
Theoretische Grundlagen der Globalisierungsdiskussion – Teil I

Peter Egger, Michael Pfaffermayr*)

1. Einleitung

Unter dem Schlagwort Globalisierung wird eine Reihe von unterschiedlichen Phänomenen – politische, soziologische, ökologische und ökonomische Trends – der Internationalisierung des Wirtschaftens diskutiert, deren exakte Bedeutung in den meisten Fällen unklar bleibt. Es werden einerseits Befürchtungen über negative Auswirkungen dieses Prozesses artikuliert und beklagt, andererseits aber auch neue Chancen zur Steigerung der ökonomischen Wohlfahrt gesehen. Die diffuse Begriffsbildung erschwert eine sachliche Diskussion und behindert eine klare, theoriebasierte Analyse der Wirkungsmechanismen. Die Formulierung von wirtschaftspolitischen Strategien kommt deshalb meist kaum über einige wenige Grundpositionen hinaus und setzt sich der Gefahr aus, sich auf Ad-hoc-Annahmen zu beziehen, welche zu theoretisch inkonsistenten Vorstellungen führen oder von empirisch unüberprüften (möglicherweise auch unüberprüfbaren) Ergebnissen ausgehen.

Ziel dieses Artikels ist es, zu einer Objektivierung der Diskussion beizutragen und die wesentlichen Ursachen und Merkmale des Globalisierungsprozesses darzustellen, um anschließend – von dieser Begriffsbildung ausgehend – einen Überblick der existierenden Literatur über die zu erwartenden Wohlfahrtseffekte zu geben.

Ganz allgemein läßt sich die Globalisierung des Wirtschaftens als ein Prozeß der Ausweitung des räumlichen Horizonts der Handlungsmöglichkeiten für Produzenten und Konsumenten verstehen. Letztlich scheint dieser Prozeß in einen Zustand zu münden, in dem sich Produzenten, aber auch Konsumenten in ihren Aktivitäten weltweit orientieren. Wesentliche Merkmale, die das Fortschreiten der Globalisierung maßgeblich bestimmen, sind – neben dem zunehmenden Außenhandel – die massive Ausweitung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen und ihrer Direktinvestitionen sowie der starke Anstieg internationaler Transaktionen

von Portfoliokapital. Auch die zunehmenden Migrationsströme müssen als Teil dieses Prozesses gesehen werden.

Aufgrund der Intensivierung des Globalisierungsprozesses eröffnen sich für die Unternehmen und Konsumenten eines Landes neue Möglichkeiten, an der internationalen Arbeitsteilung teilzunehmen; Länder können und müssen sich in ihrer Spezialisierung neu ausrichten. Konsumenten können von der großen Produktvielfalt und – bei zunehmender Konkurrenz – von günstigeren Preisen profitieren. Anleger haben zunehmend die Möglichkeit, ihre Portfolios weltweit zu streuen.

Durch den Globalisierungsprozeß entsteht auf den Produkt- und Faktormärkten zunehmender Anpassungsdruck an sich rasch ändernde Strukturen. Es ist eine Beschleunigung des Strukturwandels mit erheblichen Anpassungskosten zu erwarten. Mit dem Entstehen und der Ausweitung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen ist häufig auch eine Erhöhung der Marktkonzentration verbunden, die neue Ansätze einer international koordinierten Wettbewerbspolitik erfordert¹.

Generell bewirkt der Globalisierungsprozeß u. a. Änderungen in der Verfügbarkeit und Wirksamkeit herkömmlicher wirtschaftspolitischer Instrumentarien auf nationaler Ebene. Dies äußert sich darin, daß in einer globalen Wirtschaft die einzelnen Nationalstaaten und deren Institutionen als Wirtschaftsstandorte in einen Wettbewerb um Investitionen und Betriebsansiedlungen, also in eine Gefangenendilemma-Situation geraten. Diese kann für alle beteiligten Länder zu einer suboptimalen (d. h. wohlfahrtsmindernden) Politik der gleichzeitigen Senkung der Umwelt- und Sozialstandards, Steuersätze in der Unternehmensbesteuerung etc. führen. Nur durch eine länderübergreifende Wirtschaftspolitik supranationaler Organisationen, wie die der EU oder der WTO, welche die früher nationalstaatlich geregelten Agenden übernehmen bzw. die Kooperation der Nationalstaaten herbeiführen, kann dieser wohlfahrtsmindernde Wettbewerb der Standorte überwunden werden.

Der Globalisierungsprozeß ist kein neues Phänomen, soweit er die Intensivierung des Außenhandels (und die damit verbundene Arbeitsteilung) betrifft. Diese vollzieht sich seit Jahrzehnten und geht u. a. mit den Liberalisierungsbemühungen (d. h. dem Abbau tarifärer und nicht-tarifärer Handelshemmnisse) im Rahmen des GATT und im Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) mit den Integrationsbestrebungen des Binnenmarktprogramms einher. Seit dem Zweiten Weltkrieg vollzieht sich weltweit eine stetige Ausweitung des Handelsvolumens, sowohl was den Nord-Süd-Handel² als auch was den industriellen Handel zwischen Ländern gleichen Entwicklungsniveaus und ähnlicher Ressourcenausstattung betrifft. Die Globalisierungsdiskussion hat sich in den letzten Jahren intensiviert, weil in den achtziger Jahren neue Dimensionen hinzugekommen sind, welche die Globalisierung beschleunigen und ihr neue Qualität verleihen. Als wesentlicher Impuls muß das sprunghafte Ansteigen der internationalen Kapitalströme – sowohl Finanzkapital als auch Direktinvestitionen – gewertet werden. Insgesamt konstatiert die OECD: „... current global

expansion ... involves far more firms, far more home and host countries, all sectors of the economy and all aspects of day to day life. Globalisation is driven by a complex amalgam of firm strategies and behaviour, technological developments, falling prices in communication and transports, macroeconomic factors such as interest and exchange rate differentials, and government policies to liberalize and open to competition large sectors of the economy which were previously protected."³ Das Industry Committee der OECD sieht in der Globalisierung ein Phänomen, das hauptsächlich durch die Internationalisierung der Unternehmensaktivitäten entsteht: "... globalisation is essentially a firm-driven phenomenon"⁴.

Nunnenkamp-Grundlach-Agarwal (1994) argumentieren in ihrer Definition des Globalisierungsprozesses ähnlich, beschränken sich aber in ihrer Analyse auf rein ökonomische Aspekte: „In a purely economic sense, globalisation means the increasing interdependence of markets and production in different countries through trade in goods and services, cross border flows of capital and exchanges of technology“. Härtel et al. (1996) schließen sich dieser Definition weitgehend an und sehen „das Zusammenwachsen von Produktmärkten über nationale Grenzen hinweg“ und die „stärkere Unternehmensverflechtung mit dem Ausland“ in verschiedenen Formen (multinationale Unternehmen, *Joint Ventures*, Lizenzierung, strategische Allianzen) als konstituierende Merkmale des Globalisierungsprozesses. Sie verstehen die Globalisierung als quantitativen Schub in der internationalen Wirtschaftsverflechtung, aber auch – wie die OECD – als eine neue Qualität der weltweiten Aktivitäten der Unternehmen in Form in internationalen Netzwerken spezialisierter Produktionsstätten. Als wesentliche Ursachen des Globalisierungsschubs fassen sie das Zusammentreffen folgender Entwicklungen auf:

- (i) weltweite Liberalisierung von Güter- und Kapitalmärkten sowie der politischen Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen;
- (ii) sprunghafte Leistungssteigerungen bei Transport- und Kommunikationssystemen;
- (iii) steigende F&E-Aufwendungen bei kürzeren Produktzyklen;
- (iv) neue sektorübergreifende Technologien;
- (v) neue Wettbewerber aus dem asiatischen Raum (*successful catching-up*);
- (vi) Öffnung europäischer und asiatischer Reformländer.

Dem könnte – Nunnenkamp-Grundlach-Agarwal (1994) folgend – das Entstehen von regionalen Handelsblöcken (EU-Binnenmarkt, NAFTA, Integrationsbemühungen in Ostasien und Lateinamerika) hinzugefügt werden.

Zusammengefaßt scheinen drei Aspekte konstituierendes Element des Globalisierungsprozesses zu sein, die als exogene Bestimmungsfaktoren in die ökonomische Analyse der Auswirkungen der Globalisierung eingehen müssen: Erstens kommt es durch den Abbau von Handelsbarrieren und durch die Verfügbarkeit von neuen Transport- und Kommunikationstechnologien zu einer *Senkung der Transportkosten „im weiteren Sinn“*

bzw. zu einer *Senkung der Transaktionskosten* im Außenhandel und auf den Finanzkapitalmärkten. Dies bewirkt auf den Produktmärkten, daß Unternehmen zunehmend weltweit Handel treiben, und ruft gemeinsam mit dem Entstehen von Handelsblöcken eine stärkere Integration der großen regionalen Märkte (gemeinsamer Binnenmarkt, Zollunionen, Freihandelszonen) hervor. Die starke Zunahme der Mobilität des Finanzkapitals hat zu weltweit integrierten Finanzkapitalmärkten geführt. Die zunehmende Mobilität des Realkapitals in Form von Direktinvestitionen äußert sich in der Ausweitung der Aktivitäten multinationaler Unternehmen und in anderen Formen der Internationalisierung (internationale *Joint Ventures*, internationale strategische Allianzen). Dabei könnte sich eine Spezialisierung innerhalb der Unternehmensorganisationen nach dem Muster der Außenhandelsspezialisierung abzeichnen. Als zweiter wichtiger Aspekt des Globalisierungsprozesses ist die *Internationalisierung der unternehmerischen Tätigkeiten*, abgesehen von Exporten, zu sehen. Damit verbunden, aber konzeptuell zu trennen, ist ein drittes wichtiges Element der *beschleunigte Austausch von Know-how und Technologie*. Hier sind unter anderem neue Kommunikationstechnologien zu nennen, welche die räumliche Trennung verschiedener Unternehmensfunktionen unterstützen.

Wesentliche Folgen der Globalisierung des Wirtschaftens sind neue Wettbewerbsbedingungen innerhalb geographisch erweiterter Güter- und Faktormärkte. Diese werden in den folgenden Abschnitten eingehend dargestellt. Außerdem sind eine massive Beschleunigung des Strukturwandels durch die Intensivierung der internationalen Arbeitsteilung und – damit im Zusammenhang stehend – eine Verstärkung des Drucks zur internationalen Angleichung der (produktivitätsbereinigten) Faktorpreise zu erwarten. Mit den zunehmenden Möglichkeiten der Unternehmen, den Standort ihrer Produktionsstätten weltweit nach ökonomischen Kriterien auswählen zu können, ist ein Wettbewerb zwischen nationalen Standorten bzw. nationalen Institutionen entstanden.

Der folgende Beitrag versucht, einen Überblick über die theoretischen Grundlagen der Globalisierungsdiskussion in der Außenhandels- und Wachstumstheorie zu geben. Dabei wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben, sondern es werden die – nach Meinung der Autoren – wichtigsten Modellansätze diskutiert. Aufgrund des Umfangs des Materials erscheint der Beitrag in zwei Teilen. Teil I referiert die theoretischen Ansätze der statischen Außenhandelstheorie, während sich Teil II, der im nächsten Heft erscheinen wird, mit den wachstumstheoretischen Implikationen befaßt.

