



Staatlich anerkannte, private  
**Fachhochschule des  
Mittelstands (FHM)**

Schriftenreihe der FHM, Bielefeld (Heft 7)

## **Ökonomische Globalisierung**

Herausforderungen für den deutschen Mittelstand



# Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis.....</b>	<b>3</b>
<b>Vorwort der Herausgeber.....</b>	<b>5</b>
<b>1 Globalisierung – Schlüsselthema für die junge Generation; Dr. Stefan Empter, Andreas Esche....</b>	<b>6</b>
<b>2 Chinas (Wieder-) Aufstieg – Historische Leistung, aktuelle Herausforderungen; Dr. Cora Jungbluth .....</b>	<b>8</b>
2.1    Einleitung.....	8
2.2    Chinas Sicht der Dinge: Wiederaufstieg zur Wirtschaftsmacht .....	9
2.3    Politik der Reform und Öffnung: Grundstein für die „Fabrik der Welt“ .....	11
2.4    Aktuelle Herausforderungen der chinesischen Wirtschaftsentwicklung.....	14
2.5    Ausblick.....	17
2.6    Literatur.....	18
<b>3 Um Globalisierung und ökonomische Integration – Chancen und Herausforderungen für Wirtschaft und Gesellschaft; Dr. Thieß Petersen.....</b>	<b>22</b>
3.1    Begriffsklärung .....	22
3.2    Entwicklung zentraler Indikatoren der ökonomischen Globalisierung im Zeitablauf.....	23
3.3    Vorteile einer zunehmenden wirtschaftlichen Integration.....	25
3.4    Zunehmende Wohlstandsunterschiede zwischen den Weltregionen .....	29
3.5    Zunehmende Einkommensunterschiede in den Industrieländern.....	30
3.6    Zukünftige Entwicklungstrends der Globalisierung.....	32
3.7    Fazit und Ausblick.....	34
3.8    Literatur.....	35
<b>4 TTIP – Chancen und Risiken eines transatlantischen Freihandelsabkommens; Dr. Thieß Petersen, Fritz Putzhammer .....</b>	<b>37</b>
4.1    Ausgangsthese: Freihandel erhöht materiellen Wohlstand.....	37
4.2    Freihandel verlangt den Abbau diskriminierender Handelshemmnisse .....	38
4.3    Modelltheoretische gesamtwirtschaftliche Effekte eines Freihandelsabkommens .....	39
4.4    Modellrechnungen zur Quantifizierung der Wachstumseffekte eines TTIP .....	40
4.5    Zentrale Kritik der Bürger an TTIP .....	42
4.6    TTIP und der Verbraucherschutz.....	43
4.7    TTIP und der Investorenschutz.....	45
4.8    Mangelnde Transparenz und demokratische Defizite der TTIP-Verhandlungen .....	47
4.9    Fazit und Ausblick.....	48
4.10   Literatur.....	50
<b>5 Globalisierung – Schlüsselthema für die junge Generation; Dr. Stefan Empter, Andreas Esche..</b>	<b>52</b>
<b>Abbildungsverzeichnis.....</b>	<b>54</b>
<b>Bisher erschienen .....</b>	<b>55</b>



## Vorwort der Herausgeber

Durch die Initiative des Instituts für Unternehmensgründung und Unternehmensnachfolge (IUG) der Fachhochschule des Mittelstands (FHM), besuchten am Mittwoch, den 10. Juni 2015 rund 40 Studierende der FHM Bielefeld aus den Studiengängen Mittelstandsmanagement (M.A.), Betriebswirtschaft (B.A.) und Medienwirtschaft (B.A.) die Bertelsmann Stiftung in Gütersloh, um am „Global Day“ teilzunehmen. Begleitet wurden die Studiengruppen vom Institutsleiter Professor Bernd Seel, Professor Dr. Meike Probst-Klosterkamp sowie Professor Dr. Silke Kettig. Konkret ging es beim „Global Day“ um vier hochinteressante Vorträge zum Themengebiet „Ökonomische Globalisierung – Herausforderungen für den deutschen Mittelstand“.

Nach einer kurzen Begrüßung durch Dr. Stefan Empter, Senior Director des Programms „Nachhaltig Wirtschaften“, und Professor Seel, hielt Dr. Thieß Petersen den ersten Vortrag zum Thema „Globalisierung und ökonomische Integration – weltwirtschaftliche Entwicklungen von 1950 bis 2050“. 100 Jahre Globalisierung aus einer makroökonomischen Perspektive wurden durch viele Abbildungen veranschaulicht und verkürzt dargestellt. Eine detaillierte Auseinandersetzung mit dem Gini-Koeffizienten, ein Hinweis auf die uns bevorstehenden Migrationsbewegungen und der Hinweis auf den immer wichtiger werdenden Produktionsfaktor Kapital werden die Studierenden auch im Anschluss an den „Global Day“ weiter begleiten.

Der Gegensatz zur zumeist mikroökonomischen Perspektive der Lehrveranstaltungen, stellte bei allen Vorträgen eine willkommene Abwechslung dar.

Kontroverse Themen, wie das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP und die Marktchancen eines mittelständischen Unternehmens in China, führten unter den Studierenden zu angeregten Diskussionen. Einig war man sich schnell, dass die Kräfte, die heute die Globalisierung treiben, sich in vier Gruppen einteilen lassen und sich intensiv gegenseitig beeinflussen: Globalisierung der Kapitalmärkte, schneller Technologiewandel, Deregulierung von Märkten und Industrien und schließlich Wachstum von einigen Schwellenländern. Frau Dr. Cora Francisca Jungbluth, hat einen großen Teil zu dem Thema Chinas (Wieder-) Aufstieg und der historischen Auseinandersetzung der Wirtschaftsmacht, sowie die Herausforderungen der chinesischen Wirtschaftsentwicklung, zu dieser Schriftenreihe beigetragen.

An den ersten Kontakt anknüpfend, besprachen Professor Bernd Seel und Dr. Stefan Empter direkt im Anschluss weitere Kooperationsmöglichkeiten zwischen dem IUG und der Bertelsmann Stiftung, sodass der „Global Day“ einen Startschuss für eine langfristige, weitere Zusammenarbeit darstellt.

Das IUG bedankt sich bei der Bertelsmann Stiftung und insbesondere bei Dr. Stefan Empter, Dr. Thieß Petersen und Dr. Cora Francisca Jungbluth, für die Einladung und die ausgesprochen anregenden Vorträge dieser Schriftenreihe.

# 1 Globalisierung – Schlüsselthema für die junge Generation

*Dr. Stefan Empter, Senior Director, Programm Nachhaltig Wirtschaften, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

*Andreas Esche, Director, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

"Menschen bewegen. Zukunft gestalten. Teilhabe in einer globalisierten Welt" – dies ist der Leitgedanke der Bertelsmann Stiftung. Die Globalisierung eröffnet Menschen in Deutschland und weltweit beruflich wie privat völlig neue Möglichkeiten. Sie beinhaltet allerdings auch große Herausforderungen, die für Unbehagen und Unverständnis sorgen können. Daraus resultiert die Gefahr, den wichtigsten Faktor in dieser Entwicklung – den Menschen – zu verlieren. Dessen Beteiligung an derart tiefgreifenden Veränderungen ist jedoch unumgänglich. Denn Globalisierung ist zwar nicht umkehrbar, aber verhandelbar. Wir müssen sie verstehen, um sie mit all ihren Chancen und Konsequenzen gestalten zu können. Die Effekte der Globalisierung sind zwiespältig. Wachstum und Wohlstandsgewinne gehen häufig einher mit sozialer Ungleichheit und gesellschaftlichen Verwerfungen. Sie können politische Instabilität provozieren oder bedrohliche Krisen im globalen Wirtschafts- und Finanzsystem. Wirtschaftswachstum ist kein Selbstzweck. Es darf sich nicht von der Wirklichkeit und Lebensqualität der Menschen abkoppeln. Wollen wir im Sinne der Nachhaltigkeit die Lebensqualität heutiger und künftiger Generationen verbessern, muss das Ziel wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit mit den Zielen einer langfristigen Tragfähigkeit politischer, sozialer und natürlicher Systeme in Einklang gebracht werden. Die daraus resultierenden Zielkonflikte und Spannungsfelder erfordern neue Leitbilder und Strategien. In einer immer schneller zusammenwachsenden Welt kann die Frage nach Teilhabe und Nachhaltigkeit jedoch nicht mehr mit dem Blick auf Deutschland alleine beantwortet werden, sondern erfordert eine globale Sichtweise. Das wirtschaftliche und politische Handeln der Gesellschaft und der einzelnen Menschen weltweit muss zudem eine konsequent langfristige Perspektive haben. Individuelle wie kollektive Entscheidungen dürfen nicht nur das Heute, sondern müssen auch das Morgen berücksichtigen.

In diesem Sinne müssen Strategien für nachhaltiges Wachstum darauf abzielen, materiellen Wohlstand, Teilhabechancen und Lebensqualität gegenwärtiger und zukünftiger Generationen zu sichern oder zu verbessern. Zudem müssen sie Teilhabe- und Entwicklungschancen auch für Schwellen- und Entwicklungsländer eröffnen und negative Folgen und Externalitäten in den Wirtschaftsprozess einbeziehen. So können sie eine langfristige Trag- und Leistungsfähigkeit der ökonomischen, sozialen und ökologischen Systeme gewährleisten. Eine chancengerechte, demokratische und nachhaltige Gestaltung dieser Prozesse setzt in unserem Verständnis handlungsfähige Menschen voraus. Als Bertelsmann Stiftung wollen wir dafür Grundlagen schaffen, indem wir Wissen erschließen, Kompetenzen vermitteln und Problemlösungen erarbeiten.

Vor diesem Hintergrund geben Dr. Thieß Petersen und Dr. Cora Jungbluth aus dem Programm Nachhaltig Wirtschaften der Bertelsmann Stiftung, mit ihren Beiträgen Einblicke in die Arbeit der Bertelsmann Stiftung zum Thema Globalisierung. Thieß Petersen, Senior Advisor in ökonomischen Fragen, erläutert zunächst die wichtigsten Hintergründe und Treiber der ökonomischen Globalisierung und zeigt, dass diese für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft sowohl Chancen als auch Risiken birgt. Eine besondere Facette der zunehmenden Globalisierung sind regionale Freihandelsabkommen, die parallel zum multilateralen Rahmen der Welthandelsorganisation abgeschlossen werden. Auf eines dieser in der Öffentlichkeit kontrovers diskutierten Abkommen – die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) – gehen Thieß Petersen und Fritz Putzhammer, externer Mitarbeiter im Projekt „Global Economic Dynamics“, im Folgenden genauer ein: Diese Art von regionalen Abkommen, die nicht nur auf Zolllenkungen, sondern auch auf nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie technische Standards und Normen abzielen, wird zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen. Entscheidend wird dabei sein, wer neue internationale Standards für Handel und Investitionen setzen kann – die „alten“ Player USA und EU oder neu aufsteigende Wirtschaftsmächte im Asien-Pazifik-Raum? Dass vor allem China eine führende Rolle in der Weltwirtschaft für sich beansprucht, zeigt Cora Jungbluth, Project Managerin im Projekt „Global Economic Dynamics“, in ihrem Beitrag zum Wiederaufstieg des „Reichs der Mitte“. Das Land hat als „Fabrik der Welt“ wesentlich zur Entstehung globaler Wertschöpfungsketten beigetragen und in den vergangenen 30 Jahren einen bis dato ungekannten Wirtschaftsboom erfahren. Daraus ergeben sich große Chancen, aber auch erhebliche Herausforderungen – nicht nur für China selbst, sondern auch für seine Wirtschaftspartner. Deutsche Unternehmen, so Jungbluth, kommen nicht umhin, sich eingehend mit diesen Herausforderungen und deren Konsequenzen für ihre globalen Aktivitäten zu befassen.

Die Beiträge der Bertelsmann Stiftung zu diesem Sammelband gehen zurück auf den „Globalisierungstag“, den die Bertelsmann Stiftung und die FHM Bielefeld im Juni 2015 in Gütersloh ausrichteten. Rund 35 Studierende unterschiedlicher Fachrichtungen nahmen an diesem Studientag teil und diskutierten über die Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung. Diese Art von Austausch mit der nachfolgenden Generation spielt im Sinne einer breiten gesellschaftlichen Wirkungsorientierung eine wichtige Rolle für die Arbeit der Bertelsmann Stiftung – auch auf diese Weise können wir einen Beitrag dazu leisten, junge Menschen schon heute auf die Herausforderungen von morgen vorzubereiten.

## 2 Chinas (Wieder-) Aufstieg – Historische Leistung, aktuelle Herausforderungen

*Dr. Cora Jungbluth, Project Managerin „Global Economic Dynamics“, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

### 2.1 Einleitung

„Muss ich jetzt Chinesisch lernen?“ Mit dieser Frage konfrontierte Zeit Campus (2009) seine Leser bereits vor sechs Jahren. Tatsächlich hat Chinas rasante Wirtschaftsentwicklung dazu geführt, dass Chinesisch als Weltsprache heute nicht mehr gänzlich unvorstellbar ist. Der Ökonom Oded Shenkar (2004) bezeichnet das 21. Jahrhundert sogar als „chinesisches Jahrhundert“. Chinas globale Bedeutung zeigt sich vor allem in seiner Rolle als „Fabrik der Welt“ (世界工厂 shijie gongchang), die wesentlich zur Entstehung globaler Wertschöpfungsketten beigetragen hat und dem Land einen Außenhandelsboom bescherte: 2009 löste China Deutschland als „Exportweltmeister“ ab (Hauschild et al. 2015, S. 11) und vereinte 2013 bereits 11,7 Prozent der Weltexporte auf sich – zum Vergleich: Der Anteil der USA belief sich im gleichen Jahr auf 8,4 Prozent, der von Deutschland auf 7,7 Prozent (WTO Trade Profiles). Darüber hinaus tritt China seit zehn Jahren verstärkt als Auslandsinvestor auf: Mit der sogenannten „Going-Global-Strategie (走出去战略 zouchuqu zhanlüe)“ verfolgt die chinesische Regierung das Ziel, eine möglichst große Anzahl chinesischer Unternehmen zu international wettbewerbsfähigen Global Players und damit zu ernst zu nehmenden Konkurrenten für westliche Konzerne zu machen. Um diesen Prozess zu beschleunigen, kaufen sich chinesische Unternehmen zunehmend in US-amerikanische und europäische Firmen ein oder übernehmen diese gleich ganz. Oftmals handelt es sich dabei um Hidden Champions, die über Schlüsseltechnologien verfügen. Bekannte Beispiele in Deutschland hierfür sind der Betonpumpenhersteller Putzmeister, der Automobilzulieferer Kierkerk oder der Gabelstaplerfabrikant Kion (Jungbluth 2014, S. 108ff., 227ff.). Das führt dazu, dass sich die chinesischen Investitionen im Ausland den Investitionen ausländischer Investoren in China zahlenmäßig annähern: Im Jahr 2014 flossen 128,5 Milliarden Dollar an ausländischen Direktinvestitionen nach China, während chinesische Unternehmen 116 Milliarden Dollar im Ausland investierten (UNCTAD 2015a). Übersteigen die Auslandsinvestitionen eines Landes die Investitionen im Inland, lässt sich dies als Indikator für ein entwickeltes Land werten (UNCTAD 2015b). China befindet sich, zumindest wirtschaftlich betrachtet, auf dem besten Weg dorthin. Diese Entwicklung ruft in den USA und Europa Unbehagen hervor: Wird der „Westen“ angesichts der Ausmaße dieses neuen Konkurrenten seine ökonomische Überlegenheit, an die er sich so sehr gewöhnt hat, halten können? Für China hingegen ist diese Konstellation nicht wirklich neu. Denn aus chinesischer Perspektive, die eine deutlich längere Zeitspanne einbezieht, ist Chinas Aufstieg ein längst überfälliger Wiederaufstieg. Der folgende Beitrag gibt einen Überblick über die Entwicklung Chinas zu einer der wichtigsten Wirtschaftsmächte im 21. Jahrhundert und ordnet diese in den – oft vernachlässigten – historischen Kon-



text ein. Darüber hinaus analysiert er die wachsenden Herausforderungen, die sich aus dem rasanten Wirtschaftsboom zum einen für das Land selbst und zum anderen für ausländische, insbesondere deutsche, Unternehmen ergeben.

## 2.2 Chinas Sicht der Dinge: Wiederaufstieg zur Wirtschaftsmacht

Die Bezeichnung „Reich der Mitte“<sup>1</sup> beschreibt sehr treffend die traditionelle Sicht der Welt, die für das chinesische Kaiserreich prägend war: China befand sich im Zentrum. Alle anderen Länder waren um dieses politische, wirtschaftliche und kulturelle Zentrum angeordnet und diesem damit automatisch untergeordnet. Die als selbstverständlich angenommene Überlegenheit der chinesischen Zivilisation stand demnach der „kulturellen Minderwertigkeit und geographischen Randstellung der Ausländer“ (Spence 2008, S. 151.) gegenüber. China als am höchsten entwickelte Zivilisation strahlte auf die umliegenden Länder ab und half diesen so, ihren zurückgebliebenen barbarischen Zustand zu überwinden – je weiter an der Peripherie, desto geringer war jedoch diese Strahlkraft, desto unzivilisierter und barbarischer also die Länder und deren Bewohner. Westliche Ausländer standen in diesem Zentrum-Peripherie-Schema ganz unten in der Hierarchie. Zwar wurde China immer wieder von Fremddynastien beherrscht – zuletzt von den Mandschuren (1644-1911). Diese passten sich in den meisten Bereichen jedoch der chinesischen Kultur an und bestätigten so das chinesische Selbstverständnis der kulturellen Überlegenheit. Im Gegensatz zu den aufstrebenden westlichen Nationen hatte China kein Interesse daran, ein wirtschaftliches Kolonialreich aufzubauen und zu diesem Zweck zu militärischen Mitteln zu greifen. Stattdessen basierten seine außenpolitischen Beziehungen auf einem ausgeklügelten Tributsystem: Nachbarländer entsandten je nach Nähe in mehr oder weniger regelmäßigen Abständen Delegationen nach China, um Tribut zu zollen. Dabei handelte es sich um Luxuswaren, aber auch um Alltagsgegenstände wie Waffen oder Pferde. In der Regel erhielten diese Gesandtschaften allerdings Geschenke im vielfachen Wert der Tributgaben zurück – ebenfalls Ausdruck der chinesischen Überlegenheit (Spence 2008, S. 152f.). Diese basierte demnach nicht nur auf kulturellen Erwägungen, sondern hatte auch wirtschaftlich und technologisch ihre Berechtigung. Das verdeutlichen zum Beispiel drei Erfindungen, die für die europäische Entwicklung in der Neuzeit eine entscheidende Rolle gespielt haben: Buchdruck, Schießpulver und Kompass. Die Niederschrift und die Massenverbreitung von Wissen, zahlreiche Eroberungszüge innerhalb von Europa sowie die gesamte Entdeckung der neuen Welt wären ohne diese kaum möglich gewesen (Lin 2008, S. 34f.). Ein weiterer Indikator ist die Produktionsmenge von Stahl: Bereits im 11. Jahrhundert war China in der Lage, jährlich um die 150.000 Tonnen Stahl zu produzieren – das entsprach der fünf- bis sechsfachen Menge, die Europa insgesamt herstellen konnte (Lin 2008, S. 35).

