

Rechtsfragen der Globalisierung

Band 10

Die Notwendigkeit, die Möglichkeiten und die Grenzen einer internationalen Wettbewerbsordnung

**Reformansätze vor dem Hintergrund derzeitiger
außenwirtschaftlicher Problemfelder und
der Doha-Welthandelsrunde**

Von

Christian A. Conrad



Duncker & Humblot · Berlin

CHRISTIAN A. CONRAD

Die Notwendigkeit, die Möglichkeiten und die Grenzen
einer internationalen Wettbewerbsordnung

Rechtsfragen der Globalisierung

Herausgegeben von

Prof. Dr. Karl Albrecht Schachtschneider, Erlangen-Nürnberg

Band 10

Die Notwendigkeit, die Möglichkeiten und die Grenzen einer internationalen Wettbewerbsordnung

Reformansätze vor dem Hintergrund derzeitiger
außenwirtschaftlicher Problemfelder und
der Doha-Welthandelsrunde

Von

Christian A. Conrad



Duncker & Humblot · Berlin

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.

Alle Rechte vorbehalten

© 2005 Duncker & Humblot GmbH, Berlin

Fremddatenübernahme: Klaus-Dieter Voigt, Berlin

Druck: Color-Druck Dorfi GmbH, Berlin

Printed in Germany

ISSN 1619-0890

ISBN 3-428-11792-1

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☹

Internet: <http://www.duncker-humblot.de>

Vorwort

Meine Promotion über die europäische Stahlpolitik Mitte der neunziger Jahre führte mich im Rahmen zweier Forschungsaufenthalte nach Brüssel und Washington D.C. Der erste Forschungsaufenthalt war ein dreimonatiges Forschungspraktikum bei der EU-Kommission in Brüssel. Der zweite Forschungsaufenthalt in den USA diente dazu, die Hintergründe der amerikanisch-europäischen Stahlhandelskonflikte wissenschaftlich aufzuarbeiten. Dieser fast halbjährige Aufenthalt fand an der Georgetown University in Washington D.C. (USA) im Rahmen eines „visiting research programs“ statt. Das Auswerten der Originalquellen sowie die zahlreichen Interviews¹ – unter anderem mit Mitarbeitern der EU-Kommission, der International Trade Administration, der International Trade Commission, der U.S. Trade Representative sowie mit zahlreichen Interessenvertretungen – ermöglichten es nicht nur, einen vertiefenden Einblick in die Problematik der europäischen Stahlpolitik zu bekommen, sondern zeigten auch die Vielschichtigkeit und die Interdependenzen der Probleme auf. Die von den USA auf die europäischen Stahlimporte verhängten Antidumpingzölle entpuppten sich als wettbewerbspolitisch begründetes, handelspolitisches Instrument. Die wettbewerbspolitische Lücke des GATT offenbarte sich in vielen Bereichen. Sobald Unternehmen grenzüberschreitend tätig werden, sind sie nicht nur Händler, sondern auch Wettbewerber. Für mich war es deshalb ein Bedürfnis, ausgehend von den außenwirtschaftlichen Problemfeldern, die wettbewerbspolitischen Lücken der derzeitigen Wirtschaftsordnung zu identifizieren und ökonomisch begründete rechtliche Lösungsansätze herauszuarbeiten. Zufällig fanden die Forschungsaufenthalte im Jahr 1994, also kurz nach dem Abschluss der Uruguay-Runde statt, weshalb ich die Interviews auf die Interdependenzen von Handels-, Industrie- und Wettbewerbspolitik innerhalb des rechtlichen Ordnungsrahmens des GATT ausdehnte. Die Interviews wurden zwischenzeitlich aktualisiert. Wichtige Zwischenschritte waren darüber hinaus Veröffentlichungen in internationalen Fachzeitschriften wie zum Beispiel im „Journal of World Trade“ und in der Zeitschrift „World Competition“. Die wissenschaftlichen Anregungen der Gutachter haben mir sehr weitergeholfen. Die vorliegende Arbeit wurde somit alles in allem – gemäß der modernen Forschungsrichtung „Law and Economics“ – zu einer umfassenden interdisziplinären wirtschafts- und rechtswissenschaftlichen Analyse.

