

Globalisierung der Wirtschaft: Erscheinungsformen, Ursachen und Folgen*

I. Problemstellung

Globalisierung ist seit einigen Jahren das dominante Thema in der wirtschaftspolitischen Auseinandersetzung in Deutschland. Der Buchmarkt wird geradezu überschwemmt mit Publikationen über Ursachen und Folgen der Globalisierung, wobei Ökonomen, Soziologen und Politologen gleichermaßen produktiv sind. Sogar Bundespräsident und Bundeskanzler haben sich im Sommer 1999 in Antrittsrede bzw. Regierungserklärung zur Globalisierung geäußert. Und wie bei breit diskutierten Themen üblich, stehen sich die Auffassungen ziemlich kontrovers gegenüber. Die einen sehen in der Globalisierung eine wesentliche Ursache für die hohe Arbeitslosigkeit, sie befürchten Sozialabbau und Steuerflucht; manche erwarten sogar eine Aushöhlung der staatlichen Souveränität und eine Beeinträchtigung der demokratischen Ordnung (z.B. Martin und Schumann 1996). Andere erhoffen sich von der Globalisierung ein Aufbrechen der institutionellen Verkrustungen, eine Befreiung aus den Fesseln der staatlichen Überreglementierung und der übermäßigen Besteuerung. Die Globalisierung, so wird postuliert, öffnet das Tor zu einem weiteren Anstieg des Wohlstands.

Die folgenden Seiten informieren in der gebotenen Kürze über die Erscheinungsformen, Ursachen und Folgen der Globalisierung. Dabei sollen vor allem die empirischen Fakten dargelegt werden.

II. Erscheinungsformen

Im volkswirtschaftlichen Sinn meint Globalisierung zunächst nichts weiter als die Intensivierung der ökonomischen Austauschbeziehungen zwischen den Staaten, ermöglicht durch die verstärkte Durchlässigkeit der Grenzen. Viele NationalökonomInnen sehen in der zunehmenden Öffnung der einzelnen Volkswirtschaften die wichtigste ökonomische Veränderung der letzten Jahrzehnte.

Der wirtschaftliche Austausch zwischen den Staaten besteht von alters her vor allem im Warenhandel. Export und Import haben das Güterangebot auf den nationalen Märkten verbreitert und den Wohlstand erhöht. Freihandelspolitik hat dies begünstigt, während Kriege und Protektionismus den internationalen Handelsbeziehungen stets geschadet haben.

Der Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg war in der westlichen Welt eng verbunden mit der Liberalisierung der Märkte durch schrittweise Beseitigung der Handelshemmnisse und das Entstehen supranationaler Zusammenschlüsse, wie etwa der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Zollsenkungsrunden im Rahmen des GATT ließen den durchschnittlichen Zollsatz der Industrieländer zwischen 1950 und 1980 von 40 % auf 8 % sinken. In der WTO-Konferenz von 1997 wurden weitere Zollsenkungsschritte vereinbart. Diese Politik hat den Welthandel beflügelt: Allein in den 90er Jahren sind die Weltexporte pro Kopf um rund 50 % gestiegen. Der Weltexport an Waren hat einen jährlichen Betrag von 7.000 Milliarden US-\$ erreicht.

* Vortrag im Rahmen des Collegium Gissenum der Justus-Liebig-Universität Gießen am 7. 7. 1999.

Bemerkenswert ist daran, daß die Welthandelsströme in den zurückliegenden zwei Jahrzehnten schneller gewachsen sind als die weltweite Produktion, also die Summe der Bruttoinlandsprodukte. Zwischen 1950 und 1996 hat die Weltproduktion jahresdurchschnittlich um 4 %, der Welthandel um 6,5 % zugenommen. Dies ist ein Beleg für die Intensivierung der Austauschbeziehungen zwischen den Staaten. Auch der grenzüberschreitende Dienstleistungsverkehr, der u. a. den Reiseverkehr, die Transportleistungen, Versicherungs- und Finanzdienstleistungen sowie technische Dienstleistungen (z. B. Lizenzverkehr) umfaßt, hat sich in den letzten Jahrzehnten kontinuierlich erhöht.

Besonders eindrucksvoll ist die Globalisierung auf den Finanzmärkten. Die Anteile der großen Aktiengesellschaften werden an vielen internationalen Börsen notiert. Die Emission von Anleihen auf internationalen Finanzmärkten hat sich seit 1980 etwa verzehnfacht. Die börsentäglichen Devisenumsätze belaufen sich mittlerweile auf 2 Bill. US-\$. Das sind aufs Jahr hochgerechnet etwa 500 Billionen US-\$, während die Warenexporte pro Jahr lediglich 7 Billionen US-\$ betragen. Das zeigt, daß sich der Devisenhandel von den Warengeschäften weitgehend emanzipiert hat.

