

STUDIENKURS POLITIKWISSENSCHAFT

Stefan A. Schirm

Internationale Politische Ökonomie

5. Auflage



Nomos

STUDIENKURS POLITIKWISSENSCHAFT

Lehrbuchreihe für Studierende der Politikwissenschaft an Universitäten und Hochschulen

Wissenschaftlich fundiert und in verständlicher Sprache führen die Bände der Reihe in die zentralen Forschungsgebiete, Theorien und Methoden der Politikwissenschaft ein und vermitteln die für angehende Wissenschaftler:innen grundlegenden Studieninhalte. Die konsequente Problemorientierung und die didaktische Aufbereitung der einzelnen Kapitel erleichtern den Zugriff auf die fachlichen Inhalte. Bestens geeignet zur Prüfungsvorbereitung u.a. durch Zusammenfassungen, Wissens- und Verständnisfragen sowie Schaubilder und thematische Querverweise.

Stefan A. Schirm

Internationale Politische Ökonomie

5., umfassend aktualisierte und erweiterte Auflage



Nomos



Onlineversion
Nomos eLibrary

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-7560-0614-4 (Print)

ISBN 978-3-7489-4150-7 (ePDF)

5., umfassend aktualisierte und erweiterte Auflage

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2024. Gesamtverantwortung für Druck und Herstellung bei der Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Inhalt

Abkürzungsverzeichnis	7
A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie	13
1. Klassiker und Neuere Theorien	13
1.1 Die Klassiker: Smith, Marx und Keynes	14
1.2 Monetarismus, Modernisierung, Dependencia, Institutionen	17
2. Theorien über Produktion und Handel	22
2.1 Ricardo und der klassische Ansatz der Handelstheorie	22
2.2 Neue Handelstheorie: Paul Krugman und Jagdish Bhagwati	25
3. Theorien über Macht und Strukturen	33
3.1 Susan Stranges „Structural Power“	33
3.2 Joseph Nyes „Soft Power“	37
3.3 Die USA, Finanzmärkte und Mexikos Verschuldungskrise	38
4. Theorien über Institutionen und Politik	42
4.1 Annahmen und Thesen der Institutionenökonomik	42
4.2 Institutionenökonomik und Unterentwicklung: Weltbank	46
5. Theorien der endogenen Präferenzbildung und der Societal Approach	51
5.1 Theorien der Domestic Politics, Liberalism und Varieties of Capitalism	52
5.2 Der Societal Approach	55
5.3 Anwendungsbeispiele: Die G20 und nationale Reaktionen auf die Finanzkrise	61
B Globalisierung und De-Globalisierung	69
1. Ende der Globalisierung? Ein Überblick	69
1.1 Vor- und Nachteile der Globalisierung	69
1.2 Effizienz und Legitimität von Globalisierungs-Governance	76
2. Forschungsstand Globalisierung und De-Globalisierung	80
2.1 Globalisierungsforschung	80
2.2 De-Globalisierungsforschung	85
3. Politische De-Globalisierung in Großbritannien und den USA	94
3.1 Großbritannien: Globalisierung, gesellschaftliche Spaltung und Brexit	95
3.2 Globalisierung, gesellschaftliche Spaltung und Trump's Außenhandelspolitik	98
3.3 Fazit	100
4. Deutscher Unilateralismus? Außenhandel, Energiewende und Eurokrise	103
4.1 Ideen, Interessen und Framings im Societal Approach	106
4.2 Exportweltmeister, globale Ungleichgewichte und die G20	109
4.3 Energiewende, Atomausstieg und erneuerbare Energien	112
4.4 Schuldenbremse, Euro-Krise und Verschuldung	116
4.5 Fazit: Gesellschaftliche Einflüsse auf nationen-zentrierte Wirtschaftspolitik	121
C Regionale Wirtschaftskooperation	127
1. Theorien regionaler Integration	127
1.1 Neofunktionalistischer Institutionalismus	128

Inhalt

1.2	Neorealistisch-liberaler Intergouvernementalismus	129
1.3	Der Globale-Märkte-Ansatz	131
2.	Regionale Kooperation als Antwort auf Globalisierung	135
2.1	Europäische Integration: Das Binnenmarktprojekt „1992“	135
2.2	Europäische Währungsunion (EWU)	139
2.3	Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA/USMCA)	145
2.4	Gemeinsamer Markt des Südens (Mercosur)	148
3.	Gesellschaftliche Grundlagen der Regierungspräferenzen in der Eurokrise	156
3.1	Analytical Framework: Societal Approach und Forschungsstand	157
3.2	Ideen in der politischen Ökonomie der Eurozonen-Krise	162
3.3	Interessen in der politischen Ökonomie der Eurozonen-Krise	165
3.4	Fazit	168
4.	Europäische Divergenzen: Deutschland, Frankreich und Italien in der G20	173
4.1	Integrationstheorien und Forschungsstand	173
4.2	Die Rolle von Ideen bei Staatsverschuldung und Konjunkturbelebung	178
4.3	Die Rolle von Interessen bei globalen Handelsungleichgewichten	180
4.4	Fazit	183
D	Global Economic Governance	187
1.	Neue Regeln für globale Märkte?	187
1.1	Globalisierungskrisen	188
1.2	Vorschläge für neue GEG Strategien	191
1.3	Evaluierung der GEG-Strategien	195
2.	Internationale Organisationen und private Akteure	200
2.1	Internationale Organisationen: IWF und WTO	200
2.2	Private Akteure: NGOs und Privatwirtschaft	210
3.	Alternative Weltordnung? Die BRICS Brasilien, China, Indien und Russlands Krieg	218
3.1	Politischer Westen versus politischer Süden?	219
3.2	Interessen und Ideen in Brasilien, Indien und China	222
3.3	Interne Pluralität, Kooperation und Konflikt in der Weltordnung	230
4.	Ideen und Interessen in der Global Economic Governance	236
4.1	Puzzle, Fragestellung, Forschungsstand und Theorieauswahl	236
4.2	Erklärungsansatz: Ideen und Interessen im Societal Approach	240
4.3	Governance globaler Finanzmärkte: IWF und Basel II	244
4.4	Governance des Welthandels: WTO in Cancún und Genf	250
4.5	Theoretische und empirische Ergebnisse	255
	Register	263
	Bereits erschienen in der Reihe STUDIENKURS POLITIKWISSENSCHAFT (ab 2017)	269

Einleitung: IPÖ und die Konzeption des Buches

Der Gegenstand dieses Bandes betrifft einen der beiden grundlegenden Bereiche des Politischen: Neben Sicherheit ist die Ökonomie eine Kernaufgabe des Staates und zentrales Thema der Politikwissenschaft. Im Fokus praktischen Regierens und wissenschaftlicher Analyse steht dabei die grenzüberschreitend verlaufende Ökonomie. Was bei Adam Smith im 19. Jahrhundert noch als „Wealth of Nations“ bezeichnet wurde und in der damaligen Wissenschaft die „Nationalökonomie“ war, lässt sich heute nicht mehr nur als nationales Phänomen begreifen. Nach Jahrzehnten beschleunigter Globalisierung erfordert die Analyse der Wechselwirkungen zwischen Politik und Wirtschaft auch in den heutigen Zeiten der De-Globalisierung eine internationale Perspektive. Während aber private Finanztransfers, Handel, Technologie und Produktionsprozesse sich oft auf mehr als einem nationalen Territorium abspielen, bleibt die Politik nach wie vor an nationalen Wahlen als Legitimitätsquelle ausgerichtet. Zentrales Element dieses Buches ist daher die Analyse der Interaktion zwischen Politik, Gesellschaft und grenzüberschreitender Ökonomie.

Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) lässt sich nur sehr vereinfacht als internationale Wirtschaft und Politik umschreiben. Denn der politikwissenschaftlichen Disziplin der IPÖ geht es um mehr. Das Feld stellt nicht nur grenzüberschreitende wirtschaftliche Vorgänge in den Mittelpunkt, sondern ebenso die theoretische und empirische Untersuchung des Verhältnisses zwischen Politik und Ökonomie. Diese theoriegeleitete Untersuchung erst führt von der deskriptiven Darstellung, etwa von internationaler Kooperation und grenzüberschreitendem Güteraustausch, zur Analyse und Erklärung der wechselseitigen Beeinflussung von Politik und Wirtschaft. Grundlegende Fragen der IPÖ lauten somit: Wie funktioniert (De-) Globalisierung? Wie verändern weltwirtschaftliche Entwicklungen staatliche und private Handlungsoptionen? Welchen Einfluss haben gesellschaftliche Interessen und Ideen auf Regierungspräferenzen zur nationalen und internationalen Steuerung der Ökonomie? Warum unterscheidet sich die Wirtschaftspolitik im Ländervergleich? Diesen Fragen kann nur nachgegangen werden, wenn die ökonomisch und politisch handelnden Akteure in den Mittelpunkt der Analyse gestellt werden. Daher orientiert sich dieses Buch analytisch primär an den Akteuren der IPÖ und weniger an Netzwerken oder Strukturen.

In Deutschland gehen Politik- und Wirtschaftswissenschaft oft getrennte Wege und die politikwissenschaftliche Beschäftigung mit der IPÖ erfolgte oft nur am Rande. Dagegen gehört die ‚International Political Economy‘ zum *core curriculum* politikwissenschaftlicher Studiengänge im anglo-amerikanischen Raum. Dies mag daran liegen, dass die Politikwissenschaft in Deutschland eher aus der Staatswissenschaft kommt, in Anglo-Amerika dagegen aus der Nationalökonomie. In jedem Fall besteht ein erheblicher Nachholbedarf in Deutschland hinsichtlich der wissenschaftlichen Lehre und Forschung zur IPÖ. Dieses Studienbuch legt ein Fundament zur systematischen Integration der IPÖ in die politikwissenschaftliche Lehre und Forschung.

Einleitung: IPÖ und die Konzeption des Buches

Das Buch folgt vier konzeptionellen Elementen: Theorien, Argumente, Aktualität, Internationalität.

Theorien

Die Politikwissenschaft sollte erklären können, warum und wie sie zu neuen Erkenntnissen gelangt. Um dieses Reflexionsniveau zu erreichen, um Analysen methodisch abgesichert, empirisch belegt und für andere nachvollziehbar sowie logisch stringent durchzuführen, sind systematische Vermutungen über Kausalzusammenhänge und eine **theoriegeleitete qualitativ-empirische Analyse** notwendig. Daher beginnt dieses Studienbuch mit einer Einführung in zentrale Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie. Ohne den Anspruch auf Vollständigkeit zu erheben, wird gezeigt, wie die wichtigsten erklärenden Ansätze aufeinander Bezug nehmen, sich unterscheiden und weiterentwickelt haben. Neben den Klassikern stehen neuere Ansätze im Mittelpunkt. Theorien der IPÖ werden aber nicht nur zu Beginn in Teil A präsentiert, sondern leiten auch die jeweiligen Kapitel 3. und 4. der Buchteile B, C und D. Dabei konzentriert sich dieser Band auf gesellschaftsorientierte Erklärungen. Während die beiden anderen deutschsprachigen Einführungsbände zur IPÖ einen polanyisch-historischen (C. May et al., Politische Ökonomie, 2023) und heterodox-gramscianischen (H.-J. Bieling, Internationale Politische Ökonomie, 2011) Zugang verfolgen, steht hier die gesellschaftsorientiert-liberale Analyse von Regierungspräferenzen aus der Perspektive des **Societal Approach** im Mittelpunkt (Schirm 2020, siehe A 5.). Mit der Konzeption von wertegestützten Ideen, materiellen Interessen und nationalen Institutionen als Erklärungsvariablen für Regierungspräferenzen zu politischen Steuerungsfragen schlägt der Societal Approach zwei konzeptionelle Brücken: erstens zwischen der IPÖ und der Vergleichenden Politischen Ökonomie und zweitens zwischen den oft getrennt im theoretischen Fokus stehenden Variablen Ideen, Interessen und Institutionen.

Argumente

In allen Teilen des Buches wird versucht, Politikwissenschaft als theoretisch-empirischen Wettstreit von Argumenten und Interpretationen zu präsentieren. Es geht dabei nicht um normative Setzungen, sondern darum, logisch überzeugende Argumente zu finden und diese anhand empirischer Indizien plausibel zu belegen: Wie kann ein bestimmtes Phänomen erklärt werden? Welche Argumente und Indizien sprechen dafür, welche dagegen? Es geht darum, Stoff für eigene Argumente und eine eigene Analyse zu geben. Dazu werden Erklärungsmuster vorgeschlagen, die das Verständnis und die eigene Interpretation anregen sollen. Dies bedeutet auch, dass dieses Studienbuch nicht nur informieren will, sondern darauf zielt, das Mitdenken zu stimulieren. Insofern ist es anspruchsvoller als ein Handbuch und bietet eine größere Vielfalt an Themen und Thesen, regt aber auch die analytischen Fähigkeiten der Leserinnen und Leser stärker an (mit dem generischen Maskulinum im Band sind alle Geschlechter gemeint).