¹ Vgl. hierzu das Verzeichnis der durchgeführten Interviews im Anhang.

Dem Land Baden-Württemberg, vertreten durch das Ministerium für Wissenschaft und Forschung, danke ich so gesehen ein weiteres Mal für die Unterstützung dieser Arbeit. Sowohl durch ein Landesgraduierstipendium als auch durch die Förderung meiner Forschungsreisen wurde es mir ermöglicht, die Forschungsprojekte zielgerichtet zu verwirklichen. Wesentlich hierfür war darüber hinaus die Gewährung von zwei Zusatzstipendien durch den Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD). Ich danke darüber hinaus insbesondere meinem Doktorvater, Herrn Professor Dr. Dr. h.c. Joachim Starbatty für die Ausbildung an seinem Lehrstuhl und seine Bereitschaft, mich auch nach meiner Promotion wissenschaftlich zu fördern.

Mein persönlicher Dank richtet sich ferner an meine Ehefrau Nicole Conrad und meine Stiefmutter Frau Helga Conrad für ihre Unterstützung und ihre Bestärkung, diese umfassende Studie fertig zustellen. Schließlich danke ich Herrn Professor Dr. Karl Albrecht Schachtschneider für die Aufnahme in die Publikationsreihe „Rechtsfragen der Globalisierung“ und Frau Dr. Dagmar Siebold für zahlreiche wertvolle juristische Hinweise. Meinen Eltern, Frau Renate Conrad und Herrn Dipl.-Ing. Hans-Joachim Conrad, widme ich diese Arbeit posthum.

Tübingen, im Januar 2005

Christian A. Conrad

Inhaltsverzeichnis

Einleitung: Auf dem Weg zu einer internationalen Wettbewerbsordnung	15
A. Theorie einer internationalen Wettbewerbsordnung	23
I. Wettbewerbsfunktionen im nationalen und internationalen Wirtschaftssystem	23
II. Wettbewerbspolitische Konzeptionen und Weltbilder	29
1. Der Ordoliberalismus und die Workability-Konzeption der Industrial Organization: die Wettbewerbspessimisten	29
a) Die Konzeption des Ordoliberalismus	29
b) Die Workability-Konzeption (Harvard School)	31
2. Die Konzeption des freien Wettbewerbs, die Chicago School, die Theorie der Contestable Markets und die Österreichische Schule: die Wettbewerbsoptimisten	34
a) Die Österreichische Schule	34
b) Die deutsche Konzeption des freien Wettbewerbs	35
c) Die Chicago School	37
III. Bewertung	40
IV. Neuere Entwicklungen	44
1. Die Neo-Österreichische Schule	44
2. Die European School	45
3. Die Post Chicago School	46
V. Ein neo-ordoliberaler Ansatz für eine internationale Wettbewerbsordnung: ein Idealbild	49
B. Die WTO und der neue Protektionismus	54
I. Die Entwicklungen der internationalen Wirtschaftsordnung bis zur Uruguay-Runde	54
II. Die Grundrisse der Welthandelsordnung nach der Uruguay-Runde	58
III. Die Milleniumrunde, ein gescheiterter Ansatz, und Doha: ein Aufbruch zu einer neuen Welthandelsrunde	61
IV. Instrumente des „Neuen Protektionismus“	66
1. Subventionen als Instrument im internationalen Standortwettbewerb	66
a) Aktive, gestaltende Industriepolitik: Forschungs- und Technologiesubventionen	68
aa) Internationale Forschungs- und Technologiepolitik, ein Wechsel von Aktion und Reaktion	68
bb) Wettbewerbspolitische Bewertung der Forschungs- und Technologiesubventionen	69

