

Herbert Edling

Globalisierung

Internationale Rahmenbedingungen
für unternehmerisches Handeln

Kohlhammer

Kohlhammer

Herbert Edling

Globalisierung

Internationale Rahmenbedingungen für
unternehmerisches Handeln

Verlag W. Kohlhammer

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

1. Auflage 2022

Alle Rechte vorbehalten

© W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Gesamtherstellung: W. Kohlhammer GmbH, Stuttgart

Print:

ISBN 978-3-17-040554-7

E-Book-Formate:

pdf: ISBN 978-3-17-040555-4

epub: ISBN 978-3-17-040556-1

Für den Inhalt abgedruckter oder verlinkter Websites ist ausschließlich der jeweilige Betreiber verantwortlich. Die W. Kohlhammer GmbH hat keinen Einfluss auf die verknüpften Seiten und übernimmt hierfür keinerlei Haftung.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	9
Teil 1: Grundlagen zum Verständnis der Globalisierung	15
1 Globalisierung	17
1.1 Merkmale der Globalisierung	17
1.2 Ursachen der Globalisierung	24
1.3 Folgen der Globalisierung	32
1.3.1 Verbesserung des materiellen Lebensstandards	32
1.3.2 Global Externalities: Global Public Goods und Global Public Bads	35
1.3.2.1 Wachsende Einkommens- und Vermögensungleichheit	40
1.3.2.2 Auswirkungen auf die Umwelt	46
1.4 Global (Economic) Governance	49
1.4.1 Probleme bei der Bereitstellung globaler öffentlicher Güter	50
1.4.2 Global Governance: Strukturen und Instrumente	53
1.4.2.1 Die globale Akteurslandschaft	58
1.4.2.2 Die Vereinten Nationen (UN)	58
1.4.2.3 Der Internationale Währungsfonds (IWF)	60
1.4.2.4 Die Weltbankgruppe	64
1.4.2.5 Die Welthandelsorganisation (WTO)	65
1.4.2.6 Nationalstaaten	75
1.4.2.7 Die Gruppe der G7 und G20	82
1.4.2.8 Zentralbanken	85
1.4.2.9 Organization for Economic Co-operation and Development (OECD)	86
1.4.2.10 Internationale Finanzmärkte	87
1.4.2.11 Staatsfonds	88
1.4.2.12 Ratingagenturen	92
1.4.2.13 Multinationale Unternehmen (MNU)	92
1.4.2.14 Internationale Nichtregierungsorganisationen (INGO)	94

1.5	Globale Globalisierungskritik	97
	Literatur zu Kapitel 1	104
Teil 2: Ausgewählte internationale Rahmenbedingungen		
	unternehmerischen Handelns	111
2	Unternehmen in Verantwortung	113
2.1	Anmerkungen zur Unternehmensethik	114
2.2	Corporate Social Responsibility (CSR)	118
2.3	Internationale Instrumente zur Förderung von CSR	124
2.3.1	Global Compact (GC)	124
2.3.2	UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte	126
2.3.3	OECD-Leitsätze für Multinationale Unternehmen	127
2.3.4	MNU-Erklärung der International Labor Organization (ILO)	130
2.3.5	Norm ISO 26000 und DIN ISO 26000	132
2.3.6	Sustainable Development Goals (SDG)	136
2.4	Corporate Social Responsibility als »Business Case«	144
2.5	Fazit	152
	Literatur zu Kapitel 2	154
3	Wettbewerbspolitik in Zeiten der Globalisierung	156
3.1	Wettbewerbspolitische Leitbilder	156
3.1.1	Das Leitbild der vollständigen Konkurrenz	157
3.1.2	Das Leitbild des funktionsfähigen Wettbewerbs	157
3.1.3	Das Leitbild der Chicago School	158
3.1.4	Schlussfolgerungen für die Wettbewerbspolitik	159
3.2	Motive und Auswirkungen wettbewerbsbeschränkender Maßnahmen	159
3.3	Wettbewerbspolitik in Europa	160
3.3.1	Kartellverbot	161
3.3.2	Fusionskontrollverordnung	162
3.3.3	Missbrauchsaufsicht	163
3.3.4	Beihilfekontrolle	164
3.4	Ein Blick über Europa hinaus	165
3.5	Industriepolitik als Wettbewerbspolitik	169
	Literatur zu Kapitel 3	174
4	Global Public Bad: Steuervermeidung international tätiger Unternehmen	175
4.1	Steuervermeidung versus Steuerhinterziehung	175
4.2	Gesellschaftliche Folgen von Steuervermeidung durch Unternehmen	177

4.3	Ursachen der Steuervermeidung von Unternehmen	182
4.4	Steuervermeidungspraktiken international tätiger Unternehmen	190
4.5	Internationale Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuervermeidung	192
	Literatur zu Kapitel 4	196
5	Global Public Bad: Korruption	198
5.1	Risiken für Unternehmen durch Korruption	198
5.2	Gesellschaftliche Folgen von Korruption	200
5.3	Formen von Korruption	203
5.4	Ursachen von Korruption	208
5.5	Internationale Bestrebungen zur Eindämmung von Korruption	212
5.6	Unternehmerische Maßnahmen zur Eindämmung von Korruption	216
	Literatur zu Kapitel 5	218
	Teil 3: Internationalisierung von Unternehmen	221
6	Internationalisierung von Unternehmen	223
6.1	International tätige Unternehmen	223
6.2	Nationale und unternehmerische Einflussfaktoren auf die Internationalisierung	227
6.2.1	Porters »Diamond Model«	227
6.2.2	Das eklektische Paradigma (»OLI-Paradigma«) von Dunning	229
6.3	Internationalisierung: Erfolgsfaktoren – Hindernisse – Risiken	230
6.4	Motive der Internationalisierung	232
6.5	Umfeld- und Standortanalyse	235
6.6	Internationale Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien	243
	Literatur zu Kapitel 6	250
7	Kulturverständnis als Erfolgsfaktor für Internationalisierung ...	253
7.1	Kulturbegriff	255
7.2	Kulturdimensionen im Vergleich	256
7.2.1	Individualistische und kollektivistische Kulturen	257
7.2.2	Kontextorientierung (Direktheit der Kommunikation)	258
7.2.3	Zeitorientierung	259
7.2.4	Akzeptanz von Machtdistanz	261

7.2.5	Maskuline und feminine Orientierung	262
7.2.6	Unsicherheitsvermeidung	263
7.3	Bedeutung der Kulturdimensionen	265
	Literatur zu Kapitel 7	267

Einleitung

International tätige Unternehmen sind die treibenden Kräfte der weltwirtschaftlichen Integration. Aufgrund ihres wirtschaftlichen Gewichts, aber auch aufgrund ihrer grenzüberschreitenden Produktions- und Vertriebsmethoden sind sie der »Motor der Globalisierung«. Ihre Bedeutung macht sie einerseits zu zentralen Akteuren bei der Bewältigung der komplexen Herausforderungen, die der Globalisierungsprozess mit sich bringt. Andererseits unterliegen sie in ihrem Handeln zunehmend globalen geopolitischen und weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, gesetzt von nationalen, internationalen und supranationalen Organisationen. Die Einwirkung auf Unternehmen geschieht dabei mehr oder weniger direkt beispielsweise über Gesetze, Normen, Regeln, Leitlinien, Verhaltenskodizes sowie Absprachen formeller und/oder informeller Natur.

