

noch eine massenhafte Erscheinung. Die von den meisten osteuropäischen Ländern angestrebte Eingliederung in die Europäische Union wird dazu zwingen, auch erneut massenhaft Arbeitskräfte freizusetzen.

Jörg Roesler

**Hartmut Berg (Hrsg.), Globalisierung der Wirtschaft: Ursachen – Formen – Konsequenzen, Duncker & Humblot, Berlin 1999 (= Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 263), 206 S.**

**Wolfram Fischer, Expansion – Integration – Globalisierung. Studien zur Geschichte der Weltwirtschaft, hrsg. von Paul Erker/Heinrich Volkmann, Vandenhoeck & Ruprecht Göttingen 1998 (= Kritische Studien zur Geschichtswissenschaft, Bd. 125), 286 S.**

In der öffentlichen Debatte wird das Phänomen der Globalisierung häufig als Beschleunigung des Geschichtsprozesses sowie Verschärfung und Ausweitung des Wettbewerbs gedeutet. Individuen, aber auch Gemeinschaften müßten folglich ihre Flexibilität erhöhen, um mit dem Entwicklungstempo Schritt halten zu können. Dabei scheint es besonders problematisch, daß sich politische Strukturen und soziale Verhaltensweisen viel langsamer wandeln als die Verhältnisse in „der Wirtschaft“, worunter nicht nur multinationale Konzerne, sondern auch ganz alltägliche Arbeitswelten verstanden werden sollten. Insofern sind also Ökonomen, aber auch (Wirtschafts-) Historiker in besonderem Maße aufgefordert, uns über die Ursachen, Formen

und Konsequenzen der Globalisierung aufzuklären.

Der wirtschaftspolitische Ausschuß des Vereins für Socialpolitik hat sich 1998 mit diesem Problem befaßt. Aus den Themen der acht Referate sollen hier die Fragen herausgegriffen werden, die m.E. von allgemeinem Interesse sind: Wie bestimmt man eigentlich „internationale Wettbewerbsfähigkeit“? Welche Konsequenzen hat die Globalisierung für die Handlungsspielräume nationaler Wirtschaftspolitik sowie speziell für die Sozialstandards? Wie sollten die immobilen Produktionsfaktoren, also vor allem große Teile des Humankapitals, auf die Globalisierung reagieren?

*Renate Ohr* nennt in ihrem Beitrag drei grundsätzliche Möglichkeiten, mit denen die Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften bewertet wird. Indikatoren des traditionellen Maßstabes, der Absatzfähigkeit („Ability to sell“), wie das Leistungsbilanzsaldo, die Terms of Trade oder Weltmarktanteile, hält sie für eher ungeeignet, da sie mit der Einkommensentwicklung im Inland nicht korrelieren. Das modernere Gegenstück, die „Ability to attract“, insbesondere die Anziehung von ausländischen Direktinvestitionen als Ausdruck der Standortqualität, muss unter Berücksichtigung des Entwicklungsniveaus der Geber- und Empfängerländer bewertet werden. Die Innovationsfähigkeit („Ability to innovate“) wäre sicher der beste Indikator, ist aber schwer operationalisierbar. Messungen der Aufwendungen für Forschung und Entwicklung oder der Anzahl der erteilten Patente können nur Hilfsgrößen liefern. So sagen schließlich Arbeitsproduktivität und Pro-Kopf-Einkommen noch am meisten über die

Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft aus.