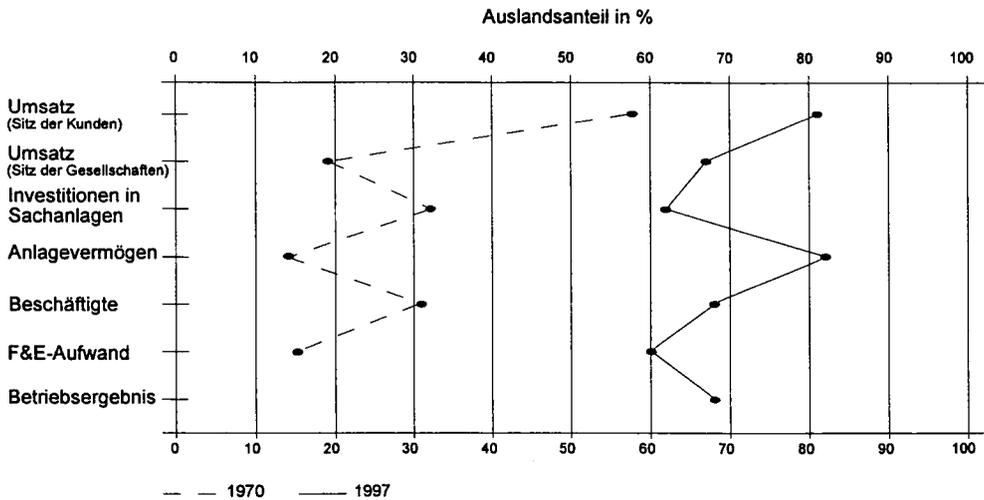
Seit dem Zweiten Weltkrieg, insbesondere seit den 80er Jahren, ist eine andere Form der außenwirtschaftlichen Verflechtung immer bedeutsamer geworden: die internationale Unternehmung. Internationale Unternehmungen gründen oder erwerben im Ausland Betriebsstätten und Tochtergesellschaften, in denen Vertriebs- und Produktionsaktivitäten, vermehrt auch Finanzierungs- und Forschungsaufgaben wahrgenommen werden. Fundiert und gemessen wird die Expansion der internationalen Unternehmungen vornehmlich anhand der Direktinvestitionen. Damit werden Kapitalanlagen im Ausland bezeichnet, die in der Absicht vorgenommen werden, einen beherr-

schenden oder wenigstens maßgeblichen Einfluß auf die Geschäftsführung des ausländischen Betriebs auszuüben. Seit 1985 wachsen die Direktinvestitionen etwa doppelt so stark wie der grenzüberschreitende Warenhandel, allerdings mit erheblichen Schwankungen.

Die internationalen Unternehmungen sind die eigentlichen Triebkräfte und Träger der Globalisierung. Sie sind es, die das Muster der weltweiten Arbeitsteilung und den Charakter des Außenhandels grundlegend verändert haben.

Im jüngsten *World Investment Report* der Vereinten Nationen wird die Zahl der internationalen Unternehmungen weltweit auf 53.600, die Zahl der ausländischen Tochtergesellschaften auf 450.000 geschätzt (UNCTAD 1998). Bedeutsam ist, daß der Umsatz der ausländischen Tochtergesellschaften seit Anfang der 80er Jahre das weltweite Exportvolumen überflügelt hat. Für 1997 lautet das Verhältnis 9,5 Billionen US-\$ zu 6,4 Billionen US-\$. Man kann also feststellen, daß die internationalen Unternehmungen den Export in seiner Rolle als wichtigsten weltwirtschaftlichen Integrator abgelöst haben.

Ein zweites wichtiges Merkmal der internationalen Unternehmungen ist die qualitative Veränderung des Außenhandels: Ein erheblicher Teil des Außenhandels (ca. 40 %) wird nicht mehr über Märkte, das heißt zwischen unabhängigen Unternehmungen abgewickelt, sondern zwischen den verschiedenen Gesellschaften eines Konzerns. Was Siemens aus Deutschland exportiert, geht zu einem erheblichen Teil an Siemens-Gesellschaften im Ausland. Der Außenhandel wird insoweit also internalisiert, und dies hat Einfluß auf den Charakter der Exportpreise: Sie büßen ihre Marktfundierung ein, werden zu Konzernverrechnungspreisen (Transferpreisen) und verlieren damit auch ihre Eindeutigkeit etwa für die steuerliche Gewinnermittlung.



Quelle: Geschäftsberichte und Auskünfte der Hoechst AG.

