

Robert Hunter Wade

Über die Gründe global zunehmender Armut und Ungleichheit – oder warum der „Matthäus Effekt“ vorherrscht¹

In den 1870er Jahren bemerkte der amerikanische Ökonom Henry George, es sei das große Rätsel unserer Zeit, dass Armut mit Fortschritt einher gehe. Heute ist man der Lösung dieses Rätsels anscheinend ein gutes Stück nähergekommen. In den vergangenen zwanzig Jahren seien sowohl die weltweite Armut als auch die Einkommensungleichheit zurückgegangen – vor allem dank der dritten großen „Globalisierungswelle“ (d.h. der zunehmenden wirtschaftlichen Öffnung und Integration nationaler Ökonomien in den Weltmarkt).² Dies ist jedenfalls die neoliberale Behauptung, mit welcher die optimistische Sicht der Globalisierung gestützt wird; eine Sicht, die einem aus allen Veröffentlichungen der Weltbank, des Internationalen Währungsfonds (IWF), der Welthandelsorganisation (WTO), der *Financial Times*, des *Economist* und anderer „für die Welt denkender“ Organe entgegen springt.

So ist z.B. nach Aussagen der Weltbank die Anzahl der in extremer Armut lebenden Menschen – d.h. derjenigen mit einem täglichen Einkommen, das der Kaufkraft von weniger als einem US-Dollar entspricht – in den vergangenen zwei Dekaden das erste Mal seit mehr als 150 Jahren gesunken. 1980 waren es noch 1,4 Mrd. Menschen, 1998 noch 1,2 Mrd. (Wolfensohn 2002). Ein anderes Mal behauptet die Weltbank, dass „der langanhaltende Trend einer zunehmenden globalen Ungleichheit und einer steigenden Anzahl in absoluter Armut lebender Menschen gestoppt und (seit ca. 1980) sogar umgekehrt worden sei“ (Weltbank 2002: 50). Diese Umkehrung ist nach Ansicht der Bank der „Netto-Effekt“ einer florierenden Globalisierung. Das zeige auch die Tatsache, dass die größten Rückgänge hinsichtlich Armut und Ungleichheit – die ausreichen, um den globalen Trend umzukehren – bei den „neuen Globalisierern“ aufgetreten sind, also bei den Ländern, die relativ zu ihrem Bruttoinlandsprodukt (BIP) zwischen 1977 und 1997 die stärksten Zuwächse im Handel hatten. Dies

1 Der Artikel erschien zuerst in *New Political Economy*, Vol. 9, No. 2, Juni 2004. Die Übersetzung ist leicht gekürzt.

2 Die erste Welle dauerte von 1870 – 1914, die zweite von 1945 – 1980, die dritte von 1980 bis heute (Weltbank 2002).

entspricht dem oberen Drittel eines Rankings von Entwicklungsländern, die nach dem Wachstum des Verhältnisses Handel/BIP, dem „Offenheitsgrad“ ihrer Ökonomie, bewertet werden. Die „Nicht-Globalisierer“, d.h. die Länder in den beiden unteren Dritteln des Rankings, trugen nur wenig oder gar nicht zur Umkehrung dieses Trends bei.

Die Empirie scheint somit die neoliberalen Prognosen zu bestätigen, wonach sowohl auf der Ebene der Weltwirtschaft als auch in den jeweiligen nationalen Ökonomien Offenheit gut und mehr Offenheit noch besser ist. Wer einer fortschreitenden Liberalisierung entgegengetre (wie etwa die Gewerkschaften und bestimmte Wirtschaftsbranchen), tue dies – wissentlich oder unwissentlich – aus eigennützigem Interesse. Und die wenigen Akademiker, die dagegen argumentieren, verstünden schlicht die Theorie nicht. Alle, die sich um die allgemeinen Interessen der Nationen, der Welt und vor allem der Armen sorgen, sollten diese Gegner der Globalisierung ignorieren. Die internationalen Finanzorganisationen sollten sich weiterhin auf die fortschreitende Liberalisierung der Märkte konzentrieren und sie von Restriktionen (wie etwa hinsichtlich des Umweltschutzes oder des Schutzes von Ureinwohnern) frei halten. Und sie sollten öffentliche Unterstützung erhalten, sofern sie sich an diese Agenda halten (obgleich die internationalen Institutionen in den Augen einiger Neoliberaler bereits als „sozialistisch“ gelten, und daher geschwächt oder abgeschafft werden sollten).

Diesen Vorstellungen liegt die Theorie der komparativen Vorteile zugrunde, wonach in einer offenen Ökonomie die Ressourcen immer ihrer effizientesten Verwendung zustreben. Zudem wird angenommen, dass ab einem bestimmten Punkt jeder zusätzliche Input zu sinkenden Grenzerträgen führt. Wenn also eine Ökonomie A mit hohen Löhnen und einer hohen Sparquote auf freien Märkten mit einer Ökonomie B interagiert, die niedrige Löhne und eine niedrige Sparquote aufweist, dann würde das renditesuchende Kapital tendenziell von A nach B wandern – und die Arbeitskräfte von B nach A, was positive Auswirkungen auf globale Armut und Ungleichheit hätte.

In einem früheren Aufsatz habe ich zu zeigen versucht, dass die weltweite Armut, d.h. die Anzahl der in extremer Armut lebenden Menschen, sowie die weltweite Einkommensungleichheit möglicherweise steigen (Wade 2004). Dies trifft das Herz des neoliberalen Arguments und Henry Georges Rätsel wird vielleicht noch viel rätselhafter. Analytischer gesprochen: auf der Ebene der Weltwirtschaft existiert trotz der dritten Globalisierungswelle eine positive Rückkopplung im Sinne des Matthäus-Effekts, „denn wer da hat, dem wird gegeben werden“ (Matthäus 25, 29). Steigende statt abnehmende Erträge sind aber eine sehr schlechte Nachricht für die Wirtschaftswissenschaften.

Schon in den späten 30er Jahren hat John Hicks Alarm geschlagen. „Es muss daran erinnert werden, dass der größere Teil der allgemeinen Gleichgewichtstheorie zusammenzubrechen droht“, schrieb er, denn „solange wir nicht an-

nehmen können ... dass am Gleichgewichtspunkt die Grenzkosten allgemein mit dem Output steigen ... ist die Basis, auf der ökonomische Gesetzmäßigkeiten konstruiert werden können, weggebrochen.“³ (Hicks 1946: 84/85 u. 88/89) Die zwanghafte Suche nach mathematischen Lösungen brachte die Wirtschaftswissenschaft – die selbsternannte universale Wissenschaft menschlichen Verhaltens – schließlich weg vom weiteren Studium steigender Erträge. Sie wählte diesen Weg also nicht aus Gründen, die irgendwie mit der wirklichen Welt zu tun haben, sondern einfach deshalb, weil steigende Erträge mathematisch schwer zu fassen sind. Allerdings unterstützte der so konstruierte Ansatz auch das normative Vertrauen der Ökonomen in freie Märkte und ihr Misstrauen dem Staat gegenüber. Dieses Vertrauen und letztlich das gesamte dargelegte Konzept werden nun durch die Aussagen zu Armut und Ungleichheit, sowie durch eine ganze Reihe anderer Belege, in Frage gestellt.

1. Weltweite Armut und Ungleichheit

Zunächst müssen wir uns klar darüber werden, dass wir keine völlig sicheren Aussagen über die in extremer Armut lebenden Menschen treffen können, und zwar weder über ihre Zahl noch über die Entwicklungstendenz dieser Zahl, da die aktuellen Statistiken mangelhaft sind und eine große Fehlerspanne zulassen. Allerdings gibt es starke Hinweise darauf, dass die Armutszahlen höher liegen als von der Weltbank behauptet und zudem in den vergangenen zwei Dekaden gestiegen sind. Allerdings ist es durchaus plausibel, dass der *prozentuale Anteil* der weltweit in extremer Armut lebenden Bevölkerung in den vergangenen zwanzig Jahren gesunken ist.

Auch in Bezug auf die Entwicklung der Einkommensverteilung muss klar gesagt werden: Das Ergebnis hängt von der jeweiligen Kombination von Messmethoden, den ausgewählten Beispielen und den erhobenen Datensätzen ab. Zum Beispiel davon, ob (1) das Einkommen in nominalen Größen gemessen (also einfach mit dem Wechselkurs umgerechnet) wird oder in Bezug auf die Kaufkraft; ob (2) Ungleichheit gemessen wird am durchschnittlichen Einkommen der Länder („between-country“-Verteilung) oder an der Verteilung des Einkommens zwischen allen Individuen oder Haushalten weltweit und unabhängig davon, wo diese ansässig sind („within-country“-Verteilung“); ob (3) die Länder alle gleich gewichtet werden oder entsprechend der Bevölkerungszahl; ob (4) die Ungleichheit gemessen wird als ein Durchschnitt der Verteilung (so wie es der Gini-Koeffizient tut) oder als das Verhältnis zwischen „oben“ und „unten“ (z.B. aus dem obersten Zehntel zum untersten Zehntel oder von „Kernzone“ zu „Peripherie“) und ob (5) die nationale Einkommensverteilung berechnet wird aufgrund von Umfragen in den Haushalten oder auf Basis nationaler Ein-

3 Ich danke David Ellerman und Philip Toner für den Hinweis auf Hicks (vgl. auch Reinert 2004 und Toner 1999).

kommensschätzungen. Es gibt hier keine einzelne „beste“ Kombination. Im Gegenteil können zehn Kombinationen als plausibel gelten, die alle jeweils verschiedene Schlussfolgerungen hinsichtlich der o.g. Ausmaße und Tendenzen liefern.