*Wolf Schäfer* und *Theresia Theurl* stellen fest, daß die Globalisierung einen Wettbewerb der nationalstaatlichen Regulierungssysteme hervorruft, der aber nicht als „race to the bottom“ abläuft und trotz aller Konvergenztendenzen nicht zu einer weltweit einheitlichen Ordnungspolitik führen wird. Schließlich habe auch das potentiell mobile Kapital ein Interesse an öffentlichen Leistungen, die allerding's möglichst effektiv erbracht werden sollen. Geschieht dies nicht, erfolgt ein Standortwechsel in ein den Präferenzen des Unternehmens besser entsprechendes ordnungspolitisches Regime. Eine derartige Exit-Reaktion müßte nach der Marktlogik neoliberale Reformen vortreiben, was jedoch angesichts der mannigfachen Unvollkommenheiten der Konkurrenz auf politischen Märkten meist ausbleibt. Reformunwillige Wähler, Privilegien verteidigende Interessengruppen, supranationale Umverteilungsbürokratien verhindern häufig Anpassungsprozesse. Daher ist der Zusammenhang zwischen „Globalisierung und der Durchführung der notwendigen Reformen ... keinesfalls zwingend“ (S. 44). *Theurl* fordert, daß zunächst ein neuer Gesellschaftsvertrag geschlossen werden muss, „mit dem sicher gestellt werden kann, daß die Bereitstellung der Güter Sicherheit, Gerechtigkeit und Solidarität nicht gleichzeitig die Basis für ihre Finanzierung zerstört“ (S. 44).

*Norbert Berthold* und *Jörg Hilpert* sowie *Siegfried E. Franke* widmen sich den Themen „Sozialstandards unter globalem Druck“ und „Sozialdumping durch Schwellenländer“. Frankes Beitrag zeichnet sich durch den Versuch aus, die Notwendigkeit weltweiter So-

zialstandards humanitär, entwicklungs- und wettbewerbspolitisch zu begründen. Er weist auch auf den Zusammenhang von niedrigen Sozialstandards und autoritärer Herrschaft sowie auf die im Westen häufig übersehene Bedeutung der Daseinsvorsorge bzw. der kommunalen Infrastruktur hin. In diesem Bereich hält er eine „behutsame“ Einflußnahme durch die Industriestaaten für nützlich. Sanktionen gegen Produkte und „plumpe Forderungen, die oft ihre protektionistische Absicht kaum verbergen können“, werden hingegen meist als sozialimperialistische Bevormundung empfunden und sind daher eher kontraproduktiv (S. 177).

*Berthold* und *Hilpert* machen es sich demgegenüber recht leicht, indem sie durch Modelle und einige Beispiele „beweisen“, daß „ökonomisch sinnvolle“ Sozialstandards, worunter sie solche verstehen, die Marktunvollkommenheiten beseitigen, auch unter den Bedingungen verstärkten Außenhandels bewahrt werden können. Im übrigen könnten „die Bürger eines Landes ... ihre Sozialstandards weiter nach den eigenen Präferenzen wählen, sie müssen nur dafür bezahlen“ (S. 153). Unternehmerverhalten und Politikwettbewerb bleiben hier ausgeblendet. Der Außenhandel gilt als stets und überall wohlfahrtsmaximierend, obwohl etwa Paul Krugman jüngst gezeigt hat, daß Kernländer und Peripherie in verschiedenen Phasen unterschiedliche Gewinne erzielen und einzelne Gruppen von Wirtschaftssubjekten zu den Verlierern zählen müssen. Diese Frage nach den Gewinnern und Verlierern im globalen Maßstab wird übrigens im Band leider nur beiläufig behandelt (*Theurl*, S. 41).

Einig sind sich alle Autoren, daß Globalisierung in den Industrieländern

des „Nordens“ zu Lasten der einfachen Arbeit geht. Auf den mehr oder weniger flexiblen Arbeitsmärkten sind daher vorrangig unqualifizierte Arbeitskräfte von Reallohnseinbußen (USA) oder von Arbeitslosigkeit (West- und Mitteleuropa) betroffen. *Friedrich L. Sell* plädiert daher in seinem Aufsatz über Anforderungen an immobile Produktionsfaktoren für einen Zwang zur Weiterbildung analog dem Sozialversicherungsprinzip (S. 103). Dieses Instrument scheint mir aber nicht nur antiquiert, sondern auch eher ineffizient zu sein, zumal das Problem weniger in der mangelnden Bereitschaft der Arbeitnehmer liegt. Flexibilisierung bedeutet in diesem Fall, daß lebenslanges Lernen auch außerhalb einiger weniger großer und/oder öffentlicher Unternehmen und nicht nur für das gehobene Management parallel zur Teilnahme am Arbeitsprozeß möglich sein muß.

