

S T R E I T  F A L L

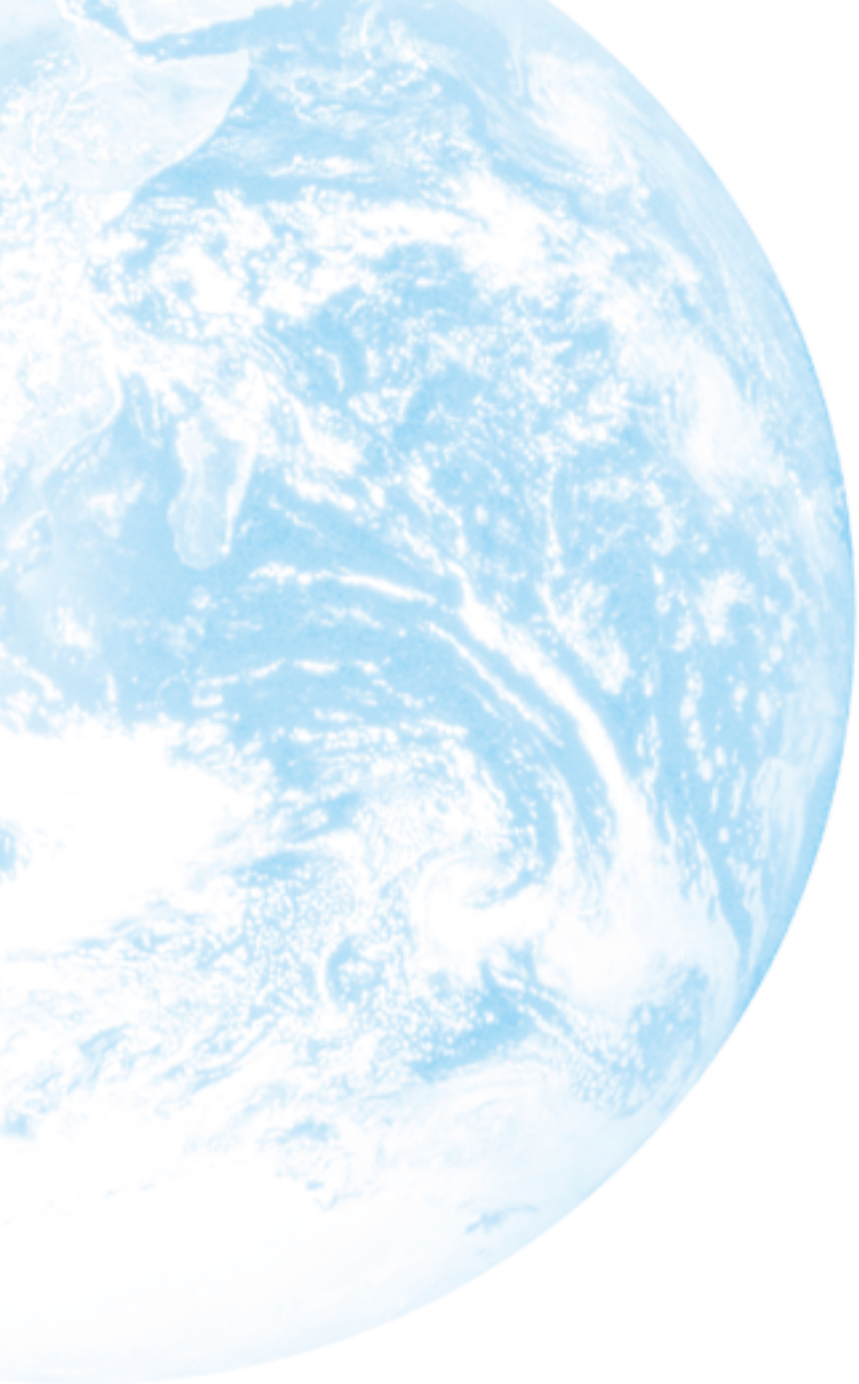
GLOBALISIERUNG

EINE DEBATTE VOLLER IRRTÜMER

S T R E I T  F A L L

GLOBALISIERUNG

EINE DEBATTE VOLLER IRRTÜMER



1. Globalisierung: Mythos oder Menschenhand?	4
2. Größe ist nicht alles: Das David-gegen-Goliath-Syndrom	7
3. Entwicklungs- versus Industrieländer: Die Armen und die Reichen	12
4. Industrie- versus Entwicklungsländer: Die Angst der Großen vor den Kleinen	16
5. Das Gemeinwesen: Ohne Steuern ist kein Staat zu machen	20
6. Technischer Fortschritt und Beschäftigung: Das Ende der Arbeit?	23
7. Die Macht der Finanzmärkte: Solidität wird belohnt	25
8. Internationale Organisationen: Die neuen Supermächte?	29



1. Globalisierung: Mythos oder Menschenhand?

„Wenn wir das, worüber wir sprechen, messen und in Zahlen ausdrücken können, dann wissen wir etwas“, sagte einst der britische Physiker Lord Kelvin. „Können wir das aber nicht, dann bleibt unsere Erkenntnis mager und unbefriedigend.“

Genau das scheint bei der Globalisierung der Fall zu sein: Obwohl inzwischen kaum eine Zeitung oder Nachrichtensendung ohne den Begriff auskommt, ist die Globalisierung für erstaunlich viele Menschen noch immer ein Buch mit sieben Siegeln. Während die einen das länderübergreifende Zusammenwachsen von Wirtschaft, Politik, Gesellschaft und Kultur (so eine gängige Definition von Globalisierung) als Befreiung aus vormals engen Grenzen feiern und willkommen heißen, assoziieren andere damit den Verlust von persönlicher und nationaler Identität; sie haben Angst um ihre Arbeitsplätze und ihre soziale Sicherheit; sie fürchten sich vor einer Welt, die sich so abstrakt (weil virtuell) gebärdet, dass sie im wahrsten Sinne des Wortes nicht mehr zu begreifen ist.

Global Player, Global City, Global Village, Global Governance – die Globalisierung scheint sich zu einem Mythos aufzuschwingen, der, ausgestattet mit einer Art Eigenleben, für alle möglichen (Fehl-) Entwicklungen auf der Welt herhalten muss. Ob Arbeitslosigkeit, Börsenkurse, Nord-Süd-Gefälle oder gar die Terroranschläge vom 11. September 2001 in New York und Washington: Fast immer sitzt die Globalisierung mit auf der Anklagebank.

Doch wie alle Mythen dient auch der Mythos von der Globalisierung den Menschen nur allzu oft als einfache Erklärung für komplexe Phänomene, die der Einzelne auch beim besten Willen nicht mehr durchschauen kann.

Es wundert daher kaum, dass eines der größten Vorurteile über die Globalisierung auf einem, sagen wir: fahrlässigen Umgang mit der Zeit beruht – nämlich der weit verbreitete Glaube, es handele

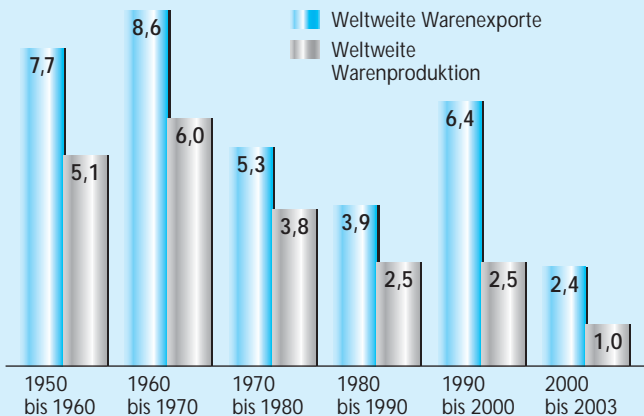
1. Mythos oder Menschenhand?

sich dabei um ein neues Phänomen. Zugegeben, mit dem Zusammenbruch des kommunistischen Ostblocks Ende der achtziger Jahre und dem Siegeszug des Internets hat der Globalisierungsprozess eine andere Dimension erreicht – neu ist daran allerdings lediglich das Tempo, nicht der Prozess selbst. Denn der freie Handel zwischen offenen Volkswirtschaften war schon in der Antike bekannt: Innerhalb der damals zugänglichen Welt wurde rege mit Gewürzen, Stoffen, Gold, Silber und Edelsteinen gehandelt.