Vor diesem Hintergrund erfasst das modular aufgebaute Lehrbuch Globalisierung als interdisziplinäres Phänomen und integriert dabei betriebs- und volkswirtschaftliche Inhalte, um das Verständnis für die Notwendigkeit, Möglichkeit und Grenzen der internationalen Wirtschaftstätigkeit von Unternehmen zu wecken.

Teil 1 beschäftigt sich mit der Globalisierung im Allgemeinen. Neben den Ursachen der Globalisierung stehen vor allem die Folgen der Globalisierung im Fokus der Betrachtung und hier insbesondere die sog. »Global Public Externalities«. Der Globalisierungsprozess hat nämlich nicht nur für viele Menschen weltweit zu einer Verbesserung des materiellen Lebensstandards geführt, sondern auch dazu, dass sich bestimmte Konsequenzen wirtschaftlichen Handelns zunehmend zu globalen Problemen ausweiteten und zunehmend ausweiten, die nicht nur die Verursacher, sondern – im Extremfall – die gesamte Menschheit betreffen (sog. »Global Public bads«).

In diesem Teil des Buches wird speziell auf die zunehmende Ungleichheit im Einkommen und Vermögen sowie auf die Auswirkungen auf die Umwelt eingegangen. Ungleichheit und das Entstehen von dauerhaften Verlierern fördern politische Unruhen, verschärfen die Fragilität von Staaten und ist Auslöser für internationale Flüchtlingsbewegungen. Die Umwelt wurde lange Zeit nur als kostenloses Rohstoffvorkommen und Mülldeponie angesehen. Die Globalisierung hat dazu beigetragen, die großen Umweltschäden, mit denen wir heute konfrontiert sind, zu verschärfen, selbst wenn sie nur indirekt dafür verantwortlich ist. So lässt das Wachstum der internationalen Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalströme, die weltweite Vernetzung der Unternehmen sowie das durch die Globalisierung induzierte zusätzliche Wirtschaftswachstum die Umweltbelastung zweifelsfrei ansteigen. Obgleich die konkreten

Auswirkungen generell noch schwer zu beurteilen sind, sind sie in einigen Bereichen offensichtlich.

Üblicherweise wird die Bereitstellung öffentlicher Güter («Public Goods») und das Verhindern bzw. Eindämmen von öffentlichen Übeln («Public Bads») bzw. die Internalisierung externer Effekte traditionell als nationale Aufgabe verstanden. Im nationalen Kontext kann der Staat, basierend auf seinem Machtmonopol, bspw. mittels Steuern, intervenieren. Bei »Global Public Externalities« funktioniert das so nicht, da es keine Weltregierung mit einem Machtmonopol gibt, das zur Durchsetzung geeigneter Maßnahmen erforderlich ist.

Staaten, die nicht bereit sind, Maßnahmen zur Begrenzung der Klimaerwärmung zu ergreifen, profitieren trotzdem von den Anstrengungen anderer Länder. Sie haben daher wenig Anreize, sich selbst aktiv für den Klimaschutz einzusetzen, sie agieren als Trittbrettfahrer. So kommt es zu einer unzureichenden Korrektur von »Global Public Bads« bzw. es wird zu wenig für »Global Public Goods« getan. Es geschieht etwas, aber niemand hat es getan oder es geschieht etwas und niemand tut etwas dagegen.

Global Governance, ein Regieren jenseits der Nationalstaaten, soll dem Abhilfe schaffen. Des Weiteren werden daher neben den Strukturen und Instrumenten von Global Governance die damit verbundenen Probleme beleuchtet. Hierfür wird in einer weitergehenden Analyse auf die globale Akteurslandschaft eingegangen. Am Ende des ersten Teiles wird auf eine generelle Kritik an der Globalisierung eingegangen und ein kurzer Ausblick auf mögliche weiteren Entwicklungen im Globalisierungsprozess gewagt.

In **Teil 2** werden beispielhaft Themen diskutiert, deren globaler Kontext das unternehmerische Handeln mitbestimmt. Durch das Konzept der Corporate Social Responsibility (CSR) gewinnt die Verantwortung von Unternehmen und ihre Wirkungen auf die Gesellschaft zunehmend Bedeutung im gesellschaftlichen Diskurs. Es wird erwartet, dass Unternehmen Verfahren entwickeln, mit denen soziale, ökologische, ethische sowie Menschenrechts- und Verbraucherbefürworterbelange in enger Zusammenarbeit mit den Stakeholdern in ihre Kernstrategie integriert werden. Dabei geht es idealtypisch nicht darum, wie Unternehmen ihre Gewinne verwenden, sondern wie Unternehmen ihre Gewinne erwirtschaften. Die Übernahme »gesellschaftlicher Verantwortung« ist so gesehen ein Innovationstreiber und kann zu einer sozialen und ökologischen Gestaltung der Globalisierung beitragen. Übergeordnete Gründe, welche die Forderung nach sozialer und ökologischer Verantwortung von Unternehmen immer dringlicher erscheinen lassen, sind vor allem die Zunahme der sog. »Global Public Bads« wie beispielsweise die Umweltverschmutzung und der Klimawandel, mit deren Bekämpfung die Nationalstaaten mitunter überfordert sind.

Es ist aber auch im eigenen Interesse von Unternehmen, sich stärker in die Lösung gesellschaftlicher Herausforderungen einzubringen. Gerade in einer digital vernetzten Welt führen falsche Entscheidungen und mangelnde Transparenz zu einem Vertrauens- und Reputationsverlust, da Unternehmen über alle Kanäle hinweg in Echtzeit beurteilt werden können. Unternehmen sind auch auf eine intakte Gesellschaft angewiesen. Gute gesellschaftliche Rahmenbedingungen wie sozialer Frieden und Klimaschutz sind für eine nachhaltige Unternehmenssicherung unabdingbar.