Eine dieser Kombinationen unterstützt tatsächlich das neoliberale Argument. Sie benutzt (1) die Einkommen gemessen an der Kaufkraft, (2) das durchschnittliche BIP, (3) die Länder gewichtet nach der Bevölkerungszahl und (4) den Gini- oder einen anderen Durchschnittskoeffizienten. Auf diese Weise berechnet ist die weltweite Einkommensungleichheit sehr wahrscheinlich zwischen 1980 und 2000 zurückgegangen.

Allerdings gibt es hier zwei Probleme. *Erstens*: Wird China herausgenommen, ist der Rückgang der Einkommensungleichheit bereits verschwunden, wird außerdem noch Indien herausgerechnet, dann kehrt sich der Trend sogar um. Die sich verringerende Ungleichheit ist demnach kein allgemeines Merkmal der Weltwirtschaft während der dritten Globalisierungswelle, auch dann nicht, wenn die günstigste Berechnungskombination benutzt wird. *Zweitens*: Diese Kombination interessiert gar nicht, denn sie ignoriert die Tendenzen der Verteilung innerhalb der Länder.

Der neoliberalen Argumentation ergeht es aber noch schlechter. Die Ungleichheit auf der Welt wird sehr wahrscheinlich steigen – und zwar schnell – wenn die Einkommen anhand der aktuellen Wechselkurse gemessen werden. Zwar halten die meisten Ökonomen dies für irrelevant, da Einkommen ihrer Ansicht nach immer an der Kaufkraft gemessen werden sollten und nicht an nominalen Größen. Das ist prinzipiell auch richtig, sofern uns das Einkommen als Indikator für Wohlstand interessiert, wenngleich die Fehlerspannen in den aktuellen Messungen (vor allem für China, Indien und die frühere Sowjetunion vor 1990) wahrscheinlich nicht kleiner sein dürften als in denen, die das Einkommen in nominalen Größen ermitteln. Allerdings interessiert uns das Einkommen oft auch als Indikator für die Kaufkraft auf internationaler Ebene, um die Wirkungen des einen Teils der Welt auf die anderen Teile messen zu können, einschließlich der Fähigkeit zu importieren, Kredite zurückzuzahlen oder an der Arbeit internationaler Institutionen teilzunehmen. Die Schwierigkeiten, denen sich die Regierungen von Entwicklungsländern gegenübersehen, wenn sie in internationalen Institutionen Büros ausstatten und mit Personal besetzen müssen, wenn sie Berater und Anwälte engagieren, die sie bei internationalen Verhandlungen unterstützen sollen, hängen direkt mit der zunehmenden Ungleichheit in nominalen Verhältnissen zusammen – denn alles und jeder muss in US-Dollar bezahlt werden, die zu den aktuellen Wechselkursen gekauft werden müssen (und nicht etwa entsprechend der Kaufkraft eines US-Dollars in dem jeweiligen Land).

Betrachtet man das Verhältnis des Zehntels der Bevölkerung mit dem höchsten Einkommen zum ärmsten Zehntel, dann zeigt sich (auch wenn man das Einkommen entsprechend der Kaufkraft vergleicht) einen wachsende Einkom-

mensungleichheit. Die Polarisierung wird damit besser erfasst als mit dem Gini-Koeffizienten oder irgendeinem Durchschnitt. Andere plausible Kombinationen von Messwerten führen zu mehrdeutigen Ergebnissen, die stark vom Zeitraum der Messung oder den untersuchten Ländern abhängen. Allerdings kamen verschiedene jüngere Studien, die unterschiedliche Methoden benutzten, unterschiedliche Bereiche und Zeiträume zugrundelegten, zu dem Ergebnis, dass die weltweite Einkommensungleichheit seit den frühen 80er Jahren angestiegen ist (Dowrick/Akmal 2001; Branko 2002 und 2002a; Dikhanov/Ward 2003).

Es ist daher falsch, ganz allgemein zu behaupten, die weltweiten Einkommen seien während der dritten Globalisierungswelle gleichmäßiger verteilt worden. Vielmehr lebt ein wachsender Teil der Weltbevölkerung am unteren Ende der Einkommensskala, während ein wachsender Teil des weltweiten Einkommens an diejenigen geht, die sich bereits an deren Spitze befinden. Auch die Mehrheit der Bevölkerung Chinas und Indiens lebt noch immer mit Einkommen (gemessen an der Kaufkraft), die sie im unteren Drittel und nicht in der Mitte der Verteilungsskala platzieren.

Solange aber nur die relativen Einkommen berücksichtigt werden, führt die ganze Diskussion über die Ungleichheit in die Irre. Auch die absoluten Einkommen im Westen und dem Rest der Welt driften auseinander – das gilt auch für die schnell wachsenden Länder wie Indien und China und sehr wahrscheinlich auch noch für ein weiteres halbes Jahrhundert. Das bestreitet auch niemand, doch wird dieser Punkt behandelt wie eine Tatsache ohne jede Bedeutung.

In der Weltwirtschaft wirken offenbar Kräfte analog zur Gravitation und deren elektromagnetischer Aufhebung: Zum einen hindern sie den Großteil der Weltbevölkerung, die sich am unteren Ende der Einkommensskala befinden, am Aufstieg und zum anderen verhindern sie, dass die 15 Prozent der Weltbevölkerung in den Kernstaaten, die sich oben befinden, herunterfallen.

Die Mobilität der Länder hinsichtlich Auf- und Abwärtsbewegungen auf der Einkommensskala scheint ziemlich gering zu sein. Eine Studie untersuchte das Brutto sozialprodukt (BSP) pro Kopf von 100 Ländern im Zeitraum von 1960 bis 1999 und fand eine stabile Verteilung der Weltbevölkerung in drei Zonen (Babones 2002). Während des gesamten Erhebungszeitraumes, in dem im Abstand von 5 Jahren Daten erhoben wurden, verblieben 72 der Länder in der gleichen Einkommenszone, die restlichen 28 Länder bewegten sich mindestens einmal von einer Zone in eine andere. Kein Land wanderte jedoch mehr als eine Zone. Insgesamt beendeten mehr als 80 Prozent der Länder das 20. Jahrhundert in eben der Zone, in der sie sich bereits 40 Jahre zuvor aufhielten.

2. Die Globalisierungshypothese

Das neoliberale Argument besagt, dass „Offenheit ein notwendiger – wenn gleich nicht hinreichender – Teil modernen Wirtschaftswachstums ist“ und

dass „offenere“ Ökonomien besser abschneiden als „weniger offene“. Die Weltbank formulierte dieses Argument kürzlich erneut (Weltbank 2002). Danach reduziert die Globalisierung in Form zunehmender Offenheit nationaler Ökonomien hinsichtlich der Bewegung von Gütern, Dienstleistungen, Kapital und ausgebildeter Arbeitskraft die weltweite Armut und Ungleichheit (vgl. für weitere Beispiele Bourguignon 2002).

Globalisierung wird hier an der *Veränderung* des „Offenheitsgrades“ (dem Verhältnis von Handel zu BIP) einer Ökonomie gemessen, ungeachtet des jeweiligen Niveaus. Eine Gruppe von Ländern wird dann nicht entsprechend ihrem Offenheitsgrad, sondern entsprechend der *Steigerung* ihres Offenheitsgrades zwischen 1977 bis 1998 angeordnet. Länder des oberen Drittels werden „Globalisierer“, Länder der unteren beiden Drittel als „Nicht-Globalisierer“ bezeichnet. Dann wird die Wirtschaftsleistung der beiden Gruppen berechnet und der Schluss gezogen, dass die des oberen Drittels in verschiedenen Punkten besser ist als die der unteren Drittel und daraus wird dann gefolgert, dass ein Anstieg des Offenheitsgrades eine bessere Wirtschaftsleistung nach sich zieht. Das Fazit ist dann: „So kann Globalisierung ganz klar eine Kraft der Armutsreduzierung sein“ (Weltbank 2002: 51).

Schon im Falle Chinas und Indiens tauchen Probleme auf. Beide Länder haben während der vergangenen zehn (Indien) bzw. zwanzig (China) Jahre ein relativ starkes Wirtschaftswachstum erlebt und ihre jeweilige Bevölkerungszahl legt nahe, dass die Ergebnisse, die die Weltbank für die gesamte Welt konstatiert hat, wesentlich davon beeinflusst worden sind, wie diese beiden Länder klassifiziert wurden. Da China und Indien zwischen 1977 und 1998 einen relativ schnellen Anstieg des Offenheitsgrades erfahren haben, betrachtet die Weltbankstudie beide Länder als „Globalisierer“ und geht davon aus, dass diese relativ gute Wirtschaftsleistung, genau wie die der anderen Globalisierer, vor allem dank des schnellen Anstiegs des Offenheitsgrades zustande kommen konnte. Gleichwohl fügt die Bank hinzu, dass auch andere „Reformen“ (Stärkung der Eigentumsrechte, Rechtssicherheit, makroökonomische Stabilität) hilfreich waren. „Als sie Reformen in Angriff nahmen und sich in den Weltmarkt integrierten, *begannen* die ‘mehr globalisierten’ Entwicklungsländer *rapide zu wachsen*, wobei das Wachstum kontinuierlich von 2,9 Prozent in den 70er Jahren auf 5 Prozent während der 90er anstieg“ (ebd.: 36, Herv. d. Verf.). Die Tatsache, dass China und Indien weiterhin auf substanziellen Handelsbeschränkungen und Kapitalkontrollen sowie auf anderen – den Vorgaben der Weltbank eigentlich entgegenstehenden – Marktrestriktionen bestanden, wurde zugunsten des schönen Scheins ausgeblendet. Alle Aufmerksamkeit gilt der Liberalisierung, als könnte einzig diese das Wachstum hervorgerufen haben und nicht die verbleibende Protektion und andere Restriktionen. Es wird ignoriert, dass das schnelle Wachstum in beiden Ländern einsetzte, lange bevor sie ihren Handel liberalisierten.

