder stark angestiegen sind. Getragen wird die Globalisierung von den Unternehmen, die sich von *national champions* zu transnationalen Unternehmen entwickeln.

4.1 Fortschritte in Information, Kommunikation und Transport

„It has long been understood that technological change, through its impact on the economics of production and on the flow of information, is a principal factor determining the structure of industry on a national scale. This has now become true on a global scale.“ (BROOKS, GUILLE, 1987, S. 2)

Der technologische Fortschritt und dessen Einfluß auf das wirtschaftliche Handeln des Menschen ist keineswegs eine unabhängige Größe, sondern vielmehr ein sozialer Prozeß, der von Individuen und Organisationen getragen wird und dessen Kontext den Einsatz neuer Technologien bestimmt (DICKEN, 1992, S. 97). Vor einem kapitalistischen Hintergrund bedeutet dies, daß technologischer Fortschritt die Überlebensfähigkeit einer Unternehmung auf einem Markt bestimmt. Anders formuliert heißt dies „not to innovate is to die“ (FREEMAN, 1982, S. 169, aus DICKEN, 1992, S. 98).

Eine Theorie, die umwälzende Innovationen in den Mittelpunkt rückt, ist die Theorie der langen Wellen, die dem Russen N. D. Kondratieff zugeschrieben wird. Am Anfang eines jeden Zyklus, der etwa 50 Jahre dauert, löst eine Basisinnovation eine Phase wirtschaftlichen Wachstums aus. Sobald die Nachfrage nach den Produkten, die aus der Basisinnovation hervorgegangen sind, gedeckt ist und die Produzenten in starker Konkurrenz zueinander stehen, läßt deren Investitionsniveau zugunsten von Rationalisierungs- und Restrukturierungsmaßnahmen nach, was zu höherer Arbeitslosigkeit führt. Sogleich wenn eine neue Schlüsseltechnologie zur Verfügung steht, sich aus ihr Nachfolgetechnologien ableiten und die Fir-

4.1 Fortschritte in Information, Kommunikation und Transport

men durch die gestiegene Risikofreudigkeit erneut investieren, wird das „Wellental“ durchschritten und der Zyklus beginnt von vorne (DICKEN, 1992, S. 99ff.). Das Ende des zwanzigsten Jahrhunderts wird als ein solches Wellental angesehen und es wird vermutet, daß die Welt am Beginn eines neuen Kondratieffzyklus steht. Als Basistechnologie wird ein Mix aus Kommunikations- und Computertechnologie gesehen (NEFIODOW, 1990, S. 37). Der Umsatz im Bereich der Informationstechnik betrug bereits 1989 etwa 700 Mrd. US-\$, wobei die Hauptnachfrage nicht von den privaten Haushalten kam, sondern von den Unternehmen, die aufgrund des Trends zur Spezialisierung und Arbeitsteilung zur Bewältigung der entstandenen Informationsmenge immer mehr Hard- und Software einsetzen müssen (NEFIODOW, 1990, S. 59ff.).

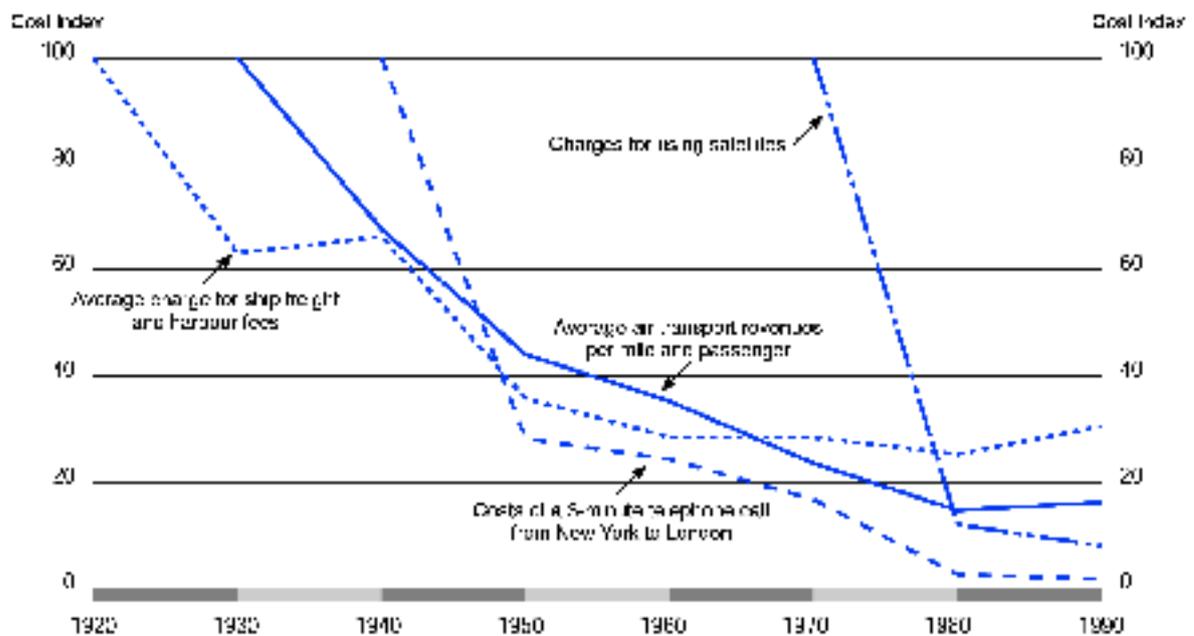


Abbildung 3: Entwicklung der Preise für Transport und Kommunikation (1920=100)
(Quelle: SIEBERT, KLODT, 1999, S. 119)

Bedeutend für das schnelle Wachstum des Welthandels nach dem Zweiten Weltkrieg waren die abnehmenden Transportkosten (vgl. Abb. 3). Die Einführung des Düsenantriebs für Flugzeuge, die Entwicklung von Superfrachtern und der Einsatz von Containern haben sowohl die Transportmenge als auch die Geschwindigkeit, mit der der Welthandel abgewickelt wird, vergrößert. So hat sich der Anteil der Transportkosten an den Importaufwendungen der USA von 1964-1981 von 10% auf 4% verringert (NUHN, 1997, S. 130). In zeitlichen Dimensionen liegt Tokio heute

etwa so weit entfernt von New York City wie Philadelphia zur Zeit des amerikanischen Unabhängigkeitskriegs (DICKEN, 1992, S. 105).

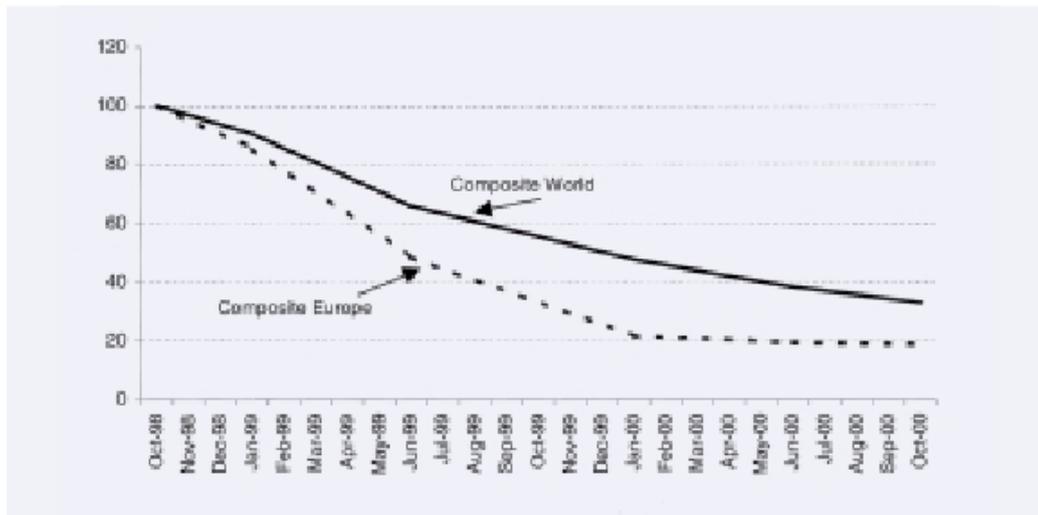


Abbildung 4: Preise für Kommunikation (Oktober 1998=100)(Quelle: OECD, 2001, S. 11)

Die Entwicklung des Transportwesens wäre ohne das rasche Voranschreiten der Kommunikationstechnologie nicht denkbar gewesen. Dies gilt sowohl für das Eisenbahnwesen, das ohne die Erfindung des Telegraphen nicht entstanden wäre, wie auch für den stark computerisierten modernen Flug- und Schiffsverkehr (DICKEN, 1992, S. 105). Satelliten, Glasfaserkabel und Computer als Endgeräte bilden das von staatlicher und privater Hand zur Verfügung gestellte Informationsnetzwerk, in dem die Menschen und deren Wissen, das sich heute etwa alle fünf Jahre (2020: 73 Tage) verdoppelt (SCHWARTZ, KELLY, BOYER, 1999, S. 92), verbunden sind. Heute haben etwa 100 Millionen Menschen Zugang zum World Wide Web; Schätzungen gehen von bis zu 300 Millionen für das Jahr 2002 aus. Die Kosten für den Zugang zum Internet und für die Datenübertragung sinken durch Liberalisierungsmaßnahmen und starke Konkurrenz beständig, in den OECD-Ländern alleine zwischen 1998 und 2000 um mehr als die Hälfte (vgl. Abb. 4). Allerdings ist der Zugang zu den modernen Kommunikationsmitteln sehr ungleich verteilt. So kommen in den OECD-Staaten auf 1000 Einwohner 82 Internet-Hosts², der Pro-Kopf-Anteil liegt außerhalb der OECD bei 0,82. Das entspricht einem Anteil von 95% der OECD zu 5% der restlichen Welt bei einer Gesamtzahl von etwa 94 Millionen Hosts weltweit. Innerhalb der OECD dominieren die USA und Westeuropa

²Ein Internet-Host ist ein Rechner, der im Internet Dienste für andere Rechner anbietet

mit einem Anteil von 89% an allen Internet-Hosts. 85% des weltweiten Internetverkehrs konzentrieren sich auf die USA. Außerhalb der OECD ist der Zugang zu den digitalen Medien räumlich sehr konzentriert. 52% der Hosts in Nicht-OECD-Ländern sind in Taiwan, Singapur, Hongkong und Israel zu finden. In Afrika hat nur Südafrika einen nennenswerten Anteil, während der Rest des Kontinents vom Internet regelrecht abgeschnitten ist (OECD, 2001, S. 8).

4.2 Handel, Kapitalverkehr und FDI

Kurz nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs wurden im Rahmen des Bretton-Woods-Abkommens neben dem Internationalen Währungsfonds regelmäßige Verhandlungsrunden installiert, die unter dem Namen GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*) bekannt wurden. Das Ziel war eine schrittweise Handelsliberalisierung durch Senkung der Importzölle und die „Einhaltung wichtiger Prinzipien für den Warenaustausch“ (NUHN, 1997, S. 136). Das Beispiel der USA als Industrieland — die Einfuhrzölle von Entwicklungsländern sind in der Regel höher (SIEBERT, KLODT, 1999, S. 121) — zeigt, daß das Einfuhrzollniveau in den acht GATT-Verhandlungsrunden bis zum Abschluß der Uruguayrunde drastisch gesenkt wurde (vg. Abb. 5). 1994 wurde in der Uruguay-Runde beschlossen, eine neue Handelsorganisation, die *World Trade Organization* WTO zu schaffen, die als Institution bei Handelsstreitigkeiten schlichten soll und die Macht hat, für die Mitgliedsländer verbindliche Regelungen auszusprechen und damit einen der größten Kritikpunkte an GATT ausräumt (SMEETS, 2000, S. 21).

Wie Abbildung 6 und 7 zeigen, sind in den letzten Jahrzehnten die Exporte stärker gewachsen als die Güterproduktion, was einerseits auf die oben angesprochene Handelsliberalisierungen zurückzuführen ist, andererseits auf das Auftreten neuer Handelspartner auf globaler Ebene. Diese sind in erster Linie Schwellen- und Reformländer, die am globalen Güterausaustausch teilnehmen. So konnte z. B. Mexiko seinen Exportanteil von 1970-1995 verdoppeln, die südostasiatischen Tiger ihren Anteil vervielfachen. Bei ihnen fällt auf, daß die Teilnahme am Welthandel nicht gleichzeitig erfolgte. Während Südkorea bereits ab 1970 ein anhaltendes Exportwachstum verzeichnen konnte, traten Hongkong, Singapur und Taiwan erst ab 1980 hinzu, die restlichen südostasiatischen Länder wie Malaysia, Thailand und Indonesien erst ab Mitte der achtziger Jahre (FREYTAG, MEIER, WEISS, 1998, S. 15).

Die beiden Einschnitte sowohl der Export- als auch der Produktionskurve in Abb.