Vor diesem Hintergrund ist es nicht verwunderlich, dass sich das chinesische Kaiserreich in wirtschaftlichen Angelegenheiten selbst genug war: Westliche Delegationen, zum Beispiel aus Großbritannien unter Lord George Macartney im Jahr 1793, wurden freundlich, aber bestimmt abgewiesen. Handelsbeziehungen mit dem Ausland waren weitreichenden Restriktionen ausgesetzt: So durften

---

<sup>1</sup> Der chinesischsprachige Begriff für China, 中国 *Zhōngguó*, setzt sich wörtlich aus *zhōng* = *Mitte* und *guó* = *Reich, Land* zusammen.

ausländische Kaufleute ausschließlich in der Hafenstadt Kanton mit speziell zugelassenen Händlern (工行 *cohong*) Handel treiben, die diese Monopolstellung zu ihren Gunsten zu nutzen wussten. Die kaiserliche Regierung war ohnehin der Meinung, dass China keine ausländischen Waren benötigte (Spence 2008, S. 157ff.). Die steigende Nachfrage nach chinesischen Produkten wie Tee, Seide und Porzellan im westlichen Ausland wurde wiederum als Bestätigung der kulturellen und wirtschaftlichen Überlegenheit Chinas empfunden. Da diese Produkte von den Ausländern mit Silber bezahlt werden musste, trug der Warenverkehr außerdem erheblich zur Wohlstandssteigerung in China bei. Vor diesem Hintergrund erreichte das kaiserliche China bis zum ausgehenden 18. Jahrhundert eine wirtschaftliche, technologische und kulturelle Blüte. Der ehemalige Chefökonom der Weltbank Justin Yifu Lin (2008, S. 33) bringt diese Entwicklung wie folgt auf den Punkt: „China verfügte über einen Zeitraum von gut zwei Jahrtausenden – von der Antike bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts – über die größte Wirtschaftskraft, den größten zusammenhängenden Wirtschaftsraum, das höchste Pro-Kopf-Einkommen und den höchsten Lebensstandard der Welt.“

In der ersten Hälfte des 19. Jh. führten jedoch wirtschaftliche Stagnation, grassierende Korruption, rapides Bevölkerungswachstum und der schnell wachsende Opiumkonsum unaufhaltsam zum Niedergang des chinesischen Reiches. Einen Tiefpunkt stellten die beiden sogenannten Opiumkriege (1839-1842 und 1856-1860) gegen die Westmächte dar, in denen es um die freie Handelbarkeit von Opium am chinesischen Markt ging. Die militärische Überlegenheit der Kanonenboote der „westlichen Barbaren“ führte China seine immense Schwäche in nahezu jedem Bereich vor Augen. China wurde in Folge dessen für den Außenhandel zwangsgeöffnet und der Fremdbestimmung durch die Ausländer unterworfen. Es wurde zwar keine westliche Kolonie, verharrte jedoch über Jahrzehnte hinweg in einem passiven – von Mao Zedong als halb-kolonial bezeichneten – Zustand (Lin 2008, S. 52f.). Erst mit Gründung der Volksrepublik China durch die Kommunistische Partei Chinas (KPCh) unter Mao Zedong 1949 endete dieses „Jahrhundert der Demütigungen“ (Oskar Weggel), das mit den Opiumkriegen einsetzte und sich tief in Chinas kollektives Gedächtnis eingebrannt hat. Die Kommunisten stellten erstmals seit 1839 Chinas nationale Souveränität wieder her. Während sich im Inneren in der Mao-Zeit bis 1976 Phasen des Chaos und der Stagnation mit Phasen der politischen Stabilität und der wirtschaftlichen Erholung abwechselten, konnte China seine Außenbeziehungen dementsprechend selbstbestimmt gestalten (vgl. Stahl 2014, S. 194-207). Das auf diese Weise wiedergewonnene politische Selbstbewusstsein war eine wichtige Voraussetzung für die Politik der „Reform und Öffnung (改革开放政策 *gaige kaifang zhengce*)“, die Maos Nachfolger Deng Xiaoping Ende der 1970er Jahre einleitete und so die Weichen in Richtung wirtschaftlichen Wiederaufstieg stellte.

### 2.3 Politik der Reform und Öffnung: Grundstein für die „Fabrik der Welt“

Die chinesische Planwirtschaft unter Mao Zedong war von ideologischen Zielen, Autarkiestreben und einer bewussten Bevorzugung der Schwerindustrie zu Lasten der Landwirtschaft geprägt.<sup>2</sup> Die nachfolgende Führungsgeneration um Deng Xiaoping wollte diesen Kurs nach Maos Tod 1976 ursprünglich fortführen, musste aufgrund der desaströsen Wirtschaftslage jedoch einsehen, dass ein Umdenken erforderlich war. Das 3. Plenum des 11. Zentralkomitees der KPCh im Dezember 1978 markierte den wirtschaftspolitischen Kurswechsel und gilt als Geburtsstunde der „Politik der Reform und Öffnung“. Wichtige Ziele waren die Einführung marktwirtschaftlicher Elemente und der Aufbau einer „sozialistischen Marktwirtschaft (社会主义市场经济 shehuizhuyi shichang jingji)“. Im Gegensatz zur ehemaligen Sowjetunion Anfang der 1990er Jahre verfolgte die chinesische Regierung bei der Umgestaltung des Wirtschaftssystems jedoch einen graduellen Ansatz und keine „Schocktherapie“ (Jeffrey Sachs). Diese Vorgehensweise war von – im Vorfeld nicht immer von oben autorisierten – regionalen Experimenten geprägt, die sich zunächst auf den Agrarsektor beschränkten. Waren diese an einem „Versuchspunkt (试点 shidian)“ erfolgreich wurden sie „auf die Fläche (到面 dao mian)“, also national, ausgeweitet (vgl. auch Heilmann 2008). Nachdem sich erste Erfolge in der Landwirtschaft aufgetan hatten, rückten auch die anderen Sektoren in den Fokus der Reformen. Im Außenwirtschaftsbereich wurden die Bedingungen für Handel und Investitionen verbessert. Die daraus folgende erneute Öffnung Chinas nach außen erfolgte selbstbestimmt und unter vollkommen anderen Vorzeichen als Mitte des 19. Jahrhunderts. Der direkte Einfluss ausländischer Unternehmen auf die chinesische Wirtschaft sollte vorerst begrenzt und kontrollierbar sein. Jedoch war China auf Kapital und Know-how aus dem Ausland angewiesen, um seinen noch immer deutlichen technologischen Rückstand gegenüber den Industrieländern aufzuholen. Die Regierung setzte dafür zunächst auf sogenannte Sonderwirtschaftszonen (经济特区 jingji tequ). Hier durften ausländische Unternehmen investieren und kamen sogar in den Genuss von Vorzugskonditionen, wie zum Beispiel steuerlichen Vorteilen. Diese Anreize und die mythische Zahl von mehr als einer Milliarden potentieller Kunden zogen ab Mitte der 1980er Jahre immer mehr Investoren nach China (Abbildung 1). Sie sorgten nicht nur für einen wachsenden Zufluss an Kapital, Technologie und Know-how, sondern schufen auch in zunehmenden Ausmaß Arbeitsplätze in der Produktion, insbesondere im Exportsektor.

---

<sup>2</sup> Der folgende Abschnitt basiert, soweit nicht anderweitig gekennzeichnet, auf den Ausführungen in Jungbluth 2014, S. 77-85.

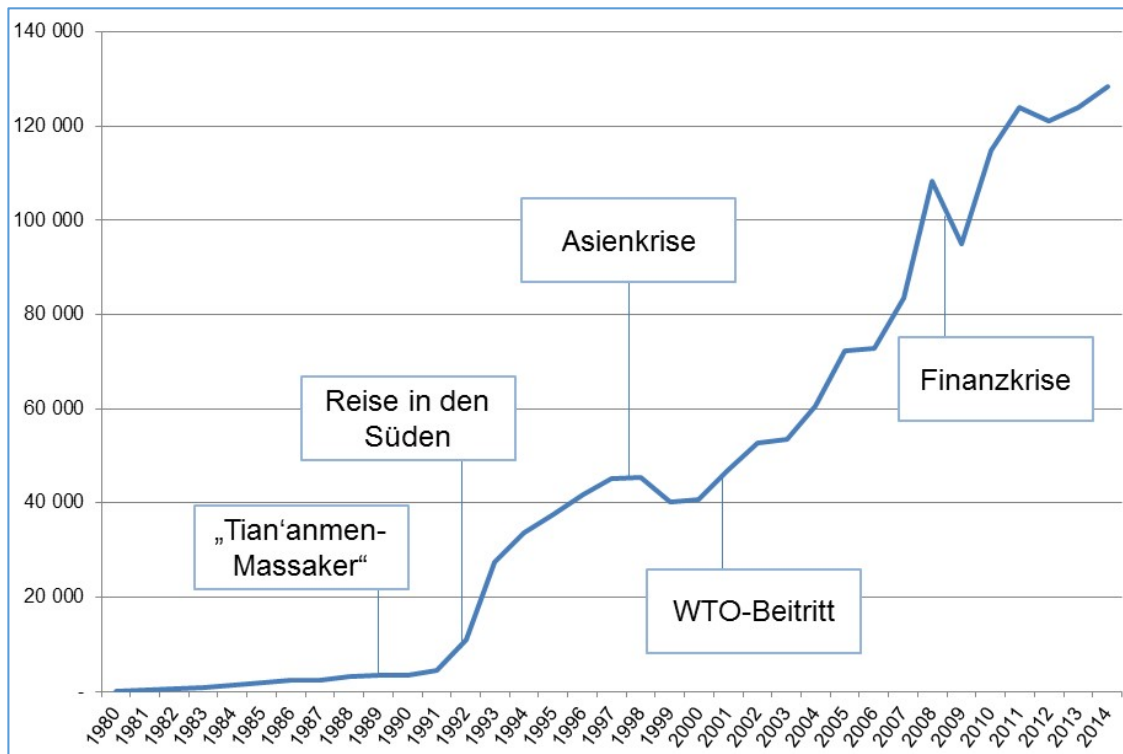


Abbildung 1: Ausländische Direktinvestitionen in China, 1980-2014 (Millionen US-Dollar).

Quelle: Eigene Darstellung nach UNCTAD (2015a, 2011, 2009).

Nach einer kurzen Eiszeit in den Handelsbeziehungen zwischen China und dem Westen infolge der Niederschlagung der studentengeführten Demokratiebewegung 1989 („Tian’anmen-Massaker“) kam es in den 1990er Jahren zu einem regelrechten Boom ausländischer Investitionen in China, der sich von wenigen krisenbedingten Einbrüchen abgesehen bis heute fortsetzt (Abbildung 1). Die Voraussetzungen dafür legte Deng Xiaopings „Reise in den Süden (南巡 *nanxun*)“ im Jahr 1992, die weitere Liberalisierungen im Außenwirtschaftssektor nach sich zog. Günstige Produktionsbedingungen und ein schier unerschöpfliches Reservoir an billigen Arbeitskräften führten in der Folge dazu, dass China im ausgehenden 20. Jahrhundert die Rolle der „Fabrik der Welt“ übernahm. „Made in China“ wurde zu einem Symbol für billige Konsumgüter, von denen Verbraucher weltweit profitierten. Chinas Wiederaufstieg in der Weltwirtschaft wurde durch seinen Beitritt zur Welthandelsorganisation (WTO) 2001 institutionalisiert, der einen Handels- und Investitionsboom nach sich zog und China – wie eingangs erwähnt – 2009 schließlich zum „Exportweltmeister“ machte (Abbildung 2).

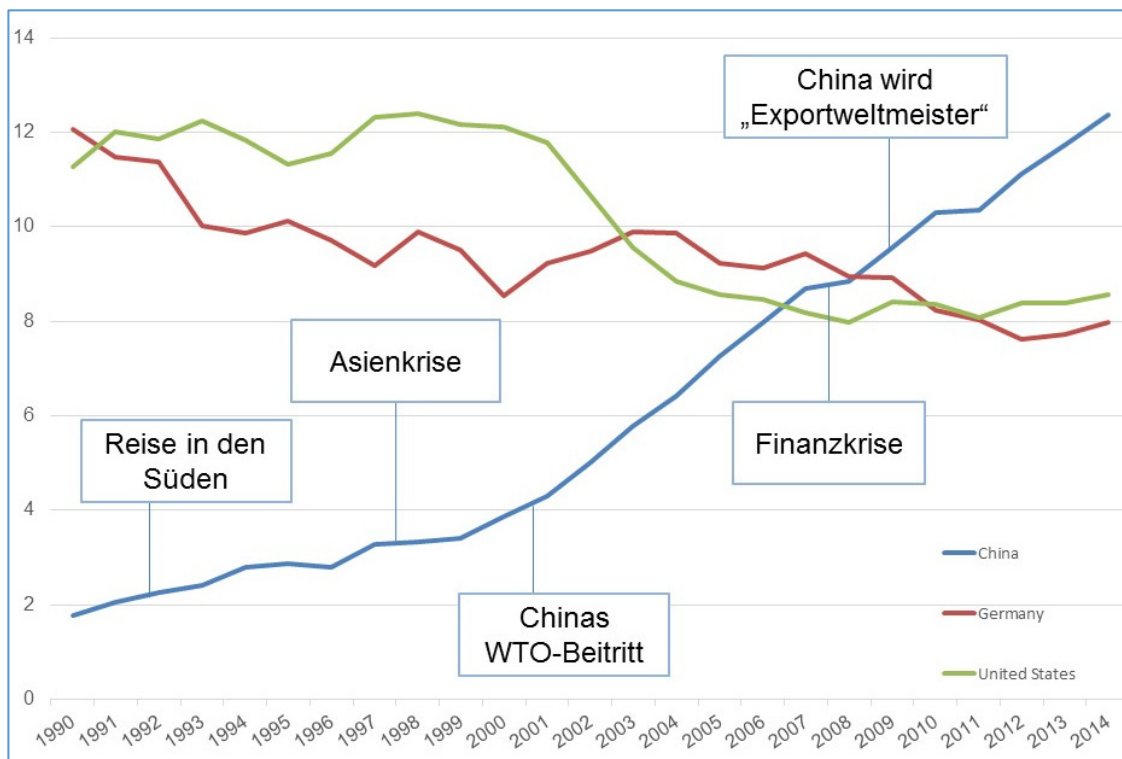


Abbildung 2: Anteile Chinas, Deutschlands und der USA am Weltexport, 1990-2014 (in Prozent).

Quelle: Eigene Darstellung und Berechnung basierend auf der WTO Statistics Database. Download der Daten: 30. Juli 2015.

Innerhalb von nur etwas mehr als drei Jahrzehnten ist die Volksrepublik damit von einem relativ armen Agrarstaat zu einer der bedeutendsten Handelsmächte aufgestiegen und konnte in diesem Zeitraum ein zweistelliges jährliches Wirtschaftswachstum von durchschnittlich zehn Prozent verzeichnen. Ein Blick auf zentrale volkswirtschaftliche Indikatoren anhand der offiziellen chinesischen Statistiken verdeutlicht die dahinter stehenden Dimensionen (Tabelle 1): So ist das nominale Bruttoinlandsprodukt (BIP) zwischen 1978 und 2013 um den Faktor 161 gewachsen, das BIP pro Kopf um den Faktor 113. Im gleichen Zeitraum haben die chinesischen Devisenbestände um den Faktor 228 zugenommen und sind damit nahezu explodiert: Mit etwa 3,8 Billionen US-Dollar verfügt China mittlerweile über die höchsten Währungsreserven der Welt. Die Entwicklung in den drei Sektoren zeigt, dass China einen erfolgreichen Strukturwandel durchlaufen hat und sich im Prozess der Tertiärisierung befindet: Der Anteil der Landwirtschaft am BIP und an den Beschäftigten ist deutlich zurückgegangen, während der dritte Sektor die höchsten Anteile aufweist. Chinas Urbanisierungsgrad liegt mittlerweile bei über 50 Prozent. Damit befindet er sich bereits auf einem ähnlichen Level wie in den weniger entwickelten EU-Staaten (z. B. Rumänien mit 54 Prozent), reicht jedoch noch nicht an entwickelte Länder wie Deutschland (75 Prozent) oder südamerikanische Schwellenländer wie Brasilien (85 Prozent) heran (World Development Indicators). Das jährliche Pro-Kopf-Einkommen in den Städten hat um den Faktor 77 zugelegt, in den ländlichen Regionen um den Faktor 71. So hat China seit Beginn der Reform- und Öffnungspolitik mehr als 400 Millionen Menschen aus der absoluten Armut befreit (World Bank 2004).

Indikator	1978	2013
Bevölkerung	962,6 Mio.	1,36 Mrd.
BIP nominal (pro Kopf)	365,02 Mrd. (382) RMB	58,8 Bio. (43.320) RMB
BIP-Wachstum	11 %	8 %
Anteil BIP / Beschäftigung		
1. Sektor	27,9 % / 70,5 %	9,4 % / 31,4 %
2. Sektor	47,6 % / 17,3 %	43,7 % / 30,1 %
3. Sektor	24,5 % / 12,2 %	46,9 % / 38,5 %
Durchschnittliches Jahresnettoeinkommen (pro Kopf)	Land: 133,60 RMB Stadt: 343,40 RMB	Land: 9.429,56 RMB Stadt: 26.467,00 RMB
Urbanisierungsgrad	17,9 %	53,7 %
Devisenreserven	167 Mio. USD	3,8 Bio. USD

Tabelle 1: Chinas Entwicklungsstand 1978 vs. 2013.

Quelle: Eigene Zusammenstellung und z.T. Berechnung basierend auf den Daten des National Bureau of Statistics of China und der State Administration of Foreign Exchange (Devisenreseve). Download der Daten: 30. Juli 2015. RMB = Renminbi (chinesische Währung).

Chinas beeindruckende Leistung lässt sich als eine der wichtigsten Entwicklungen für die Weltwirtschaft in den vergangenen 35 Jahren werten. Das Land selbst sowie Unternehmen und Verbraucher weltweit haben vom chinesischen Aufstieg profitiert – durch einen steigenden Lebensstandard, günstige Produktionsbedingungen und billigere Konsumgüter. Der rasante Aufstieg Chinas geht für alle Beteiligten jedoch auch mit großen Herausforderungen einher – wirtschaftlich ebenso wie gesellschaftlich und ökologisch.

## 2.4 Aktuelle Herausforderungen der chinesischen Wirtschaftsentwicklung

Als „Fabrik der Welt“ hat China auf ein Wirtschaftsmodell gesetzt, dessen Grenzen und Nachteile immer stärker in den Vordergrund rücken: Die hauptsächlich auf Export fokussierte Wachstumsstrategie macht das Land stark abhängig von externen Faktoren. Insbesondere in der globalen Finanzkrise kam diese Problematik deutlich zum Vorschein, als ausländische Investoren ihre Fabriken schlossen und tausende Arbeiter ihren Job verloren. Zudem steigen die Produktionskosten, vor allem die Löhne, immer stärker an, so dass ausländische Unternehmen bereits seit einigen Jahren an günstigere Standorte in Südostasien, wie zum Beispiel Vietnam, abwandern (People's Net 2006). China wird mittel- bis langfristig seine Wettbewerbsfähigkeit als „Fabrik der Welt“ einbüßen. Seit 2013 hat sich das chinesische Wirtschaftswachstum zudem merklich abgekühlt und erreicht nicht mehr die „magische“ Schwelle von acht Prozent. Die chinesische Regierung spricht daher bereits von der „neuen

Normalität (新常态 *xin changtai*)“, in der sich Chinas Entwicklung normalisiert und nicht mehr so hohen Zuwachsraten wie in der Vergangenheit erreicht werden (Xinhua News 2014a). In dieser Phase ist es erklärtes Ziel der chinesischen Regierung, Chinas Wirtschaftsmodell von rein auf Quantität ausgerichteten Wachstumszielen hin zu einer auf Qualität abzielenden Wachstumsstrategie umzubauen. Im Fokus stehen dabei Chinas technologischer Aufstieg in den globalen Wertschöpfungsketten und der Ausbau des privaten Konsums. Um in den High-Tech-Bereich der Wertschöpfungsketten vorzustoßen, sollen verstärkt Forschung und Entwicklung (F&E) sowie eigenständige Innovationen (自主创新 *zizhu chuangxin*) gefördert werden. Die chinesische Regierung unterstützt daher im Rahmen der oben erläuterten Going-Global-Strategie aktiv Auslandsinvestitionen chinesischer Unternehmen, die diesem Ziel dienen, sowie Forschungsk Kooperationen mit ausländischen Partnern. Im 21. Jahrhundert soll das Land auf diese Weise den Sprung von der „Fabrik“ zum „Forschungslabor der Welt (世界实验室 *shijie shiyanshi*)“ schaffen (Jungbluth 2014, S. 85). Für ausländische Investoren ergeben sich dadurch einerseits neue Kooperationsmöglichkeiten. Deutsche Firmen sind insbesondere im Maschinenbau und der Umwelttechnologie gut dafür aufgestellt. Zudem könnten sie mittelfristig profitieren, wenn sich in China ein neues Reservoir an günstigen und hochqualifizierten Arbeitskräften im High-Tech-Bereich entwickelt. Andererseits werden chinesische Unternehmen zunehmend zu Konkurrenten in Branchen und Segmenten, in denen westliche Konzerne technologisch bislang noch unerreichbar schienen (Hauschild et al. 2015, S. 23ff.). Da die chinesische Regierung Privilegien für einheimische Unternehmen weiterhin aufrechterhält, besteht zudem die Gefahr eines zunehmend unfairen Wettbewerbs. Ein großes Problem gerade im High-Tech-Bereich ist dabei der noch immer mangelhafte Schutz geistiger Eigentumsrechte in China.

Eine weitere Facette des neuen chinesischen Wachstumsmodells ist der Ausbau des privaten Konsums, der ebenfalls dazu beitragen soll, die Exportabhängigkeit des chinesischen Wirtschaftsmodells zu verringern und die Binnenwirtschaft zu stärken. Wesentliche Voraussetzung hierfür ist es, chinesische private Haushalte zu motivieren, einen größeren Anteil ihres verfügbaren Einkommens auszugeben und dadurch ihre mit 30 Prozent vergleichsweise hohe Sparquote zu reduzieren (Dreger/Zhang 2013, S. 5). In Deutschland liegt sie bei knapp zehn, in den USA sogar nur bei etwas über vier Prozent (OECD 2014). Sollte dies gelingen, könnten ausländische Unternehmen von dem bis dato noch nicht ausgeschöpften Marktpotential profitieren. Ausländische Produkte genießen unter chinesischen Konsumenten nach wie vor hohes Ansehen, obgleich einheimische Marken, zum Beispiel in der Verbraucherelektronik, aufholen (Economist 2014). Insbesondere für mittelständische Unternehmen, die über begrenzte finanzielle und personelle Ressourcen verfügen, stellt der schwierige und unüberschaubare chinesische Markt jedoch eine große Herausforderung dar. Ob seine Erschließung oder eine weitere Expansion sinnvoll ist, hängt von der Branche, dem Produktportfolio und nicht zuletzt auch von der Risikofreude des Managements ab.