Unternehmen können zur gesellschaftlichen Verantwortung vor allem über ihre Wertschöpfungsprozesse beitragen. In diesem Sinne sind alle Unternehmen auf allen Stufen der Wertschöpfungskette in der Verantwortung. Gesellschaftliche Verantwortung ist mithin keine Frage der Unternehmensgröße.

Das Kapitel »*Unternehmen in Verantwortung*« erläutert die bedeutendsten internationalen Instrumente zur Förderung von Corporate Social Responsibility und wie CSR als Teil des Geschäftsmodells in das Unternehmen integriert werden sollte. Konkret geht es darum, auf welche vielfältige Weise Nachhaltigkeitsmaßnahmen in die Wertschöpfungskette und das Unternehmensmanagement sowie in die verschiedenen Unternehmensbereiche integriert werden können.

Die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen sehen vor, dass zum Schutz des Wettbewerbs von MNU die Regeln des fairen Wettbewerbs beachtet und keine wettbewerbswidrigen Kartelle errichtet werden. Zudem sollen die wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen der jeweiligen Länder beachtet werden. Der globale Wettbewerb führt jedoch eher zu einer Zunahme grenzüberschreitender Kooperationen, strategischen Allianzen und internationalen Fusionen. Zwar kann es dadurch zu einer Erhöhung der Wettbewerbsintensität kommen, gleichzeitig wächst aber das Risiko, dass die so entstehende zunehmende Marktmacht eine systematische Umgehung existierender Regeln mit sich bringt. Auch der Druck auf weitere Unternehmen wächst Fusionen mit anderen Unternehmen oder zur Übernahme anderer Unternehmen, um wettbewerbsfähige Größenordnungen zu erreichen. Nachteilig wirkt sich das vor allem auf kleinere und mittlere Unternehmen aus, die sich in einer deutlich schwächeren Marktposition befinden. So können bspw. multinationale Unternehmen Steuerschlupflöcher nutzen, kleinere Unternehmen dagegen eher nicht.

Im Kapitel »*Wettbewerbspolitik in Zeiten der Globalisierung*« werden zunächst verschiedene wettbewerbspolitische Leitbilder sowie mögliche Motive und Auswirkungen wettbewerbsbeschränkender Maßnahmen. Die europäische Wettbewerbspolitik und ein Blick über Europa hinaus bilden den Schwerpunkt dieses Kapitels. Zudem wird das Spannungsfeld zwischen Industrie- und Wettbewerbspolitik thematisiert.

Multinationale Unternehmen sollen im Rahmen der geltenden Gesetze und Bestimmungen auch ihren Beitrag zu den öffentlichen Finanzen gemäß der Steuernormen der Gastländer leisten und mit den Steuerbehörden zusammenarbeiten. Trotz jahrelanger Bemühungen der UN, der OECD und der EU, das Problem der Steuervermeidung einzudämmen, ist dies noch nicht in nennenswerter Weise gelungen. Da die gängigen Steuervermeidungspraktiken nicht allen Unternehmen in gleichem Maße möglich sind, kommt es auf diese Weise ebenfalls – wie bei korruptiven Handeln – zu Wettbewerbsverzerrungen auf den Güter- und Kapitalmärkten. Zudem sind kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) durch die Steuerstrategien internationaler Konzerne massiv benachteiligt. Sie haben oftmals nicht die geografische Reichweite bzw. finanziellen Ressourcen, mit Hilfe von großen Beraterfirmen globale Steuervermeidungsmodelle zu installieren. Dadurch steigen die Markteintrittsbarrieren und die Monopolisierung wird gefördert. Vielen Ländern gehen (Steuer-)Einnahmen verloren, die sie zur Finanzierung notwendiger Infrastrukturprojekte und Sozialleistungen benötigen.

Im Kapitel »*Global Public Bad: Steuervermeidung international tätiger Unternehmen*« werden zunächst die gesellschaftlichen Folgen der Steuervermeidung aufgezeigt und dargelegt, was die Ursachen bzw. welche institutionelle Gegebenheiten Steuervermeidung ermöglichen. Nach der Darstellung diverser Steuervermeidungspraktiken werden verschiedene internationale Maßnahmen zur Bekämpfung von Steuervermeidung diskutiert.

MNU sollen für Aufträge weder direkt noch indirekt Bestechungsgelder anbieten, versprechen, gewähren oder fordern. Sie sollen Forderungen von Bestechungsgeldern zurückweisen und ihre Aktivitäten zur Bekämpfung von Korruption transparent machen (OECD-Leitlinien für MNU). Der im Zuge der Globalisierung zunehmende Wettbewerb unter den international agierenden Unternehmen lässt Korruption als Mittel zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit aber zunehmend attraktiv erscheinen. Beispielsweise stehen Manager dieser Unternehmen vor erheblichen Herausforderungen. Wenn sie sich an die geltenden Regeln und Gesetze halten, entgehen ihnen teilweise Geschäfte, mögliche Umsatzziele und damit verbundene Erfolgsboni. Insbesondere bei der Vergabe öffentlicher Aufträge spielt Korruption eine erhebliche Rolle. Mitunter wird in der Literatur erwähnt, dass sich Korruption und eine positive gesamtwirtschaftliche Entwicklung nicht unbedingt ausschließen. »Schmiergeld«, also Zahlungen mit dem Ziel der Korruption, scheinen Dinge, die sich in der öffentlichen Verwaltung im Stillstand befinden, wieder auf den rechten Weg zu bringen. Somit könnte man meinen, dass Korruption das Wachstum einer Volkswirtschaft fördern kann, da sie die Realisierung von Investitionen und Projekten beschleunigt. Diese Betrachtungsweise ist jedoch verkürzt. Korruption bringt erhebliche negative Auswirkungen für die wirtschaftliche Entwicklung, die Gesellschaft und die Politik mit sich.

Im Kapitel »*Global Public Bad: Korruption*« werden die Formen, Ursachen und Risiken korruptiven Verhaltens für Unternehmen sowie die gesellschaftlichen Folgen von Korruption behandelt. Abgerundet wird das Kapitel mit einer Beschreibung internationaler Bestrebungen zur Eindämmung von Korruption und etwaiger unternehmerischer Maßnahmen.