Abb. 1: Internationalisierungsprofil des Hoechst-Konzerns im Zeitvergleich

Welche dramatischen strukturellen Veränderungen einzelne Unternehmungen im Prozeß der Internationalisierung während der letzten zweieinhalb Jahrzehnte erfahren haben, läßt sich am Beispiel des Hoechst-Konzerns veranschaulichen (vgl. Abb 1).

Da sich der Schwerpunkt der Produktion im Fall Hoechst ins Ausland verlagert hat (Umsatz nach dem Sitz der Konzern-Gesellschaften), ist der Export aus dem Stammland relativ zurückgegangen, am jeweiligen Weltumsatz gemessen von 39 % im Jahr 1970 auf 14 % im Jahr 1997. Dies hat natürlich Auswirkungen auf die Beschäftigung im Inland, die nicht nur relativ, sondern auch absolut abgenommen hat. Darauf ist noch zurückzukommen.

Grenzüberschreitender Warenhandel, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr sowie Direktinvestitionen ergänzen sich und beeinflussen sich gegenseitig. Ein Ende des Prozesses zunehmender Globalisierung ist nicht in Sicht.

III. Ursachen

Für die zunehmende Öffnung der nationalen Märkte und die damit einhergehende Globa-

lisierung lassen sich verschiedene Ursachenkomplexe benennen: politische, technische und ökonomische.

Als wichtigste Voraussetzung und Hauptursache der Globalisierung kann der entsprechende politische Wille der Regierungen (zumindest der OECD-Länder) angesehen werden. Auch bei den politischen Instanzen hat sich weithin die Erkenntnis durchgesetzt, daß freie Märkte und ein freier Welthandel die effizienteste Organisationsform der Wirtschaft darstellen. Erst durch Verbreitung dieser Erkenntnis ist es gelungen, innerhalb des GATT und nunmehr der WTO die Staaten zu einer drastischen Absenkung ihrer Importzölle zu bewegen. Auch die zahlreichen Freihandelszonen und Wirtschaftsgemeinschaften sind Belege für den Willen der Regierungen, den internationalen Wirtschaftsverkehr von Beschränkungen zu befreien.

Tab. 1 gibt einen Überblick über die wichtigsten zwischenstaatlichen Wirtschaftsunionen, die seit Ende der 50er Jahre gegründet wurden. Dabei ist zu beachten, daß sich die zwischenstaatliche wirtschaftliche Integration i.d.R. in einer Stufenfolge vollzieht, von regional begrenzten Zolls-

Jahr	Abkürzung	Name
1958	EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ab 1965: Europäische Gemeinschaft (EG) ab 1992: Europäische Union (EU)
1960	CACM	Central American Common Market
1960	EFTA	European Free Trade Association
1964	UDEAC	Customs and Economic Union of Central Africa
1967	ASEAN	Association of South East Asian Nations
1969	ANDEAN	The Anden Group
1973	CARRICOM	Carribean Common Market
1974	ECOWAS	Economic Community of West African States
1974	CEAO	Communauté Économique de L'Afrique de L'ouest
1975	Lomé	Abkommen zwischen der EG und den AKP-Staaten
1980	LAIA	Latin American Integration Association
1981	PTA	Eastern and Southern African Preferential Trade Area
1989	APEC	Asian-Pacific Economic Cooperation
1991	MERCOSUR	Mercado do Sur; Southern Cone Common Market
1993	CEFTA	Central European Free Trade Area
1993	AFTA	ASEAN Free Trade Area
1994	EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
1994	NAFTA	Noth American Free Trade Agreement
2005*	FTAA	Free Trade Agreement of the Americas

* geplanter Zusammenschluß

Quelle: Zusammengestellt aus Ball / McCulloch (1999), S. 138 ff.; Cateora / Graham (1999), S. 272 ff.

Tab. 1: Bildung von zwischenstaatlichen Wirtschaftsunionen

kungrunden über Freihandelszonen bzw. Zollunionen bis zur Bildung eines gemeinsamen Marktes (mit koordinierter Wirtschafts-, Finanz- und Sozialpolitik) und der Errichtung einer Währungsunion. Den idealtypischen Endpunkt der Integrationsbemühungen bildet die politische Union.

Auch hinter der Globalisierung der Finanzmärkte stehen politische Entscheidungen. Die Beseitigung der Devisenzwangswirtschaft, die Konvertibilität der Währungen und die Öffnung der Kapitalmärkte waren nach dem Zweiten Weltkrieg Symptome der wirtschaftlichen Gesundung. In den 90er Jahren hat sich Deutschland verstärkt um eine Liberalisierung des Kapitalmarktes bemüht. Bisher wurden bereits drei Finanzmarktförderungsgesetze in Kraft gesetzt; das vierte ist in Vorbereitung. Die Liberalisierung der Finanzdienstleistungen und des Kapitalverkehrs sind wichtige Voraussetzungen für die Entwicklung und das Wachstum der

Volkswirtschaften, denn dadurch wird erst eine effiziente Finanzierung der Investitionen ermöglicht.