Die Tatsache, dass der Weg zu mehr Konsum über eine niedrigere Sparquote der privaten Haushalte erreicht werden könnte, lässt sich nicht losgelöst von den gesellschaftlichen Problemen betrachten, die Chinas Wirtschaftsboom nach sich gezogen oder verstärkt hat. Vor der Reform und Öffnung waren städtische Angestellte im Staatssektor durch die sogenannte „eiserne Reisschüssel (铁饭碗 *tiefanwan*)“ sozial abgesichert: Sie standen in einem lebenslangen Beschäftigungsverhältnis und wur-

den durch ihren Arbeitsgeber im Krankheitsfall und im Alter versorgt. Das schloss auch ihre Familienangehörigen mit ein. Die Kinder der Angestellten erhielten oftmals automatisch eine Anstellung in dem Betrieb, der auch die Eltern beschäftigte. Für die ländliche Bevölkerung galten diese Begünstigungen nicht. Sie war auf Subsistenzwirtschaft angewiesen und somit schon zum damaligen Zeitpunkt benachteiligt (Jungbluth 2014, S. 190). Mit den Restrukturierungen der Staatsbetriebe und dem Aufblühen der Privatwirtschaft ab Mitte der achtziger Jahre bekam jedoch auch die „eiserne Reisschüssel“ der Städter Risse und zerbrach schließlich ganz, ohne dass von der Regierung adäquater Ersatz geschaffen wurde. Bis heute verfügt China nicht über ein flächendeckendes tragfähiges Sozialversicherungssystem. Folglich müssen Arbeitslosigkeit, Krankheit und Alter durch private Ersparnisse abgedeckt oder von der Familie, häufig dem – aufgrund der Ein-Kind-Politik – einzigen verbleibenden Kind getragen werden (Dreger/ Zhang 2013, S. 5). Gespart wird deshalb auch für dessen Ausbildung, um ihm ein möglichst lukratives Auskommen zu ermöglichen, und so langfristig auch für die Absicherung der Eltern zu sorgen. Ohne den Ausbau der sozialen Sicherung wird es der chinesischen Regierung also schwerlich gelingen, die Sparquote der privaten Haushalte dauerhaft zu senken. Gesamtgesellschaftlich betrachtet hat der oben geschilderte Reformprozess dazu geführt, dass China zu einem Land der Gegensätze geworden. So hat die – bereits in der Mao-Ära bestehende und zum Teil politisch gewollte – Entwicklungskluft zwischen Stadt und Land trotz deutlicher Einkommenszugewinne seit 1978 weiter zugenommen. Zwar waren ländliche Migranten, sogenannte Wanderarbeiter, aufgrund ihrer billigen Arbeitskraft ein entscheidender Faktor für Chinas Aufstieg zur „Fabrik der Welt“. Durch das restriktive Haushaltsregistrierungsverfahren (*hukou*-System) konnten sie sich jedoch nicht dauerhaft in den Städten niederlassen, sondern blieben an ihrem ländlichen Wohnsitz gemeldet und waren damit quasi illegale „Einwanderer“ im eigenen Land. Das zementierte die Ungleichentwicklung zwischen städtischen und ländlichen Regionen. Die Regierung versucht zwar seit etwa zehn Jahren, diese mit speziellen regionalen Entwicklungsstrategien und Reformen des *hukou*-Systems aufzuweichen. Die Auswirkungen der Stadt-Land-Spaltung werden jedoch noch lange spürbar sein (Alpermann 2014, S. 426ff.). Zusätzlichen sozialen Zündstoff birgt außerdem die Tatsache, dass die Schere zwischen Arm und Reich in China generell immer weiter auseinandergeht. Das zeigt die Entwicklung des Gini-Koeffizienten für die Einkommensverteilung<sup>3</sup>, der 2014 bei 0,469 und damit – trotz eines leichten Rückgangs im Vergleich zu 2013 (0,473) – eine relative hohe Ungleichverteilung anzeigt (Caijing 2015). Es ist daher nicht verwunderlich, dass die neue Regierung um Xi Jinping in ihrem Ende 2013 verabschiedeten Reformprogramm einen Schwerpunkt darauf gesetzt hat, „das ganze Volk in verstärktem und gerechterem Maße von den Früchten der Entwicklung profitieren zu lassen“ (Zentralkomitee der KPCh 2013).

Neben der wirtschaftspolitischen Neuausrichtung und den drängenden sozialen Problemen gehören die ökologischen Auswirkungen des Reformprozesses zu Chinas größten Herausforderungen. Das rasante Wirtschaftswachstum ging einher mit einer nahezu uneingeschränkten Ausbeutung natürlicher Ressourcen. Der Frage nach der langfristigen Nachhaltigkeit wurde – ganz wie es die Industrieländer in ihrer Entwicklung vormachten – kaum Beachtung geschenkt. Zudem war BIP-Wachstum über Jahre hinweg eines der Kriterien für die Beförderung von Kadern. Aufgrund seiner immensen

---

<sup>3</sup> Maß für die Einkommensverteilung in einer Gesellschaft. 0 steht für Gleichverteilung, 1 für Ungleichverteilung.



Größe steht China daher vor Umweltproblemen ungekannten Ausmaßes. Die Qualität von Boden, Wasser und Luft hat erheblich abgenommen: 40 Prozent der landwirtschaftlichen Nutzfläche Chinas sind von Bodenerosion betroffen (Xinhua News 2014b). 48,5 Prozent der chinesischen Flüsse fielen 2012 in die Kategorie „leicht“ bis „stark verschmutzt“. China ist seit 2007 weltgrößter CO<sub>2</sub>-Emittent – allerdings nur absolut betrachtet. Die Pro-Kopf-Emissionen liegen noch immer deutlich unter denen der großen Industrieländer. Zur Luftverschmutzung trägt vor allem bei, dass China seinen Primärenergiebedarf nach wie vor zu etwa 70 Prozent aus Kohle deckt (Fischer/ Oberheitmann 2014, S. 104, 112). Die chinesische Regierung setzt daher verstärkt auf die Förderung von Umwelttechnologie und erneuerbaren Energien. Auch zu diesem Zweck werden regionale „Versuchspunkte“ eingerichtet, um mögliche nationale Lösungen zu testen. Die Solarstadt Dezhou deckt als Modellprojekt beispielsweise einen großen Teil ihres Energie- und Warmwasserbedarfs über Photovoltaik und Solarthermie (Jungbluth 2015). Weiterhin sollen Umweltaspekte im Kaderbeförderungssystem künftige eine gewichtigere Rolle spielen. Insbesondere können politische Beamte seit Mai 2015 lebenslänglich für Umweltschäden in einer ehemals von ihnen verwalteten Regionen haftbar gemacht werden (NDRC 2015). Im Rahmen der Going-Global-Strategie unterstützt die chinesische Regierung außerdem die Verlagerung von energie- und ressourcenintensiven Produktionsprozessen ins Ausland, insbesondere in andere Entwicklungs- und Schwellenländer (Jungbluth 2014, S. 110). Hier wiederholt sich ebenfalls die Vorgehensweise der Industrieländer, deren Unternehmen umweltbelastende Produktion seit den 1980er Jahren – unter anderem nach China – outsourceten und so einen nicht unerheblichen Beitrag zur Umweltverschmutzung in den Zielländern leisteten. Umweltprobleme wurden so nicht gelöst, sondern nur verlagert. Die chinesische Regierung verweist in diesem Kontext immer wieder auf die Mitverantwortung westlicher Konzern für die gravierende Lage in China und fordert von Seiten der Industrieländer entsprechende Unterstützung, zum Beispiel im Bereich Umwelttechnologie (Oberheitmann/ Sternfeld 2009). Besonders kritisch ist zudem die Tatsache, dass die Umweltprobleme die oben geschilderten sozialen Spannungen zusätzlich verschärfen. Denn betroffen sind vor allem die Teile der chinesischen Bevölkerung (zum Beispiel in den ohnehin unterentwickelten ländlichen Regionen), die am wenigsten zur Verursachung beigetragen haben.

kann. Neben der aktiven Integration in den Lehrplan bieten sich Barcamps zur Vermittlung von Werten an. Diese bieten die Möglichkeit eines Workshops, wo die Studierenden im Rahmen einer groben Themenerfassung den Ablauf der Tagung selbst bestimmen können. Sie bieten die Basis für einen regen Austausch unter allen Studierenden. Dabei sollten sowohl hochschulinterne Veranstaltungen als auch Veranstaltungen aller Hochschulen gemeinsam in Betracht gezogen werden. Weiterhin sollten Studierende aktiv in die Hochschulpolitik integriert und somit an der Wertevermittlung beteiligt werden. Eine Möglichkeit wäre die Einrichtung eines Gremiums aus Studierenden und Hochschullehrern, die sich z.B. an der Organisation von Barcamps beteiligt und andere Projekte fördert.

## 2.5 Ausblick

Auf politischer Ebene steht die seit 2013 amtierende Führungsspitze um Xi Jinping vor der heiklen Aufgabe, sich der zentralen ökonomischen, sozialen und ökologischen Herausforderungen endlich nachhaltig anzunehmen – und das möglichst ohne dabei die Vorherrschaft der Partei und die politi-

sche Stabilität im Land zu gefährden. Das weitreichende Reformpaket, das die neue Regierung Ende 2013 angekündigt hat und dem eine ähnliche Bedeutung zugemessen wird wie der Einleitung der Reform- und Öffnungspolitik Ende der 1970er Jahre, deckt diese Bereiche im Wesentlichen ab (Schucher/ Noesselt 2013). Die größte Hürde liegt seither darin, die für die Reformen notwendigen Maßnahmen, insbesondere gegen Widerstände auf lokalpolitischer Ebene, auch tatsächlich in die Praxis umzusetzen.

Für ausländische Unternehmen, die in den vergangenen drei Jahrzehnten einen wesentlichen Beitrag zu Chinas Wirtschaftsentwicklung, aber auch zu den daraus resultierenden Problemen geleistet haben, werden die weiteren Reformbemühungen der chinesischen Regierung nicht ohne Konsequenzen bleiben. Es besteht durchaus Hoffnung auf einen Liberalisierungsschub nach innen wie nach außen. Gleichzeitig ist seit dem Antritt Xi Jinpings jedoch auch deutlich geworden, dass sich der Staat auf absehbare Zeit nicht – wie von westlichen Beobachtern erhofft – wesentlich aus der Wirtschaft zurückziehen wird. Die engen Verflechtungen zwischen Politik und Wirtschaft bleiben wichtiges Merkmal des „Sozialismus mit chinesischen Charakteristika“ (Jungbluth 2014, S. 179).

Ob und wie China Lösungsstrategien für seine drängenden Herausforderungen finden und sein Wirtschaftsmodell nachhaltig umbauen kann, wird erhebliche Auswirkungen auf die Entwicklung der Weltwirtschaft haben, die im 21. Jahrhundert enger denn je mit dem „Reich der Mitte“ verflochten ist. Deutsche Unternehmen kommen daher nicht umhin, sich in Zukunft noch eingehender als bisher mit der „China-Frage“ und deren Bedeutung für ihre globalen Aktivitäten zu befassen.

## 2.6 Literatur

Alpermann, Björn (2014): „Sozialer Wandel und gesellschaftliche Herausforderungen in China“ in: Fischer, Doris/ Müller Hofstede, Christian (Hrsg.): Länderbericht China. Bonn, S. 397-434.

Caijing (2015): „Nationales Statistikamt: Chinas Gini-Koeffizient liegt bei 0,469“, online verfügbar über: <http://economy.caijing.com.cn/20150120/3802854.shtml> (Stand: 30. Juli 2015).

Dreger, Christian/ Zhang, Yanqun (2013) „Perspektiven eines konsumgesteuerten Wachstums in China“ in: DIW Wochenbericht, Nr. 41, S. 3-7, online verfügbar über: [http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw\\_01.c.429028.de/13-41.pdf](http://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.429028.de/13-41.pdf) (Stand: 30. Juli 2015).

Economist (2014): “Chinese consumers – Doing it their way”, online verfügbar über: <http://www.economist.com/news/briefing/21595019-market-growing-furiously-getting-tougher-foreign-firms-doing-it-their-way> (Stand: 30. Juli 2015).

Fischer, Doris/ Oberheitmann, Andreas (2014): „Herausforderungen und Wandel der Umweltpolitik“ in: Fischer, Doris et al. (Hrsg.). Länderbericht China, Bonn, S. 101-141.

Hauschild, Helmut et al. (2015): China – Partner und Konkurrent. Eine Analyse der deutsch-chinesischen Handelsbeziehungen (1992-2010), Bertelsmann Stiftung, Gütersloh, online verfügbar über:

[https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Studie\\_DA\\_China-Partner-und-Konkurrent\\_2015.pdf](https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/Studie_DA_China-Partner-und-Konkurrent_2015.pdf) (Stand: 18. Juni 2015).

Heilmann, Sebastian (2008): „From Local Experiments to National Policy – The Origins of China’s Distinctive Policy Process“ in: *The China Journal*, Nr. 59, S. 1-30.

Jungbluth, Cora (2014): *Going Global. Die internationale Expansion chinesischer Unternehmen*, Baden-Baden.

Jungbluth, Cora (2015): „Unleashing the ‚Green Cat‘? The Promotion of Renewable Energy in China — Lessons from the Solar Industry“ in: Reuter, Etienne/ Men, Jing (Hrsg.). *China-EU Green Cooperation*, Singapore, S. 117-131.

Lin, Justin Yifu (2008): *On China’s Economy – Der chinesische Weg zur Wirtschaftsmacht*, Heidelberg, Peking.

NDRC (2015): „Direktor Xu Shaoshi im Interview über den ‚Vorschlag zur Beschleunigung des Aufbaus einer ökologischen Zivilisation‘“, online verfügbar über:

[http://www.sdpc.gov.cn/gzdt/201505/t20150506\\_690813.html](http://www.sdpc.gov.cn/gzdt/201505/t20150506_690813.html) (Stand: 29. Juli 2015).

Oberheitmann, Andreas/ Sternfeld, Eva (2009): „Climate Change in China - The Development of China’s Climate Policy and Its Integration into a New International Post-Kyoto Climate Regime“ in: *Journal of Current Chinese Affairs*, Bd. 38, Nr. 3, S. 135-164.

OECD (2014): „Household saving rates – forecasts“, *Economics: Key Tables from OECD*, Nr. 7, online verfügbar über: <http://dx.doi.org/10.1787/hssv-gr-table-2014-1-en> (Stand: 29. Juli 2015).

People's Net (2006): „Vietnam schafft ein Wirtschaftswunder im chinesischen Stil“, online verfügbar über: <http://world.people.com.cn/GB/14549/4982209.html> (Stand: 20. Juni 2010).

Schucher, Günter/ Noesselt, Nele (2013): „Weichenstellung für Systemerhalt: Reformbeschluss der Kommunistischen Partei Chinas“ in: *Giga Fokus*, Nr. 10, online verfügbar über: [http://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf\\_asien\\_1310.pdf](http://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf_asien_1310.pdf) (Stand: 29. Juli 2015).

Shenkar, Oded (2004): *The Chinese Century: The Rising Chinese Economy and Its Impact on the Global Economy, the Balance of Power, and Your Job*, New Jersey.

Spence, Jonathan (2008): Chinas Weg in die Moderne, Bonn.

Stahl, Helga (2014): „Vom Kaiserreich zur Volksrepublik: Chinas langes 20. Jahrhundert“ in: Fischer, Doris et al. (Hrsg.). Länderbericht China, Bonn, S. 181-220.

Xinhua News (2014a): „Xi Jinping erläutert systematisch die ‚neue Normalität‘“, online verfügbar über:

[http://news.xinhuanet.com/world/2014-11/09/c\\_1113175964.htm](http://news.xinhuanet.com/world/2014-11/09/c_1113175964.htm) (Stand: 29. Juli 2015).

Xinhua News (2014b): „Mehr als 40 % der landwirtschaftlichen Nutzfläche Chinas sind von Bodenerosion betroffen“, online verfügbar über:

[http://news.xinhuanet.com/politics/2014-11/04/c\\_1113113539.htm](http://news.xinhuanet.com/politics/2014-11/04/c_1113113539.htm) (Stand: 29. Juli 2015).

UNCTAD (2015a): „Country fact Sheet: China“, online verfügbar über:

[http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2015/wir15\\_fs\\_cn\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2015/wir15_fs_cn_en.pdf) (Stand: 29. Juli 2015).

UNCTAD (2015b): „Country fact Sheet: Germany“, online verfügbar über:

[http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir2015/wir15\\_fs\\_de\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir2015/wir15_fs_de_en.pdf) (Stand: 29. Juli 2015).

UNCTAD (2011) „Country Fact Sheet: China“, online verfügbar über:

[http://unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/wir11\\_fs\\_cn\\_en.pdf](http://unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir11_fs_cn_en.pdf) (Stand: 4. Juli 2014).

UNCTAD (2009) „WIR 2009 FDI Inflows“, online verfügbar über:

<http://www.unctad.org/Templates/Download.asp?docid=12242&lang=1&intItemID=3277> (Stand: 31. Januar 2011).

World Bank (2004): „Dramatic Decline In Global Poverty, But Progress Uneven“, online verfügbar über:

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,,contentMDK:20195240~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:336992,00.html> (Stand: 30. Juli 2015).

World Development Indicators, online verfügbar über:

<http://databank.worldbank.org/data//reports.aspx?source=2&Topic=16> (Stand: 30. Juli 2015).

WTO Trade Profiles, online verfügbar über:

<http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFReporter.aspx?Language=E> (Stand: 18. Juni 2015).

Zeit Campus (2009): „Muss ich jetzt Chinesisch lernen?“, Nr. 5, online verfügbar über:

<http://www.zeit.de/campus/2009/05/china> (Stand: 18. Juni 2015).

Zentralkomitee der KPCh (2013): „Beschluss des Zentralkomitees der KPCh über einige wichtige Fragen zur umfassenden Vertiefung der Reformen“, online verfügbar über:  
[http://news.xinhuanet.com/politics/2013-11/15/c\\_118164235.htm](http://news.xinhuanet.com/politics/2013-11/15/c_118164235.htm) (Stand: 17. November 2013).

# 3 Um Globalisierung und ökonomische Integration – Chancen und Herausforderungen für Wirtschaft und Gesellschaft

*Dr. Thieß Petersen, Senior Advisor, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

Die ökonomische Globalisierung begleitet die Menschheit seit vielen Jahrzehnten. Die Frage, ob diese Entwicklung eher positiv oder negativ einzustufen ist, wird überaus kontrovers diskutiert. Befürworter der Globalisierung betonen deren Vorteile: die Erhöhung des globalen materiellen und immateriellen Wohlstands, die Steigerung der Beschäftigung, die Verringerung der absoluten Armut in der Welt und vieles mehr. Globalisierungskritiker weisen stärker auf Nachteile der Globalisierung hin wie z. B. die Absenkung sozialer Mindeststandards, die Zunahme der sozialen Ungleichheit, eine Verdichtung der Arbeitsprozesse und eine steigende Umweltbelastung. Der vorliegende Beitrag bietet einen Überblick über die wichtigsten Entwicklungstendenzen der ökonomischen Globalisierung der vergangenen Jahrzehnte und einen Ausblick auf mögliche Entwicklungstendenzen bis 2050.

## 3.1 Begriffsklärung

Der Begriff der »Globalisierung« ist ein häufig verwendeter Begriff, über dessen genaue Bedeutung jedoch keine Einigkeit herrscht. Oft wird die Globalisierung mit einem Anstieg des grenzüberschreitenden Handels gleichgesetzt. Damit aber wird man diesem Begriff nicht gerecht, denn Globalisierung ist weit mehr als die Ausweitung des weltweiten Handels mit Gütern und Dienstleistungen. Nach dem Verständnis des Wirtschaftsnobelpreisträgers Joseph Stiglitz umfasst die Globalisierung eine Vielzahl von Aspekten des gesellschaftlichen Lebens: „den internationalen Austausch von Ideen und Wissen, die Vermischung der Kulturen, die globale Zivilgesellschaft und die globale Umweltbewegung“ (Stiglitz 2006, S. 22). Den Begriff der ökonomischen Globalisierung definiert er enger als immer stärkere wirtschaftliche Verflechtung „aller Staaten der Welt durch den zunehmenden Austausch von Gütern und Dienstleistungen, Kapital und auch Arbeitskräften“ (Stiglitz 2006, S. 22).