Aktualität

Im Hinblick auf die Theorien und die empirischen Dimensionen der IPÖ ist das Buch aktuell und fokussiert. Unter Rückgriff auf Fallbeispiele aus den letzten Jahrzehnten geht es um die Anwendung analytischer Theorieansätze und um aktuelle Entwicklungen in der IPÖ. Daher stehen neue Handelstheorien, Soft- und Structural-Power, Institutionenökonomik und vor allem die endogene Präferenzformation im Societal Approach im Mittelpunkt. Mit dem Ziel der Aktualität widmet sich das Buch der De-Globalisierung, aktueller nationen-zentrierter Wirtschaftspolitik, Finanzkrisen, regionaler Integration, Weltordnungsfragen und der Global Economic Governance. Traditionelle Themen der IPÖ wie das Bretton-Woods-System, Entwicklung und Neokeynesianismus werden nur am Rande behandelt, da sie ebenso wie die Themen Umwelt, Klima und Migration Gegenstand anderer Werke sind. Letztere können aber ebenso mit IPÖ-Theorien analysiert werden.

Internationalität

Alle Teile des Buches sind eng an die internationalen Debatten zum jeweiligen Aspekt der IPÖ angelehnt. Dadurch sind viele Kapitel wissenschaftlich anspruchsvoll sowie analytisch und nicht nur beschreibend angelegt. Die Studierenden und Forschenden, die dieses Buch lesen, gewinnen einen Einblick in die Zusammenhänge und Argumente, die in internationalen Fachveröffentlichungen diskutiert werden und an Universitäten mit dem Schwerpunkt auf die Internationale Politische Ökonomie – etwa in Großbritannien und den USA – zum politikwissenschaftlichen Curriculum gehören.

Die Struktur des Buches folgt den Kernelementen „Theorien, Argumente, Aktualität und Internationalität“ und zielt auf die theoriegeleitete Analyse aktueller empirischer Fragen der IPÖ. Nach der Einführung in die Theorien der IPÖ in Teil A folgt die Einführung und Analyse von drei Kernthemen der IPÖ in den Teilen B, C und D: De-Globalisierung, regionale Integration und Global Economic Governance. Diese drei Teile B, C und D sind systematisch strukturiert und bieten in den jeweils ersten zwei Kapiteln 1. und 2. eine darstellende, teilweise aktuelle und teilweise grundlegend-historische Einführung. Die jeweils zweiten zwei Kapitel der Buch-Teile widmen sich theoriegeleiteten empirischen Analysen in Kapitel B 3.+4., C 3.+4., D 3.+4. Diese Analysen sind aktuellen Themen gewidmet, wenden den Societal Approach an und dienen als Beispiele für qualitativ-empirisches wissenschaftliches Arbeiten. Sie basieren auf Forschungsprojekten, die ich in den letzten zehn Jahren durchgeführt habe. In diesen Kapiteln folgt auf die Einführung mit Fragestellung/Puzzle und Forschungsstand das Forschungsdesign mit Theorieauswahl, Hypothesen, Operationalisierung und Fallauswahl. Anschließend werden die Kausalhypothesen untersucht durch die Korrelation von Daten/Informationen zu den unabhängigen, erklärenden Variablen (z.B. gesellschaftliche Ideen und Interessen) mit Daten/Informationen zu den abhängigen Variablen (z.B. Regierungspräferenzen). Bei mehreren Länderstudien schließt ein vergleichendes Fazit die Analysen ab. Damit bieten diese theoriegeleiteten empirischen Untersuchungen nicht nur eine fokussierte Einführung in bestimmte aktuelle Themen der

Einleitung: IPÖ und die Konzeption des Buches

IPÖ, sondern auch eine Einführung in qualitativ-empirisches wissenschaftliches Arbeiten. Sie stehen somit auch für die Einheit von Forschung und Lehre in diesem Band.

Gegenüber der Voraufgabe habe ich den Text dieser 5. Auflage systematisch aktualisiert und inhaltlich substanziell fortgeschrieben sowie zahlreiche neue Kapitel eingefügt (und alte gestrichen). Komplet neu sind folgende Kapitel: Ende der Globalisierung? (B 1.), De-Globalisierung in Großbritannien und den USA (B 3.), Deutscher Unilateralismus? (B 4.), Eurokrise (C 3.), Europäische Divergenzen in der G20 (C 4.), Alternative Weltordnungen? (D 3.). Mit den Aktualisierungen, Ergänzungen und neuen Kapiteln ist diese 5. Auflage wesentlich ein neues Buch.

Für die Durchsicht des Manuskripts und die Aktualisierung vieler Zahlen danke ich Julian Weber und Rebekka Wölky. Ich wünsche eine informative und spannende Lektüre.

Bochum und München, Juni 2024

Stefan A. Schirm

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

1. Klassiker und Neuere Theorien

Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie (IPÖ) beschäftigen sich mit der Wechselwirkung zwischen Politik und Wirtschaft im grenzüberschreitenden Kontext. Kernelement der IPÖ-Theorien sind kausale Aussagen über die Ursachen und Auswirkungen politischer Entscheidungen auf wirtschaftliche Entwicklungen und umgekehrt über die Ursachen und Auswirkungen wirtschaftlicher Entwicklungen auf die Politik. Dabei können Politik und Wirtschaft für die Klarheit der Analyse anhand ihrer unterschiedlichen Funktionslogik getrennt werden: Während der Markt der gewinnmaximierenden und grenzüberschreitenden Logik privater Akteure (Firmen, Konsumenten, Migranten, Sparer etc.) folgt, orientiert sich die Politik an der Legitimität und dem Territorium des Staates sowie im Prinzip an der Verantwortung für das gesellschaftliche Gemeinwohl. Die zentrale Frage der Internationalen Politischen Ökonomie lautet daher: Wie beeinflussen sich das staatliche Gemeinwohlinteresse der Politik und das private Eigennutzinteresse der Ökonomie?

Die analytische Trennung zwischen der Logik des Marktes und der Logik der Politik bedeutet aber keineswegs, dass beide auch Gegensätze im Sinne konträrer Zielsetzungen oder konträrer empirischer Entwicklungen darstellen müssen. So ist seit dem Zweiten Weltkrieg das Gewinnstreben privater Marktakteure in den Industrieländern Europas, Ostasiens und Nordamerikas oft mit dem Wohlfahrtsinteresse des Staates kompatibel gewesen. Dies betrifft hauptsächlich die Gütermärkte. Die seit den 1970er Jahren zunehmend deregulierten Finanzmärkte haben sich hingegen oftmals – wie auch in den Finanzkrisen nach 2008 – als schädlich für das Wohlfahrtsinteresse von Staaten und Gesellschaften herausgestellt (vgl. Teil B und C). In den sozialen Marktwirtschaften demokratischer Industrieländer scheint sich das Wachstumspotential des Marktes mit dem Verteilungsinteresse der Gemeinschaft durch Regulierung oft sehr produktiv verbunden zu haben. Nur wenn man beide als unvereinbar definiert, wenn der Staat als planwirtschaftlicher Staat und der Markt als unzählbarer, unsozialer Markt gesehen wird, dann bilden beide einen unüberbrückbaren Gegensatz. Einer solchen dogmatischen Position widersprechen aber die empirische Beobachtung und die (meisten) wissenschaftlichen Theorien politischer Ökonomie. Weder „der Staat“ noch „der Markt“ sind an sich gut oder schlecht – wichtig ist, aufgrund welcher Regeln beide interagieren und das gesellschaftliche Interesse an Wohlstand und an dessen Verteilung befördern.

Wie im Vorwort ausgeführt, zielt dieses Studienbuch auf eine theoriegeleitete, qualitativ-empirische Analyse aktueller Entwicklungen der IPÖ. Daher wird in den empirisch-analytischen Teilen (B, C und D) systematisch auf Theorien als analytische „Werkzeuge“ zurückgegriffen. Der vorliegenden Teil A befasst sich ausschließlich mit Theorien der IPÖ, um die wichtigsten Erklärungsansätze kurz vorzustellen und die Verknüpfung von Theorie und Empirie aufzuzeigen. Kapitel 1 skizziert die traditionellen Theorien politischer Ökonomie und schildert Argumente der aktuellen Diskussion: Zunächst liefert es einen Überblick über die

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Grundannahmen der wichtigsten Klassiker der Theorien politischer Ökonomie: Adam Smith, David Ricardo, Karl Marx und John Maynard Keynes stehen exemplarisch für die traditionellen Theorien. Bei dieser Auswahl und der Vorstellung ihrer Ansätze wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Die folgenden Skizzen basieren auf ausführlicheren Darstellungen der Theorien der IPÖ, auf die im Literaturverzeichnis verwiesen wird. Nach den Skizzen zu den Klassikern der IPÖ gehe ich kurz auf Monetarismus, Modernisierungstheorie, Dependencia-Theorie und Institutionentheorie ein.

In den folgenden Kapiteln werden Theorierichtungen vertieft, die von besonderer aktueller Relevanz für die Interpretation transnationaler und internationaler Wirtschaftsbeziehungen sind: Theorien über Handel, Macht und Institutionen sowie über die gesellschaftlichen Einflüsse auf die wirtschaftspolitische Präferenzbildung von Regierungen. Damit folgt das Buch dem Ziel, einen theoriegeleiteten Zugriff auf die aktuelle Diskussion zu ermöglichen.

1.1 Die Klassiker: Smith, Marx und Keynes

Im 17. Jahrhundert hatten der Kameralismus und der Merkantilismus das wirtschaftspolitische Denken beherrscht: Politik und Ökonomie wurden als Einheit gesehen, der Staat war Hauptakteur der Wirtschaft, deren wichtigster Zweck wiederum in der Stärkung des Staates und der Mehrung des fürstlichen bzw. königlichen Reichtums liegen sollte. Manufakturen wurden staatlich gegründet und der grenzüberschreitende Handel wurde im Merkantilismus kontrolliert und nicht selten verboten. Diese Ideen einer staatlich gelenkten Wirtschaft leben in manchen Regierungsparteien westlicher Industrieländer heute als aktivierende Industriepolitik wieder auf.

Demgegenüber stellte die Wirtschaftsphilosophie von **Adam Smith** (1723–1790) eine radikale Innovation dar: Der Markt wurde nunmehr begrifflich vom Staat getrennt und der Mensch in den Mittelpunkt ökonomischer Prozesse gerückt. Smiths Anliegen war die Frage nach den gesellschaftlichen (und insofern politischen) Wirkungen egoistischen (und insofern ökonomischen) Handelns des Einzelnen, der aus Eigennutz und im Wettbewerb mit anderen danach trachte, seine Lebensbedingungen zu verbessern. Reichtum entstehe durch produktive menschliche Arbeit. Da aber kein Individuum alle benötigten Güter selbst herstellen könne, sei Austausch und Arbeitsteilung sinnvoll. Durch das Angebot der eigenen Güter bzw. Ressourcen (wie Arbeitskraft) und die Nachfrage nach denjenigen Gütern, die der Einzelne nicht selbst herstellen könne, entstehe der Markt. Angebot und Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen würden sich über den Preis regulieren. Übersteige das Angebot an einem Gut die Nachfrage, so führe dies zu Preisverfall, der die Herstellung des betreffenden Gutes unattraktiv mache und daher das Angebot mittelfristig verringere, womit eine Stabilisierung des Preises eintrete.

Der Markt benötige also keine politische Intervention, um ins Gleichgewicht zu kommen. Diese Selbstregulierung – „invisible hand“ – des Marktes Sorge nach Smith dafür, dass individueller Eigennutz über den Marktmechanismus gesamtge-

sellschaftlichen Wohlstand mehre: Die Wirtschaftsakteure würden sich auf diejenigen Tätigkeiten konzentrieren (Arbeitsteilung), die sie am besten ausüben könnten (Spezialisierung und effiziente Ressourcenallokation). Durch den Preis würden sie darüber informiert, was auf dem Markt nachgefragt werde. Dieser Grundgedanke der liberalen Schule der politischen Ökonomie wurde von Adam Smith und David Ricardo auf den Außenhandel übertragen: Erst durch Freihandel werde über Spezialisierung und die Produktion in größeren Stückzahlen (economies of scale) das Wohlfahrtspotential der Ökonomie genutzt (vgl. A 2). Obwohl diese liberale – meist (neo-) klassisch genannte – Schule den Motor für wirtschaftliche Entwicklung im eigennützigen Handeln des Individuums und im freien Wettbewerb auf dem Markt sieht, weist sie dem Staat und damit der Politik eine grundlegende Rolle zu. Nach Smiths Hauptwerk zum „Wohlstand der Nationen“ und anderen Veröffentlichungen liberaler Theoretiker soll der Staat die Funktion des Marktes u.a. durch die Regulierung des Bankgeschäftes und die Kontrolle der Zinsen sicherstellen sowie die öffentliche Sicherheit gewährleisten und durch Steuern die Infrastruktur (etwa den Straßenbau) ebenso unterstützen wie Bildung.

