

# GLOBALISIERUNG UND DAS ENDE DER SOZIALPOLITIK?

## Konkurrenzvorteil Sozialsystem

Michael R. Krätke

*Vieles, was heute unter dem Generalnenner „Globalisierung“ behauptet wird, beruht auf Mythen. Wenn jedoch das zentrale Glied der üblichen Argumentationskette - die ökonomische Globalisierung - nicht hält, dann gilt dies auch für die Folgerung von der „Ohnmacht des Politischen.“*

Die „Globalisierung“ im Sinne der Entstehung einer neuen, globalen Ökonomie soll die Handlungsfähigkeit der Nationalstaaten auf zentralen Politikfeldern einschränken, so heißt es.

Und zwar nicht nur in exotischen Regionen der Dritten Welt, sondern auch bei uns, mitten im alten Europa. Also muss man sich darüber verständigen, wie die heutige Struktur von National - und Weltökonomie aussieht und in welche Richtung sie sich in absehbarer Zeit verändert. Vor allem gilt es, sich der altmodischen, bürgerlichen, ja kaufmännischen Tugend der Genauigkeit zu erinnern, sobald vieldeutig und vage von „der Globalisierung“ die Rede ist. Aus drei Gründen:

a) Gemeint sind mit diesem Sammelnamen eine Vielzahl gegenwärtig ablaufender Prozesse, die zu Veränderungen in der Welt- und National- bzw. Regionalökonomie, in der Weltpolitik und der Politik vieler einzelner Staaten ebenso wie in der Struktur heutiger Gesellschaften führen - führen können, seltener müssen. Man muss sich schon die Mühe machen, jeweils anzugeben, von welcher „globalisierenden“ oder Globalisierungstendenz eigentlich die Rede sein soll. „Die Globalisierung“ gibt es nur als schlechte Redensart, die man sich schnell abgewöhnen sollte.

b) Der heutige Globalisierungsschub ist keineswegs etwas einmaliges oder einzigartiges in der Geschichte des modernen Kapitalismus. Wenn man sich nicht mit dem wenig erhellenden Hinweis auf den "langen" (Jahrhunderte dauernden) Prozess der „Globalisierung“ oder der Herstellung eines „Weltmarkts“ zufrieden geben will, muss man sich schon die Mühe machen, sich auf die Besonderheiten des gegenwärtigen Globalisierungsschubes, seine historischen Neuheiten einzulassen, also auch angeben, wodurch, in welchem Maße, in welchen Hinsichten sich die Entwicklung der kapitalistischen Weltökonomie in den letzten 15 - 20 Jahren von früheren Phasen der „Internationalisierung“ oder „Globalisierung“ unterscheidet.

c) Was wir grob und vereinfachend mit dem Schlagwort "Globalisierung" bezeichnen, ist nicht das einzige Bündel von Tendenzen, Veränderungen, die sich in der heutigen Weltökonomie und Weltpolitik ausmachen lassen. Einige „Globalisierungstendenzen“ verlaufen höchst ungleichmäßig in Zeit und Raum - es gibt sie, an bestimmten Orten der Erde und zu bestimmten Zeiten, und es gibt sie auch nicht - an anderen Orten bzw. zu anderen Zeiten. Von einem einheitlichen, weltumspannenden Zeitregime sowie zunehmender „Ortlosigkeit“ kann gerade im Blick auf die wichtigen „Globalisierungstrends“ keine Rede sein, die bereits vorhandene Ungleichheiten zwischen Orten und Räumen bzw. Ungleichzeitigkeiten von Entwicklungen gerade verstärken bzw. neu hervorbringen. Andere, und zum Teil gegenläufige Tendenzen, wie die „Regionalisierung“, der „Multilateralismus“, die „Blockbildung“ im überregionalen, selbst kontinentalen Maßstab sind möglicherweise genauso wichtig, vielleicht noch wichtiger, wenn man sich ein zutreffendes Bild vom heutigen Stand der Dinge machen will.

Befleißigt man sich aber einer solchen Genauigkeit - mittlerweile tun das glücklicherweise viele Wissenschaftler (vgl. z.B. Altvater/Mahnkopf 1996; Hirst/Thompson 1996; Beck 1997; Krätke 1997) - dann zeigt sich rasch, dass vieles, was heute unter dem Generalnenner „Globalisierung“ behauptet wird, auf Mythen beruht. Wenn das aber mit dem ersten, zentralen Glied in der üblichen Argumentationskette - der „ökonomischen“ Globalisierung nämlich - so ist, dann ist auch klar, dass es mit den Folgerungen daraus - also auch mit der Botschaft vom „Ende“ bzw. von der wachsenden „Ohnmacht“ der Nationalstaaten - nicht so weit her sein kann.

### Welthandel - Binnen- und Exportmärkte

Unbestreitbar ist das Volumen des Welthandels in den letzten zwanzig Jahren rasant gewachsen, erheblich schneller sogar als das Volumen der Weltproduktion von Waren und Dienstleistungen. Allerdings gab es ein derartiges, weit überproportionales Wachstum des Welthandels im Verhältnis

zur Industrieproduktion schon früher - von 1840 bis 1860 und wiederum, in erheblich größerem Maße von 1880 bis 1913 (vgl. z.B. Kitson/Mitchie 1995; Bairoch 1996). Wichtiger ist allerdings, wie sich die relative Bedeutung des Welthandels entwickelt hat. Schließlich geht es in der Globalisierungsdebatte um die Behauptung, dass die Ökonomien der Industrieländer immer stärker vom Weltmarkt und Welthandel abhängig, mithin auch durch Einflüsse von außen, aus der Weltökonomie immer stärker gefährdet seien; konkret um die Frage, wie viel Arbeitsplätze in den entwickelten Industrieländern vom Export abhängig und durch Importe, also Konkurrenz aus anderen Ländern potentiell gefährdet sind.