Kritiker betonen die nachteiligen Entwicklungen der Globalisierung, die sie vor allem der wachsenden Bedeutung der Märkte zuschreiben. Im Kern bedeutet Globalisierung für sie eine fortschreitende Deregulierung und einen immer stärkeren Rückzug des Staates, der immer mehr Lebensbereiche den freien Märkten überlässt. Globalisierung ist demnach zu verstehen als „die weltweite Verbreitung industrieller Produktionsformen und neuer Technologien, gefördert durch uneingeschränkte Mobilität des Kapitals und Freiheit des Handels“, wobei der politische Philosoph John N. Gray die Globalisierung „als unaufhaltsamen Fortschritt einer singulären Spielart des westlichen Kapitalismus: der freie Markt nach amerikanischem Vorbild“ (Gray 2001, S. 10-15) begreift.

Unabhängig von der Bewertung der Globalisierung herrscht jedoch Einigkeit darüber, dass die ökonomische Globalisierung im Wesentlichen eine stärkere internationale Integration bedeutet, vor allem unter „dem Aspekt des Außenhandels, multinationaler Auslandsdirektinvestitionen, der Bewegung kurzfristiger Kapitalströme, der Verbreitung von Technologie und grenzüberschreitender Migration“ (Bhagwati 2008, S. 17). Die ökonomische Globalisierung wird daher in diesem Beitrag als die zunehmende wirtschaftliche Verflechtung aller Länder miteinander verstanden, wobei sich diese Verflechtungen sowohl auf den Austausch von Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, Technologien, Wissen) beziehen als auch auf den Austausch von Produkten (Sachgüter und Dienstleistungen, Vor- und Endprodukte, Konsum- und Produktionsgüter).

### 3.2 Entwicklung zentraler Indikatoren der ökonomischen Globalisierung im Zeitablauf

Die zunehmende weltwirtschaftliche Verflechtung zeigt sich an dem rasant wachsenden Volumen des internationalen Handels mit Gütern. Zwischen 1970 und 2013 hat sich das nominale Bruttoinlandsprodukt (im Folgenden: BIP) der gesamten Welt von 3,36 Billionen US-Dollar auf 74,6 Billionen US-Dollar erhöht (Faktor 22). Das BIP entspricht dem Wert aller Güter und Dienstleistungen, die innerhalb eines Jahres in einem Land produziert werden. Das weltweite Volumen der Warenexporte hat sich im gleichen Zeitraum versechzigfach (von 0,32 auf 18,8 Billionen US-Dollar). Das Wachstum des weltweiten Exportvolumens war somit dreimal so groß wie der Zuwachs des BIP der gesamten Welt (siehe Abb. 3).

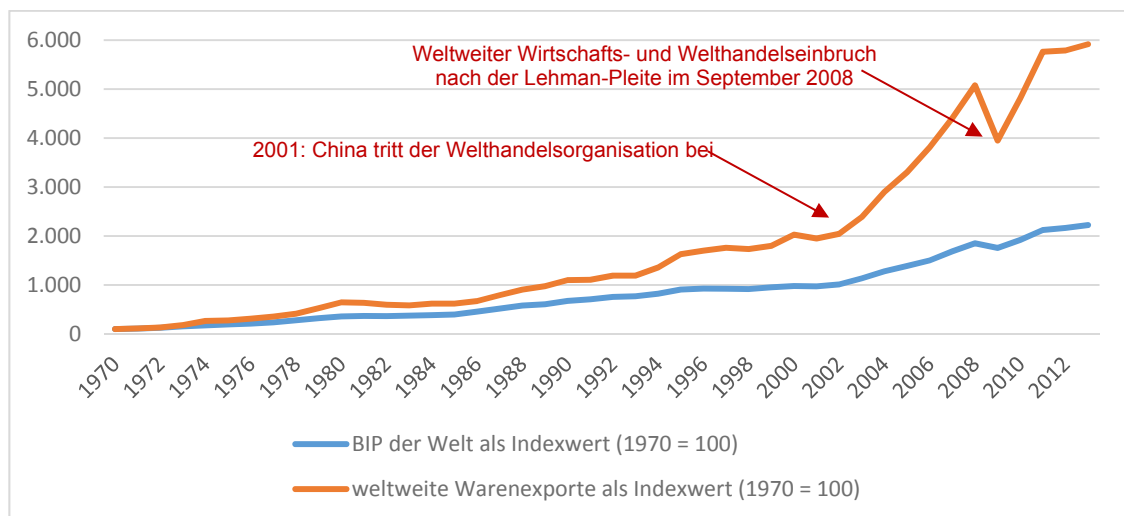


Abbildung 3: Entwicklung des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und des weltweiten Volumens der Warenexporte (jeweils nominal, gemessen in US-Dollar, laufende Preise und laufende Wechselkurse), ausgedrückt als Indexwert (Basis-jahr 1970 = 100), eigene Berechnungen auf Basis der Nominalwerte von UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015.

Die Bedeutung einzelner Länder für den Außenhandel hat sich dabei seit dem Ende des Zweiten Weltkriegs erheblich verändert. Während die USA 1948 und 1949 mit einem Anteil von über 20 Pro-

zent aller Exporte die größte Exportnation waren, ist mittlerweile China Exportweltmeister (siehe Abb. 4).

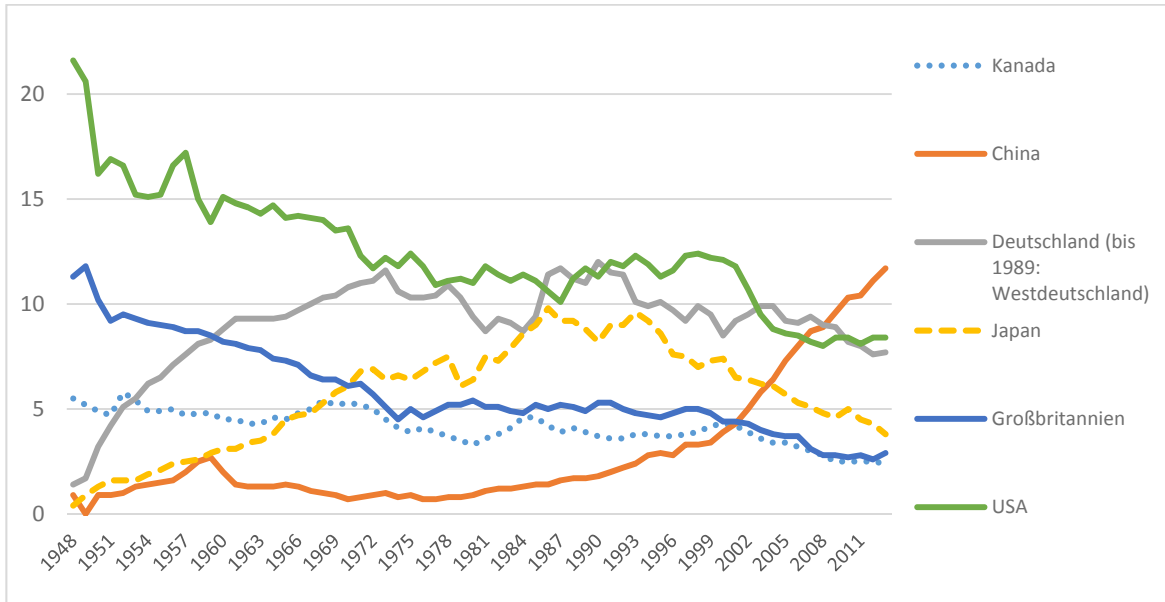


Abbildung 4: Anteil ausgewählter Länder am weltweiten Waren-Exportvolumen zwischen 1948 und 2013, Angaben in Prozent, Quelle: UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015.

Ein weiterer Indikator der zunehmenden weltwirtschaftlichen Verflechtungen ist der Anstieg der ausländischen Direktinvestitionen. Eine ausländische Direktinvestition liegt vor, wenn ein Investor Unternehmensteile in Höhe von mindestens zehn Prozent im Ausland erwirbt und diese nicht für Spekulationszwecke nutzt, sondern um Einfluss auf die unternehmerischen Entscheidungen zu haben (vgl. ausführlicher Petersen 2014). Weltweit ist das Volumen dieser Investitionen von knapp 700 Milliarden US-Dollar im Jahr 1980 auf 25,5 Billionen US-Dollar im Jahr 2013 angestiegen (Zunahme um den Faktor 36,5, siehe Abb. 5).



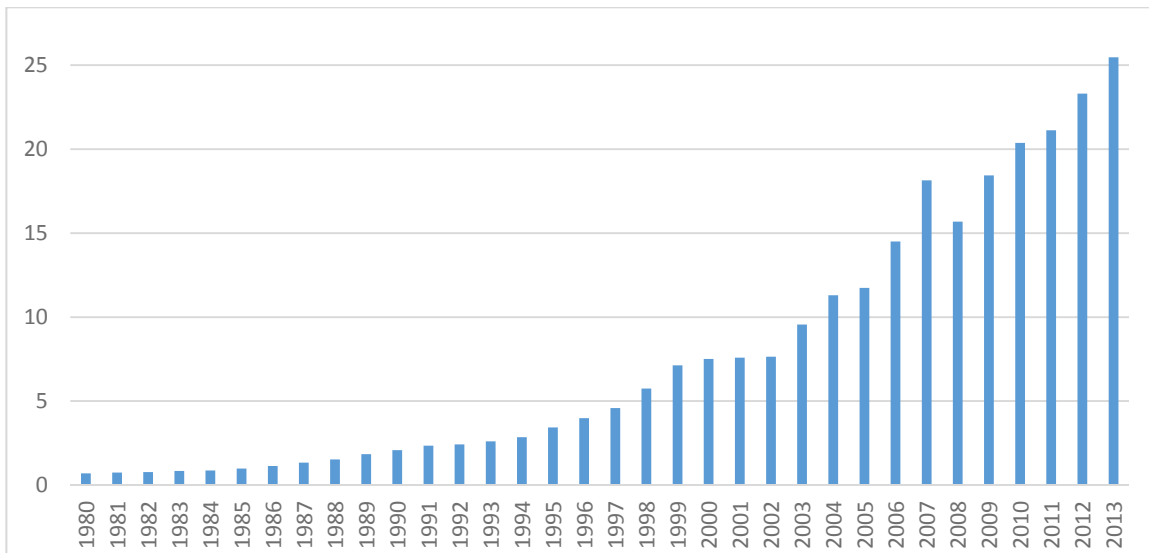


Abbildung 5: Entwicklung der globalen ausländischen Direktinvestitionsbestände (nominal, gemessen in Billionen US-Dollar, laufende Preise und laufende Wechselkurse), Quelle: UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015.

Diese exemplarisch präsentierten Indikatoren zeigen, dass die weltweiten wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen den Ländern stark zugenommen haben. Aus dieser zunehmenden wirtschaftlichen Integration ergeben sich positive Wachstumsimpulse für die beteiligten Länder.

### 3.3 Vorteile einer zunehmenden wirtschaftlichen Integration

Die Intensivierung wirtschaftlicher Verflechtungen durch den Abbau von Hemmnissen bezüglich des grenzüberschreitenden Austauschs von Gütern, Produktionsfaktoren und Technologien hat eine Reihe wachstumsfördernder Effekte (vgl. Petersen/Böhmer/Weisser 2014b, S. 2):

- Eine Steigerung des Austauschs von Sachgütern und Dienstleistungen durch den Abbau von Handelshemmnissen, wie z. B. Zöllen auf Produkte aus dem Ausland, reduziert die Preise für importierte Produkte. Hiervon profitieren die Konsumenten, weil die Kaufkraft ihrer Einkommen steigt. Die höhere Kaufkraft steigert in der Regel die Nachfrage nach Konsumgütern und erhöht so Produktion und Beschäftigung.
- Eine Verbilligung international gehandelter Produkte führt dazu, dass die Exporttätigkeiten zunehmen. Davon profitieren die Unternehmen, die diese Güter herstellen, ebenso die in diesen Unternehmen beschäftigten Personen, weil mit der größeren Produktion im Normalfall die Beschäftigung steigt. Das höhere Produktionsvolumen der exportierenden Unternehmen hat zudem eine größere Nachfrage dieser Unternehmen nach Vorleistungen zur Folge. Dadurch kommt es auch in den Zulieferbetrieben zu einem Anstieg von Produktion und Beschäftigung.
- Der Abbau von Handelshemmnissen im internationalen Handel hat zur Folge, dass die Unternehmen für einen größeren Markt produzieren können. Die damit einhergehende Ausnutzung von Vorteilen der Massenproduktion bedeutet geringere Stückkosten und geringere Preise, sodass die Kaufkraft der Konsumenten weiter steigt.

- Die Intensivierung des Handels zwischen den Ländern erhöht den Wettbewerbsdruck. Unternehmen können darauf reagieren, indem sie einerseits durch Innovationen und technischen Fortschritt ihre Produktionskosten senken, um international wettbewerbsfähig zu bleiben. Eine Kostenreduzierung durch technischen Fortschritt bedeutet eine Erhöhung der Produktivität. Dies impliziert, dass die mit einer gegebenen Menge an Produktionsfaktoren herstellbare Gütermenge steigt, die Wirtschaft also wächst. Andererseits können Unternehmen auf den zunehmenden Wettbewerbsdruck durch eine Verlagerung ihrer Produktionsstätten in Niedriglohnländer reagieren. Auf diese Weise lassen sich die Produktionskosten durch günstigere Löhne senken – in der Folge ist ein wettbewerbsfähigeres Preisniveau erreichbar. Als negative Konsequenz besteht jedoch die Gefahr eines „race to the bottom“.
- Schließlich führt eine höhere grenzüberschreitende Mobilität von Arbeitskräften und Kapital dazu, dass die zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren dort eingesetzt werden können, wo sie die größte Wertschöpfung erzeugen. Auch dies stellt einen Wachstumsimpuls dar.

Der Frage, ob diese theoretisch zu erwarteten Wachstumseffekte auch in der Realität stattfinden, ist die Bertelsmann Stiftung in ihrem „Globalisierungsreport 2014“ nachgegangen (vgl. zu den nachfolgenden Ausführungen Petersen/Böhmer/Weisser 2014a). In diesem Report geht es um die Frage, welchen Einfluss die zunehmende Globalisierung auf den materiellen Wohlstand der Bürger in 42 Industrie- und Schwellenländern der Welt hat. Der materielle Wohlstand wird mithilfe des realen BIP je Einwohner gemessen. Das BIP ist zwar mit einer Reihe von Mängeln verbunden. Es erfasst z. B. keine Aktivitäten, die außerhalb von Märkten stattfinden – also z. B. die häusliche Betreuung pflegebedürftiger Personen und ehrenamtliches Engagement. Zudem werden außerökonomische Aspekte, wie beispielsweise Gesundheit und Freizeit, die für das menschliche Wohlbefinden unzweifelhaft wichtig sind, ausgeblendet (vgl. zur Kritik statt vieler Deutscher Bundestag 2013, S. 233 f.). Selbst Ökonomen sind sich daher einig, dass das BIP keinesfalls der ideale Indikator zur Messung des menschlichen Wohlergehens ist. Gleichzeitig ist aber auch unbestritten, dass ein hohes BIP die Basis für eine umfassende Versorgung der Menschen mit lebensnotwendigen Dingen ist und damit zu einer Verbesserung der immateriellen Lebensverhältnisse beiträgt. Ein hohes und steigendes BIP gilt daher unter Ökonomen als erstrebenswert.

Zur Beantwortung der Frage, ob eine voranschreitende Globalisierung das reale BIP je Einwohner steigert, wird im „Globalisierungsreport 2014“ in einem ersten Schritt ein Globalisierungsindex berechnet, der das Ausmaß der wirtschaftlichen, politischen und sozialen Verflechtungen eines Landes mit dem Rest der Welt misst. Dieser Index, der neben der ökonomischen Globalisierung auch die soziale und politische Globalisierung umfasst, orientiert sich sehr eng an dem etablierten »KOF Globalisierungsindex« der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich (vgl. Dreher 2006). Er umfasst neben Indikatoren zur wirtschaftlichen Verflechtung (z. B. Daten zum grenzüberschreitenden Handel mit Waren und mit Dienstleistungen, zu Handelshemmnissen und zu Kapitalkontrollen) auch Angaben zur sozialen Globalisierung (z. B. zum internationalen Tourismus, zum Informationsfluss und zum Anteil der ausländischen Bevölkerung an der Gesamtbevölkerung) und zur politischen Einbet-

tung eines Landes in der Welt (z. B. Daten zur Mitgliedschaft in internationalen Organisationen, zu ausländischen Botschaften im betreffenden Land und zu internationalen Verträgen). Der betrachtete Zeitraum reicht von 1991 bis 2011. Aus den Daten lässt sich für jedes Land und jedes Jahr ein Globalisierungsindex entwickeln, der Werte zwischen 0 und 100 annehmen kann. Je höher die Ausprägung des Indexes ist, desto größer ist die Verflechtung dieses Landes mit den anderen Ländern der Welt.

In einem zweiten Schritt wird mithilfe sogenannter Regressionsanalysen berechnet, welchen Einfluss eine Zunahme der Globalisierung auf das Wachstum des realen BIP – also des um die Inflationsrate bereinigten BIP – je Einwohner hat. Bezogen auf den Zeitraum von 1990 bis 2011 und die 42 untersuchten Volkswirtschaften kommen die Berechnungen zu folgendem Ergebnis: Steigt der Wert des Globalisierungsindex um einen Punkt, führt dies zu einer Zunahme der Wachstumsrate des realen BIP je Einwohner um 0,35 Prozentpunkte.

In einem letzten Schritt wird die tatsächlich beobachtete Entwicklung des realen BIP je Einwohner zwischen 1990 und 2011 in den 42 Ländern mit einer hypothetischen Entwicklung verglichen. Dabei wird angenommen, dass es zwischen 1990 und 2011 keine Intensivierung der internationalen Verflechtung aller betrachteten Länder gegeben hätte. Dies bedeutet, dass die globalisierungsinduzierten Wachstumsgewinne, die sich aus der tatsächlichen Fortschreitung der Globalisierung ergeben haben, im Rahmen der hypothetischen Entwicklung herausgerechnet wurden. Das Resultat dieser Berechnungen lässt sich exemplarisch am Beispiel Deutschlands verdeutlichen (siehe Abb. 6):

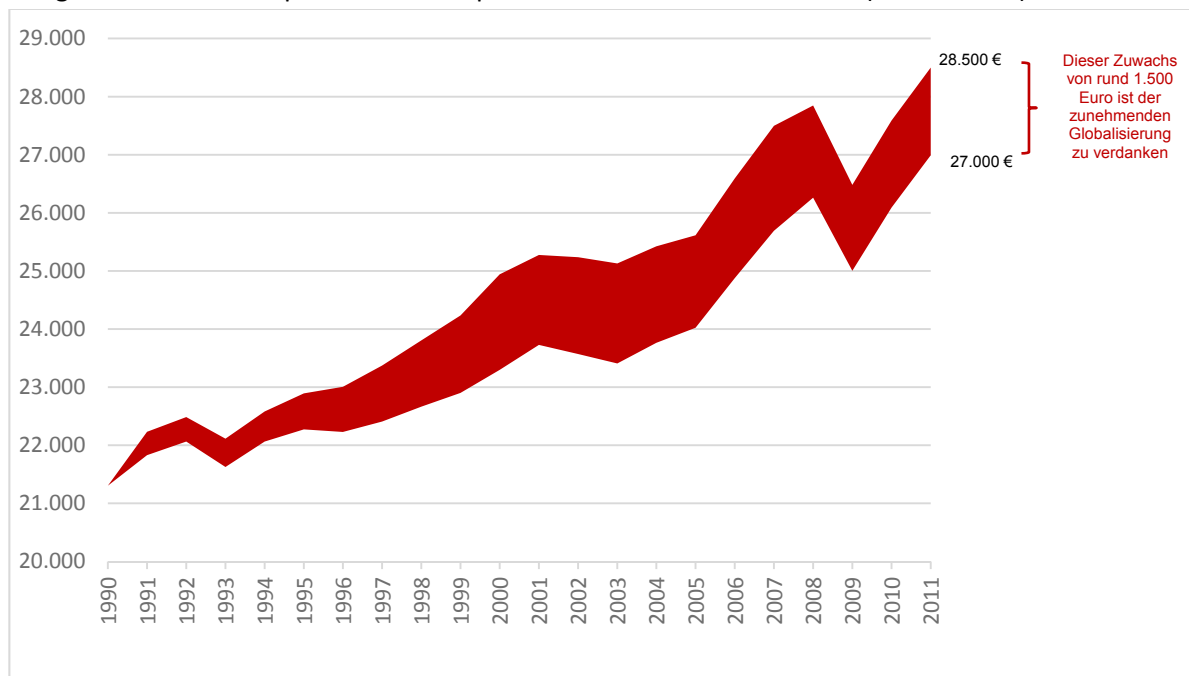


Abbildung 6: Entwicklung des realen BIP je Einwohner in Deutschland zwischen 1990 und 2011, mit und ohne voranschreitende Globalisierung. Quelle: Bertelsmann Stiftung 2014, S. 75.