Karl Marx (1818–1883) entwickelte seine Theorie in Anbetracht der Mitte des 19. Jahrhunderts offensichtlichen Armut und Ausbeutung der Arbeiter: Der Wirtschaftskreislauf diene nicht (nur) der Reproduktion von Arbeit und Kapital, sondern verschaffe dem „Kapitalisten“ einen steigenden „relativen Mehrwert“ (Gewinn), den er nicht in den Kreislauf zurückgebe. Die besonders mehrwertträchtige Kapitalgüterindustrie würde nach einiger Zeit Überkapazitäten erzeugen, welche die Profitraten der Kapitalisten verringern und zu Massenarbeitslosigkeit führen würden. Damit untergrabe der Kapitalismus sich selbst und erzeuge das „Proletariat“, das durch eine Revolution zunächst den Weg zu einer sozialistischen und anschließend zu einer kommunistischen Gesellschaftsform beschreite. Letztere zeichne sich durch die Aufhebung der „Entfremdung“ des Menschen durch die Arbeitsteilung aus. Konsumenten und Produzenten, Angebot und Nachfrage stellen nach Marx eine Einheit dar. Der Sozialismus in Osteuropa zeigte in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts jedoch, dass ohne ein funktionsfähiges Preissystem ökonomische Ressourcen in großem Maße falsch eingesetzt werden und ohne Wettbewerb und Eigentum offenbar die Produktivität gering bleibt.

John Maynard Keynes (1883–1946) setzte sich ebenfalls kritisch mit den Grundannahmen der liberalen Theorie auseinander. Allerdings sah er – anders als Marx – Markt, Wettbewerb, Arbeitsteilung und individuellen Eigennutz, ähnlich wie die liberale Theorie, als Grundlagen wirtschaftlichen Fortschritts. Keynes' Kritik gründete auf der Beobachtung der Weltwirtschaftskrise nach 1929 und bezog sich auf die These der Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes. Dem liberalen Postulat, dass sich jedes Angebot über den Preis mittel- bzw. langfristig auch eine Nachfrage schaffen würde, entgegnete Keynes: „In the long run, we are all dead“. Zum einen seien Preise und Löhne (als Preis der Arbeit) nicht so anpassungsfähig wie dies mit der These der „invisible hand“ vertreten werde. Zum anderen stellte Keynes fest, dass Geld auch aus spekulativen Gründen gehortet und so dem Wirtschaftskreislauf entzogen werden könne. Eine solche „Liquiditätspräferenz“ könne die Nachfrage deutlich verringern und somit zu einer Krise führen,

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

die auch über einen Preisverfall auf dem Markt nicht mehr zu regulieren sei. Keynes forderte in einer solchen Situation einen massiven Eingriff des Staates, der selbst als Wirtschaftsakteur auftreten soll, indem er über Staatsverschuldung (deficit-spending, etwa für Infrastrukturausgaben) seine Nachfrage steigere, um die Konjunktur anzukurbeln. Diese Ausweitung der Staatsausgaben (Konsumfunktion des Staates) sah Keynes aber ausschließlich für den Fall einer Wirtschaftskrise durch Nachfrageschwäche als sinnvoll an. Sobald sich die Konjunktur erhole, solle der Staat seine Ausgaben wieder verringern und die entstandenen Schulden abtragen.

Keynes große Innovation lag neben der Begründung einer aktiven und interventionistischen Rolle des Staates vor allem in der Aussage, dass Geld keine neutrale Funktion hätte, sondern die Güterwelt nachhaltig beeinflussen könne: Börsen- und Währungsspekulationen könnten als Teile der „Geldwirtschaft“ massive Wirkungen auf die „Realwirtschaft“ (Güter und Dienstleistungen) entfalten, die der Markt nicht über den Preis kompensieren könne. Diese Annahmen brachten Keynes dazu, in seiner Funktion als Berater bei den Entscheidungen zum Weltwirtschaftssystem nach dem Zweiten Weltkrieg eine strenge Regulierung der „Geldwirtschaft“ zu befürworten: Während der Handel mit Gütern durchaus liberalisiert werden solle, müsse die „Geldwirtschaft“ reglementiert werden. Die festen Wechselkurse und Kapitalverkehrsbeschränkungen des von Keynes beeinflussten „Bretton-Woods-Systems“ behielten ihre Wirkung bis in die 1970er Jahre. Dieses System mit festen Wechselkursen sowie den Leitorganisationen IWF (Internationaler Währungsfonds) und GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) bestand aus einem international auf Freihandel gerichteten Gütermarkt und einem international regulierten Kapitalmarkt (vgl. D 2).

Keynes' Annahmen über staatliches Nachfragemanagement auf nationaler Ebene durch deficit-spending verloren ebenfalls erst in den 1970er und 1980er Jahren an Unterstützung in der Wirtschaftspolitik vieler Länder. Da sie auf der Vorstellung einer geschlossenen Volkswirtschaft basierten (in der Staatsausgaben nur der eigenen Wirtschaft zugutekommen), konnten sie mit zunehmendem grenzüberschreitenden Handel und Investitionen ihre Wirkungen nicht mehr im gewünschten Ausmaß entfalten. Außerdem hatten sich die von den staatlichen Ausgaben privilegierten Gruppen an die Vorteile gewöhnt und über Lobby-Druck dafür gesorgt, dass das deficit-spending auch in Zeiten guter Konjunktur nicht verringert wurde. Zusätzlich hatten die Staatsverschuldung und die staatlich erhöhte Nachfrage zu Inflation (Geldentwertung) geführt, die die Kaufkraft reduzierte, die Zinsen hochtrieb und somit Investitionstätigkeit wie Produktion verteuerte. Die Verdrängung privater Investoren („crowding out“) durch staatliche Nachfrage nach Krediten wirkte sich nachteilig auf Arbeitsplätze sowie Konjunktur aus und konterkarierte damit das eigentliche Ziel des keynesianischen deficit-spendings, nämlich die Ankerbelagerung der Nachfrage und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Keynes' Ideen erlebten erst mit der Finanzkrise nach 2008 eine Renaissance, als Regierungen versuchten, durch deficit-spending die infolge der Finanzmarktkrise eingebrochene Nachfrage zu stimulieren, um die Rezession abzumildern. Auch hier floss Nachfragestimulierung europäischer Regierungen (etwa zum Kauf umweltschonender

Autos mit der „Abwrack-Prämie“) oftmals ins Ausland, vor allem nach Ostasien, ab.

1.2 Monetarismus, Modernisierung, Dependencia, Institutionen

Die folgenden vier Theorieansätze können als neu betrachtet werden, da sie erst in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts virulent wurden und als Weiterentwicklungen auf den vorausgegangenen klassischen Theorien aufbauen.

Milton Friedmann gilt als Begründer der Weiterentwicklung der liberalen Theorie im **Monetarismus**, für die er 1976 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaft erhielt. Kernaussage des Monetarismus ist, dass die Geldpolitik ein wirksames Instrument zur Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage darstellt als die keynesianische Fiskalpolitik („money matters“). Im Prinzip teilt der Monetarismus die Annahmen der liberalen Theorie hinsichtlich der Selbstregulierungsfähigkeit des Marktes und sieht die keynesianische Nachfragesteuerung als problematisch an: Nicht nur würden private Marktteilnehmer durch den Staat als Kreditnehmer verdrängt („crowding out“, siehe oben), vielmehr würde staatliches Nachfragemanagement erst verzögert wirksam („time lag“) und trüge somit eher zu einer prozyklischen Verschärfung der Krise bei, statt antizyklisch – wie von Keynes postuliert – zu helfen. Staatliche Intervention würde außerdem den Marktmechanismus verzerren und somit zu ineffizienter Verwendung (Allokation) von Ressourcen beitragen.

Programmatische Forderung des Monetarismus ist die angebotsorientierte Steuerung der Wirtschaft über die Geldpolitik. Durch eine kontrollierte und im idealen Wachstumsfall konstante Ausweitung der Geldmenge sollen von der Tagespolitik und Wahlzyklen unabhängige Zentralbanken die Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung übernehmen. Diese Geldmengensteuerung dient dem Monetarismus zufolge der wichtigsten Aufgabe der Wirtschaftspolitik, nämlich der Gewährleistung des öffentlichen Gutes „wirtschaftliche Stabilität“ durch niedrige Inflation. Die Allokation von Ressourcen solle dagegen dem Markt überlassen werden. Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik konzentriert sich grundsätzlich darauf, Produktionsbedingungen der Hersteller (etwa durch Geldwertstabilität, niedrige Unternehmenssteuern) zu verbessern, während nachfrageorientierte Wirtschaftspolitik darauf abzielt, die Gesamtnachfrage der Konsumenten nach Gütern und Dienstleistungen zu steigern.

Das Management der Inflation über die Steuerung der Geldmenge soll im Monetarismus durch eine angebotsorientierte, unternehmerfreundliche Politik vervollständigt werden. Auch in dieser Hinsicht folgt der Monetarismus den liberalen Klassikern, da er davon ausgeht, das Angebot schaffe sich seine Nachfrage selbst. Dazu seien eine Erleichterung privater Investitionsmöglichkeiten, eine Deregulierung der Ökonomie und eine Privatisierung von Staatsbetrieben nötig. Durch diese Maßnahmen würde ein marktgerechter und damit effizienter Einsatz von Ressourcen möglich, der private Marktteilnehmer stimulieren würde. Diese hier nur kurz skizzierte Programmatik bildete die Grundlage für eine neue wirtschaftspolitische Tendenz in den meisten Industrieländern seit den 1980er Jahren. Der

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Monetarismus stand bei der Stabilitätspolitik der Deutschen Bundesbank ebenso Pate wie bei der Schaffung der Europäischen Zentralbank (EZB), deren Satzung die Gewährleistung niedriger Inflation durch geldpolitische Steuerung über Leitzinsen festlegt. Die Wirtschaftspolitik in den Industrieländern ist heute wohlge-merkt eine Mischung aus keynesianischer Intervention, hoher Staatsquote am Bruttosozialprodukt sowie deficit-spending einerseits und dem stabilitätsorientierten Ziel niedriger Inflation und der steuerlichen Entlastung von unternehmerischer Tätigkeit andererseits.

Die **Modernisierungstheorie** entstand in den 1960er Jahren und ist ein Ansatz zur Erklärung der wirtschaftlichen (Unter-) Entwicklung von Staaten. Gestützt auf die Annahmen der liberalen Theorie wurden von Modernisierungstheoretikern wie **Walt W. Rostow** die aktive Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt sowie marktwirtschaftliche Reformen im Inneren gefordert. Nur auf diese Weise könnten die traditionellen Besitzverhältnisse und Produktionsstrukturen aufgebrochen und ein effizienterer Einsatz von Ressourcen (Arbeit, Bodenschätze, Kapital, Technologie etc.) erreicht werden. Die Ursachen für Unterentwicklung sieht die Modernisierungstheorie im Wesentlichen innerhalb der Entwicklungsländer in feudalen und ineffizienten Gesellschafts- und Wirtschaftsstrukturen. Daher fordert sie eine umfassende Modernisierung der Ökonomie und eine Demokratisierung der Politik. Dabei seien die USA das Modell, auf das sich die Entwicklungsländer hinbewegen sollen. Nur über individuelle Freiräume, Rechtsicherheit an Eigentum, funktionierende Marktmechanismen etc. könne eine Entwicklung wie in den heutigen Industrieländern auch im Globalen Süden erfolgen.

Ein weiteres zentrales Element der Modernisierungstheorie ist die These, dass die Entwicklungsländer aufgrund der geringen internen Ersparnis nicht genügend investieren könnten und daher über Auslandsverschuldung und Auslandsinvestitionen externe Ersparnis anziehen müssten. Diesen externen Zuflüssen müsse eine aktive Weltmarktintegration durch Exporte gegenüberstehen, die nach Ricardos Modell der komparativen Kostenvorteile (vgl. A 2.) mit denjenigen Produkten bestritten werden sollen, welche Entwicklungsländer am kostengünstigsten herstellen können, nämlich Rohstoffe, Agrarprodukte und arbeitsintensive Güter. Der Staat solle sich nach der Modernisierungstheorie auf Infrastruktur, Bildung, soziale Absicherung und Rechtsicherheit konzentrieren.