Nach wie vor gehen nur rund 20% der Weltindustrieproduktion in den Welthandel ein, rund 80% bleiben nach wie vor auf den jeweiligen Binnenmärkten. Selbst bei den großen und traditionellen Welthandelsnationen hat die relative ökonomische Bedeutung des internationalen Handels auf lange Sicht - also z.B. von 1913 bis 1995, oder von 1950 bis heute - nicht dramatisch zugenommen. Sie liegt bei einigen Industrie- und Welthandelsländern wie Großbritannien und Japan heute sogar deutlich und erheblich (im japanischen Fall um mehr als 15 Prozentpunkte) unter dem Stand von 1913; für einige der führenden Industrie- und Welthandelsländer (wie Deutschland und Frankreich) nur leicht (um 3 bis 4 Prozentpunkte) über dem Niveau von 1913. Nur ein Land, die USA nämlich, hat seine Position sehr deutlich verändert: Das Land mit der geringsten Außenhandelsabhängigkeit (1950 noch nicht mehr als 7% bezogen aufs BNP), das aber noch in den sechziger Jahren die erste Handelsnation der Welt war - mit einem Anteil am Welthandel von 16% - hat seine Abhängigkeit von der Weltökonomie in den letzten zwanzig Jahren deutlich erhöht - auf heute gut 18%, was aber noch nicht einmal die Hälfte etwa der deutschen oder britischen oder noch nicht einmal ein Viertel der niederländischen Außenhandelsquote ausmacht. Da sich bekanntlich im gleichen Zeitraum die sektorale Wirtschaftsstruktur in allen Industrieländern durch einen wachsenden Anteil von Dienstleistungsproduktion - generell erheblich arbeitsintensiver als Industrie oder Landwirtschaft - erheblich verändert hat, ergibt sich, dass der leicht gestiegenen Abhängigkeit vom Welthandel bezogen auf Produkte keine Zunahme der Außenhandelsabhängigkeit bezogen auf die Beschäftigung entspricht, im Gegenteil - relativ sind heute in den führenden Industrieländern weit weniger Arbeitsplätze vom Welthandel abhängig als 1913 oder 1950.

Wenn man wissen will, was die gewachsene Abhängigkeit der Industrieländer vom Welthandel heute bedeutet, muss man sich die langfristigen Veränderungen in der Struktur dieses Welthandels ansehen. Globalisierungstheoretiker scheinen anzunehmen, dass sich das Volumen der weltweiten, grenz-überschreitenden Handelstransaktionen insgesamt erhöht habe. Das ist aber keineswegs überall und schon gar nicht gleichmäßig der Fall. Es gibt im Gegenteil sehr deutliche Konzentrationstendenzen im Welthandel. Gut 88% davon konzentrieren sich heute auf den Handel zwischen Industrieländern Europas, Nordamerikas und Asiens (Japan und die Tigerstaaten). Der Anteil Europas am Welthandel ist in den vergangenen 35 Jahren von 40 auf heute gut 48% gestiegen, d.h. Europa ist heute der mit weitem Abstand wichtigste Akteur im Welthandel und die mit weitem Abstand führende Welthandelsregion. Sieht man sich die Struktur des Außenhandels der europäischen Industrieländer genauer an, wie sie sich von 1960 bis 1995 entwickelt hat, dann zeigen sich einige ganz klare Tendenzen: Die relative Bedeutung der Exporte wie der Importe, die aus den Mitgliedsländern der EU in andere Mitgliedsländer der EU gingen (des sogenannten Intra-EU Handels) hat sich in den letzten 35 mehr als verdoppelt. Die relative Bedeutung der Exporte von Industrieländern der EU in Nicht-EU Länder stagnierte, während die relative Bedeutung von Importen der EU-Länder aus Nicht-EU Ländern sogar leicht abgenommen hat. Alle verfügbaren Welthandelsdaten zeigen, dass in den vergangenen 35 Jahren eine deutliche „Europäisierung“ der Außenhandelsbeziehungen der EU-Ländern stattgefunden hat, während die relative Bedeutung des Außenhandels mit Nicht-EU-Ländern bescheiden war ist und seit 1960 stagniert. Da heute weniger als 10% des BSP der europäischen Industrieländer in den Außenhandel mit Nicht EU Ländern eingeht, kann man sagen, dass die weltwirtschaftliche Integration dieser Länder in allererster Linie innerhalb Europas, d.h. in erster Linie innerhalb der Gruppe der EU-Länder stattgefunden hat, während Europa im Blick auf den „Rest der Welt“ fast so etwas wie eine „geschlossene Ökonomie“ darstellt. Die Zunahme der Bedeutung des Außenhandels in allen europäischen Industrieländern ist die Folge eines Prozesses der regionalen, nämlich innereuropäischen bzw. inner-EU Integration, statt eines „Globalisierungsprozesses“. Eine solche deutliche Zunahme des intraregionalen Handels hat nicht nur in Europa - von 56% im Jahre 1960 auf 72% im Jahre 1990 und auf über 80% seither - stattgefunden, sondern gleichzeitig auch im asiatisch-pazifischen Raum- von 25% auf heute gut 60% im gleichen Zeitraum (alle Zahlenangaben nach UNCTAD, OECD, EU Kommission).

## **Ausländische (Direkt)investitionen**

Globalisierungstheoretiker behaupten, nicht ganz zu Unrecht, dass Kapital heute mobiler sei als je zuvor und weltweit auf der Jagd nach lohnenden Anlagemöglichkeiten sei, stärker noch, heute tatsächlich weltweit angelegt werde. Da ausländische Direktinvestitionen in der Tat Exporte ersetzen können, wäre der Nachweis einer Globalisierung dieser Auslandsinvestitionen in der Tat ein brauchbares Gegenargument gegen die unbestreitbare regionale Konzentration des Welthandels. Am schönsten wäre es, wenn man zeigen könnte, dass es nicht nur eine Tendenz zu einer immer breiteren globalen Streuung der ADI, sondern auch noch eine Tendenz zur Verlagerung von ADI aus den Industrieländern in sogenannte Billiglohnländer gäbe, wie das ja auch unablässig behauptet wird. Beides ist eindeutig nicht der Fall. Alle verfügbaren Daten für die führenden Kapitalexporthure unter den Industrieländern zeigen das gerade Gegenteil: Die ADI gingen aus den hochentwickelten Industrieländern weit überwiegend (d.h. zu gut 90%) in andere hochentwickelte Industrieländer (wobei zwischen 50 und 60% der ADI der europäischen Industrieländer in andere, ebenso hoch entwickelte europäische Industrieländer) gingen und gehen. Und diese Konzentration auf Industrieländer hat in den vergangenen Jahren noch deutlich zugenommen. Einzige Neuerung: Der Anteil der ADI, die aus den westlichen Industrieländern in den Neuen Industrieländer Südostasiens gegangen sind, hat in den letzten Jahren zugenommen, wenn auch nur leicht; er bleibt allerdings, bezogen auf das Gesamtvolumen der ADI in durchaus bescheidenem Rahmen (von z.B. 2,4 % des gesamten ADI Volumens im Fall der BRD). Außerdem schwankt das Volumen der ADI, die aus den Industrieländern in Nicht-Industrieländer bzw. Neue Industrieländern gehen, fast von Jahr zu Jahr recht erheblich, während das Volumen der ADI, die von entwickelten Industrieländern in andere entwickelte Industrieländer geht, verhältnismäßig stabil bleibt. Für einige der weltweit führenden Kapitalexporthure, etwa die BRD, gibt eine eindeutige Tendenz zur Konzentration ihrer ADI auf andere europäische Industrieländer (bzw. EU); das ist bei einigen anderen, die eine reiche und lange Kolonialtradition haben (etwa Frankreich, GB, Niederlande) etwas weniger stark ausgeprägt, aber immer noch deutlich, so dass man getrost auch von einer „Europäisierung“, also wiederum regionalen Konzentration der ADI sprechen kann (alle Zahlenangaben nach OECD, UNCTAD).