Daneben sind sehr viele Ökonomien mit einem hohen Offenheitsgrad, die jedoch sehr arm sind und langsam wachsen, in die Kategorie der „Nicht-Globalisierer“ eingeordnet – eben weil ihr bereits sehr hoher Offenheitsgrad während der vergangenen zwei Dekaden nur wenig zunahm. Dieser kühne Gebrauch der Sprache führt dazu, dass die „Nicht-Globalisierer“ in der Studie eine schlechtere Performance aufweisen als die „Globalisierer“ – zu denen auch Länder gerechnet werden, die aufgrund einer restriktiven Handelspolitik und eines niedrigen Offenheitsgrades zwar relativ geschlossen bleiben, deren niedriger Offenheitsgrad sich aber etwas erhöht hat.

Wenn der Handel als Indikator des Globalisierungsgrades benutzt wird, dann sollten wir den Effekt, den die Größe des Landes auf das Verhältnis von Handel zu BIP hat, von allen anderen Einflussfaktoren unterscheiden. Wir sollten klar unterscheiden zwischen Aussagen über (1) das Niveau des Handels, (2) die Veränderungen dieses Niveaus, (3) die Restriktivität oder Offenheit der Handelspolitik, (4) die Veränderungen in der Restriktivität dieser Politik und (5) dem Umfang der Handelsprodukte – ob eine relativ begrenzte Palette an Exportwaren einer breite Palette von Verbrauchsgüterimporten gegenübersteht oder ob eine breite Palette von Exportgütern einer Palette von Importen gegenübersteht, die auch Produktionsgüter umfassen, mit denen Produkte hergestellt werden, die Importe substituieren können.

Das Problem bei der Einteilung in „Globalisierer“ und „Nicht-Globalisierer“ ist nicht nur das fragwürdige Kriterium „Anstieg des Verhältnisses von Handel zu BIP“. Es ist auch das Desinteresse gegenüber allem anderen jenseits des Handels. Was ist zum Beispiel mit der Wanderung von Menschen, mit dem Fluss von Ideen? Man stelle sich eine Wirtschaft vor ohne Außenhandel, dafür aber mit einer hohen Migration sowohl ins Land hinein als auch hinaus und mit einem gut entwickelten Netzwerk in der Diaspora. Dies wäre eine wirklich offene oder globalisierte Wirtschaft, obwohl sie nicht als solche klassifiziert würde. Und was ist mit den Auswirkungen des gegenwärtigen „Post-Bretton Woods“-Regimes bzw. mit dem, was Peter Gowan als „Dollar-Wall Street-Regime“ beschreibt, nämlich der Dominanz des US-Dollars sowie der Dominanz von privaten (gegenüber öffentlich regulierten) internationalen Finanzmärkten, die sich vor allem in den USA befinden? (Gowan 1999). Eine Globalisierung unter diesen ganz speziellen Rahmenbedingungen hat ganz andere Effekte als eine Globalisierung unter alternativen Bedingungen.

3. Strukturelle Bedingungen und Handlungsmöglichkeiten gegenüber der globalen Ungleichheit

Als Ursache einer unzureichenden Entwicklung würde die Modernisierungstheorie der 1950er bis 1970er Jahre eine gescheiterte Industrialisierung anführen, da sie davon ausging, dass Entwicklungsländer durch (eine marktfreundli-

che) Industrialisierung zum Wohlstand der entwickelten Welt aufschließen können. Aber das ist offensichtlich falsch. Betrachten wir den Anteil der verarbeitenden Industrie am BIP oder an der Beschäftigung, so finden wir eine bemerkenswerte Konvergenz: dieser Anteil ist heute bei den Entwicklungsländern größer als bei den entwickelten Ländern (Arrighi/Silver/Brewer 2003). Allerdings generiert jeder weitere Zuwachs an industrieller Fertigung in den Entwicklungsländern weniger zusätzliches Einkommen. Und das ist nicht das, was man erwarten würde, wäre die Produktion in den Entwicklungsländern in einen dynamischen Kapitalismus eingebettet. Industrialisierung kommt daher auch nur noch am Rande der Entwicklungsagenda der „internationalen Gemeinschaft“ vor. Die Weltbank erwähnt das Thema kaum noch. In ihren Augen hat Entwicklung mit Armutsbekämpfung, Marktzugang, good governance und Umweltschutz zu tun – aber nicht in erster Linie mit kapitalistischer Industrialisierung.

Wenn aber eine gescheiterte Industrialisierung nicht als Sündenbock dienen kann, welche anderen Faktoren können dann die steigende Einkommensungleichheit erklären? Ein wesentlicher Teil der Antwort hängt dabei mit den Gründen zusammen, warum qualitativ verschiedene Aktivitäten (verschieden in Bezug auf ihren Beitrag zum Wachstum) an verschiedenen Orten der Welt stattfinden, vor allem warum sich an bestimmten Orten Aktivitäten mit steigenden, an anderen mit fallenden Erträgen ansammeln. Zwar gibt es nicht nur Agglomerations- sondern auch Dispersionstendenzen, doch haben die Dispersionstendenzen in der industriellen Fertigung keine Annäherung der Einkommen mit sich gebracht hat. Um dies zu verstehen, müssen wir die Wertschöpfungskette entkoppeln und die zunehmende Dominanz des Finanzwesens in den fortgeschrittenen Ökonomien berücksichtigen. Und wir müssen diese „strukturellen“ Faktoren mit den Handlungsmöglichkeiten verbinden – z.B. der US-amerikanischen Strategie, die über eine bestimmte Architektur der Weltwirtschaftsordnung die eigene Vorherrschaft sicherstellen will. Im folgenden kann dies nur in sehr schematischer Weise geschehen.

„Attraktive“ Standorte für Aktivitäten mit steigenden Erträgen

Gemäß der einfachen Version der neoliberalen Theorie bewegen sich Kapital und Technologie weg von Hochlohnzonen hin zu Niedriglohnzonen; Arbeit bewegt sich in die entgegengesetzte Richtung. Als Resultat erfolgt angeblich eine Konvergenz der Faktoreinkommen. Wäre diese Tendenz in der heutigen Welt genauso dominant wie in den ökonomischen Modellen, dann sollten wir eine Abnahme von Armut und Ungleichheit erleben.

Um die Tatsache zu verstehen, dass es keine Konvergenz gegeben hat – bzw. dass die Entwicklung ungleich bleibt oder der Aufholprozess gescheitert ist – müssen wir uns mit einer allgemeine Eigenschaft modernen wirtschaftlichen Wachstums auseinander setzen: Bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten und Pro-

duktionsmethoden haben mehr und positivere Auswirkungen auf Wachstum und Produktivität als andere. Es handelt sich dabei um Aktivitäten, die mit steigenden Erträgen (in Bezug auf Umfang und Agglomeration) verbunden sind. Charakteristisch dafür sind bei steigendem Output sinkende Grenzkosten. Sie haben die Tendenz für andere ortsansässige Firmen einen zusätzlichen Nutzen zu erzeugen, der diesen ebenfalls niedrigere Kosten ermöglicht. Während Länder und Regionen mit einem höheren Anteil an solchen Aktivitäten höhere Realeinkommen aufweisen, bleiben in den Ländern und Regionen, in denen sich Aktivitäten mit sinkenden Erträgen konzentrieren die Einkommen niedrig. Das zentrale Entwicklungsproblem einer nationalen Wirtschaft ist es daher, ihre Ressourcen zu den Aktivitäten mit steigenden Erträgen hin zu lenken. Ein erster Schritt wäre z.B. der Abzug der Ressourcen aus Sektoren wie der Landwirtschaft und der Primärgüterproduktion und ihr Einsatz in der Fertigung und den damit verbundenen Dienstleistungen.

Um das Paradox zu verstehen, dass die Einkommen der Entwicklungsländer noch immer nicht an die der entwickelten Länder heranreichen, obwohl bei vielen von ihnen der Anteil der industriellen Produktion am BIP das Niveau der entwickelten Länder erreicht hat, muss man zunächst die Wertschöpfungskette betrachten. Sie beschreibt die Abfolge der Tätigkeiten, die zur Herstellung eines fertigen Produkts nötig sind, inklusive Forschung und Entwicklung (F&E), Design, Beschaffung, Fertigung, Montage, Vertrieb, Werbung und Verkauf. Vor allem aufgrund des Fortschritts in der Kommunikationstechnologie, der eng mit der Globalisierung zusammenhängt, sind die Wertschöpfungsketten heute weiträumig verteilt, wobei sich die eigentliche Wertschöpfung an die Enden dieser Kette verlagert – in Richtung F&E, Design, Vertrieb und Werbung (Gereffi/Korzeniewicz 1994). Während diese, tendenziell steigende Erträge nach sich ziehenden Aktivitäten häufig am angestammten Ort verbleiben, sind die zu sinkenden Erträgen tendierenden Aktivitäten in die Niedriglohnzonen verlagert worden.