Weitere Beiträge beschäftigen sich mit „Intra-Firmenhandel und Protektionismus“ (*Rolf H. Hasse*) sowie „Kapitalmarktintegration, Zinsvolatilität und gewerblicher Kreditnachfrage“ (*Horst Gischer*).

Besonders im Aufsatz von *Theurl* klingt an, daß sich in vielen Bereichen die Globalisierung (noch?) gar nicht vollzogen hat (S. 31 f.). Nach wie vor existieren große regionale Preisunterschiede. In allen Staaten werden inländische Kapitalanlagen bevorzugt, was sich in einer hohen Korrelation zwischen Ersparnissen und Investitionen in den Ländern und einem niedrigen Anteil von Ausländern an den Direktinvestitionen in den größten Industriestaaten ausdrückt. Verlagerungen von Produktionsstätten resultieren trotz des konstatierten Wettbewerbs der Regulierungssysteme immer noch mehrheit-

lich aus absatzstrategischen Motiven. Forschungs- und Entwicklungsabteilungen multinationaler Konzerne befinden sich meist im Mutterland. Vor allem aber sind die Arbeitsmärkte nicht annähernd integriert. *Schäfer* betont, daß der Prozeß der Globalisierung „keineswegs eine Neuerscheinung ist“ und verweist auf die Periode der „Internationalisierung der Märkte“ zwischen 1850 und 1914, „in der z.B. Großbritannien fast die Hälfte seiner heimischen Ersparnis in Übersee anlegte“ (S. 9).

Wenn man also den Stellenwert des gegenwärtigen „Trends“ zur Globalisierung einschätzen will, ist eine historische Betrachtungsweise unabdingbar. Die deutsche wirtschaftshistorische Forschung hat hier leider nicht viel anzubieten.<sup>1</sup> Seit dem Buch von Hans Pohl aus dem Jahre 1989 ist keine einschlägige Monographie mehr erschienen.<sup>2</sup> Dies ist auch deshalb bedauerlich, weil die Wirtschaftsgeschichte im Rahmen einer anthropologisch orientierten Geschichtswissenschaft, in der Wirtschaft häufig nur noch als einer neben zahlreichen anderen Lebensbereichen angesehen wird, einen schweren Stand hat.<sup>3</sup>

In der von *Paul Erker* und *Heinrich Volkmann* herausgegebenen Sammlung von Aufsätzen *Wolfram Fischers* wird man zwar keine explizite Argumentation zur Globalisierungsdebatte finden. *Fischer* gehört zwar zu den wenigen deutschen Wirtschaftshistorikern, die sich immer wieder mit der Entwicklung der Weltwirtschaft befaßt haben. Aber allein neun der 14 Aufsätze stammen aus der Zeit zwischen 1978 und 1985, als es die Diskussion über „Globalisierung“ noch nicht gab. Dennoch ist die Aufnahme von „Globalisierung“ in den Buchtitel wohl nicht

nur eine Werbemaßnahme der Herausgeber gewesen. Insbesondere für die Periode zwischen 1850 und 1914 lassen sich viele Analogien zum aktuellen Globalisierungsprozeß, dessen Reichweite ja noch gar nicht abzuschätzen ist, feststellen. Das betrifft zunächst die reine Quantität der Veränderungen. Immerhin stieg das Volumen des Welthandels zwischen 1800 und 1913 um das 25-fache, die Weltproduktion dagegen nur auf das 2,2-fache (S. 41). Die Intensivierung von Marktbeziehungen und die Erschließung neuer Märkte, die Beschleunigung im Kommunikationssystem, das Wachstum des Kapitalverkehrs und die damit verbundene Entwicklung neuer Finanzierungstechniken, aber auch die Widerstände der vermeintlichen oder tatsächlichen Verlierer des Integrationsprozesses weisen mitunter erstaunliche Parallelen zur Gegenwart auf. Darüber hinaus zeigen *Fischers* Analysen der Weltwirtschaft im 20. Jh., daß sich viele grundlegende Strukturen der Zeit vor 1914 auch danach nicht veränderten oder nach 1945 wiedererstanden.

