

Globalisierung und Dritte Welt

Betz, Joachim

Veröffentlichungsversion / Published Version

Arbeitspapier / working paper

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Betz, J. (2006). *Globalisierung und Dritte Welt*. (GIGA Focus Global, 2). Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies - Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-268291>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

Globalisierung und Dritte Welt

Joachim Betz

Drittweltnahe nationale und internationale Organisationen kritisieren zumeist die abträglichen Folgen der Globalisierung für Wohlfahrt, Verteilung und kulturelle Identität von Entwicklungsgesellschaften sowie für wirtschaftliche und politische Selbstbestimmung und sehen im Extremfall darin gar so etwas wie eine zweite Kolonisierung.

Analyse:

In engagierten Stellungnahmen wird vor allem auf (a) die negativen Verteilungswirkungen der Globalisierung auf arme Regionen, Länder und gesellschaftliche Gruppen sowie (b) die weitere Erosion des ohnedies nur geringen Handlungsspielraums nationaler Regierungen im Süden im Zuge des globalen Standortwettbewerbs abgehoben. Diese Behauptungen müssen nicht falsch sein, sind aber vor allem um folgende vernachlässigte Aspekte zu ergänzen:

- Lokale Akteure, die von der aktiven Integration in die Weltwirtschaft durch Senkung der Barrieren für den freien Güter- und Kapitalverkehr profitieren konnten, haben sich auch innergesellschaftlich durchsetzen müssen. Wie sie das taten, ist in der Regel nicht Gegenstand der öffentlichen Auseinandersetzung.
- Sich über die abträglichen Folgen der Globalisierung für Entwicklungsländer auszulassen ist nur sinnvoll, wenn integrationswillige Regierungen Wachstum, Produktivität und technologisches Niveau nicht verbessern konnten, nicht aber, wenn sie keine ausreichenden Maßnahmen zur Integration unternommen haben.
- Wie groß die wirtschafts- und sozialpolitischen Spielräume von Regierungen nach Einsetzen des Globalisierungsschubs tatsächlich waren, wird in der Regel aber nicht untersucht. Damit wird aber eine Hypothese zu einer simplen Prämisse.
- Insgesamt ergibt sich ein ambivalentes Zwischenergebnis der Wirkungen der Globalisierung auf Verteilungsgerechtigkeit und Handlungsspielräume in der Dritten Welt.

Key Words: Globalisierung, Entwicklungsländer, Wachstum, Handel, Verteilung

1. Einführung

Im Gegensatz zu den nicht mehr überschaubaren Beiträgen zur Globalisierung generell sind spezifische Beiträge zur Auswirkung der Globalisierung auf die Entwicklungsländer einigermaßen rar geblieben. Im Wesentlichen werden negative Zusammenhänge (s.o.) postuliert.

Die globalisierungskritischen Behauptungen müssen nicht falsch sein, bedürfen aber der geeigneten Überprüfung. Es muss zunächst die Frage aufgeworfen werden, wie sich auch in Entwicklungsländern jene (der Argumentation nach: kleinen) von der Globalisierung profitierenden gesellschaftlichen Gruppen gegen die Masse durchsetzen konnten, die von der aktiven Integration in die Weltwirtschaft durch Senkung der Barrieren für den freien Güter- und Kapitalverkehr beeinträchtigt wurden. Hier ist eine gravierende Forschungslücke zu konstatieren. Es ist ferner nur sinnvoll, sich über die abträglichen Folgen der Globalisierung für Entwicklungsländer auszulassen, wenn diese sich tatsächlich durch ausreichende Maßnahmen in die globalisierte Wirtschaft zu integrieren versucht haben und in Bezug auf Wachstum, Produktivität und technologisches Niveau gegenüber den Vorreitern weiter zurückgefallen sind (und intern eine Verschlechterung der Einkommensverteilung erlitten haben), nicht aber, wenn weltmarktabgewandte Staaten oder solche, die nur mäßige Anstrengungen hinsichtlich der Teilnahme an der internationalen Arbeitsteilung unternommen haben, weitere Positionsverluste hinnehmen mussten (Bourguignon et al. 2002). Wenn Staaten mit aktiver Integrationspolitik in die Weltwirtschaft nicht prosperiert haben, kann dies zudem damit zusammenhängen, dass sie für internationale Wirtschaftsakteure nach wie vor nicht interessant genug waren (wegen anderer Standortnachteile wie ungenügender Infrastruktur, geringem Humankapital etc.) oder dass die Liberalisierungsschritte nicht ausgereicht haben, um Mängel des institutionellen Anreizsystems (wie etwa einen schwachen Schutz der Eigentumsrechte, Korruption etc.) zu kompensieren. Ähnlich ist zu differenzieren, wenn es um den durch Globalisierung eingeschränkten sozial- und wirtschaftspolitischen Spielraum von Entwicklungsländern geht. Einschränkung ist nur dann feststellbar, wenn es zuvor nennenswerte sozialpolitische Aktivitäten bzw. autonome wirtschaftspolitische Gestaltungsräume gab und deren Rück-

entwicklung ausschließlich oder doch zumindest hauptsächlich auf die Globalisierung zurückzuführen ist.