## **Finanzmärkte**

Einen „globalen“ Markt gibt es in der Tat, so scheint es wenigstens. Das sind die „internationalen Finanzmärkte“. Über diese internationalen Finanzmärkte und die damit verbundene, weltweite Mobilität des anlage-suchenden Geldkapitals, des echten heimatlosen Globalkapitals, sind gegenwärtig die tollsten Geschichten im Umlauf. Propaganda soll man kritisieren, nicht glauben. Immerhin, die wichtigsten Argumente für die immer wieder behauptete Ohnmacht der Nationalstaaten gegenüber der Urgewalt des globalen Kapitals sind der Welt der Finanzmärkte entlehnt. Also muss man hier genauer hinsehen.

Internationale Finanzmärkte gab es schon im siebzehnten Jahrhundert. Im vorigen Jahrhundert hatte die internationale Finanzwelt ein eindeutiges Zentrum, einen einzigen, wirklich internationalen Finanzmarkt - die Londoner City. Das ist heute anders. Nicht nur haben wir mehrere internationale Finanzzentren von vergleichbarer Reichweite und Qualität (London, New York, Tokio), sondern wir haben auch eine Vielzahl lokaler und regionaler Finanzmärkte, die nicht nur mit den internationalen Zentren, sondern auch untereinander verbunden sind. Was die Organisation und Kommunikation des Geld- und Kapitalmarktverkehrs angeht, haben wir in der Tat heute ein internationales Netzwerk von Finanzmärkten vor uns. Im Blick auf die heute verfügbaren Kommunikationen zwischen diesen Märkten lässt sich allerdings behaupten, dass die sogenannten „Transaktionskosten“ für grenzüberschreitende Geld- und Kapitalgeschäfte heute niedriger sind als je zuvor. Die Risiken allerdings sind eher größer als kleiner geworden. Und das hängt mit den nach wie vor bestehenden Unterschieden zwischen den Finanzmärkten zusammen. Einige davon, nicht die unwichtigsten, befinden sich heute zwar an wirklichen Standorten, in wirklichen Ländern, dafür aber politisch in „virtuellen“ Räumen - im juristischen und steuerlichen „offshore“, das einige Nationalstaaten als besondere Attraktion für das internationale Kapital auf ihrem Territorium eingerichtet haben. Diese offshore Märkte leben geradezu von der nach wie vor bestehenden, ganz erheblichen Verschiedenheit der Regeln, die auf den „internationalen“, d.h. für Kapital aus aller Herren Länder im Prinzip gleichermaßen zugänglichen Finanzmärkten gelten (vgl. Piciotto 1992). In New York gilt US amerikanisches Börsen- und Wertpapierrecht, einschließlich der US amerikanischen Börsenaufsicht, in Tokio die japanischen Gegenstücke. Auf den sogenannten offshore-Märkten kann man allerdings nur kurzfristiges Geldkapital leihen bzw. verleihen, bzw. derlei Kredite (zwischen)finanzieren, Kapital längerfristig anlegen kann man da nicht; so verrückt, ihr eigenes Börsensystem durch offshore Märkte auszuhebeln, ist bisher noch keine nationale Regierung gewesen.

Die Finanzmärkte - die lokalen wie auch die großen internationalen Finanzzentren - sind nach wie vor alles andere als „global“. Sie sind miteinander vernetzt, strukturell integriert, aber der Grad ihrer Integration ist heute nachweislich keineswegs höher als zu Beginn dieses Jahrhunderts, trotz Telefon, Telefax und internationalen Computernetzwerken. Und das gilt selbst für die Abteilung der internationalen Finanzmärkte, auf der kurzfristiges Geldkapital (sogenanntes heißes Geld für Transaktionen mit einer Anlagedauer von weniger als 8 Tagen, also typischen Zwischenfinanzierungen) gehandelt wird. Noch klarer wird die Sache, wenn man sich den eigentlichen Kapitalmarkt, die Aktien- und Rentenmärkte an den großen, internationalen Börsen ansieht. Die Struktur des Angebots dort ist nach wie vor keineswegs global, am Volumen der Transaktionen gemessen wird dort weit überwiegend mit „einheimischen“ Werten gehandelt, ausländische Aktien und Rentenpapiere sind nur vergleichsweise schwach vertreten. Und das gilt selbst für Aktien von Weltkonzernen aus anderen Industrieländern und -regionen. Ebenso bleiben die Werte der sogenannten „emerging markets“, also der aufstrebenden, jungen Industrieländer Lateinamerikas oder Asiens an den Börsen ihrer jeweiligen Heimatländer (vgl. z.B. Obstfeld 1995; Krätke 1997; Huffs Schmid 1997). Die großen, international operierenden Finanzkonzerne und die großen „institutionellen Anleger“ (Pensionsfonds, Versicherungsgesellschaften, Investmentfonds etc), die in der Tat an mehreren internationalen Finanzmärkten zugleich operieren, sind heute nach wie vor höchst national, bestenfalls regional orientiert, was ihre langfristigen Anlagestrategien betrifft. Der Löwenanteil, über 90% ihrer Portfolio-Investitionen bestehen aus einheimischen Wertpapieren, die an den Börsen des jeweiligen Heimatlandes gehandelt werden. Nur ein kleiner Teil wird in erstklassigen ausländischen Werten angelegt. Noch kleiner ist der Anteil der reinen Spekulationspapiere.