2. Globalisierung aus der Sicht der statischen Außenhandelstheorie

2.1 Globalisierung und traditionelle Außenhandelstheorie

Das Paradigma der traditionellen statischen Außenhandelstheorie geht von atomistischen Märkten mit vollständiger Konkurrenz aus. Die statische Sichtweise ist auf die Analyse langfristiger Gleichgewichtszustände ausgerichtet. Deshalb können mit diesen Ansätzen nur die langfristigen strukturellen Auswirkungen der zunehmenden Globalisierung diskutiert werden, nicht aber die vorgelagerten Anpassungsprozesse. Wie oben argumentiert, muß die Senkung der Transportkosten i.w.S. (wie etwa der Abbau von Handelshemmnissen) als wesentliches Phänomen des Globalisierungsprozesses aufgefaßt werden. Nach den gängigen Argumentationsmustern der statischen Außenhandelstheorie (kompetitive Produkt- und Faktormärkte, keine Faktormobilität zwischen den Handelspartnern, konstante oder fallende Skalenerträge, homothetische Präferenzen – d.h. Einkommenselastizität von 1 für alle Güter, keine Faktorintensitätsumkehrung) führt dies zu vermehrtem Außenhandel und zu stärkerer Spezialisierung der Handelspartner. Der wesentliche Unterschied zu den Auswirkungen von Zöllen liegt in dem Umstand, daß bei Vorliegen von Transportkosten i.e.S. keine Zolleinnahmen anfallen. In beiden Fällen kommt es jedoch zu einer Beeinflussung der relativen Preise, wodurch sich Parallelen für die Analyse beider Phänomene ergeben.

Die traditionelle reale Außenhandelsheorie kann nur Handelsbeziehungen zwischen Handelspartnern mit ungleicher Faktorausstattung oder ungleicher Arbeitsproduktivität („Nord-Süd-Handel“), nicht aber Handelsbeziehungen zwischen Ländern mit ähnlicher Ressourcenausstattung und gleichem Entwicklungsniveau erklären. Für ein kleines Land, das seine *Terms of Trade* nicht beeinflussen kann, konstatieren Krugman-Obstfeld (1996) und Markusen et al. (1995) für den Fall, daß dieses Land im Rahmen einer Handelsliberalisierung seine ad-valorem-Zölle auf Importprodukte senkt bzw. die Handelspartner die Importzölle auf Exportgüter des kleinen Landes senken, folgende Effekte⁵:

- (i) Es kommt zu stärkerer Spezialisierung auf jene Produkte, bei denen ein komparativer Vorteil besteht.
- (ii) Das Handelsvolumen weitet sich aus.
- (iii) Die Wohlfahrt beider Handelspartner steigt potentiell, weil sich die relativen Preise, welche die Konsumenten bezahlen, und jene, welche die Produzenten (ohne Zoll- oder Transportkosten) erzielen, annähern (*gains from trade*).
- (iv) Die Wohlfahrtsgewinne sind jedoch nicht gleich verteilt. Beruhen die komparativen Vorteile auf Ausstattungsunterschieden (Heckscher-Ohlin-Theorem), dann steigt das Realeinkommen jener Produktionsfaktoren, mit denen ein Land reichlich ausgestattet ist und welche intensiv in der Exportproduktion beschäftigt sind. Jenes der knappen

Produktionsfaktoren, die in der Produktion der Importgüter intensiv verwendet werden, sinkt hingegen (Stolper-Samuelson-Theorem). Es gibt also in dieser statischen Sicht Globalisierungsgewinner und -verlierer, wobei die Globalisierungsverlierer in den entwickelten Staaten in der Gruppe der wenig ausgebildeten Beschäftigten gesehen werden.⁶ Investoren und besser ausgebildete Beschäftigte werden zu den Globalisierungsgewinnern gerechnet. Insgesamt ist es aber möglich, daß die Globalisierungsverlierer von den Gewinnern durch eine geeignete Umverteilungspolitik kompensiert werden, so daß sich (zumindest theoretisch) durch Intensivierung des Außenhandels die Situation (Wohlfahrt) aller verbessern könnte.

- (v) Aus (iv) ergibt sich auch die Tendenz,⁷ daß sich die Faktorpreise an jene der Handelspartner angleichen. Die Konvergenz der Faktorpreise ist aber insofern relativ, als unter realistischen Annahmen (Infrastruktur, *Knowledge*) weiterhin ein Nord-Süd-Gefälle der Entlohnung der Arbeit aller *Skill*-Kategorien bestehen bleibt. Relative Konvergenz heißt, daß sich die Entlohnung der knappen Produktionsfaktoren relativ zu den reichlich vorhandenen tendenziell verringert. Im „Nord-Süd-Handel“ bedeutet das, daß sich im „Norden“ die Lohndifferentiale zwischen gut ausgebildeten und wenig ausgebildeten Beschäftigten erhöhen, während sie im Süden sinken. Häufig wird argumentiert⁸, daß sich der Strukturwandel in Europa aufgrund der institutionellen Ausgestaltung des Arbeitsmarktes und der Lohnbildung mit geringerer Reallohnflexibilität kurzfristig in höherer Arbeitslosigkeit von weniger qualifizierten Arbeitnehmern niederschlägt. Aufgrund der Mobilität von Finanz- und Realkapital ist hingegen eine absolute Angleichung der Zinssätze (Grenzerträge) zu erwarten. Die Konvergenz der Faktorpreise bedeutet aber nicht, daß es zu einer Angleichung des Pro-Kopf-Einkommens kommt. Dies würde nur eintreten, wenn auch die Faktorproportionen (*Skill*-Struktur der Beschäftigten, Kapitalstock) übereinstimmen⁹.
- (vi) Durch den Rückgang der Zollerlöse (quantitativ sind diese allerdings meist gering) verringert sich die Möglichkeit, die Verlierer der Liberalisierung des Außenhandelsregimes zu kompensieren.

Diese Argumentation bezieht sich im wesentlichen auf die Heckscher-Ohlin-Theorie, die davon ausgeht, daß die Produktionsfaktoren international immobil, jedoch innerhalb der Sektoren eines Landes vollständig mobil sind. Weiters wird vorausgesetzt, daß Produktivitätsunterschiede allein durch unterschiedliche Ausstattungen mit immobilten Produktionsfaktoren zustandekommen oder – anders ausgedrückt –, daß die Produktionstechnologie bzw. das Produktions-Know-how weltweit verfügbar ist. Es ist daher einleuchtend, daß ein Zwei-Faktoren-Modell mit Arbeit und Kapital zur Analyse der Spezialisierungsmuster und der Handelsströme nicht ausreicht und auch empirisch nicht erfolgreich war¹⁰. Sinnvoll läßt sich die Heckscher-Ohlin-Theorie nur dann anwenden, wenn ausreichend zwischen verschiedenen Produktionsfaktoren differenziert wird

(z. B. Arbeit in mehreren Skillkategorien, Sachkapital, Rohstoffe, Land und F&E¹¹) oder aber Produktivitätsunterschiede zugelassen werden, die nicht durch Faktorausstattungsunterschiede erklärt werden. Im letzteren Fall führt ein Abbau von Handelshemmnissen zu einem Ausgleich der Lohnstückkosten, nicht aber der Reallöhne, weil die produktivere Volkswirtschaft bei gegebenem Weltmarktpreis aufgrund der höheren Arbeitsproduktivität höhere Löhne erzielen kann¹².

Zur Angleichung der Faktorpreise dürfen die Faktorausstattungen nicht zu verschieden sein. Ist das der Fall, so verschwindet zumindest in einem der beiden betrachteten Länder die Produktion eines Gutes gänzlich, und es kommt zur vollständigen Spezialisierung. Da in diesem Fall der Zusammenhang zwischen den Lohnsätzen im Inland und im Ausland über den Weltmarktpreis nicht existiert, bleibt auch der Druck zur Angleichung der Faktorpreise aus. Eine weitere Voraussetzung des Faktorpreisausgleichstheorems liegt im Ausschluß von Faktorintensitätsumkehrungen. Darunter ist die Annahme zu verstehen, daß das *Ranking* der Faktorintensitäten (z. B. erforderlicher Arbeitsinput je Outputeinheit) im Zuge der Anpassung der Handels- und Produktionsstruktur an geänderte Faktorpreise erhalten bleibt.

Das Heckscher-Ohlin-Modell ist das am meisten angewandte Modell der traditionellen Außenhandelstheorie. Aufgrund seiner restriktiven Annahmen und seines statischen Charakters ist dieser Modellrahmen vor allem zur langfristigen Strukturanalyse geeignet. Ungleichgewichtsphänomene wie persistente Arbeitslosigkeit bzw. kurzfristige Ungleichgewichte in Folge von Anpassungsprozessen finden kaum Berücksichtigung. Um das Problem persistenter Arbeitslosigkeit zu integrieren, werden häufig rigide Löhne unterstellt¹³.

Sind einige der Produktionsfaktoren immobil bzw. sektorspezifisch (Humankapital oder Sachkapital), und ist Arbeit zwischen den Sektoren mobil, dann ergibt sich das Ricardo-Viner-Modell als kurzfristige Variante des Heckscher-Ohlin-Modells. In diesem Modell ist eine Angleichung der Faktorpreise ausgeschlossen (aufgrund der Tatsache, daß es mehr Produktionsfaktoren als Güter gibt). Im Zuge der Handelsliberalisierung gewinnen die reichlich vorhandenen sektorspezifischen Faktoren eines Landes, während die knappen sektorspezifischen Faktoren verlieren. Die Wirkung auf den Reallohnsatz hingegen bleibt unbestimmt und hängt unter anderem auch von den Präferenzen der arbeitenden Bevölkerung ab. Insgesamt ergibt sich auch im Ricardo-Viner-Modell potentiell eine Wohlfahrtserhöhung durch die Liberalisierung des Außenhandels. Wohlfahrtsgewinne kommen wie im Heckscher-Ohlin-Modell jedoch nur dann zustande, wenn die Verlierer kompensiert werden und die Handelsliberalisierung mit einer entsprechenden Umverteilung der Wohlfahrtsgewinne begleitet wird.

Im Rahmen des ökonomischen Prozesses der Globalisierung und der ökonomischen Integration kommt der Zollpolitik bzw. dem Zusammenschluß von Ländern zu Freihandelszonen oder Zollunionen eine besonde-

re Bedeutung zu. Die Gründung des GATT (1947) und der WTO (1995) sind eindrucksvolle Zeugnisse dafür. In wirtschaftspolitischer Hinsicht muß deutlich zwischen Freihandelszone (z.B. EFTA, LAFTA, NAFTA) und Zollunion (z. B. EU, MERCOSUR) unterschieden werden: Erstere erlaubt im Unterschied zur Zollunion nicht nur individuelle Außenzölle der Mitgliedsländer (deshalb muß das Problem der möglichen Handelsumlenkung auch durch Ursprungslandbestimmungen ausgeräumt werden), sondern auch die unilaterale Mitgliedschaft in mehreren Freihandelszonen.