Im Jahr 1990 lag das reale BIP je Einwohner in Deutschland bei rund 21.300 Euro. Bis 2011 stieg es auf 28.500 Euro (ein Plus von 7.200 Euro). Ohne die voranschreitende Globalisierung im Sinne des

hier verwendeten Globalisierungsindex hätte das reale BIP je Einwohner nur einen Wert von rund 27.000 Euro erreicht. Infolge der zunehmenden Globalisierung zwischen 1991 und 2011 war das reale BIP pro Kopf 2011 also 1.500 Euro höher als ohne diesen Globalisierungsfortschritt. Über den gesamten Zeitraum summieren sich die BIP-Zuwächse je Einwohner auf 26.100 Euro auf. Verteilt auf die insgesamt 21 Jahre bedeutet dies, dass die voranschreitende Globalisierung das durchschnittliche BIP je Einwohner in Deutschland um rund 1.240 Euro pro Jahr erhöht hat. Diese Berechnung wurde für alle 42 betrachteten Länder durchgeführt, und in allen Ländern konnten globalisierungsinduzierte BIP-Zuwächse berechnet werden.

Die Werte für die der zunehmenden Globalisierung zu verdankenden durchschnittlichen jährlichen Zuwächse beim realen BIP je Einwohner fallen jedoch sehr unterschiedlich aus (siehe Abb. 7): Die größten durchschnittlichen Einkommensgewinne verzeichnen Finnland und Dänemark mit durchschnittlich 1.500 bzw. 1.420 Euro je Einwohner und Jahr. Schlusslichter dieser Form der Messung von Globalisierungsgewinnen sind die großen Schwellenländer und damit auch die BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China). So erreichen die durchschnittlichen globalisierungsinduzierten BIP-Zuwächse pro Jahr und Einwohner in China lediglich rund 80 Euro und in Indien sogar nur 20 Euro. Grund für diese nur geringen Beträge ist das geringe Ausgangsniveau des BIP je Einwohner.

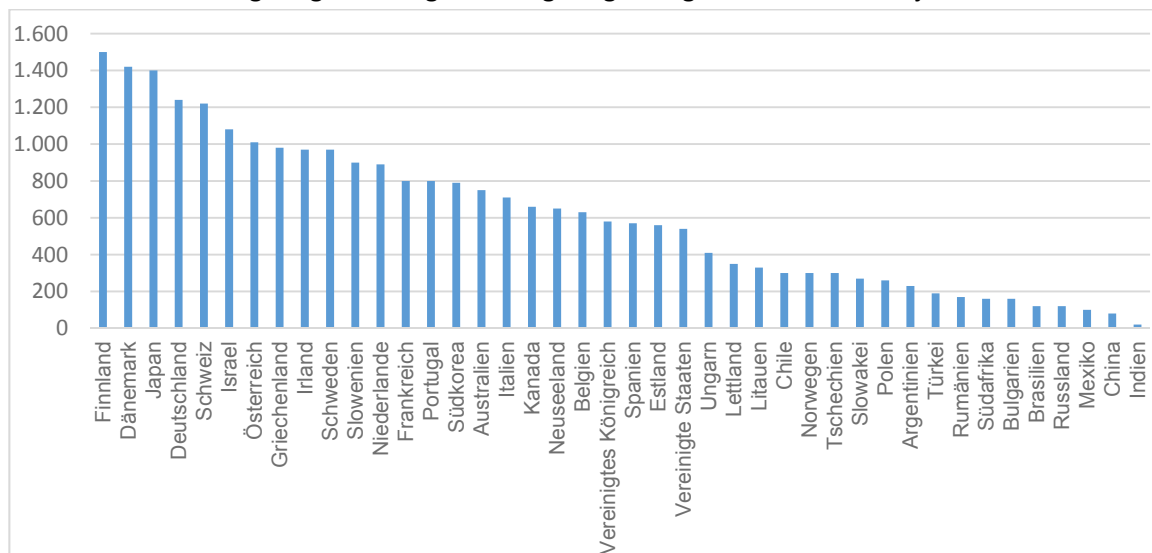


Abbildung 7: Durchschnittlicher jährlicher Zuwachs des realen BIP je Einwohner infolge der zunehmenden Globalisierung im Zeitraum von 1990 bis 2011, Angaben in Euro, Quelle: Bertelsmann Stiftung 2014, S. 32.

In jedem Fall kann jedoch festgehalten werden, dass die voranschreitende wirtschaftliche Integration einen positiven Effekt auf den durch das BIP gemessenen materiellen Wohlstand der Menschen hat. Allerdings ist auch festzustellen, dass die Wohlstandszuwächse sehr unterschiedlich verteilt wurden – sowohl zwischen den verschiedenen Volkswirtschaften als auch innerhalb der einzelnen Länder.

### 3.4 Zunehmende Wohlstandsunterschiede zwischen den Weltregionen

Das Auseinanderdriften der absoluten wirtschaftlichen Leistungskraft – und damit auch der Einkommen – zeigt sich bei einer Betrachtung der langfristigen Entwicklung des BIP je Einwohner in verschiedenen Regionen der Welt (Tabelle 1). Der Internationale Währungsfonds (IMF) weist diesen Indikator seit 1980 in US-Dollar Kaufkraftparität aus. Die Kaufkraftparität berücksichtigt den Umstand, dass die Kaufkraft eines US-Dollars in einem Industrieland wie Japan oder den USA wesentlich geringer ist als in armen Volkswirtschaften wie beispielsweise Burundi oder der Demokratischen Republik Kongo (beide gehören zu den ärmsten Ländern der Welt).

	1980	1990	2000	2010	2014	Veränderung (in Prozent)
Sub-Saharan Africa	905	1.245	1.413	2.283	2.673	+ 195 %
Middle East, North Africa, Afghanistan, and Pakistan	2.449	3.298	4.697	7.259	8.200	+ 235 %
Latin America and the Caribbean	3.834	5.381	7.588	11.262	13.034	+ 240 %
<b>Advanced economies</b>	<b>9.669</b>	<b>18.872</b>	<b>28.147</b>	<b>38.392</b>	<b>43.022</b>	<b>+ 345 %</b>
Emerging and developing Europe	3.651	5.989	8.262	14.380	16.909	+ 363 %
Emerging and developing Asia	411	982	2.077	5.227	7.020	+ 1.607 %

Tabelle 1: BIP je Einwohner in US-Dollar Kaufkraftparität, sortiert nach der prozentualen Veränderung, Quelle: IMF, World Economic Outlook Database April 2014, Download der Daten am 5. März 2015.

Wie Tabelle 1 zu entnehmen ist, ist das BIP je Einwohner in den entwickelten Volkswirtschaften zwischen 1980 und 2014 um 345 Prozent gestiegen. In den sich entwickelnden europäischen Staaten, zu denen neben den mittel- und osteuropäischen Staaten auch die Türkei gehört, und allen voran in den asiatischen Schwellenländern waren die prozentualen Zuwächse höher. Dies führt in den entwickelten Industrienationen zu dem Gefühl eines starken Aufholens dieser Länder. Die absoluten Einkommensunterschiede zwischen den Industrieländern und den – prozentual betrachtet – überdurchschnittlich stark wachsenden Schwellenländern sind jedoch zwischen 1980 und 2014 größer geworden. Betrag der absolute Unterschied beim BIP pro Einwohner zwischen den entwickelten Industrienationen und den asiatischen Schellenländern 1980 rund 9.250 US-Dollar Kaufkraftparität, lag der Unterschied im Jahr 2014 bei rund 36.000 US-Dollar Kaufkraftparität.

Werden hingegen die relativen Unterschiede betrachtet, haben die asiatischen Schellenländer aufgeholt: Während das BIP pro Einwohner im Jahr 1980 in den entwickelten Industrienationen 23,5 Mal so groß war wie das in den asiatischen Schellenländern, war es im Jahr 2014 nur noch rund sechsmal so hoch. Werden hingegen die wenig entwickelten Länder betrachtet – hier vor allem die afrikani-

schen Volkswirtschaften –, so ist die durch das BIP je Einwohner gemessene Wohlstandsschere zwischen 1980 und 2014 sowohl absolut als auch relativ größer geworden.

Aus diesen zunehmenden absoluten Wohlstandsunterschieden ergibt sich ein erheblicher Migrationsdruck, denn Einkommens- bzw. Lohnunterschiede stellen – abgesehen von militärischen Auseinandersetzungen und Umweltkatastrophen – die wichtigste Motivation für die Verlagerung des Wohn- und Arbeitsortes dar (vgl. ausführlicher Petersen 2008). Neben Einkommensunterschieden zwischen verschiedenen Ländern ist es im Zuge der voranschreitenden Globalisierung auch zu einer wachsenden Einkommensungleichheit innerhalb der einzelnen Länder gekommen.

### 3.5 Zunehmende Einkommensunterschiede in den Industrieländern

Der beschriebene globalisierungsinduzierte Wachstumsprozess wurde durch die internationale Arbeitsteilung erheblich vorangetrieben. Im Rahmen dieser Arbeitsteilung führt der technologische Fortschritt durch die Senkung von Transport- und Kommunikationskosten dazu, dass eine Verlagerung von Produktionsorten in Regionen mit geringeren Produktionskosten immer einfacher wird. Produktionsverfahren, für die viel menschliche Arbeit benötigt wird – vor allem gering qualifizierte Arbeit – werden in arbeitsreiche Schwellen- und Entwicklungsländer verlagert. Die hochentwickelten Industrienationen konzentrieren sich hingegen auf kapital- und technologieintensive Produktionsverfahren. Aus dem oben bereits angerissenen Zusammenspiel des technologischen Fortschritts und der Möglichkeit eines globalen Outsourcings ergeben sich weitreichende Konsequenzen für die Einkommensverteilung in entwickelten Industrienationen (die nachfolgenden Ausführungen sind Petersen 2015 entnommen):

- Die Produktionsverlagerung von Hochlohnländern in Niedriglohnländer hat zur Folge, dass in den entwickelten Industrieländern die Nachfrage nach gering qualifizierten Arbeitskräften zurückgeht und damit deren Löhne gedrückt werden. Gleichzeitig steigt aufgrund des verstärkten Einsatzes moderner Technologien in den Industrieländern die Nachfrage nach hoch qualifizierten Arbeitskräften. Damit nimmt die Einkommensungleichheit zwischen gering und hoch qualifizierten Arbeitskräften zu.
- Der verstärkte Einsatz moderner Technologien hat zur Folge, dass die Produktionsprozesse in entwickelten Industrienationen immer kapitalintensiver werden und somit das Verhältnis von Sachkapital zu menschlicher Arbeitskraft größer wird. Der verstärkte Einsatz von Sachkapital – also von Maschinen, Automaten und anderen technischen Gerätschaften – steigert die Produktivität der Arbeitskräfte erheblich. Deshalb ist es möglich, eine wachsende Menge von Gütern und Dienstleistungen mit immer weniger Arbeitskräften herzustellen. Exemplarisch lassen sich diese Entwicklungen am Beispiel Deutschlands verdeutlichen: Dort stieg das reale BIP zwischen 1991 und 2013 um 31,6 Prozent. Die Kapitalintensität – definiert als das Verhältnis des preisbereinigten gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks zur Zahl der Erwerbstätigen – nahm in diesem Zeitraum um rund 37 Prozent zu, die Produktivität je Erwerbstätigenstunden um fast 38 Prozent.

- Da die Steigerung der Arbeitsproduktivität zwischen 1991 und 2013 größer war als der Zuwachs des realen BIP, ging das Volumen der von allen Erwerbstätigen innerhalb eines Jahres erbrachten Arbeitsstunden von 1991 (rund 60,3 Milliarden Arbeitsstunden) bis 2013 (rund 57,6 Milliarden Arbeitsstunden) um rund 4,5 Prozent zurück (vgl. Statistisches Bundesamt 2014a, S. 47, 57, 58, 87). Der damit einhergehende Bedeutungsverlust des Faktors Arbeit äußert sich nicht nur in einem sinkenden Einsatz von Arbeitskräften (gemessen in Stunden), sondern auch in einem tendenziellen Druck auf die Arbeitseinkommen. Gleichzeitig nehmen die Einkommen aus Kapital und Vermögen zu. Auch diese Entwicklung lässt sich in Deutschland nachweisen: Zwar stiegen die nominalen Löhne in Deutschland zwischen 1991 und 2013. Wird allerdings die gesamtwirtschaftliche Preisentwicklung hinzugenommen, so zeigt sich, dass die durchschnittlichen Reallöhne 2013 nur geringfügig über dem Niveau von 1991 lagen und zwischen 1992 und 2013 sogar leicht gesunken sind (siehe Abb. 8). Die realen Zuwächse beim BIP sind also nicht in Form höherer Arbeitsentgelte bei den Erwerbstätigen angekommen. Stattdessen sind die Einkommen aus Unternehmenstätigkeit und Vermögen gestiegen.

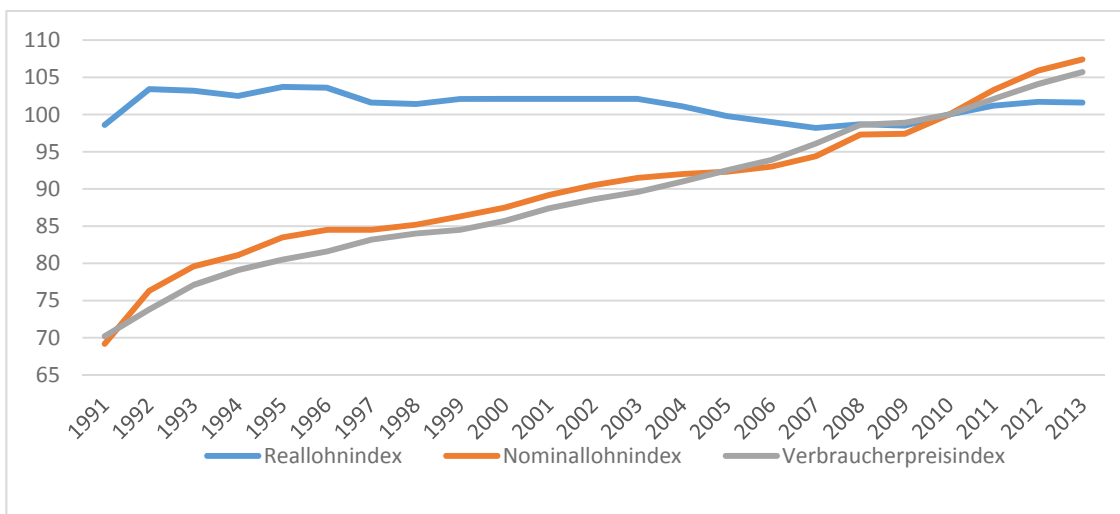


Abbildung 8: Entwicklung der durchschnittlichen Nominal- und Reallöhne in Deutschland (Werte des Jahres 2010 = 100), Quelle: Statistisches Bundesamt 2014b, S. 5.

Insgesamt lässt sich für die entwickelten Industrienationen seit mehreren Jahrzehnten eine zunehmende Einkommensungleichheit feststellen. So veröffentlichte die OECD (Organization for Economic Co-operation and Development bzw. die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) 2008 eine Studie zur Einkommensentwicklung in 30 OECD-Ländern, die den Zeitraum von 1985 bis 2005 abdeckte. Mit Blick auf diese Staaten kam die OECD zu der Einschätzung, „dass sich mindestens seit Mitte der 1980er Jahre, wahrscheinlich aber schon seit Mitte der 1970er Jahre ein kontinuierlicher Anstieg der Einkommensungleichheiten vollzogen hat“ (OECD 2008, S. 2). Aktualisier-

rungen dieser Studie berücksichtigten den Zeitraum bis 2010 und bestätigen diese Entwicklung für die meisten OECD-Länder (vgl. OECD 2011, S. 22-40 sowie OECD 2014a, S. 17-22).

Eine wachsende Einkommensungleichheit ist aus mindestens zwei Gründen problematisch. Zum einen führt sie zu einer Zunahme der sozialen Spannungen und stellt so eine Gefährdung des gesellschaftlichen Zusammenhalts dar. Zum anderen erweist sich diese Entwicklung der Einkommensverteilung zunehmend als Wachstumsbremse. Grundsätzlich hat eine steigende Einkommensungleichheit sowohl wachstumsfördernde Effekte (höhere Leistungsanreize und höhere Anreize zur Investition in das eigene Humankapital, zur Risikoübernahme und zur Bildung von Investitionen) als auch wachstumsdämpfende Effekte (demotivierende Leistungsanreize, soziale Spannungen und politische Unruhen, Nachfrageausfälle als Wachstumsbremse).

Während in den 1950er und 1960er Jahren die zunehmende Einkommensungleichheit noch zu wachstumsfördernden Effekten führte, identifizieren aktuelle Studien zunehmend wachstumsdämpfende Effekte (vgl. statt vieler Ostry/Berg/Tsangarides 2014). Gerade in hoch entwickelten Volkswirtschaften wie Deutschland, Japan und den USA deuten diese Studien darauf hin, dass die zunehmende Einkommensungleichheit mittlerweile ein Niveau erreicht hat, das zu einer Wachstumsbremse wird.

### **3.6 Zukünftige Entwicklungstrends der Globalisierung**

Die weltwirtschaftliche Entwicklung der nächsten Jahrzehnte wird maßgeblich durch die demografische Entwicklung geprägt werden. Nach den Angaben des „Population Reference Bureau“ wird die Weltbevölkerung von rund 7,2 Milliarden Menschen im Jahr 2014 bis 2030 auf 8,4 Milliarden ansteigen und bis 2050 sogar auf fast 9,7 Milliarden. Dieser Bevölkerungsanstieg wird jedoch fast ausschließlich in den Entwicklungs- und Schwellenländern stattfinden. Der prozentual stärkste Bevölkerungszuwachs wird für Afrika vorhergesagt. Dort wird die Bevölkerung von derzeit rund 1,15 Milliarden Menschen bis 2050 auf über 2,4 Milliarden anwachsen. Europa ist der einzige Kontinent, für den bis 2050 ein Bevölkerungsrückgang vorhergesagt wird (von 741 Millionen Menschen im Jahr 2014 auf 726 Millionen im Jahr 2050, vgl. Population Reference Bureau 2014, S. 7-12).

Hieraus ergibt sich eine Verschiebung der wirtschaftlichen Leistungsstärke hin zu den Schwellen- und Entwicklungsländern. So verfügt Deutschland nach den Berechnungen von PwC gegenwärtig nach China, den USA, Indien und Japan über das fünftgrößte BIP der Welt (BIP absolut gemessen in US-Dollar Kaufkraftparität). Im Jahr 2030 liegt Deutschland nach dieser Prognose auf dem achten Platz, weil Indonesien, Brasilien und Russland dann über ein höheres BIP verfügen werden. Und bis 2050 ziehen zusätzlich noch Mexiko und Nigeria an Deutschland vorbei (vgl. PwC 2015, S. 3). Auch die Welthandelsströme verändern sich in den nächsten Jahrzehnten. Nach Berechnungen der OECD erfolgten 2012 rund 80 Prozent des globalen Handels unter Beteiligung von OECD-Ländern. Im Jahr 2060 werden die OECD-Länder nur noch an zwei Dritteln des weltweiten Außenhandels beteiligt sein (vgl. OECD 2014b, S. 5).



Auch der technologische Fortschritt wird in den nächsten Jahrzehnten weiter in die Richtung gehen, dass die menschliche Arbeitskraft zunehmend durch Maschinen und moderne Technologien ersetzt wird. Folgende Entwicklungstrends sind dabei zu erwarten (die nachfolgenden Ausführungen sind Petersen 2015 entnommen):

- Schon in der Vergangenheit haben vollautomatische Produktionsanlagen und unterschiedlichste Automaten menschliche Arbeitskräfte ersetzt. Zukünftig wird sich dieser Trend weiter fortsetzen. Anders als bisher wird der Ersatz menschlicher Arbeitskräfte nicht mehr vorrangig die Produktion von Sachgütern betreffen, sondern zunehmend auch die Bereitstellung von Dienstleistungen. Darüber hinaus wird sich die sinkende Nachfrage nach Arbeitskräften nicht mehr auf die Industrieländer beschränken, sondern weltweit stattfinden. Zudem wird die Ersetzung von Arbeitskräften durch Maschinen und Technologien in zunehmendem Maße zukünftig auch hoch qualifizierte Erwerbstätige treffen.

In einer Studie zu den potenziellen Auswirkungen von Computerisierung und Digitalisierung auf die Arbeitswelt haben Carl B. Frey und Michael A. Osborne von der Universität Oxford 702 Berufe in den USA dahingehend analysiert, in welchem Ausmaß digitale Technologien diese Berufe ersetzen könnten. Mit Blick auf den Zeitraum bis Mitte der 2030er Jahre lautet ihre Einschätzung wie folgt: "According to our estimates, about 47 percent of total US employment is at risk" (Frey/Osborne 2013, S. 1).