So richtig in Fahrt kam der freie Handel dann im Laufe des 19. Jahrhunderts, als der bis dahin vorherrschende Merkantilismus (eine Wirtschaftspolitik, die mittels staatlicher Interventionen und Dirigismus auf die Förderung des Wohlstands im eigenen Land abzielte) vom Liberalismus (Arbeitsteilung und Freihandel) abgelöst wurde. Dabei beschränkte sich die zunehmende Vernetzung allerdings

Freier Warenhandel als globaler Wirtschaftsmotor

Reale jahresdurchschnittliche Zunahme in Prozent



Ursprungsdaten: WTO

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

1. Mythos oder Menschenhand?

zunächst vor allem auf die europäischen Staaten, deren Überseekolonien und Nordamerika, also auf weniger als ein Viertel der damaligen Weltbevölkerung.

Auch wenn der Globalisierungszug im Grunde nicht mehr aufzuhalten war – immer wieder hat es auch Rückschläge gegeben. Die markantesten waren der Erste Weltkrieg, die Weltwirtschaftskrise in den dreißiger Jahren und der Zweite Weltkrieg.

Doch schon gegen Ende dieses Krieges wurden mit Gründung des Internationalen Währungsfonds und der Weltbank (1944) die Weichen für einen beispiellosen Abbau der internationalen Handelshemmnisse gestellt. Weitere Etappen auf dem Erfolgsweg der Globalisierung waren die Einrichtung des GATT (Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen) im Jahr 1948, die Geburtsstunde der heutigen EU im Jahr 1958 sowie die Etablierung der Welthandelsorganisation WTO als GATT-Nachfolgerin im Jahr 1995. Die Erfolge all dieser Bemühungen sind offensichtlich: Seit Anfang der sechziger Jahre ist das globale Volumen des Warenhandels rund dreimal so schnell gewachsen wie die weltweite Warenproduktion.

In den folgenden Kapiteln wollen wir nun versuchen, mit weiteren Vorurteilen über die Globalisierung aufzuräumen. Wir wollen zeigen, dass es sich dabei keineswegs um einen sich selbst erzeugenden, quasi gottgegebenen Prozess handelt, dem der Einzelne oder sogar ganze Gesellschaften hilflos ausgeliefert sind. Globalisierung ist vielmehr eine Entwicklung, die einzig und allein von Menschenhand vorangetrieben wird – folglich ist es auch einzig und allein Sache der Menschen, den Prozess so zu gestalten, dass er die gewünschten Ergebnisse zeitigt.



2. Größe ist nicht alles:

Das David-gegen-Goliath-Syndrom

Das Prinzip ist so alt wie die Menschheit: Man nehme einen „Großen“ und einen „Kleinen“ und lasse die beiden Antipoden gegeneinander antreten – das unbeteiligte Publikum wird stets auf Seiten des vermeintlichen Underdogs stehen. Auf diese Art wurde der Mythos von David geboren (weil er den riesenhaften Philister Goliath mit einer Steinschleuder niederstreckte); auf die gleiche Weise wuchs Boris Becker über Nacht zum Nationalhelden (weil er 17-jährig die gesamte Tenniselite vom heiligen Rasen in Wimbledon fegte).

Doch wehe, es ist umgekehrt! Kaum etwas bringt die Menschen mehr in Rage, als wenn ein „Großer“ einen „Kleinen“ in irgendeiner Art und Weise hinter sich lässt (es sei denn natürlich, der „Große“ war, wie Bumm Bumm Becker bei seinen nachfolgenden Siegen, vorher selbst ein „Kleiner“).

Es ist müßig, sich über diese absurde Logik der menschlichen Psyche zu streiten. Das sollte uns jedoch nicht davon abhalten zu überprüfen, ob an einem weiteren typischen Globalisierungsvorurteil – „Die Großen fressen die Kleinen“ – etwas dran ist.

Seattle, Davos, Bangkok, Washington, Bologna, Göteborg, Salzburg, Prag, Melbourne, Seoul, Porto Alegre, Neapel, Honolulu, Montreal, Genua, Barcelona, Doha, Cancun – so die chronologische Reihenfolge der Orte, an denen die Gegner und Kritiker der Globalisierung allein in den vergangenen Jahren ihren (zum Teil äußerst gewalttätigen) Protest kundgetan haben. Ob es sich dabei um WTO-Konferenzen oder um G8-Treffen handelte, ob es dabei um den Abbau von Handelsschranken oder um die Schuldenproblematik der Entwicklungsländer ging – der Tenor der Proteste stand meist bereits im Vorfeld fest: Die Globalisierung geht zu Lasten der kleinen Leute, der kleinen Unternehmen, der kleinen Länder.

Doch stimmt das auch? Aus der tagtäglichen Praxis jedenfalls sind auch ganz andere Beispiele bekannt:

2. Das David-gegen-Goliath-Syndrom

David gegen Goliath, Teil 1: Amerika gegen den Rest der Welt. Es ist traurig, aber wahr: Für so manchen Verblendeten waren die Terroranschläge vom 11. September 2001 in New York und Washington auch ein Angriff auf die Globalisierung – das World Trade Center galt ihnen als Symbol für einen Kapitalismus, der ausschließlich das Wohl der „Großen“ im Auge hat. Prägnante Wortschöpfungen wie „Disneyfication“ und „CocaColonization“ unterstellen eine „Amerikanisierung“ der weltweiten Wirtschaft und stellen dabei vor allem die großen Konzerne an den Pranger, die – so das gängige Vorurteil – ihre kleineren Konkurrenten rücksichtslos nieder machen.

Dabei sind den Globalisierungsgegnern insbesondere die so genannten Elefantenhochzeiten ein Dorn im Auge, also Fusionen zwischen großen Konzernen, die dann durch ihren Zusammenschluss eine noch größere Marktmacht erhalten – als Beispiele seien hier nur die Fusionen zwischen AOL und Warner Brothers oder auch zwischen Daimler und Chrysler genannt.

Dass pure Größe jedoch noch längst kein Garant für eine vorherrschende Stellung ist – diese Tatsache wird geflissentlich übersehen. Nehmen wir zum Beispiel den weltweit zweitgrößten Handy-Hersteller, das US-Unternehmen Motorola. Noch Anfang der neunziger Jahre war das Unternehmen der erste Massenproduzent von Autotelefonen und saß – wie noch heute – mitten in einem der größten Absatzmärkte der Welt.

Zwischenzeitlich aber wurde Motorola von Nokia geradezu „gedemütigt“, wie das renommierte englische Wirtschaftsblatt „The Economist“ schreibt. Und das von einer „kleinen finnischen Firma, die nur zehn Jahre zuvor mehr an Badezimmer-Ausrüstungen als an Handys interessiert war“. Nokias einzige Waffe, heißt es beim Economist anerkennend und ganz im Sinne des freien Wettbewerbs, waren schlicht und einfach „bessere Telefone und ein besseres Management“.

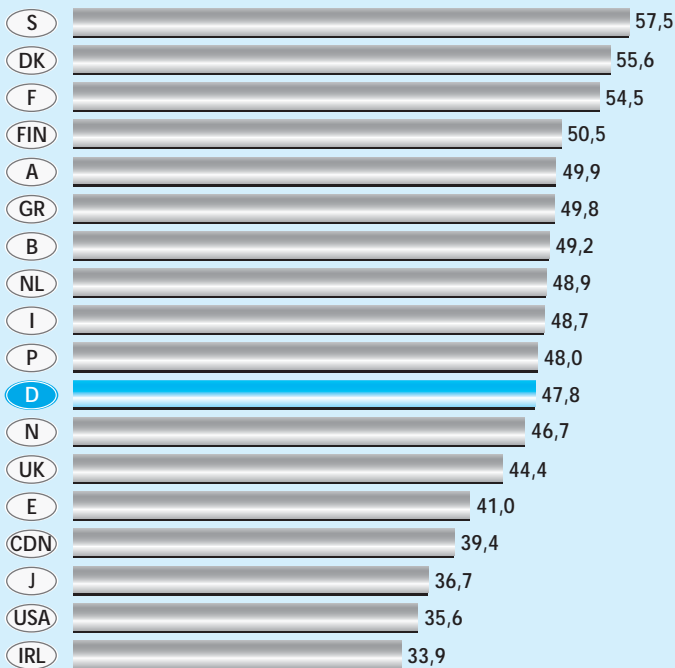
2. Das David-gegen-Goliath-Syndrom

Und wie erklären sich die Anhänger der „Die-Großen-fressen-die-Kleinen-Theorie“ eigentlich, dass das kleine Finnland (5 Millionen Einwohner) inzwischen einer der weltweit führenden Anbieter von Informationstechnologien ist; dass Lettland (2,3 Millionen Einwohner) das höchste Wirtschaftswachstum in Europa hat und Island (250.000 Einwohner) die niedrigste Arbeitslosenquote?