Obwohl also erhebliche wirtschaftspolitische Differenzen zwischen diesen beiden wichtigsten Formen der außenhandelswirksamen Integration bestehen, werden in der ökonomischen Theorie vornehmlich die Auswirkungen der Gründung von Zollunionen sowohl auf die Mitgliedsländer als auch auf die gesamte Welt analysiert. Im Zentrum des Interesses stehen deshalb Wohlfahrtswirkungen von sogenannten präferentiellen (diskriminierenden) Handelsabkommen auf die beteiligten Länder bzw. die Welt insgesamt. Die Diskussion von Wohlfahrtswirkungen aufgrund eines Zusammenschlusses zu Zollunionen ist wesentlich von der Frage des Modelldesigns abhängig. In vielen Fällen dienen drei Länder (das „Inland“, ein „Partnerland“, mit dem die Zollunion errichtet wird, und der „Rest der Welt“) und zwei Produktionsgüter als Modellgrundlage. Für partialanalytische Untersuchungen wird nur ein Gut betrachtet. Die theoretische Literatur zur Untersuchung der ökonomischen Auswirkungen von (diskriminierenden) Zollmechanismen nahm ihren Ursprung bei Viner (1950). Frühe Arbeiten gingen im wesentlichen von den Standardannahmen der klassischen Außenhandels Theorie aus. Es ging vornehmlich darum, das relative Gewicht zweier gegenläufiger Effekte zu bestimmen: *trade creation* und *trade diversion*. Aus der Sicht des an der Zollunion teilnehmenden „Inlandes“ bezeichnet *trade creation* einen positiven Handelseffekt. Durch den Zollabbau werden die Güter des Partnerlandes in der Zollunion im Verhältnis zur Inlandsproduktion günstiger, dadurch steigt der Handel (innerhalb der Zollunion). Eine Zollsenkung entspricht damit weitgehend einer Senkung der Transportkosten, nur fallen durch Zollsenkungen zusätzlich Zolleinnahmen weg. Zudem werden Transportkosten üblicherweise unilateral modelliert. Der *trade diversion*-Effekt weist darauf hin, daß eine Zollsenkung innerhalb der Zollunion bei einem gemeinsamen Außenhandelszollregime dazu führen kann, daß die relativen Preisverhältnisse zwischen Handelspartnern innerhalb der Zollunion und solchen außerhalb durch die Zölle verzerrt werden. Dadurch sind für das „Inland“ nach Gründung der Zollunion u. U. Produkte von Handelspartnern innerhalb der Zollunion billiger als solche von Nicht-Mitgliedern, obwohl dies nicht den relativen Produktionskosten (und damit dem Außenhandelsmuster vor der Gründung der Zollunion) entspricht. Ein derartiger „Umlenkungseffekt“ wird als negativer Wohlfahrtseffekt verbucht.

Folgende Einflußgrößen konnten identifiziert werden, welche der Gründung einer Zollunion eher einen wohlfahrtssteigernden Charakter geben:¹⁴

- (i) höhere Zollsätze vor der Gründung der Zollunion;
- (ii) niedriger gemeinsamer Außenzoll nach Gründung der Zollunion;
- (iii) geringe Importe (seitens der Unionsmitglieder) vor Gründung der Zollunion;
- (iv) ähnliche *Terms of Trade* zwischen den beteiligten Ländern;
- (v) eine große Anzahl (großes Gewicht) der Mitglieder der Zollunion;
- (vi) hohe Preiselastizität der Nachfrage in den Mitgliedsländern (große Bedeutung des Konsumeffektes);
- (vii) stark heterogene Präferenzen, Einkommensniveaus und Einkommensverteilung zwischen den Individuen in den betrachteten Ländern;
- (viii) sehr ähnliche (überlappende) Güterbündel in der Produktion der potentiellen Mitgliedsländer.

Der Modellrahmen mit lediglich zwei Gütern wurde in der späteren Diskussion als unzureichend betrachtet, und 3x3-Modelle wurden als kleinster vertretbarer Modellrahmen zur Analyse von Wohlfahrtseffekten in der Zoll- und Integrationstheorie eingeführt. Der wesentliche Grund dafür lag in der Tatsache, daß z.B. *Feedback*-Effekte (d.h. intersektoral rückwirkende Effekte) in partialanalytischen Modellen überhaupt nicht und in 3x2-Modellen nicht vollständig abgebildet werden konnten¹⁵.

2.2 Kapitalmobilität in der statischen Außenhandelstheorie

In einer Welt perfekter Produkt- und Faktormärkte wird sich ein Unternehmen dann für Auslandsproduktion und für horizontale Direktinvestitionen, welche die Produktion in andere Länder verlagern, entscheiden, wenn die Auslandsproduktion mit geringeren Stückkosten der Marktbedienung oder der Produktion im Vergleich zu Exporten verbunden ist. Dieser Ansatz¹⁶ ist deshalb als Theorie des optimalen Produktionsstandortes zu interpretieren. Standortvorteile des Auslands gegenüber dem Inland determinieren die Wahl des Produktionsstandortes eines Unternehmens für seine (Export-)Produktion. Diese umfassen neben den direkten Produktionskosten (Faktorpreise und Faktorproduktivität) auch Handelschranken, Transportkosten und Subventionen. Sie implizieren ein substitutives Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und Exporttätigkeit. Bei gegebenem Output werden die im allgemeinen fixen „*Set-up-Kosten*“ (Investitionskosten) für die Errichtung eines Tochterunternehmens im Ausland bei niedrigeren Grenzkosten der Auslandsproduktion den höheren Grenzkosten der Marktbedienung durch Exporte gegenübergestellt. Die Produktionsverlagerung erfolgt also in Länder mit großem Absatzmarkt und niedrigeren Stückkosten im Vergleich zu jenen des Herkunftslandes der Direktinvestitionen. Die Beschäftigungsgewinne im Zielland entsprechen aus partialanalytischer Sicht exakt dem Verlust an Beschäftigung im Herkunftsland, daher gewinnt das Gastland und verliert das Herkunftsland an Wohlfahrt, zumindest was die Beschäftigungsmöglichkeiten betrifft. Damit wird aber nur jener Bereich von Direktinvestitionen auf Unter-

nehmensebene abgebildet, der ausschließlich auf Kostenerwägungen basiert. In Pfaffermayr (1996, 1997A) wird argumentiert, daß sich dieses Substitutionsverhältnis verringert, wenn die Direktinvestitionen von multinationalen Unternehmen durchgeführt werden, welche unter „*multiplant economies of scale*“ operieren, die auf firmenspezifische Wettbewerbsvorteile (firmenspezifische *assets*) zurückzuführen sind. In diesem Fall erhöht die Standortverlagerung in Niedriglohnländer die Erträge aus den Investitionen in „firmenspezifische *assets*“, die z. B. die Kosten konzernweit am Inlands- und am Auslandsstandort senken. Es lohnt sich dann, aufgrund der gewonnenen Wettbewerbsfähigkeit auch die Produktion für den Inlandsmarkt zu erhöhen. Dieser Argumentation wird in den nächsten Abschnitten noch detaillierter nachgegangen.

Weiters ist zu beachten, daß das Substitutionsargument nur auf horizontale Direktinvestitionen zutrifft. Bei vertikalen Direktinvestitionen, d. h. bei Investitionen in nachgelagerte Bereiche (Endfertigung, Service, Handel) werden Intra-Unternehmensexporte generiert. Es besteht Komplementarität zur Inlandsproduktion, weil eine Ausweitung des Absatzes am Auslandsmarkt den Export von Zwischenprodukten und damit die Inlandsproduktion erhöht.

Werden Kapitalströme exogen modelliert¹⁷, so führt die Analyse in der traditionellen Heckscher-Ohlin-Außenhandelstheorie¹⁸, die Rückwirkungen von Kapitalmobilität auf alle Märkte berücksichtigt, unter konstanten *Terms of Trade* (d. h. für eine kleine, offene Volkswirtschaft) zu folgendem Ergebnis: In einem diversifizierten Handelsgleichgewicht nehmen aufgrund des Rybczynsky-Effektes die Exporte eines kapitalreichen Landes ab, wenn es Kapital via Direktinvestitionen exportiert. Wohlfahrtsgewinne für das Herkunftsland entstehen nur dann, wenn die Grenzerträge des Kapitals am Auslandsstandort höher als im Inland sind. Durch die Kapitalmobilität steigen im kapitalexportierenden Land die Faktoreinkommen der Investoren, während die Arbeitseinkommen sinken. Insgesamt, d. h. bei Kompensation der Verlierer, führt Faktormobilität im friktionsfreien Handelsmodell ebenso wie Handelstätigkeit zu Wohlfahrtsgewinnen.¹⁹ Außerdem entsteht ebenso wie beim Güterhandel eine Tendenz zur Angleichung der Faktorpreise.

In traditionellen Außenhandelsmodellen sind Direktinvestitionen und Finanzkapital analytisch nicht unterscheidbar, weil von beiden angenommen wird, daß sie letztlich den für die Produktion zur Verfügung stehenden Kapitalstock erhöhen. Zur Abschätzung der Globalisierungswirkungen aus Sicht der traditionellen Theorie ist es wichtig, zusätzlich die Auswirkungen auf die immobilen Faktoren – Arbeit in verschiedenen *Skill*-Stufen – zu betrachten. Wood (1994) argumentiert, daß sich die Aussagen des obigen Abschnittes bezüglich der Entwicklung der Lohndifferentiale nicht gravierend ändern (und belegt dies auch empirisch), wenn Kapital weltweit mobil ist und sich die Grenzerträge des Kapitals angleichen.

Bei Endogenisierung der Direktinvestitionen in Abhängigkeit von unterschiedlichen Grenzerträgen im Inland und im Ausland – z. B. aufgrund von

Handelsschranken – entstehen große konzeptuelle Probleme. Im Fall unvollständiger Spezialisierung genügt in der friktionsfreien Welt der traditionellen Außenhandelstheorie ohne Handelshemmnisse Außenhandel allein zur Herstellung des Faktorpreisausgleichs²⁰, es besteht keine Notwendigkeit für Direktinvestitionen. Die Existenz von Handelshemmnissen ist hingegen bei Zulassung von Direktinvestitionen nur mit vollständiger Spezialisierung kompatibel. Ohne zusätzliche Annahmen über Transport- und Anpassungskosten können Direktinvestitionen als Kapitalstrom vom „Inland“ an das „Ausland“ daher nicht in das traditionelle Heckscher-Ohlin-Modell integriert werden.

Auf die vollständige Spezialisierung als Ergebnis der Faktormobilität weisen auch Purvis (1972) und Markusen (1983) hin. Die Arbeiten dieser Autoren illustrieren, daß Faktormobilität auch dann mit vollständiger Spezialisierung verbunden ist, wenn der Außenhandel nicht auf Faktorausstattungsunterschieden, sondern auf Produktivitätsunterschieden beruht und daher im Handelsgleichgewicht die Faktorpreise nicht ausgeglichen sind. Da die Faktormobilität in diesen Modellen durch die Änderung der Faktorproportionen eine zusätzliche Basis für den Außenhandel schafft, verhalten sich hier Kapitalmobilität und Handelsströme komplementär²¹. Die Faktormobilität schafft eine zusätzliche ressourcenbezogene Grundlage des Außenhandels und daher Spezialisierungsmöglichkeiten, so daß im Vergleich zu einer Situation ohne mobile Produktionsfaktoren insgesamt Wohlfahrtsgewinne entstehen. Gewinner sind jene Produktionsfaktoren, die in der Importindustrie intensiv Verwendung finden. Jene Produktionsfaktoren, die in der Exportindustrie intensiv beschäftigt sind, in der ein Produktivitätsvorteil besteht, verlieren hingegen. (Ist z. B. die Exportindustrie im betrachteten Land arbeitsintensiv und produktiver als im Ausland, dann wird Kapital exportiert werden oder Einwanderung von Arbeit stattfinden. Aufgrund der sich ändernden Faktorproportionen werden die Exporte in diesem Sektor zunehmen, und der relative Lohnsatz wird steigen.)

Manche Autoren sehen das Ricardo-Viner-Modell für die Analyse von Direktinvestitionsströmen als plausibler an²². Wesentliches Argument ist, daß Direktinvestitionen nicht als Kapitalstrom begriffen werden dürfen, sondern als ein Transfer eines Bündels von Leistungen gesehen werden müssen, das neben Realkapital auch Know-how, Erfahrung, Reputation usw. beinhaltet. Nach dieser Argumentation ist es viel wahrscheinlicher, daß Realkapital samt den damit verbundenen anderen Inputs international im selben Sektor eingesetzt wird, als innerhalb eines Landes in verschiedenen Sektoren. Deshalb bietet das Ricardo-Viner-Modell den geeigneteren Analyserahmen an. Unter den üblichen Annahmen kommt es durch die internationale Mobilität von Realkapital eines Sektors zu einer Annäherung der Faktorpreise (insbesondere der Lohnsätze). Da der Güterhandel im allgemeinen keinen Faktorpreisausgleich herbeiführt (das Heckscher-Ohlin-Modell stellt diesbezüglich eine Ausnahme dar), gibt es aus der Kapitalmobilität noch zusätzliches Potential für Wohlfahrtsgewinne.