Die Direktinvestitionen im Ausland wurden von den Regierungen durch eine Vielzahl von zwischenstaatlichen Investitionsförderungs- und Schutzverträgen begleitet, in denen der Schutz vor Enteignung und Diskriminierung sowie der freie Kapitaltransfer vereinbart wurden. Deutschland hat mit 120 Staaten solche Verträge geschlossen.

Eine weitere sehr wichtige Voraussetzung für die verstärkte Globalisierung ist der technische Fortschritt auf dem Gebiet des Transports von Nachrichten, Gütern und Personen. Von der Containerrevolution bis zur Telekommunikation über Satelliten haben viele Neuerungen den Transport schneller, billiger und sicherer gemacht. Insbesondere die modernen Kommunikationstechniken, wie Fax, ISDN und Internet haben zu einer hohen Reaktionsverbundenheit der Märkte

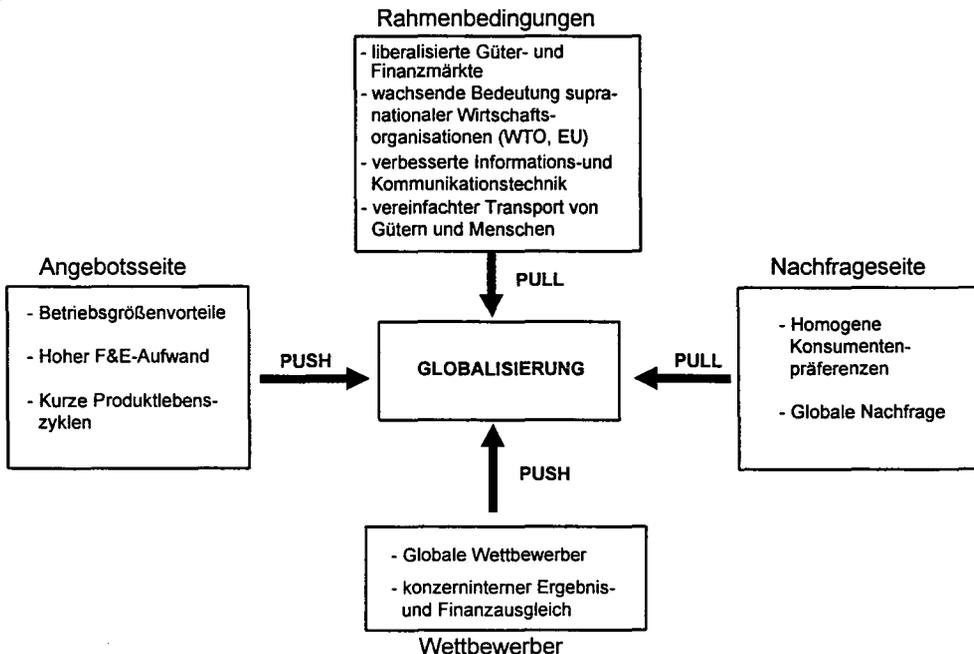


Abb. 2: Globalisierungskräfte

geführt und erleichtern die Steuerung der internationalen Unternehmungen.

Die dritte Kategorie von Globalisierungsursachen sind ökonomische Gründe. Dazu zählen u.a.

- die zunehmende Homogenisierung der Bedürfnisse in zahlreichen Branchen, die eine weltweite Standardisierung der Produkte mit entsprechenden Kostenvorteilen nahelegt,
- die Notwendigkeit, die hohen F&E-Kosten bei kürzer werdenden Produktlebenszyklen auf eine große Absatzmenge zu verteilen, sowie
- der schärfer werdende Wettbewerb mit global auftretenden Konkurrenten. In globalen Branchen (wie Mikroelektronik, Telekommunikation, Kraftfahrzeuge) kann eine Unternehmung nur erfolgreich sein, wenn sie gleichzeitig auf allen wichtigen Märkten Insiderpositionen erreicht hat.

Angesichts des begrenzten Raumes wird hier darauf verzichtet, auf die verschiedenen Einflußkräfte im einzelnen einzugehen. Abb. 2 bietet zumindest einen Überblick über die wichtigsten Globalisierungskräfte, gegliedert nach Rahmenbedingungen und Marktkräften.