Gäbe es in der Tat einen einheitlichen, globalen Geld- und Kapitalmarkt, auf dem das „an und für sich“ mobile Kapital in der Tat jederzeit „ortlos“ und praktisch ohne Zeitverlust von der einen papierernen „Anlage“ in die andere springen könnte, dann müsste das Folgen haben, die sich auf diesen Finanzmärkten bzw. im Vergleich zwischen diesen Märkten beobachten lassen: Z.B. eine Tendenz zur Angleichung der Zinsen und der Anlagerenditen in verschiedenen Ländern, die ins Netzwerk der internationalen Finanzmärkte eingebunden sind. Das ist aber, obwohl es von etlichen Leuten behauptet wurde und wird, nicht der Fall. Nach wie vor gibt zum Teil recht erhebliche Unterschiede zwischen den Zinsniveaus auf verschiedenen Finanzmärkten, nach wie vor gibt es für alle ein wenig längerfristigen Kapitalanlagen (alles über der bot money Grenze) keine Angleichung der Renditen, die mit gleichartigen Anlagen in den verschiedenen Ländern bzw. an den verschiedenen inter-nationalen Finanzplätzen erzielt werden. Nach wie vor gibt es keinerlei einheitliche, synchrone oder gleichläufige Konjunktur an den verschiedenen Weltbörsen. Die einzige Abteilung des internationalen Finanzwesens, wo so etwas wie eine Angleichung stattgefunden hat, ist der internationale Devisenhandel bzw. der auf Devisen bezogene Derivathandel. Da ein Großteil des Welthandels noch immer in Dollar abgewickelt wird - in einigen Branchen (wie etwa dem voluminösen Derivathandel) sogar alles, insgesamt über 60% - sind die Devisenmärkte als Dollarmärkte in der Tat weltweit integriert. Da das kurzfristige Geldkapital in der Tat hochmobil ist - unter anderem, weil es eben schon lange nicht mehr aus greifbarem Geld, sondern aus virtuellen Krediten besteht - sind die Zinsen, die man für Dollaranlagen in London zahlen muss bzw. erhält, in der Tat fast gleich den Zinsen, die man in Tokio für Dollardepositen verlangt bzw. erhält. Das ist aber, bezogen auf das Gesamtvolumen der internationalen Finanztransaktionen nicht die Regel, sondern die Ausnahme.

### **Globale Akteure - Mythen über die Multinationals**

Multinationale Unternehmen sind keine wirkliche Neuheit in der Geschichte des modernen Kapitalismus. Es gab sie bereits vor über hundert Jahren, obwohl ihre Zahl und auch ihre Größe in den vergangenen 25 Jahren ganz erheblich zugenommen hat. Anfang der siebziger Jahre wurden ca. 6000 Multi- oder Transnationale Konzerne weltweit gezählt, heute sind es über 38 000 mit gut 180 000 Tochtergesellschaften. Den ökonomischen Kern dieser Gruppe bilden etwa 600 Großkonzerne, die in der Tat die Mittel dazu hätten, weltweit zu operieren, d.h. auf allen wichtigen Märkten der industrialisierten Welt gleichzeitig voll präsent zu sein (vgl. Andreff 1996). Wenn man sich aber die tatsächliche Struktur der relevanten wirtschaftlichen Aktivitäten dieser Gruppe genau und auch im Zeitverlauf ansieht - das ist mittlerweile wiederholt gemacht worden -, dann zeigt sich immer wieder, dass diese angeblichen „globalen Spieler“ ganz und gar nicht „heimatlos“ oder räumlich ungebunden sind, wie immer wieder behauptet wird. Ganz im Gegenteil: Ob wir ihren Absatz nehmen, oder ihr betriebliches Anlagevermögen, ihre Beschäftigten, ihr Management, ihre Finanzierung, ihre Eigentumsstruktur, ihre Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten: Stets zeigt sich, dass sie weit überwiegend - und sogar in wachsendem Maße - heimatreu und heimatverbunden sind. Sie haben in ihrer überwiegenden Mehrzahl noch immer in jeder Hinsicht eindeutig identifizierbare Schwerpunkte und Schwergewichte ihrer diversen Aktivitäten in einem ganz bestimmten Mutterland bzw. einer ganz bestimmten Heimatregion. Es ist ein Märchen, dass die Bedeutung dieser Heimatländer oder -

regionen für die Multi- oder Transnationalen Konzerne in jüngster Zeit deutlich abgenommen habe; von einem solchen Trend kann für die große Mehrzahl dieser Unternehmen keine Rede sein (vgl. Ruigrok /van Tulder 1995; Kozul-Wright 1995; Krätke 1997; Milberg 1998). Die Multinationals sind in aller Regel eindeutige Beweise für das Gegenteil der Globalisierung, bestenfalls wieder für eine Regionalisierung. Sie sind und bleiben nationale bzw. regionale Unternehmen mit internationaler Geschäftstätigkeit - die aber auch alles andere als global ist. Wirklich „globale“ Operationen und Konzernstrukturen sind heute die absolute Ausnahme bzw. reine Planspiele in den Chefetagen einiger weniger Multis. Das ist übrigens kein Zufall, sondern hat sehr gute ökonomische Gründe. Solche Großunternehmen operieren und investieren dort, wo ihnen ganze Bündel von „Standortvorteilen“ geboten werden. Und die finden sie - aus angebbaren Gründen - dort, d.h. in den Regionen, wo auch ihre wichtigen Abnehmer, Zulieferer und - nicht zu vergessen - Kooperationspartner bzw. Konkurrenten sitzen. Manager, die über Standortwahl und -wechsel transnational operierender Unternehmen nachdenken und entscheiden, sagen es bei Befragungen (von denen es mittlerweile auch viele gibt) ganz offen: Kosten-, gar nur Lohnkostenvorteile, die nach der heute beliebten, simplistischen Weltsicht die alles entscheidenden Faktoren sind, rangieren bei den Konkurrenzvorteilen, die sie zu suchen bzw. zu hegen und zu pflegen haben, ganz unten; andere, zum Großteil „weichere“ Standortfaktoren sind weit wichtiger (Vgl. Kitson / Michie 1998). Dafür gibt es wiederum eine rationale Erklärung, die mit der Struktur der heutigen Weltökonomie zusammenhängt, aber der Textbuchweisheit der heute herrschenden Ökonomie natürlich glatt widerspricht: Die weitaus meisten (fast zwei Drittel) aller Firmen, die heute auf „Weltmärkten“ agieren, haben nur relativ wenige ernsthafte Konkurrenten und die Abstände zwischen ihnen sind nicht allzu groß. Auf solchen vollbesetzten und umkämpften Märkten ist mit Preis- und Kostensenkungsstrategien nur dann etwas zu erreichen, wenn diese durch entsprechende Produktivitätssteigerungen bzw. -vorsprünge unterbaut werden. Deren Umfang und Dauerhaftigkeit bzw. Stetigkeit hängt aber wiederum von einem ganzen Bündel „qualitativer“ Faktoren ab.