Mit anderen Worten: Aktivitäten im Produktions- und Dienstleistungsbereich, die zu steigenden Erträgen führen, konzentrieren sich weiterhin in den Hochlohnregionen, und zwar auch dann, wenn die Märkte gut funktionieren (und nicht etwa infolge von „Marktunvollkommenheiten“) So bleibt Deutschland ein mächtiger Produktionsstandort, auch wenn die Beschäftigung qualifizierter deutscher Arbeiter fünfzehnmal so viel kostet wie die Beschäftigung qualifizierter chinesischer Arbeiter. Und obwohl qualifizierte japanische Arbeitskräfte noch teurer sind, bleibt auch Japan ein bedeutender Produktionsstandort – obwohl er von Shanghai nur 700 Kilometer Seeweg entfernt ist.

Warum sind diese Regionen attraktiv für Aktivitäten mit steigenden Erträgen? Zum einen, weil die Stückkosten in den Niedriglohnzonen häufig nicht geringer sind, denn die niedrigen Löhne werden durch die geringe Produktivität mehr als ausgeglichen. Jedenfalls machen die Lohnkosten in automatisierten

Fertigungsstrecken nur noch einen geringen Teil der Gesamtkosten aus – oft 10 Prozent oder weniger. Und je technologielastriger und komplizierter die Produkte sind (z.B. Fahrzeugteile und Flugzeuge), desto höher ist der Aufwand, den ein Unternehmen betreiben muss, um hochqualifizierte Arbeitskräfte zu halten, die diese Produkte entwickeln und herstellen. Und eine Methode sie zu halten ist, sie hoch zu bezahlen.

Zweitens hängen die „Fähigkeiten“ eines Unternehmens (vor allem hinsichtlich der Qualität seiner Produktion) nicht nur von der Summe der Fähigkeiten seiner einzelnen Arbeitskräfte ab, sondern auch vom kollektiven Wissen des gesamten Unternehmens und der sozialen Organisation seiner Belegschaft. Bei den Unternehmen mit hoher Wertschöpfung existiert ein großer Teil dieses Wissens und der sozialen Organisation implizit, vor allem aufgrund von persönlichen Beziehungen – ein Aktivposten, der sich nicht einfach zwischen verschiedenen Orten übertragen lässt (vgl. dazu: Sutton 2000, Gomory/Baumol 1992; Porter 1998; Fujita/Krugman/Venables 1999; Venables 2003).

Drittens, je kürzer die physische und kulturelle Distanz, desto größer, einfacher und billiger ist der Transfer impliziten Wissens und desto geringer sind auch noch einige andere Arten von Transaktionskosten. Insgesamt ist dies ein mächtiger Motor für die Konzentration entsprechender Aktivitäten in räumlichen Clustern, aus denen Unternehmen, dann einen zusätzlichen Nutzen ziehen können (Lucas 1988). Diese *spill-over benefits* verstärken schließlich die Neigung der einzelnen Firmen, nicht in eine Niedriglohnzone zu gehen bzw. nur ihre Montage- oder Fertigungsaktivitäten mit niedriger Wertschöpfung dorthin zu verlagern. Dazu kommt, dass der zunehmende Mangel an Fachkräften in der Kernzone dazu führt, dass Fachkräfte verstärkt Grenzen überwinden, um „ihre“ Unternehmen zu finden. Diese können daher ruhig in der Kernzone ansässig bleiben.

Empirischer Beleg für diese Effekte ist die Tatsache, dass rund zwei Drittel des Outputs der OECD-Länder zwischen Firmen innerhalb der OECD gehandelt werden. Zudem haben vor allem in einigen der größten Produktionssektoren (darunter Elektronik und Fahrzeugbau) innerhalb der OECD angesiedelte Muttergesellschaften zunehmend konzentrierte, vertikale Produktionsnetzwerke gebildet. Innerhalb dieser Netzwerke behalten sie weitgehend die Kontrolle über die Prozesse mit großer Wertschöpfung, während ein steigender Anteil einfacher Fertigungsschritte an Zulieferer in Niedriglohnländer ausgelagert wird. Dabei nutzen sie ihre Stellung am Markt aus, um den Wettbewerb zwischen diesen Zulieferern zu verschärfen. Die Zulieferer sind daher die ersten, die unter einer Rezession zu leiden haben.

Aber das ist noch nicht das Ende der Geschichte. Der größere Wohlstand und die Vielfalt ökonomischer Aktivitäten in den Hochlohnzonen – ganz zu schweigen von Institutionen, die Konflikte schlichten und Risiken absichern, wie z.B. eine Sozialversicherung, Haftungsregelungen und eine sozial relativ

homogene Bevölkerung – führen auch dazu, dass die Hochlohnzonen Schocks, die von Innovationen oder Pleiten ausgehen, besser absorbieren können. Mag Enron auch bankrott gehen, es stehen eine ganze Reihe weiterer Firmen bereit, um in dessen Geschäft einzusteigen und dessen Beschäftigte zu übernehmen.

Sinkende Erträge in den mittleren Stufen der Wertschöpfungskette

Während der 1980er und 1990er Jahre gliederten viele Unternehmen im Norden die arbeitsintensiveren Teile ihrer Wertschöpfungskette in Niedriglohnregionen aus. Viele Analysten erwarteten damals, dass die Betriebe in den Entwicklungsländern, die diese Arbeiten übernahmen, bald in der Lage sein würden, in der Wertschöpfungskette aufzusteigen und Fertigungen mit höherer Wertschöpfung zu übernehmen (siehe z.B. Gereffi 1999). Erwartet wurde auch, dass eine solche Aufwärtsmobilität positive Auswirkungen auf die Entwicklung der Länder insgesamt haben würde.

Untersuchungen zeigen, dass sich Unternehmen in der Niedriglohnzone tatsächlich die Kette hinauf bewegt haben. Allerdings hat der daraus resultierende verstärkte Wettbewerb zwischen den Niedriglohnproduzenten auf der mittleren Stufe der Fertigungskette dort sinkende Erträge verursacht (Schrank 2002). Eine Studie, die Daten aus einem ganzen Jahrzehnt auswertete, konstatierte „einen fast einheitlichen Lohnrückgang in der Bekleidungsindustrie der Dritten Welt“ (Tonelson 2002). Ein Trend, der auch in anderen fertigungsintensiven Industrien wie z.B. die Haushaltselektronik existiert.

Oft dient China als Beispiel einer Ökonomie, die massiv von der Expansion der an den Norden gebundenen Wertschöpfungsketten profitiert hat. Tatsächlich haben aber die Exporte der mit Auslandskapital gegründeten Unternehmen der chinesischen Wirtschaft viel weniger Wertschöpfung eingebracht als die ungefähr gleich großen Exporte der nationalen Unternehmen, da erstere auch teurere Importe benutzen (UNCTAD 2002).

Hier findet sich die mikroökonomische Erklärung des makroökonomischen Trends einer weltweiten Konvergenz der Produktion ohne Konvergenz der Einkommen. Die verschiedenen hier beschriebenen Mechanismen – insbesondere die Kombination aus der räumlichen Konzentration hoher Wertschöpfung in den wohlhabenden Regionen und rückläufigen Erträgen in den mittleren Fertigungsstufen – erklären die stabile Zweiteilung der Welt, in der die hohen Löhne in der einen Zone weiterhin hoch und die niedrigen Löhne überall sonst niedrig bleiben, und zwar auch dann, wenn eine Industrialisierung stattgefunden hat. Der entscheidende Punkt ist, dass gut funktionierende freie Märkte in einer wirtschaftlich stark globalisierten Welt „spontan“ eine gleichgewichtige Verteilung zwischen der Hochlohnzone und der Niedriglohnzone erzeugen, die für die Niedriglohnzone kaum wünschenswert ist.

Außerdem kann man annehmen, dass der steigende Anteil des Handels am BIP in den Entwicklungsländern vor allem das Einkommen der Reichen steigert.

Deren Konsumgewohnheiten führen dann aber eher zum Import von Luxusgütern statt Importgüter durch nationale Produkte zu ersetzen. Eine diversifizierte Produktion für den nationalen Markt – und nicht die enge Spezialisierung auf Exportgüter für ausländische Märkte – ist jedoch der Schlüssel zu wachsendem Wohlstand. Zudem verstärkt die oligopolistische Organisation der Industrie in den entwickelten Ländern die Ungleichheiten durch ihre Preispolitik, die eine Verschlechterung der *terms of trade* für die Entwicklungsländer bedeutet. Die immer ungünstiger werdenden *terms of trade* der Entwicklungsländer sind ein ganz zentraler Grund für die fortbestehende Kluft zwischen Nord und Süd. Die Exportpreise der Entwicklungsländer, sowohl für Primär- als auch Industriegüter, sind während der vergangenen zwei Dekaden im Verhältnis zu den Exportpreisen der entwickelten Länder rapide gefallen und drücken so den Anteil des weltweiten Einkommens, der der Niedriglohnzone zufließt (ECLA 2002: 38). Vor allem die Mobilisierung von Chinas immensen Arbeitskraftreserven hat die Handelsbedingungen für die Produzenten der Entwicklungsländer negativ beeinflusst. So ist die krasse Verschlechterung der industriellen *terms of trade* der Entwicklungsländer nach 1984 zu einem großen Teil auf den dramatischen Anstieg von Chinas industriellen Exporten zurückzuführen. Ganz grob könnte man sogar sagen, dass Chinas größter Exportschlager die Deflation ist.