Die allgemeine These dieses Beitrags ist, dass die Auswirkungen der Globalisierung auf Entwicklungsländer im negativen wie positiven Sinne oft übertrieben wurden, dass Wachstum und sozialer Fortschritt sehr viel stärker von Entscheidungen vor Ort, nationalen institutionellen Arrangements und Entwicklungspfaden abhängig sind, als zumeist angenommen.

2. Die Einbeziehung der Entwicklungsländer in Globalisierungsprozesse

Es ist ein Topos der globalisierungskritischen Literatur, dass die weniger entwickelten Staaten in der Globalisierung überwiegend abgekoppelt würden, also nur wenig am steigenden Handels- und Kapitalverkehr teilnahmen. Das trifft nur bedingt zu. Misst man die Integration der Entwicklungsländer in die Weltwirtschaft an ihrem Anteil an den globalen Güter- und Kapitalströmen, ist durchschnittlich eine deutliche Verstärkung festzustellen. So ist der Anteil des Außenhandels am BIP der Entwicklungsländer von Mitte der 1980er bis Mitte der 1990er Jahre um 1,2% p.a. gestiegen (danach mit 0,8% p.a.), ihr Anteil an den weltweiten privaten Direktinvestitionen hat sich – mit krisenbedingten Schwankungen – auf 36% (2003) erhöht. Noch größer waren die Schwankungen bei den Bankkrediten, den Anleihen und den Portfolioinvestitionen, bei denen Entwicklungsländer bis weit in die 1970er Jahre mangels Kreditwürdigkeit gar nicht als Nachfrager/Anbieter aufgetreten waren. Allerdings ist bedeutsam, dass nicht alle Entwicklungsländer an dieser beschleunigten Integration in gleicher Weise teilgenommen haben (sicherlich aber auch nicht so wenige, wie oft unterstellt). Der Außenhandelsanteil am BIP ist in Nordafrika und dem Mittleren Osten, in Afrika südlich der Sahara und in Südasiens im Zeitraum von 1990-2003 nur mäßig gestiegen, in Lateinamerika und Ostasien aber sehr deutlich.

Entwicklungsländer sind auch stärker in die globalisierungsrelevanten Formen der globalen Aufspaltung der Wertschöpfungsketten bei Fertiggütern einbezogen worden. Als harte Kriterien dafür könnten die Beteiligung von Entwicklungsländern am Handel mit Komponenten und Zwischengütern, eventuell im Rahmen des Intrafirmenhandels und der auf diese Ländergruppe

entfallende Anteil von Forschungs- und Entwicklungsausgaben transnationaler Konzerne Verwendung finden. Nach der – hierzu etwas dürftigen – Empirie haben sich vor allem ostasiatische und lateinamerikanische Länder stärker am Komponentenhandel beteiligt, der ein sehr dynamisches Wachstum aufwies. Forschungsaufgaben waren bei transnationalen Konzernen aus nachvollziehbaren Gründen stark auf die Konzernzentralen in den wichtigsten Industriestaaten konzentriert. Dies hat sich mittlerweile durch Kostenvorteile vermehrt verfügbarer technischer Kräfte aus Entwicklungsländern geändert. Der Anteil von Entwicklungsländern an den Forschungsausgaben transnationaler Konzerne amerikanischen Ursprungs hat sich von 1994 bis 2002 von 7,6 auf 13,5% erhöht (United Nations 2005). Bei den Tochterfirmen europäischer Konzerne sieht es ähnlich aus. Allerdings konzentrieren sich die Ausgaben stark auf wenige Länder in Asien (China, Singapur, Korea) und – mit Abstand – in Lateinamerika (Brasilien und Mexiko). Die Beteiligung der Entwicklungsländer am Intrafirmenhandel insgesamt ist allerdings nachhaltig gestiegen und weicht kaum noch vom Niveau der Industriestaaten ab.