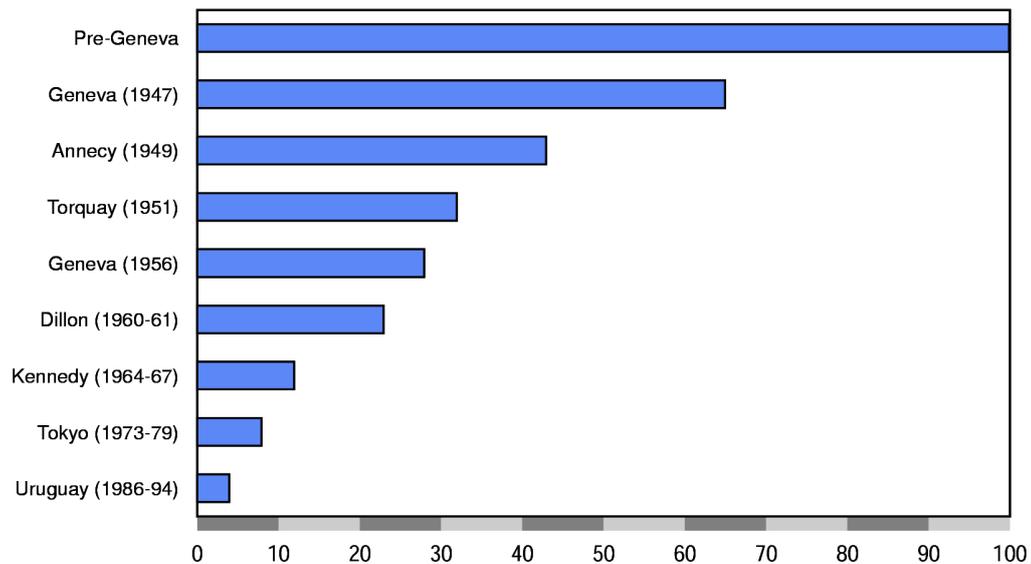


Abbildung 5: Sukzessive Senkung der US-Zölle durch GATT (100=1946)
(Quelle: SIEBERT, KLODT, 1999, S. 121)

6 für die Jahre 1974/75 und 1982-83 sind durch die Verteuerung der Rohstoffe in den beiden Ölkrisen und durch die Krisensymptome infolge des Zusammenbruchs des Bretton-Woods-Systems zu erklären. Der starke Rückgang des Wachstums nach 1997 (Abb. 7) ist auf die Auswirkungen der Asienkrise zurückzuführen.

Ein weiterer Faktor, der dazu beiträgt, daß das Wachstum der Weltexporte deutlich höher ist als das Wachstum der Güterproduktion, ist der zunehmende intra-industrielle Handel der transnationalen Unternehmen (siehe Abschnitt 4.3, S. 29).

Seit den achtziger Jahren ist auf dem Finanzsektor ein regelrechter Globalisierungsboom eingetreten. Dies zeigt sich nicht nur am wachsenden Anteil internationaler Transaktionen, sondern auch an der zunehmenden Verschiedenheit der Teilnehmer am Finanzmarkt. Im Gegensatz zur jährlichen Wachstumsrate des Welt-handels, die mit immerhin 5,2% zu Buche schlägt und nahezu 2% höher ist als das Produktionswachstum, beträgt das Wachstum des Kapitalmarktes mehr als 14,9%. Besonders stark angestiegen ist der Handel mit Devisen nach der Freigabe der Wäh-rungen und der Liberalisierung der Finanzmärkte, wie Tabelle 3 zeigt. Der Tages-handel mit Dollars hat demnach von 188 Milliarden 1986 auf über 1190 Milliarden 1995 — das entspricht einer jährlichen Steigerungsrate von 22,8% — zugenommen (ANNAERT, 2000, S. 37). Dies sind jedoch nur vorsichtige Schätzungen, die Umsatz-

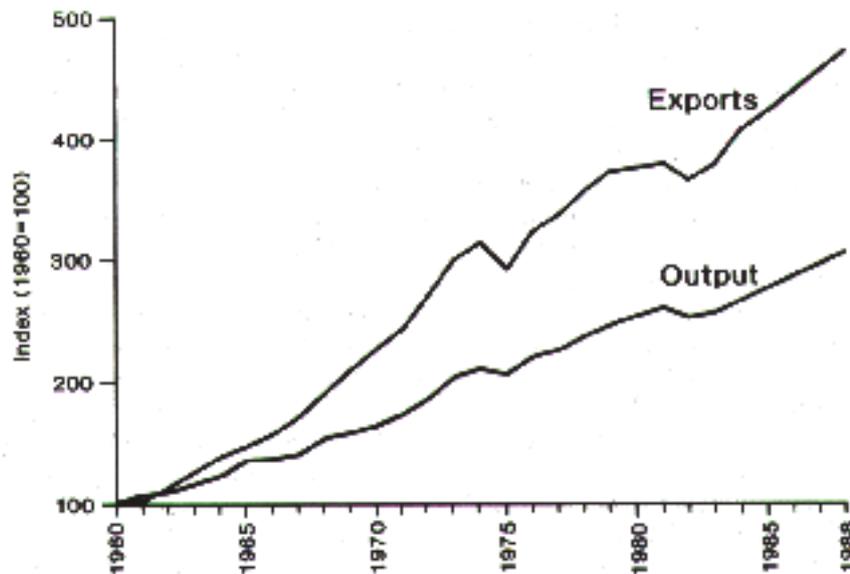


Abbildung 6: Entwicklung der Exporte im Vergleich zur Produktion 1960-1988
(Quelle: DICKEN, 1992, S. 17)

	1986	1989	1992	1995
Global estimated turnover (daily average, in US-\$ billion)	188	590	820	1190
As a ratio of world exports of goods and services (%)	7,4	15,8	17,4	19,1
As a ratio of total reserves minus gold (all countries) (%)	36,7	75,9	86,0	84,3

Tabelle 3: Volumen des Devisenhandels 1986-1995 (Quelle: ANNAERT, 1998, S. 38)

zahlen sind sehr wahrscheinlich viel höher anzusiedeln.

Der Wachstumsprozeß der Kapitalmärkte ging mit einem Strukturwandel der Kapitaltransaktionen einher. Während in den achtziger Jahren das Kreditgeschäft dominierend war und hohe Zuwachsraten aufweisen konnte, hat Anfang der Neunziger der Wertpapierhandel das Kreditgeschäft volumenmäßig übertroffen. Stark an Bedeutung haben die Portfolioinvestitionen (Pensionsfonds, Versicherungen, Hedge Fonds etc.) und die Bonds gewonnen, die sich im Wesentlichen auf zwei Typen eingrenzen lassen:

- *securities* (= Verbriefung): Wertpapiere, die Forderungen übertragbar und damit handelbar machen.
- *futures*: Papiere, die der Absicherung gegen zukünftige Preisänderungen dienen. Sie können auch zu Spekulationszwecken eingesetzt werden, um Preisänderungen auszunutzen.

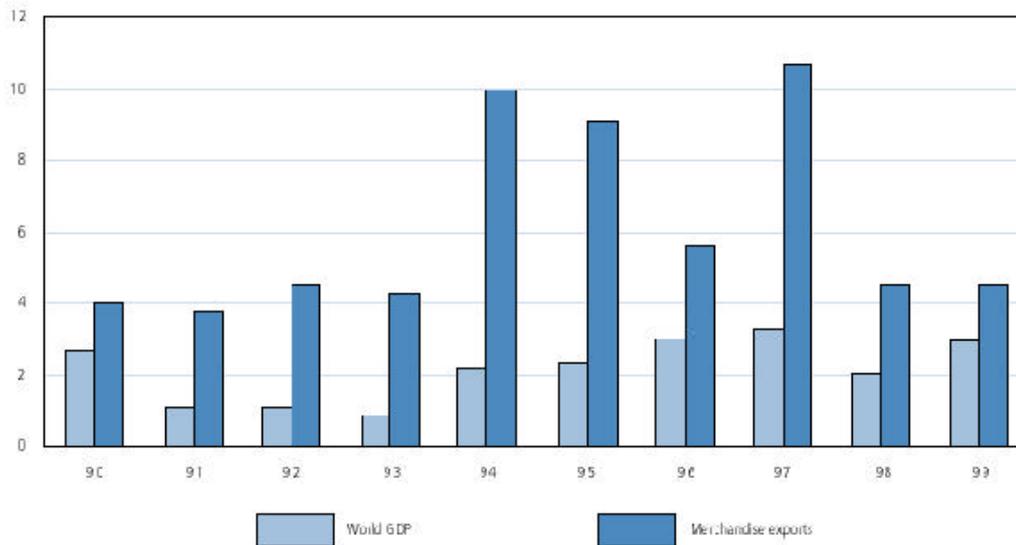


Abbildung 7: Export- und BIP-Wachstum der Welt 1990-1999 (Quelle: WTO, 2000, S. 6)

Zusätzlich können sich Marktakteure in verschiedenen Währungen auf verschiedenen Marktsegmenten gleichzeitig bewegen. Das Volumen börsengehandelter Derivate hat sich von 1986 bis 1990 von 586 Milliarden auf 2,3 Billionen US-\$ gesteigert, das Volumen der außerbörslich gehandelten Derivate versechsfachte sich im gleichen Zeitraum auf knapp 3,5 Billionen. Die Wachstumsraten betragen seit Anfang der Neunziger jährlich etwa 50%. (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 70ff.).

Die grenzüberschreitenden Finanztransaktionen sind in räumlicher Hinsicht keineswegs über alle beteiligten Länder verteilt, sondern konzentrieren sich auf die großen Finanzplätze der Industrieländer und auf einige *off-shore*-Finanzzentren. 85% des Handels mit Derivaten finden auf den Börsenplätzen in den USA, der EU und Japan statt. Aber auch innerhalb der hochentwickelten Länder gibt es Unterschiede im internationalen Gewicht. An erster Stelle stehen die Börsen von New York, Chicago und London, während die von Hongkong, Singapur, Tokio und Frankfurt erst an zweiter Stelle zu nennen sind. Der weitaus größte Teil der Finanztransaktionen wird von einigen wenigen Banken getätigt, die, von der Öffentlichkeit und staatlichen und suprastaatlichen Aufsichtsbehörden relativ ungestört, ihre Geschäfte tätigen. Zwingende Voraussetzungen für die globale Handlungsfähigkeit der Banken sind die technischen Entwicklungen auf dem Computersektor und die Akkumulation eines entsprechenden Know-Hows, über das nur wenige Banken mit Hauptsitz

in Ländern, die fast ausschließlich OECD-Mitglieder sind, verfügen (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 73f.).

Die starke Expansion und Liberalisierung des Kapitalmarktes wird nicht von allen Beobachtern mit Wohlwollen gesehen. So wird befürchtet, daß die hohe Kapitalmobilität insbesondere für die reichen Industrienationen steigende Arbeitslosenzahlen bedeuten könnte. Weiterhin kann die ungezügelte Mobilität vor allem von kurzfristigen Kapitalanlagen zu erheblichen Turbulenzen auf den Währungsmärkten, wie im Falle Japans Anfang der Neunziger zu *bubble economies* und zu handfesten Krisen führen, die ganze Regionen an den Rand des wirtschaftlichen Zusammenbruchs bringen können, wie das jüngste Beispiel der Asienkrise 1997/98 deutlich gezeigt hat. In deren Gefolge sind Rufe nach einer stärkeren Regulierung, einer verlangsamten Liberalisierung und dem gleichzeitigen Aufbau eines tragfähigen Institutionsapparates laut geworden, um derartige Krisen mildern zu können bzw. gar nicht erst entstehen zu lassen. Unter anderem wird seit längerer Zeit die Einführung der sogenannten *Tobin-tax* diskutiert, einer Steuer, die in erster Linie auf die kurzfristigen, spekulativen Kapitalbewegungen zielen würde (ANNAERT, 1998, S. 59ff.).