Teil 3 ermöglicht im Kapitel »*Internationalisierung von Unternehmen*« einen generellen Überblick über nationale und unternehmerische Einflussfaktoren auf die Internationalisierung von Unternehmen, den Erfolgsfaktoren sowie möglichen Hindernissen und Risiken. Diverse Motive werden ebenso erläutert, wie die Vielfalt internationaler Markteintritts- und Marktbearbeitungsstrategien.

Ob in Verhandlungen mit ausländischen Geschäftspartnern, der Zusammenarbeit in Joint Venture, Auslandsniederlassungen oder multikulturell besetzten Arbeitsgruppen in Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit länderübergreifend ausrichten, haben die jeweils handelnden Personen sehr wahrscheinlich einen unterschiedlichen kulturellen Hintergrund. Bedingt durch die unterschiedliche kulturelle Prägung der Unternehmensmitarbeiter sind Verhandlungsstil, die Form der Zusammenarbeit sowie Konfliktlösungsmechanismen entsprechend vielschichtiger. Damit dürfte klar sein, dass Kultur bzw. Kulturunterschiede einen Einfluss auf die Geschäftsaktivitäten eines Unternehmens im Ausland haben. Im Besonderen besteht auch die Notwen-

digkeit bei Unternehmen verschiedene kulturelle Kontexte bei der Implementierung von CSR-Strategien zu berücksichtigen, da Kulturunterschiede ein anderes Verständnis und andere Erwartungen an CSR mit sich bringen.

Der Prozess der Globalisierung prägt damit die Rahmenbedingungen des Interkulturellen Managements sehr nachhaltig und stellt besondere Anforderungen an Auswahl, Entwicklung und Einsatz von Führungskräften und Experten im globalen Umfeld sowie an die Führung multikultureller Belegschaften und Kooperationen. Im Kapitel »*Kulturverständnis als Erfolgsfaktor für Internationalisierung*« liegt der Schwerpunkt auf einem Vergleich unterschiedlicher Kulturdimensionen und deren Einfluss auf das Arbeitsleben.

Teil 1: Grundlagen zum Verständnis der Globalisierung

1 Globalisierung

»Der Flügelschlag eines Schmetterlings in Brasilien kann einen Tornado in Texas auslösen. Und das ist nicht nur abstrakte Theorie. Die globalisierte Wirtschaft von heute (...) ist so ein komplexes System geworden, in dem nicht vorhersagbare Dinge passieren, z. B. Finanzkrisen und eben Pandemien.«¹

1.1 Merkmale der Globalisierung²

Globalisierung bezeichnet einen »Prozess zunehmender Verbindungen zwischen Gesellschaften und Problembereichen dergestalt (...), dass Ereignisse in einem Teil der Welt in zunehmendem Maße Gesellschaften und Problembereiche in anderen Teilen der Welt berühren. Bei diesen Verbindungen ist erstens eine quantitative Zunahme, zweitens eine qualitative Intensivierung und drittens eine räumliche Ausdehnung feststellbar.«³ Ähnlich definiert Giddens Globalisierung als »Intensivierung weltweiter sozialer Beziehungen, durch die entfernte Orte durch Vorgänge geprägt werden, die sich an einem viele Kilometer entfernten Ort abspielen, und umgekehrt.«⁴ Zürn beschreibt Globalisierung als »das Entstehen einer Welt, deren Mitglieder durch unterschiedlichste Handlungszusammenhänge miteinander verbunden sind wobei die Bedeutung nationaler Grenzen abnimmt«⁵, wobei allerdings der Umfang grenzüberschreitender Transaktionen immer noch erheblich zwischen den Bereichen und auch im Hinblick auf verschiedene Staaten und Regionen variiert.

Der **KOF Globalisierungsindex** ist der am weitesten verbreitete Index zur Messung der Globalisierung. Er misst die ökonomische, soziale und politische Dimension der Globalisierung⁶, basierend auf folgender Definition: »Globalization describes the process

1 Piper, N. (2020) S. 17

2 Im Folgenden wird Globalisierung mit Internationalisierung gleichgesetzt. Zu einer möglichen Differenzierung siehe Kutschker, M., Schmid, S. (2011) S. 172 f

3 Woyke, W., Varwick, J. (2015) S. 148

4 Giddens, A. (1995) S. 85

5 Zürn, M. (2015) S. 5

6 Für weitere Indices zur Messung von Globalisierung siehe: Gygli, S. u. a. (2019) S. 574 f. Neben den vom KOF Globalisierungsindex verwendeten Dimensionen erhält bspw. der Maastricht Globalisierungsindex (MGI) noch die Dimension »Umwelt« gemessen als Anteil des ökologischen Fußabdrucks der Importe und Exporte an der Biokapazität. Siehe Figge, L., Martens, P. (2014)

of creating networks of connections among actors at intra- or multi-continental distances, mediated through a variety of flows including people, information and ideas, capital, and goods. Globalization is a process that erodes national boundaries, integrates national economies, cultures, technologies and governance, and produces complex relations of mutual interdependence.«⁷ Alle Dimensionen werden bei der Berechnung des Gesamtindex gleich gewichtet. Die nachfolgende Abbildung informiert über die Struktur des Globalisierungsindex. Rechts der Index, in dem die jeweiligen Subindikatoren in ihrer tatsächlichen Entwicklung (»de facto« also nach »Lage der Dinge«) gemessen werden (bspw. Ausländische Direktinvestitionen) und auf der linken Seite jener Index, für den die jeweiligen Subindikatoren nach den rechtlichen bzw. amtlichen Veränderungen (»de jure«), also Politikmaßnahmen und Bedingungen, die im Prinzip internationale Handelsströme und finanzielle Ströme sowie Aktivitäten erleichtern oder erschweren, bestimmt werden.