Insgesamt zeigen sich beträchtliche Schwierigkeiten der traditionellen Außenhandelstheorie, internationale Kapitalmobilität in das Heckscher-Ohlin-Modell zu integrieren. Zum einen mangelt es an der Integration einer plausiblen Investitionstheorie und damit an einem dynamischen Modellrahmen. Zum anderen kann das Phänomen der Direktinvestitionen nur unbefriedigend abgebildet werden, weil diese als spezielle Form von Kapitalbewegungen die Berücksichtigung von Technologietransfer, firmenspezifischen Vorteilen, Firmenintegration über die Landesgrenzen hinweg und Arbeitsteilung innerhalb von multinationalen Unternehmen als wesentliche Elemente beinhalten, die von der *Mainstream*-Außenhandelstheorie unberücksichtigt bleiben.

3. Moderne Außenhandelstheorie, multinationale Unternehmen und Wirtschaftsgeografie

3.1 Moderne Außenhandelstheorie

Die traditionelle Außenhandelstheorie kann viele empirische Phänomene der zunehmenden Globalisierung nicht abbilden und greift deshalb in ihren Schlußfolgerungen zu kurz. Erstens steht die beobachtete Länder- und Industriestruktur der Handels- und Kapitalströme dazu im Widerspruch. Ein Großteil der Handels- und der Kapitalströme findet zwischen Ländern ähnlichen Entwicklungsniveaus und ähnlicher Ressourcenausstattung statt („Nord-Nord-Handel“). Zweitens bleibt die Existenz von multinationalen Unternehmen unerklärt, d. h. Direktinvestitionen können von Portfolioinvestitionen analytisch nicht unterschieden werden. Wesentliche Phänomene und „*stylized facts*“ des Globalisierungsprozesses bleiben deshalb ungeklärt oder werden inkorrekt interpretiert.

In der neueren, statischen Außenhandelstheorie wird davon ausgegangen, daß die modernen Industriesektoren skillintensive, differenzierte Produkte (Produktvielfalt und/oder Qualität) unter steigenden Skalenerträgen erzeugen (die z. B. aus den Investitionskosten für die Produktentwicklung resultieren), während in traditionellen Bereichen unter konstanten Skalenerträgen produziert wird und keine Größenvorteile ausgenutzt werden können. Diese Erweiterung ändert die Aussagen der traditionellen Theorie fundamental, es kann auch intra-industrieller Güterhandel zwischen Ländern mit ähnlicher Ressourcenausstattung erklärt werden. Die Ursache des intra-industriellen Handels liegt nicht in Spezialisierungsgewinnen, sondern im Wunsch der Konsumenten nach Produktvielfalt und in der Notwendigkeit, die Produktion einzelner Produktvarianten aufgrund von Skalenvorteilen an einem Standort zu konzentrieren²³. Die Handelsgewinne liegen daher nicht nur in den Vorteilen der Spezialisierung, sondern auch in der Ausnutzung von Größenvorteilen sowie in der größeren Produktvielfalt für die Konsumenten. Demgemäß muß es nicht notwendigerweise Gewinner und Verlierer durch die zunehmende Intensivierung des Handels im Rahmen des Globalisierungsprozesses geben, wie dies

bei stärkerer Spezialisierung der Fall ist. Ist die Ressourcenausstattung der Länder nicht zu verschieden (d. h. Spezialisierungsmöglichkeiten und daher der inter-industrielle Handel sind nicht sehr bedeutend), wird die Produktvielfalt von den Konsumenten als wichtig eingeschätzt (geringe Substitutionselastizität zwischen den Produktvarianten), und gibt es bedeutende Skaleneffekte, dann profitieren alle Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) von der Intensivierung des (intra-industriellen) Außenhandels²⁴.

Eine wesentlich pessimistischere Sichtweise über die Wohlfahrtswirkungen der Globalisierung ergibt sich, wenn der Außenhandel auf externen Skalenerträgen beruht²⁵. Externe Skalenerträge liegen vor, wenn die einzelnen Unternehmen selbst keine Größenvorteile besitzen, die Industriebranche, der sie angehören, aber schon. Für die Kostenstruktur und die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens ist es in diesem Fall von entscheidender Bedeutung, sich an einem Standort anzusiedeln, an dem Unternehmen mit ähnlicher Tätigkeit produzieren. Vorteile aus der Clusterung können z. B. aus intensiverem Know-how-Austausch, einem größeren Pool von gut ausgebildeten Mitarbeitern, aus besserer Infrastruktur usw. resultieren. Konsequenz dieser Größenvorteile auf Industrieebene sind sich selbstverstärkende Entwicklungen, *Lock-in*-Phänomene und Pfadabhängigkeiten, die es für ausländische Konkurrenten trotz niedrigerer Stückkosten schwer machen, in kleinem Umfang in den Markt einzutreten. Die Spezialisierungsmuster sind bei Vorliegen externer Skalenerträge nicht mehr ausschließlich auf komparative Kostenvorteile zurückzuführen. Zunehmende Integration der Weltmärkte im Rahmen der Globalisierung muß daher nicht notwendigerweise zu einer Neuausrichtung der Spezialisierung führen, sondern kann bei hinreichend starken externen Größenvorteilen die bestehende Spezialisierung zwischen Nord und Süd und damit die Ungleichheit verstärken. In dieser Sicht wären die Industrieländer zu den Globalisierungsgewinnern zu zählen, während *Catching-up*-Länder verlieren. Empirisch ist die Existenz externer Skalenerträge extrem schwierig nachzuweisen,²⁶ so daß industriepolitische Maßnahmen zur Unterstützung bzw. zur besseren Nutzung der Vorteile externer Skalenerträge sehr schwer zielsicher zu planen sind.

In der Zoll- und Integrationstheorie wurden die wesentlichen Elemente der Neueren Außenhandelstheorie, wie steigende Skalenerträge (unvollkommener Wettbewerb), Produktdifferenzierung und damit die Möglichkeit intraindustriellen Handels, erstmals von Corden (1972), Krauss (1972) u. a. modelliert. Die Ergebnisse dieser theoretischen Ansätze hinsichtlich der Wohlfahrtswirkungen durch die Gründung von Zollunionen hängen entscheidend von folgenden Modellrahmenbedingungen ab:

- (i) *Verlauf der Durchschnittskosten*: In den Anfängen lagen den Modellen konstante bzw. steigende Durchschnittskosten zugrunde.²⁷ Diese implizieren konstante bzw. fallende Skalenerträge und entsprechen einer Wettbewerbssituation vollständiger Konkurrenz. Fallende Durchschnittskosten bedeuten steigende Skalenerträge und damit unvoll-

kommenen Wettbewerb auf den Gütermärkten (meist durch monopolistische Konkurrenz abgebildet).

- (ii) *Größe der involvierten Länder*: In den ersten Modellen wurde im wesentlichen von einem kleinen „Inland“, einem ebenso kleinen „Partnerland“ und einem großen „Rest der Welt“ ausgegangen. Dies hatte einen entscheidenden Einfluß auf den Zusammenhang zwischen Zollregime und den *Terms of Trade* (den relativen Handelspreisen) zur Folge, da die gesamte Zollunion klein im Verhältnis zur ganzen Welt war und damit die Mitglieder der Zollunion zusammen keinen Einfluß auf die Weltmarktpreise ausüben konnten.
- (iii) *Modellierung von Transportkosten*: In den meisten Modellen stellen Zölle die einzige Form von Handelsbarrieren dar. Es kann jedoch gezeigt werden, daß die Aussagen über die Wohlfahrtswirkungen von präferentiellen Handelsabkommen (wie etwa Zollunionen) entscheidend davon abhängen, ob der Außenhandel des weiteren durch Transportkosten beeinträchtigt wird. Es kann im Extremfall sogar zu einer völligen Umkehr der wichtigsten Resultate kommen²⁸.
- (iv) *Ausmaß der Zolländerungen*: In den meisten Fällen werden die Auswirkungen einer marginalen Zolländerung auf die Wohlfahrt der involvierten Länder analysiert. Aus den Ergebnissen kann jedoch in den wenigsten Fällen auf die Wirkung von großen Zolländerungen geschlossen werden.

Insgesamt muß konstatiert werden, daß aus der Literatur zu präferentiellen Handelshemmnissen (bzw. -abkommen) keine allgemeinen Aussagen über die Wohlfahrtswirkung gewonnen werden können. Wichtige Einflußfaktoren wurden zwar oben beschrieben, es muß jedoch auf den „second-best“-Charakter solcher Handelsabkommen hingewiesen werden. Während eine Situation des Freihandels (keine Zölle) jedenfalls als „first-best“ (im Sinne der Pareto-Optimalität) anzusehen ist, kann ein sequentieller (diskriminierender) Abbau der Handelsbarrieren zunächst einen Schritt in die entgegengesetzte Richtung bedeuten. U. U. kann erst eine Bewegung in Richtung Pareto-Optimum stattfinden, wenn ausreichend große (diskriminierende) Zollunionen bestehen und die Zölle insgesamt hinreichend stark gesenkt wurden. Letzteres ist besonders dann der Fall, wenn Transportkosten eine Rolle spielen.

In der wirtschaftspolitischen Anwendung sind neben statischen Wohlfahrtseffekten auch positive Wachstumseffekte durch die Gründung von Zollunionen und Handelsblöcken zu erwarten (vgl. Teil II des Überblicks). Positive Wachstumseffekte durch die Gründung von Zollunionen werden von vielen Autoren empirisch untermauert²⁹. Die Wohlfahrtseffekte sind allerdings vornehmlich durch Verteilungsfragen bestimmt, so daß von den höheren Wachstumsraten (des Außenhandels und infolgedessen der Gesamtwirtschaft) nicht unmittelbar auf eine höhere Wohlfahrt geschlossen werden kann.

3.2 Multinationale Unternehmen in der neueren statischen Außenhandelstheorie

Sowohl die traditionelle Standorttheorie als auch die traditionelle Außenhandelstheorie bilden nur Kostenmotive für Direktinvestitionen und für das Entstehen multinationaler Unternehmen ab. Sie begründen weder, warum Tochterunternehmen im Ausland als Organisationsform der Internationalisierung gewählt werden, noch warum die Standortvorteile des Auslands von einem inländischen Unternehmen genutzt werden.