Die Liberalisierung des Handels und Kapitalverkehrs hatte zur Folge, daß die Höhe der *Foreign Direct Investments* in den letzten zwei Jahrzehnten stark zunahm, da sie eine effektive Möglichkeit darstellen, in ausländische Märkte einzudringen. Allerdings ist das Konzept der FDI nichts Neues: Sie wurden schon Anfang des 20. Jahrhunderts angewandt, wobei das Verhältnis zwischen der Investitionssumme und der Produktion der führenden kapitalistischen Länder höher lag als heute. Dennoch ist die durch die FDI entstehende Internationalisierung komplexer und tiefgehender, da der Vernetzungsgrad der transnationalen Unternehmen, die den größten Teil der FDI tätigen, zugenommen hat. Die OECD definiert FDI als

„Investment that involves a long-term relationship reflecting a lasting interest of a resident entity in one economy (direct investor) in an entity resident in an economy other than that of the investor. The direct investor's purpose is to exert a significant degree of influence on the management of the enterprise resident in the other economy. Direct investment involves both initial transaction between the two entities and all subsequent transactions between them and among affiliated enterprises, both incorporated and unincorporated.“ (OECD, 1992; aus BELLACK, 1995, S. 84)

FDIs sind also langfristige Investitionen, um auf Unternehmen in den Ziellän-

Land / Region	1975	1987	1995
USA	17,8	54,0	23,5
Japan	0,0	1,1	0,1
EU	67,8	35,5	43,9
Osteuropa	—	—	4,3
Südostasien	5,0	6,4	21,5
Lateinamerika	9,4	3,0	6,9
Summe	100,0	100,0	100,0

Tabelle 4: Regionale Aufteilung der weltweiten Direktinvestitionen
 Anteile ausgewählter Länder bzw. Regionen in v. H., 1975-1995
 (Quelle: FREYTAG, MEIER, WEISS, 1998, S. 25)

dem eine bedeutendes Maß an Einfluß zu erlangen, also „strategisch“ angelegtes Geld. FDIs lassen sich in fünf Kategorien einteilen:

- FDI zur Ausbeutung von natürlichen Ressourcen
- FDI zur Effizienzsteigerung (z. B. Senkung der Produktionskosten)
- FDI zur Bildung von Allianzen, Joint Ventures oder als Kauf von Firmen
- FDI als „Eintrittsgeld“ zu neuen Märkten
- FDI zur Erschließung von Humanressourcen (Know-How etc.) (BELLACK, 1995, S. 84)

Die Wachstumsraten der FDIs erreichten zwischen 1981 und 1993 durchschnittlich 15%, ab 1993 etwa 34%. In absoluten Zahlen ausgedrückt flossen zwischen 1981 und 1985 etwa 48 Mrd. US-\$ als FDI ins Ausland. Diese Zahl wurde in den folgenden fünf Jahren mit 168 Mrd. nahezu vervierfacht. Anfang der Neunziger gingen die FDI-Abflüsse rezessionsbedingt etwas zurück, um ab 1994 stetig anzusteigen. (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 50). Die FDIs sind, was sowohl den Out- als auch den Inflow betrifft, regional konzentriert. Für zwei Drittel der FDI-Abflüsse sind Frankreich, Deutschland, Japan, das Vereinigte Königreich und die USA verantwortlich (SMEETS, 2000, S. 11). Wie sich die zufließenden Direktinvestitionen nach Empfängerländern bzw. Regionen in den Jahren 1975-1995 aufteilten, zeigt Tabelle 4. Auffallend ist, daß Japan im Gegensatz zur EU und den USA, deren Anteil zwar in den letzten zwanzig Jahren gesunken ist, die aber immer noch zwei Drittel der gesamten FDI-Zuflüsse verzeichnen können, nahezu keinen

Zufluß von Direktinvestitionen erhält. Weiterhin hatte Südostasien im Jahre 1995 dreimal so viele Zuflüsse wie noch 1987, ein deutlicher Ausdruck der stark gestiegenen Weltmarktintegration der asiatischen Tiger- und Drachenstaaten. Lateinamerika und Osteuropa spielen nur eine untergeordnete Rolle, während Afrika und Westasien als Zielregionen faktisch keine Bedeutung haben.

4.3 Die Rolle der Transnationalen Unternehmen

Wie bereits angesprochen wurde, wird der größte Teil der FDI von den *transnational corporations* (TNCs) getätigt. Obwohl es schon vor dem Zweiten Weltkrieg transnationale Unternehmen gab, hat deren Internationalisierung erst nach dem Krieg an Fahrt aufgenommen. 1950 hatten erst drei der 315 größten TNCs ausgelagerte Produktionsstätten in mehr als zwanzig Ländern. Diese Zahl war bis 1975 auf mehr als 44 gestiegen. Ebenso erhöhte sich die Zahl derjenigen TNCs, die Produktionsstätten in mindestens sechs Ländern hatten, von 29% im Jahr 1950 auf 60% 1970. Seitdem ist vor allem die Zahl der kleinen und mittleren transnationalen Unternehmen mit Geschäftsbereichen im Ausland stark angestiegen. Dennoch ist die Anzahl der wirklich global operierenden TNCs im Vergleich zu solchen, die vorwiegend regional tätig sind, vergleichsweise gering (DICKEN, 1992, S. 50f.).

Heute werden ca. 53000 Unternehmen weltweit als TNCs bezeichnet, die über etwa 450000 Filialen im Ausland verfügen (SMEETS, 2000, S. 10). Insgesamt erwirtschafteten die TNCs im Jahre 1992 einen Umsatz von etwa 2 Billionen US-\$, wobei das Volumen der Subkontrakte, Konzessionen und Produktionslizenzen von ca. 7 Billionen US-\$ nicht eingerechnet ist. Die TNCs beschäftigen etwa 73 Millionen Menschen, wobei etwa zwei Fünftel in den ausländischen Filialen arbeiten und drei Fünftel ihren Arbeitsplatz in den Mutterunternehmen haben. Die Muttersitze der TNCs befinden sich in ihrer überwiegenden Mehrheit in den OECD-Ländern, von den TNCs, die ihren Hauptsitz in Nicht-OECD-Staaten haben, stammen drei Fünftel aus dem ost- und südostasiatischen Raum (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 52).

Die *national champions* der fordistisch geprägten Nachkriegsjahrzehnte wurden von den Staaten dabei unterstützt, Großunternehmen zu bilden, teilweise bauten die Länder staatliche Großkonzerne auf. Die Staaten tolerierten die Bildung von Oligopolen, und glichen durch Ausgaben zu Lasten des Staatshaushalts Schwankungen im wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen aus. Durch infrastrukturelle

Maßnahmen und Änderungen im Erziehungssystem, durch gezielte Staatsaufträge, Maßnahmen zur Förderung des Massenkonsums und der Vertretung der politischen und wirtschaftliche Interessen der Großkonzerne wurde das Wachstum der *national champions* gefördert. Im Gegenzug profitierten die Staaten von den Steuereinnahmen und der Loyalität der Wirtschaftskapitäne und einer wachsenden Mittelschicht, wodurch der soziale Frieden des fordistischen Systems in beträchtlichem Maße gesichert wurde. Diese Strukturen wurden in den siebziger Jahren aufgebrochen, als die Unternehmen begannen, auf Kosten der heimischen Arbeitsplätze ihre Aktivitäten, vor allem im Bereich der Massenproduktion, in Länder mit geringeren Lohnkosten auszudehnen. Die Liberalisierung der Finanzmärkte ermöglichte es ausländischen Investoren, über die internationalen Börsen Einfluß auf die Unternehmensleitungen zu erhalten, so daß heute die Internationalisierung und Rationalisierung der Betriebe zur Profitmaximierung stärker vorangetrieben wird (STEINBACH, 1999, S. 62f.).

Zwei Thesen stehen sich bezüglich der Internationalisierungsstrategie von transnationalen Unternehmen gegenüber. Die Vertreter der Globalisierungsthese gehen von einer weltweiten Homogenisierung der Märkte für Investitions- und Konsumgüter aus. Dadurch eröffnen sich neue Chancen zu Standardisierung der Produkte und des Marketings. Die resultierende Zentralisierung der Entscheidungen ermöglicht Kostenvorteile durch Skalenerträge und Synergieeffekte, die an die Produktabnehmer weitergegeben werden können, was den Absatz weiter beschleunigt (MACHARZINA, 1996, S. 202). Dem gegenüber steht die These der Lokalisierung der Unternehmenstätigkeit. Sie besagt, daß aufgrund der Verschiedenartigkeit der Interessen, der Kulturen und der Wertvorstellungen der Gastländer und damit der Nachfrager die Auslandsniederlassungen eines Unternehmens sich national anpassen müssen. Der Mix aus Globalisierungsvorteilen und Lokalisierungsnotwendigkeiten bestimmt eine der vier Idealstrategien der Internationalisierung:

- Internationale Strategie: International orientierte Unternehmen bevorzugen die heimische Märkte und haben nur geringe Umsätze in ähnlich strukturierten Ländern, wobei sie in Auslandsniederlassungen nur geringe Modifikationen an Produkten und Managementtechniken vornehmen. Das Auslandsgeschäft dient primär der Ergänzung der inländischen unternehmerischen Aktivitäten.
- Multinationale Strategie: Die Auslandsniederlassungen von Unternehmen des

multinationalen Strategietyps verfügen über große Handlungsfreiheiten, um den landesspezifischen Bedürfnissen der Nachfrager im Gastland zu entsprechen. Die einzelnen Unternehmen sind nur lose verkettet, intra-industrieller Handel und Know-How-Austausch findet in der Regel nicht statt, die Unternehmen können jedoch ein gemeinsames Finanzmanagement haben.

- Globale Strategie: Unternehmen vom Typ der globalen Strategie versuchen, möglichst viele Unternehmensaktivitäten ohne Rücksicht auf landesspezifische Besonderheiten zu zentralisieren. Sie setzen bewußt auf Kostenvorteile durch standardisierte Massenproduktion, was für die Auslandsniederlassungen bedeutet, daß sie nicht unabhängig von der Muttergesellschaft agieren können, sondern zu einer globalen Arbeitsteilung und Rationalisierung verpflichtet sind. Die Auslandsgesellschaften sind intensiv mit dem Mutterkonzern verwoben, ihr Management hat relativ wenige Entscheidungsfreiheiten. Zur maximalen Ausnutzung von Skalenerträgen kommen alle Regionen der Welt als potentielle Standorte in Frage.
- Blockiert globale Strategie: Unternehmen, die nach der blockiert globalen Strategie ausgerichtet sind, verfolgen eine zweigleisige Konzeption. Einerseits erfolgt eine lokale Ausrichtung des Geschäfts zur Umgehung tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Andererseits wird die Geschäftstätigkeit global und standardisiert ausgerichtet, um Skalen- und Lerneffekte auszunutzen. Die Auslandsgesellschaften verfügen über marktbezogene Autonomierechte, sind jedoch in den Unternehmensverbund integriert. Die Unternehmen zeichnen sich durch eine intensive Kommunikations- und Informationstätigkeit aus, Transfers von Stammpersonal in die Tochtergesellschaften und globale Arbeitsgruppen sind die Regel (MACHARZINA, 1996, S. 203ff.).

Das *Eklektische Paradigma* von John H. DUNNING ist ein Versuch, verschiedene Stränge der unternehmerischen Tätigkeit, namentlich der Standorttheorie, der Handelstheorie, Organisationstheorie und der Theorie der Firma, in einem Modell zu vereinen. Eine Firma wird nur dann Direktinvestitionen tätigen, wenn sie (i) einen spezifischen Wettbewerbsvorteil gegenüber einer Firma eines bestimmten Landes hat, (ii) dieser Vorteil am besten innerhalb der eigenen Firma und nicht in einer des Gastlandes ausgenutzt werden kann und (iii) die Bedingungen des Auslandsstandortes profitabler sind als diejenigen eines inländischen Standortes. Sind die

wirtschaftlicheren Standortbedingungen (iii) nicht gegeben, so wird eine Firma auf Direktinvestitionen verzichten und auf eine Exportstrategie zurückgreifen. Falls (ii) nicht zutrifft, fällt die Strategieentscheidung zugunsten einer Lizenzvergabe aus. Ist Bedingung (i) ebenfalls nicht erfüllt, so wird eine Firma generell auf Internationalisierungsstrategien verzichten (vgl. Abb. 8, S. 32). DUNNINGS Modell hat den Vorteil, daß Firmen nicht mehr als *black boxes* betrachtet werden, wie dies bei einer ausschließlichen Verknüpfung der Außenwirtschafts- und der Standorttheorie auf Makroebene der Fall wäre, was einen reinen *top-town*-Ansatz darstellen würde. Durch die Integration von mikroökonomischen Variablen wie Unternehmensstrategien und Transaktionskosten fließen ebenso *bottom-up*-Elemente mit ein (DICKEN, 1992, S. 126ff.; HAAS, WERNECK, 1998, S. 516ff.).