Globalization Index, de facto	Weights	Globalization Index, de jure	Weights
Economic Globalization, de facto	33.3	Economic Globalization, de jure	33.3
Trade Globalization, de facto	50.0	Trade Globalization, de jure	50.0
Trade in goods	38.8	Trade regulations	26.8
Trade in services	44.7	Trade taxes	24.4
Trade partner diversity	16.5	Tariffs	25.6
		Trade Agreements	23.2
Financial Globalization, de facto	50.0	Financial Globalization, de jure	50.0
Foreign direct investment	26.7	Investment restrictions	33.3
Portfolio investment	16.5	Capital account openness	38.5
International debts	27.6	International investment agreements	28.2
International reserves	2.1		
International income payments	27.1		
Social Globalization, de facto	33.3	Social Globalization, de jure	33.3
Interpersonal Globalization	33.3	Interpersonal Globalization	33.3
International voice traffic	20.8	Telephone subscriptions	39.9
Transfers	21.9	Freedom to visit	32.7
International tourism	21.0	International airports	27.4
International students	19.1		
Migration	17.2		
Informal Globalization, de facto	33.3	Informal Globalization, de jure	33.3
Used internet bandwidth	37.2	Television access	36.8
International patents	28.3	Internet access	42.6
High technology exports	34.5	Press freedom	20.6

Abb. 1.1: Struktur des KOF Globalisierungsindex⁸

⁷ Gygli, S. u. a. (2019), S. 546

⁸ Vgl. ebd. S. 545

Globalization Index, de facto	Weights	Globalization Index, de jure	Weights
Cultural Globalization, de facto	33.3	Cultural Globalization, de jure	33.3
Trade in cultural goods	28.1	Gender parity	24.7
Trade in personal services	24.6	Human capital	41.4
International trademarks	9.7	Civil liberties	33.9
Mc Donalds's restaurant	21.6		
IKEA stores	16.0		
Political Globalization, de facto	33.3	Political Globalization, de jure	33.3
Embassies	36.5	International organization	36.2
UN peace keeping missions	25.7	International treaties	33.4
International NGOs	37.8	Treaty partner diversity	30.4

Abb. 1.1: Struktur des KOF Globalisierungsindex – Fortsetzung

Die nachfolgende Abbildung zeigt die Entwicklung seit 1970. Deutlich sichtbar ist die rasante Zunahme der Globalisierung zwischen den Jahren 1990 und 2007. Nach der Weltfinanzkrise und der darauffolgenden Rezession 2008/09 hat die Dynamik tendenziell nachgelassen.

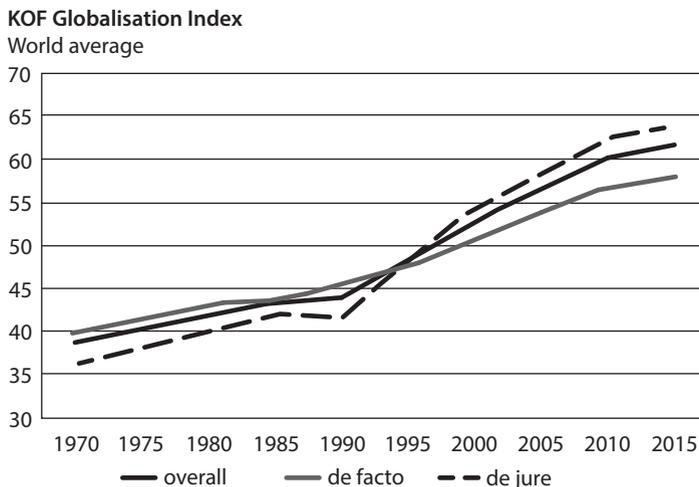


Abb. 1.2: Entwicklung der Globalisierung anhand des KOF Globalisierungsindex⁹

Die Schweiz, die Niederlande und Belgien, Schweden, das Vereinigte Königreich und Dänemark sind die insgesamt am stärksten globalisierten Länder weltweit (Stand

⁹ https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/dual/kof-dam/documents/Medienmitteilungen/Globalisierungsindex/Graphs_KOF_Globalisation_Index_2018_2.pdf (Abruf 13.08.21).

2017). Obgleich in die Festlegung der Dimensionen und ihrer Subindikatoren subjektive Elemente einfließen, zeigt der Maastrichter Globalisierungsindex ein ähnliches Ergebnis. An erster Stelle rangiert hier Belgien, vor den Niederlanden, der Schweiz, dem Vereinigten Königreich und Österreich (Stand 2012).

Die **ökonomische Globalisierung** kommt seit der Finanzkrise 2008 kaum noch voran, was vor allem an der Abschwächung des Handels liegt. Die internationalen Finanzflüsse haben dagegen bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen seit einigen Jahren wieder zugenommen. Auch die soziale Globalisierung stagniert seit einigen Jahren. Die Informationsflüsse gemessen etwa durch Patentanmeldungen oder Hochtechnologiehandel nahmen zu, bei der kulturellen Globalisierung zeigt sich hingegen ein leichter Abwärtstrend. Der Grad der politischen Globalisierung nimmt derweil weiter zu. Bei der ökonomischen Globalisierung liegt Singapur vor den Niederlanden und Belgien. Das Ranking der sozialen Globalisierung führt Luxemburg vor Monaco, Norwegen und der Schweiz an und der politische Globalisierungsindex sieht Frankreich vor Italien, Deutschland und Spanien.¹⁰

Schumann bezieht sich auf bestimmte Institutionen, wenn er unter Globalisierung vereinfacht die Verschmelzung von Märkten und Unternehmen versteht.¹¹ Im wirtschaftlichen Bereich zeigt sich die Globalisierung vor allem in der Internationalisierung der Märkte für Güter und Dienstleistungen, der Entstehung international integrierter Kapitalmärkte und Arbeitsmärkte sowie der Internationalisierung der Produktion.¹²

Internationalisierung der Märkte für Güter und Dienstleistungen

Kaum etwas veranschaulicht die Globalisierung so deutlich wie die steigende ökonomische Bedeutung des Außenhandels. Die nachfolgende Abbildung zeigt die Veränderung des Verhältnisses von Warenhandel und Weltwarenproduktion in den letzten Jahrzehnten. Demnach erhöhte sich der Welthandel, gemessen an den Warenexporten zu konstanten Preisen, seit 1960 um den Faktor 20,0 und die Weltwarenproduktion um den Faktor 7,5. Von den weltweit produzierten Waren ist auch ein immer größerer Teil für den Export bestimmt. Der Anteil des Warenexports am Welt-BIP lag 2019 bei mehr als einem Fünftel (21,5 %).