- Zweitens ist zu erwarten, dass der Trend des „Outsourcing“ nachlässt, denn wenn Arbeit zunehmend durch Kapital und Technik ersetzt wird, verliert eine Produktionsverlagerung in Niedriglohnländer ihren Reiz. Stattdessen kommt es zu einem „Insourcing“ bzw. zu einer Relokalisierung (vgl. IBM Institute for Business Value 2013, S. 10), d. h. die Produktion findet wieder dichter am Absatzmarkt statt, weil dadurch Transportkosten eingespart werden können. Auch dieser Trend findet bereits jetzt statt. So hat beispielsweise Philips in den Niederlanden eine Produktionsanlage eingerichtet, die mithilfe modernster Roboter „billiger und effizienter produziert als ... mit chinesischer Arbeitskraft“ (Rifkin 2014, S. 183). Aus ökologischer Sicht ist dies ein begrüßenswerter Trend, denn weniger Transportaktivitäten bedeuten weniger Treibhausgasemissionen.
- Drittens wird sich das Verhältnis von Produzenten und Konsumenten verändern. Das Internet macht es möglich, dass die Konsumenten an der Wertschöpfung beteiligt werden, indem sie Produkte mitgestalten und teilweise sogar deren Herstellung übernehmen. Hierzu gehören zum Beispiel das Online-Banking, bei dem der Kunde Tätigkeiten der Bankangestellten übernimmt. Aus dem Konsumenten wird somit ein Co-Produzent bzw. ein „Prosument“ (vgl. dazu ausführlicher Reichenwald/Piller 2009). Die aktive Beteiligung der Kunden an der Herstellung von Gütern reduziert die Nachfrage nach Erwerbsarbeit und hat daher einen zusätzlichen Rückgang der Arbeitsnachfrage und der Lohnhöhe zur Folge.

Aus den skizzierten zukünftigen Globalisierungstrends ergeben sich zahlreiche gesellschaftliche Implikationen, von denen hier nur zwei angesprochen werden können. Erstens: Wenn die Produktionsverfahren immer kapitalintensiver werden, hat dies weitreichende Konsequenzen für die Einkom-

mensverteilung. Der Bedeutungszuwachs des Faktors Kapital geht einher mit einem steigenden Bedarf an Kapital und einem Anstieg des Preises für Kapital, während die Nachfrage nach Arbeit und die Löhne sinken. Ein weiterer Anstieg der Einkommensungleichheiten ist damit vorprogrammiert. Zweitens: Der verstärkte Einsatz des Faktors Kapital in der Produktion und der damit verbundene Rückgang des Einsatzes von Arbeitskräften stellt die Finanzierung der sozialen Sicherung vor erhebliche Herausforderungen. Dies betrifft vor allem Länder wie Deutschland, die diese Finanzierung an den Faktor Arbeit koppeln. Dort stellt sich perspektivisch die Frage, wie die soziale Absicherung der Bürger zukünftig finanziert werden kann.

### **3.7 Fazit und Ausblick**

Aus Sicht der Unternehmen, Verbraucher und Beschäftigten bietet die Globalisierung sowohl Chancen als auch Risiken. Zu den Chancen zählen neue Absatzmärkte für Unternehmen, neue Produkte für Konsumenten und preiswerte Vorprodukte, die die Produktionskosten reduzieren, die Wettbewerbsfähigkeit verbessern und die Kaufkraft der Verbraucher steigern. Zu den Risiken gehören die Gefahr von Arbeitsplatzverlusten, eine wachsende Einkommensungleichheit sowie zunehmende Schwankungen an Aktien-, Rohstoff- und Devisenmärkten. Damit eine alternde und schrumpfende Gesellschaft wie Deutschland unter diesen veränderten globalen Rahmenbedingungen wettbewerbsfähig bleibt, sind sowohl betriebswirtschaftliche als auch gesamtgesellschaftliche Innovationen erforderlich.

Viele Fragen sind dabei noch unbeantwortet: Wie kann eine alternde Gesellschaft ihre Innovationskraft erhalten und somit ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit behalten? Wie lassen sich bei einem demografisch bedingten Rückgang der Zahl der Steuerzahler und bei gleichzeitigem Anstieg der Anforderungen an die staatlichen Leistungen im Bereich der Altersversorgung und des Gesundheitsbereichs die zu erwartenden wachsenden Einkommensungleichheiten der Markteinkommen ausgleichen? Wo liegen die zukünftigen Absatz- und Beschaffungsmärkte der deutschen Unternehmen? Welche Rolle nimmt Deutschland in den nächsten Jahren in den internationalen Wertschöpfungsketten ein? Welche Länder werden zukünftig die weltweit geltenden Standards bezüglich der Qualitätsanforderungen an Güter und Dienstleistungen setzen – die Industrieländer oder die aufkommenden Schwellenländer? Wie reagieren die Industrieländer auf weltweite Migrationsbewegungen, die sich im Zuge möglicher wachsender Einkommensunterschiede zwischen den wenig entwickelten und den hoch entwickelten Industrienationen ergeben können? Diese und andere Fragen werden die wirtschaftspolitische Agenda der nächsten Jahre prägen. Und unabhängig davon, wie sie beantwortet werden, ist davon auszugehen, dass unternehmerische Entscheidungen in den kommenden Jahrzehnten noch stärker als bisher von der zunehmenden Globalisierung beeinflusst werden.

### 3.8 Literatur

Bhagwati, Jagdish (2008): Verteidigung der Globalisierung, München.

Dreher, Axel (2006): Does Globalization Affect Growth? Empirical Evidence from a new Index, in: Applied Economics, Vol. 38, S. 1091-1110.

Frey, Carl B., und Michael A. Osborne (2013): The future of employment: How susceptible are jobs to computerization? Oxford.

Gray, John (2001): Die falsche Verheißung, Frankfurt am Main.

IBM Institute for Business Value (2013): The new software-defined supply chain, Somers.

OECD (2014a): All on Board – Making Inclusive Growth Happen, Paris.

OECD (2014b): Shifting Gear: Policy Challenges for the next 50 Years, OECD Economics Department Policy Notes, No. 24, Paris.

OECD (2011): Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising, Paris.

OECD (2008): Mehr Ungleichheit trotz Wachstum? Einkommensverteilung und Armut in OECD-Ländern, Zusammenfassung in Deutsch, Paris.

Ostry, Jonathan D., Andrew Berg, A. und Charalambos G. Tsangarides (2014): "Redistribution, Inequality, and Growth", IMF Staff Discussion Note 14/02, Washington 2014.

Petersen, Thieß (2015): Globalisierung, Digitalisierung und Einkommensungleichheit, Policy Brief Zukunft Soziale Marktwirtschaft # 2015/01 der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Petersen, Thieß (2014): Ausländische Direktinvestitionen, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 43. Jg., S. 745-748.

Petersen, Thieß (2008): Ökonomische Theorie der Migration, in: Das Wirtschaftsstudium (WISU), 37. Jg., S. 976-980.

Petersen, Thieß, Michael Böhmer und Johannes Weisser (2014a): Wer profitiert am stärksten von der Globalisierung?, Policy Brief Zukunft Soziale Marktwirtschaft # 2014/01 der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Petersen, Thieß, Michael Böhmer und Johannes Weisser (2014b): 20 Jahre Binnenmarkt – Wachstumseffekte der zunehmenden EU-Integration, Policy Brief Zukunft Soziale Marktwirtschaft # 2014/02 der Bertelsmann Stiftung, Gütersloh.

Population Reference Bureau (2014): World Population Data Sheet 2014, Washington DC.

PwC (PricewaterhouseCoopers) (2015): The World in 2050, London.

Reichenwald, Ralf, und Frank Piller (2009): Interaktive Wertschöpfung, 2. Aufl., Wiesbaden.

Rifkin, Jeremy (2014): Die Null Grenzkosten Gesellschaft, Frankfurt/New York.

Statistisches Bundesamt (2014a): Fachserie 18 Reihe 1.4: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung: Inlandsproduktberechnung – Detaillierte Jahresergebnisse (2013), Wiesbaden.

Statistisches Bundesamt (2014b): Verdienste und Arbeitskosten – Reallohnindex und Nominallohnindex, 2. Vierteljahr 2014, Wiesbaden.

Stiglitz, Joseph (2006): Die Chancen der Globalisierung, München.

## 4 TTIP – Chancen und Risiken eines transatlantischen Freihandelsabkommens

*Dr. Thieß Petersen, Senior Advisor, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

*Fritz Putzhammer, Projekt „Global Economic Dynamics“, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

Seit den 1990er Jahren wird immer wieder über ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und der Europäischen Union (EU) diskutiert. Im Sommer 2013 begannen dann die Verhandlungen über den Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen zwischen beiden Regionen. Startschuss für die Beratungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, kurz TTIP) war eine gemeinsame Erklärung von EU-Präsident Manuel Barroso und US-Präsident Barack Obama am 17. Juni 2013 am Rande des G8-Gipfeltreffens, in der der Beginn der TTIP-Verhandlungen verkündet wurde (vgl. Europäische Kommission 2013).

Auch zwischen den USA und verschiedenen ostasiatischen Staaten wie zum Beispiel Japan wird über ein Freihandelsabkommen nachgedacht (Trans-Pacific Partnership, kurz TPP), gleiches gilt für den asiatischen Raum und Südamerika. Die beteiligten Volkswirtschaften versprechen sich von Freihandelsabkommen eine Intensivierung der Handelsaktivitäten, ein stärkeres Wirtschaftswachstum und eine höhere Beschäftigung. Der Abbau von sogenannten nichttarifären Handelshemmnissen kann aber auch zu Beeinträchtigungen beim Verbraucher- und Umweltschutz führen oder soziale Mindeststandards absenken. Der nachfolgende Beitrag bietet einen Überblick über die wichtigsten Vor- und Nachteile eines möglichen transatlantischen Freihandelsabkommens (im Folgenden: TTIP).

### 4.1 Ausgangsthese: Freihandel erhöht materiellen Wohlstand

Arbeitsteilige Produktionsverfahren haben den Vorteil, dass sich jeder Produzent auf die Herstellung der Güter und Dienstleistungen konzentrieren kann, bei denen er die größten Produktivitätsvorteile hat. Die beteiligten Akteure können die zur Verfügung stehende Menge an Gütern und Dienstleistungen steigern und somit ihren materiellen Wohlstand erhöhen. Dieses Prinzip gilt auch für die Arbeitsteilung zwischen Volkswirtschaften und den damit verbundenen Handel zwischen ihnen. Eine Intensivierung des internationalen Handels dient daher der Steigerung des materiellen Wohlstands der beteiligten Länder. Gerade für wenig entwickelte Länder kann der Außenhandel so einen Beitrag zur Reduzierung der Armut und zur Verbesserung der immateriellen Lebensbedingungen leisten.

Eine hohe Versorgung der Bürger mit Gütern und Dienstleistungen und ein hohes Niveau der immateriellen Lebensbedingungen sind Voraussetzung für einen hohen Lebensstandard, für ein selbstbestimmtes Leben aller Bürger sowie für ihre umfassende gesellschaftliche Teilhabe. Die Förderung des freien Handels von Gütern und Dienstleistungen zwischen Nationen ist zu begrüßen, weil Freihandel

positive Effekte für das Wirtschaftswachstum, die Armutsbekämpfung und die gesellschaftlichen Teilhabemöglichkeiten der Menschen hat.

## 4.2 Freihandel verlangt den Abbau diskriminierender Handelshemmnisse

Beim grenzüberschreitenden Handel zwischen verschiedenen Ländern gibt es zwei grundsätzliche Formen von Handelshemmnissen: tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse. Tarifäre Handelshemmnisse bestehen aus Zöllen. Sie fallen an, wenn die Käufer eines ausländischen Produkts eine Abgabe an den eigenen Staat leisten müssen. Zölle können somit als Steuer auf den Import von Gütern und Dienstleistungen aus dem Ausland angesehen werden, die diese Produkte für inländische Verbraucher verteuern. Nichttarifäre Handelshemmnisse sind hingegen spezifische Regelungen oder Vorschriften, die den Import ausländischer Produkte betreffen. Beispiele hierfür sind besondere Zulassungs- und Kontrollverfahren für Produkte aus dem Ausland oder unterschiedliche technische Vorschriften. Auch die nichttarifären Handelshemmnisse führen zu höheren Kosten. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt mit Blick auf den Export deutscher Unternehmen in die USA fest: „Der administrative Aufwand und die Kosten für Doppelzertifizierungen, Tests und Zulassungsverfahren verursachen bei exportierenden Unternehmen zusätzliche Kosten im Durchschnitt von 10–20 %“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2015, S. 14).

Eine weitere Unterscheidung von Handelshemmnissen bezieht sich auf diskriminierende und nicht diskriminierende Hemmnisse: Ein nicht diskriminierendes Handelshemmnis liegt vor, wenn z. B. sowohl inländischen als auch ausländischen Unternehmen der Verkauf von mit Hormonen behandeltem Fleisch verboten wird. Diese Handelsbarriere dient dem Schutz der inländischen Verbraucher vor gesundheitsschädlichen Produkten. Importe aus dem Ausland werden dadurch nicht anders behandelt als Angebote aus dem Inland, sodass es sich hierbei um kein diskriminierendes Verhalten handelt. Wenn hingegen von ausländische Unternehmen Nachweise oder Auflagen verlangt werden, die für inländische Anbieter nicht gelten, handelt es sich um ein diskriminierendes Handelshemmnis.

Die Abgrenzung der diskriminierenden von den nicht diskriminierenden Handelsbarrieren erweist sich in der Praxis häufig als schwierig. So haben sich beispielsweise in der EU gelbe Rückblinker durchgesetzt, während in den USA rote Rückblinker als Standard gelten. Wenn davon ausgegangen wird, dass die Farbe des Blinkers für die Verkehrssicherheit letztendlich irrelevant ist, ist eine Vorschrift, die in Europa ausschließlich den Verkauf von Automobilen mit gelben Rückblinkern erlaubt, als ein diskriminierendes Handelshemmnis einzustufen: Grundsätzlich gilt diese Vorschrift zwar gleichermaßen für inländische wie ausländische Anbieter, sodass formal die US-amerikanischen Anbieter nicht benachteiligt werden. Wegen der unterschiedlichen Produktionsweisen, die sich im Laufe der Zeit entwickelt haben, fällt es den europäischen Automobilherstellern jedoch wesentlich leichter, diese Verordnung einzuhalten als US-amerikanischen Unternehmen, die sich an andere Standards gewöhnt haben. Sofern die Farbe des Rückblinkers tatsächlich keine Bedeutung für die Verkehrssicherheit hat, gibt es keine sachliche Begründung für die Forderung, nur Pkw mit gelben Rückblinkern

zu erlauben. Die Forderung, dass nach Europa importierte Pkw diese Rückblinker haben müssen, erweist sich dann lediglich als Schutz der europäischen Automobilanbieter.

Zentrales Element einer Intensivierung des internationalen Handels ist der Abbau von Behinderungen beim Import von Gütern und Dienstleistungen, die ausschließlich dem Schutz inländischer Anbieter dienen und deshalb als diskriminierende Handelshemmnisse anzusehen sind. Dies bedeutet keinesfalls, dass sämtliche Anforderungen, die an die Zulässigkeit eines Imports gebunden sind, im Rahmen eines Freihandelsabkommens eliminiert werden dürfen. Wenn beispielsweise nicht garantiert ist, dass ein aus dem Ausland importiertes Medikament ohne schädliche Nebenwirkungen ist oder ein elektronisches Gerät technisch sicher ist, muss der Exporteur aus Gründen des Verbraucherschutzes die Sicherheit bzw. Qualität dieser Produkte nachweisen. Falls er sein Produkt jedoch bereits seit langer Zeit auf dem heimischen Markt verkauft und dessen Unbedenklichkeit damit belegt ist, wäre ein zeit- und ressourcenintensiver Qualitätsnachweis als Voraussetzung für eine Importerlaubnis unnötig und folglich als ein diskriminierendes Handelshemmnis einzustufen. Zölle werden grundsätzlich als diskriminierende Handelsbarriere angesehen, weil sie ausschließlich dem Schutz der heimischen Anbieter vor billigeren Produkten aus dem Ausland dienen.

Im Ergebnis geht es im Rahmen der TTIP-Verhandlungen somit um die Beseitigung von Zöllen im transatlantischen Handel sowie um die Eliminierung nicht tarifärer Handelsbarrieren, die lediglich dem Schutz der heimischen Produzenten dienen. Regelungen und Verordnungen, die aus Gründen des Umwelt- oder Verbraucherschutzes den Import von Gütern und Dienstleistungen aus dem Ausland reglementieren, sollen hingegen nicht abgeschafft werden.

### **4.3 Modelltheoretische gesamtwirtschaftliche Effekte eines Freihandelsabkommens**

Der Wegfall tarifärer und nichttarifärer Handelsbarrieren senkt die Kosten, die mit dem grenzüberschreitenden Handel von Gütern und Dienstleistungen verbunden sind. Der Wegfall eines Zolls auf importierte Produkte senkt den Preis der Importe unmittelbar. Auch nichttarifäre Handelshemmnisse stellen, wie bereits erwähnt, für das herstellende Unternehmen zusätzliche Produktionskosten dar. Folglich wirkt der Wegfall dieser Hemmnisse ebenfalls preissenkend. Da die Zölle im Handel zwischen den USA und der EU jedoch sehr niedrig sind – für den Industriesektor lag 2007 der gewichtete Durchschnittszoll in den beiden Regionen bei lediglich 2,8 % (vgl. Felbermayr et al. 2013, S. 3) – spielt der Wegfall der nichttarifären Handelshemmnisse eine weit größere Rolle für den transatlantischen Handel.

Im Ergebnis senkt TTIP also in den USA und in der EU die Preise der jeweils aus der anderen Region importierten Konsumgüter und Vorleistungen. Von diesen niedrigeren Preisen profitieren zunächst einmal die amerikanischen und europäischen Konsumenten. Sinkende Preise erhöhen die Kaufkraft eines gegebenen Einkommens. Die Verbraucher können also eine größere Menge von Gütern und Dienstleistungen konsumieren. Die Verbilligung der amerikanischen Waren in der EU bzw. der euro-

päischen Produkte in den USA führt zudem zu einem Anstieg der Exportaktivitäten zwischen den USA und der EU. Hiervon profitieren die amerikanischen und europäischen Unternehmen, die diese Exportgüter herstellen. Auch die in den exportierenden Unternehmen beschäftigten Personen profitieren, weil mit der höheren Produktion im Normalfall die Anzahl der Beschäftigten steigt. Zudem zeigen internationale Studien, dass exportierende Unternehmen ihren Beschäftigten in der Regel höhere Löhne zahlen als Unternehmen, die sich nicht am internationalen Handel beteiligen (vgl. exemplarisch Bertelsmann Stiftung 2015, S. 28-31). Schließlich können auch Unternehmen, die selbst nicht exportieren, mit größeren Umsätzen und steigender Beschäftigung rechnen, wenn sie Vorleistungen an exportierende Unternehmen liefern.

Im Ergebnis lassen die theoretischen Überlegungen also erwarten, dass ein transatlantisches Freihandelsabkommen zu einem höheren Produktions- und Beschäftigungsvolumen in den USA und der EU führt und somit das Wirtschaftswachstum fördert. Ein gängiger Indikator zur Messung des wirtschaftlichen Wachstums ist das reale Bruttoinlandsprodukt je Einwohner. Das Bruttoinlandsprodukt (im Folgenden: BIP) entspricht dem Wert aller Güter und Dienstleistungen, die innerhalb eines Jahres in einem Land hergestellt werden. Vom realen BIP spricht man, wenn inflationsbedingte Veränderung des BIP herausgerechnet werden und die Höhe des BIP in verschiedenen Jahren jeweils in Preisen eines bestimmten Basisjahres ausgedrückt wird.

Um den Vorteil eines transatlantischen Freihandelsabkommens zu quantifizieren, wird berechnet, wie stark TTIP das reale BIP je Einwohner in den beteiligten Volkswirtschaften steigert. Bei der Berechnung dieser Wachstumseffekte ist darauf hinzuweisen, dass es sich dabei um langfristige Effekte handelt. Zollsenkungen werden unmittelbar nach Inkrafttreten eines Freihandelsabkommens wirksam und entfalten ihre preissenkende Wirkung daher unmittelbar. Der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse wirkt hingegen erst mit einer zeitlichen Verzögerung von mehreren Jahren. Wenn beispielsweise im Rahmen von TTIP aufwendige Zulassungsverfahren beim Export elektronischer Geräte entfallen, nutzt dies einem Unternehmen erst wieder bei der Entwicklung eines neuen Produkts. Ein umfassendes transatlantisches Freihandelsabkommen, das neben Zöllen auch nichttarifäre Handelsbarrieren abbaut, entfaltet seine volle Wirkung daher erst nach zehn bis 15 Jahren.