David gegen Goliath, Teil 2: Die Unternehmen gegen die Regierungen. Populär und populistisch ist auch die Vorstellung, ein-

Staatsquoten international

Staatsausgaben 2004 in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



Schätzung; Quelle: OECD

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

2. Das David-gegen-Goliath-Syndrom

zelne Konzerne seien heute finanziell potenter und wirtschaftspolitisch mächtiger als ganze Regierungen. Dieses Vorurteil ist schon aus rein statistischer Sicht völlig absurd: In nahezu allen westeuropäischen Industrieländern beansprucht der Staat mehr als 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) für sich – da kann nun wirklich kein einzelnes Unternehmen mithalten.

Was die angebliche wirtschaftspolitische Macht der Unternehmen angeht, so dürfte kaum ein Beispiel die tatsächlichen Verhältnisse besser belegen als das von Bill Gates, dem Gründer von Microsoft und einem der reichsten Geschäftsmänner der Welt: Microsoft ist durch die Kartellbehörden in den USA und der EU hart an die Kandare genommen worden, weil dem Softwaregiganten der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung vorgeworfen wurde. Das Unternehmen musste Kartellstrafen in Milliardenhöhe zahlen, hat ebenfalls Milliardensummen an Konkurrenten zur Beilegung von Kartellklagen gezahlt und muss Maßnahmen ergreifen, die seine Dominanz empfindlich beeinträchtigen.

Kaum besser erging es Jack Welch, dem Ex-Starmanager des US-Mischkonzerns General Electric. Für rund 42 Milliarden Dollar wollte er im Jahr 2001 den Flugzeugzulieferer Honeywell übernehmen. Obwohl die größte Industriefusion aller Zeiten vom amerikanischen Justizministerium bereits genehmigt war, scheiterte sie schließlich doch – und zwar am Veto von EU-Wettbewerbskommissar Mario Monti. Denn auch die Europäer haben bei US-Fusionen, die ihren Markt berühren, ein Wörtchen mitzureden. Es war übrigens das erste Mal, dass die EU-Kommission eine Fusion von zwei Konzernen verhinderte, die in den USA bereits genehmigt war.

Diese Beispiele zeigen eindrucksvoll, dass die Globalisierung und der freie Handel keineswegs willkürlich und zulasten der vermeintlich „Kleinen“ ablaufen, sondern vielmehr international verbindlichen und wirksamen Regeln unterliegen – an die sich auch die „Großen“ zu halten haben.

2. Das David-gegen-Goliath-Syndrom

David gegen Goliath, Teil 3: Die Verbraucher gegen die Produzenten. Glauben wir den Globalisierungsgegnern, steht der Verbraucher in der „kapitalistischen Nahrungskette“ ganz am unteren Ende. Hilf- und wehrlos ist er dem Diktat der Wirtschaft ausgeliefert. Doch schon ein flüchtiger Blick auf das tatsächliche Kaufverhalten reicht, dieses Vorurteil in null Komma nichts zu entkräften: Zwar mag es den meisten Verbrauchern gar nicht bewusst sein, doch mit nahezu jedem Kauf, mit jeder Entscheidung für diesen oder jenen Wagen, für dieses oder jenes Handy, für diesen oder jenen Versicherungstarif, für diese oder jene Sparanlage, für diese oder jene Urlaubsreise verhält sich der Konsument genauso global wie der Produzent: Er oder sie sucht (kräftig unterstützt von ungezählten Vergleichstests in den Medien) nach den preiswertesten Angeboten bzw. höchsten Renditen – und nutzt so folglich automatisch die unterschiedlichen, sprich: kostengünstigeren Herstellungsbedingungen in anderen Staaten. Genau das ist durch den freien Handel beabsichtigt.



3. Entwicklungs- versus Industrieländer: Die Armen und die Reichen

Die schlechten Nachrichten zuerst: Teilt man die gesamte Weltbevölkerung in fünf gleich große Gruppen, dann erzielte das reichste Fünftel im Jahr 1960 ein 11-mal höheres Pro-Kopf-Einkommen als das ärmste Fünftel – inzwischen ist die Differenz auf das 15fache angewachsen. Nicht minder drastisch ist eine andere Relation: Die drei reichsten Länder der Welt (USA, Schweiz und Norwegen) kommen heute auf ein Pro-Kopf-Einkommen, das zwischen 50- und 75-mal so hoch ist wie das in den drei ärmsten Ländern (Burundi, Tansania und Sierra Leone).

Pro-Kopf-Einkommen: Armes Afrika

Bruttosozialprodukt (Bruttonationaleinkommen) je Einwohner in Kaufkraftparitäten-Dollar in den

15 wohlhabendsten Ländern der Welt		15 ärmsten Ländern der Welt	
Luxemburg	54.430	Kenia	1.020
USA	37.500	Mali	960
Norwegen	37.300	Nigeria	900
Schweiz	32.030	Sambia	850
Dänemark	31.210	Jemen	820
Irland	30.450	Niger	820
Island	30.140	Madagaskar	800
Kanada	29.740	Äthiopien	710
Österreich	29.610	Republik Kongo	710
Belgien	28.930	Guinea-Bissau	660
Hongkong	28.810	Dem. Rep. Kongo	640
Japan	28.620	Burundi	620
Niederlande	28.600	Tansania	610
Australien	28.290	Malawi	600
Vereinigtes Königreich	27.650	Sierra Leone	530

Stand: 2003; Kaufkraftparitäten-Dollar: Umrechnung unter Berücksichtigung der Lebenshaltungskosten; Daten teilweise geschätzt; Ursprungsdaten: Weltbank

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

3. Die Armen und die Reichen

Auch an den Beschluss der Vereinten Nationen vom Beginn der sechziger Jahre, wonach die Entwicklungshilfe 0,7 Prozent des jährlichen Bruttoinlandsprodukts betragen sollte, halten sich mittlerweile nur noch die skandinavischen Länder sowie die Niederlande und Luxemburg. Die großen Industrieländer Frankreich und Großbritannien dagegen beließen es im Jahr 2003 bei 0,41 Prozent, Japan kam auf 0,20 Prozent, Deutschland auf 0,28 Prozent, Italien war die Entwicklungshilfe ganze 0,17 BIP-Prozente wert, und die USA bildeten mit mageren 0,15 Prozent sogar das Schlusslicht.

„Die Vorteile der Globalisierung haben sich nicht gleichmäßig verteilt“, sagte Anfang des Jahres 2002 der damalige Direktor des Internationalen Währungsfonds, Horst Köhler, und der heutige Bundespräsident fügte unmissverständlich hinzu, viele der ärmsten Länder seien „weiter hinter die reichsten zurückgefallen“.

Nun ein paar gute Nachrichten: In den beiden vergangenen Jahrzehnten, als der Globalisierungszug so richtig unter Dampf kam, konnten die Entwicklungsländer ihren Anteil an der weltweiten Wirtschaftsleistung vergrößern. Während die Entwicklungsländer ein jahresdurchschnittliches Wirtschaftswachstum von 5 Prozent erreichten, mussten sich die Industrieländer mit einem Plus von 2 Prozent begnügen.

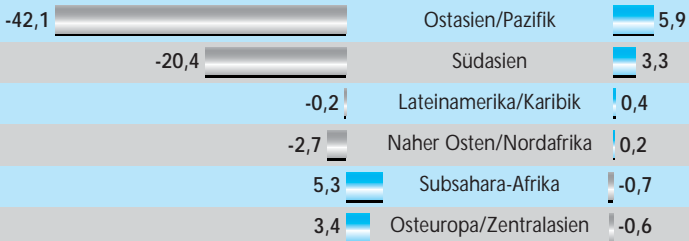
Und obwohl die Bevölkerung in den armen Regionen dieser Welt allein zwischen 1980 und 2001 um mehr als 43 Prozent auf insgesamt gut fünf Milliarden angewachsen ist, sank der Anteil jener Menschen, die mit einem täglichen Konsum im Wert von höchstens einem Dollar auskommen müssen, laut Angaben der Weltbank um rund die Hälfte von 40 auf rund 21 Prozent.