### **Die Triadisierung**

Die heutige Weltwirtschaft ist eine Wirtschaft industrieller Großregionen, von denen jede in sich viel stärker ökonomisch integriert ist als sie das untereinander, in ihren Handels- und Finanzbeziehungen sind. Es sind deren drei - daher die geläufige Bezeichnung „Triade“: EU-Europa, Nordamerika, und Japan mit den Neuen Industrieländern Süd-ostasiens. Der heutige Prozess der Internationalisierung spielt sich in allererster Linie innerhalb dieser ökonomischen Großregionen ab, als ökonomische Integration innerhalb dieser Regionen; was Globalisierung heißt, sollte man zutreffender als „Triadisierung“ bezeichnen. Der Kern, sozusagen der wichtigste Teilprozess der sogenannten „Globalisierung“ ist die rasch wachsende Integration der Nationalökonomien der Mitgliedsländer der EU - sozusagen die „Europäisierung“ der europäischen National- und Regionalökonomien. Mittlerweile ist die Wirtschaft aller EU Länder zusammen genommen zu fast 94% autark, d.h. potentiell unabhängig von Importen von Gütern (vor allem Rohstoffen und Energieträgern) aus anderen Teilen der Welt. Die ökonomische Integration in den beiden anderen Großregionen geht ebenfalls voran, wenn auch langsamer und insgesamt weit schwächer als in Europa. Die Beziehungen der drei Großregionen der Triade untereinander sind sehr ungleichmäßig entwickelt. Und noch ungleichmäßiger gestaltet sich die teilweise Integration von Randzonen und -ländern in die jeweiligen Kerngebiete der Triade. Der internationale Handel ebenso wie der internationale Kapitalverkehr und die grenzüberschreitenden Aktivitäten der Multis finden zu gut 75% innerhalb der Triade statt; die Gruppe der Entwicklungsländer (insgesamt 148 Staaten) hat einen Anteil von weniger als 25% am gesamten Welthandel, noch erheblich weniger (rund 18%) Anteil am Gesamtvolumen der ADI. Der Anteil der ärmsten Länder der Welt (eine Gruppe von 102 Staaten) am Welthandel beträgt gegenwärtig knapp 4 %; die Gruppe der Stars unter den Entwicklungsländern (11 Staaten) hält immerhin noch einen Anteil von 12%; Brasilien insgesamt etwa so viel wie ganz Afrika (ohne Südafrika), nämlich weniger als 1%. Der interregionale Handel, der innerhalb der drei Kernzonen der Triade stark zugenommen hat, ist in den Regionen außerhalb der Triade - trotz zahlreicher formeller gemeinsamer Märkte und Wirtschaftsgemeinschaften, die in Südostasien, Zentral- und Lateinamerika, in der Karibik, in West- und Zentralafrika zum Teil schon seit Anfang der sechziger Jahre bestehen - kaum gestiegen, hat gegenüber der Periode 1970 - 80 in jüngster Zeit sogar abgenommen (Vgl. Linnemann 1993; Nierop 1994; Krätke 1997).

Auch zwischen den drei Polen der Triade sind die ökonomischen Beziehungen recht ungleich entwickelt. Europa und Nordamerika sind, was den internationalen Handel und den Kapitalverkehr betrifft, weit stärker miteinander verflochten als Europa und die asiatische Region. Im Blick auf den internationalen Kapitalverkehr kann man nach wie vor konstatieren, dass Europa und die asiatische Region bisher noch kaum miteinander verflochten, vielmehr gegeneinander abgeschlossen sind (vgl. Kwan 1994; Chu 1995) - was sich z.B. an den nach wie vor sanften Auswirkungen der asiatischen

Finanzkrisen auf die europäische Region gut demonstrieren lässt. Kurz und gut: wer heute sinnvoll etwas über die Handlungsfähigkeit von Nationalstaaten im Kontext der Weltökonomie sagen will, muss schon sehr genau angeben, von welchem Staat an welchem Ort in der nach wie vor sehr deutlich strukturierten Weltwirtschaft er redet. Auch in der internationalen Politik gilt heute (wieder): alle sind gleich, aber einige sind gleicher.

Und noch eines muss man sagen - gerade gegen die Globalisierungsenthusiasten, die behaupten, es gebe heute keine „weißen Flecken“ mehr, alles und jedes, jeder Ort auf der Weltkarte sei gleichermaßen und in gleicher Weise in die eine globale Ökonomie integriert. Das ist durchaus nicht so. Wie es in den reichen Industrieländern des Westens und Nordens wachsende Gruppen von Ausgeschlossenen gibt, denen zumindest der Zugang zu den Arbeitsmärkten auf lange Zeit verwehrt bleibt, so gibt es in der heutigen Weltwirtschaft ganze Länder und Regionen, die von der Teilhabe und Teilnahme an der weltweiten Produktion des Reichtums der Nationen immer härter ausgeschlossen werden. Das sind sicher keine weißen Flecken auf der Weltkarte. Aber dafür sind es schwarze Zonen der Weltwirtschaft, die von der Ökonomie der offiziellen, weißen Weltmärkte ausgeschlossen werden und daher notgedrungen fast nur auf den schwarzen und grauen Weltmärkten (des Drogenhandels, Menschenhandels, Gift- und Müllhandels, Waffenhandels usw.) (vgl. Couvrat/Pless 1993) mitspielen können. Diese Nationen sind in der Tat ohnmächtig; in diesen Teilen der Welt können wir in der Tat eine fortschreitende Auflösung, einen Verfall des Staates und jeder staatlichen und zivilen Ordnung sehen.

### **Weltzeit und Weltverkehr**

Da die genannten Globalisierungsmythen nicht zu halten sind, ziehen sich die Freunde der Globalisierung in jüngster Zeit auf andere, scheinbare Evidenzen zurück: Auf das angeblich ganz neue, weltweite Zeitregime und auf den Weltverkehr bzw. die schöne neue Welt der globalen Kommunikation. Eine einheitliche Weltzeit - gegliedert in 24 Zeitzonen über den ganzen Globus - gibt es nicht erst seit gestern, sondern seit 1884: Vertreter von 25 Ländern beschlossen auf der International Meridian Conference in Washington wie das künftige Zeitregime der Welt auszusehen habe. Die Initiative war von den großen Eisenbahn-, Schifffahrts- und vor allem Telegraphengesellschaften ausgegangen, die bereits seit langem einen „Weltverkehr“, über die Grenzen von Ländern und Kontinenten hinweg praktizierten (vgl. Howse 1980). Die „Welt“, die sich damals diesem einheitlichen Zeitregime unterwarf, bestand allerdings fast ausschließlich aus den bereits in den neuen, von großen Exportindustrien dominierten Weltmarkt integriert waren. Heute ist diese Welt größer, aber das Zeitregime hat sich im Prinzip nicht geändert.