Die neuere, industrieökonomisch ausgerichtete Außenhandelstheorie versucht, dieses Defizit zu beheben. Aus industrieökonomischer Sicht sind Direktinvestitionen als Entscheidung zur Unternehmensintegration verschiedener Unternehmensfunktionen über die Grenzen hinweg zu interpretieren. Sie unterscheiden sich deshalb fundamental von Portfolioinvestitionen bzw. der Mobilität von Finanzkapital. Direktinvestitionen implizieren, daß Markttransaktionen durch Transaktionen innerhalb der Unternehmensorganisation ersetzt werden. Dies kann mit Transaktionskosten modelliert werden³⁰. In diesem Fall wird die Entscheidung zur Unternehmensintegration bzw. Internalisierung aus natürlichen Marktunvollkommenheiten erklärt. Hauptmotiv und hinreichende Bedingung für die Internalisierung der Transaktion und damit für Direktinvestitionen ist die Reduktion der Transaktionskosten und die Vermeidung von ineffizienten Verträgen, wenn bei Verträgen als Alternative zur Unternehmensintegration vertragsspezifische Investitionen erforderlich wären, die im allgemeinen zu einem bilateralen Monopol führen, und Informationsasymmetrie besteht³¹. Eine Vertragslösung ohne oder mit geringerem Kapitaltransfer (strategische Allianz, *Joint Venture*, *Franchise*) zur Organisation der Bedienung des Auslandsmarktes wird aber auch dann nicht zustande kommen, wenn es den Vertragspartnern unmöglich ist, in langfristigen Verträgen alle relevanten, in Zukunft möglichen Umweltbedingungen zu berücksichtigen, die ex-post das Verhandlungsergebnis beeinflussen können. Fehlende Instrumente und Institutionen zur Überwachung und Durchsetzung von Verträgen werden ebenfalls die Marktlösung verhindern. Direktinvestitionen kommen in dieser Sichtweise dann zustande, wenn die Transaktionskosten der Vertragslösung die Koordinationskosten der internen Leistungserstellung übersteigen. Dies ist umso wahrscheinlicher, je höher die Transaktionskosten am Markt für die internalisierten Aktivitäten sind, je höher die transaktionsspezifischen Investitionen im Fall der Vertragslösung sind und je komplexer der auszuhandelnde Vertrag ist.

Der Transaktionskostenansatz setzt keine unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteile der direktinvestierenden Unternehmen und damit keine strukturellen Marktunvollkommenheiten voraus. Diese erklären in Dunning's (1979, 1988) eklektischem Ansatz, aber auch in der Theorie von Hymer (1976) das Entstehen multinationaler Unternehmen. Strukturelle Marktunvollkommenheiten basieren auf firmenspezifischen *assets* mit dem Charakter eines öffentlichen Gutes wie Know-how, Reputation, privi-

legierter Zugang zu bestimmten Inputs, spezielles Wissen und Humankapital der Mitarbeiter, exklusive Nutzung eines Vertriebssystems oder Produktdifferenzierung. Gerade diese bestimmen wesentlich die Wettbewerbsvorteile von Unternehmen und erfordern die Verwertung, also die Internalisierung, innerhalb der eigenen Unternehmensorganisation, weil transaktionsspezifische Investitionen, Informationsasymmetrien und Transaktionskosten Vertragslösungen wie Lizenzierung, Franchise usw. erschweren. Weiters wird es auf diese Weise einem Unternehmen leichter möglich, Markteintrittsbarrieren zu errichten, Preis-Diskriminierungsstrategien durchzusetzen und Renten zu erzielen. Direktinvestitionen sind in der Regel also nicht nur mit Standortvorteilen des Auslands und mit Internalisierungsvorteilen, sondern auch mit Marktmacht auf dem Produktmarkt verbunden. Die wohlfahrtstheoretische Bewertung von Direktinvestitionen weicht deshalb von jener der traditionellen Außenhandels-theorie und des Transaktionskostenansatzes grundlegend ab: „The essence of the dispute about whether or not MNEs (multinational enterprises) are efficient stems from the manner in which the MNE is modelled, especially the nature of the assumptions made about the endogeneity or exogeneity of the market imperfections. If market imperfections are natural transaction costs, the MNE is operating against nature and so internalisation is conceptually efficient. However, if market imperfections are structural and endogenized, leading to asset power, then the MNE is best viewed as operating strategically, and such action may or may not be efficient“³². Damit folgt aus Dunning's eklettischer Theorie auch, daß Direktinvestitionen in Modellen unvollständigen Wettbewerbs analysiert werden müssen, wie sie in der Industrieökonomie und der neueren Außenhandelstheorie Verwendung finden, und daß sie in die Abschätzung der Wohlfahrtseffekte des Globalisierungsprozesses wettbewerbspolitische Betrachtungen einbezogen werden müssen³³.

Vorerst wurden Eigentum und Standortvorteile als wichtigste Determinanten der Multinationalisierung in Dunning's OLI-Paradigma (*ownership, location, internalization*) angesehen. Neben anderen unterstreicht Rugman (1980) jedoch die Rolle des Internationalisierungsaspektes als wesentliche Determinante der Multinationalisierung: Unvollkommene Güter- und Faktormärkte seien der wichtigste Grund für Standortgründungen im Ausland (Auftreten von Externalitäten). Nach und nach gewinnt der Aspekt der Internalisierung immer größere Anhängerschaft, so daß Ethier (1986) schreibt: „internalization appears to be emerging as the Cesar of the OLI triumvirate“. Ethier bezieht sich dabei vor allem auf Rugman, der schon 1980 feststellte: „the existing theories of FDI are really subcases of the theory of internalization“. Wie oben erläutert, sind unterschiedliche Arten von Externalitäten vorstellbar, aufgrund derer (multinationale) Unternehmen interne Märkte aufbauen. Vor allem staatlich induziertes (Regulierungs- und Kontrollmechanismen) und nicht-staatlich induziertes (Nicht-verfügbarkeit regulärer Märkte für Vorprodukte wie Forschung, Information und *Knowledge*) Marktversagen werden genannt. Besonders Markt-

versagen der letzteren Art werden von Ethier (1986) und Horstmann-Markusen (1987) aufgegriffen. Es wird argumentiert, daß viele Modelle der Multinationalisierung eine entscheidende Dimension ausgeblendet haben. Es handelt sich um die Möglichkeit der Bedienung des Auslandsmarktes mittels Lizenzverträgen. In Ethier (1986) wird eine Informationsasymmetrie folgender Art angenommen: Unternehmen bedienen den heimischen und u. U. auch den ausländischen Markt. Die Kernaktivitäten wie Forschung und erste Stufen der industriellen Fertigung werden im Heimatland durchgeführt. Lediglich die letzte Fertigungsstufe wird entweder im Inland (für den Inlandsabsatz) oder im Ausland (für den Auslandsabsatz) durchgeführt. Die letzte Stufe der Auslandsfertigung muß nicht unbedingt firmenintern stattfinden, da sie durch Lizenzverträge auch ausgelagert werden kann.

Welche Kräfte bewirken nun, daß Unternehmen in vielen Fällen eben nicht den Weg der Lizenzierung gehen, sondern bei Übernahme von Fixkosten die entsprechenden Aktivitäten firmenintern (FDI) erbringen? Ethier modelliert eine Informationsasymmetrie zwischen vorgelagerten Aktivitäten im Inland (*upstream firm*, UF) und den nachgelagerten Prozessen im Ausland (*downstream firm*, DF). Durch entsprechenden (kostenspiegeligen) Forschungseinsatz kann die UF die Kosten (Inputerfordernisse) der DF beeinflussen. Es wird angenommen, daß zwischen DF und UF ein *bottom-up* Informationsproblem (*principal-agent*-Problem) hinsichtlich des Forschungseinsatzes in der UF besteht. Der Lizenzierungsvertrag müßte von den Forschungsanstrengungen der UF abhängig gemacht werden. Die relevanten Informationen darüber sind jedoch nur der UF zugänglich. Lizenzverträge werden so nur abgeschlossen, wenn diese *truth-telling* sind (kein Anreiz für die UF, den Forschungserfolg oder den Forschungseinsatz zu verdunkeln). Steht eine solche Möglichkeit nicht offen, so kann der Auslandsmarkt nur intern bedient werden. Zur Internalisierung via FDI kommt es also vornehmlich, wenn Lizenzierung und andere Formen der firmenexternen Produktionsauslagerung (*"arm's length production"*) mit höheren Transaktionskosten als firmeninterne Lösungen (FDI) verbunden sind. Während bei Ethier ein *bottom-up*-Informationsproblem besteht, das bei der DF eine inferiore Kostensituation schaffen kann, modellieren Horstmann - Markusen ein *top-down*-Informationsproblem zwischen UF und DF in einem Reputationsmodell. Unternehmen können Konsumgüter mit hoher oder niedriger Qualität zu erzeugen. Da Konsumenten die Qualität der Güter ex ante nicht beurteilen können, verlassen sie sich auf die Reputation der Firmen (*trade-marks*). Auslandsmärkte können wiederum durch firmeninterne (FDI) oder firmenexterne (Lizenzen) Strategien bedient werden. Der Lizenzgeber kann jedoch nicht kostenlos überwachen, ob der Lizenznehmer die von ihm bereitgestellten Vorprodukte in entsprechender Qualität weiterverarbeitet (z.B. adäquate Werbe-strategie etc.). Die beiden Informationsasymmetrien zwischen Konsumenten und Unternehmen bzw. zwischen UF und DF erzeugen wiederum ein Externalitätenproblem, welches durch FDI (firmeninterne Marktbedienung)

und die Übernahme der damit verbundenen Fixkosten ausgeräumt werden kann.

Neuere außenhandelstheoretische Modelle berücksichtigen monopolistische Konkurrenz mit horizontaler Produktdifferenzierung und multinationale Unternehmen mit firmenspezifischen assets nach Dunning's OLI-Paradigma, ohne jedoch auf die Internalisierungsproblematik einzugehen.³⁴ Diese zeigen, daß sich Unternehmen eines Landes dann zu multinationalen Unternehmen entwickeln können, wenn das Herkunftsland im Vergleich zu seinen Handelspartnern relativ reichlich mit qualifizierter Arbeit (Humankapital) ausgestattet ist und eine Angleichung der Faktorpreise an jene der Handelspartner aufgrund einer sehr stark divergierenden Faktorausstattung durch Handel allein nicht gewährleistet ist. Im allgemeinen Gleichgewicht ist die Zahl der multinationalen Unternehmen eines Landes umso größer, je größer die Produktivität bei der Bereitstellung der firmenspezifischen assets, je effizienter die Produktentwicklung, je größer die relative Faktorproduktivität der qualifizierten Arbeit in der Produktion der horizontal differenzierten Produkte im modernen Sektor und je besser die Ausstattung mit qualifizierter Arbeit ist. Das Herkunftsland der Direktinvestitionen würde ohne multinationale Unternehmen einen höheren relativen Lohnsatz für unqualifizierte Arbeit haben (bzw. könnte bei linearer Technologie nicht den gesamten verfügbaren Bestand an qualifizierter Arbeit beschäftigen). Die Tochterunternehmen werden deshalb in einem „Niedriglohnland“ errichtet. Zudem ist das Land, in dem multinationale Unternehmen ihren Stammsitz haben, auf die Produktion humankapitalintensiver, horizontal differenzierter Güter spezialisiert. Die Branchenstruktur der Exporte und der Auslandsinvestitionen eines Landes decken sich, da Direktinvestitionen teilweise auch der vertikalen Integration über die Ländergrenzen hinweg dienen. Durch den effizienteren Einsatz der Produktionsfaktoren führt die Entstehung oder die Zunahme multinationaler Unternehmen zumindest in jenem Land, in dem sie ihren Stammsitz haben, zu Wohlfahrtsgewinnen.³⁵ Die Verteilungseffekte sind ähnlich wie in der traditionellen Außenhandelstheorie; das Entstehen von multinationalen Unternehmen führt zur relativen Angleichung der Entlohnung von qualifizierten und unqualifizierten Beschäftigten im Zielland der Direktinvestitionen, während sich im Herkunftsland die Lohndifferentiale ausweiten.