Machen wir uns nichts vor: Diese Zahlen – auch jene, die eine „Besserung“ belegen – sind traurig genug. Die Frage ist jedoch, ob dies der Globalisierung angelastet werden kann – oder ob nicht vielmehr der mit ihr einhergehende intensivere Welthandel langfristig der einzige Weg ist, die Armut nachhaltig zu bekämpfen.

Mit Wachstum gegen Armut

Veränderung des Bevölkerungsanteils mit einem kaufkraftbereinigten Pro-Kopf-Konsum von höchstens 1 Dollar zwischen 1981 und 2001 in Prozent

Jahresdurchschnittliche Veränderung des realen Pro-Kopf-Bruttoinlandsprodukts von 1981 bis 2001 in Prozent



Osteuropa/Zentralasien: 1984-2001; Ursprungsdaten: Weltbank

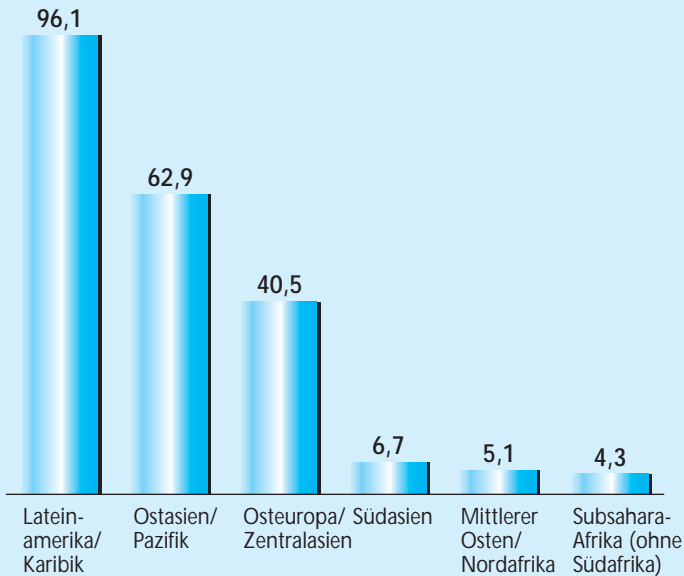
 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

Halten wir uns an die jüngsten Untersuchungen der Welthandelsorganisation WTO und der Weltbank, dann müssen wir zunächst eines feststellen: Die Gruppe der Entwicklungsländer ist heute genauso wenig homogen wie die Gruppe der Industrieländer. Nur so ist zu erklären, warum die Armut nach dem einen Indikator zugenommen, nach dem anderen aber abgenommen hat. Diese offenbar widersprüchlichen Entwicklungen spiegeln nichts anderes wider als die simple Tatsache, dass sich die betroffenen Länder unterschiedlich stark in die Weltwirtschaft integriert haben – so schotteten zum Beispiel Kuba und Nordkorea ihre Volkswirtschaften noch immer vor allem aus ideologischen Gründen weitgehend vor dem Weltmarkt ab.


Hinzu kommen etliche Länder, in denen es weder ein funktionierendes Rechts- und Justizsystem noch eine effiziente und korruptionsfreie Verwaltung gibt. So gehören zum Beispiel Nigeria und die Demokratische Republik Kongo, zwei der 15 ärmsten Länder der Welt, nach einer internationalen Studie aus dem Jahr 2004 gleichzeitig auch zu den korruptesten Ländern der Welt: Un-

Entwicklungsländer: Investoren sind wählerisch

Jahresdurchschnittlicher Nettozufluss an privatem Kapital in Milliarden Dollar im Zeitraum 1995 bis 2001



Ursprungsdaten: Weltbank

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

ter 146 untersuchten Ländern belegte die Demokratische Republik Kongo Platz 133, Nigeria wurde gar Drittlezter.

Und nicht zuletzt tragen selbstverständlich auch instabile politische Verhältnisse oder gar politische Unruhen dazu bei, das Wachstum zu bremsen oder gar zu verhindern. Insbesondere private Investoren sind kaum bereit, wie sich vor allem in Afrika südlich der Sahara zeigt, sich in solchen Ländern zu engagieren.



4. Industrie- versus Entwicklungsländer

Die Angst der Großen vor den Kleinen

In der globalisierten Welt, das gehört heute zum Allgemeinwissen, geht es vor allem um Mobilität. Ob Kapital, Güter oder die Produktionsanlagen selbst – nahezu alles kann heute mit vergleichsweise geringem Aufwand an jeden x-beliebigen Ort der Welt gebracht werden, sei es per Flugzeug, Lkw und Schiff oder, was das Kapital und die Informationen angeht, per Mausklick am Computer.

Und wie inzwischen wohl ebenfalls jeder weiß, geschieht dies auch. So kann zum Beispiel Otto Normalverbraucher im vom Klima nicht gerade verwöhnten Deutschland im Supermarkt um die Ecke problemlos eine Ananas kaufen oder via Internet mal eben ein paar Aktien an der Wallstreet ordern – ein Mehr an Lebensqualität, das wir wie selbstverständlich genießen. Tun dagegen die Unternehmen vom Prinzip her dasselbe, ist – zumindest unter den Globalisierungsgegnern – das Geschrei groß.

Worum geht es? Aufgrund der rasant gestiegenen Mobilität entdecken immer mehr Unternehmen die Vorteile eines gezielten Engagements in anderen Ländern. Sie suchen sich den strategisch besten Standort, um ihre Märkte und Kunden zu beliefern, und sie nutzen die unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern aus, um möglichst günstig zu produzieren oder um Wechselkursrisiken und Handelshemmnisse zu umgehen.

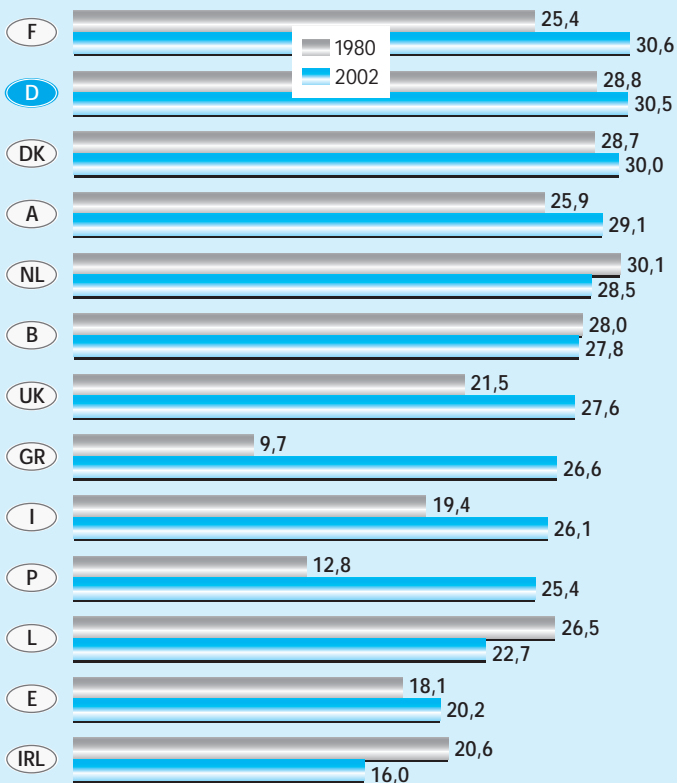
Ist eigentlich ganz logisch, sagt uns der gesunde Menschenverstand – doch auch hier finden die Kritiker ein Haar in der Suppe. Ausgerechnet die Globalisierungsskeptiker aus den großen Industrieländern fürchten sich nämlich vor der Konkurrenz der Kleinen. Wie das? Ganz einfach: Da die Sozial- und Umweltstandards in den Entwicklungsländern niedriger sind als in den Industrieländern, so rechnen die Skeptiker, können die Unternehmen dort billiger produzieren – und zwar auf Kosten der Arbeitnehmer in den Industrieländern und auf Kosten der Umwelt.