Regionale Konzentration der multinationalen Konzerne

Die in den entwickelten Ländern ansässigen multinationalen Konzerne haben in diesen Ländern nicht nur ihre Aktivitäten mit hoher Wertschöpfung, auch ihr Absatz hängt sehr stark von diesen Regionen ab. Entgegen der verbreiteten Vorstellung, dass Märkte und Firmen immer globaler werden, sind die meisten der von *Fortune* aufgeführten 500 größten Multis für einen Großteil ihres Absatzes auf ihre Heimatregion, also auf Nordamerika, die EU oder Ostasien (die „Triade“) angewiesen (Gestrin/Knight/Rugman 2001). Weniger als ein Dutzend sind beim Absatz wirklich „global“. So gut wie kein Unternehmen hängt in irgendeinem signifikanten Maße von den Märkten in Entwicklungsländern außerhalb Ostasiens ab (was ein weiterer Beleg für die Schieflage der weltweiten Einkommensverteilung ist). Zudem intensivierte sich ihre Konzentration auf nur eine oder zwei der Triaden-Regionen in der zweiten Hälfte der 90er Jahre. Im selben Zeitraum wurden auch die Auslandsgeschäfte der Multis weniger profitabel als die Aktivitäten in ihren Heimatregionen. Die Kehrseite dieser Absatzkonzentration auf eine oder zwei Triaden-Regionen ist eine entsprechende Konzentration des ohnehin geringen Anteils der in Entwicklungsländer fließenden Direktinvestitionen auf nur etwa sechs Länder. Der Großteil dieser Investitionen fließt zudem in die Produktion von Exportgütern, die zurück in die entwickelten Länder gehen und nicht für den Verkauf in den Entwicklungsländern gedacht sind.

Kurz: die multinationalen Gesellschaften „regionalisieren“ eher als dass sie „globalisieren“ und ihre Regionen umfassen außer in Ostasien keine Entwicklungsländer. Sie haben daher auch nur wenig Interesse an der wirtschaftlichen Entwicklung der unterentwickelten Länder.

Die „Finanzialisierung“ der Ökonomie

Ein weiterer Grund für die zunehmende globale Einkommensungleichheit liegt in der Transformation des Kapitalismus weg von Fließbandproduktion und hin zur Informationsverarbeitung, weg von der Konzentration auf die Produktion hin zu einer stärkeren Bedeutung des Finanzwesens. Dieser Wandel belohnt Qualifikation und Ausbildung und bestraft diejenigen, die beides nicht vorweisen können.

Allerdings kann die enorme Verschiebung der weltweiten Einkommen am oberen Ende der Skala in Richtung der reichsten Haushalte nicht allein als Ertrag aus guter Ausbildung erklärt werden. Sie hängt eher mit einem kulturellen Wandel zusammen: statt Einkommensunterschiede durch Leistung zu begründen, herrscht jetzt das Motto „der Gewinner bekommt alles“, so dass Gehälter in den oberen Managementetagen, die oft das Hundertfache des Lohns der Arbeiter ausmachen, keinerlei Empörung mehr hervorrufen (Krugman 2002).

Dieser Wandel hängt mit der Vorherrschaft des Finanzwesens in den mächtigsten Ökonomien, der „Finanzialisierung der Wirtschaft“ zusammen. Diese Finanzialisierung wurde in dem Maße relevant, wie der Finanzsektor zum Dreh- und Angelpunkt der Wirtschaft der USA und Großbritanniens wurde und zunehmend Verknüpfungen mit anderen Bereichen entstanden sind, die wiederum die Vorrangstellung des Finanzwesens aufrecht erhalten. Z.B. ist das Finanzwesen institutionell mit dem reichsten Drittel der Haushalte über kapitalmarktbasierter Pensionsfonds verbunden und normativ ist es mit den Kapitalgesellschaften verknüpft, da die Eigenkapitalrendite die wichtigste Kennzahl der Unternehmensperformance ist⁴. Für die von ihm dominierten Ökonomien stellt sich der Finanzsektor als bedeutende Wertschöpfungskomponente dar: Zum einen ist er nur einem geringen Preiskampf ausgesetzt. Zum anderen operiert er weltweit mit Klienten, die, da sie von der esoterischen Seite der Finanzmarktprodukte nur wenig verstehen und daher auf der falschen Seite der „asymmetrischen Information“ stehen, leicht getäuscht werden können (Partnoy 1997). Schließlich genießt er die steigenden Erträge eines guten Rufs. Darüber hinaus entstammt ein Großteil der Erträge des Finanzsektors den Transaktionskosten – und somit profitiert er von einer regionalen Blase zunächst durch die Organisation des Zustroms der Finanzen und beim anschließenden Crash durch die Organisation von deren Abfluss.

4 Der Finanzsektor ist in den USA auch eine der größten Quellen der Finanzierung der Politik. Siehe zur Finanzialisierung auch Wade (2001) und Dore (2000).

Die Normen und institutionellen Modelle, die die Dominanz des Finanzwesens im Westen begünstigen, werden dann über internationale Institutionen wie WTO, IWF, Weltbank und einige bilaterale Hilfsorganisationen „internationalisiert“, so dass sie auch für den Rest der Welt gelten. So setzen sich beispielsweise die Weltbank und die US-amerikanische Agency for International Development (USAID) unter dem Motto „Kapitalmarktentwicklung“ für öffentliche oder private Pensionsfonds ein – und dies sogar in Ländern wie Kasachstan, in denen es noch gar keinen richtigen Kapitalmarkt gibt (Weltbank 1994; Holzman/Stiglitz 2001). Auf diese Weise wird der Finanzsektor für beutegieriger nationale Eliten interessant gemacht. Damit wird es wiederum wenig wahrscheinlich, dass sich die Regierungen von Entwicklungsländern, die oft durch Finanzeliten mit schnellen Exit-Optionen unter Druck gesetzt werden, auf eine Entwicklungsstrategie konzentrieren und langfristige Projekte zur organischen Herausbildung einer nationalen Wirtschaft in Angriff nehmen.

Ostasien

Auch hinsichtlich der Fähigkeit Ostasiens zu eigenständiger wirtschaftlicher Entwicklung sollten wir nicht zu optimistisch sein. Nur ein winziger Teil der weltweiten F&E-Aktivitäten findet in Ostasien (außerhalb Japans) statt. Fast der gesamte Rest verbleibt weiterhin in den Ländern der Triade, in Nordamerika, Europa und Japan. Sogar in Singapur, das gemeinhin als F&E-Zentrum Asiens gilt, findet keine „echte“ Forschung und Entwicklung statt – die ortsansässigen F&E-Labors adaptieren vor allem in Nordamerika und Europa entwickelte Produkte für den regionalen Markt und achten ansonsten darauf, was die Wettbewerber tun (Amsden/Tschang/Goto 2001). Die groß angekündigte „Globalisierung der Forschung und Entwicklung“ besteht im Grunde aus der Bewegung innerhalb der Triade, der Länder mit hohem Einkommen.

China ist für seine höher technologisierten Produkte noch immer stark auf ausländische Investitionen und importierte Komponenten angewiesen. Die ins Land fließenden Investitionen suchen nach wie vor hauptsächlich billige Arbeitskräfte, niedrige Steuern und implizite Protektionsversprechen und fragen nicht etwa höhere Qualifikationen nach. Auch das Informationstechnologie-Zentrum rund um Schanghai hängt stark von taiwanesischem und anderem ausländischen Know-how ab. In Japan läuteten bereits die Alarmglocken angesichts von Grafiken, die sinkende japanische PC-Exporte in die USA zeigen, während die aus China stiegen – dabei unterschlagen diese Grafiken die Tatsache, dass diese Computer in China nur zusammengebaut wurden, unter Anwendung unter anderem japanischer Komponenten. Sicherlich bleibt ein Teil dieser Technologie in den Köpfen von Millionen chinesischen Arbeitnehmern hängen und sicherlich mehr, als dies in anderen Entwicklungsländern der Fall ist (in China kommen nach der UNESCO-Definition 200 „Techniker“ auf eine Million Menschen, verglichen mit 108 in Indien, 30 in Thailand, 318 in

Südkorea und 301 in Singapur) (UNCTAD 2002: 167). Wird China aber durch die WTO-Vorgaben an einer Industriepolitik gehindert, wie sie früher in den kapitalistischen Ökonomien Ostasiens gemacht wurde, um das einheimische Wachstum zu unterstützen, dann wird das Land wahrscheinlich noch lange eine Montageplattform für Exporte mit niedriger Wertschöpfung bleiben.

Diese Überlegungen sollten uns gegenüber einem Szenario abnehmender weltweiter Einkommensungleichheit vorsichtig machen, das sich auf Chinas schnelles Wachstum gründet. Und ganz gleich ob China die Wertschöpfung seiner Exporte wesentlich steigern wird oder nicht, seine Entwicklung wird auch weiterhin der Grund für eine steigende Einkommensungleichheit zwischen vielen anderen Entwicklungsländern und dem Westen sein. In dem Maße, wie sich China zum weltweiten Zentrum billiger Produktion entwickelt, schaltet es konkurrierende Produzenten in Ländern mit höherem Lohnniveau, wie Mexiko und Brasilien, aus. Dabei treibt China gleichzeitig die Nachfrage nach Agrar- und Bergbauprodukten aus diesen Ländern in die Höhe. Die Folge kann sein, dass die Entwicklungsländer außerhalb Ostasiens ihren Wettbewerbsvorteil in der Produktion verlieren und wieder ihre frühere Spezialisierung als Rohstofflieferanten annehmen, und zwar jetzt nicht mehr nur für den Westen, sondern auch für China und den Rest Ostasiens.