Die **Dependencia-Theorie** entstand in den 1960er und 1970er Jahren und widerspricht der Modernisierungstheorie. Sie sieht die Ursachen der Unterentwicklung in der asymmetrischen Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt begründet. Die internationale Arbeitsteilung würde sich nicht, wie von der Modernisierungstheorie behauptet, wohlfahrtssteigernd auf die Entwicklungsländer auswirken, sondern diese vielmehr daran hindern, sich zu entwickeln. Die Weltwirtschaft sei von den Industrieländern dominiert und die Entwicklungsländer befänden sich in einer Situation der Abhängigkeit („Dependencia“), in der Entwicklung nicht möglich sei. Theoretisch stützt sich ein Teil der Dependencia-Theorie auf den Marxismus und die Lenin'sche Imperialismustheorie. Die Ausbeutung der „Peripherie“ (Arbeiterklasse) durch das „Zentrum“ (Kapitalisten) in den Industrieländern werde reproduziert, indem im internationalen System die „Peripherie“

(Entwicklungsländer) vom „Zentrum“ (Industrieländer) ausgebeutet würde. Dabei spielten die Eliten in den Entwicklungsländern die Rolle von „Sub-Zentren“, die ebenfalls von der Integration in den Weltmarkt profitieren würden.

Empirisch versuchte Raul Prebisch von der Wirtschaftskommission für Lateinamerika der Vereinten Nationen (CEPAL) in den 1950er Jahren die These von der Ausbeutung der Entwicklungsländer mit der These vom **Verfall der „terms of trade“** zu belegen: Seiner historischen Untersuchung zufolge verlieren wenig oder nicht verarbeitete Produkte als Hauptexportgüter der Entwicklungsländer kontinuierlich an Wert gegenüber den verarbeiteten Produkten der Industrieländer. Dieser Verfall des realen Austauschwertes zwingt die Entwicklungsländer dazu, immer mehr Einheiten ihrer Produkte (etwa: Kaffee) für den Import einer Einheit eines verarbeiteten Produktes (etwa: Traktor) zu exportieren. Später forderte die CEPAL aber eine aktive und selektive Weltmarktintegration der Entwicklungsländer zur Nutzung von Wachstum und Wettbewerb (CEPAL 1992).

Zusammen mit der Ausbeutungsthese des kapitalistischen Weltwirtschaftssystems bildete die Beobachtung der Verschlechterung der „terms of trade“ die Grundlage für die Forderung nach einer **„selektiven Abkoppelung“** der Entwicklungsländer vom Weltmarkt: Da eine Integration schädlich sei, müssten sie sich auf den Aufbau eigener Industrien konzentrieren, um früher importierte Waren nun selbst herzustellen. Dieses Modell einer Industrialisierung zur Substitution von Importen (ISI) wurde von vielen Entwicklungsländern in den 1970er und 1980er Jahren praktiziert – meist durch autoritäre Regime („Entwicklungsdiktaturen“) sozialistischer (etwa: Peru, Mexiko) oder rechtsgerichteter (etwa: Brasilien) Ausprägung. Diese Länder vermischten aber in der Praxis, was die Theorien getrennt hatten: Sie finanzierten ISI mit externer Ersparnis durch Kreditaufnahme in den Industrieländern, schotteten aber gleichzeitig ihre entstehende Industrie vom Weltmarkt ab.

Im Ergebnis häuften viele Länder eine große Auslandsverschuldung an, deren Zinsen und Tilgungen sie strukturell nicht leisten konnten, weil ihnen wettbewerbsfähige Exporte fehlten, mit denen sie die für den Schuldendienst nötigen Devisen auf dem Weltmarkt hätten verdienen können. Oftmals erfreuten sich die neuen Industrien ihrer durch staatliche Protektion und Privilegien geschützten Gewinne („rent-seeker“). In den 1980er Jahren führte der geschilderte Strategie-Mix zur Verschuldungskrise, die das Scheitern des ISI-Modells offensichtlich werden ließ und zu marktliberalen Reformen sowie zur Demokratisierung in vielen Entwicklungsländern beitrug. Im Gegensatz zu den – meist lateinamerikanischen – Staaten, die der These der „selektiven Abkoppelung“ bei gleichzeitiger externer Finanzierung folgten und mit diesem Modell weitgehend scheiterten, hatten sich viele ostasiatische Länder stärker an der Modernisierungstheorie orientiert. Besonders erfolgreich waren dabei Staaten wie Südkorea, Thailand und Taiwan, die sowohl auf den Weltmarkt zielten („**export-led-growth**“) als auch intern demokratisierten. Andere Staaten wie Malaysia, China und Indonesien verfolgten die Strategie des „**export-led-growth**“ mit autoritären Regimen.

Wachstumskrisen in Entwicklungs- wie Industrieländern haben in den letzten Jahrzehnten einer Theorierichtung zu mehr Beachtung verholfen, die die Steu-

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

rung der Wirtschaft durch **Institutionen** in den Vordergrund stellt. Hierbei handelt es sich um eine Argumentationsfamilie, die die Beziehung von Wirtschaft und Politik durch dauerhafte Regelwerke analysiert, die Interaktionssituationen strukturieren und daher das Verhalten sowohl privater Marktteilnehmer wie auch der Regierungen beeinflussen können.

Da sich Kapitel A 4 den Institutionentheorien ausführlich widmet, seien hier drei Untersuchungsgegenstände nur kurz erwähnt:

1. Die Institutionenökonomik entwickelt den liberalen Ansatz weiter und beschäftigt sich beispielsweise mit der Senkung von Transaktionskosten, mit Aufsichts- und Überwachungssystemen für den Markt sowie mit individuellem sowie kollektivem Handeln bei unvollständiger (Markt-) Information.
2. Die Debatte um unterschiedliche Kapitalismus-Typen (Varieties of Capitalism) dreht sich um die Relevanz von Institutionen für die Wettbewerbsfähigkeit von Standorten (Markt) und für die Ausprägung gesellschaftlicher Modelle (Politik). Hier geht es beispielsweise um „comparative institutional advantages“ und um die Erklärung der fortdauernden Unterschiede etwa zwischen dem deutschen und dem britischen Wohlfahrtsstaat trotz weltwirtschaftlicher Globalisierung (vgl. A 5.).
3. Als weitere Dimension der Institutionentheorien kann die Beschäftigung mit den institutionellen Voraussetzungen für Entwicklung gelten: In Anlehnung an die Institutionenökonomik wird hier die Rolle von Institutionen in den Mittelpunkt gestellt, die wirtschaftliche Aktivitäten erleichtern und damit wohlfahrtsfördernd wirken können, wie etwa ein verlässliches Rechtssystem (für Eigentums- und Vertragsrechte), Transparenz bei Regierungsentscheidungen, unabhängige Bankaufsichtsbehörden und Kartellämter.

Fazit | Klassische Theorien der IPÖ

Als Fazit zu diesem Überblick über die klassischen Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie bleibt festzuhalten, dass alle Ansätze sich mit der Frage beschäftigen, wie der Markt funktioniert und wie Politik und Ökonomie sich gegenseitig beeinflussen. Die Theorieentwicklung der IPÖ reagiert dabei oft auf empirische Beobachtungen. So entstand die Theorie von Keynes aufgrund seiner Analyse der Weltwirtschaftskrise 1929 und die Dependencia-Theorie aufgrund der Beobachtung der anhaltenden Entwicklungsprobleme Lateinamerikas, lange nach der Unabhängigkeit dieses Kontinents in den 1820er Jahren. Jenseits aller Unterschiede ist den meisten Theorien der IPÖ gemeinsam, dass sie erstens die Ökonomie als ein grenzüberschreitendes, international-transnationales Phänomen begreifen, es sich zweites bei der Antriebskraft der Ökonomie um eine Logik der Gewinnmaximierung handelt und es drittens bei der Zielsetzung jedweder Politik im Idealfall um die Bereitstellung kollektiver Güter gehen sollte. Dabei stellen die Theorien teilweise Pole auf einem imaginären Kontinuum zwischen „größtmöglicher Effizienz/Wachstum“ (liberale Ansätze) und „sozialem Krisenmanagement/Nachfragesteuerung“ (Keynesianismus) dar; teilweise verkörpern sie aber auch grundverschiedene Gedankenwelten.

Literatur

- Behrends, Sylke 2001: Neue Politische Ökonomie, München.
- Blauberger, Michael/Mergler, Jan/Wagschal, Uwe 2005: Internationale Politische Ökonomie – Eine neue alte Disziplin. *Gesellschaft – Wirtschaft – Politik (GWP)* 54 (2): 165–176.
- Boeckh, Andreas 1992: Entwicklungstheorien: eine Rückschau, in: Nohlen, D./ Nuschele, F. (Hrsg.), *Handbuch der Dritten Welt*, Bonn: 110–130.
- Caporaso, James A./Levine, David P. 1992: *Theories of Political Economy*, Cambridge.
- CEPAL (UN-Comisión Económica para América Latina y el Caribe) 1992: *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean*, Santiago/Chile.
- Frieden, Jeffrey A./Lake, David A. (Hrsg.) 2000: *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*, 4. Aufl., London.
- Friedman, Milton 1984: *Kapitalismus und Freiheit*, Frankfurt/M.
- Grieco, Joseph M./Ikenberry, G. J. 2003: *State Power and World Markets. The International Political Economy*, New York: Norton.
- Hall, Peter A./Soskice, David (Hrsg.) 2001: *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, New York.
- Keynes, John Maynard 1989: *The General Theory of Employment Interest and Money*, hrsg. von Thomas K. Rymes. Houndmills/Basingstoke.
- Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter 1986: *Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme*, Frankfurt/M.
- Oatley, Thomas 2023: *International Political Economy*, 7. Aufl., London: Routledge.
- Palan, Ronen (Hrsg.) 2000: *Global Political Economy*, London.
- Piper, Nikolaus (Hrsg.) 1996: *Die großen Ökonomen. Leben und Werk der wirtschaftswissenschaftlichen Vordenker*, 2. Aufl., Stuttgart.
- Rode, Reinhard 2000: *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Halle.
- Rostow, Walt W. 1960: *Stadien wirtschaftlicher Entwicklung*, Göttingen.
- Ruggie, John 1982: International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order. *International Organization* 36 (2): 379–415.
- Smith, Adam 1976: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, hrsg. von Edwin Cannan, New York.
- Voigt, Stefan 2002: *Institutionenökonomik*, München.
- Ziegler, Bernd 1991: *Ökonomische Lehrmeinungen*, in: Ziegler, Bernd (Hrsg.), *Leitfaden zum Grundstudium der Volkswirtschaftslehre*, Gernsbach: 13–80.

2. Theorien über Produktion und Handel

Theorien über den Austausch von Gütern und Dienstleistungen zwischen Ländern stellen insofern ein Kernelement der IPÖ dar, als sie die Konsequenzen der Öffnung nationaler Grenzen in den Mittelpunkt stellen. Grenzüberschreitender Handel ist ohne die politische Entscheidung zur Liberalisierung nicht denkbar und beeinflusst in jedem Fall Produktion, Arbeit und Wachstum in den beteiligten Ländern. Das Volumen des internationalen Handels ist in den Jahrzehnten bis zu den 2010er Jahren stärker gewachsen als das Weltsozialprodukt (vgl. B 1.). Sind solche wirtschaftlichen Entwicklungen schädlich für die Wohlfahrt von Nationen oder Individuen? Muss die Politik die heimische Wirtschaft durch Protektionismus schützen? Die zentrale These der meisten Theoretiker der Internationalen Politischen Ökonomie lautet: Handel führt für alle beteiligten Länder zu Wohlstandsgewinnen – in *nahezu* allen Fällen (Krugman 2004: 28). Die Betrachtung der IPÖ-Theorien die sich mit internationalem Handel beschäftigen, konzentriert sich auf die klassischen Ansätze des 18. und frühen 19. Jahrhunderts sowie auf die neueren Handelstheorien. Die klassische Theorie geht auf der Grundlage *vereinfachter* Modelle davon aus, dass internationaler Handel allen Beteiligten immer Nutzen bringt. Protektionismus wird daher kategorisch abgelehnt. Die neue Handelstheorie berücksichtigt im Gegensatz dazu die *Komplexität* internationaler Handelsbeziehungen, um realitätsgerechte Aussagen treffen zu können. Negative Konsequenzen von Freihandel werden nicht ausgeschlossen und die Gründe für Protektionismus werden analysiert.