4. Die Angst der Großen vor den Kleinen


Umgekehrt fördere diese Entwicklung die Ausbeutung der Arbeitnehmer in den Niedriglohnländern. Der offenbar von beiden Seiten unfair geführte Wettbewerb führe dazu, so das letzte Glied in der Argumentationskette, dass schließlich alle Länder ihre Stan-

Sozialleistungen: Von Kahlschlag keine Spur

in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



1980: nur Westdeutschland; Daten teilweise vorläufig oder geschätzt
Quelle: Eurostat

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

4. Die Angst der Großen vor den Kleinen

dards senken müssen, um im globalen Wettbewerb konkurrenzfähig zu bleiben – daher der Begriff „race to the bottom“.

Wer einen Blick auf die Statistik wirft, wird diese Befürchtungen jedoch nicht bestätigt finden: In den vergangenen zwanzig Jahren haben fast alle Mitgliedstaaten der Europäischen Union einen immer größeren Anteil ihrer Wirtschaftsleistung dafür aufgewendet, ihre Bürger gegenüber den Risiken des Lebens (etwa Arbeitslosigkeit und Krankheit) abzusichern.

Auch die Liste der internationalen Umweltschutzabkommen kann sich sehen lassen. Interessanterweise gehen Experten heute ohnehin davon aus, dass die Globalisierung die Umweltprobleme nicht verschärft, sondern eher lindern kann. So zeigen die Beispiele der früheren DDR und UdSSR, dass die Umweltverschmutzung gerade in jenen Ländern am schlimmsten ist, die sich gegenüber der Globalisierung verschließen. Und heute halten die weltweit tä-

Globalisierung und Umweltschutz

Beispiele für internationale Umweltschutzabkommen

- Internationale Konvention zum Schutz der Meere gegen Ölverschmutzung (1954)
- Pariser Konvention zur Haftpflichtigkeit im Bereich der Nuklearenergie (1960)
- Konvention von Ramsar über Feuchtgebiete von internationaler Bedeutung (1971)
- Übereinkommen über den internationalen Handel mit gefährdeten Arten frei lebender Tiere und Pflanzen (1973)
- Konvention zum Schutz der Meere vor landerzeugter Vergiftung (1974)
- Konvention zur grenzüberschreitenden Langzeit-Luftverschmutzung (1979)
- Konvention zum Schutz der Ozonsphäre (1985)
- Konvention zur Kontrolle grenzüberschreitender Transporte von hochgiftigem Müll und seiner Entsorgung (1989)
- Rahmenwerk zur Klimaveränderung (1992)
- Konvention zur biologischen Vielfalt (1992)
- Aktionsplan zur Senkung der Treibhausgase (1998)

Quelle: Encarta 2000

4. Die Angst der Großen vor den Kleinen

tigen Unternehmen schon aus Imagegründen viel schärfere Umweltstandards ein als die lokalen Unternehmen in den Entwicklungsländern.

Nun kommt von verschiedenen Seiten (meist von Gewerkschaften und den so genannten Nicht-Regierungsorganisationen) immer wieder der Vorschlag, der Gefahr einer globalen Absenkung der Sozial- und Umweltstandards dadurch zu begegnen, dass international verbindliche Mindeststandards festgelegt werden. Dagegen wiederum wehren sich ausgerechnet jene, die solche Mindeststandards doch offenbar am meisten brauchen – die Entwicklungsländer. Der Grund für ihr Veto ist relativ einfach nachzuvollziehen: Internationale Mindestnormen bedeuten für diese Länder, dass sie ihre Standards (zum Beispiel Mindestlöhne) anheben müssen – und damit würden ihnen möglicherweise ihre Wettbewerbsvorteile genommen.

Welch katastrophale Auswirkungen solch ein Vorgehen haben kann, zeigt ein Beispiel aus der Bundesrepublik: An den Folgen der politisch motivierten Entscheidung, das west- und ostdeutsche Lohnniveau so schnell wie möglich zu harmonisieren, ohne dass im Osten die entsprechende Produktivität vorhanden war, leiden die Menschen in den neuen Ländern noch heute. Auch nach 15 Jahren Vereinigung ist die Arbeitslosenquote in Ostdeutschland mehr als doppelt so hoch wie in Westdeutschland.



5. Das Gemeinwesen: Ohne Steuern ist kein Staat zu machen

Einen ruinösen Wettlauf nach unten, wie wir ihn im vorigen Kapitel in Sachen Sozial- und Umweltstandards bereits widerlegt haben, befürchten die Skeptiker der Globalisierung auch noch auf einem anderen Gebiet: bei den Steuereinnahmen. Denn wenn, so ihre Argumentation, die Unternehmen die unterschiedlichen Rahmenbedingungen in den verschiedenen Ländern ausnutzen können, dann werden sie sich Standorte mit niedrigeren Steuern als in ihrem Heimatland aussuchen. Das wiederum zwingt auf lange Sicht alle Volkswirtschaften, ihre Steuern auf niedrigem Niveau („race to the bottom“) anzugleichen. Konsequenz zu Ende gedacht, würde dies dazu führen, dass die einzelnen Staaten ihre Steuerhoheit verlieren und ihnen irgendwann das Geld ausgeht, um ihre öffentlichen Aufgaben zu finanzieren.

Internationaler Steuerwettbewerb: Kein Wettlauf nach unten

Gewinnsteuern in Prozent des gesamten Steueraufkommens

	OECD insgesamt	OECD Amerika	OECD Europa
1985	8,0	7,9	7,0
1990	8,0	8,0	6,7
1995	8,0	9,2	6,9
2000	10,0	10,5	9,1
2001	9,4	7,7	8,9
2002	9,3	8,4	8,6

Gewinnsteuern: von Kapitalgesellschaften gezahlte Steuern; Quelle: OECD



5. Ohne Steuern ist kein Staat zu machen

Eine seltsame Sicht der Dinge: Da stöhnen die Arbeitnehmer und Unternehmen in Hochsteuerländern wie Deutschland seit Jahr und Tag über den schier unersättlichen Steuer- und Abgabenhunger des Staates – und nun treibt die Globalisierungskritiker plötzlich die Sorge um, die Finanzminister könnten bald mit leeren Händen dastehen.

Doch nehmen wir diese Sorge – auch wenn sie der Erfahrung aller steuerzahlenden Menschen widerspricht – einmal ernst und schauen auf die Fakten. Auf internationaler Ebene können wir sofort Entwarnung geben: Zwischen 1985 und 2002 ist der Anteil der Gewinnsteuern der Kapitalgesellschaften in der gesamten OECD von 8,0 auf 9,3 Prozent des gesamten Steueraufkommens gestiegen.

Und auch aus rein nationaler Sicht müssen wir uns keine Sorgen um den Finanzminister machen: Zwar hat die Steuerreform der rot-grünen Bundesregierung logischerweise erst einmal zu Mindereinnahmen geführt – was beabsichtigt war, schließlich wäre es sonst keine Steuerreform. Auf lange Sicht jedoch wird sich dieser Trend umdrehen – was ebenfalls beabsichtigt war, schließlich ist das die wirtschaftspolitische Grundidee hinter der Reform: Die Unternehmen werden steuerlich entlastet, dadurch bleibt ihnen mehr Geld für arbeitsplatzschaffende Investitionen – was schließlich zu mehr Wachstum und damit zu mehr Steuereinnahmen führt.

Dass dieses Prinzip funktioniert, scheint auch der Finanzminister selbst zu glauben: Laut offizieller Prognose soll das Steueraufkommen in Deutschland von rund 440 Milliarden Euro im Jahr 2002 auf gut 511 Milliarden Euro im Jahr 2008 steigen.

Lassen wir nun einmal die ganze Rechnerei beiseite und beschäftigen uns mit den Inhalten, die hinter der Kritik am angeblich ruinösen Steuerwettlauf stehen.

1. Steuerwettbewerb ist etwas Schlechtes. Was soll an einem Staat falsch sein, der auf einen sparsamen Umgang mit dem Geld achtet? Das Prinzip hinter der Globalisierung heißt freier Wettbewerb – und

5. Ohne Steuern ist kein Staat zu machen

gilt für die Staaten genauso wie für die Unternehmen. Mehr Konkurrenz drückt die Preise und zwingt zu mehr Effizienz: Das staatliche Leistungspaket wird auf seinen Inhalt geprüft und so das Preis-Leistungs-Verhältnis zwischen Steuerbelastung und öffentlichen Dienstleistungen verbessert. Genau das ist gewollt, davon profitiert letztlich jeder einzelne Bürger – und Steuerzahler.