Kurz: Die vom neoliberalen Modell gefeierten positiven Effekte freier Märkte, werden wahrscheinlich durch andere Tendenzen überlagert. Tendenzen, die ein Auseinanderdriften von diversifizierten Regionen mit hoher Wertschöpfung, hohen Löhnen und steigenden Erträgen auf der einen Seite und eng spezialisierten Regionen mit geringer Wertschöpfung, niedrigen Löhnen und sinkenden Erträgen auf der anderen Seite verursachen. Und diese Bewegung findet auch dann statt, wenn die Quotienten Produktion/BIP, Handel/BIP und industrielle Exporte/Gesamtexporte, wie in der jüngsten Zeit, steigen und auch dann, wenn die nationale Einkommensungleichheit in der Hochlohnzone das Ausmaß der Ungleichheit der Niedriglohnzone erreicht.

Bevölkerungswachstum

In den Regionen mit niedrigem Einkommen wächst die Bevölkerung um ein Vielfaches schneller als in der reichen Zone, weshalb auch der Anteil der in Niedriglohnzonen lebenden Weltbevölkerung steigt. Das Bevölkerungswachstum in der Region mit hohem Einkommen ist (ohne Migration) nahezu null. Das Wachstum in der Region mit niedrigem Einkommen beträgt ohne China ca. 2 Prozent, mit China rund 1,5 Prozent. Es ist eine bittere Ironie, dass einige Regionen vor allem in Afrika, in denen das hohe Bevölkerungswachstum üblicherweise ein Problem darstellt, nun das Gegenteil erfahren: AIDS rafft so viele Erwachsene dahin, einschließlich Bauern, Beamten, Richtern, Lehrern und anderen Berufstätigen, dass die Entwicklung rückwärts verläuft. Allerdings betrifft dies hauptsächlich die östlichen und südlichen Gebiete südlich der

Sahara. Die Region als Ganzes wächst weiterhin schneller als alle anderen, um ca. 2,5 Prozent. Schließlich wird die Einwohnerzahl Indiens, auch wenn sich das Bevölkerungswachstum dort rapide verlangsamt, in den nächsten 50 Jahren um weitere 500 bis 600 Millionen Menschen anwachsen und dann die Einwohnerzahl Chinas übersteigen.

Die Vorherrschaft der USA und die internationalen Regime

Bisher haben wir vor allem Strukturen betrachtet aber keine Akteure, diese spielen in dieser Geschichte jedoch auch eine wichtige Rolle. Schließlich haben sie die Regeln, Organisationen und Strukturen kreiert, die ihnen nun helfen zu gewinnen. Die Regierung der USA war der wesentliche Architekt des internationalen Währungssystems, wie es seit dem Zusammenbruch des Bretton Woods Systems zu Beginn der 1970er Jahre existiert (Gowan 1999). Eines der wesentlichen Elemente dieses Regimes ist der Gebrauch des nicht mehr an Gold gebundenen US-Dollars als primäre Reservewährung der Zentralbanken und primäre Währung für internationale Transaktionen. Diese Rolle des Dollar hat die USA von dem üblichen „Fluch des Schuldners“ befreit, nach dem ein Land mit beträchtlichen Leistungsbilanzdefiziten entweder seine Währung abwerten oder seine Nachfrage zügeln muss. Ganz im Gegenteil erleben die USA eine Art von magischem „Segen des Schuldners“, bei dem die Länder mit Leistungsbilanzüberschüssen Dollaranlagen akkumulieren. Deren Zentralbanken nutzen die überschüssigen Dollars zum Kauf von US-Schatzbriefen, die wiederum zur Finanzierung der Defizite ausgegeben wurden. Die Defizite generieren auf diese Weise selbst die Finanzmittel, mit denen sie finanziert werden – eine Art „Say’sches Gesetz“ der Defizite. Daher zwingen die Überschussländer die USA auch nicht zur Abwertung des US-Dollars, da dies die Wettbewerbsfähigkeit ihrer eigenen Exporte und den Wert ihrer Währungsreserven verringern würde. Folglich müssen die USA auch nicht ihre Gesamtnachfrage zügeln. Die US-Zinssätze bleiben vergleichsweise niedrig und der US-Dollar bleibt relativ stark. Dank des starken Dollars sind US-amerikanische Unternehmen in der Lage, ausländisches Vermögen billig aufzukaufen und die niedrigen US-Zinssätze dienen ihnen als starker Anreiz, dies auch zu tun. Die USA haben mehr Autonomie als jeder andere Staat, um die Schlüsselparameter der Gesamtnachfrage entsprechend ihren eigenen inländischen Bedingungen zu setzen und sie brauchen sich um die Reaktionen anderer nicht kümmern. Und wenn nötig können sich die USA mit ihrer militärischen Dominanz die Unterstützung von anderen Staaten für die von ihnen präferierte Wirtschaftspolitik in einer Weise „erkaufen“, wie es kein zweiter Staat kann.

Auf der anderen Seite drängt das „Dollar-Wall Street-Regime“ mit seinen eher privat als über die öffentlichen Zentralbanken organisierten Kapitalmärkten die erfolgreicheren Entwicklungsländer zu einer Zügelung ihrer Wachstumsra-

ten, um so das Risiko einer durch plötzliche Kapitalflucht hervorgerufenen Krise zu begrenzen.

Die Uruguay-Runde der WTO hat unter dem Motto „Freihandel und einheitliche Spielregeln“ das Spiel entschieden zugunsten der entwickelten Länder gewendet – wie zum einen die Vereinbarungen zur Textilindustrie, zur Landwirtschaft und zum Geistigen Eigentum zeigen und zum anderen das Verbot der meisten Anforderungen, die die Regierungen Ostasiens an von ausländischem Kapital finanzierte Firmen stellten. Die vor der Uruguay-Runde geltende Norm der „besonderen und differenzierten Behandlung“ von Entwicklungsländern – eben weil sie sich noch entwickeln – ist mehr oder weniger verschwunden und durch die Norm der „Reziprozität“ ersetzt worden. Wie in einem Editorial der *Financial Times* zu lesen war, das „Reziprozität“ als offensichtliches Prinzip der Fairness unterstützte, können „sie (die Entwicklungsländer) ... nicht zwei verschiedene Wege gehen wollen. Wenn die Entwicklungsländer nicht ... bereit sind, ihre Märkte zu öffnen, ist es ihrerseits unrealistisch zu erwarten, dass die industrialisierten Länder dies tun. Mehr noch, Liberalisierung würde ihnen gut tun. Die Ökonomie des Handels ist, wie die Freiheit, unteilbar: es kann nicht ein Regelwerk für die Reichen und ein anderes für die Armen geben“ (*Financial Times* 2003, Herv. d. Verf.).

Fast alle wichtigen multilateralen Wirtschaftsorganisationen gehen davon, dass ein freier Markt Zugang immer besser ist, dass national unterschiedliche Marktregulierungen unerwünschte Handelshemmnisse sind, dass eine Harmonisierung entlang der international als „best practice“ geltenden Beispiele stattfinden sollte und dass arme Länder der Erfüllung der WTO-Vorgaben für den Markt Zugang hohe Priorität einräumen sollten.

Die Weltbank und der IWF haben ihre Unterstützung für eine importsubstituierende Industriepolitik zurückgezogen – eine Politik, die für einen Ausgleich der bereits beschriebenen polarisierenden Fliehkräfte hilfreich sein könnte. Daneben haben die von diesen Institutionen aufgelegten „strukturellen Anpassungsprogramme“ die jeweiligen Länder gezwungen, ihre Exporte schnell zu steigern und daher Rohstoffe zu exportieren – ein Effekt, der durch die Anhebung der Zölle auf weiterverarbeitete Produkte in den entwickelten Ländern noch verstärkt wird. Das Resultat ist ein Überangebot an Rohstoffen und sich verschlechternde Handelsbedingungen für Rohstoffexporteure, so dass die Konsumenten in den reichen Ländern ein gutes Geschäft machen.

Die Entwicklungs- und Stabilisierungsstrategien der multilateralen Wirtschaftsorganisationen können als Instrumente der amerikanischen Strategie der Vorherrschaft verstanden werden, die seit der Zeit der Clinton-Regierung in den 90er Jahren verfolgt wird. Vorherrschaft bezieht sich dabei nicht nur auf die übergeordnete Rolle, wie sie die USA durch ihre militärische und wirtschaftliche Dominanz innehaben. Eine solche Rolle ist durchaus damit vereinbar, dass die Ökonomien der einzelnen Länder unterschiedlich organisiert sind.

Die US-amerikanische Strategie der Vorherrschaft bezieht sich vielmehr auf die Etablierung einer weltweiten Wirtschaftsordnung, in der die ökonomischen Strukturen und Regeln anderer Staaten im wesentlichen dem Kern des anglo-amerikanischen Modells angeglichen sind, welches als quasi „natürliche“ Form des Kapitalismus gilt, ganz analog zu Rousseaus „edlem Wildem“: So wie der „edle Wilde“ durch die Gesellschaft korrumpiert wird, so wird der natürliche Kapitalismus durch „Intervention“ seitens der Politik und der Regierungen korrumpiert. Das *Time* Magazin beschreibt die Grundüberzeugung Alan Greenspans, des Vorsitzenden der US-Notenbank, mit den Worten: „Märkte sind ein Ausdruck der tiefsten Wahrheit über die menschliche Natur und ... daher sind sie letzten Endes richtig“ (Ramo 1999). Diese fundamentale Überzeugung der amerikanischen Eliten unterstützt die Strategie der Ausdehnung, die die USA seit Ende des Kalten Krieges verfolgen. Der frühere Präsidentenberater Anthony Lake erklärte diese Strategie im Jahre 1993. Während des Kalten Krieges sei die Öffnung der Märkte der Welt ein Gegengewicht zur Gefahr des Kommunismus gewesen – eine „Eindämmungsstrategie“. Mit dem Ende des Kalten Krieges aber,

„muss auf die Abwehrstrategie eine *Strategie der Ausdehnung* folgen, eine Ausdehnung der freien Gemeinschaft der Marktdemokratien. ... Während des Kalten Krieges konnten selbst Kinder die Sicherheitsaufgabe Amerikas verstehen: wenn sie auf die Landkarten in ihren Klassenzimmern sahen, wussten sie, wir würden versuchen, der schleichenden Ausbreitung dieses großen, roten Flecks Einhalt zu gebieten. Heute ... müssen wir unsere Mission als Sicherheitsmacht sichtbar machen, indem wir uns für eine Ausweitung der 'blauen Regionen' der Marktdemokratien einsetzen“ (Lake 1993, Herv. d. Verf.).