Auch die Integration der Entwicklungsländer in die internationalen Kapitalmärkte ist seit Anfang der 1990er Jahre gestiegen. Nimmt man als Indikator den Anteil der ausländischen Direktinvestitionen bzw. der gesamten Kapitalzuflüsse am Bruttoinlandsprodukt, so kann man von 1990 bis 2003 eine Erhöhung bei den armen Ländern von 0,3 auf 1,5% des BIP (bzw. von 2,8 auf 4,6%) konstatieren, bei den Ländern mit mittlerem Einkommen von 0,7 auf 2,4% (bzw. von 6,7 auf 13,2%). Dieser Anteil zeigt überdies regional nur eine vergleichsweise geringe Varianz, lediglich Nordafrika und der Mittlere Osten weisen einen sehr niedrigen Wert auf. Allerdings verlief diese Integration nicht kontinuierlich. Vor allem die Asienkrise brachte einen deutlichen Einbruch der privaten Transfers, die sich überdies auf relativ wenige Entwicklungs- und Transitionsländer konzentrieren.

Der Struktur nach haben sich die privaten Kapitalzuflüsse in die Dritte Welt in den letzten Dekaden stark gewandelt. Während bis zur Verschuldungskrise Kredite von Bankenkonsortien dominierten, brachen diese bis Ende der 1980er Jahre nahezu vollständig ein, um sich seit der Umsetzung etlicher Pläne zur Schuldenumstrukturierung nur partiell zu erholen. Sie wurden parallel zur makroökonomischen Stabilisierung

der Schuldnerländer und zur Öffnung ihrer Kapitalmärkte ersetzt durch Portfolioinvestitionen und Anleihen, stärker noch durch relativ stabil bleibende Direktinvestitionen, von denen ein steigender Anteil Süd-Süd-Investitionen darstellte (World Bank 2005).

Die in Entwicklungsländern getätigten privaten Direktinvestitionen haben sich auch qualitativ verändert. In der Vergangenheit dienten sie dem Aufbau mehr oder minder identischer Fertigungsbetriebe wie im Heimatland zur Bedienung der lokalen Märkte und waren motiviert durch hohe Zollmauern der Gastländer. Diesen horizontalen Investitionen stehen heute vermehrt vertikale gegenüber, die also darauf abzielen, den Produktionsprozess von Fertigwaren in geographisch gestreute Teilfertigungen aufzugliedern. Dabei ist die Aufspaltung vornehmlich durch die Verfügbarkeit und die Kosten von Produktionsfaktoren vor Ort bestimmt. Der Anteil der Entwicklungsländer am Export von Komponenten und Zwischengütern, der von nur 7% zu Beginn der 1990er Jahre auf 21% (2000) zugenommen hat, ist aber deutlich schneller als bei den Industriestaaten. Schwächer als dort ist immer noch die Verflechtung der Filialen von transnationalen Unternehmen mit lokalen Zulieferern, da die Auslagerung der Produktion in die Dritte Welt immer noch eher bei den nachgelagerten, arbeitsintensiven Teilprozessen stattfindet.

Die Integration der Entwicklungsländer in die internationalen Finanzmärkte hat sich in den 1990er Jahren durch fallende Kommunikationskosten und Liberalisierung vertieft, wenngleich nicht im selben Maße wie jene der Industriestaaten. Misst man sie aber als Anteil der Verbindlichkeiten/Forderungen gegenüber dem Ausland am Bruttoinlandsprodukt, so ist in einer Dekade eine Verdoppelung festzustellen. Ausländische Vermögenswerte entfallen aber zu etwa drei Vierteln auf vier asiatische Länder (in der Reihenfolge China, Südkorea, Malaysia und Thailand), die Verbindlichkeiten des Finanzsektors gegenüber dem Ausland sind natürlich breiter gestreut (IMF 2005).

3. Auswirkungen der Globalisierung

Von Kritikern der Globalisierung wird behauptet, dass sich diese die Kluft zwischen Arm und Reich sowohl innerhalb als auch zwischen den Staaten dieser Erde verbreitert habe. Nach Meinung der UNCTAD (1997) haben durch die Globalisierung

auch die Disparitäten zwischen Arbeit und Kapital, zwischen Finanziers und Industrieunternehmen, zwischen Rentenbeziehern und Investoren zugenommen. Nach Angaben des UNDP verfügten die reichsten 20% der Weltbevölkerung 1960 über das 30fache Einkommen der ärmsten 20%, 1997 aber über das 74fache. Auch sei eine deutliche Zunahme der innerstaatlichen Ungleichheit festzustellen (UNDP 1999). Diese Behauptungen laufen den Erwartungen klassischer Handelstheorien völlig zuwider, müsste doch die Beseitigung von Handels- und Investitionsbarrieren zwischen Ländern mit ungleicher Faktorausstattung zu einer Konvergenz der weltweiten Faktorpreise und damit einer Einebnung der Ungleichheit zwischen und innerhalb von Nationen führen.