2. Die Unternehmen flüchten vor der Steuer. Bei dieser Idee werden einmal mehr die Folgen der Globalisierung mit den Faktoren verwechselt, die diesen Prozess vorantreiben. Eine niedrige Steuerlast in einem anderen Land ist jedoch nur ein einziger von vielen Aspekten, die ein Unternehmen berücksichtigen muss, wenn es sich im Ausland niederlassen will. Der Gedanke, ein Konzern könne mal eben so seine Sachen zusammenpacken und „auswandern“, ist genauso naiv wie die Vorstellung, allein die niedrigeren Arbeitslöhne in der Ferne seien Grund genug, der Heimat Adieu zu sagen.

Hier beißt sich wahrlich die Katze in den Schwanz: Ein Unternehmen, das von der Finanzkraft und Wettbewerbsfähigkeit her überhaupt in der Lage dazu ist, seinen Standort zu verlegen – solch ein Unternehmen braucht in der Regel keine billigen, sondern produktive Arbeiter. Und das sind typischerweise gut ausgebildete Menschen, die üblicherweise nur in Ländern zu finden sind, die sich ein gutes Ausbildungssystem, eine funktionierende Verwaltung und eine ausgebaute Infrastruktur leisten – Länder, in denen stabile politische Verhältnisse herrschen. Das alles kostet viel Geld – Geld, das diese Staaten über Steuern einnehmen. Schon darum können wir das Gespenst von einem ruinösen Steuerwettbewerb nach unten getrost vergessen – ganz abgesehen davon, dass der gesunde Menschenverstand sich ohnehin nicht vorstellen kann, dass der Staat auf das Seine verzichtet.

Wer immer noch nicht überzeugt ist, sollte einmal einen Blick in die Statistik werfen: Rund 80 Prozent aller weltweiten Direktinvestitionen fließen von Industrieländern in Industrieländer.



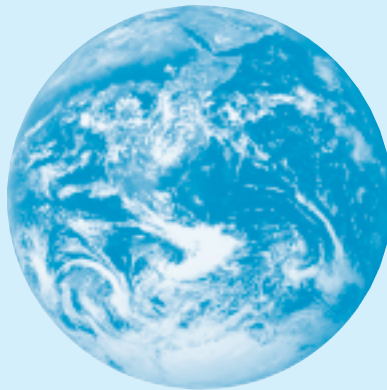
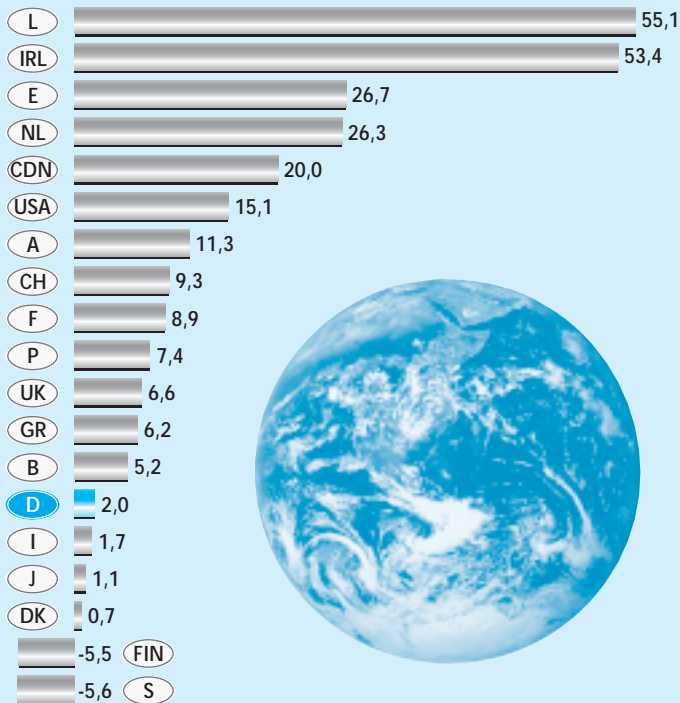
6. Technischer Fortschritt und Beschäftigung

Das Ende der Arbeit?

Auch das ist so ein Schreckgespenst: Die Globalisierung als Jobkiller und eine Welt, in der sich der Mensch selbst seiner Arbeitsplätze beraubt – indem er Roboter und Computer für sich arbeiten lässt. Abgesehen davon, dass der Mensch dann wohl auch das Denken an die Computer abgegeben haben müsste, hat der mit

Beschäftigung: Das Jobwunder

Veränderung der Zahl der Erwerbstätigen von 1990 bis 2003 in Prozent



Deutschland: für Gesamtdeutschland angepasste Daten
Ursprungsdaten: OECD

 Institut der deutschen
Wirtschaft Köln

6. Das Ende der Arbeit?

der Globalisierung einhergehende schnellere technische Fortschritt bislang jedenfalls mehr Arbeitsplätze geschaffen als vernichtet.

In der Summe wurden in den traditionellen OECD-Ländern allein seit 1990 rund 36 Millionen neue Arbeitsplätze geschaffen. Dass dabei einige Länder gut, andere dagegen schlecht abschnitten – das liegt an den Ländern, nicht an der Globalisierung.

Wenn zum Beispiel Irland seine Beschäftigung um mehr als die Hälfte erhöhen konnte, dann eben weil sich das Land innerhalb weniger Jahre zu einer modernen Volkswirtschaft gewandelt hat. Dieser Erfolg ist genauso hausgemacht wie der eher als Misserfolg geltende deutsche Beschäftigungszuwachs von nur rund 2 Prozent. Ob Steuersystem, Sozialsystem oder Arbeitsmarkt: Während die Bundesrepublik ihre Reformen gerade erst begonnen hat, ernten die meisten Konkurrenten schon seit Jahren die Früchte.

Wie viele Arbeitsplätze es in einer Volkswirtschaft gibt, ist vor allem eine Frage der Arbeitskosten und der Rahmenbedingungen. Ist Arbeit vergleichsweise teuer, wird sie von Maschinen erledigt oder – etwa bei den Haushaltsdienstleistungen – gar nicht erst nachgefragt. Inflexible Arbeits- und Gütermärkte, eine überbordende Bürokratie, hohe Steuern sowie ein übertriebener Sozialschutz verhindern ebenfalls das Entstehen neuer Arbeitsplätze.

Auch die These einer Entkopplung von Wirtschaftswachstum und Beschäftigung, des so genannten *jobless growth*, lässt sich nicht halten. Seit Mitte der achtziger Jahre ist die Wirtschaftsleistung in der OECD wesentlich stärker gewachsen als die Produktivität – die Differenz drückt sich in mehr Arbeitsplätzen aus. Produktivitätsgewinne sind deshalb keine Jobkiller, sondern vielmehr Voraussetzung für höhere Einkommen und damit mehr Arbeitsplätze.

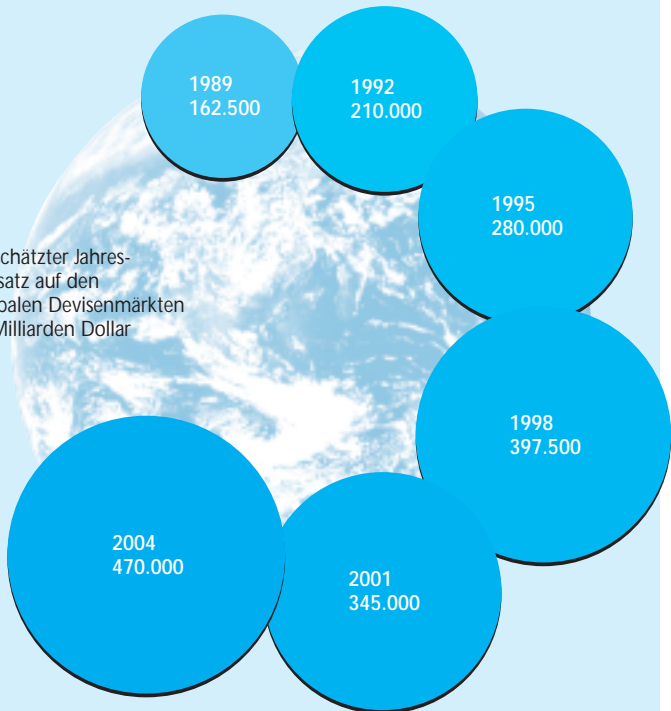


7. Die Macht der Finanzmärkte: Solidität wird belohnt

Geld regiert die Welt – diese Feststellung scheint nie so wahr gewesen zu sein wie heute. Denn in keinem anderen Bereich hat sich die Globalisierung so schnell beschleunigt wie auf den Finanzmärkten. Tagtäglich werden unvorstellbare Summen um den Globus gejagt, die Kapitalmärkte scheinen den Rhythmus der Weltwirtschaft vorzugeben.