#### **4.4 Modellrechnungen zur Quantifizierung der Wachstumseffekte eines TTIP**

Mehrere Studien haben mittlerweile untersucht, wie hoch die zu erwartenden Wachstumseffekte eines umfassenden TTIP sind. Die Berechnungen basieren auf unterschiedlichen Modellannahmen, Daten, unterschiedlicher Anzahl von Ländern und Zeitreihen und kommen daher zu unterschiedlichen Ergebnissen. Alle Berechnungen arbeiten zudem mit jeweils verschiedenen Szenarien hinsichtlich der Frage, wie weitreichend der Abbau der Handelshemmnisse geht (z. B. nur Abbau von Zöllen, geringe Reduzierung nichttarifärer Handelshemmnisse, umfassender Abbau nichttarifärer Handelsbarrieren etc., vgl. zur Methodendiskussion Felbermayr 2015, S. 4-8). Einige zentrale Ergebnisse der wichtigsten Simulationsberechnungen werden hier kurz vorgestellt:



Eine frühe Studie des Münchener ifo Instituts im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie wurde im Februar 2013 veröffentlicht (vgl. zu den nachfolgenden Ergebnissen Felbermayr et al. 2013). Sie berechnet auf Basis der Handelseffekte bereits bestehender Freihandelsabkommen, welche langfristigen Handelseffekte ein transatlantisches Freihandelsabkommen haben könnte und wie diese veränderten Handelsvolumina das wirtschaftliche Wachstum beeinflussen. Dabei wurden 126 Länder betrachtet. Im Fall eines TTIP, das lediglich die bestehenden Zölle eliminiert, sind nur geringe langfristige Zuwächse beim realen BIP je Einwohner zu erwarten (z. B. plus 0,75 % für die USA und plus 0,24 % für Deutschland).

Bei einem umfassenden Freihandelsabkommen, das auch nichttarifäre Handelshemmnisse beseitigt, fallen die BIP-Zuwächse wesentlich höher aus. Die größten Gewinner sind demnach die USA (plus 13,4 % beim langfristigen BIP je Einwohner), gefolgt vom Vereinigten Königreich (plus 9,7 %) und Schweden (plus 7,3 %). Die größten Verlierer sind die Länder, die bereits ein Freihandelsabkommen mit den USA und der EU geschlossen haben, weil diese Abkommen durch TTIP entwertet werden. Zu diesen Verlierern „zählen Mexiko, Kanada, oder Chile, aber auch die Länder Nordafrikas“ (Felbermayr et al. 2013, S. 7-8).

Ebenfalls zu Beginn des Jahres 2013 erschien eine Studie des Londoner Centre for Economic Policy Research im Auftrag der EU-Kommission. Sie kommt zu wesentlich geringeren Wachstumseffekten. Selbst im Fall eines weitreichenden TTIP, bei dem auch nichttarifäre Handelshemmnisse abgebaut werden, liegt der langfristige Zuwachs beim realen BIP je Einwohner in den USA bei rund 0,4 % und in der EU bei rund 0,5 %. Anders als in der zuvor skizzierten Studie des ifo Instituts kommt es hier nach diesen Berechnungen in den restlichen Regionen der Welt nicht zu Wohlfahrtseinbußen, sondern zu leichten BIP-Zuwächsen (vgl. CEPR 2013, S. 48).

Im Juni 2014 wurde eine Studie veröffentlicht, an der auch Mitglieder des Centre for Economic Policy Research beteiligt waren. Bei diesen Berechnungen sind die langfristigen realen BIP-Zuwächse für die EU rund doppelt so hoch wie bei den Berechnungen des Centre for Economic Policy Research zu Beginn des Jahres 2013. Zudem werden für die meisten Regionen, die keine TTIP-Mitglieder sind, nun BIP-Verluste berechnet (vgl. Egger et al. 2014, S. 27).

Im Oktober 2014 erschien eine Neuberechnung unter Mitarbeit des ifo Instituts (vgl. zu den nachfolgenden Ergebnissen Felbermayr et al. 2014, vor allem S. 20). Die Berechnungen umfassen insgesamt 173 Länder. In der Basisvariante liegt der langfristige Zuwachs des realen BIP je Einwohner in Deutschland bei rund 3,5 %. Für die EU beträgt der berechnete BIP-Zuwachs rund 3,9 %, in den USA 4,9 %. Für die nicht am transatlantischen Freihandelsabkommen beteiligten Länder führt TTIP zu einer Verringerung des realen BIP je Einwohner, das im Durchschnitt aller Drittländer bei etwas über 0,9 % liegt. Überdurchschnittlich hohe Einbußen verzeichnen vor allem die traditionellen Handelspartner der USA, also Australien (minus 2,0 %), Mexiko (minus 2,6 %) und Kanada (minus 3,1 %). Für die Welt als Ganzes wird ein durchschnittlicher Zuwachs des realen BIP je Einwohner in Höhe von knapp 1,6 % errechnet.

Insgesamt liegen die berechneten BIP-Zuwächse unter den Werten der ifo-Studie aus dem Februar 2013. Von der Tendenz her werden jedoch die Ergebnisse dieser Vorgänger-Studie bestätigt: Für die Welt als Ganzes führt TTIP zu einem BIP-Anstieg, alle an TTIP beteiligten Länder profitieren in Form eines höheren realen BIP je Einwohner, die größten Zuwächse finden in den USA und im Vereinigten Königreich statt, negative BIP-Effekte sind für die an TTIP nicht beteiligten Drittländer zu erwarten; die größten BIP-Einbußen verzeichnen die Länder, die mit den USA bereits ein Freihandelsabkommen haben.

Die wenigen präsentierten Zahlen verdeutlichen, dass die Quantifizierung der zu erwartenden TTIP-Wachstumseffekte stark von den verwendeten Modellen und Modellannahmen abhängt. Unabhängig von den genauen Ergebnissen sind sich jedoch alle Berechnungen in einem Punkt einig: Ein transatlantisches Freihandelsabkommen führt in den beteiligten Ländern zu einem höheren Wirtschaftswachstum. In der Regel ist damit dann auch ein höheres Beschäftigungsniveau verbunden. Für die an diesem Freihandelsabkommen nicht beteiligten Länder sind in den meisten Berechnungen negative Wachstums- und Beschäftigungseffekte zu erwarten. Diese sind darauf zurückzuführen, dass TTIP die Handelsaktivitäten zwischen den USA und den EU-Ländern intensiviert. Wenn jedoch die USA mehr Produkte aus der EU importieren und die EU-Länder ihre Importe aus den USA erhöhen, benötigen beide Regionen weniger Güter und Dienstleistungen von anderen Handelspartnern.

Sowohl die USA als auch die EU-Mitgliedstaaten importieren folglich weniger Produkte aus Asien, Afrika, Südamerika und den europäischen Ländern, die nicht der EU angehören. Ökonomen sprechen in diesem Kontext von einem Handelsumlenkungseffekt (vgl. ausführlicher Petersen 2013). Für diese Länder bedeutet TTIP somit eine Reduzierung ihrer Exporte, eine geringere Produktion der heimischen Unternehmen, folglich auch ein geringeres Beschäftigungsniveau und letztendlich einen geringeren materiellen Wohlstand, also ein geringeres BIP je Einwohner. Dennoch überwiegen in der Summe die positiven Wachstumseffekte. Felbermayr et al. stellen daher in einer Übersichtsstudie fest: „In allen verfügbaren ökonomischen Studien würde eine TTIP zu positiven Einkommenseffekten in der EU und den USA führen. Auch das reale Einkommen der Welt würde steigen. Eine TTIP ist also kein Nullsummenspiel“ (Felbermayr et al. 2015, S. 12).

Trotz der – mehr oder weniger – unbestrittenen positiven Wachstumseffekte eines umfassenden transatlantischen Freihandelskommens gibt es gerade in Deutschland große Kritik an diesem geplanten Abkommen.

#### **4.5 Zentrale Kritik der Bürger an TTIP**

In der öffentlichen Diskussion werden zahlreiche Kritikpunkte an einem möglichen TTIP genannt. Drei dieser Aspekte sollen im Folgenden kurz diskutiert werden: die Befürchtung einer Absenkung der erreichten Schutzstandards in den Bereichen des Verbraucher- und Gesundheitsschutzes, eine Ein-

schränkung der staatlichen Handlungsfähigkeit infolge eines Investitionsschutzabkommens (Investor State Dispute Settlement, im Folgenden: ISDS) und die Intransparenz des bisherigen Verhandlungsprozesses inklusive der Befürchtung, dass die TTIP-Verhandlungen demokratische Grundsätze verletzen.

#### 4.6 TTIP und der Verbraucherschutz

Zu den wohl größten Bedenken, die im Kontext der TTIP-Verhandlungen immer wieder geäußert werden, gehört die Angst vor einer Absenkung der Verbraucherschutzrechte. Sinnbild hierfür ist das so genannte „Chlorhühnchen“. Weitere Ängste auf Seiten der Europäer betreffen genveränderte Lebensmittel und hormonbehandeltes Fleisch. Allerdings gibt es auch in den USA Bedenken. Die größte Sorge dort betrifft Rohmilchkäse, der quasi das amerikanische Pendant zum Chlorhühnchen ist. Die Angst vor einem Abbau der Schutzrechte der Konsumenten im Falle eines transatlantischen Freihandelsabkommens basiert im Wesentlichen auf einem hohen Misstrauen gegenüber den jeweils in der anderen Region geltenden Standards: Jede Seite ist davon überzeugt, dass die eigenen Standards besser sind als die auf der anderen Seite des Atlantiks. Dies zeigt sich beispielsweise in einer im Februar 2014 durchgeführten repräsentativen Befragung von Bürgern in Deutschland und in den USA. Befragt, ob sie eher den eigenen Standards trauen oder denen in der jeweils anderen Region, gab es sowohl in Deutschland als auch in den USA eine klare Präferenz für die heimischen Regelungen (siehe Abb. 9).

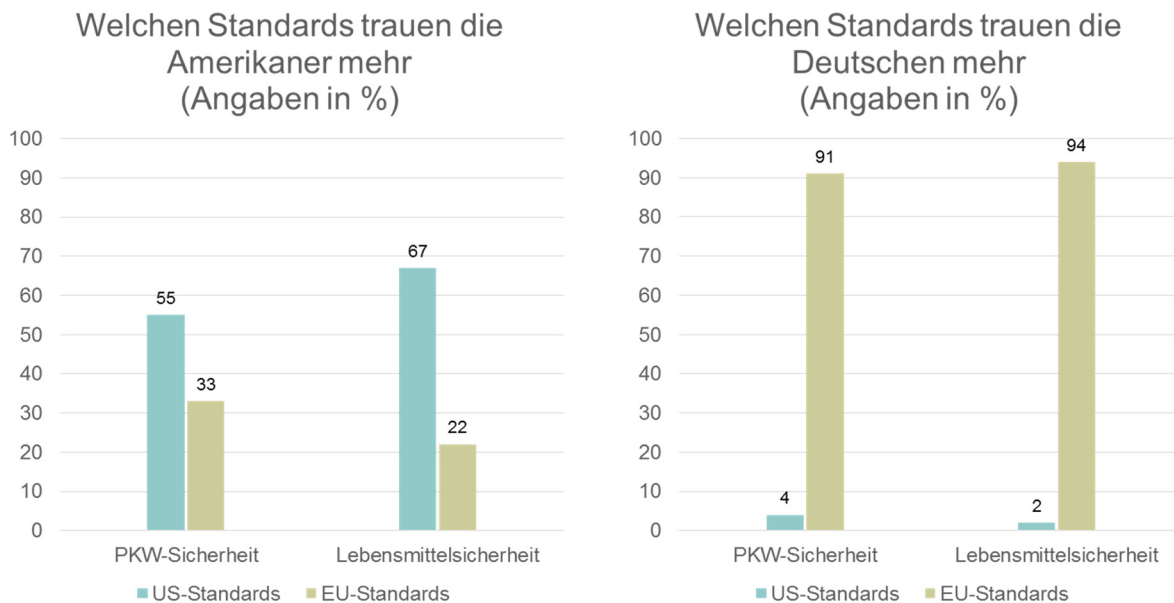


Abbildung 9: Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage in den USA (Zeitraum: 27.02.2014 bis 02.03.2014) und Deutschland (Zeitraum: 25.02.2014 bis 26.02.2014), Quelle: PewResearchCenter 2014, S. 16.

Ein Blick in die offiziellen Verlautbarungen aller Verhandlungspartner zeigt jedoch, dass eine Absenkung der erreichten Schutzstandards nicht beabsichtigt ist. So wird beispielsweise im TTIP-Verhandlungsmandat, das für die EU-Kommission die Leitplanken der erlaubten Abmachungen darstellt, gefordert, dass „ein hohes Umwelt-, Arbeits- und Verbraucherschutzniveau im Einklang mit dem Besitzstand der EU und den Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten gefördert werden soll“ (Rat der Europäischen Union 2014, S. 4). Gleichzeitig wird darauf hingewiesen, „dass die Vertragsparteien den Handel oder ausländische Direktinvestitionen nicht dadurch fördern werden, dass sie das Niveau der internen Rechtsvorschriften und Normen in den Bereichen Umweltschutz, Arbeitsrecht oder Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz senken oder die Kernarbeitsnormen oder die Politik und die Rechtsvorschriften zum Schutz und zur Förderung der kulturellen Vielfalt lockern“ (Rat der Europäischen Union 2014, S. 4).

Auch die Bundesregierung weist darauf hin, dass „die Einhaltung von Nachhaltigkeitskriterien wie Arbeits- und Umweltschutz ... für beide Seiten vorrangiges Ziel“ ist und dass die „Verbesserung für Handel und Investitionen nicht auf Kosten von Sozial- oder Umweltstandards, Arbeitsrecht oder Arbeitsschutz geht“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2015, S. 17). An dem in der EU verbotenen Einsatz von Hormonen als Mastmittel wird sich daher nichts ändern, gleiches gilt für das Verbot einer chemischen Oberflächenbehandlung von geschlachtetem Geflügel (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2015, S. 33). Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie bestätigte diese Position im September 2014 in einem gemeinsamen Positionspapier mit dem Deutschen Gewerkschaftsbund (DGB): „Das Freihandelsabkommen darf Arbeitnehmerrechte, Verbraucherschutz-, Sozial- und Umweltstandards nicht gefährden. Einen Dumping-Wettbewerb, bei dem Staaten und Unternehmen sich Vorteile über Sozial- und Umweltschutzdumping verschaffen, lehnen wir ab. Deshalb muss im Rahmen des Handelsabkommens darauf hingewirkt werden, Mitbestimmungsrechte, Arbeits-, Gesundheits- und Verbraucherschutz- sowie Sozial- und Umweltstandards zu verbessern“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie/Deutscher Gewerkschaftsbund 2014, S. 1).

Somit ist festzuhalten, dass nach allen offiziellen Verlautbarungen die erreichten Standards in den Bereichen des Verbraucher-, Gesundheits-, Arbeitnehmer- und des Umweltschutzes nicht zur Disposition stehen. Ob sich diese Versprechen erfüllen werden, lässt sich erst prüfen, wenn konkrete Vertragsformulierungen vorliegen. Bis zum Beweis des Gegenteils gehen wir deshalb davon aus, dass die erreichten Schutzstandards im Rahmen eines transatlantischen Freihandelsabkommens nicht abgesenkt werden.

## 4.7 TTIP und der Investorenschutz

Ein weiterer zentraler Kritikpunkt an einem möglichen TTIP besteht in der Befürchtung, ein überzogener Investorenschutz schränke die Handlungsfähigkeit der Staaten ein. Hintergrund dieser Befürchtung ist die zunehmend missbräuchliche Ausnutzung bestehender Investitionsschutzregelungen im Rahmen der so genannten „Investor State Dispute Settlements“ (im Folgenden: ISDS). Solche Schutzklauseln werden zwischen Staaten geschlossen, um die Investoren eines Landes vor einer willkürlichen Enteignung ihrer im anderen Land getätigten Investitionen zu schützen (vgl. zu den nachfolgenden Ausführungen Klodt 2015 sowie Pinzler/Uchatius/Kohlenberg 2014). Derartige Schutzklauseln sind erforderlich, wenn es in dem Land, in dem die Investition getätigt wird, keinen funktionierenden Eigentumsschutz gibt.

Üblicherweise werden ISDS-Abkommen daher im Verhältnis zwischen hoch entwickelten Industriena-tionen und Entwicklungsländern mit einem nur schlecht funktionierenden Rechtssystem eingesetzt, um die Investitionen der Industrieländer in den Entwicklungsländern vor einer Enteignung oder anderen willkürlichen staatlichen Eingriffen zu schützen. Aus diesem Grund hat Deutschland gegenwärtig (Stand Frühjahr 2015) fast 140 solcher bilateralen Abkommen zum Schutz der Investitionen im Ausland abgeschlossen (vgl. Klodt 2015, S. 1). Die Regierungen verpflichten sich im Rahmen dieser Investitionsschutzabkommen dazu, die Urteile der internationalen Schiedsgerichte anzuerkennen. Das erste Abkommen schloss Deutschland 1959 mit Pakistan. Pakistan verzichtete durch den Abschluss des Abkommens auf einen Teil der staatlichen Macht, um somit für deutsche Investoren attraktiver zu werden und notwendige Auslandsinvestitionen zu erhalten (vgl. Pinzler/Uchatius/Kohlenberg 2014).

Der Schutz des Eigentums vor willkürlichen staatlichen Eingriffen bis hin zur Enteignung ist ein Grundpfeiler eines funktionierenden Rechts- und Wirtschaftssystems. In Deutschland genießt das private Eigentum den Schutz des Grundgesetzes. Artikel 14 des Grundgesetzes schließt eine Enteignung nicht aus. Diese darf jedoch „nur durch Gesetz oder auf Grund eines Gesetzes erfolgen, das Art und Ausmaß der Entschädigung regelt. Die Entschädigung ist unter gerechter Abwägung der Interessen der Allgemeinheit und der Beteiligten zu bestimmen.“ An die Zulässigkeit einer Enteignung sind somit hohe Anforderungen gestellt.

Die Rechtmäßigkeit eines staatlichen Eingriffs in den Schutz des Eigentums gemäß Artikel 14 Grundgesetz kann jeder Bürger von den Gerichten überprüfen lassen und dabei bis zum Bundesverfassungsgericht gehen. Dieser Rechtsweg besteht jedoch bei einer Enteignung außerhalb Deutschlands durch einen ausländischen Staat nicht, denn dafür müsste der Bürger ein internationales Gericht einschalten, das es jedoch nicht gibt. Damit gibt es für Investoren eine hohe Rechtsunsicherheit, wenn sie ihr Kapital in Ländern anlegen, die kein funktionierendes Rechtssystem besitzen und in denen willkürliche staatliche Eingriffe in das Privateigentum der Investoren zu befürchten sind. Um den ausländischen Investoren dennoch ein höheres Maß der Sicherheit zu geben, haben sich viele Entwicklungsländer der Schiedsgerichtsbarkeit im Rahmen von ISDS-Abkommen unterworfen. Ein ISDS-

Abkommen legt dabei fest, dass Investoren ein Schiedsgericht anrufen können, wenn sie sich von einem Staat enteignet fühlen.

An diesen Schiedsgerichtsverfahren gibt es sowohl formale als auch inhaltliche Kritik. Die formale Kritik umfasst die Tatsache, dass die Richter dieser Verfahren keine öffentlich bestellten Richter sind, sondern Privatpersonen, die Verfahren nicht öffentlich stattfinden und es keine Revisionsmöglichkeiten gibt. Die inhaltliche Kritik betrifft folgenden Umstand: In der jüngsten Vergangenheit wurden nicht nur Enteignungen vor die Schiedsgerichte gebracht, sondern auch Fälle, bei denen ein staatliches Handeln lediglich dazu führte, dass die bei der Tötigung der Investition erwartete Rendite nicht mehr erreicht werden konnte. Dies hat zu einem Anstieg der ISDS-Verfahren geführt. In der Zeit zwischen 1987 und Ende 2014 wurden weltweit insgesamt 608 solcher Verfahren registriert. Während jedoch in der Zeit zwischen 1987 und 1997 jährlich weniger als zehn Fälle registriert wurden, erreichte die Zahl der Verfahren 2013 mit 59 Fällen einen Höchststand. Bis Ende 2014 gab es in 405 dieser Fälle eine endgültige Entscheidung. 144 dieser 405 Entscheidungen (36 %) gingen zu Gunsten der verklagten Staaten aus und 111 Fälle (27 %) zu Gunsten der Investoren. 105 Fälle (26 %) endeten mit einem Vergleich, die verbleibenden Fälle wurden eingestellt (vgl. UNCTAD 2015, S. 112-118).