Die Behauptung zunehmender Ungleichheiten ist überdies mit der Empirie nur schwer in Übereinstimmung zu bringen, widerspricht ihnen doch schon die simple Tatsache, dass das Pro-Kopf-Wachstum in den Entwicklungsländern seit den 1990er Jahren deutlich höher war als in den Industriestaaten. Wie sind diese Widersprüche zu erklären? Bei der Berechnung der Ungleichheit wird oft auf der Basis von Einkommen in US-Dollar – nicht bereinigt um unterschiedliche Kaufkraftparitäten – und mit Ländergruppenniveaus – ohne Berücksichtigung der Bevölkerungsgröße – operiert. Werden beide Faktoren berücksichtigt, so löst sich die steigende Kluft zwischen Nord und Süd in Luft auf, die weltweite Einkommensverteilung (ohne Berücksichtigung von Veränderungen der internen Verteilung) verbessert sich seit 1978 recht deutlich, wobei für diesen Effekt natürlich in erster Linie das rasche Wachstum der bevölkerungsstarken Länder in Asien verantwortlich ist (Bhalla 2002; Sala-i-Martin 2002; Chen/Ravallion 2004).

Die Evidenz zur Entwicklung der Einkommensverteilung innerhalb von Entwicklungsländern ist ambivalent (vgl. Williamson 2002). In etlichen Volkswirtschaften (China, Bangladesch, Malaysia und Thailand) hat sie sich in den letzten Dekaden bei raschem Wachstum und starker Verminderung absoluter Armut deutlich verschlechtert, in anderen (etwa Brasilien, Pakistan oder Indien) überhaupt nicht, in etlichen aber mehr oder weniger stark verbessert oder im wirtschaftlichen Abschwung auch einmal dramatisch verschlechtert (Nigeria). Offenkundig haben diese Veränderungen nicht hauptsächlich mit der Wahl der außenwirtschaftlichen Strategie zu tun, sondern

vor allem mit der anfänglichen Verteilung, den Einkommenseffekten des Bildungssystems oder Veränderungen des Arbeitskräfteangebots (Bourguignon et al. 2002).

Es gibt auch keinen Zusammenhang zwischen einem steigenden Außenhandelsanteil und dem Gini-Koeffizienten oder dem Einkommensanteil des ärmsten Quintils. Bei einigen Volkswirtschaften, die sich rasch in die Weltwirtschaft integriert haben, ist der Anteil der Armen am Einkommen gestiegen, insgesamt ist bei diesen Staaten im Durchschnitt keine Verschlechterung der Verteilung zu konstatieren (Dollar 2004). Zuletzt kann man auch zeigen, dass von einer in der Globalisierung steigenden Ungleichheit der Löhne weltweit nur sehr begrenzt die Rede sein kann. So haben die Löhne in Entwicklungsländern in den 1980er und 1990er Jahren im gleichen Maße zugenommen wie jene im Norden, nimmt man nur die Entwicklungsländer mit steigender Weltmarktintegration, dann sogar signifikant stärker (Freeman/Oostendorp/Rama 2001). Dabei sind allerdings die Löhne der stärker qualifizierten Arbeitnehmer deutlich schneller gestiegen.

4. Ursachen unterschiedlicher Entwicklung im Zeitalter der Globalisierung

Erklärungsbedürftig bleibt der unterschiedliche Nutzen, den Entwicklungsländer aus der Integration in den Welthandel und die Weltfinanzströme gezogen haben. Internationale Finanzinstitutionen machen dafür vornehmlich divergierende staatliche Beschränkungen verantwortlich, also eher ein zu geringes Maß an aktiver Globalisierung. Prüfen wir diese Behauptung, so ist zunächst festzustellen, dass zwischen Entwicklungsländern und -regionen in der Tat noch beträchtliche Unterschiede im Niveau der Zölle und der nichttarifären Handelshemmnisse bestehen, auch wenn bei diesen Handelsbeschränkungen im Durchschnitt eine deutliche Niveauperminderung (bei Zöllen ein Rückgang von durchschnittlich 28% auf knapp 12%) seit Anfang der 1980er Jahre festzustellen ist. Die Tarifspreizung ist oftmals deutlich zurückgegangen, der Deckungsgrad der nichttarifären Handelshemmnisse hat sich allerdings nicht verringert. Nach wie vor weisen Südasien, Afrika südlich der Sahara, Nordafrika und der Mittlere Osten noch ein beträchtliches durchschnittliches Zollniveau auf, während Lateinamerika und Ostasien nur mäßig oberhalb des Niveaus der Indus-

triestaaten liegen. Reinen Freihandel kennen Entwicklungsländer also nicht.