Die Analyse von Transportkosten im weiten Sinn – ein konstituierendes Phänomen des Globalisierungsprozesses – wirft in ökonomischen Modellen der Außenhandelstheorie beträchtliche konzeptuelle Probleme auf. Wesentliches Ergebnis ist, daß die Existenz von Transportkosten aufgrund von Skalenerträgen große Länder begünstigt und „home market effects“ induziert. Große Länder erreichen im Vergleich zu ihrer Größe einen überproportionalen Anteil im modernen Sektor und erwirtschaften hier einen Handelsbilanzüberschuß: „... in the presence of transport costs the differentiated goods industry tends to concentrate in the large market. In effect a large domestic market serves as a base for exports – a proposition

that has always seemed plausible to practical people."³⁶ Hand in Hand mit dem "home market effect" geht der Begriff des "forced comparative advantage"³⁷. Bei gleicher Ausstattung mit Ressourcen sind kleine Länder gezwungen, sich auf die Produktion und den Export von Gütern in traditionellen Sektoren (mit konstanten Skalenerträgen, weniger skillintensiv) zu spezialisieren, weil ansonsten der Wunsch der Konsumenten nach Produktvielfalt (welche überwiegend durch Importe aus dem großen Land abgedeckt wird) und die damit verbundenen Handelsbilanzdefizite nicht abgedeckt werden können. In diesen theoretischen Ansätzen läßt die Senkung der Transportkosten im Zuge des Globalisierungsprozesses erwarten, daß die Benachteiligung der kleinen Länder durch den „home market effect“ und den „forced comparative advantage“ schrittweise reduziert wird. Ein weiterer wichtiger Gesichtspunkt der expliziten Berücksichtigung von Transportkosten besteht darin, daß der „home bias“ den Faktorpreisausgleich, insbesondere zwischen kleinen und großen Ländern, sehr viel unwahrscheinlicher macht, insbesondere dann, wenn der internationale Handel mit Vermögenstiteln (d. h. ausländisches Eigentum an Unternehmen) nicht unbeschränkt möglich ist³⁸.

Brainard (1993) verallgemeinert das Helpman-Modell durch explizite Berücksichtigung von Transportkosten oder – allgemeiner interpretiert – von Vorteilen der Marktnähe sowie von Skalenerträgen auf Betriebsebene. Das Verhältnis zwischen Auslandsproduktion multinationaler Unternehmen und Außenhandel basiert auf einem *Trade-off*: Zum einen machen hohe Transportkosten und andere Hemmnisse den Außenhandel unattraktiv, zum anderen aber ist es bei signifikanten Skalenerträgen vorteilhaft, die Produktion auf einen Standort zu konzentrieren und ausländische Märkte durch Exporte zu bedienen. Dies führt in Abhängigkeit von Transportkosten und Größenvorteilen auf Betriebsebene zu zwei Typen von Direktinvestitionen: Bei hohen Transportkosten entstehen Intra-Unternehmenshandel sowie Direktinvestitionsströme, die nicht auf unterschiedlicher Ressourcenausstattung der Handelspartner beruhen und in beide Richtungen verlaufen (*cross-hauling*). Diese Art von Direktinvestitionen tritt umso wahrscheinlicher auf, je höher die Transportkosten sind, je größer die „*multiplant economies of scale*“ sind und je größer der Auslandsmarkt ist. Überwiegen andererseits die Skalenerträge auf Betriebsebene, kommt es zur Produktionsverlagerung in Niedriglohnländer, wie dies bereits von Helpman u. a. analysiert wurde. Wohlfahrtstheoretisch impliziert die Analyse Brainards (1993), daß die Restriktion von Direktinvestitionen zu stärkeren Wohlfahrtsverlusten führt als Handelsrestriktionen, wenn die Motivation für Direktinvestitionen auf Vorteilen der Marktnähe beruht und die Skalenerträge auf Unternehmensebene (*multiplant economies of scale*) jene, die auf der Produktionstechnologie auf Betriebsebene basieren, überwiegen. Weiters wird argumentiert (jedoch ohne eine schlüssige Analyse beizubringen), daß innerhalb eines Handelsblockes, in dem die Handelsgewinne durch friktionsfreien interregionalen Handel schon ausgeschöpft sind, Direktinvestitionen bzw. die

Aktivität multinationaler Unternehmen wohlfahrtserhöhend ist, weil auf diese Weise auf Unternehmensebene die Erträge aus den Investitionen gesteigert werden können (d. h. die Effizienz der Investitionen steigt) und die Produktvielfalt erhöht wird. Aus verteilungspolitischer Sicht impliziert die Analyse die gleichen Gewinner und Verlierer wie das Helpman-Modell bzw. wie die traditionelle Außenhandelstheorie, wenn die Aktivitäten der multinationalen Unternehmen auf Ausnutzung von Standortvorteilen bzw. unterschiedlichen Faktorausstattungen beruhen.

Markusen-Venables (1995) gehen in ihren theoretischen Überlegungen – wie das Brainard-Modell – von einem *Trade-off* zwischen von Transportkosten i. w. S. und Skalenerträgen auf Betriebsebene aus und untersuchen, inwieweit Asymmetrien der Handelspartner hinsichtlich Größe, Faktorausstattung und Technologie für das Entstehen von multinationalen Unternehmen verantwortlich sind. Hauptergebnis ihrer Analyse ist, daß multinationale Unternehmen im Vergleich zum Außenhandel (d. h. zu Unternehmen, die ihre Auslandsmärkte durch Exporte bedienen) dann an Bedeutung gewinnen, wenn die Handelspartner eine ähnliche Größe haben und sich in Ausstattung und Technologie kaum unterscheiden. Sie bezeichnen dies als „Konvergenzhypothese“ und argumentieren, daß diese mit den „stylized facts“ kompatibel ist. Ihr Modell impliziert nicht notwendigerweise zunehmenden intra-industriellen Handel, wenn die Handelspartner hinsichtlich Größe, Ausstattung und Technologie ähnlicher werden: „Beginning with countries that are very different in total income, a convergence in country characteristics at first leads to an increase in the volume of trade and then to a reduction in volume of trade as MNEs begin to displace NEs (z. B. Einbetriebs-Unternehmen, Anm. d. Verf.). However, the sum of trade volume and the volume of affiliate sales ... continues to rise as the countries converge“³⁹. Aus wohlfahrtstheoretischer Sicht wird konstatiert, daß die Möglichkeit der Internationalisierung durch Gründung von Tochterunternehmen (bzw. Direktinvestitionen) im Ausland die Wohlfahrt beider Länder (Herkunftsland und Gastland) erhöht, wenn beide Länder nicht zu verschieden und die Transportkosten hoch sind. Sind die Differenzen in Größe, Ausstattung und Technologie dagegen groß und die Transportkosten gering, dann verliert das größere oder besser ausgestattete Land, während das andere gewinnt: „In a long standing debate, the model thus comes down on the side which suggests that MNEs are a vehicle for transferring economic benefits from larger richer nations to poorer nations“⁴⁰.

3.3 Wirtschaftsgeografie

Im Gegensatz zur traditionellen Außenhandelstheorie wird in diesem Theoriebereich – einer fruchtbaren Symbiose zwischen moderner Außenhandelstheorie und Regionalökonomie – von mobilen, aber nicht multinationalen Unternehmen bzw. von mobilem Produktivkapital (in regional-ökonomischen Anwendungen auch Arbeit) ausgegangen. Dabei stehen

zwei Kriterien im Vordergrund, die den Erfolg eines Standortes, Investitionen auf sich zu ziehen, prägen. Erstens werden Unternehmen ihren Produktionsstandort nach Kosten- und Absatzgesichtspunkten (Marktgröße und Marktwachstum) auswählen. Zweitens spielen Agglomerations-effekte eine große Rolle⁴¹, wie z. B. ein *Pool* an qualifizierten Arbeitskräften oder „forward and backward linkages“. Letztere entstehen z. B. durch ein großes Angebot von Zwischenprodukten und Serviceleistungen wie industrienahen Dienstleistungen oder durch im Produktionsprozeß nachgelagerte Unternehmen, die als Abnehmer auftreten. Diese Agglomerationseffekte führen dazu, daß eingeschlagene Entwicklungspfade sich selbst verstärken und nur schwer revidierbar sind. Andererseits können diese Agglomerationseffekte durch gezielte wirtschaftspolitische Intervention initiiert werden und die Standortqualität nachhaltig verbessern.

Dieser Ansatz der Regionalökonomie wird auf die Ebene eines ganzen Landes übertragen; von der regionalen Verteilung der Standortfaktoren innerhalb eines Landes wird abstrahiert. Im Vordergrund steht dabei die Handelsbeziehung zwischen zwei Ländern, die zunächst das gleiche Entwicklungsniveau haben und keinen komparativen Vorteil aufweisen. Krugman-Venables (1995) stellen sich die Frage, wie sich, von einer Situation mit hohen Transportkosten ausgehend, die zunehmende Globalisierung in Form einer Senkung der Transportkosten auf die Handelsbeziehung und das Wohlfahrtsniveau zwischen den beiden Ländern entwickelt. Die theoretische Analyse bezieht Arbeit gleicher Qualifikation als einzigen Produktionsfaktor ein. Daher ist nur eine Analyse von Globalisierungsgewinnern auf Länderebene möglich, nicht aber eine Analyse der Verteilungswirkungen zwischen einzelnen Produktionsfaktoren eines Landes. Es werden weiters zwei Produktionssektoren modelliert: Ein traditioneller Sektor, der unter konstanten Skalenerträgen operiert, und ein moderner Sektor. Letzterer stellt seinen Output – Ethier (1982) folgend – aus einer Vielfalt von Zwischenprodukten her, die weltweit mit Berücksichtigung von Transportkosten unter monopolistischer Konkurrenz gehandelt werden. Der moderne Sektor operiert daher unter externen Skalenerträgen. Der Output des modernen Sektors ist nicht handelbar und wird lokal konsumiert. Bei hohen Transportkosten entsteht in beiden Ländern ein moderner Industriesektor, und es gibt intra-industriellen Handel mit Zwischenprodukten. Marktnähe ist das dominierende Motiv der Standortwahl, Kostengesichtspunkte sind aufgrund hoher Transportkosten per definitionem zweitrangig. Sinken die Transportkosten im Zuge des Globalisierungsprozesses, wird dieses Gleichgewicht instabil, und es bildet sich bei Unterschreiten eines Grenzwertes eine Zentrum-Peripherie-Struktur mit dem modernen Sektor als Zentrum (Konzentration in einem Land). Dafür sind die Vorwärts- und Rückwärtskopplungen verantwortlich, die zu sich selbstverstärkenden Agglomerationsprozessen führen, weil sich im Zentrum mehr Unternehmen ansiedeln, die Zwischenprodukte erzeugen. Vergrößert sich aus irgend einem Grund⁴² im Norden der moderne Sektor und sind die Transportkosten hinreichend niedrig, so erhöht sich

dort die Nachfrage nach Zwischenprodukten, so daß es für ausländische Produzenten von Intermediärgütern attraktiver wird, sich ebenfalls hier niederzulassen, da diese so ihre Transportkosten senken können (Rückwärtskopplung). Andererseits erhöht sich auf diese Weise auch die Vielfalt an solchen Zwischenprodukten, die eine feinere Arbeitsteilung und damit eine Kostensenkung in der Produktion des Endproduktes erlauben (Vorwärtskopplung), die ihrerseits wieder eine Ausweitung des modernen Sektors ermöglicht.