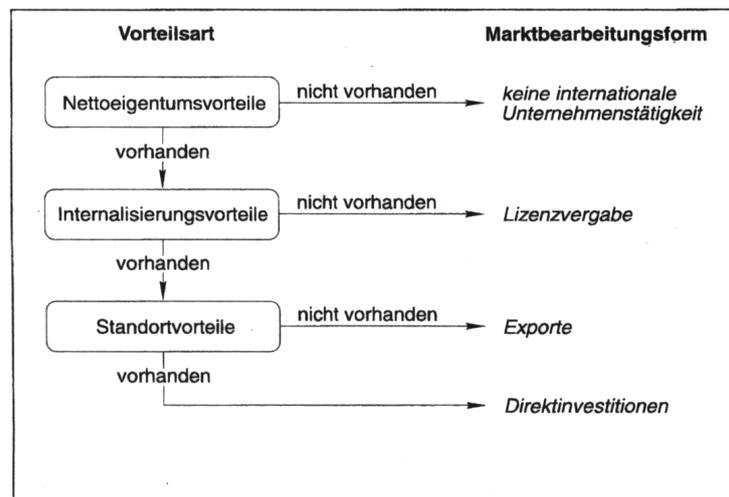


Abbildung 8: Wahl der unternehmerischen Internationalisierungsstrategie nach dem Eklektischen Paradigma
(Quelle: HAAS, WERNECK, 1998, S. 516)

4.4 Die Weltwirtschaft im Zeichen der Blockbildung: die Triade

Der Welthandel und die Verteilung der FDI und der transnationalen Unternehmen sind ein exklusiver Vorgang, der sich seit etwa 1960, als die USA mit etwa 40% des Weltsozialprodukts eine unangefochtene Spitzenstellung einnahm, in einer wachsenden Regionalisierung auf drei Großräume verteilt: Die USA und NAFTA als angegliederten Wirtschaftsraum, die EU und Japan als wirtschaftliche Führungsmacht der vier Tiger Hongkong, Singapur, Taiwan und Südkorea und einiger ande-

rer Länder im wirtschaftlichen Aufholprozeß (HAUCHLER, MESSNER, NUSCHELER, 1997, S. 152). 60% des gesamten Weltexports an Gütern und Dienstleistungen entfallen auf neun Länder, namentlich die USA, Kanada, Japan, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien, die Niederlande und Belgien. Betrachtet man den Anteil der Exporte an industriell gefertigten Gütern, so beträgt der Anteil der Triade 93% des Weltexports. Der Handel zwischen den Ökonomien der Triade beträgt knapp 75% des gesamten Welthandels. Westeuropa kann einen Anteil von 46% für sich verbuchen, während die USA den zweiten Platz an die südost- und ostasiatischen Ökonomien abtreten mußte, deren Anteil bei etwa 27% liegt. Dagegen bleibt den Entwicklungsländern ein stetig sinkender Anteil am Welthandel, der Mitte der neunziger Jahre etwa 15% betrug. Ein großer Teil des angesprochenen Handels ist intraregionaler Natur. Etwa drei Viertel des Außenhandels der Ökonomien Westeuropas bewegen sich innerhalb der gleichen Ländergruppe. Eine ähnliche Entwicklung zeichnet sich im asiatischen Wirtschaftsraum ab, in der der Anteil des intraregionalen Handels inzwischen etwas mehr als 50% beträgt. Diese Integration des Handels wird vor allem von Japan und den *emerging economies* Taiwan, Hongkong und Singapur getragen. Auch die Handelsströme zwischen den einzelnen Triadenblöcken sind verflochten, wobei sie im Falle der asiatisch-pazifischen und nordamerikanischen Ströme, die den transatlantischen Handel, der in den siebziger Jahren dominierend war, verdrängen, am intensivsten ist und alleine etwa 10% des gesamten Welthandels ausmacht. Jeweils 40% der Gesamtexporte fließen in die jeweils andere Region. Der europäische Wirtschaftsraum zeigt stärkere Tendenzen zum Handel innerhalb der EU, da nur jeweils 16% in den nordamerikanischen bzw. asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum fließen (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 55ff.).

Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Direktinvestitionen. 75% der gesamten ausländischen Direktinvestitionen flossen in andere Triadeländer (vgl. auch Tab. 4, S. 28), die Globalisierungsquote der FDI, d. h. der Quotient aus FDI und der Gesamtheit aller getätigten Investitionen in einem Land, ist mit etwa 7% für die USA, ca. 5% für Deutschland und nur 2% für Japan ausgesprochen niedrig. Lediglich Großbritannien nimmt mit hohen FDI-Quoten von über 10% seit 1980 und einem Maximum von nahezu 25% 1997 eine Sonderstellung ein (FREYTAG, MEIER, WEISS, 1998, S. 23).

Die räumliche Verteilung der FDI-Exporte in Nicht-Triade-Länder zeigt ein auffälliges Muster. Die Kernräume bilden durch Kapitalexpert einen Cluster aus weniger

entwickelten Ökonomien aus, in denen ein bestimmter Triadenraum bezüglich der FDI-Zuflüsse dominiert. Im Falle der USA sind das hauptsächlich die Länder Süd- und Mittelamerikas mit Ausnahme Brasiliens, Uruguays und Paraguays, was das aus der Politik bekannte Konzept des „amerikanischen Hinterhofs“ auf wirtschaftlicher Ebene fortführt. Die EU dominiert in Ost- und Südosteuropa sowie im afrikanischen Raum, während Japan der größte Investor in Südostasien ist, was sich im Konzept der „fliegenden Wildgänse“ manifestiert (PETSCHOW, HÜBNER, DRÖGER, MEYERHOFF, 1998, S. 63f.).

In einer Gegenüberstellung der Zielländer der FDI mit der Zahl der Weltbevölkerung zeigt sich die extreme Ungleichheit zwischen der Triade und dem „Rest der Welt“: 30% der Weltbevölkerung empfangen 84% aller Direktinvestitionen, oder, anders herum gesagt, zwei Drittel der Weltbevölkerung sind für ausländische Direktinvestitionen uninteressant (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 73ff.). Das gleiche Ergebnis stellt man für den Welthandel fest, wenn man die Zahlen des Welthandels aus dem letzten Abschnitt gegeneinander aufrechnet. Dieses Szenario steigender ökonomischer Disparitäten im globalen Maßstab birgt für die Zukunft ein erhebliches Konfliktpotential.

Wenn, wie oben festgestellt, die FDI im Vergleich zu den übrigen Investitionen insbesondere in den entwickelten Volkswirtschaften vergleichsweise gering sind, so stellt sich die Frage, wo sich das Kapital der TNCs konzentriert und wie es um die Internationalisierung der Produktion der TNCs bestellt ist, die ja den größten Teil der Direktinvestitionen tätigen. Nach HIRST und THOMPSON befinden sich durchschnittlich drei Viertel des gebundenen Kapitals in den jeweiligen Heimatländern der TNCs (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 80). Den Anteil ausländischer Tochtergesellschaften von TNCs am BIP über einen Zeitraum von 18 Jahren zeigt Tabelle 5.

Die Tabelle läßt erkennen, daß mit Ausnahme der Zahlen für die Entwicklungsländer und den asiatischen und südostasiatischen Raum, die einen Trend nach oben aufweisen, der BIP-Anteil sich im Falle der EU und Amerikas, die Heimat vieler TNCs sind, von einem Hoch in 1990 wieder verringert. Aus diesem Blickwinkel gesehen sollte man den Einfluß der FDI nicht überbewerten. Für die Nationalstaaten wiederum bedeutet das Verwurzelte sein der TNCs in ihren Heimatländern bzw. -regionen eine Gelegenheit zu einer effektiveren Regulation der Unternehmen.

Wie oben angedeutet, entwickeln sich in den drei Kernregionen der Triade über-

4.4 Die Weltwirtschaft im Zeichen der Blockbildung: die Triade

	1982	1990	1994
Welt	5,2	6,7	6,0
Entwickelte Welt	5,1	6,7	5,4
EU	5,7	8,6	7,7
Nordamerika	5,1	6,7	5,2
Entwicklungsländer	6,0	7,0	9,1
Lateinamerika	7,6	9,3	10,3
Asien	5,6	5,9	8,6
Südostasien	5,0	7,0	9,0
Mittel- und Osteuropa	0,1	1,1	2,3

Tabelle 5: Anteil des Sozialprodukts von ausländischen Tochtergesellschaften am BIP in % 1982, 1990 und 1994
(Quelle: HIRST, THOMPSON, 2000, S. 152)

staatliche Gebilde, die die Tripolarität der Weltökonomie zementieren. Die EU als am weitesten fortgeschrittenes supranationales Integrationsprojekt umfaßt einen Markt von ca. 475 Mio. Menschen und erwirtschaftet ein BIP von etwa 7,2 Billionen US-\$ und hat im Gegensatz zu NAFTA und Japan mit Ostasien ein eigenständiges institutionelles System ausgebildet (mehr zur EU in Abschnitt 6 ab S. 45). Die NAFTA wurde als wirtschaftliches Gegengewicht zur EU formal im März 1994 gegründet, de facto existierte ein Handelsblock unter der Führung der USA schon ab Mitte der siebziger Jahre. Die Einigung mit Kanada brachte keine großen Probleme, erst als Mexiko den Antrag stellte in die Freihandelszone aufgenommen zu werden, kam es zu Protesten des amerikanischen Mittelstands und der Gewerkschaften aus Furcht vor der Billigkonkurrenz. Die NAFTA umfaßt etwa 370 Millionen Menschen und erwirtschaftet ein BIP von etwa 6,5 Billionen US-\$ (NUHN, 1997, S. 139f.). Allerdings handelt es sich bei der NAFTA nur um ein Handelsabkommen, das z. B. keine Öffnung der Arbeitsmärkte oder gar eine Währungsunion vorsieht, obwohl der Dollar die den Raum dominierende Währung ist. Bis 2005 soll die NAFTA zur FTAA (*Free Trade Area of the Americas*), einer Freihandelszone, die die beiden amerikanischen Kontinente umfaßt, erweitert werden.

Im Falle Asiens verläuft die Integration ebenfalls nicht so sehr auf politischer, sondern auf einer nahezu rein wirtschaftlichen Ebene. Japan als die bestimmende Macht in diesem Raum hält sich seit dem Zweiten Weltkrieg traditionell zurück, um das Gespenst einer „großasiatischen Wohlstandssphäre“, die die Japaner mit Waffengewalt erzwingen wollten, nicht wieder aufleben zu lassen, da die übrigen ost- und südostasiatischen Länder gegenüber japanischen Führungsansprü-

chen aufgrund der Erfahrungen aus der Kolonial- bzw. Okkupationszeit ausgesprochen empfindlich sind. Trotzdem ist die wirtschaftliche Führungsmacht in Asien Japan, das als Zentrum des intraregionalen Handels und als Hauptexporteur von FDI nach China und Südostasien der Mittelpunkt des Modells der *flying geese* darstellt. Neben einer Reihe von weniger bedeutenden Zusammenschlüssen existieren ASEAN (*Association of South East Asian Nations*), die mit Unterstützung der USA von sechs Staaten Südostasiens in einer Hochphase des Kalten Krieges gegründet wurde, und APEC (*Asian Pacific Economic Cooperation*), die 1993 geschaffen wurde und der die Mehrzahl der ostasiatischen Länder wie auch Kanada, Mexiko und die USA angehören. Sie hat das ehrgeizige Ziel, bis 2020 eine gemeinsame Freihandelszone mit ungehinderten Investitionsströmen zu schaffen. Eine tiefere politische Integration ist aufgrund der Heterogenität der betroffenen Völker eher unwahrscheinlich.

5 Merkmale der Globalisierung: Soziologie

Globalisierung beinhaltet nicht nur die Verlagerung von Produktionsstandorten und die Veränderung von Handels- und Finanzströmen. Neben einer in der öffentlichen Diskussion oft überbetonten ökonomischen Perspektive bedeutet Globalisierung auch eine Veränderung in sozialer und politischer Hinsicht. In diesem Kapitel werden zuerst die *global cities* behandelt, an denen man Globalisierungseffekte exemplarisch zeigen kann. Anschließend folgt eine Betrachtung der internationalen Migration unter dem Einfluß der Globalisierung. Abgerundet wird der Abschnitt durch eine Diskussion der Frage, ob durch die sich verändernde Rolle des Nationalstaates, wie Kenichi OHMAE es in einem Buchtitel so provokant ausdrückt, „The End of the Nation State“ nun bevorsteht oder nicht.