Die Investitionsregime wurden in Entwicklungsländern zunehmend liberalisiert, die Bewilligungsverfahren wurden vereinfacht, ausländischen Unternehmen verschlossene Sektoren wurden ebenso reduziert wie die operativen Auflagen. Regional wurden die Restriktionen seit Ende der 1980er Jahre vor allem in Lateinamerika und Asien verringert, im subsaharischen Afrika (wo sie ohnedies gering waren) freilich nicht (Prasad et al. 2004). Auch in Bezug auf die Liberalisierung des Finanzsektors sind vor allem seit Ende der 1980er Jahre Fortschritte in der Dritten Welt festzustellen. Finanzinstitutionen wurde größerer Spielraum eingeräumt, die Regulierung und Aufsicht der Banken wurde verbessert. Zinskontrollen wurden gelockert, der Umfang der Kreditlenkung verminderte sich ebenso wie der Zwang der Banken, Staatspapiere zu halten. Die Privatisierung der Finanzinstitute und der Marktzulassung ausländischer Banken schritten aber nur mäßig voran; auch blieben die regionalen Differenzen dabei beachtlich und die Liberalisierung blieb weit hinter jener der Ersten Welt zurück (Abiad/Mody 2003). Bei den Beschränkungen des internationalen Kapitalverkehrs allgemein ist noch eine weitgehend intakte Zweiteilung der Welt festzustellen.

Die Frage ist nun, inwieweit ein unterschiedliches Maß der Integration in die Weltwirtschaft auch für unterschiedliche wirtschaftliche Ergebnisse beim Prozess der Globalisierung verantwortlich war. Hierzu ist die Empirie etwas dünn. Nach einem Bericht der Weltbank (World Bank 2001) wiesen jene Entwicklungsländer, die sich stark in die Weltwirtschaft integriert haben, in den 1990er Jahren ein ungleich schnelleres Wirtschaftswachstum auf (5% p.a.) als die Länder mit geringer Integration (-1% p.a.) oder die Industrieländer (2%). Problematisch ist bei diesem und ähnlichen Berichten die Definition von Ländern mit starker/schwacher Globalisierung; Erstere werden u.a. schlicht als jenes Länderdrittel im Süden definiert, das seinen Außenhandelsanteil am BIP seit 1980 am meisten steigern konnte. Das ist deshalb problematisch, weil diese Steigerung ja nicht nur mit aktiver Öffnung für den Weltmarkt zu tun haben muss, sondern auch lediglich durch steigende globale Nachfrage oder dynamisches Binnenwachstum bedingt sein könnte. Fraglich bleibt zudem, ob die Liberalisierung der Außenwirtschaftspolitik nicht von anderen Faktoren in ihrer Bedeutung

relativiert wird, wie ausreichender binnenwirtschaftlicher Dynamik, der Schaffung makroökonomischer Stabilität, effizienter Institutionen oder gesellschaftlichem Frieden.

Diese Vermutung verstärkt sich noch, wenn die Auswirkungen spezifischer Liberalisierungspolitiken untersucht werden. Zwar haben alle erfolgreichen Volkswirte dem Ergebnis, dass Indikatoren handelspolitischer Öffnung positiv mit dem Wachstum korrelieren (Übersicht in Baldwin 2003). Diesen Studien waren aber zwei Defizite eigen, nämlich Endogenität und vernachlässigte Variablen. Entwicklungsländer mit schlechter wirtschaftlicher Performanz sind nämlich genötigt, ihren Binnenmarkt zu schützen, solche mit guter können sich Liberalisierung leisten. Die Richtung der Kausalität ist also unbestimmt. Zweitens erfolgen Reformen des Außenhandels gleichzeitig mit anderen, welche die Wirtschaftsleistung beeinflussen. Schließlich kann die Außenhandelsintensität auch aus Gründen steigen, die mehr mit dem Bevölkerungswachstum, der technologischen Entwicklung, der Kapitalakkumulation und der Veränderung der Einkommensverteilung zu tun haben als mit der Handelspolitik. Neuere Arbeiten zeigen, dass sich bei Berücksichtigung institutioneller Qualität der signifikante Einfluss der Handelspolitik auf das Wirtschaftswachstum weitgehend auflöst (Rodriguez/Rodrik 2000).