In diesem Kapitel soll die Entwicklung der IPÖ-Theorien des internationalen Handels nachgezeichnet werden. In welchen Punkten unterscheiden sich die theoretischen Hauptströmungen voneinander? Stellt die neue Handelstheorie einen Bruch mit der klassischen liberalen Theorie dar?

Um diese Fragen zu beantworten, wird zunächst ein kurzer Überblick über die klassischen Theorien gegeben, wobei der Schwerpunkt auf der Darstellung des Prinzips absoluter Kostenvorteile nach Adam Smith und der komparativen Kostenvorteile nach David Ricardo liegt. Anschließend erfolgt die Darstellung der neuen Handelstheorie anhand der Beiträge von Paul Krugman und Jagdish Bhagwati. Ihre theoretischen Schlussfolgerungen werden im Vergleich zum klassischen Ansatz vorgestellt und diskutiert.

2.1 Ricardo und der klassische Ansatz der Handelstheorie

Die klassische liberale Handelstheorie legt dar, wie und warum Staaten von internationalem Handel profitieren. Der Politik wird Freihandel als beste Außenhandelsstrategie empfohlen. Das Eintreten für den Freihandel entstand in Abgrenzung zu den Aussagen merkantilistischer Theoretiker des späten 18. Jahrhunderts. Aus deren Sicht wird der Wohlstand einer Gesellschaft durch Exporte gefördert, durch Importe hingegen stark gefährdet, da er zum Abfluss von Geld führt. Internationaler Handel wird somit als Nullsummenspiel gesehen. Elemente dieser Denkweise finden sich jüngst noch im parteipolitischen Diskurs, beispielsweise in der Wertschätzung deutscher Regierungen über die Rolle ihres Landes als „Ex-

portweltmeister“ oder Präsident Trumps „America First“-Handelspolitik (vgl. B 4. und B 5.). Die klassische liberale Theorie hingegen argumentiert, dass Handel aufgrund absoluter und komparativer Kostenvorteile der Handelspartner bei der Güter-Produktion eine Win-win-Situation herstellt.

Absoluter Kostenvorteil

Adam Smith stellt in seinem Buch „**An Inquiry into the Nature and the Causes of the Wealth of Nations**“ (1776) die These auf, dass Handel aufgrund absoluter Kostenvorteile bei der Produktion von Gütern für Länder immer vorteilhaft sei. Der Produktionsfaktor Arbeit steht im Mittelpunkt seiner Theorie, alle anderen Faktoren (z.B. Kapital) werden ausgeblendet. Die Kosten der Produktion eines Gutes bemessen sich an der Arbeitszeit, die zu seiner Herstellung aufgewendet werden muss. Nach Smith ist die Schnelligkeit, mit der Arbeitskräfte ein und dasselbe Gut produzieren können, jedoch von Land zu Land sehr unterschiedlich. Ist der Arbeitseinsatz bei der Herstellung des gleichen Produktes im Vergleich zu einem anderen Land geringer, besteht ein absoluter Kostenvorteil. Wenn alle Länder sich nun auf die Produktion des Gutes spezialisieren, bei dem für sie ein absoluter Kostenvorteil besteht, dann würden alle Beteiligten davon profitieren. Mit dem folgenden Beispiel soll Smiths Schlussfolgerung veranschaulicht werden.

Beispiel | Adam Smith

Angenommen, in den USA und Deutschland würden jeweils nur zwei Güter produziert: Weizen und Wein. Der Produktionsfaktor Arbeit kann zwischen den jeweils vorhandenen Produktionszweigen, aber nicht zwischen den beiden Ländern flexibel ausgetauscht werden. Die Vereinigten Staaten können mit der einen Hälfte ihrer Arbeitskräfte 100 Einheiten Wein herstellen, mit der anderen 400 Einheiten Weizen. Deutschland schafft mit der gleichen Aufteilung der Arbeitskräfte 200 Einheiten Wein und 100 Einheiten Weizen. Nach Smith sind die USA somit der effizientere Weizen-Produzent, Deutschland der effizientere Produzent von Wein. Insgesamt können 500 Einheiten Weizen und 300 Einheiten Wein hergestellt werden. Beide Länder stellen ihre Produktion nun entsprechend ihrem absoluten Kostenvorteil um und betreiben Handel mit dem anderen Land. Sind in den USA alle Arbeitskräfte damit beschäftigt, Weizen herzustellen, können sie 800 Einheiten produzieren. Diese Steigerung der Produktionsmenge folgt aus Smiths Annahme, dass doppelt so viele Arbeiter auch doppelt so viele Güter produzieren können. Deutschland kann die Produktion von Wein entsprechend auf 400 Einheiten verdoppeln. Durch die Spezialisierung kann die Gesamtproduktion von Weizen von 500 auf 800 Einheiten und bei Wein von 300 auf 400 Einheiten gesteigert werden. Insgesamt stehen mehr Güter für den Konsum zur Verfügung, was nach Smith eine Preissenkung der importierten Güter zur Folge hat, die zur Steigerung der Realeinkommen führt. Der Wohlstand beider Länder kann somit gesteigert werden. Absolute Kostenvorteile sind daher ein Anreiz, Handel zu betreiben.

Komparativer Kostenvorteil

Vertiefend zu Smiths Überlegungen wendet sich David Ricardo in „**On the principles of political economy and taxation**“ (1817) der Frage zu, was geschieht, wenn

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Land A im Vergleich zu Land B für beide Produkte den absoluten Kostenvorteil besitzt. Internationale Arbeitsteilung würde für Land A nach Smiths Aussagen keinen Nutzen bringen. Ricardo widerspricht dieser Annahme und führt komparative Kostenvorteile als Erklärung für internationalen Handel an. Dabei geht Ricardo von den gleichen Grundannahmen wie Smith aus: Es gibt zwei Länder mit jeweils zwei Gütern; Arbeit ist der einzige Produktionsfaktor (mobil zwischen zwei Produktionszweigen aber nicht zwischen den Ländern) und die verwendeten Arbeitseinheiten bestimmen die Produktionskosten.

Beispiel | David Ricardo

England kann mit 50 Arbeitseinheiten 1 Einheit Tuch herstellen, mit 100 Arbeitseinheiten 1 Einheit Wein. Portugal schafft mit 170 Arbeitseinheiten 1 Einheit Tuch und mit 120 Arbeitseinheiten 1 Einheit Wein. England ist somit der effizientere Wein-Produzent und der effizientere Produzent von Tuch. England besitzt damit für beide Produkte den *absoluten Kostenvorteil*. Insgesamt werden für 2 Einheiten Tuch 220 Arbeitseinheiten und für 2 Einheiten Wein 220 benötigt. Wenn nun beide Länder Handel betreiben und sich auf die Herstellung des Produktes spezialisieren, bei dem sie *komparativ zum anderen Produkt* weniger Arbeitseinheiten benötigen, dann entsteht ein Wohlfahrtsgewinn, da insgesamt 100 Arbeitseinheiten weniger zur Herstellung derselben Menge Tuch und Wein benötigt werden: England produziert 2 Einheiten Tuch mit 100 Arbeitseinheiten und Portugal 2 Einheiten Wein mit 240 Arbeitseinheiten. Durch den Handel werden insgesamt 340 AE statt 440 AE benötigt. Beide Länder könnten somit durch die Ausnutzung des jeweiligen komparativen Kostenvorteils einen Nutzen für ihre Volkswirtschaft erzielen und den Wohlstand insgesamt mehrten. Ebenso wie die Existenz absoluter Kostenvorteile bildet daher auch die Ausnutzung komparativer Kostenvorteile einen Anreiz, internationalen Handel zu betreiben.

Komparative Kostenvorteile im Warenaustausch nach David Ricardo

	1 Einheit Tuch	1 Einheit Wein	Benötigte Arbeitseinheiten (AE) bei Eigenproduktion ohne Handel (je 1 Einheit Tuch und Wein)	Arbeitseinheiten bei Spezialisierung auf ein Produkt und Handel mit dem anderen Land
England	50 AE	100 AE	$50+100=150$	2 Einheiten Tuch = 100 Arbeitseinheiten
Portugal	170 AE	120 AE	$170+120=290$	2 Einheiten Wein = 240 Arbeitseinheiten
Gesamtproduktionskosten für 2 Einheiten Tuch & 2 Einheiten Wein			$150+290=440$	$100+240=340$

Quelle: Eigene Darstellung

Schwächen des klassischen Ansatzes

Die liberalen Klassiker gehen von folgenden Grundannahmen aus: Auf den Märkten herrscht das Prinzip des vollständigen Wettbewerbs, d.h., es gibt viele Käufer und Verkäufer, die keine großen Marktanteile besitzen. Staaten sind die Hauptakteure des internationalen Handels. Der Nutzen von Handel wird durch die Unterschiede in den Produktionskosten erklärt. Von der neuen Handelstheorie werden diese Annahmen von Adam Smith und David Ricardo als zu vereinfachend angesehen, um die komplexen Zusammenhänge des internationalen Handels realitätsgerecht abzubilden. Wichtige Aspekte des Handels bleiben in der klassischen liberalen Theorie ausgeblendet:

- Arbeit ist der einzige Produktionsfaktor, der bei den Klassikern Eingang in die Analyse findet. Neuere Theorien (z.B. das Heckscher-Ohlin-Modell) beziehen auch andere Faktoren wie Kapital in die Analyse ein.
- Die unterschiedliche Faktorausstattung von Ländern wird von den Klassikern nicht zur Kenntnis genommen. Wie Stolper/Samuelson zeigen, beeinflusst die Ausstattung mit Produktionsfaktoren (wie etwa Kapital, Technologie, Arbeit, Boden) eines Landes stark die sektorale Spezialisierung und Gewinnverteilung infolge der Handelsöffnung.
- Der klassische Ansatz betrachtet den gesamtgesellschaftlichen Nutzen von Spezialisierung durch den ungehinderten Austausch von Arbeitskräften zwischen Wirtschaftssektoren. Es wird angenommen, dass dieser Austausch Individuen nicht schädigen kann. Neuere Theorien halten eine Schädigung jedoch für möglich und sehen darin eine Ursache von Protektionismus.
- Die Klassiker analysieren keine Gewinnverteilungen. Es wird angenommen, dass alle Staaten Gewinne durch internationalen Handel erzielen. Die neuen Theorien verweisen jedoch darauf, dass diese Gewinne nicht gleich hoch sind.
- Der klassische Ansatz betrachtet ausschließlich den *inter-sektoralen Handel*, d.h. den Austausch von Produkten verschiedener Branchen. Der *intra-sektorale Handel* mit Produkten der gleichen Branche bleibt ausgeblendet.
- Da die Klassik von Märkten mit einem vollständigen Wettbewerb ausgeht, wird der Einfluss von Märkten mit unvollständigem Wettbewerb (wie Monopolen oder Oligopolen) auf den internationalen Handel nicht untersucht.

2.2 Neue Handelstheorie: Paul Krugman und Jagdish Bhagwati

Die neue Handelstheorie ist vielschichtig und umfasst neben den hier dargestellten Ansätzen von Jagdish Bhagwati und Paul Krugman beispielsweise auch die **Faktorproportionen-Theorie** von Heckscher und Ohlin, das **Leontief-Paradoxon** und die **Faktorpreis-Theorie** von Stolper/Samuelson. Bhagwati und Krugman sollen hier vertieft behandelt werden, da sie den politischen Prozess bei der Entstehung der Handelspolitik berücksichtigen und insofern Politik und Ökonomie in ihre Analyse einbeziehen. Krugman und Bhagwati revidieren Teile der klassischen Theorie und erweitern sie um neue Elemente.

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Zu den neuen Aspekten gehört beispielsweise die Beobachtung, dass auf Märkten häufig kein vollständiger Wettbewerb herrscht und dass Produktdifferenzierung häufiger vorkommt als Produkthomogenität. Intra-sektoraler Handel, d.h. der Austausch des gleichen Gutes zwischen Ländern, wurde ebenfalls in die Analyse einbezogen. Beispielsweise handeln Frankreich und Deutschland gleiche Produkte wie Autos untereinander. Die klassische Theorie hingegen betrachtet nur inter-sektoralen Handel, d.h. den Austausch unterschiedlicher Güter. Nach ihren Annahmen müsste sich jedes Land auf das Produkt spezialisieren, bei dem es einen absoluten oder komparativen Kostenvorteil besitzt. Die Annahme der Klassiker, dass nur Effektivitätsunterschiede bei der Produktion einen Anreiz für die Aufnahme von internationalem Handel darstellen, wird somit infrage gestellt. Gleiches gilt für die Annahme der Klassiker, dass Freihandel das Individuum nicht schädige und daher unter allen Umständen dem Protektionismus überlegen sei.