Wie damals ist auch heute der Weltverkehr, trotz seines unvergleichlich größeren Umfangs und seines erheblich höheren Tempos, stark regional konzentriert: Gerade der inter-nationale Telefonverkehr und der internationale Flugverkehr haben beide einen ausgeprägt regionalen Charakter. Die bekannte Triadenstruktur ist auch hier leicht erkennbar: die am intensivsten genutzten Telefonverbindungen sind die zwischen den führenden Industrie- und Handelsländern der EU und den USA, fast gleichauf folgen die „innereuropäischen“ Telefonverbindungen zwischen den EU-Ländern, während Südostasien wiederum eine aparte Region des Telefonverkehrs bildet. Ein ganz ähnliches Muster zeigt sich im internationalen Luftverkehr: Die am intensivsten genutzte Flugroute mit dem höchsten Passagieraufkommen, die transatlantische Verbindung London - New York, hat gegenüber der Nummer 2, der innereuropäischen, regionalen Route London - Paris, nur einen minimalen Vorsprung (vgl. Nierop 1995).

### **Nationale Sozialstaaten und internationale Konkurrenz**

Innerhalb Europas und weltweit hat die Konkurrenz zugenommen, sie ist schneller und vielfach auch härter geworden. Die Beschleunigung und Intensivierung der Konkurrenz hängt nicht nur mit Technologien zusammen, sondern mindestens ebenso sehr mit der regionalen Konzentration der Weltwirtschaft in den Kernzonen der Triade. In den Kernzonen der Triade wie auch zwischen ihren Polen stehen sich in aller Regel Konkurrenten - und auch Staaten - gegenüber, die weit weniger ungleich sind als das in den Beziehungen zwischen den Triadeländern und ihrer ökonomischen und politischen Außen- bzw. Hinterwelt der Fall ist.

Im Blick auf die tatsächliche Struktur der heutigen Weltökonomie kann man jedenfalls nicht behaupten, alle Nationalstaaten stünden gleichsam ohnmächtig einer übermächtigen Naturgewalt, des Weltmarkts bzw. des globalen Kapitals gegenüber.

In der nationalen wie internationalen Konkurrenz spielen nie einzelne "Standortfaktoren", isoliert genommen, die entscheidende Rolle. Immer ist es ganzes Bündel von Faktoren, die im Zusammenspiel die bessere oder schlechtere „Qualität“ eines Landes oder einer Region als Standort bestimmen. Diese einfache Wahrheit haben all diejenigen Unternehmen am eigenen Leibe erfahren müssen, die in den vergangenen Jahren auf die Propaganda ihrer eigenen Verbandsfunktionäre hereingefallen sind, und ihre Produktion ganz oder teilweise in die vielgepriesenen Billiglohnländer (bzw. Niedrigsteuerländer) verlagert haben. Mit Billiglöhnen allein lässt sich nur relativ wenig und qualitativ höchst Bescheidenes produzieren, aber auf gar keinen Fall eine industrielle Hightech-Produktion nach europäischen oder US-amerikanischen Standards aufrechterhalten. Daher gibt es mittlerweile, nicht erst seit gestern, auch wieder eine massive Rückwanderungsbewegung von (vor allem) west- und nordeuropäischen Unternehmen in die ach so „wettbewerbsunfähigen“ Hochlohn- und Hochsteuerländer der EU.

Im Blick auf die Struktur der heutigen Weltökonomie kann man die gängige Vorstellung, Unternehmen aus „reichen“, aber zu-gleich auch „teuren“ Sozialstaaten stünden in einem hoffnungslosen Konkurrenzkampf gegen Unternehmen aus sogenannten Billiglohnländern mit gar keinem oder nur einem minimalen Sozialstaat, leicht entkräften. Das ist nur am Rande der Fall. Der weitaus wichtigste Konkurrenzfall - für die innereuropäische Konkurrenz, aber auch im Fall der Konkurrenz zwischen europäischen und japanischen oder US-amerikanischen Unternehmen - liegt ganz anders: Der Konkurrenzdruck kommt von Unternehmen, die in Ländern mit sehr vergleichbaren Niveaus der Sozialleistungen und vergleichbarem Umfang der Sozialsysteme operieren. Dabei spielen Unterschiede in der Organisation und Reichweite der Sozialsysteme, nicht zuletzt Unterschiede der Finanzierung durchaus eine Rolle. Die man allerdings nicht übertreiben sollte. Innereuropäische Konkurrenz, für die weitaus meisten der exportorientierten europäischen Unternehmen das nach wie vor bei weitem wichtigste Konkurrenzfeld, spielt sich heute - also schon vor der tatsächlichen Währungsunion - in einer Weise ab, die mit der Konkurrenz auf dem US-amerikanischen Binnenmarkt vergleichbar ist.

Es ist eine Legende, dass die USA keinen Sozialstaat oder nur einen rudimentären Sozialstaat hätten. Sie haben deren viele, eine Vielfalt, die der in der EU durchaus vergleichbar ist. Sozialpolitik ist in erster Linie Sache der einzelnen Bundesstaaten, der Bund hat nur zu ergänzen, was die einzelnen Bundesstaaten offen lassen, Bundesstaatliche Sozialprogramme gibt es (in größerem Maßstab seit 1935), weil viele Einzelstaaten ihre sozialpolitische Kompetenz nicht nutzen. Aber das sind nicht alle, nicht einmal die Mehrzahl. In zahlreichen Einzelstaaten der USA gibt es staatliche Sozialsysteme, die den Vergleich mit europäischen Standards durchaus nicht zu scheuen brauchen (im Westen, im Mittelwesten ebenso wie im Osten der USA). Tatsächlich ist die Ungleichheit der einzelstaatlichen Sozialsysteme in den USA heute mindestens ebenso groß wie die Unterschiede der Sozialleistungssysteme zwischen den einzelnen Mitgliedsstaaten der EU es sind. Die Vielfalt bzw. messbare Ungleichheit wird, auf Branchen und Unternehmen bezogen, noch um einiges größer, wenn man mitbedenkt, dass die USA - ebenso wie übrigens auch Japan - das Paradies der betrieblichen Sozialpolitik sind.