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise 2008/09 führte zum stärksten Rückgang des Warenhandels seit 1950 (real um 12,1 %). Dieser krisenbedingte Rückgang wurde inzwischen ausgeglichen. Die Außenhandelsquote, der prozentuale Anteil der Warenexporte und -importe am weltweiten BIP stieg von 19,0 % im Jahr 1970 bis zum Jahr 2019 auf über 43,5 %.¹³

10 Vgl. Grafikblatt_KOF_Globalisierungsindex_2019_de.pdf (Aufruf 31.01.21)

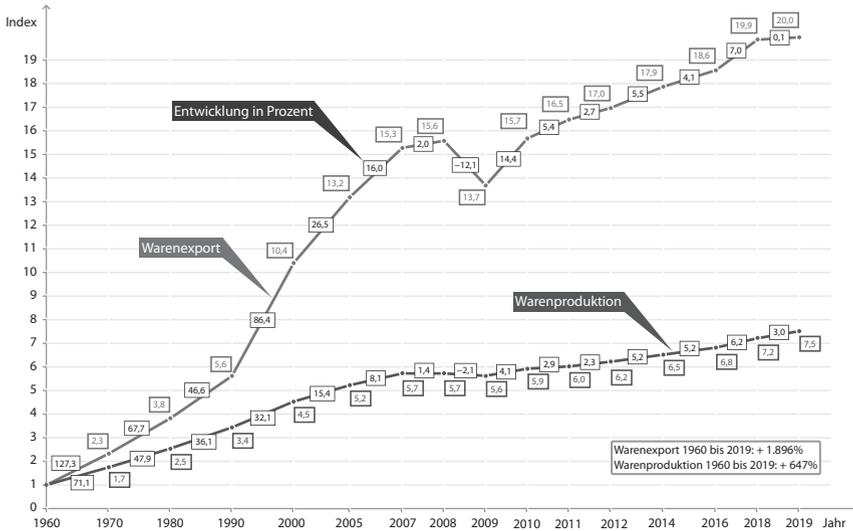
11 Vgl. Schumann, H. (1999) S. 122

12 Vgl. Koch, E. (2017) S. 31 ff

13 Vgl. ebd.

Entwicklung des grenzüberschreitenden Warenhandels

Index (1960 = 1), in konstanten Preisen, Entwicklung in Prozent, weltweit 1960 bis 2019



Quelle: World Trade Organization (WTO); World Trade Statistical Review 2020; eigene Berechnungen
Lizenz: Creative Commons by-nc-nd/3.0/de
Bundeszentrale für politische Bildung 2020

Abb. 1.3: Entwicklung des weltweiten Warenexports und der Warenproduktion (1960-2019)¹⁴

Die Entstehung international integrierter Kapitalmärkte

Traditionell waren die Finanz- bzw. Kapitalmärkte eng an die realökonomischen Vorgänge auf den Güter- und Dienstleistungsmärkten gekoppelt. Dies hatte zu einer weitgehend parallelen Entwicklung der Märkte geführt. Inzwischen hat sich aber die Geldsphäre von der Gütersphäre abgekoppelt.¹⁵ Die Finanz- bzw. Kapitalmärkte haben das größte Ausmaß der Globalisierung angenommen. Die Gründe hierfür sind vielfältig. Die rasante Verflechtung der Finanz- und Kapitalmärkte kann auf die Liberalisierung des Kapitalverkehrs,¹⁶ den verstärkten Technologieeinsatz und die steigende Bedeutung institutioneller Anleger zurückgeführt werden. Die zunehmende Staatsverschuldung vieler Länder und der große Finanzierungsbedarf vieler Unternehmen trugen ebenfalls dazu bei. Besonders explosionsartig ist zudem der weltweite Handel mit Finanzderivaten gewachsen. Sie werden sowohl als Absicherungsinstrumente als auch als Spekulationsinstrumente eingesetzt.¹⁷ Was den Kapitalmarkt be-

14 <https://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52543/entwicklung-des-warenhandels> (Abruf 13.08.21).

15 Vgl. Kutschker, M., Schmid, S. (2011) S. 163

16 Zu den bedeutendsten politischen Maßnahmen, die zur Öffnung der Kapitalmärkte beigetragen haben siehe Genkow, T. (2015) S. 69 ff

17 Vgl. ebd. S. 163 f

trifft, ist einer Studie der Beratungsfirma Ernst & Young zufolge jede zweite Aktie (55 %) der 30 Dax-Konzerne im Depot eines ausländischen Investors. Damit haben Internationale Investoren (insbesondere amerikanische Pensionsfonds) die Mehrheit an den DAX-Konzernen übernommen.

Internationalisierung der Produktion durch die Zunahme von ausländischen Direktinvestitionen

Die durchschnittlich pro Jahr getätigten Ausländischen Direktinvestitionen (ADI) haben sich bei einem Vergleich der Jahre 1970 bis 1979 mit den Jahren 2010 bis 2014 nahezu verfünffzigfach. Dabei hat die relative Bedeutung der ökonomisch entwickelten Staaten deutlich abgenommen. Von diesen Entwicklungen profitierten die ökonomisch sich entwickelnden Staaten sowie die Staaten Süd-Osteuropas und der GUS, wobei insbesondere Asien (ohne Japan) hervorzuheben ist. Unter den einzelnen Staaten sind die USA und China die wichtigsten Ursprungs- und Zielländer von ADI.

Ausländische Direktinvestitionen (ADI) pro Jahr

Zuflüsse (inward) und Abflüsse (outward) in absoluten Zahlen, Anteile in Prozent, Zeiträume 1970 bis 2014 (jeweils Jahresdurchschnitt)

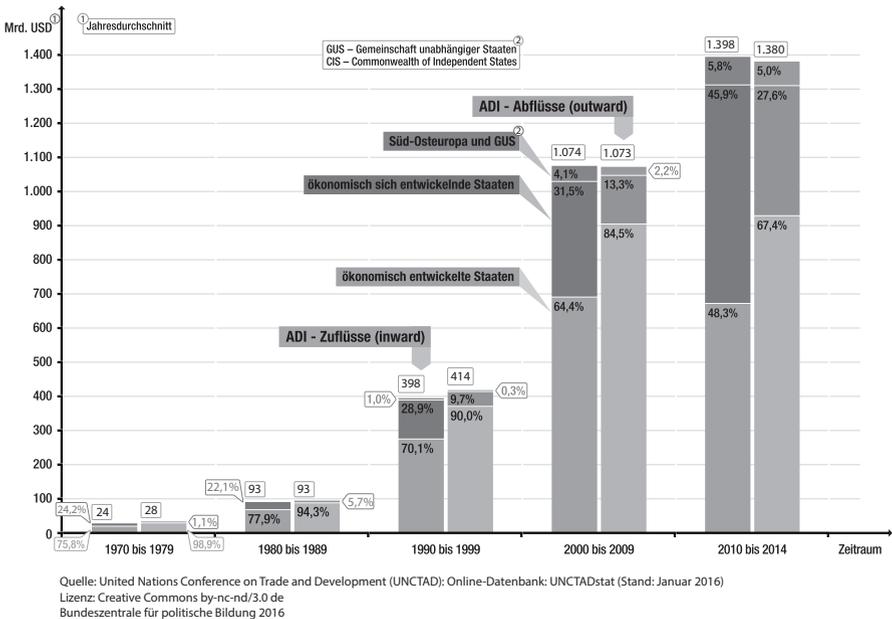


Abb. 1.4: Ausländische Direktinvestitionen nach Regionen¹⁸

18 <https://www.bpb.de/nachschlagen/zahlen-und-fakten/globalisierung/52575/auslaendische-direktinvestitionen-pro-jahr> (Abruf 13.08.21).