Krugman-Venables (1995) zeigen anhand dieser Überlegungen, daß sich in einem Prozeß der Integration und Globalisierung Zentrum-Peripherie-Strukturen neu herausbilden oder ändern können, weil die Handels- und Transportkosten (in einem weiten Sinn als Kosten mangelnder Marktnähe interpretiert) gesenkt werden. Es ist nicht unwahrscheinlich, daß es zu einer Phase divergierender Reallöhne an den verschiedenen Standorten bzw. in verschiedenen Ländern kommt. Dies hängt davon ab, ob diese zum Zentrum oder zum peripheren Bereich gehören. Das heißt, daß die Globalisierung und die weitere Integration zunächst zu einer unausgeglichene Entwicklung führen können, in der Hochlohnstandorte aufgrund dieser Agglomerationseffekte ihre Position als Produktionsstandort im Zentrum trotz höherer Reallöhne halten und verbessern können, während sich die Reallöhne an der Peripherie auch bei gleicher Produktivität verringern. Erst wenn die Globalisierung sehr weit fortgeschritten ist und Märkte von jedem Standort aus ohne nennenswerte Transport- und Handelskosten beliefert werden können, gewinnen Lohnstückkostenunterschiede wieder an Bedeutung und gleichen die Nachteile geringerer Spezialisierung und geringerer Vielfalt bei den Vorprodukten in den peripheren Regionen aus. Damit erklärt das Modell eine Phase divergierender Pro-Kopf-Einkommen zwischen Zentrum und Peripherie (bzw. reichen und armen Ländern) zu Beginn der Globalisierung, die von einer Phase der Konvergenz der Realeinkommen abgelöst wird, wenn die Transportkosten klein genug sind. Venables (1996) verallgemeinert die Analyse und berücksichtigt auch Kostendifferenzen sowie Unternehmen, die mit Arbeit als Input eine Variante eines Zwischenprodukts erzeugen und auch exportieren. Auch in der verallgemeinerten Analyse zeigt sich die Möglichkeit der Herausbildung von Zentrum-Peripherie-Strukturen mit persistenten Faktorpreisdifferentialen. Mit sinkenden Transportkosten erhöht sich aber die Kostensensitivität der Standortentscheidung. Ohne Transportkosten wählen die Unternehmen den kostengünstigsten Standort und erzwingen so Faktorpreisausgleich.

3. Zusammenfassende Schlußfolgerungen

In diesem Beitrag zu den theoretischen Grundlagen der Globalisierungsdiskussion wurden die wichtigsten Positionen der statischen ökonomischen Theorie zu den Folgen der Globalisierung des Wirtschaftens unter Beschränkung auf den Außenhandel und die Gründung multinationaler Unternehmen erörtert.

Die statische Außenhandelstheorie liefert einen wertvollen Analyse-rahmen zur Diskussion der Wohlfahrtswirkungen des Globalisierungsprozesses. Aufgrund des statistischen Ansatzes liegt der Schwerpunkt in den längerfristigen Strukturwirkungen und weniger auf kurzfristigen Effekten. Nachstehende Tabelle 1 faßt die für die Diskussion wesentlichen Aspekte zusammen.

Die traditionelle Außenhandelstheorie wie auch die Zoll- und Integrationstheorie geben – unter relativ restriktiven Annahmen – ein sehr klares Bild. Sie sind Basis der seit Jahren laufenden wirtschaftspolitischen Bemühungen zur Beseitigung der Handelsbarrieren und Liberalisierung des Außenhandels. In der Sichtweise dieser theoretischen Ansätze führt die zunehmende Globalisierung zu Effizienzgewinnen durch eine Vertiefung der Spezialisierung. Damit sind potentielle Wohlfahrtsgewinne aller Handelspartner verbunden. Allerdings entstehen auch Verteilungswirkungen aus dem Druck zur Angleichung der Faktorentlohnungen. Es besteht daher ein Erfordernis, die Globalisierungsverlierer zu kompensieren. Als Globalisierungsverlierer in reichen Industrieländern gelten dabei besonders Beschäftigte mit niedriger Qualifikation. Die moderne Außenhandelstheorie betont die Rolle von Produktdifferenzierung (für Konsumenten) bzw. Skalenerträgen (für Produzenten) als zusätzliche Bestimmungsgründe der Handelsströme. Durch die Verfügbarkeit einer größeren Produktvielfalt können Verteilungseffekte möglicherweise kompensiert werden.

Wird zusätzlich die Mobilität von Realkapital in Form von Direktinvestitionen und multinationalen Unternehmen in die Analyse einbezogen, so ändert sich das Bild hinsichtlich der Verteilungswirkungen etwas. Insgesamt werden hier Wohlfahrtsverluste der reichen, Kapital exportierenden Länder und Wohlfahrtsgewinne der ärmeren Zielländer der Direktinvestitionen konstatiert. Allerdings kommt dies nur dann zur vollen Wirkung, wenn die Kapitalerträge dann nicht ins Herkunftsland transferiert werden. Soweit die Direktinvestitionen horizontal sind und die Standortvorteile der Niedriglohn-Länder nutzen, verstärkt sich der Druck zum Ausgleich der Faktorpreise. Allerdings zeigen sich beträchtliche Schwierigkeiten, das Phänomen der zunehmenden Multinationalität der Unternehmen zu begründen und in die theoretische Analyse zu integrieren. Sofern durch die Reduktion von Transportkosten Effizienzgewinne entstehen und im Rahmen der Internalisierung der Leistungserstellung Transaktionskosten erspart werden, sehen manche Autoren Wohlfahrtsgewinne aller am Globalisierungsprozeß beteiligten Länder.

Tabelle 1: Übersicht zu den Auswirkungen der zunehmenden Globalisierung in den verschiedenen Modelltypen der statischen Außenhandelstheorie

Modellansatz	Anmerkungen	Länderebene		Verteilung, Produktionsfaktoren	
		Gewinner	Verlierer	Gewinner im Norden	Verlierer im Norden
Traditionelle Außenhandelstheorie	Nord-Südhandel	Norden Süden		Kapitalbesitzer Humankapital	Einfache Arbeit
Traditionelle Außenhandelstheorie + Kapitalmobilität	Partialanalytisch; Produktionsverlagerung von Norden nach Süden Allgemeines Gleichgewicht	Süden Norden Süden	Norden	- Kapitalbesitzer Humankapital	- Einfache Arbeit
Moderne Außenhandelstheorie: interne Skalenerträge, Produktdifferenzierung	Nord-Nord-Handel Nord-Süd-Handel	Norden		Alle, falls Produktdifferenzierung hinreichend stark	
Moderne Außenhandelstheorie: externe Skalenerträge	Pfadabhängigkeit	Norden	Süden	-	-
Moderne Außenhandelstheorie: interne Skalenerträge, Produktdifferenzierung und MNEs	Allgemeines Gleichgewicht, ohne MNEs kein Faktorpreis-ausgleich	Norden Süden		Humankapital	Einfache Arbeit
Moderne Außenhandelstheorie: interne Skalenerträge, Produktdifferenzierung Transportkosten	Allgemeines Gleichgewicht, Marktgröße, im allgemeinen kein Faktorpreis-ausgleich	Großes Land	Kleines Land	-	-
Moderne Außenhandelstheorie: interne Skalenerträge, Produktdifferenzierung Transportkosten und MNEs	Allgemeines Gleichgewicht	Süden	Norden, insb. reiche, große Länder	-	-
Wirtschaftsgeografie	Anfangsphase, hohe Transportkosten	Norden	Süden		
	Spätphase, niedrige Transportkosten	Süden	Norden		

Anmerkung: „-“ bedeutet, daß entweder eindeutige Aussagen nicht möglich sind, oder der Verteilungsaspekt nicht modelliert wird.

Die neueren Ansätze der Wirtschaftsgeografie gehen von mobilen Unternehmen und in regionalökonomischen Anwendungen auch von mobilen Arbeitskräften aus. Wesentlicher Aspekt sind Agglomerationseffekte und die Pfadabhängigkeit der Industriestruktur in Ländern und Regionen. In diesen Ansätzen sind die Effekte zunehmender Globalisierung weniger eindeutig, aber auch reichhaltiger. Die Modelle zeigen, daß es sehr wahrscheinlich ist, daß sich im Zuge des Globalisierungsprozesses neue Zentrum-Peripherie-Strukturen herausbilden. Manche Regionen können sich zu Zentren der ökonomischen Aktivität entwickeln, während andere an die Peripherie gedrängt werden. Damit können in einer Phase mit "mittlerer Intensität der Globalisierung" divergierende Reallöhne zwischen reichen, zum Zentrum gehörigen, und armen, peripheren Ländern auftreten. Erst in der späten Phase der Globalisierung, wenn Handelshemmnisse weitgehend abgebaut sind, tritt das prognostizierte Muster mit zunehmendem Druck zum Faktorpreisausgleich ein.

Die vorliegende Arbeit hat versucht – ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben –, die außenhandelstheoretischen Grundlagen der Globalisierungsdiskussion darzustellen und hinsichtlich ihrer Aussagen zu den Wohlfahrtseffekten zu evaluieren. Es ergibt sich ein facettenreiches Spektrum ökonomischer Modelle mit bemerkenswert robusten Aussagen. Die statische Theorie prognostiziert langfristig signifikante Änderungen in der Produktionsstruktur und in der Faktorentlohnung. Es ist zu betonen, daß auf wesentliche Aspekte nicht eingegangen werden konnte. Zum einen wurden die dynamischen Wohlfahrtswirkungen nicht diskutiert. Dies ist Inhalt des zweiten Teils dieses Beitrags. Die erzwungenen Anpassungsprozesse und deren wirtschaftspolitische Bewältigung wurden ebenfalls nicht thematisiert. Zum anderen wurde auf die umfangreiche empirische Evidenz, welche die Hypothesen der theoretischen Modelle mit der empirischen Entwicklung konfrontiert und eine Quantifizierung der Effekte versucht, nicht eingegangen.

Anmerkungen

*) Dieser Beitrag ist eine überarbeitete Fassung des Kapitels 1 von Hahn u.a. (1998).

¹ Scherer (1994).

² Wood (1994).

³ OECD (1997) 2.

⁴ Ebendort.

⁵ Aus gleichgewichtstheoretischen Überlegungen ist eine Senkung von Steuern auf Exporte – also Transportkosten – einem Importzoll äquivalent (Lerner 1936); ein wesentlicher Unterschied zum Zollabbau auf Importe im Vergleich zum Zollabbau der Handelspartner besteht darin, daß im zweiten Fall die Zollerlöse im Ausland zurückgehen.

⁶ Wood (1994).

⁷ Die theoretischen Bedingungen dafür sind allerdings äußerst restriktiv, die empirische Evidenz ist sehr umstritten.

⁸ Wood (1994).

⁹ Slaughter (1997).

¹⁰ Treffler (1993).

- ¹¹ Vgl. Leamer (1984).
¹² Treffler (1993).
¹³ Brecher (1974).
¹⁴ Egger (1998).
¹⁵ Die wichtigsten Modelle sind jene von Meade (1955), Riezman (1979), Berglas (1979); Egger (1998) gibt einen guten Überblick.
¹⁶ Buckley, Casson (1981).
¹⁷ Ähnliche Ergebnisse gelten in der traditionellen Außenhandelstheorie für den Fall von Migrationsströmen.
¹⁸ Dixit, Norman (1980); Alworth (1988), Schweinberger (1989), Wong (1995).
¹⁹ Markusen et al. (1995); Wong (1995).
²⁰ Dies ist dann der Fall, wenn die Faktorproportionen der Handelspartner nicht zu verschieden sind und ein diversifiziertes Handelsgleichgewicht existiert.
²¹ Markusen (1983) zeigt, daß dies auch im Fall externer Skalenerträge oder von Monopolmacht des kapitalexportierenden Landes gilt.
²² Caves (1971).
²³ Helpman, Krugman (1985).
²⁴ Krugman (1981).
²⁵ Ethier (1979); Hahn u.a. (1996).
²⁶ Krugman, Obstfeld (1996).
²⁷ Viner (1950).
²⁸ Vgl. Wonnacott, Wonnacott (1981); Krugman (1991A).
²⁹ Wonnacott, Wonnacott (1967); Ben-David (1993, 1996); Keuschnigg, Kohler (1996); Breuss et al. (1994) u.v.a.; Breuss (1996) und Keuschnigg-Kohler (1996) geben einen Überblick.
³⁰ Rugman (1980); Teece (1985); Hennart (1991); Markusen (1995); Caves (1996).
³¹ Tirole (1988); Binmore (1992).
³² Dunning, Rugman (1985) 321f. Klarerweise beseitigt der Effizienzgewinn durch die Vermeidung von Transaktionskosten nicht die Pareto-Ineffizienz eines multinationalen Unternehmens mit Monopol.
³³ Vgl. auch World Investment Report (1997).
³⁴ Helpman (1984, 1985, 1990); Helpman, Krugman (1985); Grossman, Helpman (1989A); Krugman (1990); Grossman, Helpman (1991).
³⁵ Markusen (1984).
³⁶ Helpman, Krugman (1985).
³⁷ Lancaster (1980).
³⁸ Vgl. Pfaffermayr (1997B).
³⁹ Markusen, Venables (1995) 3.
⁴⁰ Markusen, Venables (1995) 4.
⁴¹ Krugman (1991C); Krugman, Venables (1995); Venables (1996).
⁴² Ist das Ausgangsgleichgewicht instabil, genügen "kleine" historische Ereignisse oder Änderungen in den Erwartungen (Krugman 1991B), daß ein Agglomerationsprozeß in Gang gesetzt wird, der in der Herausbildung einer Zentrum-Peripherie-Struktur mündet.