Schwieriger, als orthodoxe handelstheoretische Ansätze unterstellen, ist der Zusammenhang zwischen Handelsöffnung, Armut und Ungleichheit. Diese würden erwarten lassen, dass wenig ausgebildete Arbeitskräfte durch die Öffnung wegen stärkerer Nachfrage nach ihrer Arbeitskraft profitieren, Armut und Ungleichheit daher zurückgehen. Zwar ist es sehr unwahrscheinlich, dass Außenhandelsliberalisierung die Armut steigert, negative Verteilungseffekte können aber auftreten. Dies deshalb, weil die Arbeitskraft in Entwicklungsländern nicht so mobil ist, wie orthodoxe Ansätze unterstellen, weil Entwicklungsländer oft vor allem ihre arbeitsintensiven Sektoren geschützt haben (so dass die Liberalisierung die Einkommen dort sinken ließ) und weil Unternehmen im globalen Wettbewerb, selbst wenn sie arbeitsintensive Güter herstellen, relativ viele ausgebildete Arbeitskräfte benötigen.

Die Auswirkungen ausländischer Direktinvestitionen auf die wirtschaftliche Entwicklung werden heute allgemein, auch von drittweiltnahen Institutionen, sehr viel positiver eingeschätzt als

früher. Ihr Beitrag zum Wirtschaftswachstum ist allerdings nicht besonders stark, vor allem weil auch ihr Anteil am BIP der Gastländer bescheiden ist. Etliche Studien stellen gar keinen positiven Wachstumseffekt der Direktinvestitionen fest, der unabhängig von anderen Wachstumsdeterminanten ist, andere nur im Zusammenhang mit einem Minimum an Humankapital, entwickelten Finanzmärkten oder aktiv betriebener Handelsliberalisierung. Empirisch gibt es einen signifikanten Zusammenhang zwischen steigenden Direktinvestitionen und Exporten. Tochterbetriebe transnationaler Konzerne sind eindeutig exportintensiver als lokale Firmen, besonders in Entwicklungsländern, die sich stärker dem Außenhandel geöffnet haben. Relativ unbestritten ist auch, dass sie einen günstigen Einfluss auf den direkten oder indirekten Technologietransfer in die Gastländer haben. Auch der Beitrag transnationaler Konzerne zur Finanzierung von Investitionen in Entwicklungsländern wird zunehmend positiv gesehen, da deren Filialen über die Hälfte ihrer Gewinne vor Ort reinvestieren und zumeist auch Fremdmittel zu günstigeren Bedingungen erhalten als lokale Unternehmen. Ausländische Investoren zahlen üblicherweise auch bessere Löhne als lokale Unternehmen, selbst im gleichen Produktionssegment (Brown/Dearoff/Stern 2002).

Bei der Bewertung der Kapitalmarktöffnung für die Entwicklung ist das bis Mitte der 1990er Jahre ungeschmälert positive Urteil deutlich stärkerer Skepsis gewichen, weil die vielfältigen Finanzkrisen auch relativ gesunder Ökonomien deutlich machten, dass die Öffnung auch die wirtschaftliche Instabilität durch fluktuierende Zu- und Abflüsse erhöhen kann, zumal bei schwacher makroökonomischer Politik und unterentwickelten oder ungenügend überwachten lokalen Finanzsystemen. Die Empirie zum Zusammenhang zwischen Finanzmarktöffnung und Wachstum zeigt, dass dieser (auch nach Studien des IWF) nur schwach positiv oder gar negativ ist. Einzelne Länderfälle demonstrieren, dass die Liberalisierung der Finanzmärkte weder eine notwendige (Indien, China) noch eine hinreichende Bedingung der Wachstumsbeschleunigung ist (Prasad et al. 2004).

5. Zum wirtschafts- und sozialpolitischen Spielraum der Entwicklungsländer

Steuerreformen sind in Entwicklungsländern selten sehr weit gegangen. Oft wurden zwar die

marginalen Steuersätze reduziert, die Steuersysteme vereinfacht, partielle oder vollständige Mehrwertsteuersysteme eingeführt und die Steuereintreibung effektiver gemacht. Die Steuern auf Einkommen, Profite und Kapitalgewinne sind in den Entwicklungsländern von 1990 bis 2002 aber weder sonderlich gestiegen noch gesunken. Dem entspricht auch die Tatsache, dass die Staatsausgaben nicht rückläufig waren, in Lateinamerika etwa von 17,4% des BIP (1990) auf 21,1% anstiegen (2001), im Wesentlichen wegen erhöhter Sozialaufwendungen (Ocampo 2004).