Dies soll hier an einem Aspekt erläutert werden, der *Fischer* immer wieder beschäftigt hat. Die enormen Veränderungen der politischen Landkarte im Zeitalter des „Imperialismus“ zwischen 1870 und 1914, etwa die Aufteilung des gesamten afrikanischen Kontinents innerhalb von zwei Jahrzehnten, verschleiern häufig den Blick auf die Tatsache, daß der Handel zwischen den Industrienationen absolut am stärksten gewachsen ist. So fiel Europas Anteil am Welthandel trotz des Aufstiegs der USA von 1850 bis 1913 nur von 67 auf 62 Prozent. Natürlich entwickelten sich einige außereuropäische Länder zu wichtigen Lieferanten

von Lebensmitteln und Rohstoffen. Aber die größten Rohstoffproduzenten waren die Industriestaaten selbst. Dies änderte sich übrigens auch im 20. Jh. nur im Falle einiger seltener Materialien sowie beim Öl. Es gab also im 19. Jh. zahlreiche Regionen, die nur in geringem Maße oder nur in sehr speziellen Bereichen in die Weltwirtschaft einbezogen wurden. Letztere werden oft bis heute durch eine „dual economy“ geprägt. Insofern ist es auch nicht verwunderlich, daß die Eisenbahnen „weniger der Erweiterung der Dimension des internationalen Handels und Verkehrs als der Verdichtung innerhalb des Kerns der atlantischen Weltwirtschaft“ dienten (S. 40). Die aktuelle Kommunikationsrevolution hat bislang zur Erschließung der peripheren Räume in Afrika, Lateinamerika und Asien ebenfalls wenig beigetragen. Erneut werden nur einzelne Schwellenländer den Europäern und Nordamerikanern etwas näher rücken. Viele von ihnen waren, wie Indien, bereits im 19. Jh. in die Weltwirtschaft integriert.

*Fischer* hält übrigens nichts von imperialismustheoretischen Begründungen für die Entstehung und den Fortbestand der Ungleichheit zwischen Nord und Süd und sieht mit David Landes den zentralen Lösungsweg des Problems in der „Diffusion of knowledge“ (S. 139). Er weist auch darauf hin, daß es nicht in erster Linie um Industrialisierung, sondern zunächst um eine Erhöhung der Arbeitsproduktivität in der Landwirtschaft gehen muss, die in Asien und Afrika nach wie vor deutlich unter dem Niveau Europas am Vorabend der Industriellen Revolution liegt. Dem kann man sicher zustimmen. Mindestens irreführend ist jedoch *Fischers* These von dem „für eine moralische Betrachtung unauflösliehen

Widerspruch ..., daß der humanste dieser [westlichen] Einflüsse, die Verbesserung der medizinischen Versorgung, zugleich am meisten zur Aufrechterhaltung der wirtschaftlichen Nöte der [Entwicklungs-] Länder beigetragen hat“ (S. 158). Das bevölkerungspolitische Dilemma liegt doch wohl eher in der anhaltend hohen Natalität und nicht in der Absenkung der Mortalität. Daher handelt es sich hier auch nicht um einen „Teufelskreis der Entwicklungspolitik“ (S. 159), sondern einen Circulus vitiosus der gesellschaftlichen Rückständigkeit.