IV. Folgen

Die Globalisierung hat Konsequenzen für Unternehmungen und Volkswirtschaften. Die meisten Unternehmungen haben sich darauf bereits eingestellt und nutzen die Chancen und Vorteile der Globalisierung, insbesondere durch die Internationalisierung der Wertschöpfungskette. Gerade mit diesen internationalen Unternehmungen geraten die Nationalstaaten in einen Interessenkonflikt. Die Ursache dafür liegt in der unterschiedlichen geographischen Reichweite ihrer Machtentfaltung: Hier der Nationalstaat mit

seiner territorial begrenzten Souveränität, dort die international mobile Unternehmung, die sich dem regelnden Zugriff des Staates entziehen und weltweit die günstigsten Standorte wählen kann.

Von den verschiedenen Problemfeldern der nationalen Politik, die durch Globalisierung betroffen sind, werden im folgenden jene ausgewählt, in denen sich die kontroverse Diskussion zuspitzt: die Beschäftigung und das Steueraufkommen.

1. Beschäftigung

In Deutschland (aber auch in Frankreich) wird besonders heftig über die Frage gestritten, ob die Globalisierung für Hochlohnländer nicht einen Arbeitsplatzexport in großem Ausmaß bewirkt. Die Fachliteratur beschäftigt sich seit langem mit der Frage: Wie wirken sich die Direktinvestitionen auf die inländische Beschäftigung aus? Wird die ohnehin hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland dadurch noch zusätzlich erhöht?

In der Tat haben die großen deutschen internationalen Unternehmungen in den zurückliegenden Jahren die Zahl der Inlandsbeschäftigten stark reduziert und zugleich im Ausland neue Mitarbeiter eingestellt bzw. deutlich weniger Arbeitsplätze abgebaut (siehe Tab. 2).

Die Frage nach den Beschäftigungswirkungen der deutschen Direktinvestitionen ins Ausland würde weniger kritisch diskutiert werden, wenn die ausländischen Direktinvestitionen im Inland eine vergleichbare Größenordnung hätten. Dies ist aber leider nicht der Fall. Zwischen den abfließenden und den zufließenden Direktinvestitionen besteht seit Jahren eine erhebliche Lücke. Für den Zeitraum zwischen 1982 und 1998 betragen die ausländischen Direktinvestitionen in Deutschland im Durchschnitt lediglich 17 % der deutschen Direktinvestitionen im Ausland (Transferwerte der Zahlungsbilanzstatistik der Deutschen Bundesbank, eigene Berechnungen). Deutschland weist bei Direktinvestitionen weltweit den größten Aktivsaldo aus, d.h. das größte Inlands-Auslands-Defizit.

Dennoch sollte man in den deutschen Direktinvestitionen nicht die eigentliche Ursache für den Verlust von Arbeitsplätzen im Inland sehen. Diese Auffassung soll mit einigen Argumenten gestützt werden:

- (1) Hauptmotiv für Direktinvestitionen ist die Erschließung und Sicherung ausländischer Märkte. Direktinvestitionen dienen dem Aufbau einer Auslandsproduktion, und die Marktnähe des Produzenten bringt erhebliche Wettbewerbsvorteile mit sich, insbesondere die Fähigkeit der raschen Anpassung an sich verändernde

	Inland		Ausland	
	in Tausend	in % der inl. Beschäftigten	in Tausend	in % der ausl. Beschäftigten
BASF	-28,1	-31,8%	- 0,6	- 1,3%
Bayer	-20,9	-23,9%	- 5,0	- 6,0%
Daimler-Benz*	-69,5	-22,9%	+ 3,7	+ 5,0%
Hoechst	-54,6	-64,5%	-21,2	- 24,0%
Siemens	-36,0	-15,7%	+79,0	+ 55,2%
VEBA	-14,7	-15,9%	+24,6	+168,5%
Volkswagen	-12,7	- 7,7%	+45,7	+ 48,0%

* Daimler-Benz vor der Fusion mit Chrysler (Stand 30. 6. 1998)

Quelle: Geschäftsberichte und Auskünfte der Unternehmungen.

Tab. 2: Entwicklung der Beschäftigtenzahl ausgewählter deutscher Unternehmungen zwischen 1990 und 1998

Kundenwünsche. So verwundert es nicht, daß die regionale Verteilung der deutschen Direktinvestitionen im Ausland weitgehend identisch ist mit der regionalen Struktur der deutschen Exporte (Deutsche Bundesbank, August 1997, S. 67). Der Zusammenhang zwischen Auslandsinvestition und Marktbearbeitung wird auch aus der industriellen Praxis bestätigt. Nur ein Beispiel für viele: Die Schott-Gruppe, Herstellerin von Spezialglas, hat sich zum Ziel gesetzt, den Anteil des Asien-Umsatzes bis 2002 zu verdoppeln. Dazu erklärte der Vorstandssprecher: „Für jede DM Umsatz, die wir dort zusätzlich erkämpfen wollen, werden wir 1 DM investieren müssen.“ (FAZ vom 15. 9. 1997).