Daher gilt auf jeden Fall für die US-Unternehmen, die mehr oder weniger den gesamten US-amerikanischen Binnenmarkt bedienen, also in nationalem Maßstab operieren, das, was in noch stärkerem Maße für die exportorientierten US-amerikanischen Multis gilt: Sie haben betriebliche Sozialleistungssysteme, die den Vergleich weder mit den sozialpolitisch führenden Einzelstaaten der USA noch mit europäischen Standards zu scheuen brauchen. Großkonzerne wie GM oder IBM (ebenso wie ihre vergleichbaren japanischen Gegenstücke Toyota, Mitsubishi usw.) haben de facto Mini-Wohlfahrtsstaaten für ihre eigenen Beschäftigten, auf jeden Fall für die Festangestellten eingerichtet, die keine schlechteren Sozialleistungen bieten als die europäischen Sozialstaaten ihren Bürgern zu bieten haben. Und diese betrieblichen Sozialleistungssysteme sind - trotz steuerlicher Subventionierung - auch nicht deutlich billiger als die staatlichen Sozialleistungssysteme in Europa.

### **Konkurrenzvorteil: Sozialsystem**

In der internationalen - also etwa europäisch-amerikanischen, oder europäisch-japanischen - Konkurrenz, an der längst nicht alle, sondern nur einige Branchen und Gruppen von Unternehmen aktiv beteiligt bzw. der sie ausgesetzt sind, treffen in aller Regel nur Unternehmen aufeinander, die mit sehr vergleichbaren Sozialleistungen und Soziallasten zu tun haben. Dort, wo europäische oder US-amerikanische Unternehmen in der internationalen Konkurrenz tatsächlich mit Konkurrenten aus sogenannten Billiglohn- und Niedrigsteuerländern zu tun bekommen, was relativ selten der Fall ist, behaupten sie sich alles andere als schlecht. Für die starke Konkurrenzposition der Unternehmen aus

den reichen Wohlfahrtsstaaten bzw. den Paradiesen der betrieblichen Sozialpolitik spricht auch ein Anzeichen sehr deutlich: Die außerordentlich hohe Arbeitsproduktivität. Länder wie Schweden, die BRD, die Niederlande, mit ihren großen, hoch differenzierten und teuren Sozialsystemen sind zugleich die Regionen hoher und höchster Arbeitsproduktivität in allen Bereichen. Das gleiche gilt nach Branchen und Unternehmen aufgeschlüsselt: Diejenigen Unternehmen, die sich eine kostspielige, umfangreiche und differenzierte betriebliche Sozialpolitik leisten, stehen in der Arbeitsproduktivität in aller Regel weit über dem Landes-, selbst dem Branchendurchschnitt. Es gibt weitere Hinweise, die für einen starken positiven Zusammenhang von hoher Arbeitsproduktivität und großzügigen Sozialleistungssystemen sprechen: Z.B. zahlen in der deutschen Exportindustrie, die bekanntlich eine außerordentlich hohe Anzahl von kleinen und mittleren Betrieben umfasst, überdurchschnittlich viele Unternehmen übertarifliche Löhne bzw. gewähren ihren Mitarbeitern betriebliche Sozialleistungen weit über und außer dem geltenden Tarif. Und das tun keineswegs nur die Großunternehmen. Sie tun das nicht zum Spaß oder aus reiner Menschenfreundlichkeit, sondern weil sie aus Erfahrung wissen, dass gut ausgebaute Sozialleistungssysteme ebenso wenig ein Luxus sind wie gute und funktionierende Ausbildungs- und Gesundheitssysteme, sondern ein Konkurrenzvorteil, ein wesentliches Element des jeweiligen Bündels von Standortvorteilen, die sich allemal bezahlt machen.

### **Den Druck machen wir uns selbst**

Die heutige Form der grenzüberschreitenden Konkurrenz zwingt uns keineswegs zum „Sozialabbau“. Der Vergleich etwa zwischen dem EU-Binnenmarkt und dem fast ebenso großen US-amerikanischen Binnenmarkt zeigt vor allem eines: Wie die US-Amerikaner so können wir auch innerhalb EU-Europas mit der bestehenden Vielfalt der staatlichen und betrieblichen Sozialsysteme ganz gut leben, zumal die interregionale Mobilität in EU-Europa nach wie vor niedrig ist und sich in jüngster Zeit deutlich abgeschwächt hat. Der Druck zur Veränderung kommt einstweilen nicht aus Übersee und auch aus Billiglohnländern, die uns geographisch näher liegen. Den Druck machen wir uns selbst. Er hängt mit der gestiegenen Intensität der - vor allem - innereuropäischen Konkurrenz zusammen, eine Konkurrenz, die seit einiger Zeit auf den jeweiligen „nationalen“ Binnenmärkten ebenso spielt wie auf dem „transnationalen“ EU-Binnenmarkt. Er hängt aber auch mit dem Strukturwandel hin zu Dienstleistungsgesellschaften und -ökonomien zusammen, der - entgegen allen traditionellen Vorstellungen - auch in den Dienstleistungssektoren zu einer regelrechten „Industrialisierung“, zu Rationalisierungen, zu Mechanisierung und Automation, zu „tayloristischen“ Arbeitsorganisationen und nicht zuletzt zu einer grenzüberschreitenden Konkurrenz geführt hat. Weil die Form, in der Dienstleistungen grenzüberschreitend angeboten bzw. „exportiert“ werden können, Konkurrenz aus Billiglohnländern direkt ausschließt, sind gerade große, transnationale Konzerne, die Dienstleistungen in verschiedenen EU-Ländern zugleich anbieten, gezwungen, mit verschiedenen „nationalen“ Sozialsystemen innerhalb eines Unternehmens zu leben und „transnationale“ Sozialpolitik auf Unternehmensebene zu betreiben. Das gelingt ihnen durchaus. Sogar besser als trans- oder supranationalen Organisationen, deren Ansätze zu einer grenzüberschreitenden Sozialpolitik sich auf wenige akute Notfallhilfen bzw. auf wenige und kleine Gruppen mit Sonderstatus (Beamte, Bauern) beschränken (vgl. Deacon e.a. 1997). Da die Sozialstaaten in Europa und anderswo nach wie vor dazu da sind, die sozialen Folgen ökonomischer Krisen, aber auch großer Umstrukturierungen aufzufangen, ist die Richtung, in der viele der heutigen Sozialstaaten angepasst und umgebaut werden sollten, klar: Wenn das Risiko der Arbeitslosigkeit, zumindest kurzfristiger, immer mehr Leute, auch hochqualifizierte und berufserfahrene trifft, wenn es in allen Sektoren und Branchen „technologische“ und „rationalisierungsbedingte“ Arbeitslosigkeit gibt, wenn das Risiko „struktureller“ Arbeitslosigkeit (am deutlichsten sichtbar bei Jugendlichen) zunimmt, wenn auf der anderen Seite von den Unternehmen - und zwar vor allem in den hochinnovativen Sektoren und Branchen - lautstark „Flexibilität“ und „Flexibilisierung“ gefordert wird, dann müssen die Sozialstaaten nicht „kleiner“ werden, auch nicht unbedingt „billiger“, aber anders (und womöglich auch effizienter). Anders heißt aber im europäischen Kontext vor allem zweierlei: Sie müssen universalistischer werden, d.h. soziale (Grund)rechte für jedermann/jedermann als Bürgerrechte, weitgehend unabhängig von der individuellen Arbeitsbiographie garantieren, und sie müssen präventiver werden, d.h. lang anhaltender Arbeitslosigkeit und Verarmung, mithin Dauerabhängigkeit von Sozialleistungen vorzubeugen versuchen, und zwar nicht nur durch ad hoc Maßnahmen. Modelle dafür gibt es bereits. Sie sind allerdings eher im „reichen“ und „teuren“ Norden Europas zu finden als in den gelobten Ländern der Billiglöhne und magersüchtigen bzw. nicht vorhandenen Sozialstaaten (vgl. auch Krätke 1997a).