Die interessanten Fragen sind nun, in welcher Weise die USA in der Lage waren, sich die multilateralen Wirtschaftsorganisationen – die eigentlich als kooperative Zusammenschlüsse von Staaten gedacht waren – zunutze zu machen, um ihre nationale Wirtschafts- und Sicherheitsstrategie gegen relativ geringen Widerstand durchzusetzen und wie hat die Verfolgung dieser Strategie die Entwicklung der globalen Armut und Verteilung beeinflusst?

4. Schlussfolgerungen

Wenn die Anzahl der in extremer Armut lebenden Menschen nicht sinkt und sich die weltweite Ungleichheit weiter ausweitet (sowohl entsprechend verschiedener plausibler Maßstäbe als auch vor allem hinsichtlich der absoluten Einkommensunterschiede), dann können wir nicht schlussfolgern, dass die Globalisierung – die Ausbreitung von freien Marktbeziehungen innerhalb der gegenwärtig herrschenden Rahmenbedingungen – die Welt in die richtige Richtung treibt und lediglich die Armut Afrikas als Spezialfall noch internationaler Aufmerksamkeit bedarf. Wahrscheinlicher ist, dass die Welt – wie bei der Klimaerwärmung – in die falsche Richtung treibt.

Sollte uns die zunehmende Ungleichheit beunruhigen?

Entsprechend der neoliberalen Argumentation ist Ungleichheit ein Anreiz zu mehr Leistung und Risiko und führt somit zu höherer Effizienz. Solange die Armen dadurch nicht noch ärmer werden, als sie es sind, brauchen wir uns keine Sorgen machen. Das Gegenargument lautet, dass ein produktiver Anreizeffekt nur bei moderater Ungleichheit auftritt. Besteht Ungleichheit in einem großen Ausmaß, so wie in den vergangenen zwanzig Jahren in den USA, dann wird dieser Effekt sehr wahrscheinlich von den sozialen Kosten aufgezehrt. Oberhalb eines moderaten Ausmaßes bringt Ungleichheit – ganz abgesehen von moralischen Einwänden gegen einen solchen Zustand – aber auch eine Gesellschaft hervor, in der selbst hartgesottene Konservative nicht leben möchten: nämlich eine sehr unsichere und ungemütliche Gesellschaft.

Innerhalb einzelner Gesellschaften geht eine größere Einkommensungleichheit einher mit: (1) höherer Armut (vgl. die Angaben der Weltbank und die Zahl der unter der von der Weltbank definierten internationalen Armutsgrenze lebenden Menschen, Besley/Burgess 2003), (2) höherer Arbeitslosigkeit, (3) einem langsameren Wirtschaftswachstum und (4) höherer Kriminalität (Lee/Bankston 1999; Hsieh/Pugh 1993; Fajnzylber/Lederman/Loayza 1998; Freeman 1996). Beispiele aus Städten überall in den USA zeigen, dass größere Ungleichheit mit höheren Kriminalitätsraten zusammenhängt. Kurz: Die Politik sollte sich der Ungleichheit auf nationaler Ebene auf jeden Fall annehmen, auch wenn sie dies nur den Wohlhabenden zuliebe tut.

An der wachsenden Ungleichheit zwischen den einzelnen Ländern ist die neoliberale Argumentation noch weniger interessiert als an der Ungleichheit innerhalb der Länder. Allerdings – je globalisierter die Welt wird, desto mehr werden auch zwischen den einzelnen Ländern die gerade genannten beunruhigenden Folgen von Ungleichheit auftauchen. Eine ganze Reihe von Beispielen legt nahe, dass die Globalisierung innerhalb der gegenwärtigen Rahmenbedingungen tatsächlich die Ungleichheit innerhalb von und zwischen Ländern erhöht. Dies kann, sobald die weltweite Ungleichheit oberhalb moderater Niveaus liegt, die Gesamtnachfrage der Weltökonomie und damit das Weltwirtschaftswachstum lähmen – was einen Teufelskreis aus steigender weltweiter Ungleichheit und niedrigerem weltweiten Wachstum generiert.

Ebenso wirkt die rapide Ausweitung der Ungleichheit zwischen den Ländern über die aktuellen Wechselkurse belastend auf die jeweiligen öffentlichen Sektoren zurück, da die steigenden Kosten für Auslandsimporte, Schuldendienst und ähnliches durch Einschnitte in den Gesundheits- und Bildungsetats und den Mitteln zur Wirtschaftsförderung gedeckt werden müssen.

Migration ist ein weiterer Begleiteffekt von Ungleichheit, denn für einen armen Menschen ist der Umzug aus einem armen in ein reiches Land der schnellste Weg zu mehr Wohlstand. Steigende Ungleichheit kann für die ge-

bildeten Menschen in armen Ländern den Anreiz erhöhen, in reiche Länder zu emigrieren, für die gering qualifizierten Menschen steigt der Anreiz, sich illegal Zutritt zu verschaffen. Nun sind „Migration“, „Flüchtlinge“ und „Asyl“ die emotionalsten, atavistischsten Themen westlicher Politik. Umfragen zeigen, dass mehr als zwei Drittel der Befragten der Meinung sind, dass in ihren Ländern weniger „Ausländer“ leben sollten (Demeny 2003).

Eine zunehmende Ungleichheit zwischen den Ländern kann auch zwischenstaatliche Konflikte verschärfen und – weil die nominalen Einkommen so weit auseinander liegen – ist es für die reichen Länder leicht (und billig) zu intervenieren und die eine oder andere Seite in solchen Auseinandersetzungen zu unterstützen. Die wachsende Ungleichheit in nominalen Größen – unterstützt durch einen starken US-Dollar, einen (langfristig) niedrigen Ölpreis und dem neuen WTO-Reglement zum Geistigen Eigentum – ermöglicht den USA, die militärische Stärke ihres sich herausbildenden Empires noch billiger zu finanzieren.

Entwicklungspolitik

Wir müssen eine Unterscheidung wieder einführen, die aus den Entwicklungs-Lexika herausgefallen ist: die zwischen „externer“ und „interner“ Integration. Im gegenwärtigen Gebrauch bezieht sich „Integration“ auf die Integration einer Nationalökonomie in den Weltmarkt. Und es wird angenommen, dass diese eher externe Integration automatisch die interne Integration zwischen Löhnen, dem Konsum und der Produktion sowie zwischen verschiedenen Sektoren (z.B. dem urbanen und ländlichen Sektor) stimuliert. Viele Beispiele zeigen dagegen, dass eine bewusst gesteuerte Steigerung der internen Integration auch die externe Integration antreiben kann, insbesondere durch den Ersatz einiger ständiger Importe durch die nationale Produktion, die dabei wieder eine Nachfrage nach anderen Importen generiert (Wade 2003a; Jacobs 1984; Lall 2001; Chang 2002; Weiss 1998). Ein Teil dieses Importersatzes ist die „natürliche“ Reaktion auf Transportkosten, wachsende Qualifikationen und zunehmende relative Kosten. Die Entwicklungserfahrung Lateinamerikas und Afrikas während des gesamten 20. Jahrhunderts legt nahe, dass Regionen, die sich vor allem als Rohstofflieferanten in die Weltwirtschaft integrieren, sehr wahrscheinlich auf der Strecke bleiben. Ihr Wohlstandsniveau bleibt abhängig vom Zugang zu den Märkten der reichen Länder und von den (fallenden) Preisen für ihr begrenztes Portfolio an Rohstoffen und Verbrauchsgütern.

Letzten Endes besteht die Entwicklungsproblematik im Kern weniger in der Linderung von Armut, dem Schutz der Umwelt, der Schaffung restriktionsfreier Märkte und korruptionsfreier öffentlicher Verwaltungen als vielmehr in der Herstellung von solchen Formen des Kapitalismus, die steigende Lebensstandards für die Massen in den Niedriglohnzonen der Weltwirtschaft generieren können – vor allem auf der Basis einer expandierenden Binnennachfrage nach

im Inland hergestellten Produkten. In diesem Zusammenhang kann als Faustregel gelten, dass ein ineffizienter Produktionssektor immer noch besser ist als gar keiner. Für viele Ökonomien ist dies die einzige Möglichkeit, denn ein effizienter Produktionssektor ist weit und breit nicht in Sicht. Es ist bemerkenswert, wie vollständig die Frage nach der Etablierung eines dynamischen Kapitalismus in den Entwicklungsländern von der internationalen Entwicklungsagenda verschwunden ist.