- (2) Ein erheblicher Teil der deutschen Direktinvestitionen bezieht sich auf Dienstleistungsbranchen: Handel, Kreditinstitute, Beteiligungsgesellschaften, Versicherungen. Bei Direktinvestitionen dieses Typs ist die Nähe zum Kunden unabdingbar, und auch dazu sind Einrichtungen vor Ort notwendig, was wiederum Investitionen voraussetzt. Dieses Argument ist von besonderem Gewicht, denn Direktinvestitionen im Dienstleistungsbereich erreichen nach der Bestandsstatistik einen Anteil von mehr als 50 % an den deutschen Direktinvestitionen.
- (3) Produktionen mit einfacher Technologie lassen sich angesichts der hohen Arbeitskosten in Deutschland vielfach nicht mehr kostendeckend durchführen. Arbeitsplätze dieser Art sind für das Inland verloren. Ihre Verlagerung ins Ausland mag zur Sicherung der noch verbleibenden inländischen Arbeitsplätze beitragen (z. B. bei Belieferungen der ausländischen Betriebsstätten mit anspruchsvollen Vorleistungen). Aus der Automobilindustrie gibt es einen Erfahrungswert: Drei neue Arbeitsplätze im Aus-

land erhalten oder schaffen einen Arbeitsplatz im Inland.

Hier wird also die Auffassung vertreten, daß die hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland nicht durch die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmungen verursacht ist, sondern durch die ungünstigen Rahmenbedingungen im Inland. Es bedarf nicht des erneuten Hinweises auf die hohen Löhne und Lohnnebenkosten, die kurzen tariflichen Arbeitszeiten, das einseitige Arbeitsrecht, die Regelungsdichte etc., es genügt die Feststellung, daß die Bereitschaft zu (nicht subventionierten) Investitionen im Inland zu gering ist. Der Hauptgrund dafür sind die zu niedrigen Gewinnerwartungen. Im internationalen Vergleich der Unternehmensrenditen liegt Deutschland ziemlich am Ende. Als durchschnittliche Netto-Eigenkapitalrendite (Jahresüberschuß nach Steuern in Prozent des Eigenkapitals) wurde für große deutsche Industrieunternehmungen ein Satz von 5,2 % ermittelt, und dieser liegt – systemwidrig – unter dem Zinssatz für risikofreie Staatsanleihen. Für britische, US-amerikanische, schweizerische und niederländische Unternehmungen ergaben sich Renditen von 15 bis 21,2 % (iw 1997). Projiziert auf den einzelnen Arbeitsplatz ergibt sich ein ähnliches Bild: Der *Employee Value* (durchschnittlicher Jahresgewinn nach Steuern je Beschäftigtem in industriellen Großunternehmungen) liegt in Deutschland lediglich bei 3.200 DM, während für Großbritannien und die USA Werte von 28.000 DM bzw. 23.000 DM ermittelt wurden (ebenda). Es ist deshalb nicht überraschend, daß die Arbeitslosigkeit in den beiden zuletzt genannten Ländern deutlich niedriger ist als in Deutschland. Die deutschen Direktinvestitionen im Ausland sind eben auch Symptome für die ungünstige Relation von Lohnkosten und Arbeitsproduktivität im Inland. Was den oben aufgezeigten Arbeitsplatzabbau im Inland betrifft, so liegt es auf der Hand, daß in einer dynamischen Wirtschaft

fortlaufend Arbeitsplätze aufgegeben und neue geschaffen werden, ganz im Sinn von Schumpeters schöpferischer Zerstörung. Dahinter steht häufig eine strategische Neuorientierung der Geschäftspolitik, die mit der Konzentration auf Kernkompetenzen, mit Outsourcing, Lean Production oder auch dem Rückzug aus bestimmten Geschäftsfeldern verbunden sein kann.

2. Steueraufkommen

Die internationale Mobilität der Produktionsfaktoren, insbesondere des Kapitals, läßt auch die nationalen Steuersysteme unter Wettbewerbsdruck geraten. Diese Steuersysteme haben sich in einer Zeit entwickelt, als die einzelnen Volkswirtschaften relativ abgeschlossen waren (durch Zölle, Devisenbewirtschaftung, Transportkosten). Natürliche und juristische Personen bezogen die Einkünfte aus dem Land, in dem sie ihren Wohnsitz oder Rechtssitz hatten. Die Unterschiede der nationalen Steuersysteme verursachten wenig Probleme. Mittlerweile haben viele Wirtschaftssubjekte ihren Aktivitäten eine andere Regionalstruktur gegeben: sie haben sich internationalisiert. Der Mobilität des Investitionskapitals sind kaum mehr Grenzen gesetzt. Damit werden die Standortentscheidungen nicht unwesentlich auch von den internationalen Besteuerungsunterschieden beeinflusst.