Rund 37 % aller weltweiten Exporte wurden 2015 durch ausländische Töchter internationaler Unternehmen realisiert. Die Aktivitäten der Direktinvestitionen sind mithin überdurchschnittlich stark auf den Weltmarkt ausgerichtet. Internalisiert werden in besonderem Maße grenzüberschreitende Transaktionen. Die Exporte können einen Absatzkanal darstellen oder sich auf innerbetriebliche Leistungen beziehen, die zu anderen Unternehmensstandorten zugeliefert werden.¹⁹

Entscheidend für die Internationalisierung sind die Produktion war bzw. ist die Herausbildung globaler Waren- und Produktionsketten.²⁰ Vor allem der große Fortschritt im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie ermöglicht es den Unternehmen, komplexe Produktions- und Dienstleistungsaktivitäten über weite Entfernungen mit deutlich geringeren Kosten als zuvor zu koordinieren und zu steuern. Große, vertikal integrierte Unternehmen konnten sich so auf ihre wertschöpfungsintensiven Kernkompetenzen konzentrieren und kosten- bzw. Know-how-intensive Teilaktivitäten an spezialisierte Zulieferer auslagern.²¹

Globale Warenketten (Global Commodity Chains) sind grenzüberschreitende vertikale Netzwerke, (Abnehmer-Zulieferer-Beziehungen), die sich um eine Ware oder ein Produkt herum gruppieren und die sich zwischen großen und kleinen Unternehmen sowie zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern spannen.²² In vereinfachter Unterscheidung lassen sich neben 1 herstellergesteuerten Warenketten (producer-driven commodity chains) zudem käufergesteuerte Warenketten (buyer-driven commodity chains) unterscheiden.

Herstellergesteuerte Warenketten finden sich häufig in kapital- und technologieintensiven Bereichen. Meist werden diese Ketten von oligopolistischen Unternehmen auf der Stufe der Produktion gesteuert und kontrolliert. Aufgrund ihrer dominierenden Machtposition kontrollieren diese Unternehmen (z. B. Volkswagen) sowohl Unternehmen auf vorgelagerten Ebenen (bspw. Rohstoff- und Vorleistungslieferanten), als auch Unternehmen auf nachgelagerten Wertschöpfungsstufen (Distribution und Handel).²³

Käufergesteuerte Warenketten finden sich häufig in arbeitsintensiven Konsumgüterindustrien. Käufer sind hier große Einzelhandelsketten (z. B. Wal-Mart oder Aldi) und Markenproduzenten (z. B. Nike) aus den Industrieländern. Sie verfügen kaum noch über eigene Produktionskapazitäten, sondern entwerfen und vermarkten nur noch ihre Produkte.

Werden die globalen Wertschöpfungsketten nicht nur von der Unternehmensstrategie bestimmt, sondern berücksichtigt man auch die Einbindung der Unternehmen in Strukturen und Institutionen der Wirtschaft und Gesellschaft, handelt es sich

19 Vgl. Bleuel, H.-H. (2017) S. 63

20 Ende des zweiten Jahrzehnts erfolgte zwei Drittel des internationalen Handels innerhalb globaler Wertschöpfungsketten. Im Jahr 2001 betrug der Anteil rund 60 %. Vgl. Dollar, D. (2019) S. 50 ff

21 Vgl. Holz, M. u. a. (2016) S. 4

22 Vgl. Giese, E. u. a. (2011) S. 150 ff; Holz u. a. (2016) S. 8

23 Vgl. Holz, M. u. a. (2016) S. 13

um globale Produktionsketten bzw. Produktionsnetzwerke. Dabei umfasst der Begriff »Institutionen« nicht nur formale Organisationen mit Akteursqualität (Welthandelsorganisation, Nationalstaaten, Internationale Nichtregierungsorganisationen, Gewerkschaften usw.), sondern auch normgeleitete, regelgebundene Handlungsmuster bis hin zu kulturell bedingten Gewohnheitsrechten.²⁴

Beispiel: Staatliche Beeinflussung globaler Netzwerke

Ein Beispiel für eine gelungene staatliche Beeinflussung globaler Produktionsnetzwerke zugunsten heimischer Wirtschaft stellt die chinesische Automobilindustrie dar. Der chinesische Staat verfügt über eine starke Verhandlungsposition gegenüber ausländischen Investoren, da er den Zugang zu einem enorm großen, wachsenden Markt kontrolliert. Local-Content-Vorschriften und Joint-Venture-Regelungen führten dazu, dass ausländische Automobilhersteller bei einem Engagement in China gezwungen waren (werden), mit lokalen Unternehmen zusammenzuarbeiten und Zuliefernetzwerke vor Ort aufzubauen.²⁵

Die Entstehung internationaler Arbeitsmärkte

Auch die Arbeit ist im Zuge der Internationalisierungsprozesse und des Ausbaus weltumspannender Netzwerke mobiler geworden. Dies ist u. a. eine Antwort darauf, dass Arbeit von gleicher Qualität in verschiedenen Ländern sehr unterschiedlich entlohnt wird. Unter den Bedingungen der Globalisierung wird das Wissen um die Einkommensunterschiede auch überall verbreitet und zudem haben sich die Mobilitätskosten verbilligt. Zum anderen führte und führt der Fachkräftemangel in einigen Ländern zu einer erhöhten Mobilität von qualifizierten Arbeitskräften und Führungsnachwuchs weltweit.²⁶ Allerdings ist die Migration von Arbeitskräften in ihrem quantitativen Ausmaß bislang hinter den Entwicklungen anderer Märkte zurückgeblieben.²⁷

1.2 Ursachen der Globalisierung

Ursächlich für die zunehmende internationale Verflechtung sind hauptsächlich der technologische Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie die Reduzierung der Transportkosten.²⁸ **Der technologische Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnologie** ermöglicht es, dass alle Informa-

24 Vgl. Giese, E. u. a. (2011) S. 165 f

25 Vgl. ebd. S. 165. Eine ausführlichere Darstellung bietet Dollar, D. (2019) S. 50 ff

26 Vgl. Kruber, K.-P. u. a. (2008)

27 Zu den Entwicklungen grenzüberschreitender Arbeitsmigration vgl. Dieter, H. (2017) S. 21 f

28 Vgl. Koch, E. (2014) S. 27 ff

tionen jederzeit für alle – zumindest theoretisch – verfügbar sind und dadurch der weltweite Austausch von Ressourcen zwischen Unternehmen sowie innerhalb von Unternehmen erleichtert wird. Die Digitalisierung bringt nicht nur eine zunehmende Vernetzung von Mensch und Maschine sowie von Herstellern und Kunden mit sich, sondern macht auch die Logistik entlang weltweiter Lieferketten effizienter. Sämtliche für die Produktion und den Handel relevanten Daten können elektronisch gesammelt und allen Teilnehmern gleichzeitig zur Verfügung gestellt werden. Maschinen erkennen selbständig den Bedarf an zu verarbeitenden Komponenten, an Containern angebrachte Sensoren liefern wichtige Informationen zum Transportverlauf.