Paul Krugmans handelstheoretische Neuerungen

Der Schwerpunkt von Krugmans Analysen liegt auf der Untersuchung der Wirkung von Märkten mit unvollständigem Wettbewerb auf internationalen Handel. Auf einem vollständigen Markt gibt es viele Produzenten und Verbraucher, die alle ähnlich geringe Marktanteile besitzen. Die Ökonomen sprechen von einem **Polypol**. Auf Märkten mit wenigen oder nur einem Anbieter ist der Wettbewerb verzerrt oder nicht vorhanden. Im Fall eines **Monopols** z.B. wird ein Gut von nur einem einzigen Produzenten hergestellt. Krugman kommt bei der Untersuchung solcher Phänomene zu Erkenntnissen, die unter Anwendung der klassischen Theorie nicht möglich gewesen wären. Im Folgenden werden zwei Themen behandelt: Der Nutzen von intra-sektoralen Handel und die Begründung von protektionistischen Maßnahmen in Verbindung mit der Rolle von Interessengruppen im Policy-Making-Prozess von Staaten.

Intra-sektoraler Handel kann als „the simultaneous import and export of commodities belonging to the same industry“ (Gandolfo 1998: 228) definiert werden. Intra-sektoraler Handel umfasste in Zeiten der Hyperglobalisierung etwa ein Viertel des gesamten Welthandels (Krugman 2004: 193). Beispiele sind der Handel von Automobilen zwischen Japan und Deutschland oder von Flugzeugen zwischen den USA und der EU. In beiden Fällen besteht auf den entsprechenden Märkten kein vollständiger Wettbewerb. In Japan und Deutschland gibt es mehrere Großproduzenten von Automobilen, d.h., es liegt ein **Oligopolmarkt** vor. Durch Handel kann der Absatzmarkt für alle Beteiligten erweitert werden. Das ist deshalb von großer Bedeutung, weil die Produktion von Automobilen von Skaleneffekten beeinflusst wird. **Skaleneffekte** („economies of scale“) liegen vor, wenn durch jede zusätzlich produzierte Einheit eines Gutes die Gesamtproduktionskosten pro Einheit fallen. Außenhandel bietet somit für die Produzenten den Anreiz, durch einen erweiterten Markt Skaleneffekte zu erzielen. Aufgrund der dann möglichen Produktion in größeren Stückzahlen fallen die Preise und die Zufriedenheit der Konsumenten steigt. Folglich nimmt der Wohlstand in Volkswirtschaften, die Handel betreiben, zu. Außerdem hat jeder Konsument eine individuelle Präferenz für ein ganz be-

stimmtes Produkt. Die Chance, dieses „ideale“ Produkt zu erhalten, steigt, wenn ein Land Außenhandel betreibt, da die Produktvielfalt zunimmt.

Der Handel von Flugzeugen zwischen den USA und der EU stellt einen Sonderfall dar: Boeing ist in den USA Monopolist für die Produktion großer Verkehrsmaschinen, in der EU nimmt das Airbus-Konsortium diese Rolle ein. Sind die Produktionskosten gleich, müsste es zu annähernd gleichen Preisen für die Produkte von Airbus bzw. Boeing auf dem jeweiligen Heimatmarkt kommen. Krugman nimmt an, dass Handel trotzdem entsteht, weil jede der beiden Firmen versuchen wird, ihre Marktanteile auf dem „fremden“ Markt zu vergrößern, um ihren Konkurrenten zu destabilisieren und dadurch langfristig einen größeren Gesamtmarkt zu erhalten. Ein Instrument dafür ist gegenseitiges **Preis-Dumping**, etwa wenn ein Flugzeug im Auslandsmarkt zu einem geringeren Preis zum Verkauf angeboten wird als im Inland.

Zusammenfassend kann nach Krugman folgender Nutzen von intra-sektoralen Handel angenommen werden: Eine größere Produktvielfalt steht den Konsumenten zur Verfügung; das Produktionsniveau jedes einzelnen Produktes kann erhöht werden, was zu einer Senkung der Produktionskosten durch Skaleneffekte führt. Monopolanbieter zweier Länder können über Dumping leicht versuchen, ihren Konkurrenten zu destabilisieren. Im Hinblick auf die Aussagen der klassischen Theorie trifft Krugman abschließend folgende Abgrenzung: *Skaleneffekte stellen einen Anreiz für intra-sektoralen Handel dar, komparative Kostenvorteile einen Anreiz für inter-sektoralen Handel* (Krugman 2004: 214).

Protektionismus und Interessengruppen

Sowohl nach der klassischen als auch nach der neueren Handelstheorie erzeugt Freihandel gesamtgesellschaftlichen Nutzen. Trotzdem kann immer wieder beobachtet werden, dass Staaten zu protektionistischen Maßnahmen greifen und tarifäre (Zölle) oder nicht-tarifäre (Subventionen für einheimische Produkte, Quoten auf Importe etc.) Handelshemmnisse errichten. Die USA beispielsweise haben nach dem Zweiten Weltkrieg maßgeblich zum Aufbau des multilateralen GATT/WTO-Systems beigetragen, dessen Kernziel der Freihandel ist (vgl. D 2.). Trotzdem haben die Vereinigten Staaten immer wieder protektionistische Maßnahmen ergriffen (Textilien, Landwirtschaft, Stahl), die entsprechend den Annahmen der liberalen Handelstheoretiker zu volkswirtschaftlichen Verlusten führten. Ein Beispiel ist der Protektionismus der US-Regierung in den 1990er Jahren bei Textileinfuhren. Es kann gezeigt werden, dass 1990 die Kosten der Konsumenten für diese Maßnahmen 21,16 Milliarden USD betragen, die Gewinne der geschützten Produzenten hingegen nur 9,9 Milliarden. Es entstand ein volkswirtschaftlicher Schaden von 11,26 Milliarden USD (Krugman 2004: 308). Auch Präsident Trumps protektionistische Handelspolitik gegenüber China, die von Präsident Biden nach 2021 im Wesentlichen fortgeführt wurde, scheint zwar bestimmte Branchen und Jobs privilegiert zu haben, aber für viele Konsumenten eher nachteilig gewesen zu sein (vgl. B 4.).

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Ähnlich der Theorie des Neo-Realismus betrachtet die klassische Handelstheorie den Staat als Hauptakteur der Außenhandelspolitik. Innenpolitische Prozesse werden nicht analysiert, der Staat bleibt eine „black box“. Krugman öffnet die „box“ und untersucht die Rolle, die **Interessengruppen** im Entscheidungsprozess der Außenhandelspolitik spielen. Er argumentiert im Gegensatz zu den liberalen Klassikern, dass Freihandel einen Einfluss auf die Einkommensverteilung und damit negative Effekte für Individuen haben kann. Die klassische Theorie blendet diese Möglichkeit aus, indem sie annimmt, der Faktor Arbeit könne kostenfrei zwischen Produktionssektoren verschoben werden. Somit würde nicht nur die Nation, sondern auch jedes einzelne Individuum von Freihandel profitieren.

Krugman führt folgende Gründe an, warum Freihandel die Einkommensverteilung erheblich beeinflussen kann:

„Erstens können Ressourcen nicht unmittelbar und kostenfrei von einer Branche in die andere verlagert werden. Zweitens unterscheiden sich die Branchen hinsichtlich ihrer Produktionsfaktoren. Eine Veränderung in den Mengenverhältnissen der Güter, die ein Land produziert, senkt normalerweise den Bedarf an einigen Produktionsfaktoren und erhöht den Bedarf an anderen. Aus diesen beiden Gründen sind die Vorteile des Außenhandels meist nicht so eindeutig wie (...) [von den Klassikern] nahe gelegt. Während die Nation als Ganzes von Außenhandel profitiert, fügt er bedeutenden Gruppen innerhalb des Landes zumindest kurzfristig oft Schaden zu“ (Krugman 2004: 72).

Krugman argumentiert – insbesondere im Hinblick auf die Außenhandelspolitik der USA –, dass Regierungen nicht vorrangig das Ziel verfolgen, die **gesamtgesellschaftliche Wohlfahrt** zu steigern. Vielmehr geht es ihnen darum, den eigenen politischen Erfolg und die Wiederwahl zu sichern. Aus ökonomischer Perspektive irrational anmutende Entscheidungen zugunsten protektionistischer Maßnahmen werden demnach aufgrund eines Aushandlungsprozesses zwischen Interessengruppen und Regierung bzw. Kongressmitgliedern getroffen. Interessengruppen, die Protektionismus wünschen, versprechen dem Präsidenten bzw. den Abgeordneten Unterstützung im Wahlkampf, wenn sie der gesamtgesellschaftlichen Wohlfahrt geringere Beachtung schenken. Dafür können sie durch höhere Wahlkampfmittel mehr Wählerstimmen auf sich vereinigen, der Verlust an Wählerstimmen durch protektionistische Maßnahmen wird so mehr als ausgeglichen (Krugman 2004: 306). Somit kann **Handelspolitik** nicht nur als das Ergebnis rein ökonomischer Überlegungen betrachtet werden. Die Betrachtung des politischen Prozesses, welcher der Handelspolitik zugrunde liegt, ist eine Innovation im Vergleich zur klassischen Theorie, die aufgrund ihrer vereinfachenden Sichtweise den politischen Prozess samt seiner Teilnehmer außer Acht ließ.

Jagdish Bhagwatis Beiträge zur neuen Handelstheorie

Bhagwati untersucht drei Aspekte: erstens, die Forderung nach universellem Freihandel; zweitens, den Einfluss von Interessengruppen auf die politische Entscheidungsfindung sowie drittens, die Neigung von Staaten, sich zu regionalen Blöcken

zusammenzuschließen, anstatt den globalen Freihandel voranzutreiben. Bhagwati unterscheidet sich in seinen Annahmen grundlegend von den Klassikern. Sie gingen davon aus, dass Handel auf vollkommenen Märkten geschieht. Krugman nimmt an, dass unvollkommene Wettbewerbsformen wie Monopole einen Anreiz für Handel bieten können. Bhagwati schließlich geht davon aus, dass **unvollkommener Wettbewerb** den Regelfall des Marktes bildet. Ebenso wie Krugman nimmt Bhagwati an, dass Protektionismus als Strategie der Außenhandelspolitik aufgrund innerstaatlicher Prozesse gerechtfertigt sein kann. Dabei widerspricht er dem Freihandelsgedanken nicht grundsätzlich, sondern passt ihn theoretisch einigen aktuellen empirischen Beobachtungen an.

Universeller Freihandel

Während die Klassiker unilateralen Freihandel als wohlfahrtssteigernd – weil effizienzsteigernd – befürworteten, sieht Bhagwati Handel als „mutual and symmetric access to each other’s markets, i.e. universal rather than unilateral free trade, is the guiding principle in practice” (Bhagwati 1991: 16). Das unilaterale Freihandelsprinzip trifft insbesondere für die Vereinigten Staaten im Zeitraum von 1946 bis in die 1980er Jahre zu. Die US-Regierungen forcierten in dieser Periode den Abbau amerikanischer Handelsbarrieren sowie den Aufbau der heute existierenden multilateralen Welthandelsordnung im Rahmen des GATT und WTO (seit 1995). Japan und Europa senkten ihre Handelsbarrieren allerdings nicht im gleichen Maße, sondern übernahmen die Rolle des Trittbrettfahrers („free rider“). In der wirtschaftlichen Boom-Phase dieses „golden age“, das bis in die 1970er Jahre andauerte, unterstützte die Bevölkerung jedoch die Verwirklichung des Freihandelsprinzips, auch wenn es sich um eine einseitige Liberalisierung handelte. Interessengruppen, die durch Freihandel geschädigt wurden, konnten sich kein Gehör verschaffen. Das änderte sich in den 1980er Jahren. Wegen der Wirtschaftskrisen konnten **Lobby-Gruppen** ihre Interessen **pro-Protektionismus** mit dem Verweis auf hohe Arbeitsplatzverluste bei der Bevölkerung und damit auch im Kongress durchsetzen, dessen Abgeordnete auf Einflüsse aus ihrem Wahlkreis reagierten. Gemäß der amerikanischen Verfassung muss der Kongress bei allen Außenhandelsfragen zustimmen. Er setzte gegenüber der Exekutive eine Änderung der Außenhandelsstrategie vom Freihandelsprinzip „free trade“ zum Prinzip des „fair trade“ durch. Verbunden mit der Androhung von Strafzöllen forderten die USA nun von ihren Handelspartnern faire Handelsbedingungen auf der Grundlage des Reziprozitätsprinzips (Gegenseitigkeit), d.h., auf jeden Liberalisierungsschritt durch Land A muss Land B mit gleichwertigen Maßnahmen reagieren.