5.1 Die *global cities*

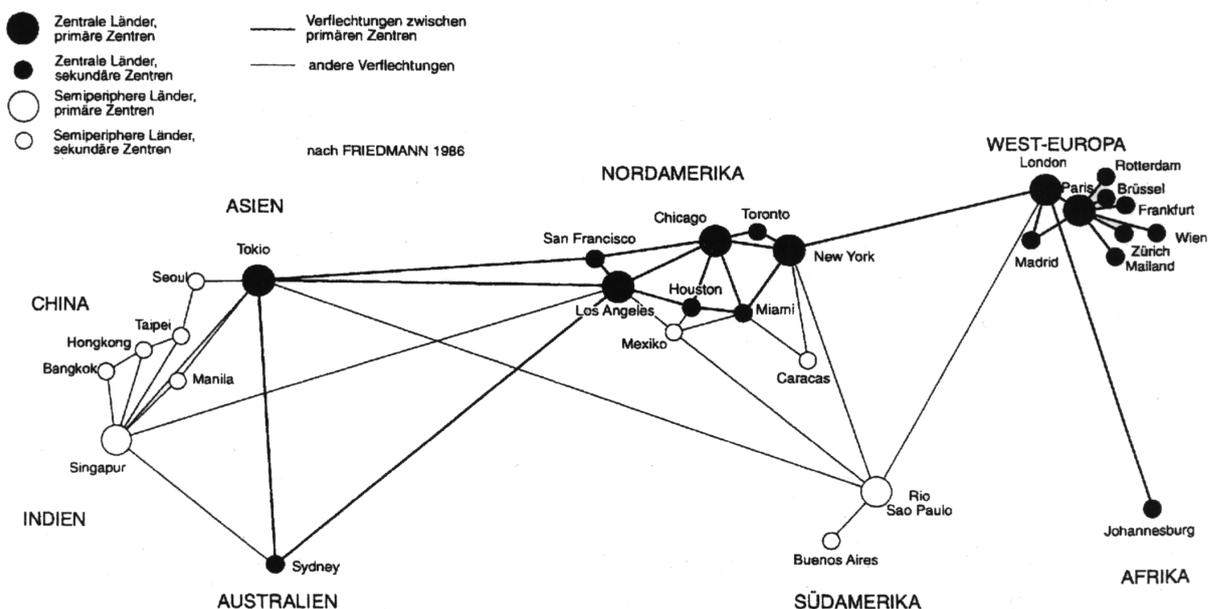


Abbildung 9: Hierarchie der Weltstädte (Quelle: KULKE, 1999, S. 14)

Der *global city*-Ansatz ist ein Entwicklungsmodell, das vom finanzindustriellen Sektor ausgeht und Städte nicht nur als Zentren der globalen Ökonomie mit umfangreichen Steuerungs- und Kontrollfunktionen, sondern auch als Orte eines kos-

mopolitischen Milieus der Dienstleistungsgesellschaft und der Ausprägung einer neuen sozialen Klassifikation sieht. *Global cities* sind die Knotenpunkte in der Bildung neuer Netzwerke. Das Konzept ist seit Anfang der achtziger in der Diskussion und bringt eine neue Verteilung zwischen Streuung und Zentralisation hervor. Die globale Wirtschaft hat Bedarf nach einer Bündelung ihrer Kontroll- und Steuerungsfunktionen, die sich im Gegensatz zur größer werdenden Dezentralisation der Produktion in den *global cities* um so mehr konzentrieren, je bedeutender deren Funktion in der globalen Ökonomie ist. Die *headquarter*-Ökonomie wird nicht durch Ländergrenzen von Nationalstaaten definiert, sondern durch ökonomische, kulturelle und politische Beziehungen innerhalb eines internationalen Städtensystems. Drei Komponenten definieren diese Städte: Erstens muß die Funktion als ökonomische Kommandozentrale gegeben sein. Zweitens muß eine Stadt einen bedeutenden Markt für führende Industrien besonders der Finanz- und Dienstleistungswirtschaft sein, und drittens muß die Stadt einen hohen Stellenwert in der Produktion jener Dienstleistungsgüter haben (NOLLER, 1999, S. 118f.). Die reine Größe einer Stadt nach der Bevölkerungszahl spielt für ihre internationale Bedeutung nur eine geringe Rolle (KORTE, MÄTTIG, 1996, S. 127). Das Netz der *global cities*, hierarchisiert in primäre und sekundäre Zentren, zeigt Abbildung 9 (S. 37). Zu den primären Zentren in der *global city*-Hierarchie zählen Städte mit höchstrangigen, globalen Kontroll-, Finanz- und Dienstleistungsfunktionen wie New York, Tokio oder London. Sekundäre Zentren haben bezüglich ihrer Funktionen einen geringeren Stellenwert.

Die *global cities* benötigen zur Produktion der hochwertigen Güter der Dienstleistungsindustrie ein Netz aus spezialisierten Anbietern komplementärer Dienstleistungen. Hierzu zählen z. B. Versicherungen, Softwareunternehmen, Anbieter von Informations- und Netzwerktechnik oder Wirtschaftsberater, Forschungseinrichtungen und Universitäten, Brokerfirmen oder Banken. Zusätzlich werden neben urbanen infrastrukturellen Einrichtungen gute Kommunikations- und Verkehrsverbindungen benötigt. Die räumliche Konzentration hochrangiger Kontroll- und Koordinationseinrichtungen der Weltwirtschaft erleichtern den Konzernmanagern der transnationalen Unternehmen, die ihre Firmensitze zumeist in den *global cities* haben, die Aufgaben der Interaktion, d. h. des Pflagens von Vertrauensverhältnissen, des Knüpfens neuer Geschäftskontakte oder des Sammels von Informationen, und der Innovation, womit die Entwicklung und Vermarktung von neuen Produkten und Dienstleistungen gemeint ist (SASSEN, 1994, S. 66f., NOLLER, 1999, S. 120f.).

Die Sozialstruktur einer *global city* ist durch eine sich verschärfende Polarisierung zwischen Arm und Reich gekennzeichnet. Auf der einen Seite bietet sie einen Arbeitsmarkt für hochqualifizierte Arbeitnehmer, die als politische und ökonomische Führungselite über sehr gute Einkommen verfügen, in den besten städtischen Vierteln wohnen und in ihrer Lebensweise und -einstellung global orientiert sind. Sie treten häufig in Kontakt zu Menschen anderer ethnischer Zugehörigkeit und beherrschen eine oder mehrere Fremdsprachen. Sie wechseln häufiger ihren Arbeitsplatz, der in mehreren Erdteilen liegen kann, und sind von den Sorgen der Mehrheit der Bevölkerung wie Steuerbelastung, Wohnungsnot oder Kindergartenplatzmangel nicht betroffen, sehen den Konsens der nationalen Solidargemeinschaft eher als Belastung an (KORTE, MÄTTIG, 1996, S. 122f.). In den Städten erhöhen sie die Nachfrage nach anspruchsvollen Wohnungen, Kultur- und Konsumgütern und erzeugen eine Markt für arbeitsintensive Dienstleistungen, die die Mitglieder der Führungseliten nicht selbst übernehmen wollen, z. B. die Erledigung der Einkäufe, Kindererziehung, Kranken- oder Altenpflege. Demgegenüber steht eine zahlenmäßig weitaus größere Anzahl von Menschen, die zur Mittelschicht gehören und Tätigkeiten nachgehen, die eine geringere Qualifikation erfordern. Diese Mittelschicht ist weniger „global“ als vielmehr „national“ geprägt. Während sich die obere Mittelschicht in ihrem Denken und Handeln eher an der politisch-ökonomischen Elite orientiert, steht der Großteil der Mittelschicht den Globalisierungstendenzen skeptischer gegenüber und sieht sich im internationalen ökonomischen Wettbewerb mit anderen Nationen. Die vorrangigste Sorge ist der Erhalt des eigenen Arbeitsplatzes. Unter der Mittelschicht befindet sich die Gruppe von Menschen, die vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen oder nur teilweise integriert sind. Sie überbetonen ihre nationale Zugehörigkeit, da sie häufig in direktem Wettbewerb mit Menschen anderer ethnischer Zugehörigkeit stehen (KORTE, MÄRTIG, 1996, S. 124ff.). Sie bevölkern jene Viertel in den Städten, die als soziale „Abschiebe-Center“ (KRÄTKE, 1995, S. 210) für verarmte und Immigranten gelten. Diese Viertel sind der Gegenpol, das „Ghetto“, zur „Zitadelle“, den gehobenen Wohngegenden und den Büro- und Geschäftsvierteln und der städtische Ausdruck des wachsenden Gefälles zwischen Arm und Reich auf globaler Ebene (KRÄTKE, 1995, S. 210.).

5.2 Die neue Migration — Offenheit 1. und 2. Klasse?

Seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs hat die internationale Wanderungshäufigkeit wieder zugenommen. Waren in den Jahrzehnten vor 1945 die westeuropäischen Länder Ursprungsländer von Migrationsbewegungen in die jeweiligen Kolonien und in die USA, hat sich die Richtung der Wanderungen ab den sechziger Jahren umgekehrt. Heute stammen die meisten Migranten aus unterentwickelten Ländern mit dem Ziel Europa. Im Falle der USA als „klassischem“ Einwanderungsland hat nach einer etwa dreißigjährigen Unterbrechung die Einwanderungshäufigkeit ebenfalls wieder zugenommen. Allerdings besteht der Großteil der Einwanderer aus Arbeitsmigranten, die nur temporär in den USA bleiben dürfen, während in den Einwanderungswellen des 19. und frühen 20. Jahrhunderts Familien die Masse der Immigranten bildeten. 1992 gab es etwa 100 Millionen Migranten, wovon etwa 20 Millionen Flüchtlinge und 30 Millionen Gastarbeiter waren. Wenn man allerdings bedenkt, daß diese 100 Millionen zum damaligen Zeitpunkt nur etwa 1,7% der Weltbevölkerung ausmachten, liegt die Schlußfolgerung nahe, daß der weitaus größte Teil der Weltbevölkerung in seinem Ursprungsland bleibt (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 22f.).

Die Einwanderungspolitik der entwickelten Ländern steht zunehmend im Widerspruch zu ihrer Wirtschaftspolitik. Obwohl sie in den letzten Jahrzehnten eine steigende Zuwanderung legaler und illegaler Immigranten zu verzeichnen haben, sind sie nicht in der Lage, eine effektive Zuwanderungspolitik zu entwickeln und umzusetzen. Diese versteht Zuwanderung als ein Phänomen, das von den Migranten selbst verursacht wird, das an den Ländergrenzen beginnt und seine Ursachen nicht in den Ursprungsländern der Migration hat, weshalb auf das Mittel verstärkter Kontrollen auf Flughäfen, Grenzübergängen und -regionen gesetzt wird. Im Gegensatz dazu öffnen sich die westlich orientierten Staaten immer mehr dem freien Fluß von Kapital, Gütern und Information und rücken von der Betonung politischer und staatlicher Grenzen ab (SASSEN, 1995, S. 110f.).

Zwei Mechanismen steuern die Zuwanderung aus den peripheren Ländern in die Länder des Zentrums der Weltwirtschaft. Der politische Rückzug der Länder Westeuropas aus ihren Kolonien in der Dritten Welt veranlaßte mehrere Millionen Europäer, in ihre jeweiligen Heimatländer zurück zu wandern. Ihnen folgten Millionen Menschen aus Afrika, Asien und der Karibik aufgrund der dortigen schlechten Lebensverhältnisse. Die Zuwanderung erfolgte nicht willkürlich. Die Migran-

ten bevorzugten die Mutterländer der jeweiligen Kolonialmacht. So wanderten die meisten Pakistanis, Inder und Bengalen nach Großbritannien aus, während die auswanderungswilligen Menschen aus dem Maghreb nach Frankreich gingen und diejenigen aus Surinam und Indonesien in die Niederlande (MÜNZ, 1996, S. 178). Die Einwanderungsströme der sechziger Jahre in die USA sind eng mit dem politischen und militärischen Engagement der Vereinigten Staaten in Asien und der Karibik sowie der Öffnung der US-Wirtschaft gegenüber einer internationaler werdenden Wirtschaft verwoben. Es wählten zwar nur 27% aller emigrierenden Asiaten die USA als Zielland, davon gingen aber 81% aller Koreaner und nahezu alle Philippinos in die USA. Ebenso kamen 52% aller Emigranten aus El Salvador und fast 100% der auswanderungswilligen Jamaikaner, Mexikaner und der Einwohner von Hispaniola in die USA (SASSEN, 1995, S. 112f.). Der Fall des Eisernen Vorhangs und die Auflösung der UdSSR erzeugten neue Migrationsströme aus Osteuropa in Richtung Westen aus den ehemaligen Sowjetrepubliken in Richtung Rußland (MÜNZ, 1995, S. 177).