Vor allem auch die enormen internationalen Kapitalströme wären ohne die neuen Kommunikationstechniken nicht denkbar. **Die Reduzierung der Transportkosten** wirkt sich vor allem auf die für den Welthandel bedeutende Luft- und Schifffahrt aus. Erwähnenswert ist hier insbesondere auch die Erfindung der Container als Transportmittel.²⁹ Container schützen die Waren besser – wodurch die Versicherungskosten sanken – und sie ermöglichen eine schnellere Verladung sowie große Einsparungen bei Abfertigung, Lagerung und Verpackung.

Der Abbau von Handelsbeschränkungen sowie die umfassende Etablierung von regionalen Wirtschaftsräumen gelten als weitere Treiber der Globalisierung. So fanden vor allem über die letzten Jahrzehnte hinweg unter der Ägide des GATT bzw. seit 1994 der Welthandelsorganisation (WTO) zahlreiche Aktivitäten statt, um den **Abbau von Handelsbeschränkungen** zu fördern. Über insgesamt acht Verhandlungsrunden – wobei der sog. Uruguay Runde (1986-1994) besondere Bedeutung zukommt – kam es zu einem massiven Abbau der Zölle. Beispielsweise wurden die durchschnittlich deutlich zweistelligen Zölle der Nachkriegszeit mit der Uruguay-Runde schrittweise auf weniger als 4 % reduziert. Dies senkte die Kosten und machte ausländische Beschaffungs- und Absatzmärkte für die Unternehmen leichter zugänglich. Bedeutsamer einzuschätzen ist jedoch, dass die internationalen Vereinbarungen auf multinationaler Ebene »Spielregeln« und deren Überwachung formulierten, die von nahezu allen Ländern akzeptiert wurden und so den internationalen Handel möglichst frei von Beschränkungen hielten. Die nachfolgende Abbildung fasst die Verhandlungsrunden zusammen. Wie aus der Abbildung ersichtlich stieg die Verhandlungsdauer mit der Anzahl der teilnehmenden Länder und der Themenvielfalt. Die Doha-Runde wurde zwischenzeitlich als gescheitert erklärt.

Von den diversen **Erklärungsansätzen für Handel** bieten sich vor allem die neueren Ansätze an, um die Motive des beschleunigten Abbaus der Handelsbeschränkungen zu verstehen. Traditionelle Ansätze erklären im Wesentlichen den interindustriellen Handel. Dieser Handel wird zwischen Ländern abgewickelt, die sich vor allem darin unterscheiden, dass sie unterschiedliche Waren zum Tausch anbieten und/oder aufgrund von Kostenunterschieden bei der Herstellung der Güter eine (Teil-)Spezialisierung sinnvoll erscheinen lassen. Klare Unterschiede gibt es zwischen

29 Vgl. hierzu die Ausführungen in Bleuel, H.-H. (2017) S. 22 f

Industrieländern und den weniger entwickelten Ländern. Hier werden komplexe Industriegüter gegen Rohstoffe, Halbfabrikate und einfache Industriegüter gehandelt.

GATT/WTO (ab 1995) Verhandlungsrunden		Gegenstand der Verhandlungen	teilnehmende Länder	Durchschnittliche Zollsenkung in %
1947	–	Zölle	23	35
1949	Annecey-Runde	Zölle	13	2
1951	Torquay-Runde	Zölle	38	3
1956	Genf-Runde	Zölle	26	2
1960 – 1961	Dillon-Runde	Zölle	26	7
1964 – 1967	Kennedy-Runde	Zölle, Preisdumping	62	35
1973 – 1979	Tokio-Runde	Zölle, nicht-tarifäre Handelshemmnisse*, Rahmenabkommen	102	34
1986 – 1994	Uruguay-Runde	umfassende Reformen, Gründung der WTO	123	40
seit 2001	Doha-Runde	bessere Einbindung der Entwicklungs- und Schwellenländer in den Welthandel	153	?

*z.B. Subventionen, mengenbezogene Ein- und Ausfuhrbeschränkungen
Quelle: Bundesministerium for Wirtschaft und Technologie

Abb. 1.5: Verhandlungsrunden GATT/WTO

Neuere Erklärungsansätze beziehen sich auf den Handel gleichartiger Güter zwischen den Industrieländern (sog. **intraindustrieller Handel**). Der Handel von gleichartigen Produkten zwischen industrialisierten Ländern wird u. a. erklärt durch die Ausnutzung steigender Skalenerträge bei gleichzeitigem Auftreten von monopolistischer Konkurrenz als dominierender Marktform sowie der gewünschten Produktvielfalt der Konsumenten.

Ein Grund für Handel ist die **Nichtverfügbarkeit von Gütern und Produktionsfaktoren**. Ursächlich hierfür können natürliche Gegebenheiten sein, wie bspw. das Klima, mangelnder Zugang zu Rohstoffen oder das Fehlen von Know-how. **Kostendifferenzen** bei der Herstellung der Güter sind ein weiteres wesentliches Argument für Handel zwischen den Staaten. Bei absoluten Kostenvorteilen – ein Land kann ein Gut mit geringeren Kosten produzieren als die Konkurrenz – soll sich jedes Land auf die Produktion derjenigen Güter und Dienstleistungen spezialisieren, die es am preiswertesten herstellen kann.

Bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts zeigte David Ricardo in einem Zwei-Güter-Zwei-Länder-Modell auf, dass sich Handel zwischen zwei Ländern auch dann lohnt, wenn ein Land bei beiden Gütern absolute Kostenvorteile besitzt. Das mit diesem **Theorem der komparativen Kostenvorteile** begründet bis heute noch größtenteils