„Thus, if Bangladesh has current comparative advantage in textiles, due to lower wages, we no longer need to worry about being scolded as protectionists when we reject imports of Bangladeshi textiles as unfair trade caused by her ‘pauper labour’. After all, the low Bangladeshi wages are a result of inadequate population-control policies and of inefficient economic policies that inhibit investment and growth and hence a rise in real wages” (Bhagwati 1992: 447).

Einfluss von Interessengruppen auf die Handelspolitik. Wie Krugman spricht Bhagwati den Interessengruppen eine bedeutende Rolle im Policy-Making-Prozess der Außenhandelspolitik zu. Er weist jedoch die Annahme einer „puppet government“ zurück. Demnach wäre der Staat ein bloßes Sprachrohr von Interessengruppen. Bhagwati vertritt vielmehr die Annahme eines „self willed government“, d.h., Regierungen sind als autonome Akteure mit eigenen Zielsetzungen zu betrachten (Bhagwati 1991: 21). Diese Zielsetzungen werden nach Bhagwati zwar maßgeblich von Interessengruppen beeinflusst, aber nicht ausschließlich durch sie bestimmt. Wie Krugman geht Bhagwati davon aus, dass die Politik erst in zweiter Linie darauf abzielt, den allgemeinen gesellschaftlichen Wohlstand zu steigern. Oberste Priorität hat das Wiederwahlinteresse, das Lobby-Gruppen zur Durchsetzung ihrer Interessen instrumentalisieren können.

Angesichts der steigenden ‚Nachfrage‘ nach Protektionismus und der damit verbundenen möglichen Wohlstandsverringern Folgen setzt sich Bhagwati für eine politische Wiederbelebung des Freihandelsgedankens ein. In diesem Zusammenhang betont Bhagwati die Relevanz von Auslandsinvestitionen (foreign direct investment, FDI): „FDI is undertaken in response to the threat of protection, not with a view to ‚jumping‘ the anticipated protection but with a view to defusing that threat“ (Bhagwati 1991: 28). FDI kann Protektionismus aufgrund von zwei Faktoren eindämmen: Erstens bemüht sich das Empfängerland um eine Politik des guten Willens und kommt dem Interesse des ausländischen Investors nach geringem oder gar keinem Protektionismus entgegen, zweitens findet eine Zusammenarbeit zwischen dem Investor und den inländischen Akteuren statt, bei der der Investor die Akteure von den Vorteilen des Freihandels überzeugen kann. Gegenüber den Annahmen der Klassiker besteht das Innovative an Bhagwatis Ansatz darin, dass er wie Krugman gesellschaftliche Gruppen in den politischen Prozess der Außenhandelspolitik integriert. Regierungen werden von Lobbygruppen stark beeinflusst. Im Vergleich zu den Klassikern betrachtet Bhagwati **staatliche Interventionen** als Normalität des politischen Prozesses. Aus diesem Grunde berücksichtigt er sie in seinen Untersuchungen; er stimmt allerdings mit den Klassikern darin überein, dass Intervention schädlich für den gesamtgesellschaftlichen Wohlstand sein kann. Zur jüngeren US-Handelspolitik vgl. B 4..

Regionalismus – ein Schritt vorwärts oder rückwärts in Richtung Freihandel?

Der Frage, ob regionale Handelszusammenschlüsse das Prinzip des Freihandels unterstützen oder es behindern, wurde von verschiedenen modernen Handlungstheoretikern nachgegangen. Krugman kam beispielsweise zu dem Ergebnis, dass die Bildung regionaler Blöcke ein ‚zweischneidiges Schwert‘ sei. Einerseits können handelsschaffende Effekte, d.h. neue Austauschbeziehungen, entstehen oder Wechselkursschwankungen durch eine Währungsunion entfallen. Andererseits können handelsumleitende Effekte entstehen, wenn der Handel innerhalb einer Zollunion den Handel mit Staaten außerhalb ersetzt, da jeder Block eine nach außen diskriminierende Einheit bildet (vgl. Teil C und Dür 2006).

Bhagwati teilt die Sichtweise von Krugman, betont aber, dass regionale Handelszusammenschlüsse universellen Freihandel fördern können, wenn deren Mitglied-

schaft offen ist („open regionalism“). In diesem Fall würde der globale wirtschaftliche Wohlstand maximiert werden. Die derzeit existierenden Zusammenschlüsse betrachtet Bhagwati als Bedrohung für den universellen und multilateralen Freihandel, wie ihn die WTO zum Ziel hat (vgl. D 2.). Er beobachtet, dass die **regionalen Handelsblöcke** sich mehr und mehr voneinander abschotten und somit multilaterale Verhandlungen zur weiteren Liberalisierung des Welthandels erschwert werden (etwa die WTO-Verhandlungen in der Doha-Runde). Aus diesem Grund befürwortet er einen Ausbau und eine Stärkung der WTO und plädiert für die Schaffung von **Zollunionen statt Freihandelszonen**. Zollunionen unterscheiden sich von Freihandelszonen dadurch, dass sie einen gemeinsamen Zolltarif nach außen haben; dieser sollte dem des Mitgliedslandes entsprechen, der den geringsten Tarif erhebt (Bhagwati 1992: 455).

Fazit | Handel

Der Nutzen von internationalem Handel wurde in der Wirtschaftstheorie ausgiebig untersucht und diskutiert – angefangen bei den Klassikern bis hin zu den neuen Handelstheoretikern. Im Mittelpunkt stand dabei die Frage, inwiefern internationaler Handel den Wohlstand der handelnden Staaten und Individuen beeinflussen kann. Die Antworten auf diese Frage gehen allerdings von unterschiedlichen Grundannahmen aus und kommen somit zu unterschiedlichen Ergebnissen: Die liberalen Klassiker gehen von vollkommen wettbewerbsfähigen Märkten aus, wohingegen die neuen Handelstheoretiker auch unvollkommene Marktformen wie Monopole und Oligopole sowie die Rolle von Interessengruppen im politischen Prozess in die Analyse miteinbeziehen. Es bleibt abschließend festzuhalten, dass die neue Handelstheorie keinen Bruch mit der klassischen Theorie vollzieht, sondern die vereinfachten Annahmen der Klassiker dahingehend erweitert, dass realitätsnahe Aussagen über internationalen Handel heute eher möglich sind. Im Kern schließen sich Krugman und Bhagwati der Forderung der liberalen Klassiker nach Freihandel an und kritisieren Versuche von Interessengruppen, die neue Handelstheorie zur Legitimierung von Protektionismus zu benutzen.

Literatur

- Bhagwati, Jagdish 1991: Is free trade passé after all?, in: Koekkoek, Ad/Mennes, L. B. M. (Hrsg.), *International trade and global development. Essays in honour of Jagdish Bhagwati*, London und New York: 10–39.
- Bhagwati, Jagdish 1992: The threats to the World Trading System. *The World Economy* 15/4: 443–456.
- Dür, Andreas 2006: Regionalismus in der Weltwirtschaft: Baustein oder Stolperstein für Globalisierung? in: Schirm, Stefan A. (Hrsg.), *Globalisierung. Forschungsstand und Perspektiven*, Baden-Baden: 215–233.
- Gandolfo, Giancarlo 1998: *International Trade Theory and Policy*. Berlin und Heidelberg.
- Krugman, Paul/Obstfeld, Maurice 2019: *Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, 11. Aufl., München.
- Krugman, Paul 1992: Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy? *The World Economy* 15 (4): 423–441.
- Milner, Helen V. 2002: International Trade, in: Carlsnaes, Walter/Risse, Thomas/Simmons, Beth A. (Hrsg.), *Handbook of International Relations*, London: 448–461.

A Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

Ricardo, David 1994: Über die Grundsätze der politischen Ökonomie und der Besteuerung,
hrsg. von Heinz D. Kurz, Marburg.
Für die Mitarbeit an Kapitel 2 danke ich Marco Reuter.

Register

Die Angaben verweisen auf die Seitenzahlen des Buches.

A

absoluter Kostenvorteil 22–24
Agrarhandel 207, 208
Agrarsektor 74, 224, 230, 250, 253, 256
alignment 60, 94, 96, 97, 100, 101, 107
Argentinien 109, 148, 149, 152, 197, 202, 205, 207, 230
ASEAN Free Trade Association 127
Asian Infrastructure and Investment Bank (AIIB) 221, 228, 230
Auslandsinvestitionen 18, 30, 40, 47, 69, 73, 189
Außenhandel 15, 22, 26–30, 57, 58, 69, 72, 80, 84, 85, 95, 96, 98, 100, 103, 105, 121, 140, 145, 148, 149, 177, 195, 207, 224, 227, 241, 251, 256
Autonomie 76, 87, 128, 135, 145, 146, 158, 160, 219, 221, 222, 225–227, 229, 231, 232, 242

B

bailing out 204
Banken 38–40, 58, 64, 65, 72, 75, 77, 118, 120, 121, 136, 142–144, 146, 150, 161, 166, 167, 188–190, 193, 196, 202, 203, 205, 213, 215, 238, 241, 247–251, 256
– Bankenkrise 203
– Bankenlobby 197, 204, 214
Basel II-Abkommen 236, 247, 248, 250
Belt and Road Initiative 225
Biden 27, 75, 100, 108, 219
Binnenmarkt 70, 135, 137, 138, 147, 152, 198
Bolsonaro 86, 224, 225
Brasilien 19, 33, 38, 62, 63, 70, 74, 77, 82, 86, 90, 146, 148, 149, 152, 187, 188, 190, 193–196, 200–202, 205, 207, 208, 212, 218–225, 227–230, 237, 243, 250–254, 256, 257
Bretton-Woods-System 16, 36, 47, 200, 203
Brexit 75, 87–90, 94–97, 100

BRICS 90, 187, 197, 205, 208, 218–222, 225, 226, 229–232
British Chamber of Commerce 96
Bruttoinlandsprodukt 140
Bruttosozialprodukt 18, 34, 44, 69, 136
Bundesverband der Deutschen Industrie 110, 166, 249
Bundesverband Erneuerbare Energien 114

C

CEPAL 19, 148
China 19, 27, 33, 63, 70, 73, 74, 76, 77, 85–87, 90, 94, 96, 98–100, 138, 181, 182, 187, 190, 191, 193, 195, 196, 198, 200, 201, 205, 208, 218–231, 252
co-optive power 38
commercial liberalism 53
Confederation of British Industry 96
content ideas 56, 63, 241
Coordinated Market Economies 54, 88
Coronapandemie 72, 117
crowding out 16, 17

D

De-Globalisierung 55, 65, 69, 77, 80, 86–90, 94, 100, 132, 139
declining hegemony 33
deficit spending (Staatsverschuldung) 16, 117–119, 141, 156, 158, 162–169, 173, 176–178, 180, 183
Dependencia-Theorie 14, 18, 20
Deutsche Bundesbank 18, 143, 214, 215
Deutscher Industrie- und Handelskammertag 63
Deutschland 23, 26, 54, 57, 58, 62–65, 69–71, 73, 75, 77, 82–84, 86, 88, 90, 103–105, 107, 110, 111, 113–122, 141, 142, 156, 159–164, 167, 168, 173, 174, 177–183, 187, 190, 194–198, 200, 201, 210, 222, 237, 241–248, 251–253, 256, 257
Direktinvestition 70, 72, 73, 138, 145, 148, 151, 214