Damit sind wir auch gleich beim Einfluss der Globalisierung auf den Sozialetat der Entwicklungsländer. Auch hierbei hat die Globalisierung keinen Wettlauf um die geringsten Standards entfacht. Zunächst waren die sozialen Sicherungssysteme in Entwicklungsländern auch ohne den Druck der Globalisierung kaum nachhaltig. Vielfach boten sie nur Insellösungen für privilegierte Gruppen und standen (vor Reformen) meist vor dem Bankrott. Auch die sozialen Dienstleistungen in den Bereichen Bildung, Gesundheit und sozialer Infrastruktur zeichneten sich durch soziale Schiefelage aus, kamen ihrem Auftrag flächendeckender Versorgung allenfalls ansatzweise nach und boten qualitativ mäßiges Niveau.

Empirisch sind die Sozialausgaben in Entwicklungsländern seit Mitte der 1970er Jahre durchschnittlich in bescheidenem Maße gestiegen. In Ostasien ist eine deutliche Steigerung zu verzeichnen, in Lateinamerika erreichten die Ausgaben 2000/01 mit 13,8% (1990/91: 10,1%) das historisch höchste Niveau (Ocampo 2004). Für die Varianz ist nicht nur die unterschiedliche Integration in die Weltmärkte verantwortlich zu machen, sondern auch die divergierende Stärke der organisierten Arbeitskraft. Zuletzt hatte die Demokratisierung (oder ihr Ausbleiben) erhebliche Auswirkungen auf die Struktur der Sozialaufwendungen.

6. Schlussfolgerungen

Entwicklungsländer haben sich stärker als früher in die Weltwirtschaft integriert, dabei auch auf qualitativ neuen Stufen. Diese Integration variiert aber ebenso stark wie die Umsetzung der ihr dienenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen. Der Einfluss der Globalisierung auf Wachstum und Verteilung war positiver als vielfach behauptet, vor allem in Regionen, die eine starke weltwirtschaftliche Integration aufweisen. Diese ist aber

nur in geringerem Maße Folge bestimmter außenwirtschaftlicher Politiken und hängt wohl stark mit anderen, eher dauerhaft wirksamen Wachstumsfaktoren einzelner Standorte zusammen. So hat ein ganzes Jahrzehnt relativ weit reichender marktfreundlicher Reformen in Lateinamerika zwar Erfolge bei der Senkung der Inflationsrate, der Steigerung der Exporte und der gewachsenen Attraktivität der Region für private Direktinvestitionen gebracht, nicht aber bei den Wachstumsraten, der Steigerung der Investitionsquote und der gesamtwirtschaftlichen Produktivität (Ocampo 2004). Die Entwicklungsländer insgesamt erreichten zwar in den 1990er Jahren begrenzt höhere Wachstumsraten als in der Dekade zuvor, geringere aber als in den 1970er Jahren.

Die Weltbank macht für dieses etwas frustrierende Ergebnis von Reformen einerseits fortbestehende Stabilisierungsdefizite verantwortlich, andererseits die Abhängigkeit einer besseren makroökonomischen Politik von einem vertrauenswürdigen und stabilen institutionellen Rahmen. Sie schlussfolgert selbstkritisch, der Wachstumsertrag makroökonomischer Reformen allein sei möglicherweise zu positiv dargestellt worden. Diese Skepsis deckt sich völlig mit den Ergebnissen empirischer Studien zum Wachstumsbeitrag marktorientierter, punktueller Reformen, der – berücksichtigt man Faktoren der längerfristigen institutionellen Qualität der betreffenden Länder – sehr bescheiden ausfällt (Übersicht in Betz 2003). National unterschiedliche Institutionen filtern auch in Entwicklungsländern den Umfang, in dem globaler Druck auf staatliche und private Akteure wirkt; sie bestimmen auch weiterhin die Konkurrenzfähigkeit der Industrie, ebenso die Attraktivität für internationales Kapital.

Literatur:

- Abiad, Abdul und Ashoka Mody (2003), *Financial Reform: What Shakes It? What Shapes It?*, IMF Working Paper WP 03/70, Washington D.C., April.
- Baldwin, E. Robert (2003), *Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?*, NBER Working Paper No. 9578, Cambridge, Mass.
- Betz, Joachim (2003), *Die Qualität öffentlicher Institutionen und die sozioökonomische Entwicklung*, in: Nord-Süd aktuell XVII, 3, S. 456-467.
- Bhalla, Surjit (2002), *Imagine There Is No Country: Poverty, Inequality, and Growth in the Era of Globalization*, Institute of International Economics, Washington D.C.
- Bourguignon, Francois et al. (2002), *Making Sense of Globalization. A Guide to the Economic Issues*, Centre for Economic Policy Research, European Commission, London.
- Brown, Drusilla K., Alan V. Deardorff und Robert M. Stern (2002), *The Effect of Multinational Enterprises on Wages and Working Conditions in Developing Countries*, University of Michigan, March 11, Manuskript.
- Chen, Shaohua und Martin Ravallion (2004), *How have the world's poorest fared since the early 1980s?*, World Bank Policy Research Working Paper 3341, Washington D.C., June.
- Dollar, David (2004), *Globalization, Poverty, and Inequality since 1980*, World Bank Policy Research Working Paper 3333, Washington D.C., June.
- Freeman, Richard, Remco Oostendorp und M. Rama (2001), *Globalization and Wages*, World Bank, unveröffentlichtes Manuskript.
- Prasad, Eswar, Kenneth Rogoff, Shang-Jin Wei und M. Ayhan Kose (2004), *Financial Globalization, Growth and Volatility in Developing Countries*, NBER Working Paper 10942, Cambridge, Mass.
- Rodriguez, Francisco und Dani Rodrik (2001), *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*, in: NBER Macroeconomic Annual 2000, Cambridge, Mass., S. 261-325.
- Sala-i-Martin, Xavier (2002a), *The Disturbing „Rise“ of Global Income Inequality*, NBER Working Paper No. 8904, Cambridge, Mass.
- UNCTAD (1997), *Trade and Development Report 1997*, New York und Genf.
- UNDP (1999), *Human Development Report 1999*, New York.
- UN (2005), *Transnational corporations and the Internalization of R&D*, New York und Genf.
- Williamson, Jeffrey G. (2002), *Winners and Losers over Two Centuries of Globalization*, NBER Working Paper No. 9161, Cambridge, Mass.
- World Bank (2001), *Globalization, Growth and Poverty. Building an Inclusive World Economy*, Washington D.C. und New York.
- World Bank (2005), *Economic Growth in the 1990s. Learning from a Decade of Reform*, Washington D.C.

■ Der Autor

Prof. Dr. Joachim Betz ist leitender wissenschaftlicher Mitarbeiter am GIGA und apl. Professor für Politische Wissenschaft an der Universität Hamburg.

E-Mail: betz@giga-hamburg.de

■ Gegenwärtige Forschung im GIGA zum Thema

Der GIGA-Forschungsschwerpunkt 3 (Transformation in der Globalisierung) widmet sich in drei verschiedenen Arbeitsgruppen den Auswirkungen der Globalisierung.

■ DÜI/GIGA-Publikationen zum Thema

Joachim Betz/Stefan Brüne (Hrsg.) (2003), *Globalisierung und Entwicklungsländer. Neues Jahrbuch Dritte Welt*, Opladen.

Robert Kappel et al. (Hrsg.) (2003), *Klein- und Mittelunternehmen in Entwicklungsländern. Die Herausforderung der Globalisierung*, Hamburg.

Nord-Süd aktuell, Jg. XVII (2003), Nr. 3, Schwerpunktheft Governance.

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien ist einer der größten europäischen Think Tanks für *area studies* und *vergleichende area studies*. Thematisch befasst sich das GIGA mit den politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Afrika, Asien, Lateinamerika, im Nahen und Mittleren Osten sowie mit globalen Herausforderungen. Die Umstrukturierung des vormaligen Deutschen Übersee-Instituts ist inzwischen weit fortgeschritten und verbessert die Möglichkeiten, Forschungsergebnisse in Wissenschaft, Politik und Wirtschaft zu vermitteln. Neben den etablierten Regionalinstituten (Deutsches Orient-Institut, Institut für Afrika-Kunde, Institut für Asienkunde, Institut für Iberoamerika-Kunde) sorgen drei neue übergreifende Forschungsschwerpunkte für einen regional vergleichenden Blick auf zentrale Phänomene einer zunehmend globalisierten Entwicklung, die gleichzeitig Chancen und Probleme in sich birgt.

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika, Nahost sowie zu Globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. Der *GIGA Focus Global* wird vom GIGA redaktionell gestaltet. Die vertretene Auffassung stellt die des/der jeweiligen Autors/Autorin und nicht unbedingt die des Instituts dar. Download unter www.giga-hamburg.de/giga-focus.

Redaktion: Joachim Betz; Gesamtverantwortlicher der Reihe: Andreas Mehler

Lektorat: Vera Rathje; Kontakt: giga-focus@giga-hamburg.de; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

G I G A *Focus*
German ■ Institute of Global and Area Studies

IMPRESSUM