Multilaterale Wirtschaftsabkommen

Die Frage ist, wie sich die multilateralen Wirtschaftsorganisationen so umstrukturieren lassen, dass die „besondere und differenzierte Behandlung“ von Entwicklungsländern wieder mehr Gewicht erhält als die Forderungen nach „Reziprozität“ und „internationaler ‘best practice‘“. Die Regeln des internationalen Wirtschaftsregimes müssen es den Entwicklungsländern erlauben, die Importsubstitution durch Zölle, Subventionen und den Vorrang inländischer Firmen bei Regierungsaufträgen und ähnliche Maßnahmen zu beschleunigen. Sie müssen zulassen, dass Entwicklungsländer zielgerichtet die Entwicklung von Verknüpfungen zwischen ortsansässigen Unternehmen und den Tochterfirmen multinationaler Gesellschaften unterstützen und dass sie konjunkturbedingten Kapitalflüssen Restriktionen auferlegen können (Wade 2003). Das sind die Punkte, für deren Durchsetzung sich die Repräsentanten der Entwicklungsländer in den internationalen Wirtschaftsorganisationen gemeinsam einsetzen sollten.

Andererseits ist es richtig, dass Chinas Aufstieg zum Zentrum der Niedrigkostenindustrie jede konzertierte Aktion der Entwicklungsländer ungeheuer verkompliziert hat. Mexiko und Korea werden nun wahrscheinlich an der Seite der USA und der anderen Mitglieder der G7 nach Wegen suchen, sich gegen Chinas Exporte zu schützen. Die politische Grenzlinie zwischen den entwickelten Ländern und den Entwicklungsländern verläuft inzwischen anders als die zwischen den Einkommen.

Alle beschriebenen politischen Maßnahmen setzen natürlich voraus, dass die Struktur der Weltwirtschaft für eine Verbesserung der Lage großer demographischer Gruppen überhaupt offen genug ist. Sie setzen voraus, dass in dem weltweiten Kapitalismus, dessen Rahmen das „Dollar-Wall Street-Regimes“ bildet, die Bewegung hin zu einer unipolaren Verteilung des weltweiten Einkommens keineswegs zwangsläufig ist und dass nichts die Verminderung der Unterschiede zwischen Oben und Unten ausschließt. Aber gibt es dafür einen Beweis?

Übersetzung aus dem Englischen von Lydia Heller

Literatur

- Amsden, Alice H.; Tschang, Ted; Goto, Akira (2001): *A New Classification of R&D Characteristics for International Comparison (With a Singapore Case Study)*, Asian Development Bank Institute, Tokyo, December.
- Arrighi, Giovanni; Silver, Beverly; Brewer, Benjamin (2003): Industrial Convergence, Globalisation and the Persistence of the North-South Divide, in: *Studies in Comparative International Development*, Vol. 38, No.1, S.3-31.
- Babones, Salvatore (2002): *The structure of the world-economy, 1960-1999*, paper presented at 97th Annual Meeting of the American Sociological Association, Chicago.
- Besley, Timothy; Burgess, Robin (2003): Halving World Poverty, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, No. 3, S. 3-22.
- Bourguignon, Francois et al. (2002): *Making Sense of Globalisation: A Guide to the Economic Issues*, Centre for Economic Policy Research.
- Chang, Ha-Joon (2002): *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem.
- Demeny, Paul (2003): Population Policy Dilemmas in Europe at the Dawn of the Twenty-First Century, *Population and Development Review*, Vol. 29, No. 1, S. 1-28.
- Dikhanov, Yuri; Ward, Michael (2003): *Evolution of the global distribution of income in 1970-99*, Proceedings of the Global Poverty Workshop, Initiative for Policy Dialogue, Columbia <http://www-1.gsb.Columbia.edu/ipd/povertywk.html>
- Dore, Ronald (2000): *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism - Japan and Germany vs. the Anglo-Saxons*, Oxford University Press.
- Dowrick, Steve; Akmal, Muhammad (2001): *Explaining contradictory trends in global income inequality: a tale of two biases*, Faculty of Economics and Commerce, Australia National University, http://ecocomm.anu.edu.au/people/info.asp?Surname_Dowrick&Firstname-Steve
- ECLA (2002): *Globalisation and Development*.
- Fajnzylber, Pablo; Lederman, Daniel; Loayza, Norman (1998): *What causes violent crime?*, The World Bank, Office of the Chief Economist, Latin America and the Caribbean Region.
- Financial Times (2003): WTO's yard a mess: developing countries need to embrace trade reforms, too', *Financial Times*, 8 August.
- Freeman, Richard (1996): Why Do so Many Young American Men Commit Crimes and What Might We Do About It?, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 10, No. 1, S. 25-42.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul; Venables, Anthony (1999): *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press.
- Gereffi, Gary (1999): International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, in: *Journal of International Economics*, Vol. 48, No 1, S. 37-70.
- Gereffi, Gary; Korzeniewicz, Miguel (eds.) (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger.
- Gestrin, Michael; Knight, Rory; Rugman, Alan M. The Templeton Global Performance Index, Templeton College, University of Oxford, 1999, 2000 and 2001, <http://www.templeton.ox.ac.uk>
- Gomory, Ralph; Baumol, William Toward a Theory of Industrial Policy-Retainable Industries, C.V. Starr Center for Applied Economics, New York University, RR 92-54, December 1992;
- Gowan, Peter (1999): *The Global Gamble*, Verso.
- Hicks, John (1946): *Value and Capital*, Oxford University Press.
- Holzmann, R.; Stiglitz, Joseph (eds.) (2001): *New Ideas about Old Age Security*, World Bank.
- Hsieh, Ching Chi; Pugh, Mark (1993): Poverty, Income Inequality, and Violent Crime: A Meta-Analysis of Recent Aggregate Data Studies', *Criminal Justice Review*, Vol. 18, No. 2, S. 182-202.
- Jacobs, Jane (1984): *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*, Random House.
- Krugman, Paul (2002): For richer, *New York Times*, 20 October.
- Lake, Anthony (1993): National Security Affairs Presidential Assistant Anthony Lake, speech of 21 September.
- Lall, Sanjaya (2001): *Competitiveness, Technology and Skills*, Edward Elgar.

- Lapper, Richard (2003): China begins to exert its influence on Latin America, *Financial Times*, 26. September.
- Lee, Matthew; Bankston, William (1999): Political Structure, Economic Inequality, and Homicide: A Cross-Sectional Analysis, *Deviant Behaviour: An Interdisciplinary Journal*, Vol. 19, No. 3, S. 27-55.
- Lucas, Robert (1988): On the Mechanics of Economic Development', in: *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, S. 3-42.
- Milanovic, Branko (2002): *Can We Discern the Effect of Globalisation on Income Distribution? Evidence from Household Budget Surveys*, World Bank Policy Research Working Papers, No. 2876.
- Milanovic, Branko (2002): True World Income Distribution, 1988 and 1993: First Calculations Based on Household Surveys Alone, *Economic Journal*, Vol. 112, No. 476.
- Partnoy, Frank (1997): *F.I.A.S.C.O: Blood in the Water on Wall Street*, Norton.
- Porter, Michael (1998): Clusters and the New Economics of Competition, in: *Harvard Business Review*, Vol. 76, No. 6, S. 77-90.
- Ramo, Joshua Cooper (1999): The three marketers, *Time*, 15. Februar.
- Reinert, Erik (2004): 'Globalisation in the periphery as a Morgenthau Plan: the underdevelopment of Mongolia in the 1990s', in: Erik Reinert (ed.), *Globalisation, Economic Development and Inequality: An Alternative Perspective*, Edward Elgar.
- Schrank, Andrew (2002): *Ready-to-wear development? Foreign investment, technology transfer, and learning-bywatching in the apparel trade*, mimeo, Department of Sociology, Yale University, November.
- Sutton, John (2000): *Rich Trades, Scarce Capabilities: Industrial Development Revisited*, Keynes Lecture, British Academy, October.
- Tonelson, Alan (2002): There's only so much that foreign trade can do, in: *Washington Post*, 2. Juni.
- Toner, Philip (1999): *Main Currents in Cumulative Causation: The Dynamics of Growth and Development*, Palgrave Macmillan.
- UNCTAD (2002): China's accession to the WTO: managing integration and industrialization, in: *Trade and Development Report 2002: Developing Countries in World Trade*, UNCTAD.
- Venables, Anthony (2003): Trade, geography and monopolistic competition: theory and an application to spatial inequalities in developing countries', in: Arnott, Richard et. al. (eds.), *Economics for an Imperfect World: Essays in Honour of Joe Stiglitz*, MIT Press, S. 501-18.
- Wade, Robert Hunter (2001): The US role in the long Asian crisis of 1990-2000', in: Lukauskas, Arvid; Rivera-Batiz, Francisco (eds.), *The Political Economy of the East Asian Crisis and its Aftermath*, Edward Elgar, S. 195-226.
- Wade, Robert Hunter (2003): What Strategies are Viable for Developing Countries Today? The WTO and the Shrinking of Development Space, in: *Review of International Political Economy*, Vol. 10, No. 4, S. 621-44.
- Wade, Robert Hunter (2003a): *Governing the Market*, Princeton University Press
- Wade, Robert Hunter (2004): Is Globalisation Reducing Poverty and Inequality? in: *World Development*, Vol. 32, No. 4.
- Weiss, Linda (1998): *The Myth of the Powerless State*, Polity.
- Wolfensohn, James (2002): Foreword, in World Bank (2002): *World Development Indicators 2002*, World Bank.
- World Bank (1994): *Averting the Old-Age Crisis*, Policy Research Report, Washington DC.
- World Bank (2002): *Globalisation, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. World Bank/Oxford University Press.
- World Development Movement (2002): *Out of Service: The Development Dangers of the General Agreement on Trade in Services*, London, March.