Problematisch sind Fälle, in denen es nicht um eine Enteignung geht, sondern um eine Schmälerung der erwarteten Rendite. Prominente Beispiele hierfür sind das Tabakunternehmen Philip Morris, das gegen Einschränkungen bei der Tabakwerbung klagt, und der Energieversorger Vattenfall, der wegen der Stilllegung zweier Kernkraftwerke in Deutschland Schadenersatz fordert. In diesen Fällen geht es häufig sogar um Milliardenbeträge (vgl. Klodt 2015, S. 5-6 und Pinzler/Uchatius/Kohlenberg 2014). Die Möglichkeit, auch gegen die Reduzierung einer erwarteten Rendite klagen zu können, stellt für die Handlungsfähigkeit der Staaten eine erhebliche Einschränkung dar. Grundsätzlich können Unternehmen dann auch im Fall von Steuererhöhungen, Umweltgesetzen oder höheren Mindestlöhnen Entschädigungen in Millionen- oder Milliardenhöhe fordern. Damit besteht die Gefahr, dass Staaten aus Angst vor entsprechenden Forderungen von geplanten Gesetzesvorhaben Abstand nehmen.

Mit Blick auf die laufenden TTIP-Verhandlungen stellt sich die Frage, ob entsprechende Regelungen überhaupt notwendig sind. Wie eingangs erwähnt, dienen ISDS-Abkommen dem Schutz ausländischer Investoren in Ländern, wo dieser nicht immer gewährleistet ist und wo daher Vorsorge gegen willkürliche staatliche Entscheidungen getroffen werden sollte. Diese Gefahr besteht mit Blick auf die TTIP-Vertragspartner jedoch nicht, denn sowohl die EU als auch die USA verfügen über eine funktionierende Gerichtsbarkeit, die einen effektiven Eigentumsschutz gewährleistet. Daher ist Hennig Klodt zuzustimmen, wenn er feststellt: „Um die zu erwartenden ökonomischen Vorteile von TTIP ernten zu können, sollte es eigentlich ausreichend sein, nur die Handelsfragen zu klären und den Investorenschutz vollständig auszuklammern“ (Klodt 2015, S. 8). Diese Einschätzung bekräftigt auch ein gemeinsames Papier des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie und des Deutschen Gewerkschaftsbunds vom 18. September 2014: „Investitionsschutzvorschriften sind in einem Abkommen zwischen den USA und der EU grundsätzlich nicht erforderlich und sollten nicht mit TTIP eingeführt werden“ (Bundesministerium für Wirtschaft und Energie/Deutscher Gewerkschaftsbund 2014, S. 2).

## 4.8 Mangelnde Transparenz und demokratische Defizite der TTIP-Verhandlungen

Ein letzter schwerwiegender Kritikpunkt an den laufenden TTIP-Verhandlungen betrifft die mangelnde Transparenz und die damit einhergehende Befürchtung, dass grundlegende demokratische Rechte verletzt werden. In der Tat ist festzustellen, dass die Transparenz vor allem im ersten Jahr der Verhandlungen unzureichend war. So wurde beispielsweise das der EU-Kommission im Juni 2013 erteilte Verhandlungsmandat erst im Oktober 2014 offiziell veröffentlicht (siehe Rat der Europäischen Kommission 2014). Seitdem hat sich der Informationsfluss der EU-Kommission jedoch deutlich verbessert und eine Vielzahl von TTIP-Dokumenten wurden öffentlich zugänglich gemacht. Auch die Bundesregierung hat ihre Kommunikation verbessert und z. B. eine Reihe von Dialogen und Bürgerforen durchgeführt (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2015, S. 21).

Bezüglich der demokratischen Legitimierung ist zunächst einmal festzustellen, dass Fragen des Außenhandels ausschließlich in die Zuständigkeit der EU fallen. Diese Zuständigkeit ergibt sich aus dem gemeinsamen Binnenmarkt, in dem die einzelnen Mitgliedstaaten keine eigenständige Zoll- und Außenhandelspolitik betreiben können. In Artikel 206 des „Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union“ wird daher festgestellt: „Durch die Schaffung einer Zollunion ... trägt die Union im gemeinsamen Interesse zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und bei den ausländischen Direktinvestitionen sowie zum Abbau der Zollschränken und anderer Schranken bei.“

Die Regelungen eines transatlantischen Freihandelsabkommens fallen also in die Entscheidungsbezugnisse der EU. Hierzu erteilt der Rat der Europäischen Union – also die zuständigen Minister der EU-Staaten – der EU-Kommission das Mandat, ein entsprechendes Abkommen mit den USA auszuhandeln. Über dieses Abkommen muss das EU-Parlament abstimmen. Die Befürchtung, dass dieses Parlament ausformulierte Abkommen einfach „durchwinkt“, ist nicht gerechtfertigt: Im Juli 2012 stimmte das EU-Parlament über das Anti-Counterfeiting Trade Agreement (Kurzform: ACTA) ab. Dieses Urheberrechtsabkommen war von der EU-Kommission mit USA und neun weiteren Ländern ausgehandelt worden. Es führte jedoch zu erheblichen Protesten, vor allem weil mit diesem Abkommen die Befürchtung verbunden war, dass es zu erheblichen Einschränkungen der Freiheiten im Netz kommen könnte. Bei der Abstimmung am 4. Juli 2012 stimmten 478 EU-Parlamentarier gegen das Abkommen, 165 enthielten sich und lediglich 39 Abgeordnete stimmten zu (vgl. tagesschau.de 2012).

Und selbst wenn das EU-Parlament einem „schlechten“ TTIP-Abkommen zustimmen sollte, gibt es als zweite demokratische Hürde noch die notwendige Ratifizierung durch die 28 Mitgliedstaaten. Weil ein umfassendes transatlantisches Freihandelsabkommen neben Handelsfragen auch Politikbereiche betreffen wird, die in der nationalen Zuständigkeit der EU-Länder liegen, handelt es sich nach Auffassung der meisten Beteiligten um ein so genanntes „Gemischtes Abkommen“, bei dem neben der EU auch die 28 EU-Mitgliedstaaten Vertragspartner sind. Für Deutschland bedeutet dies, dass sowohl der Bundestag als auch der Bundesrat einem TTIP-Abkommen zustimmen müssen (vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2015, S. 24). Es gibt mithin ausreichende demokratische Mitwir-

kungsrechte, sodass die finale Entscheidung über ein transatlantisches Freihandelsabkommen unserer Ansicht nach nicht als undemokratisch eingestuft werden kann.

## 4.9 Fazit und Ausblick

Das geplante transatlantische Freihandelsabkommen birgt sowohl Chancen als Risiken. Zu den Chancen gehören die langfristigen positiven ökonomischen Effekte für die USA und alle 28 EU-Länder: niedrigere Preise (höhere Kaufkraft der Einkommen), höheres Wirtschaftswachstum (ausgedrückt durch ein höheres reales BIP je Einwohner) und höhere Beschäftigung. TTIP wirkt dabei erst langfristig, und die zu erwartenden Wachstumseffekte sind moderat. Vollbeschäftigung wird TTIP daher nicht bringen können. Aber es bleibt ein positiver Wachstumseffekt, der nicht leichtfertig verschenkt werden sollte.

Die mit TTIP verbundenen Risiken bestehen darin, dass im Rahmen der Verhandlungen die in Europa und Deutschland erreichten Schutzstandards – vor allem im Bereich des Verbraucherschutzes, des Gesundheitsschutzes, des Arbeitsschutzes, des Umweltschutzes und der öffentlichen Daseinsvorsorge – abgesenkt werden könnten. Ein solche Absenkung ist unserer Ansicht nach nicht akzeptabel, denn die genannten Standards sind zentrale Schutzrechte der Sozialen Marktwirtschaft, die nicht zur Disposition stehen. Sowohl die EU als auch die Bundesregierung versprechen, dass eine Aufweichung der erreichten Schutzstandards nicht stattfinden wird. Wird dieses Versprechen eingehalten, ist TTIP ein gutes Abkommen, das Wachstum und Beschäftigung in den beteiligten Ländern moderat erhöhen kann.

Allerdings ist auch darauf hinzuweisen, dass regionale Freihandelsabkommen wie TTIP aus wohlfahrtstheoretischer Sicht im Vergleich zum multilateralen Freihandel nur die zweitbeste Lösung darstellen, denn die Intensivierung der Handelsbeziehungen zwischen den Mitgliedstaaten eines solchen Abkommen geht über Handelsumlenkungen mit Einkommens- und Beschäftigungsverlusten in Drittländern einher (vgl. Petersen 2013). Daher wäre der weltweite freie Austausch von Gütern und Dienstleistung die für alle Volkswirtschaften beste Lösung, weil dann alle Länder von den wachstums- und beschäftigungssteigernden Effekten des Freihandels profitieren können.

Die Bemühungen, den weltweiten Freihandel durch multilaterale Vereinbarungen voranzutreiben, sind jedoch in der 2001 gestarteten Doha-Runde kaum vorangekommen. Aus diesem Grund haben viele Länder bilaterale oder regionale Freihandelsabkommen geschlossen. Diese Abkommen – und das würde dann auch für TTIP gelten – sind immer noch besser als der Verzicht auf die Intensivierung des internationalen Handels. Zudem ist es durchaus plausibel, dass die Drittländer ihrerseits versuchen, durch eine stärkere wirtschaftliche Kooperation mit regionalen Partnerländern ebenfalls Wachstums- und Beschäftigungsimpulse zu generieren.

Regionale Freihandelsabkommen wie TTIP können so dazu führen, dass es unter den übrigen Volkswirtschaften zu einer stärkeren wirtschaftlichen Integration in der Region kommt. Auf diese Weise



könnte TTIP als Schub und nicht als Bremse für die ins Stocken geratenen multilateralen Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde dienen.

## 4.10 Literatur

Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) (2015): Wachsende Lohnungleichheit in Deutschland – Welche Rolle spielt der internationale Handel? Gütersloh.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2015): Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA – Fakten und Informationen, häufig gestellte Fragen und Antworten, Berlin.

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie und Deutscher Gewerkschaftsbund (2014): Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): Anforderungen an Freihandelsgespräche zwischen der EU und den USA unter der Berücksichtigung von Nachhaltigkeit, Arbeitnehmerrechten und der Gewährleistung der Daseinsvorsorge, Berlin.

Centre for Economic Policy Research (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment, London.

Egger, Peter, et al. (2014): Non-Tariff Barriers, Integration, and the Trans-Atlantic Economy, Juni 2014, o. O.

Europäische Kommission (2013): Statement by President Barroso on the EU-US trade agreement with U.S. President Barack Obama, the President of the European Council Herman Van Rompuy and UK Prime Minister David Cameron, Speech/13/544.

Felbermayr, Gabriel (2015): Stellungnahme zu den ökonomischen Effekten der „Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft“ (TTIP) anlässlich einer Anhörung im Ausschuss Wirtschaft und Energie des Deutschen Bundestages am 16. März 2015, Ausschussdrucksache 18 (9) 390 des Deutschen Bundestages, 18. Wahlperiode, Ausschuss für Wirtschaft und Energie, Berlin.

Felbermayr, Gabriel, et al. (2015): Mögliche Auswirkungen der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) auf Entwicklungs- und Schwellenländer, Studie des ifo Instituts gemeinsam mit dem IAW Tübingen im Auftrag des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Endbericht zum 21. Januar 2015, München.

Felbermayr, Gabriel et al. (2014): Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World, CESifo Working Paper No. 5150, München.

Felbermayr, Gabriel et al. (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA – Zusammenfassung, Studie im Auftrag des Ministeriums für Wirtschaft und Technologie, 8. Februar 2013, München.

Klodt, Henning (2015): TTIP: Chance Handel – Risiko Investorenschutz, Kiel Policy Brief Nr. 84, Februar 2015, Kiel.

Petersen, Thieß (2013): Handelseffekte eines bilateralen Freihandelsabkommens, in: Das Wirtschaftsstudium, 42. Jg., S. 1050-1053.

PewResearchCenter (2014): Creating a Transatlantic Marketplace: German & American Views, Washington.

Pinzler, Petra, Wolfgang Uchatius und Kerstin Kohlenberg (2014): Schattenjustiz – Im Namen des Geldes, in DIE ZEIT Nr. 10/2014 vom 10. März 2014 ([www.zeit.de/2014/10/investitionsschutz-schiedsgericht-icsid-schattenjustiz/komplettansicht](http://www.zeit.de/2014/10/investitionsschutz-schiedsgericht-icsid-schattenjustiz/komplettansicht)).

Rat der Europäischen Union (2014): Leitlinien für die Verhandlungen über die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika, Brüssel.

tagesschau.de (2012): Aus für ACTA-Abkommen, 4. Juli 2012 ().

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2015): World Investment Report 2015, New York und Genf.

## 5 Globalisierung – Schlüsselthema für die junge Generation

*Dr. Stefan Empter, Senior Director, Programm Nachhaltig Wirtschaften, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

*Andreas Esche, Director, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh*

"Menschen bewegen. Zukunft gestalten. Teilhabe in einer globalisierten Welt" – dies ist der Leitgedanke der Bertelsmann Stiftung. Die Globalisierung eröffnet Menschen in Deutschland und weltweit beruflich wie privat völlig neue Möglichkeiten. Sie beinhaltet allerdings auch große Herausforderungen, die für Unbehagen und Unverständnis sorgen können. Daraus resultiert die Gefahr, den wichtigsten Faktor in dieser Entwicklung – den Menschen – zu verlieren. Dessen Beteiligung an derart tiefgreifenden Veränderungen ist jedoch unumgänglich. Denn Globalisierung ist zwar nicht umkehrbar, aber verhandelbar. Wir müssen sie verstehen, um sie mit all ihren Chancen und Konsequenzen gestalten zu können. Die Effekte der Globalisierung sind zwiespältig. Wachstum und Wohlstandsgewinne gehen häufig einher mit sozialer Ungleichheit und gesellschaftlichen Verwerfungen. Sie können politische Instabilität provozieren oder bedrohliche Krisen im globalen Wirtschafts- und Finanzsystem. Wirtschaftswachstum ist kein Selbstzweck. Es darf sich nicht von der Wirklichkeit und Lebensqualität der Menschen abkoppeln. Wollen wir im Sinne der Nachhaltigkeit die Lebensqualität heutiger und künftiger Generationen verbessern, muss das Ziel wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit mit den Zielen einer langfristigen Tragfähigkeit politischer, sozialer und natürlicher Systeme in Einklang gebracht werden. Die daraus resultierenden Zielkonflikte und Spannungsfelder erfordern neue Leitbilder und Strategien. In einer immer schneller zusammenwachsenden Welt kann die Frage nach Teilhabe und Nachhaltigkeit jedoch nicht mehr mit dem Blick auf Deutschland alleine beantwortet werden, sondern erfordert eine globale Sichtweise. Das wirtschaftliche und politische Handeln der Gesellschaft und der einzelnen Menschen weltweit muss zudem eine konsequent langfristige Perspektive haben. Individuelle wie kollektive Entscheidungen dürfen nicht nur das Heute, sondern müssen auch das Morgen berücksichtigen.

In diesem Sinne müssen Strategien für nachhaltiges Wachstum darauf abzielen, materiellen Wohlstand, Teilhabechancen und Lebensqualität gegenwärtiger und zukünftiger Generationen zu sichern oder zu verbessern. Zudem müssen sie Teilhabe- und Entwicklungschancen auch für Schwellen- und Entwicklungsländer eröffnen und negative Folgen und Externalitäten in den Wirtschaftsprozess einbeziehen. So können sie eine langfristige Trag- und Leistungsfähigkeit der ökonomischen, sozialen und ökologischen Systeme gewährleisten. Eine chancengerechte, demokratische und nachhaltige Gestaltung dieser Prozesse setzt in unserem Verständnis handlungsfähige Menschen voraus. Als Bertelsmann Stiftung wollen wir dafür Grundlagen schaffen, indem wir Wissen erschließen, Kompetenzen vermitteln und Problemlösungen erarbeiten.

Vor diesem Hintergrund geben Dr. Thieß Petersen und Dr. Cora Jungbluth aus dem Programm Nachhaltig Wirtschaften der Bertelsmann Stiftung, mit ihren Beiträgen Einblicke in die Arbeit der Bertelsmann Stiftung zum Thema Globalisierung. Thieß Petersen, Senior Advisor in ökonomischen Fragen, erläutert zunächst die wichtigsten Hintergründe und Treiber der ökonomischen Globalisierung und zeigt, dass diese für Wirtschaft, Politik und Gesellschaft sowohl Chancen als auch Risiken birgt. Eine besondere Facette der zunehmenden Globalisierung sind regionale Freihandelsabkommen, die parallel zum multilateralen Rahmen der Welthandelsorganisation abgeschlossen werden. Auf eines dieser in der Öffentlichkeit kontrovers diskutierten Abkommen – die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) – gehen Thieß Petersen und Fritz Putzhammer, externer Mitarbeiter im Projekt „Global Economic Dynamics“, im Folgenden genauer ein: Diese Art von regionalen Abkommen, die nicht nur auf Zolllenkungen, sondern auch auf nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie technische Standards und Normen abzielen, wird zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen. Entscheidend wird dabei sein, wer neue internationale Standards für Handel und Investitionen setzen kann – die „alten“ Player USA und EU oder neu aufsteigende Wirtschaftsmächte im Asien-Pazifik-Raum? Dass vor allem China eine führende Rolle in der Weltwirtschaft für sich beansprucht, zeigt Cora Jungbluth, Project Managerin im Projekt „Global Economic Dynamics“, in ihrem Beitrag zum Wiederaufstieg des „Reichs der Mitte“. Das Land hat als „Fabrik der Welt“ wesentlich zur Entstehung globaler Wertschöpfungsketten beigetragen und in den vergangenen 30 Jahren einen bis dato ungekannten Wirtschaftsboom erfahren. Daraus ergeben sich große Chancen, aber auch erhebliche Herausforderungen – nicht nur für China selbst, sondern auch für seine Wirtschaftspartner. Deutsche Unternehmen, so Jungbluth, kommen nicht umhin, sich eingehend mit diesen Herausforderungen und deren Konsequenzen für ihre globalen Aktivitäten zu befassen.

Die Beiträge der Bertelsmann Stiftung zu diesem Sammelband gehen zurück auf den „Globalisierungstag“, den die Bertelsmann Stiftung und die FHM Bielefeld im Juni 2015 in Gütersloh ausrichteten. Rund 35 Studierende unterschiedlicher Fachrichtungen nahmen an diesem Studientag teil und diskutierten über die Auswirkungen der ökonomischen Globalisierung. Diese Art von Austausch mit der nachfolgenden Generation spielt im Sinne einer breiten gesellschaftlichen Wirkungsorientierung eine wichtige Rolle für die Arbeit der Bertelsmann Stiftung – auch auf diese Weise können wir einen Beitrag dazu leisten, junge Menschen schon heute auf die Herausforderungen von morgen vorzubereiten.

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Ausländische Direktinvestitionen in China, 1980-2014 (Millionen US-Dollar). ....	12
Abbildung 2: Anteile Chinas, Deutschlands und der USA am Weltexport, 1990-2014 (in Prozent). ....	13
Abbildung 3: Entwicklung des globalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) und des weltweiten Volumens der Warenexporte (jeweils nominal, gemessen in US-Dollar, laufende Preise und laufende Wechselkurse), ausgedrückt als Indexwert (Basis-jahr 1970 = 100), eigene Berechnungen auf Basis der Nominalwerte von UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015. ....	23
Abbildung 4: Anteil ausgewählter Länder am weltweiten Waren-Exportvolumen zwischen 1948 und 2013, Angaben in Prozent, Quelle: UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015. ....	24
Abbildung 5: Entwicklung der globalen ausländischen Direktinvestitionsbestände (nominal, gemessen in Billionen US-Dollar, laufende Preise und laufende Wechselkurse), Quelle: UNCTADstat, Download der Daten am 09.03.2015. ....	25
Abbildung 6: Entwicklung des realen BIP je Einwohner in Deutschland zwischen 1990 und 2011, mit und ohne voranschreitende Globalisierung. Quelle: Bertelsmann Stiftung 2014, S. 75. ....	27
Abbildung 7: Durchschnittlicher jährlicher Zuwachs des realen BIP je Einwohner infolge der zunehmenden Globalisierung im Zeitraum von 1990 bis 2011, Angaben in Euro, Quelle: Bertelsmann Stiftung 2014, S. 32. ....	28
Abbildung 8: Entwicklung der durchschnittlichen Nominal- und Reallöhne in Deutschland (Werte des Jahres 2010 = 100), Quelle: Statistisches Bundesamt 2014b, S. 5. ....	31
Abbildung 9: Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage in den USA (Zeitraum: 27.02.2014 bis 02.03.2014) und Deutschland (Zeitraum: 25.02.2014 bis 26.02.2014), Quelle: PewResearchCenter 2014, S. 16. ....	43

## Bisher erschienen

Heft 1: „Unternehmensführung in der globalisierten Wirtschaft“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-53-0

Heft 2: „Anreizsysteme“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-54-7

Heft 3: „Nachhaltigkeitsberichterstattung in mittelständischen Unternehmen“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-50-9

Heft 4: „Lern- und Arbeitswelten von morgen – Schwerpunkt: Werteorientierung“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-55-4

Heft 5: „Vorstandsvergütung im Zeitalter der Nachhaltigkeit – Status Quo“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-45-5

Heft 6: „FHM Jahresmotto 2014/15: Values for Future“

ISBN-Nr.: 978-3-937149-56-1