Devisenhandel: Ein Riesenrad

Geschätzter Jahresumsatz auf den globalen Devisenmärkten in Milliarden Dollar



Quelle: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich

7. Solidität wird belohnt

Am eindrucksvollsten wird das auf dem internationalen Devisenmarkt deutlich. Im Jahr 2004 wurden dort Währungen im Wert von schätzungsweise umgerechnet 470 Billionen Dollar getauscht. Das ist fast das Dreifache des Jahres 1989 und rund das 50fache der globalen Exporte an Waren und Dienstleistungen im Jahr 2004. Genau diese Abkopplung der Kapitalströme von den Warenströmen – die in anderen Ländern übrigens noch viel deutlicher ausgefallen ist – ruft die Globalisierungsskeptiker auf den Plan: Wenn die weltweiten Finanzmärkte das Kommando übernehmen, so die Befürchtung, verlieren die Nationalstaaten ihre Souveränität – das wäre das Ende der nationalen Wirtschaftspolitik.

Die weltweiten Krisen in den neunziger Jahren scheinen diese Argumentation zu bestätigen. In Mexiko, Thailand, Indonesien, Korea, Russland, Brasilien und zuletzt Argentinien stürzten zuerst die Aktienkurse ins Bodenlose, dann verfielen die Währungen, und schließlich brachen reihenweise Unternehmen, insbesondere Banken, zusammen – mit entsprechenden Folgen für die Bevölkerung.

Diese Krisen hätten sich, darüber herrscht weitgehend Einigkeit, bei weitem nicht so schlimm entwickelt, wenn diese Länder nicht bereits so stark in die globalen Kapitalströme integriert gewesen wären – das Geld, das die internationalen Anleger zuvor jahrelang investiert hatten, wurde nun blitzartig wieder abgezogen. Wahr ist aber auch, dass diese Länder ohne die Finanzströme nie und nimmer ihre zuvor beeindruckenden Wachstumsraten erzielt hätten.

Und wahr ist ebenfalls, dass es hausgemachte Probleme der Krisenländer waren, die dieses Fiasko letztlich ausgelöst hatten. Insbesondere die südostasiatischen Staaten ließen sich lange von ihrem atemberaubenden Wachstum blenden, übersahen dabei jedoch, dass Wachstum einen gesunden Boden braucht. Der Boden aber wurde immer mehr ausgelaugt: Der Finanzsektor war lange Zeit fest im Griff der Regierungen, eine Bankenaufsicht gab es so gut wie nicht, private Institute standen häufig unter staatlicher Kuratel.

7. Solidität wird belohnt

So wurden billige Finanzmittel, indem sie in marode Unternehmen investiert wurden, zu „faulem“ Geld. Hinzu kamen hohe Leistungsbilanzdefizite, weil nicht zuletzt wegen einer problematischen Dollarbindung der Währungen mehr importiert als exportiert wurde, was wiederum die Auslandsverschuldung explodieren ließ. Schließlich kam, was kommen musste – die Spekulationsblase platzte.

Zweifellos: Zwischen dem Globalisierungsprozess auf den Finanzmärkten und der nationalen Wirtschaftspolitik eines Landes gibt es enge Zusammenhänge – dabei dürfen wir jedoch Ursache und Wirkung nicht verwechseln:

Die Finanzmärkte sind kühle Rechner. Bevor sich Investoren in einem Land engagieren, analysieren sie die fundamentalen Daten einer Volkswirtschaft. Kapital, bekanntlich so scheu wie ein Reh, fließt nur, wenn Wirtschaftswachstum, Leistungs- und Handelsbilanz, Inflationsrate, das staatliche Finanzgebaren und die politische Stabilität stimmen. Verschlechtert sich der ökonomische Boden, sucht sich das Reh ein neues Terrain. Mit anderen Worten:

Die Finanzmärkte disziplinieren die Wirtschaftspolitik. Aufgrund des freien Kapitalverkehrs können die internationalen Finanzmärkte eine schlechte nationale Wirtschaftspolitik viel leichter und stärker „bestrafen“ als früher. Leistet sich ein Land zum Beispiel hohe Inflationsraten und Haushaltsdefizite, dann reagieren die Kapitalmärkte darauf unmittelbar mit einem Risikoaufschlag bei den Zinsen – Kredite zur Finanzierung des Defizits werden also teurer.

Die Globalisierung der Finanzmärkte verringert also keineswegs die Souveränität der Nationalstaaten, sie sorgt vielmehr dafür, dass diese eine solide Wirtschaftspolitik betreiben. Da die Kapitalmärkte jedoch inzwischen äußerst schnell und heftig reagieren, sind die einzelnen Volkswirtschaften in der Tat einem ganz neuen Risiko ausgesetzt, dem des kurzfristigen und massiven Abzugs von Kapital.

Deshalb wurden die Märkte in den vergangenen Jahren stärker an die Kandare genommen: Auflagen für Bankgeschäfte, Regeln

7. Solidität wird belohnt

gegen Insidergeschäfte, Minimalstandards bei der Finanzmarktaufsicht sowie eine Harmonisierung der Sicherheitsstandards sollen dafür sorgen, Überreaktionen zu begrenzen. Auch über eine internationale Insolvenzordnung, die bedrängten Staaten erst einmal eine Atempause verschaffen soll und private Investoren in die Lösung der Probleme einbezieht, wird inzwischen nachgedacht.

So manchem Finanzmarktkritiker passt jedoch die ganze Richtung nicht. Viele möchten gerne Sand ins Getriebe der Märkte schütten – etwa durch Kapitalverkehrskontrollen oder eine neue Steuer auf internationale Finanzgeschäfte, die so genannte Tobin-Steuer. Solche Vorschläge übersehen aber zwei Dinge: Zum einen unterscheiden diese Maßnahmen nicht zwischen unerwünschten und – auch in den Augen der Kritiker – erwünschten Kapitalbewegungen. Letztere würden ebenfalls verteuert. Zum anderen müssten sich auch die Steueroasen in den Offshore-Zentren, wie den Bahamas, den internationalen Vereinbarungen fügen – was mehr als unwahrscheinlich ist. Denn diese oft künstlich geschaffenen Finanzplätze würden von neuen Strafsteuern erst recht profitieren.

Die Kritiker übersehen zudem, dass die westlichen Industrieländer die Finanzkrisen meist relativ schnell wieder in den Griff bekommen haben. In konzertierten Aktionen sprangen und springen sie den in die Bredouille geratenen Ländern zur Seite und schnüren milliardenschwere Hilfspakete – die allerdings meist an strenge Auflagen in Sachen nationaler Wirtschaftspolitik gebunden sind. Federführend bei diesen Rettungsaktionen sind meist zwei Institutionen, die von den Globalisierungsgegnern besonders scharf angegriffen werden: der Internationale Währungsfonds und die Welthandelsorganisation. Ihnen gilt unser nächstes und letztes Kapitel.



8. Internationale Organisationen: Die neuen Supermächte?

Eine logische Konsequenz der engeren globalen Vernetzung ist, dass sich die beteiligten Staaten ein gemeinsames Regelwerk schaffen müssen. Da ein weltweit freier Handel und offene Kapitalmärkte ganz andere Spielregeln verlangen als eine geschlossene Volkswirtschaft, müssen die zum Teil sehr unterschiedlichen und manchmal sogar widersprüchlichen Interessen der einzelnen Staaten so unter einen Hut gebracht werden, dass alle damit leben können.

Eine der wichtigsten Organisationen, die diese (undankbare) Aufgabe übernommen haben, ist die Welthandelsorganisation WTO. Sie sorgt unter anderem dafür, dass sich die Teilnehmer am internationalen Waren- und Dienstleistungsverkehr an die gemeinsam vereinbarten Regeln halten.

Glauben wir allerdings den Globalisierungsgegnern, dann ist die WTO eine undemokratische Organisation, die immer mehr Macht an sich reißt. Angeblich schreibt sie zum Beispiel einzelnen Staaten ihre Wirtschaftspolitik vor und vertritt dabei natürlich ausschließlich die Interessen der „Großen“.