Der zweite Mechanismus umfaßt das Feld der Arbeitsmigration. Der zusätzliche Bedarf an billigen Arbeitskräften im Westeuropa der ersten Nachkriegsjahrzehnte setzte, begünstigt durch regelrechte Anwerbekampagnen, etwa dreißig Millionen Menschen in Bewegung. Die wichtigsten Zielländer sind Deutschland mit etwa sieben Millionen, Frankreich mit 3,8 Millionen, Großbritannien mit 2 Millionen, die Schweiz mit 1,2 Millionen und die Beneluxstaaten mit etwa 1,8 Millionen Ausländern. Auch bei der Arbeitsmigration bevorzugten die Immigranten, falls sie aus ehemaligen Kolonien stammten, die jeweiligen Mutterländer. Im Falle der Türken und Kurden, Griechen und Ex-Jugoslawen lebt der größte Teil in Deutschland. Die von den Ausländern eingenommenen Arbeitsplätze finden sich zumeist am unteren Ende der beruflichen und sozialen Hierarchie, verdrängten teilweise die einheimische Bevölkerung oder übernahmen Segmente, die von der einheimischen Bevölkerung freiwillig aufgegeben wurden. Gleichzeitig besetzen die Zuwanderer einen Teil des Teilzeitarbeitsmarktes, verschiedene Dienstleistungen mit geringerer Wertigkeit wie Gastronomie- oder Hotelgewerbe und einen wachsenden informellen Sektor. Ausländer sind zumeist in un- bzw. angelernter Position tätig und schaffen es im Vergleich zur einheimischen Bevölkerung seltener, in der Arbeitshierarchie aufzusteigen. Ebenso sind sie stärker von Rationalisierungsmaßnahmen und folgender Arbeitslosigkeit betroffen (MÜNZ, 1995, S. 180ff.). Auch am oberen Ende der Arbeitshierarchie ist ein überproportionaler Anteil an Migranten beschäftigt. Hier-

bei handelt es sich um Manager von transnationalen Unternehmen, Wissenschaftler, Techniker, Künstler und andere hochbegabte Menschen. Im Unterschied zur Masse der Immigranten sind sie, obwohl sie mit einheimischen Fachkräften um hochbezahlte Jobs und gute Wohnlagen konkurrieren, kaum Ziel der in großen Teilen der Bevölkerungen in den entwickelten Ländern herrschenden Fremdenfeindlichkeit. Sie sind Ausdruck des *brain drains*, das die ökonomische Entwicklung der Staaten Osteuropas und der Dritten Welt stark hemmt. Durch die internationale Migration entstehen netzwerkartige Strukturen zwischen den Ursprungs- und Aufnahmeländern, über die nicht nur Informationen, sondern auf beträchtliche Geldsummen zurück in die Heimatländer fließen, die dort zu einer Stabilisierung und Verbesserung der wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse beitragen. Häufig steuern die ausgewanderten Personen einen großen Teil der Unterhaltskosten für zurückgebliebene Familienangehörige bei. Diese Netzwerke bestimmen auch das Zielland für neue Wanderungsbewegungen wie in jüngster Zeit die Migration von Kriegsflüchtlingen aus dem Balkan, deren überwiegender Teil in die nächstgelegenen westeuropäischen Staaten emigriert ist (MÜNZ, 1996, S. 182f.).

Trotz der stark gesunkenen Nachfrage nach ausländischen Arbeitskräften und einer wachsenden Zahl xenophobischer Übergriffe wird der Migrationsstrom in die hochentwickelten Länder aufgrund der wachsenden Internationalisierung von Wirtschaft und Gesellschaft anhalten, der, wie häufig von der Öffentlichkeit übersehen wird, entscheidend dazu beiträgt, daß die Alterung und die Schrumpfungerscheinungen aufgrund des vollzogenen demographischen Übergangs besonders in Westeuropa verlangsamt werden.

5.3 Die Institution „Staat“ — Verlierer der Globalisierung?

Extreme Globalisierer wie OHMAE reduzieren die Kräfte, die die Weltwirtschaft formen, auf zwei Einflußgrößen. Dies sind einerseits die Kräfte der freien und vollständig liberalisierter Märkte, andererseits die transnationalen Unternehmen, die anstelle von Nationalstaaten die wichtigen Entscheidungen treffen. Den Nationalstaaten käme in diesem Konzept lediglich die Rolle von Verwaltungsbehörden im Dienste des freien Marktes zu, die keine Einflußmöglichkeit auf die entnationalisierte Wirtschaft haben und nur noch die Dienstleistungen zur Verfügung stellen, die eine globalisierte Wirtschaft von ihnen verlangt (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 270). Da die transnationalen Unternehmen als Träger der ökonomischen Globalisierung

noch ein Stück davon entfernt sind, vollständig losgelöst von territorialen Bindungen und Staatsgrenzen zu agieren, scheint das Bild, das OHMAE zeichnet, etwas überzogen.

Im Zusammenhang von Nationalstaat und Globalisierung erscheint es realistischer, von einer Umwandlung der Macht der Staaten zu sprechen als von einer Aushöhlung oder gar einem Verlust. Zwar sieht sich ein Staat heute einer Vielzahl von supranationalen Organisationen, z. B. der EU, der UNO, dem IMF und anderer Non-Governmental Organisations gegenüber, seine Möglichkeiten zur Mitbestimmung hat er aber noch nicht eingebüßt (HELD, 2000, S. 398). Globalisierung präsentiert sich als ein Phänomen, das zwar das Territorium als solches relativ unberührt läßt, das aber merkbare Auswirkungen auf die Territorialität, d. h. auf das institutionelle System eines Staates hat (SASSEN, 2000, S. 372) und die klassische Trennung von Innen- und Außenpolitik aufhebt.

Durch Deregulierungsmaßnahmen in den letzten zwanzig Jahren hat sich der Einfluß des Staates auf die globalen wirtschaftlichen Aktivitäten verändert, wobei „Deregulierung“ nicht einfach eine Trennung zwischen globalen Akteuren wie TNCs oder Märkten und einem Staat bedeutet, sondern eine Interaktion, in der neue institutionelle Formen geschaffen oder alte umgewandelt werden. So sind die Zentralbanken in einigen Staaten durch ein dichtes Netz aus Regularien von der Exekutive getrennt, aber trotzdem zu wichtigen „global players“ geworden. Ebenso hat sich die wirtschaftliche Aktivität in einem gewissen Rahmen entnationalisiert, was aber nicht heißt, daß die Nationalstaaten ihren Einfluß vollständig verloren hätten, da sich globale wirtschaftliche Prozesse innerhalb eines Territoriums und daher durch nationale Institutionen und Regulationsmechanismen hindurch materialisieren, was z. B. die Bedeutung der Finanzministerien in den Staaten gestärkt hat. Weiterhin bewirkt die zunehmende Internationalisierung der Geschäftstätigkeiten der TNCs eine Konzentration der Kommando- und Kontroll- und damit der strategischen Funktionen gerade in den hochentwickelten OECD-Ökonomien, die über ein ausgeprägtes System an Regularien verfügen (SASSEN, 2000, S. 374ff.). Diese effektiv zu überwachen, ist angesichts der technischen Entwicklung auf dem Gebiet der Informationstechnik für die Staaten schwierig geworden. Dies gilt insbesondere auch für das Kontinuum der internationalen Finanzwelt, das mittlerweile die Macht hat, regulatorische Maßnahmen von ganzen Staatengruppen beispielsweise auf dem Währungsmarkt auszuhebeln.

Dennoch erfüllen die Nationalstaaten einige wichtige Funktionen, auf die eine globalisierte Wirtschaft nicht verzichten kann und die sie auch nicht selber übernehmen könnte. Einerseits ist der Nationalstaat diejenige Instanz, die die Autorität über die jeweilige Bevölkerung, die weitgehend immobil ist, innehat und auf deren Legitimation sich ein Staat berufen kann, sofern er demokratisch ist; er hat in einer Brückenfunktion die Aufgabe, als Bindeglied zwischen supranationalen Institutionen, die er selbst durch Aufgabe bzw. Verlagerung von Macht bildet und stärkt, diese vor der Bevölkerung zu repräsentieren; andererseits besitzt der Nationalstaat die gesetzgebende Gewalt innerhalb seines Territoriums, der sich sowohl die Bevölkerung als auch die transnationalen Firmen beugen müssen, sofern letztere nicht die Möglichkeit haben, den Standort komplett ins Ausland zu verlagern, was die Steuerbasis des jeweiligen Staates schmälern würde. Schließlich garantiert der Nationalstaat mit seinem Justiz- und Polizeiapparat und seiner militärischen Macht die Sicherheit und Unantastbarkeit des Eigentums der TNCs und die Freiheit der Märkte (HIRST, THOMPSON, 1999, S. 274ff.). Insbesondere hat der Kapitalismus ein großes Interesse daran, daß der Staat die „dangerous classes“ mit repressiven oder beschwichtigenden Maßnahmen im Zaum hält, damit er die Möglichkeit hat, Kapital zu akkumulieren (WALLERSTEIN, 2000, S. 262).

Alles in allem kann man also keinesfalls davon sprechen, daß das Konzept des Nationalstaates, auch wenn die Landesgrenzen in ökonomischer Hinsicht an Bedeutung verloren haben, überholt ist.

6 Die EU im Spannungsfeld zwischen Globalisierung und Regionalisierung

Wie in Abschnitt 4.4 (S. 32ff.) bereits diskutiert wurde, zeichnet sich eine Tripolarität in der Weltwirtschaft ab, die ihre Zentren in EU, NAFTA und der asiatisch-pazifischen Region hat. Im Gegensatz zu den beiden letztgenannten, die Staatenverflechtungen aus wirtschaftlichen Beweggründen darstellen und mit den USA und Japan eine eindeutige nationalstaatliche Führungsmacht haben, ist die EU ein ehrgeiziges, sowohl wirtschaftlich und politisch motiviertes Projekt, das in der Welt im Moment und wahrscheinlich auch auf längere Sicht seinesgleichen sucht. Obwohl die Institutionen der EU ihre Befugnisse aus Verträgen zwischen den Nationalstaaten bezieht und letztere somit einen gewichtigen Einfluß haben, zeigt die EU Ansätze einer Föderation, die besonders auf wirtschaftlichem Gebiet zu erkennen sind. Der europäische Binnenmarkt, der nicht mehr in alleine in den Kompetenzbereich der Nationalstaaten fällt, und die anstehende Währungsunion sind Beispiele für eine Übertragung nationaler Kompetenz an eine supranationale Organisation. Hatte die EU in ihren Anfangstagen nach dem dem Abschluß der Römischen Verträge 1957 den Charakter einer losen Konföderation, so hat sie sich durch weitere Verträge zu einer Staatengemeinschaft mit einigen föderalistischen Zügen entwickelt. Eine politische Union ist jedoch in weiter Ferne, da für die potentiellen Mitgliedstaaten zwingend vorausgesetzt werden müßte, sich auf einem vergleichbaren wirtschaftlichen Niveau zu bewegen. Dies ist heute und auch längerfristig betrachtet nicht der Fall, wobei auch der politische Wille fehlt, eine solche Union in die Tat umzusetzen. Vielmehr ist ein deutliches Wohlstands- und Entwicklungsgefälle zwischen den Regionen in der EU festzustellen. Dieser Abschnitt setzt sich zum Ziel, die Entwicklung der Regionen als politische Größen innerhalb der Staatengemeinschaft der EU zu beleuchten, die regionalen Disparitäten in der EU zu analysieren und abschließend eine vorsichtige Prognose abzugeben, in welche Richtung sich die EU in Zukunft bewegen könnte.

6.1 Staat und Region in der EU

Wenn man von Regionen in der EU spricht, so werden meist die politischen Ebenen gemeint, die zwischen den Kommunen und dem Nationalstaat liegen und sich bemühen, eine eigene politische Rolle zu definieren. So erklärt z. B. Art. 23 GG, daß

die Gestaltung des zukünftigen Europas nicht mehr nur als eine Angelegenheit der Außenpolitik des Bundes anzusehen sei, sondern der europäischen Innenpolitik. Folglich seien die Länder daran zu beteiligen. Diese Aussage der Verfassung der Bundesrepublik Deutschland fand in ihren Grundzügen Einzug in den Vertrag von Maastricht, in dem das Subsidiaritätsprinzip aufgenommen und den Regionen das Recht zugebilligt wurde, Vertreter in den Europarat zu entsenden und eine Beratungsfunktion im Regionalausschuß der EU zu übernehmen (BULLMANN, EISSEL, 1993, S. 12).

In der EU existieren mehrere grenzüberschreitende Kooperationen als regionale Gebietskörperschaften. Bekanntere Zusammenschlüsse von Regionen aus verschiedenen Staaten der EU sind das EUREGIO-Projekt an der niederländisch-deutschen Grenze, der „Eurodistrikt“ der Städte Metz und Saarbrücken, der im Jahre 1991 gegründet wurde, oder die Kooperation von Baden-Württemberg, Katalonien, der Lombardei und dem französischen Departement Rhône-Alpes. Die Forderung nach einer verstärkten Regionalisierung der politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsstrukturen kam primär von Seiten der Industrie aus folgenden Gründen:

- Kleine und mittlere Unternehmen gewinnen einen neuen Stellenwert als Entwicklungsmotoren.
- Regionale Eigenständigkeit und europäischer Einigungsprozeß schließen sich nicht gegenseitig aus. Die Regionen können unter Umgehung zentralstaatlicher und europäischer Institutionen oft besser und angepaßter auf wirtschaftliche Problemlagen reagieren.
- Der Wettbewerb unter den Regionen soll durch eine bessere finanzielle Ausstattung mit EU-Mitteln und der Dezentralisierung von wirtschaftsrelevanten Entscheidungen der EU verbessert werden, um letztendlich die Lebensqualität der Menschen in den betroffenen Regionen eigenständig zu gestalten.
- Die endogenen Wachstumskräfte der Regionen sollen gestärkt werden (STURM, 1992, S. 31ff.).