Da *Fischer* in den meisten Artikeln langfristige Trends der weltwirtschaftlichen Entwicklung betont, sind seine Ausführungen häufig auch heute noch sehr aktuell. Dies liegt aber auch daran, daß es ihm nicht um die Überprüfung wirtschaftstheoretischer Modelle mit der Hilfe historischer Daten geht. *Fischers* Fragestellungen werden fast immer „von aktuellen ökonomischen Problemen und wirtschaftspolitischen Diskussionen angestoßen bzw. auf diese zurückbezogen“, wie die Herausgeber zutreffend hervorheben (S. 8), wobei ihm die historische Perspektive eher davor bewahrt, vorschnelle Schlüsse zu ziehen. Schließlich deuten die Jahre nach 1879 an und die Jahre nach 1918 beweisen, daß die Staaten nicht automatisch eine in der Theorie grundsätzlich wohlfahrtsteigernde Liberalisierung des Außenhandels betreiben. Im Zusammenhang mit den Themen des eingangs besprochenen Buches ist außerdem zu erwähnen, daß die Kausalzusammenhänge zwischen Wissenschaft, Technik und Wirtschaft durchaus nicht eindeutig sind, wie *Fischer* anhand verschiedener Innovationshistorien aufzeigt. Mit der trotz sich verschlechternder Terms of trade

wachsenden Exportkraft Deutschlands zwischen 1900 und 1914 liefert er einen historischen Beleg für die von Renate Ohr vorgelegte skeptische Einschätzung der Erklärungskraft dieses Indikators.

Generell betont *Fischer* die Bedeutung institutioneller Faktoren für wirtschaftlichen Erfolg oder Mißerfolg, etwa der Rationalisierung des Rechts für den Aufstieg Japans oder der durchaus eigennützig motivierten Kooperation zwischen London und Paris zur Aufrechterhaltung der Währungsstabilität in der Zeit des Goldstandards. Er hat bereits in den 1970er Jahren auf die große Bedeutung der jeweiligen Wirtschaftspolitik der USA für die so unterschiedlichen ökonomischen Entwicklungen nach den beiden Weltkriegen hingewiesen. Besonders sympathisch und Ausdruck seiner wissenschaftlichen Redlichkeit ist, daß *Fischer* nicht den Eindruck erweckt, diese Phänomene vollständig erklären zu können, was wohl tatsächlich unmöglich ist.

Obwohl alle Beiträge bereits an anderer Stelle erschienen sind, hat die anlässlich des 70. Geburtstages von Wolfram Fischer erschienene Aufsatzsammlung mehr Aufmerksamkeit verdient, als es bei vergleichbaren Ehrengaben häufig der Fall ist. Sie beinhaltet außerdem eine beeindruckende Liste von Fischers Veröffentlichungen. Die einzelnen Beiträge erhielten zum Teil aktualisierte Fußnoten, wurden also offenbar noch einmal redigiert.

Zwei Fehler hat man übersehen: Die Angaben der Geburtenraten afrikanischer Länder auf S. 157 sind keine Prozentbeträge, sondern stellen die Anzahl der jährlichen Geburten pro Tausend Einwohner dar. Auf S. 129 wurden, wie schon im Original von

1978, Tahiti und Haiti verwechselt. Die Welt ist wohl einfach zu groß, um solche Fehler gänzlich zu vermeiden.

Uwe Müller

- 1 Dies scheint aber für die deutsche Geschichtswissenschaft generell zu gelten. Der Aachener Historikertag hat jedenfalls trotz des Mottos „Eine Welt – eine Geschichte?“ relativ wenig Weltgeschichtliches geboten.
- 2 H. Pohl, *Aufbruch der Weltwirtschaft: Geschichte der Weltwirtschaft von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ersten Weltkrieg*, Stuttgart 1989.
- 3 Nur nebenbei sei bemerkt, daß diese bei der Aufwertung bislang zweifellos unterbelichteter Untersuchungsfelder wahrscheinlich nur schwer zu vermeidende Nivellierung zu Lasten der Analyse ökonomischer und sozialer Strukturen kaum als adäquate Reaktion der Geschichtswissenschaft auf die Globalisierung anzusehen ist.