cc)	Die Vergabep Praxis von Forschungs- und Technologiesubventionen am Beispiel der EU	74
dd)	Sind Forschungs- und Technologiesubventionen von nationalem Vorteil?	77
b)	Reaktive Industriepolitik mit Hilfe von Erhaltungssubventionen ...	81
aa)	Wettbewerbspolitische Bewertung von Erhaltungssubventionen	81
bb)	Subventionen als wirtschaftspolitisches Instrument am Beispiel der Europäischen Union	82
	(1) Entwicklung der Subventionsvergabe	83
	(2) Das Subventionsausmaß in den EU-Mitgliedstaaten	83
	(3) Die Beihilfenkontrolle der EU-Kommission	84
cc)	Sind Erhaltungssubventionen von nationalem Vorteil?	90
dd)	Erklärungsansätze für die Verbreitung von Subventionen	91
	(1) Das Verhalten von politischen Entscheidungsträgern	92
	(2) Ein subventionsfreier Markt als öffentliches Gut	94
	(3) Kontroll- und Durchsetzungsprobleme	95
c)	Der internationale Subventionskodex	97
aa)	Definition und Einteilung von Subventionstypen	98
bb)	Das Antisubventionsverfahren	99
cc)	Das neue Streitbeilegungsverfahren	101
d)	Reformvorschläge für eine neue internationale Subventionsordnung	103
2.	Internationales Dumping und Antidumpingmaßnahmen	106
a)	Wirkungen von Dumping	108
aa)	Verkauf unter Herstellungskosten	109
bb)	Verkauf unter dem Preis auf dem Inlandsmarkt	112
b)	Das nationale Antidumpingverfahren	114
c)	Das internationale Antidumpingübereinkommen	116
aa)	Die Änderungen im Rahmen der Uruguay-Runde mit protektionistischer Wirkung	116
bb)	Die Schwachstellen des Antidumpingübereinkommens und einige Reformvorschläge	122
	(1) Dumpinganalyse	122
	(2) Schädigungsanalyse	125
	(3) Fehlende Regelungen im Antidumpingübereinkommen ..	128
d)	Antidumpingverfahren eine wettbewerbspolitische Lösung?	130
e)	Zusammenfassung: Antidumpingverfahren ein überwiegend protektionistisches Instrument	135
3.	Selbstbeschränkungsabkommen und Exportkartelle	143
4.	Fusionen, Kartelle und strategische Allianzen	146
5.	Vertikale Bindungen und Handelsrestriktionen zur Öffnung von Märkten	150
6.	Wettbewerbspolitische Ausnahmebereiche	155