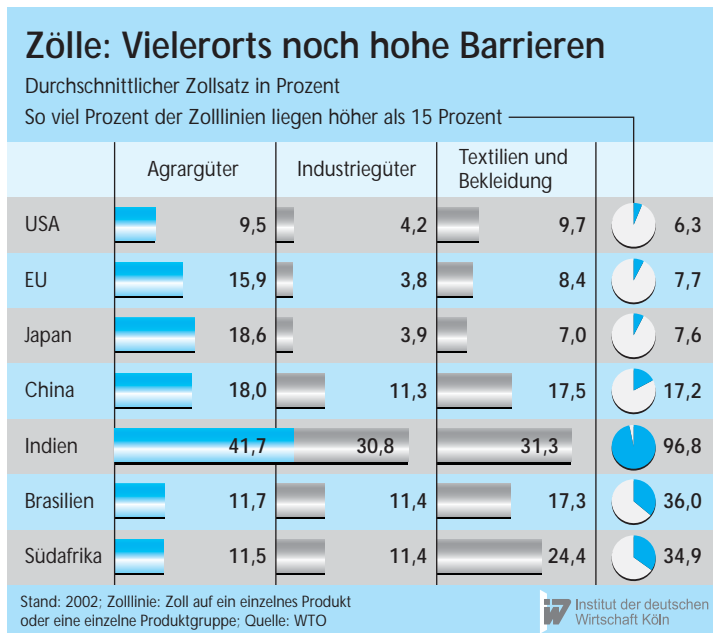
Diese populistischen Vorwürfe beruhen, wie so vieles beim Thema Globalisierung, nicht zuletzt darauf, dass sie auf eine anonyme Organisation zielen, von der die breite Öffentlichkeit außer dem Namen im Grunde nicht viel weiß. WTO-Generaldirektor Supachai Panitchpakdi kann über den Vorwurf, er sei einer der mächtigsten Männer der Welt, nur lachen. Letztlich ist er aber eigentlich kein General – und noch nicht einmal ein mächtiger Direktor. Denn ohne die Zustimmung aller mittlerweile 148 WTO-Mitglieder kann er keine grundlegenden Veränderungen vornehmen, geschweige denn Programmänderungen durchsetzen.

So ist es: Die WTO ist eine mitgliedergeführte Organisation – und Mitglieder sind ausschließlich die Regierungen der Staaten, nicht etwa private Interessenvertretungen, einzelne Unternehmen

8. Die neuen Supermächte?

oder Branchen. Von undemokratischen Verhältnissen kann also keine Rede sein. Zwar werden die Mitarbeiter der WTO nicht direkt vom Volk gewählt – da diese Völker jedoch durch ihre Regierungen vertreten sind, hat die WTO in Sachen demokratischer und repräsentativer Legitimation jedenfalls wesentlich weniger Nachholbedarf als viele ihrer strengsten Kritiker: Nicht-Regierungsorganisationen wie Greenpeace & Co. erheben zwar den Anspruch, sich um die Belange der globalen Gemeinschaft zu kümmern – doch sie sind nicht demokratisch gewählt. Folglich müssen sie ihr Vorgehen, ihre Programme und ihre Ziele ebenfalls vor niemandem außer ihren Mitgliedern rechtfertigen.

Die Regeln der WTO dagegen sind stets Konsensvereinbarungen, das heißt, sie sind das Ergebnis gemeinsamer Verhandlungen aller Mitgliedsländer und müssen auch von allen ratifiziert wer-



8. Die neuen Supermächte?

den. Unterschiede zwischen „Großen“ und „Kleinen“ spielen dabei keine Rolle: Bei der Uruguay-Runde zur Zollsenkung, die von 1986 bis 1994 dauerte, verhinderten zum Beispiel die Entwicklungsländer so lange eine gemeinsame Vereinbarung, bis ihnen die Industrieländer eine Reform im Textil- und Agrarhandel zusagten.

Kaum jemand bestreitet heute, dass die Welthandelsorganisation reformbedürftig ist. Wie fast alle Institutionen (man denke nur an die deutsche Bundesanstalt für Arbeit) muss sie sich den schnell ändernden Bedingungen der globalisierten Welt immer wieder neu anpassen – das aber geht eben nur mit der Zustimmung ihrer Mitgliedsländer.

Die Mängel, die der Welthandelsorganisation vorgeworfen werden, haben zwar ihre Berechtigung – allerdings mit der Einschränkung, dass es sich dabei weniger um Fehler der WTO handelt, sondern vielmehr um egoistisches, sprich: protektionistisches Gebaren einzelner Mitgliedstaaten.

Beispiel Antidumping: Der Missbrauch von Strafzöllen auf vermeintlich überzogene Billigimporte ufert aus. Zwischen 1995 und 2002 ist die Zahl der Antidumping-Maßnahmen um fast die Hälfte gestiegen. Jüngstes Beispiel sind die von den USA verhängten Schutzzölle auf Stahlimporte im Frühjahr 2002, mit denen die US-Regierung nur eines will: die angeschlagene Stahlwirtschaft im eigenen Land vor der ausländischen Konkurrenz abschotten. Zuletzt hat das Verhängen von Strafzöllen angesichts einer in vielen Ländern anziehenden Wirtschaft aber deutlich nachgelassen. Ob dies von Dauer ist, bleibt abzuwarten.

Beispiel Zölle: Obwohl die Liberalisierung des Handels immer weiter fortschreitet, kassieren einige Länder noch immer ein sehr hohes Wegegeld. Dabei sind es vor allem die Entwicklungsländer, die noch wie etwa Indien teilweise sehr hohe Handelsbarrieren haben. In den Industrieländern liegen die Zölle auf Industriegüter nach vielen Liberalisierungsrunden nur noch auf

8. Die neuen Supermächte?

sehr niedrigem Niveau. Allerdings müssen sich die wohlhabenden Staaten den massiven Vorwurf der Globalisierungskritiker zu Recht anhören, dass sie ihre Märkte für arbeitsintensive Produkte wie Agrargüter, Textilien und Bekleidung noch viel zu sehr abschotten. Damit nehmen sie den Entwicklungsländern, die gerade in diesen Sektoren – auch zum Vorteil der Verbraucher in den Industrieländern – günstiger produzieren können, wichtige Export- und damit Wachstumsmöglichkeiten.

Im Kreuzfeuer der Kritik steht ebenfalls der Internationale Währungsfonds. Als Krisenfinanzier und -manager für Entwicklungs- und Schwellenländer soll der IWF die internationale Zusammenarbeit fördern, Ländern mit Finanzierungsschwierigkeiten kurzfristige



8. Die neuen Supermächte?

Kredite einräumen und ihnen bei Reformen ihrer Wirtschaftspolitik sowie ihres Unternehmens- und Finanzsektors helfen.

Schwierige Aufgaben, bei denen der IWF insbesondere während der Finanzkrisen der neunziger Jahre in Asien, Russland und Lateinamerika keine besonders gute Figur abgegeben hat. Unklare Kreditbedingungen, mangelhafte Transparenz, eine zu großzügige Kreditvergabe und eine zu schwammige Aufgabenteilung zwischen IWF und Weltbank haben die Probleme oft eher verschärft als gelöst. Der Währungsfonds hat inzwischen darauf reagiert und umfangreiche Reformen eingeleitet.

Bei aller Kritik am Vorgehen des IWF – verzichten kann die Welt auf den globalen Finanzmakler wohl kaum. Das zeigt schon das Volumen seiner Kredite (die übrigens aus den Einlagen der 182 Mitgliedsländer finanziert werden): Allein seit 1990 sind sie von 33 auf 107 Milliarden Dollar gestiegen.



Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

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

ISBN 3-602-14697-9

Herausgegeben vom
Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW)
Geschäftsbereich Kommunikation
Leitung: Axel Rhein
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88, 50968 Köln
www.iwkoeln.de

Fachliche Beratung: Jürgen Matthes
Text: Andreas Wodok
Grafik/Layout: Ralf Sassen

© 2005 Deutscher Instituts-Verlag GmbH
Gustav-Heinemann-Ufer 84–88, 50968 Köln
Postfach 51 06 70, 50942 Köln
Telefon: (0221) 49 81-4 52
Fax: (0221) 49 81-4 45
div@iwkoeln.de
www.divkoeln.de
Druck: Bacht, Essen