Kritiker der Globalisierung befürchten, daß die Regierungen in einen Wettbewerb um die Gunst der Unternehmungen gezwungen werden und dementsprechend die Steuern auf Gewinne und Kapitalerträge senken müssen. Dies kann, so wird befürchtet, in ein „race to the bottom“ münden, in einen ruinösen Steuersenkungswettlauf, der schließlich zu einer Austrocknung der Steuerquellen führt. Der Staat sei dann gezwungen, die Sozial- und Umweltstandards abzusenken und die Infrastruktur zu vernachlässigen.

Befürchtungen dieser Art scheinen stark übertrieben. Solange der Staat – wie in Deutschland – 50 % und mehr des BSP in Anspruch nimmt, kann von einer Erosion des Steueraufkommens nicht die Rede sein. Zum anderen hängt das Investitionsklima eines Staates nicht nur von niedrigen Steuern ab, sondern auch von einer intakten Umwelt und einer leistungsfähigen Infrastruktur.

Dennoch besteht ein fiskalpolitischer Handlungsbedarf. Den Staaten stehen im wesentlichen drei strategische Optionen offen: Abschottung des Wirtschaftsraums, internationale Harmonisierung der Steuersysteme und Anpassung.

Ein Rückfall in den Protektionismus durch Beschränkungen und Verbote des grenzüberschreitenden Handels und Verkehrs würde allen betroffenen Staaten, insbesondere den protektionistischen, großen Schaden zufügen. Obwohl von Nicht-Ökonomen gelegentlich Forderungen nach stärkeren Kontrollen und Begrenzungen des zwischenstaatlichen Kapitalverkehrs erhoben werden, sollte diese Alternative ausscheiden.

Die Bundesregierung setzt nach ihren Verlautbarungen auf Harmonisierung der Steuerbelastung im Rahmen der EU, also auf zwischenstaatliche Vereinbarungen. Dieses Vorgehen erscheint als eine vernünftige, aber wegen der divergierenden einzelstaatlichen Interessen schwer zu realisierende Strategie. Am ehesten dürfte sich eine Vereinheitlichung der Steuersätze für Kapitalerträge erreichen lassen, etwa in Form einer EU-weiten einheitlichen Abgeltungssteuer. Die Forderung von Vito Tanzi vom Internationalen Währungsfonds nach Steuerharmonisierung im Weltmaßstab und Errichtung einer Weltsteuerorganisation zur Begrenzung des Steuerwettlaufs erscheint derzeit reichlich utopisch. Im übrigen wirkt sich Wettbewerb nicht nur zwischen Unternehmungen, sondern auch zwischen den Staaten leistungssteigernd aus. „Geringer

Wettbewerb zwischen Regierungen hat höhere Steuern, schlechtere staatliche Leistungen und größere Ineffizienz im öffentlichen Sektor im Gefolge“ (Watrin 1997, S. 90).

Für ein Hochsteuerland bleibt die Strategie der Anpassung an die steuerlichen Gegebenheiten in den konkurrierenden Staaten, d.h. eine Minderung der Belastung für bestimmte Steuergüter. Man kann davon ausgehen, daß der Anteil der Unternehmenssteuern an den Staatseinnahmen zurückgehen wird, daß auch die Einkünfte aus Kapitalvermögen geschont werden und daß statt dessen in Zukunft eine höhere Besteuerung des Verbrauchs (insb. Mineralöl, Tabak, Spirituosen) und des Warenverkehrs (Mehrwertsteuer) zu erwarten ist. In Deutschland wurde in den letzten 10 Jahren die Steuerbelastung für Kapitalgesellschaften deutlich zurückgenommen, und zwar für den Fall der vollständigen Gewinnthesaurierung von 70,77 % (1989) auf 51,83 % (1999). Da aber fast alle OECD-Staaten ebenfalls ihre Unternehmenssteuern massiv gesenkt haben, nimmt Deutschland in der Skala der europäischen Länder nach wie vor den ungünstigsten Platz ein. Die hohen Steuersätze wirken nach Ansicht des Finanzbeirats für ausländische Investoren als „plakative Drohungen“ und seien „investitions- und beschäftigungsfeindlich“ (Wissenschaftlicher Beirat beim BMF 1999). Der von der Mobilität der Produktionsfaktoren ausgehende Anpassungsdruck wird die politischen Instanzen hoffentlich zu einer weitergehenden Unternehmenssteuerreform zwingen. Von einer Absenkung der Steuersätze ist eine Revitalisierung der Volkswirtschaft und – bei Verbreiterung der Steuerbasis (Wegfall von Vergünstigungen) – zugleich eine Steigerung des Steueraufkommens zu erwarten, wie das Beispiel USA zeigt. Die Globalisierung sollte als Chance begriffen werden, den Staat schlanker und wettbewerbsfähiger zu machen.