V. Ökonomische versus politische Rationalität oder warum gibt es keinen Freihandel?	156
1. Erklärungsansätze der Public Choice Theorie	156
2. Erklärungsansätze der Neuen Institutionenökonomik	157
3. Freihandel als Gefangenendilemma	159
C. Ansätze für eine neue internationale Wettbewerbsordnung	163
I. Die Konvergenz der nationalen Wettbewerbsordnungen	165
II. Instrumente zur Bekämpfung grenzüberschreitender Wettbewerbsverstöße: der status quo	168
III. Instrumente zur Bekämpfung von Wettbewerbsbeschränkungen – ein internationaler Vergleich	171
1. Verwaltungs- contra Gerichtsverfahren	171
2. Verbot von horizontalen und vertikalen Vereinbarungen?	173
3. Missbrauchsaufsicht	177
4. Fusionskontrolle	184
IV. Ansätze zur Reform der internationalen Wettbewerbsordnung: die wissenschaftliche Diskussion	188
1. Der Ansatz von Giardina und Beviglia-Zampetti: Minimalkonsens und Case Law	188
2. Der Reformansatz von Matoo und Subramanian: Rechtszugang für alle Parteien und internationale Streitschlichtung	189
3. Der Ansatz von Hauser und Schoene: extensive Anwendung der Effects Doctrine	193
4. Die Verbesserungsvorschläge der US-Anwaltskammer (American Bar Association): Harmonisierung von unten außer für Exportkartelle und grenzüberschreitende Fusionen	196
5. Der Ansatz von Fox und Ordovery: dezentrale Wettbewerbspolitik über international zugängliche nationale Wettbewerbsbehörden und -gerichte	198
6. Der Draft International Antitrust Code: verbindliche internationale Kontrolle	200
7. Der van Miert-Vorschlag: der schrittweise Aufbau einer internationalen Wettbewerbsordnung	202
8. Der Ansatz von Scherer: verbindliche internationale Koordination	204
9. Vergleichende Bewertung der Reformansätze	206
V. Die Synthese: ein neuer Ansatz zur Reform der internationalen Wettbewerbsordnung	215
1. Das Erfordernis einer internationalen Wettbewerbsbehörde	215
2. Die Ausgestaltung einer neuen internationalen Wettbewerbsordnung	218
3. Entscheidungsträger der Wettbewerbspolitik	220
VI. Politikökonomische Ansätze zur Reform der internationalen Wettbewerbsordnung: Doha und danach	223
1. Balance of Interests	226
2. Interestdividing oder eine WTO der zwei Geschwindigkeiten	227

3. Der Property-Rights-Ansatz zur Liberalisierung des Welthandels	228
4. Die GATT-Prinzipien als Grundlage einer internationalen Wettbe- werbsordnung	231
5. Der Minimalkonsens	233
6. Ausblick: Was wird Doha bringen?	234
Statistischer Anhang	236
Verzeichnis der durchgeführten Interviews	250
Literaturverzeichnis	253
Sachregister	285

Tabellen- und Abbildungsverzeichnis

Tabelle 1:	Ausgewählte Indikatoren der Weltwirtschaft zur Globalisierung	17
Tabelle 2:	Entwicklung der Subventionen in den OECD-Ländern	67
Tabelle 3:	Aktenkundige Antidumpingmaßnahmen der GATT (WTO)-Mitglieder	108
Tabelle 4:	Anteil gewisser Kalkulationsgrundlagen bei der Dumpinganalyse	125
Tabelle 5:	Rating der Reformansätze	209
Tabelle A1:	Staatliche Beihilfen an das verarbeitende Gewerbe 1992–1994 und 1994–1996 absolut und aufgeschlüsselt nach wichtigsten Zweck- bestimmungen	236
Tabelle A2:	Ad-hoc-Beihilfen an das verarbeitende Gewerbe, den Finanzsektor und den Luftverkehr	237
Tabelle A3:	Staatliche Beihilfen an das verarbeitende Gewerbe	238
Tabelle A4:	Staatliche Beihilfen an das verarbeitende Gewerbe 1994–1996 auf- geschlüsselt nach Beihilfeformen in Prozent	239
Tabelle A5:	Gesamtvolumen der staatlichen Beihilfen in den Mitgliedstaaten 1992–1994 und 1994–1996 in Relationen	240
Tabelle A6:	Motive für strategische Allianzen internationaler Unternehmen nach Industrie- und Technologiebereichen 1980–1989	241
Tabelle A7:	Motive für Zusammenschlüsse bei Großunternehmen 1985–1992 ..	242
Tabelle A8:	Fusionen und Übernahmen nach Sektoren	242
Tabelle A9:	Grenzübergreifende strategische Allianzen nach Typ und Zielrich- tung	243
Tabelle A10:	Ausgewählte Anwendungen der Effects Doctrine	244
Abbildung 1:	Interdependenz wettbewerbspolitischer Ziele	50
Abbildung 2:	Entscheidungssituation: Subventionieren der Industrie bei Freihandel	94
Abbildung 3:	Der Verfahrensablauf von Antisubventionsverfahren	100
Abbildung 4:	Der Verfahrensablauf von Antidumpingverfahren	116
Abbildung 5:	Kurzfristige und langfristige Entscheidungssituation: Außenschutz der nationalen Industrie	160
Abbildung 6:	Übersicht über die Ansätze zur Reform der Wettbewerbsordnung ..	190