*Michael R. Krätke ist Professor an der Fakultät für politische Wissenschaften, Universität Amsterdam*

## Literatur

- Elmar Altvater/Birgit Mahnkopf (1996), Grenzen der Globalisierung, Münster.
- Wladimir Andreff (1996) Les Multinationales Globales, Paris.
- Paul Bairoch (1976), Commerce Extérieur et Développement Economique de l'Europe au XIX Siècle, Paris
- Paul Bairoch (1996), Globalization Myths and Realities: On Century of External Trade and Foreign Investment, in: Robert Boyer/ Daniel Drache (eds), States Against Markets, London - New York, S. 173 - 192.
- Ulrich Beck (1997), Was ist Globalisierung?, Frankfurt a.M.
- Yu - Han Chu (1995), The East Asian NICs: A State-Led Path to the Developed World, in: B. Stallings (ed), Global Change, Regional Response: The New International Context of Development, New York
- HansGeorg Conert (1998), Vom Handelskapital zur Globalisierung, Münster.
- Jean-FranGois Couvrat/ Nicolas Pless (1993), Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster.
- Bob Deacon/Michelle Hulse/Paul Stubbs (1997), Global Social Policy, London.
- European Commission, European Economy, Broad Economic Guidelines, Brüssel - Luxemburg, verschiedene Ausgaben
- Jean-Marie Guehenno (1995), The End of the Nation State, Minneapolis.
- David Held (1996) Democracy and the Global Order, Cambridge.
- Paul Hirst / Graham Thompson (1996), Globalization in Question, Cambridge.
- Derek Howse (1980), Greenwich Time and the Discovery of the Longitude, Oxford.
- Jörg Huffschnid (1997), Globalisierung - das Ende von Wirtschaftspolitik?, in: Wege zu einem anderen Europa - Perspektiven der Europäischen Integration, Köln, 230 - 253.
- A.G. Kenwood / A.L. Lougheed (1992), The Growth of the International Economy 1820 - 1990, New York. Michael Kitson / Jonathan Michie (1995), Trade and Growth: A Historical Perspective, in: J. Michie/J.G.
- Smith (eds), Managing the Global Economy, New York, 3 - 36.
- Michael Kitson / Jonathan Michie (1998), Markets, Competition, and Innovation, in: J. Michie / J.G. Smith (eds), Globalization, Growth, and Governance, Oxford, 101 - 118.
- Stephen J. Kobrin (1997), The Architecture of Globalization: State Sovereignty in a Networked Global Economy, in: J.H. Dunning, (ed), Governments, Globalization, and International Business, Oxford, 146 - 171.
- Richard Kozul - Wright (1995), Transnational Corporations and the Nation State, in: J. Michie / J.G. Smith, (eds), Managing the Global Economy, New York, 135 - 171.
- Michael R. Krätke (1997), Kapital global?, in: E. Fehrmann (Hg), Turbo-Kapitalismus, Hamburg, 18 - 59.
- Charly H. Kwan (1994), Economic Interdependence in the Asia- Pacific Region, London - New York. Herbert Linneman (1993), Economic Cooperation Among Developing Countries: Global Or Regional?, in: K. Ahuja e.a. (Eds), Regime Transformations and Global Realignments, London, 183 - 203.
- Michael Mann (1997), Has Globalization Ended the Rise of the Nation-State?, in: Review of International Political Economy, Vol. 4, No3, 472 - 496.
- Alan Milward (1992), The European Rescue of the Nation State, Berkeley Cal.
- William Milberg (1998), Globalisation, in:
- R. Kozul-Wright / R. Rowthorn (eds), Transnational Corporations and the World Economy, London, 7 - 22. Wolf-Dieter Narr / Alexander Schubert (1995), Weltökonomie. Die Misere der Politik, Frankfurt a.M. Tom Nierop (1994), Systems and Regions in Global Politics, Chichester - New York
- Tom Nierop (1995), Globalisierend, internationale netwerken en de regionale paradox, in: J. Heilbron / N. Wilterdink (red), Mondialisering, Den Haag, 36 - 60.
- Maurice Obstfeld (1995), International Capital Mobility in the 1990ties, Cambridge Mass., NBER, Working Paper 4534.
- OECD, OECD Review of Foreign Direct Investment, verschiedene Jahrgänge, Paris.
- Sol Piciotto (1992), International Business Taxation, London.
- Hendryk Spruyt (1994), The Sovereign State and its Competitors, Princeton N.J.
- Susan Strange (1996), The Retreat of the State: Power Diffused in the World Economy, Cambridge UNCTAD, Handbook of Trade & Development Statistics, verschiedene Jahrgänge, New York - Geneva.
- UNCTAD, World Investment Report, verschiedene Jahrgänge, New York - Geneva.
- I. Wallerstein (1974), The Modern World System, Vol. I ( Vol. II 1980, Vol. III 1989).