V. Schlußbemerkungen

Die Öffentlichkeit in Deutschland hat zum Phänomen der Globalisierung eine überwiegend negative Einstellung. Auf die Frage: „Wenn heute deutsche Unternehmen ins Ausland gehen und dort Firmen gründen – was überwiegt da für Deutschland: die Vorteile oder die Nachteile?“ geben 4 von 5 die Antwort: „Die Nachteile überwiegen“ (Noelle-Neumann 1998).

Das Befragungsergebnis macht deutlich, daß in der Öffentlichkeit auf breiter Front noch Aufklärungsbedarf besteht. Im Mittelpunkt der Argumentation sollte die Erkenntnis stehen, daß es erst durch die Globalisierung gelungen ist, die Vorzüge der Marktwirtschaft und der internationalen Arbeitsteilung im Weltmaßstab voll auszuspielen. Der Erfolg von Liberalisierung, Wettbewerb und technischem Fortschritt ist schon jetzt sichtbar: In den OECD-Ländern hat sich der durchschnittliche materielle Wohlstand im 20. Jahrhundert mehr als verzehnfacht.

Im Redemanuskript des Bundeskanzlers bei seiner Regierungserklärung zur Globalisierung am 16. 6. 1999 standen folgende Sätze: „Die Globalisierung begrenzt nationale Handlungsspielräume. Aber sie tut dies asymmetrisch: indem sie schlechte Politik bestraft und gute Politik belohnt“ (FAZ vom 17. 6. 1999). Der Bundeskanzler hat diese Sätze leider nicht vorgelesen. Sie sind dennoch richtig.

Literatur:

- Ball, D. A. / McCulloch, W. H. (1999): International business: The challenge of global competition. International edition, 7. Aufl., Boston (Mass.) et al.
- Cateora, P. R. / Graham, J. L. (1999): International marketing. International edition, 10. Aufl., Boston (Mass.) et al.
- Deutsche Bundesbank (1997): Monatsbericht August 1997. Frankfurt a. M.
- Fuest, W. / Huber, B. (1999): Steuern als Standortfaktor im internationalen Wettbewerb. Beiträge des IW Köln zur Wirtschafts- und Sozialpolitik Nr. 252. Köln.

- Giesel, F. / Glaum, M. (1999): Globalisierung - Herausforderung an die Unternehmensführung zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Festschrift für E. Pausenberger, München.
- Institut der deutschen Wirtschaft Köln (iw) (1997): Unternehmensrenditen - Deutschland schwer im Hintertreffen. In: Informationsdienst des Instituts der deutschen Wirtschaft, Nr. 9, 23. Jg., S. 3.
- Martin, H.-P. / Schumann, H. (1996): Die Globalisierungsfälle. Der Angriff auf Demokratie und Wohlstand. Hamburg.
- Noelle-Neumann, E. (1998): Zuversicht und Angst beim Blick auf den blauen Planeten. In: FAZ vom 29.04.1998, S. 5.
- Pausenberger, E. (1997): Globalisierung aus volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht. In: Zeitschrift für Wirtschaftswissenschaften, 16. Jg., S. 133-162.
- Pausenberger, E. (1999): Globalisierung der Wirtschaft und die Machteinbußen des Nationalstaats. In: Engelhardt, J. / Oechsler, W. (Hrsg.): Internationales Management - Auswirkungen globaler Veränderungen auf Wettbewerb, Unternehmensstrategie und Märkte. Festschrift für K. Macharzina, Wiesbaden, S. 75-91.
- Sinn, H. W. (1997): Deutschland im Steuerwettbewerb. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 216/6, S. 672-692.
- Tanzi, V. (1995): Taxation in an integrated World. Washington.
- UNCTAD (1998): World Investment Report 1998: Trends and Determinants. New York/Genf.
- Watrin, C. (1997): Europa der Einheit oder der Vielfalt? In: Claussen, C. P. / Hahn, O. / Kraus, W. (Hrsg.): Umbruch und Wandel: Herausforderung zur Jahrhundertwende. Festschrift für C. Zimmerer, München/Wien, S. 81-92.
- Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium der Finanzen (1999): Reform der internationalen Kapitaleinkommensbesteuerung. Gutachten, Bonn.