Abkürzungsverzeichnis

ABl. EG	Amtsblatt der EG
AIA	Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariff and Trade 1994
CABSSS	Coalition of American Businesses for Stable Steel Supplies
CASUM	Coalition of Steel Using Manufacturers
CLP	Committee on Competition Law and Policy
BGBI.	Bundesgesetzblatt
DIAC	Draft International Antitrust Code
DSB	Dispute Settlement Body
DSU	Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes
EFRE	Europäischer Fond für regionale Entwicklung
EFTA	European Free Trade Association
EG	Europäische Gemeinschaften (EGKS, EWG und EURATOM)
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl
EISA	European Independent Steelwork Association
ENA	École National d'Administration
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUROFER	European Confederation of Iron and Steel Industries bzw. Association Européenne de la Siderurgie
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWS	Europäisches Währungssystem
F.A.Z.	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FTC	Fair Trade Commission
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
H.	Heft
IAA	International Antitrust Authority
ICPAC	International Competition Policy Advisory Committee
ICPO	International Competition Policy Office
IISI	International Iron and Steel Institute
IMF	International Monetary Fund
IPIC	Treaty on Intellectual Property in Respect of Integrated Circuits
ITA	International Trade Administration

ITC	International Trade Commission
ITO	International Trade Organization
JGTC	Joint Group on Trade and Competition
KMU	kleinere und mittlere Unternehmen
MAI	Multilaterales Investitionsabkommen
MITI	Ministry of International Trade and Industry (Japan)
o. J.	ohne Erscheinungsjahr
o. Jg.	ohne Jahrgang
o. O.	ohne Erscheinungsort
o. T.	ohne Titel
o. V.	ohne Verfasser
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OPEC	Organisation of Petrol Exporting Countries
ORDO	Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft
PVÜ	Pariser Verbandsübereinkunft zum Schutz des gewerblichen Eigentums
RESIDER	Gemeinschaftsinitiative für die wirtschaftliche Umstellung von Stahlrevieren
RIW	Recht der internationalen Wirtschaft
RWI	Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung
SCMA	Agreement on Subsidies and Countervailing Measures 1994
SITO	Standard International Trade Classification
TRIPS	Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
u. a.	und andere
UK	United Kingdom
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
U.S.	United States
USA	United States of America
WIPO	World Intellectual Property Organization
WTO	World Trade Organisation
z. B.	zum Beispiel

Einleitung:

Auf dem Weg zu einer internationalen Wettbewerbsordnung

Der natürliche Wettbewerb, verstanden als Überlebenskampf um Nahrung und Reviere, ist eine der wichtigsten Grundlagen der Natur. Folgt man Darwin¹, so ist die Auslese der Besten sogar die Grundlage für die Weiterentwicklung der Natur. Auch wenn uns dies heutzutage in unserer globalen, industrialisierten und technisierten Wirtschaftswelt, umgeben von einer sozialen Marktwirtschaft, nicht immer bewusst ist, findet eine entschärfte Form dieses Überlebenskampfes nach wie vor statt. Es geht nicht immer um das „nackte Überleben“, doch zumindest um das Stillen von materiellen Bedürfnissen und das Erlangen sozialer Anerkennung bzw. um Rangordnung. Das Ziel dieses sich wiederholenden Wettstreits ist es, immer wieder neue Höchstleistungen hervorzubringen. Der faire Leistungswettbewerb ist auch das Ordnungsprinzip der Marktwirtschaft.² Es gilt immer wieder neue Höchstleistungen zugunsten der Konsumenten hervorzubringen.