Viele Regionen unterhalten umfangreiche Kontaktbüros in Brüssel, um eigene Kompetenzen zu sichern und sich im laufenden Strukturwandlungsprozeß der EU

Gehör zu verschaffen (MURPHY, 1993, S. 111). Allerdings bringen die Regionen der EU dazu nicht die gleichen Voraussetzungen mit; sie sind aufgrund der verschiedenen Regionalisierungs- bzw. Dezentralisierungstiefen und Staatstypen der europäischen Nationalstaaten mit unterschiedlichen Kompetenzen ausgestattet. Es lassen sich vier verschiedene Staatstypen klassifizieren:

- Unitaristische Staaten (z. B. Dänemark, Griechenland, Irland oder das vereinigte Königreich): Es gibt zwar lokale Gebietskörperschaften, diese stehen aber nur auf gesetzlicher und nicht auf verfassungsrechtlicher Grundlage.
- Unitaristisch-Dezentrale Staaten (z. B. Frankreich, die Niederlande, Portugal): Sie besitzen Gebietskörperschaften, die verfassungsrechtlichen Status haben.
- Regionalisierte Staaten (z. B. Belgien, Italien, Spanien): In diesen Ländern existieren verfassungsrechtlich abgesicherte Gebietskörperschaften, die weitreichende Autonomien und Gesetzgebungsbefugnisse innehaben; der Staat ist aber nicht vollständig föderalistisch.
- föderalistische Staaten (z. B. Bundesrepublik Deutschland): Die Gebietskörperschaften haben von allen genannten Staatstypen die größte Autonomie (BULLMANN, EISSEL, S. 12ff.).

Das Prinzip der demokratischen Vertretung und Interessensrepräsentation scheint sich also langsam auch auf regionaler Ebene durchzusetzen, da bis auf Griechenland überall vom Volk gewählte regionale Versammlungen existieren, auch wenn in einigen davon, wie z. B. in Frankreich in Form der Präfekten, Vertreter des Zentralstaates über Kontrollrechte verfügen. Problematisch ist allerdings die Abhängigkeit vieler europäischer Regionen Mittelzuweisungen aus dem Haushalt des jeweiligen Nationalstaates, die die Handlungsspielräume der Regionen doch stark einschränken können. Ein Beispiel hierfür ist das Vereinigte Königreich, das zwar ein Netz aus Kommunalverwaltungen unterhalb der Regierungsebene aufgebaut hat, aber durch restriktive Mittelvergabe in den Achtzigern die Macht Westminsters gestärkt hat (BULLMANN, EISSEL, 1993, S. 13f.; DAVIDSON, 1997, S. 74).

Zusammenfassend kann man folgende große Tendenzen erkennen: Die Regionen beginnen auch in traditionell zentralistischen EU-Staaten zunehmend, im Rahmen ihrer wachsenden Möglichkeiten eine eigenständigere Wirtschaftspolitik, die

von der EU geduldet und unterstützt wird, zu betreiben, die Macht des Nationalstaates „von unten“ zu beschneiden und das traditionelle Denken in Staatsgrenzen langsam aufzulösen. Dennoch ist es illusorisch, an ein Europa ohne Staatsgrenzen zu denken. Die nationalen Identitäten der verschiedenen Staatsvölker sind nach wie vor stark, die zentralen Entscheidungsinstanzen der EU wie der EU-Ministerrat werden immer noch von Repräsentanten der Nationalstaaten besetzt.

6.2 Von „Blaue Bananen“ — regionale Disparitäten in der EU

„In dem Bestreben, ihre Volkswirtschaften zu einigen und deren harmonische Entwicklung zu fördern, indem sie den Abstand zwischen einzelnen Gebieten und den Rückstand weniger entwickelter Gebiete verringern (STUDENT, 1998, S. 85)“

lautet ein Satz in der Präambel der 1958 in Rom unterzeichneten Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Dieses Ziel ist, obwohl es seitdem in jeden Vertrag zur EG- bzw. EU-Erweiterung mit eingeflossen ist, bei weitem noch nicht erfüllt. Im Gegenteil, die regionalen Disparitäten innerhalb der EU haben in den letzten zwei Jahrzehnten beträchtlich zugenommen und werden ständig größer.

Die EU verfügt über drei Finanztöpfe, um eine aktive Regionalpolitik zu betreiben. Den Kern der Regionalförderung bilden die Strukturfonds, von denen vier existieren, namentlich der Fonds für regionale Entwicklung EFRE, der Sozialfonds ESF, der Agrarfonds EAGFL-A und der Fischereifonds FIAF. Sie zielen darauf ab, die das Entwicklungsgefälle zwischen den Regionen zu verringern, die Beschäftigungsmöglichkeiten zu verbessern sowie die ländliche Räume zu entwickeln und zu diversifizieren. Der Kohäsionsfonds ist ein Produkt des Maastricht-Vertrages und soll die Disparitäten zwischen ganzen Volkswirtschaften abbauen. Die Mittel dienen dazu, diejenigen Länder, die weniger als 90% des EU-weiten Durchschnitts-BIP aufweisen können, darin zu unterstützen, die strengen Auflagen zur Aufnahme in die letzte Stufe der Wirtschafts- und Währungsunion erfüllen zu können. Im Moment betrifft er Irland, Portugal, Spanien, Griechenland und Irland. Der Europäischen Kommission stehen unabhängig von der Zustimmung der Mitgliedsstaaten Mittel aus dem Topf der Gemeinschaftsinitiativen zur Verfügung, um Projekte finanzieren zu können, die sie flexibel zur Lösung neu auftauchender Probleme einsetzen kann.

Trotz des hohen Mittelaufwands von 141 Mrd. Euro für die Jahre 1994-1999 — 30% des gesamten EU-Haushalts — ist es der Europäischen Union nicht gelungen, die Öffnung der Schere zwischen „armen“ und „reichen“ Regionen zu verhindern. Einerseits ist der Umstand dafür verantwortlich, daß die EU-Mittel durch staatliche Institutionen der Empfängerländer geleitet werden, die sie in die vergleichsweise wohlhabenden Regionen leiten, anstatt sie den bedürftigen Regionen zukommen zu lassen. Andererseits ist die Regionalpolitik dem dominanten Ziel der Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit untergeordnet, was dazu führt, daß sich die Zentren der EU wirtschaftlich annähern, die peripheren Regionen dabei zurücklassen (STUDENT, 1998, S. 87ff.). Weiterhin tragen die ärmeren EU-Länder relativ zu ihrem Pro-Kopf-Einkommen mehr zum EU-Haushalt bei als die reicheren, so daß die EU-Regionalpolitik die Einkommensumverteilung von Arm zu Reich beschleunigt.

Auf der nationalstaatlichen Ebene kann man die EU-Staaten nach dem BIP pro Kopf in drei Gruppen einteilen. In der ersten Gruppe befinden sich Staaten mit einem Durchschnitts-BIP von mehr als 100%, namentlich Luxemburg (156%), Österreich (115%), Frankreich (112%) oder Deutschland (107%). Die zweite Gruppe bilden die Länder mit einem Pro-Kopf-BIP von knapp unter 100%, das sind z. B. das Vereinigte Königreich mit 98% oder Finnland mit 93%. Als letzte Gruppe folgen etwas abgeschlagen die Länder Spanien (77%), Irland (76%), Portugal (67%) und Griechenland (61%) (DUNFORD, 1997, S. 717). Betrachtet man die Disparitäten auf einer regionalen Ebene, so sind die Unterschiede räumlich markant verteilt. Zwischen der reichsten und der ärmsten Region besteht bezüglich des Pro-Kopf-BIPS ein Gefälle von 159%. Die zehn am wenigsten entwickelten Regionen, die allesamt in peripheren Räumen am Rand der EU liegen, erwirtschaften nur ein Viertel des BIPS der zehn reichsten. Ein Viertel aller Regionen der EU liegt mehr als 75% unter dem EU-Durchschnitt. In räumlicher Hinsicht befinden sich die wirtschaftlich erfolgreichsten Regionen der EU in einem Gürtel, der sich von London aus entlang des Rheins nach Norditalien erstreckt. Ein zweiter, nicht ganz so stark ausgeprägter Wachstumsgürtel verläuft von Nordspanien mit Barcelona als Zentrum über Südfrankreich nach Norditalien. Dieses Verteilungsmuster wird oft in Bildern wie der „blauen Banane“ und des „sun-belts“ ausgedrückt (DUNFORD, 2000, S. 203f.). Die Ursachen der starken Disparitäten liegen in der unterschiedlichen Produktivität und der Beschäftigungsrate in den Regionen. Besonders die größeren Städte profitieren von der Ansammlung an qualifizierten Arbeitnehmern, der guten infra-

strukturellen Ausstattung und der Möglichkeit, Netzwerke auszubilden. Sie sind in der Lage, das vorhandene Humankapital zur Steigerung der Wirtschaftleistung zu nutzen, sich auf konkurrenzfähige High-Tech-Produkte und hochwertige Dienstleistungen zu spezialisieren und transnationale Unternehmen anzuziehen. Im Gegensatz dazu drücken die hohen Arbeitslosenzahlen der alten monostrukturierten Industrieregionen, die besonders unter der Deindustrialisierung gelitten haben, und der ländlichen Gebiete aus, das die vorhandenen Humanressourcen ungenutzt bleiben (DUNFORD, 2000, S. 212ff.). Falls diese Entwicklung in gleichem Maße wie bisher voranschreitet, werden soziale Spannungen, die Abwanderung der leistungsfähigen Bevölkerungsteile der peripheren Gebiete in die Zentren und die Abhängigkeit der Peripherie vom Tropf der EU-Fördergelder, die die einkommensstarken Regionen bereitstellen müßten, noch weiter verstärkt. Schlimmstenfalls führt dieser Trend zu vermehrtem Separatismus und Stammesdenken und zu einer Abkopplung der wirtschaftsschwachen Regionen von der europäischen Integration, was die EU in ihren Grundfesten erschüttern würde (STUDENT, 1998, S. 93).

Die sich weiter öffnende Schere zwischen armen und reichen Regionen innerhalb der EU fällt zeitlich zusammen mit der Entscheidung, eine gemeinsame Währung einzuführen und die EU um einige Staaten des ehemaligen Ostblocks zu erweitern. Eine unabhängige europäische Zentralbank wird in ihren Grundzügen die Geldpolitik der Bundesbank, die auf den Maximen Preisstabilität und Wirtschaftlichkeit beruht, weiterführen, ihre Politik wird deshalb eine deflationäre Tendenz aufweisen. Da die EZB nur eine „durchschnittliche“ Geldpolitik für alle Mitgliedesländer betreiben kann, wird der Streit um eine angemessene EU-Geldpolitik an Schärfe zunehmen (SCHRÖDER, 1998, S. 177f.). Die Aufnahme von Polen, Ungarn und Tschechien oder gar eine weiträumigere Ausdehnung der EU-Grenzen in Richtung Rußland wird der EU zwar neue Absatzmärkte bescherehen, allerdings ist, da das Pro-Kopf-BIP der potentiellen Aufnahmekandidaten erheblich niedriger ist als der EU-Durchschnitt, dies für die EU mit einem enormen finanziellen Kraftakt verbunden, da fast alle neu hinzugekommenen Regionen zu Ziel-1-Regionen würden, was sie berechtigt, Mittel aus den Kohäsions- und Strukturfonds zu beantragen. Da die Fonds bis dato noch nicht aufgestockt wurden, ginge dies zu Lasten der bisherigen vier Empfängerländer bzw. peripheren Empfängerregionen (DUNFORD, 2000, S. 211f.). Vor dem Hintergrund der zunehmenden Globalisierung der Wirtschaft steht die EU wohl vor der größten Bewährungsprobe ihrer Geschichte.

7 Fluch oder Segen? — ein Resumee

Die Unterschiede zwischen Arm und Reich haben durch die Globalisierung weltweit zugenommen. Es hat sich nicht nur der Abstand zwischen der Triade und den Entwicklungsländern vergrößert, sondern auch innerhalb der reichen Länder, wie am Beispiel der EU diskutiert, hat sich die Einkommensschere weiter geöffnet und zu unterschiedlichen Lebenschancen ihrer Einwohner geführt. Die Tendenz zur 20:80-Gesellschaft ist zweifellos vorhanden, ein Ende dieses Trends nicht in Sicht.

Einen Aspekt hat die vorliegende Arbeit bewußt ausgelassen: die Ökologie. Vor wenigen Tagen hat die Regierung Bush verkündet, dem Kyoto-Abkommen zum Abbau des CO₂-Ausstoßes nicht beizutreten, die „Auslagerung“ von ökologischen Folgekosten aus den entwickelten in die unterentwickelten Staaten und der Raubbau an den natürlichen Ressourcen gehen mit unverändertem Tempo weiter. Bei der jetzigen globalen Verteilung der Machtverhältnisse liegt es an den Kernstaaten der drei Wirtschaftsblöcke, sich an einen Tisch zu setzen und über einen Kurswechsel weg vom Neoliberalismus hin zu mehr Austausch und Zusammenarbeit auf globaler Ebene und zu einer Art des globalen und ökologisch verträglichen Keynesianismus zu diskutieren, um das Leben auf diesem Planeten für mehr Menschen als bisher lebenswert zu machen.