Literatur

- Alworth, J. S., *The Finance, Investment and Taxation Decisions of Multinationals* (Oxford 1988).
 Ben-David, D., *Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence*, in: *Quarterly Journal of Economics* 108/3 (1993) 653-679.
 Ben-David, D., *Trade and convergence among countries*, in: *Journal of International Economics* 40 (1996) 279-298.
 Berglas-Eitan, *Preferential Trading Theory: The N-Commodity Case*, in: *Journal of Political Economy* 87 (1979) 315-331.
 Binmore, K., *Fun and Games, A Text in Game-Theory* (Toronto 1992).

- Brainard, S. L., A Simple Theory of Multinational Corporations and Trade with a Trade-off between Proximity and Concentration (=NBER Working Paper 4269, Washington D.C. 1993).
- Brecher, R., Minimum Wages Rates and the Pure Theory of International Trade, in: Quarterly Journal of Economics 88/1 (1974) 96-116.
- Breuss, F. (Koordination), Die Auswirkungen des Binnenmarktes auf den Dienstleistungssektor in Österreich (=WIFO-Studie, Wien 1994).
- Breuss, F., Der aktuelle Stand der integrationstheoretischen Diskussion, in: WIFO-Monatsberichte 8 (1996) 525-544.
- Buckley, P. J.; Casson, M., The Optimal Timing of Foreign Investment, in: Economic Journal (1981) 75-87.
- Caves, R., International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, in: Economica 38 (1971) 1-27.
- Caves, R., Multinational Enterprise and Economic Analysis, 2nd edition (Cambridge, Mass. 1996).
- Corden, W. M., Economies of Scale and Customs Union Theory, in: Jacquemin, A.; Sapir, A. (Hrsg.), The European Internal Markets: Trade and Competition (Oxford 1989) 33-43.
- Dixit, A.; Norman, V., Theory of International Trade (Cambridge 1980).
- Dunning, J. H., Explaining the Changing Patterns of Production: In Defence of the Eclectic Theory, in: Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41 (1979) 269-295.
- Dunning, J. H., The Eclectic Paradigm of International Production, A Restatement and Some Possible Extensions, in: Journal of International Business Studies 30 (1988) 1-25.
- Dunning, J. H.; Rugman, A. M., The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment, in: American Economic Review, Papers and Proceedings 75 (1985) 228-232.
- Egger, H., Präferentielle Handelsliberalisierung: Orthodoxe Theorie und neuere Entwicklungen, (=Diplomarbeit am Institut für Volkswirtschaftslehre der Universität Linz, Linz 1998).
- Egger, P.; Hahn, F.R.; Pfaffermayr, M.; Stankovsky, J., Herausforderungen durch den Globalisierungswettbewerb in der EU (=WIFO-Studie im Auftrag der Bundesarbeitskammer, Wien 1998).
- Ethier, W. J., National and International Returns to Scale in the Modern Theory of International Trade, in: American Economic Review 72 (1982) 950-959.
- Ethier, W. J., The Multinational Firm, in: Quarterly Journal of Economics 101 (1986) 805-833.
- Ethier, W., Internationally Decreasing Costs and World Trade, in: Journal of International Economics 9 (1979) 1-24.
- Greenaway, D., Trade and Foreign Direct Investment, in: European Economy 52 (1993) 103-128.
- Grossman, G. M.; Helpman, E., Innovation and Growth in the Global Economy (Cambridge, Mass. 1991).
- Härtel, H.-H.; Jungnickel, R. (Hrsg.), Grenzüberschreitenden Produktion und Strukturwandel - Globalisierung der deutschen Wirtschaft (Baden-Baden 1996).
- Helpman, E., A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, in: Journal of Political Economy 92/3 (1984) 451-471.
- Helpman, E., Monopolistic Competition in Trade Theory (=Special Papers in International Finance, Princeton University 1990).
- Helpman, E., Multinational Corporations and Trade Structure, in: Review of Economic Studies 52/3 (1985) 443-457.
- Helpman, E.; Krugman, P., Market Structure and Foreign Trade (Cambridge, Mass. 1985).
- Hennart, J.-F., The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise, in: Pitelis, Ch.; Sudgen, R. (Hrsg.), The Nature of the Transnational Firm (London 1991).
- Hoekman, B.; Djankov, S., Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and the Reorientation of Eastern European Exports (=CEPR Discussion Series 1377 (1996)).

- Horstmann, I. J.; Markusen, J. R., Licensing versus Direct Investment: A Model of Internalization by the Multinational Enterprise, in: *Canadian Journal of Economics* 20/3 (1987) 464-481.
- Hymer, S., *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment* (Cambridge, Mass. 1976).
- Keuschnigg, C.; Kohler, W., Austria in the European Union: dynamic gains from integration and distributional implications, in: *Economic Policy* (1996) 157-211.
- Krauss, M. B., Recent Developments in Customs Union Theory: An Interpretive Survey, in: *Journal of Economic Literature* 10 (1972) 413-436.
- Krugman, P. R., Is Bilateralism Bad?, in: Helpman, E.; Razin, A. (Hrsg.), *International Trade and Trade Policy* (Cambridge, MA 1991A) 9-23.
- Krugman, P., History vs. Expectations, in: *Quarterly Journal of Economics* 106 (1991B) 651-667.
- Krugman, P., Intraindustry Specialisation and the Gains from Trade, in: *Journal of Political Economy* 89 (1981) 959-973.
- Krugman, P., Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade, in: *American Economic Review* 70 (1980) 950-959.
- Krugman, P., *Geography and Trade* (Cambridge, Mass. 1991C).
- Krugman, P.; Obstfeld, M., *International Economics*, 4th edition (New York 1996).
- Krugman, P., *Rethinking International Trade* (Cambridge, Mass. 1990).
- Krugman, P.; Venables, A. J., Globalisation and the Inequality of Nations, in: *The Quarterly Journal of Economics* (1995) 857-880.
- Lancaster, K., Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition, in: *Journal of International Economics* 10 (1980) 151-175.
- Leamer, E. E., *Sources of International Comparative Advantage: Theory and Evidence* (Cambridge, Mass. 1984).
- Leamer, E. E., Testing Trade Theory, in: Greenaway, D.; Winters, A. L. (Hrsg.), *Surveys in International Trade* (Oxford 1994).
- Lerner, A. P., The Symmetry between Import and Export Taxes, in: *Economica* 3 (1946) 306-313.
- Markusen, J. R., Factor Movements and Commodity Trade as Complements, in: *Journal of International Economics* 14 (1984) 341-356.
- Markusen, J. R., Multinationals, Multiplant Economies and the Gains from Trade, in: *Journal of International Economics* 16 (1984) 205-226.
- Markusen, J. R., The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, in: *Journal of Economic Perspectives* 9 (1995) 169-189.
- Markusen, J. R.; Melvin, J. R.; Kaempfer, W. H.; Markus, K. E., *International Trade: Theory and Evidence* (London 1995).
- Markusen, J. R.; Venables, A. J., *Multinational Firms and the New Trade Theory* (=NBER Working Paper 5036, Washington D.C. 1995).
- Meade, James E., *The Theory of Customs Unions* (Amsterdam 1955).
- Narula, R., *Multinational Investment and Economic Structure* (London 1996).
- Nunnenkamp, P.; Grundlach, E.; Agarwal, J. P., *Globalisation of Production and Markets* (Kiel 1994).
- OECD, *Globalisation and the Changing Nature of the Firm, Implementation of Activity* (=DSTI/IND(97)4, Paris 1997).
- Pfaffermayr, M., *Direktinvestitionen im Ausland: Die Determinanten der Direktinvestitionen im Ausland und ihre Wirkung auf den Außenhandel* (Heidelberg 1996).
- Pfaffermayr, M., Multinationals, Production Externalities, and Complementarity between Domestic and Foreign Activities?, in: *Swiss Journal of Economics and Statistics* 133 (1997A).
- Pfaffermayr, M., *Multinational Firms, Trade and Growth: A simple model with a trade-off between proximity to the market and plant set-up costs under international capital mobility* (=WIFO Working Paper 90, Wien 1997).
- Purvis, D., Technology, Trade and Factor Mobility, in: *Economic Journal* 82 (1972) 991-999.

- Riezman, R., A 3x3 Model of Customs Unions, in: *Journal of International Economics* 9 (1979) 341-354.
- Rugman, A. M., Internalisation as a General Theory of Multinational Enterprise: A Re-Appraisal of the Literature, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 116/2 (1980) 365-379.
- Scherer, F. M., *Competition Policies for an Integrated World Economy* (The Brookings Institution, Washington 1994).
- Schweinberger, A. G., Foreign Capital Flows, Tariffs, and Welfare, in: *Canadian Journal of Economics* 22/2 (1989) 310-327.
- Slaughter, M. J., Per Capita Income Convergence and the Role Of International Trade, in: *American Economic Review, Papers and Proceedings* 87/2 (1997) 194-199.
- Teece, D., Multinational Enterprise, Internal Governance, and Industrial Organisation, in: *American Economic Review, Papers and Proceedings* 75 (1985) 233-238.
- Tirole, J., *The Theory of Industrial Organisation* (Cambridge, Mass. 1988).
- Treffler, D., International Factor Price Differences: Leontief was Right!, in: *Journal of Political Economy* 10 (1993) 961-987.
- UNCTAD, *World Investment Report 1995, Transnational Corporations and Competitiveness* (New York-Genf 1995).
- United Nations, *World Investment Report 1997, Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy* Transnational Corporations, Employment and the Workplace (New York 1997).
- Venables, A., Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries, in: *International Economic Review* 37/2 (1996) 341-359.
- Viner, J., *The Customs Union Issue* (New York 1950).
- Wolfmayr-Schnitzer, Y. et al., *The Competitiveness of Transition Countries* (WIFO-WIIW-OECD, Wien 1997).
- Wong, K.-Y., *International Trade in Goods and Factor Mobility* (Cambridge, Mass. 1995).
- Wonnacott, P. G.; Wonnacott, R. J., *Free Trade between the United States and Canada: The Potential Economic Effects* (Cambridge, Mass. 1967).
- Wonnacott, P., Wonnacott, R. J., Is Unilateral Tariff Reduction Preferable to a Customs Union? The Curious Case of the Missing Foreign Tariffs, in: *The American Economic Review* 71 (1981) 704-714.
- Wood, A., *North-South Trade, Employment and Inequality, Changing Fortunes in a Skill-driven World* (Oxford 1994).