Auf den ersten Blick erscheint der Wettbewerb der Natur als Anarchie, als Zustand ohne Regeln. Scheinbar gewinnt nach dem Grundsatz „survival of the fittest“ immer nur der Stärkere, der sich rücksichtslos gegenüber seiner Umwelt durchsetzt. Im Groben mag dies für einen einzelnen Menschen und seine Beziehung zur Natur der Fall sein, es gilt jedoch nicht, sobald der Mensch in einer Gruppe agiert. Hier ist er von den anderen Gruppenmitgliedern abhängig. Rücksichtsloses Durchsetzen auf Kosten der Interessen der anderen Gruppenmitglieder ist nicht mehr möglich. Es muss Spielregeln geben, die das Zusammenleben nach klaren und akzeptierten Grundsätzen ordnen und den einzelnen Gruppenmitgliedern ihre Rechte und Pflichten in der Gruppe zuordnen. Je höher die Arbeitsteilung und Spezialisierung eines Sozialsystems ist, desto höher ist seine Produktivität aber auch der Regelungs- und Organisationsaufwand. Damit stellt sich die Frage, wie man gewährleisten kann, dass sich das Eigeninteresse des Menschen in einem so komplexen und interdependenten System wie die internationale Wirtschaft nicht gegen die Gruppen- bzw. Systeminteressen stellt.

Die Ordnungskonzeption Wettbewerb geht – Adam Smith folgend – davon aus, dass Menschen in der Regel vor allem ihre Eigeninteressen verfolgen und bestrebt sind, durch ihre Aktivitäten ihren Nutzen zu maximieren. Dem Wettbe-

¹ Vgl. *Darwin*, Charles (1884).

² Vgl. *Görgens*, E. (1988), S. 765.

werb kommt hierbei die Funktion zu, diese Eigeninteressen durch eine „unsichtbare Hand“³ so zu lenken, dass sie dem Gesamtinteresse von Wirtschaft und Gesellschaft dienen.⁴ Markt und Wettbewerb sind nicht gleichzusetzen. Der Wettbewerb bedarf des Marktes. Unter „Markt“ versteht man den Ort, wo Anbieter und Nachfrager zusammentreffen und wo die Mengen, die sie anbieten oder nachfragen wollen, über den Preis aneinander angeglichen und ihre Pläne auf diese Weise im Sinne eines gesamtwirtschaftlichen Optimums korrigiert werden.⁵ Marktwirtschaft bezeichnet deshalb ein Wirtschaftssystem, bei dem die Koordination der Nachfragepläne und der Angebotspläne dezentral über Märkte erfolgt. Wettbewerb kann ohne Markt nicht stattfinden, da seine Funktionsfähigkeit von nicht verzerrten Preissignalen abhängt. Trotzdem kommt auch ein solches System nicht ohne Spielregeln aus. Wie im Sport müssen die Regeln gewährleisten, dass der Wettkampf ausschließlich mit fairen Mitteln erfolgt, da sonst nicht der im Sinne des Wettbewerbs der Leistungen Beste gewinnt, was gesamtwirtschaftlich schädlich wäre. Für die Durchsetzung der Regeln sorgt im Sport ein Schiedsrichter. In der Wirtschaft obliegt diese Aufgabe in den meisten Staaten im Rahmen der nationalen Wettbewerbsordnung einer eigenen unabhängigen Wettbewerbsbehörde. Auf internationaler Ebene fehlt jedoch bisher eine Wettbewerbsbehörde, die einen internationalen fairen Leistungswettbewerb sicherstellt.

Anfang des 20. Jahrhunderts waren die USA das einzige Land, das eine ernstzunehmende nationale Wettbewerbspolitik betrieb. Trotzdem gab es bereits 1927 Versuche, ein einheitliches internationales Kartellrecht zu schaffen und eine internationale Kartellkontrolle, koordiniert durch den Völkerbund, einzurichten. 1947 wurde mit der Havanna-Charta eine Initiative zur Gründung einer internationalen Wettbewerbsordnung unternommen. Die Notwendigkeit einer solchen Organisation wurde also schon damals erkannt. In der Zwischenzeit gab es jedoch zahlreiche Entwicklungen im internationalen Handel, die eine internationale Wettbewerbsordnung unverzichtbar machen.