Tabellenverzeichnis

1	Geschätzte Höhe der FDI und der Exporte beim Ausbruch des Ersten Weltkriegs (in Mill., heutige US-\$) (Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 21)	7
2	Exportvolumen sieben führender Staaten 1913-1984 (1913=100) (Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 22)	11
3	Volumen des Devisenhandels 1986-1995 (Quelle: ANNAERT, 1998, S. 38)	25
4	Regionale Aufteilung der weltweiten Direktinvestitionen Anteile ausgewählter Länder bzw. Regionen in v. H., 1975-1995 (Quelle: FREYTAG, MEIER, WEISS, 1998, S. 25)	28
5	Anteil des Sozialprodukts von ausländischen Tochtergesellschaften am BIP in % 1982, 1990 und 1994 (Quelle: HIRST, THOMPSON, 2000, S. 152	35

Abbildungsverzeichnis

1	Globale Migrationsströme 1815-1914 (Quelle: HIRST, THOMPSON, 1999, S. 24)	8
2	Jährliches Wachstum des BIP pro Kopf 1900-2000 (Quelle: INTERNATIONAL MONETARY FUND, 2000, S. 154)	10
3	Entwicklung der Preise für Transport und Kommunikation (1920=100) (Quelle: SIEBERT, KLODT, 1999, S. 119)	21
4	Preise für Kommunikation (Oktober 1998=100) (Quelle: OECD, 2001, S. 11)	22
5	Sukzessive Senkung der US-Zölle durch GATT (100=1946) (Quelle: SIEBERT, KLODT, 1999, S. 121)	24
6	Entwicklung der Exporte im Vergleich zur Produktion 1960-1988 (Quelle: DICKEN, 1992, S. 17)	25
7	Export- und BIP-Wachstum der Welt 1990-1999 (Quelle: WTO, 2000, S. 6)	26
8	Wahl der unternehmerischen Internationalisierungsstrategie nach dem Eklektischen Paradigma (Quelle: HAAS, WERNECK, 1998, S. 516)	32
9	Hierarchie der Weltstädte (Quelle: KULKE, 1999, S. 14)	37

Bibliographie

ALTMANN, Jörn (1997): Volkswirtschaftslehre (=UTB 1504). Stuttgart: Lucius & Lucius.

ANNAERT, Jan (2000): Globalisation of Financial Markets. In: BUELENS, Frans (Hg.) (2000): Globalisation and the Nation-State. Cheltenham, Northampton (Mass.): Edward Elgar, S. 37-68.

BAKER, Dean, EPSTEIN, Gerald, POLLIN, Robert (1988): Globalization and Progressive Economic Policy. Cambridge: Cambridge University Press.

BELLACK, Christian (1995): International trade, multinational enterprises, and industrial policy choice. In: UNGER, Brigitte, WAARDEN, Frans van (Hg.) (1995): Convergence or Diversity? Avebury: Ashgate, S. 80-107.

BERNDT, Christian (1999): Institutionen, Regulation und Geographie. In: Erdkunde 53, S. 302-316.

BOYER, Robert (2000): The Political in the Era of Globalization and Finance: Focus on some *Régulation* School Research. In: International Journal of Urban and Regional Research 24 (2), S. 274-321.

BROOKS H. E., GUILÉ, B. R. (1987): Overview. In: BROOKS, H. E., GUILÉ, B. R. (Hg.) (1987): Technology and Global Industry: Companies and Nations in the World Economy. Washington, DC: National Academic Press.

BULLMANN, Udo, EISSEL, Dieter (1993): Europa der Regionen — Entwicklung und Perspektiven. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 10-11, S. 25-35.

DANIELZYCK, Rainer, OSSENBRÜGGE, Jürgen (1996): Lokale Handlungsspielräume zur Gestaltung internationalisierter Wirtschaftsräume. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 40 (1-2), S. 101-112.

DAVIDSON Fiona M. (1997): Integration and Disintegration: A Political Geography of the European Union. In: Journal of Geography 96 (2), S. 69-75.

DICKEN, Peter (1992): Global Shift. The Internationalization of Economic Activity. London: Chapman.

DUNFORD, Michael (1997): Die Europäische Union — Gewinner und Verlierer der europäischen Integration. In: *Geographische Rundschau* 49 (12), S. 717-722.

DUNFORD, Michael, SMITH, Adrian (1998): Uneven Development in Europe: In: PINDLER, P. (Hg.) (1998): *The New Europe. Economy, Society and Environment*, S. 203-222.

DUNFORD, Michael, SMITH, Adrian (2000): Catching Up or Falling Behind? Economic Performance and Regional Trajectories in the „New Europe“. In: *Economic Geography* 76 (2), S. 169-195.

EVANS, Peter (1997): The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization. In: *World Politics* 50, S. 62-87.

FLECKER, Jörg (1996): Globalisierungsprozesse und industrielle Arbeitsbeziehungen. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte*. Berlin u. a.: Springer, S. 155-176.

FREEMAN, C., CLARK, J., SOETE, L. (1982): *Unemployment and Technical Change*. London: Pinter.

FREYTAG, Andreas, MEIER, Carsten-Patrick, WEISS, Pia (1998): Die Vertiefung der internationalen Verflechtung. In: DONGES, Jürgen, FREYTAG, Andreas (Hg.) (1998): *Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft*. Stuttgart: Lucius & Lucius, S. 9-36.

GERMANN, Harald, RÜRUP, Bert, SETZER, Martin (1996): Globalisierung der Wirtschaft. Begriffe, Bereiche, Indikatoren. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte*. Berlin u. a.: Springer, S. 18-59.

HAAS, Hans-Dieter, WERNECK, Till (1998): Internationalisierung der bayerischen Wirtschaft. In: *Geographische Rundschau* 50 (9), S. 515-521.

HARDES, Heinz-Dieter, RAHMEYER, Fritz, SCHMID, Alfons (1986): *Volkswirtschaftslehre (=UTB 737)*. Tübingen: Mohr.

HAUHLER, Ingomar, MESSNER, Dirk, NUSCHELER, Franz (1997): *Globale Trends 1998*.

HEMERIJCK, Anton, BAKKER, Wieger (1995): A pendulum swing in the conceptions of the welfare state. In: UNGER, Brigitte, WAARDEN, Frans van (Hg.) (1995): *Convergence or Diversity?* Avebury: Ashgate, S. 144-181.

HELD, David. Regulating Globalization? The Reinvention of Politics. In: *International Sociology* 15 (2), S. 394-408.

HIRST, Paul, THOMPSON, Grahame (1999): *Globalization in Question. The International Economy and the Possibility of Governance.* Oxford: Blackwell.

HIRST, Paul, THOMPSON, Grahame (2000): *The Tyranny of Globalization: Myth or Reality?* In: BUELENS, Frans (Hg.) (2000): *Globalisation and the Nation-State.* Cheltenham, Northampton (Mass.): Edward Elgar, S. 139-178.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (2000): *World Economic Outlook,* Washington.

JESSOP, Bob (2000): The Crisis of the National Spatio-Temporal Fix and the Tendential Ecological Dominance of Globalizing Capitalism. In: *International Journal of Urban and Regional Research* 24 (2), S. 323-359.

KAPPEL, Robert (1995): Kern und Rand in der globalen Ordnung. Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung. In: *Peripherie* 59/60, S. 79-117.

KOHLER-KOCH, Beate (1996): Politische Unverträglichkeiten von Globalisierung. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte.* Berlin u. a.: Springer, S. 83-114.

KORTE, Hermann, MÄTTIG, Lutz (1996): Individualisierung und Globalisierung: eine soziologische Forschungsperspektive. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte.* Berlin u. a.: Springer, S. 115-131.

KULKE, Elmar (1999): Räumliche Aspekte der wirtschaftlichen Globalisierung. In: *Geographie und Schule* 133, S. 10-15.

KRÄTKE, Stefan (1995): Globalisierung und Regionalisierung. In *Geographische Zeitschrift* 83 (1), S. 207-221.

KRUGMAN, Paul (1995): *Globalization and the Inequality of Nations* (=NBER Working Paper 5098). Cambridge: National Bureau of Economic Research.

KRUGMAN, Paul (1991): *Geography and Trade*. Cambridge: Leuven.

LIPSEY, Richard (1999): *Sources of Continued Long-run Economic Dynamism in the 21st Century*. In: OECD (Hg.) (1999): *The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom?* Paris: OECD.

MACHARZINA, Klaus (1996): *Globalisierung als Unternehmensaufgabe. Strategien und Organisation, Kriterien für Standortentscheidungen*. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte*. Berlin u. a.: Springer, S. 199-215.

MURPHY, Alexander (1993): *Regional Linkages within the European Community: Challenging the Dominance of the State*. In: *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 84 (2), S. 103-118.

MÜNZ, Rainer (1996): *Internationale Migration nach Europa und Deutschland. Auswirkungen der Internationalisierung von Arbeitsmärkten und der Globalisierung von Migrationssystemen*. In: STEGER, Ulrich (Hg.) (1996): *Facetten der Globalisierung. Ökonomische, soziale und politische Aspekte*. Berlin u. a.: Springer, S. 177-195.

NEFIODOW, Leo (1990): *Der fünfte Kondratieff. Strategien zu Strukturwandel in Wirtschaft und Gesellschaft*. Frankfurt, Wiesbaden: Frankfurter Allg. Zeitung für Deutschland, Gabler.

NOLLER, Peter (1999): *Globalisierung, Stadträume und Lebensstile. Kulturelle und lokale Repräsentationen des globalen Raums*. Opladen: Leske + Budrich.

NUHN, Helmut (1997): *Globalisierung und Regionalisierung im Weltwirtschaftsraum*. In: *Geographische Rundschau* 49 (3), S. 130-143.

OHMAE, Kenichi (1985): *Die Macht der Triade. Die neue Form des weltweiten Wettbewerbs*. Wiesbaden: Gabler.

OECD (1992): *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Report prepared by the Group of Financial Statisticians at the request of the Committee on International Investment and Multinational Enterprises. Paris: OECD.

OECD (2001): *Understanding the Digital Divide*. Paris: OECD.

OSMANOVIC, Armin (2000): New Economic Geography, Globalisierungsdebatte und Geographie. In: Die Erde 131, S. 241-257.

PETSCHOW, Ulrich, HÜBNER, Kurt, DRÖGER, Susanne, MEYERHOFF, Jürgen (1998): Nachhaltigkeit und Globalisierung. Herausforderungen und Handlungsansätze. Berlin, Heidelberg, New York: Springer.

SCHWARTZ, Peter, KELLY, Eamonn, BOYER, Nicole (1999): The Emerging Global Knowledge Economy. In: OECD (Hg.) (1999): The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom? Paris: OECD.

SASSEN, Saskia (1994): Global Cities in a World Economy. Thousand Oaks: Pine Forge Press.

SASSEN, Saskia (2000): Territory and Territoriality in the Global Economy. In: International Sociology 15 (2), S. 372-393.

SASSEN, Saskia (1995): Labour mobility and migration policy: Lessons from Japan and the US. In: UNGER, Brigitte, WAARDEN, Frans van (Hg.) (1995): Convergence or Diversity? Avebury: Ashgate, S. 108-131.

SCHMUTZLER, Armin (1999): The New Economic Geography. In: Journal of Economic Surveys 13 (4), S. 355-379.

SCHRÖDER, Wolfgang (1998): Politisch-ökonomische Voraussetzungen für den Erfolg der EWWU. In: Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik 43, S. 235-254.

SIEBERT, Horst, KLODT, Henning (1999): Towards Global Competition: Cataclysts and Constraints. In: OECD (Hg.) (1999): The Future of the Global Economy. Towards a Long Boom? Paris: OECD.

SMEETS, Marten (2000): Globalisation of Trade and Investment. In: BUELENS, Frans (Hg.) (2000): Globalisation and the Nation-State. Cheltenham, Northampton (Mass.): Edward Elgar, S. 7-36.

STEINBACH, Josef (1999): Uneven Worlds. Theories, Empirical Analysis and Perspectives to Regional Development. Bergtheim bei Würzburg: Deutscher Wissenschafts-Verlag.

STUDENT, Thomas (1998): Clash of Regions. Die Gefahr steigender Wohlstandsunterschiede in der europäischen Union. In: Blätter für deutsche und internationale Politik 43 (1), S. 85-94.

STURM, Roland (1992): Regionalisierung der Industriepolitik? Die Suche der Bundesländer nach einer flexiblen Antwort auf den neuen europäischen Wirtschaftsraum. In: Aus Politik und Zeitgeschichte 10-11, S. 25-35.

WALLERSTEIN, Immanuel (2000): Globalization of the Age of Transition. In: International Sociology 15(2), S. 249-265.

WTO (2000): Annual Report December 2000. Lausanne: WTO Publications.

Hiermit versichere ich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig verfaßt und keine anderen Hilfsmittel als die angegebenen benützt habe.

Kösching, 5. April 2001

Thomas Korber