In den letzten fünfzig Jahren ist die handelsgewichtete Zollbelastung gewerblicher und industrieller Güter von 40% auf 4% gefallen.⁶ Darüber hinaus begünstigte vor allem der technische Fortschritt das Zusammenwachsen der Märkte. Die Entwicklungen in der Transport-, Kommunikations- und Informationstechnologie verringerten die Transaktionskosten des internationalen Güterauswechsels nachhaltig.⁷ Hinzu kam die Liberalisierung des Kapitalverkehrs mit

³ *Smith*, Adam (1974), S. 371.

⁴ Vgl. *Bartling*, H. (1988), S. 769.

⁵ Vgl. *Woll*, Artur (Hrsg., 1988), S. 472.

⁶ Vgl. *Senti*, Richard (2000), S. 56.

⁷ „Declining computing, communications and transport costs, coupled with regulatory reform and trade and investment liberalisation, have prompted firms to adopt global strategies.“ OECD (2001a), S. 9.

Tabelle 1

Ausgewählte Indikatoren der Weltwirtschaft zur Globalisierung

	in Mrd. US\$			jährliches Wachstum in %		
	1982	1990	2002	1986–1990	1991–1995	1996–2000
Direktinvestitionen	28	242	647	25,7	16,5	35,7
grenzüberschreitende M&A Transaktionen	–	151	370	25,9*	24,0	51,5
Export ausl. Töchter multi-nationaler Konzerne	722	1.197	2.613	13,5	7,6	9,6
Bruttoinlandsprodukt	10.805	21.672	32.227	10,8	5,6	1,3
Export von Waren und Dienstleistungen	2.053	4.300	7.838	15,6	5,4	3,4

Quelle: UNCTAD (2003), (*: Daten von 1987–1990).

zwei Auswirkungen: Die Konvertibilität der Währungen machte den Export lukrativ, und der Wunsch nach ausländischen Direktinvestitionen erzwang eine Öffnung der Grenzen, zumindest soweit, dass die für die Rentabilität der Investitionen notwendigen Devisen erwirtschaftet werden konnten.

Seit Anfang der neunziger Jahre gibt es einen neuen Ausdruck für die zunehmende weltweite wirtschaftliche und soziale Verflechtung: Globalisierung. Vorprodukte und Güter können von den internationalen Konzernen in jedem Land hergestellt werden, da sich die Produktionsprozesse mit den neuen Kommunikationstechniken international steuern lassen und die Transportkosten nicht ins Gewicht fallen. Dies äußert sich in einer Zunahme des internationalen Handels und der Direktinvestitionen, also z.B. zum Aufbau von Produktionsstätten im Ausland. Wie Tabelle 1 zeigt, haben sich die jährlichen Direktinvestitionen von 1982 bis 2002 mehr als verzwanzigfacht und betrugen im Jahr 2002 647 Mrd. US\$. Die Exporte von Waren und Dienstleistungen haben sich von 1982 bis 2002 von 2.053 Mrd. US\$ auf 7.838 Mrd. US\$ mehr als verdreifacht. Im gleichen Zeitraum stiegen die jährlichen grenzüberschreitenden Mergers & Akquisitionen von 151 Mrd. US\$ auf 370 Mrd. US\$. Die internationale Arbeitsteilung nimmt ebenso wie der Wettbewerbsdruck zu. Nicht nur der Wettbewerb um den Absatz der Güter wird global, sondern auch der Wettbewerb des nicht mobilen Produktionsfaktors Arbeit um Beschäftigung. Eine koordinierte internationale Politik fehlt, wenn man von den G8-Gipfeln absieht.⁸

⁸ Vgl. Conrad, Christian A. (2003 a).