Register

- Doha-Runde 31, 74, 75, 194, 206, 207, 209, 237, 253
- Domestic Politics 51–53, 55, 59, 94, 156, 173, 176
- Dumping 27
- E**
- Economic Nationalism 87, 105, 108
- economies of scale 15, 26, 139
- Emerging Markets 72
- Emerging Powers 33, 61, 208, 220, 223
- endogen 51, 52, 54, 55, 58, 62, 64, 81, 83, 86, 105, 106, 238–240, 242, 247, 254–257
- Energie 104, 112, 146, 230
- Energiewende 69, 86, 103–105, 108, 112–116, 121, 138
- Entwicklungshilfe 49, 212, 222
- Entwicklungsländer 18, 19, 42, 70, 73–75, 190, 194, 195, 198, 206–208, 214, 220–222, 245, 246, 251–253, 255
- EU-Kommission 76, 95, 97, 103, 109–111, 116, 129, 138, 141, 162–164, 174, 177, 251
- Eurokrise 69, 72, 76, 79, 88, 103, 117, 138, 144, 156, 159–163, 166, 168, 169, 205
- Europa 13, 29, 33, 37, 47, 86, 90, 103, 105, 107, 120, 121, 127, 132, 138–140, 152, 169, 176, 179, 181, 188, 190, 193, 194, 212, 219, 236
- Europäische Gemeinschaft 128, 135, 139
- Europäische Union 33, 72, 84, 86, 89, 95, 139, 150, 173, 198, 214, 221
- Europäische Währungsunion 103, 116, 127, 139, 156, 173
- Europäischer Stabilitätsmechanismus 117, 142, 160, 173
- European Values Survey 57
- Europäische Zentralbank 18, 76, 116, 139, 160
- Eurozone 61, 103–105, 107, 108, 110, 116, 117, 119–122, 156–165, 167–169, 173, 198
- Exporte 18, 19, 22, 39, 63, 73, 109, 112, 118, 138, 142, 148, 224, 226, 228, 244
- export-led-growth 19
- Exportindustrie 75, 77, 94, 109, 110, 120, 203, 252
- Exportüberschuss 69, 109, 111, 181, 182
- F**
- Federal Reserve Bank 39, 143, 190
- Finanzindustrie 37, 76, 78, 96, 118, 120, 166, 197, 229
- Finanzkrise 16, 61, 63, 70, 72, 76, 83, 87–89, 109, 118, 138, 142, 159, 173, 178, 188–190, 194, 205, 215
- Finanzmarktregulierung 61, 169
- Finanzprodukte 45, 190
- Fiskalpolitik 17, 57, 62, 140, 144, 149, 160, 161, 166
- Framing 56, 57, 104–108, 111, 112, 115, 116, 119–121, 229
- Frankreich 26, 58, 69, 73, 75, 83, 88, 103, 109, 110, 114, 115, 117, 118, 141, 142, 159–165, 170, 173, 174, 177–183, 190, 194, 200, 201
- Freihandel 15, 16, 22, 26–31, 39, 70, 72, 75, 85–87, 111, 127, 133, 145, 146, 148, 149, 152, 181, 198, 221, 224, 226, 227, 252
- Funktionalismus 128
- G**
- G20 52, 61–64, 76, 77, 89, 109, 110, 112, 173–183, 192–194, 197, 205, 230, 250–254
- G7 62, 178, 195, 214, 221
- Geldpolitik 17, 62, 139, 140, 149, 161
- Geldwirtschaft 16
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 16, 27, 29, 72, 206–208
- general societal interests 96
- Gewerkschaft 55, 57, 58, 64, 82, 147, 188, 194, 207, 211, 238, 240–242
- Gini-Koeffizient 96, 98
- Globalisierung 20, 33, 35, 39, 42, 52–55, 57, 59, 65, 69–73, 75–90, 94, 95, 98–100, 111, 127, 132, 133, 135, 139, 158, 187–190, 193, 194, 197, 198, 210, 213, 214, 224, 225, 227, 236, 238–240, 243, 245, 248, 256
- Global Britain 87, 97
- Global Economic Governance 55, 57, 59, 61, 65, 75, 76, 80, 81, 89, 187, 188, 193, 194, 197, 199, 213, 230, 236, 237, 239, 240, 242, 255

- Global Governance 54, 65, 66, 69, 80, 90, 174, 176, 178, 191, 195–198, 212, 238–240, 242, 250
- Globale-Märkte-Ansatz 128, 131, 133
- Globaler Süden 18, 48, 70, 73, 74, 90, 191, 198, 211, 220
- Globalisierungsforschung 69, 80, 81, 83, 85, 88, 90
- Globalisierungskritik 74
- Globalisierungsskepsis 78, 88, 237
- Governance-Prinzip 213
- Griechenland 76, 86, 116–120, 138, 141–143, 156, 159–163, 165, 167, 168, 193, 202, 203, 205
- Großbritannien 37, 64, 65, 69, 75, 76, 82, 83, 85–88, 94–98, 141, 196, 197, 200, 201, 203
- Gütermarkt 16
- H**
- Handel
 - Handelsabkommen 46, 61, 97, 98, 206
 - Handelskrieg 86, 98, 99
 - Handelssanktionen 39, 207
 - Handelstheorie 22, 25, 27, 28, 31, 85
 - inter-sektoraler Handel 25–27
 - intra-sektoraler Handel 25–27, 73
- Haushaltspolitik 117, 118, 140, 143, 157, 163, 166, 168
- Hegemonie 33, 38, 39, 105, 229
- Historischer Institutionalismus 58, 61, 81, 174
- Hochzinspolitik 39, 40, 203
- I**
- ideational liberalism 53
- Ideen 14, 16, 35, 51, 52, 54–66, 78, 80, 82, 86, 94–96, 98–100, 105–108, 111, 114, 118, 144, 156–159, 161–163, 165, 169, 170, 174–178, 180, 183, 187, 222, 223, 227, 229, 230, 236, 239–245, 247, 251, 253–257
- Importe 19, 22, 27, 39, 57, 63, 70, 72–75, 77, 88, 96, 109, 111, 112, 127, 132, 136, 146, 148, 149, 152, 161, 177, 182, 224, 226, 240
- Indien 33, 70, 74, 86, 90, 187, 190, 193–196, 200, 201, 205, 208, 218–223, 225–230, 237, 252–254
- individuelle Selbstverantwortung 56, 82, 241, 244, 245
- Industrieländer 13, 14, 19, 39, 70, 72–74, 77, 138, 189–191, 193, 194, 196–198, 203, 250, 251, 255
- Industriesektor 230, 253
- Inflation 16–18, 117, 138, 141, 142, 144, 162, 163, 169, 170, 190, 201, 202
- Institution 46, 49, 212
 - Institutionenökonomik 20, 42–44, 46, 47, 49
- Integration 18, 19, 53, 69, 70, 75, 76, 80, 84–87, 95, 96, 99, 100, 103, 116, 119–121, 127–130, 132, 135, 136, 140, 144, 145, 147, 149–152, 156, 158, 160, 161, 166, 170, 173, 174, 178, 183, 189, 226, 227
- Interessen 29, 30, 34, 35, 37–39, 44, 51–61, 63–66, 75–78, 80, 86, 87, 90, 94–100, 103–108, 110–114, 116, 118, 120–122, 129, 130, 142, 144, 156–159, 161, 165, 168–170, 173–177, 180–183, 187, 190, 195, 198, 200, 202, 203, 207, 208, 212–214, 218, 220, 222–232, 236, 238–244, 248–251, 253, 255–257
 - Interessengruppe 168
- Intergouvernementalismus 128, 129, 161, 173, 174, 183
- Internationale Politische Ökonomie 69, 87
- Internationaler Institutionalismus 81
- Internationaler Währungsfonds 16, 39, 40, 47, 52, 76, 103, 178, 187, 188, 191, 200, 203, 237
- Internationaler Währungsfonds (IWF) 16, 39, 40, 47, 52, 76, 103, 178, 187, 188, 191, 200, 203, 237
- Intervention 14, 17, 18, 30, 201, 219, 222, 232
- invisible hand 14, 15
- J**
- Japan 26, 29, 33, 57, 98, 104, 112, 115, 200, 201, 219, 226
- Johnson 87, 95–97
- K**
- Keynesianismus 20, 127, 132
- Klimawandel 116, 131
- kollektive Solidarität 56, 82, 246, 247
- komparativer Kostenvorteil 18, 22–24, 26, 27, 72
- Konsensprinzip 208, 209

Register

Konvergenz-Divergenz Debatte 82

L

Lateinamerika 19, 39, 127, 132, 148, 152, 188, 204, 236
– Lateinamerikanische Freihandelsassoziation 148
Leave-Camp 95, 97, 98
Legitimität 13, 35, 36, 58, 65, 76–78, 89, 90, 97, 133, 178, 188, 195, 197, 198
Liberal International Order 87, 89, 90, 95, 187
Liberal Market Economies 54, 88
Liberalisierung 22, 29, 31, 39, 40, 47, 48, 57, 59, 71, 72, 83, 86, 95, 96, 127, 136, 146, 147, 158, 175, 193, 194, 199, 206–208, 214, 224, 226, 239, 243, 251, 252, 254, 257
Liberalismus 52, 53, 80, 81
Lieferketten 194, 196
Lobbying 53, 57, 60, 63, 113, 137, 143, 214, 224, 240, 243, 247–249, 254, 256
– Lobbygruppe 30, 51, 55, 71, 75, 104–108, 112, 113, 120–122, 156, 165, 169, 211, 214, 223, 226, 238, 243, 247–249, 253, 256
Lula 82, 152, 224–226, 252

M

Machterhalt 81, 132
Malaysia 19
markoliberal 19, 39, 40, 42, 82, 127, 129, 130, 132, 133, 150, 202, 225
Marktwirtschaft 47, 78, 192, 196, 197, 204, 219, 221, 231
Mercosur 127, 129, 130, 148–152
Merkantilismus 14, 87
Merkel 64, 103, 104, 110–115, 117, 118, 120, 163, 164, 179, 181, 237, 246, 249
Mexiko 19, 33, 38–40, 69, 70, 74, 145–148, 187, 188, 191, 202, 215, 220, 230
Mitgliedsstaaten 77, 135, 139, 144, 147, 157, 161, 178, 198
Modernisierungstheorie 14, 18, 19, 47, 48
Modi 86, 227
Monetarismus 14, 17, 18
Monopol 25–27, 29, 31, 149

Multilateralismus 75–77, 79, 86, 89, 103, 109, 116, 127

N

Nation-Centred Economic Policies (NCP) 69, 87, 88, 94–96, 98–101, 104, 108, 112, 121, 122
Neofunktionalistischer Institutionalismus 128
Neoklassik 42, 43, 53, 72
New Development Bank 221
Nichtregierungsorganisation (NGO) 210, 211
Nordamerikanisches Freihandelsabkommen (NAFTA) 39, 84, 86, 87, 127, 129, 130, 145–149, 188, 198

O

Oligopol 31
one country one vote 207
Open Economy Politics 55
Operationalisierung 52, 55, 94, 107, 158, 176
Organisation 45, 54, 58, 62, 70, 127, 195, 198, 202, 206, 207, 211, 212, 221, 225, 230
Organisation für wirtschaftliche Kooperation und Entwicklung (OECD) 70, 73, 83, 84, 109, 178, 193, 195–198, 202, 212, 225

P

Partei 40, 99, 114, 115, 146, 165, 218, 225, 228, 239
Pfadabhängigkeit 46, 47
Pluralismus 238
Polen 85, 86
Polypol 26
Portugal 24, 85, 119, 120, 138, 141, 160, 202
power over outcomes 34
power over resources 34, 37
Präferenzbildung 14, 51, 56, 59, 105–107, 122, 156–158, 162, 165, 168, 170, 175, 178, 238
private Akteure 13, 36, 37, 127, 187, 193, 195, 200, 202, 214–216
Privatsektor 215
process ideas 56, 241, 243

- Produktion
– Produktionsfaktor 23–25, 28, 42, 85, 135
Protektionismus 22, 25–31, 59, 74, 77, 87, 133, 158, 176, 178, 194, 224–226, 244
puppet government 30
- R**
Race to the Bottom 83, 84, 193
Rationalität 42, 43
Realwirtschaft 16, 161
Referendum 89, 95
Regierungspräferenz 243
Regionalismus 30, 127, 129, 151
relational power 34
Remain-Camp 95, 98
rent-seeking 137
republican liberalism 53
Responsivität 51, 59, 66, 156, 166, 175
Russland 90, 116, 188, 190, 200–202, 204, 205, 208, 218–227, 229–231
- S**
Sanktionen 218–221, 225, 229–231
Schulden
– Schuldenbremse 104, 116, 117, 120–122
– Schuldenkrise 160, 161
– Schuldnerländer 121, 142, 143, 156, 159, 203
Schwellenländer 70, 72, 74–77, 86, 90, 189–191, 195, 197, 198, 200, 205, 208, 220–222, 230, 247, 250
Sektor 49, 57, 58, 63, 113, 116, 121, 146, 180, 210, 214, 240, 247
Selbstregulierung 14, 196, 214–216
selektive Abkoppelung 19
self willed government 30
Societal Approach 51, 52, 54–59, 61, 65, 66, 69, 81, 94, 95, 100, 104–108, 144, 156–158, 162, 165, 168–170, 173–176, 183, 223, 231, 236, 240–242, 255
soft power 37, 38, 200
Spanien 76, 85, 116, 119, 138, 141–143, 159, 161–165, 167, 168
Spezialisierung 15, 23–25, 43, 72, 85, 133, 147, 149, 151
Spillover-Effekt 128, 161, 173, 174
Staatsaufträge 146
Staatsfinanzierung 143
Stabilitätsauftrag 143
Steuern 15, 56, 78, 136, 164, 167, 196
– Steuerzahler 76, 118, 142–144, 192, 193
structural power 33, 34, 37, 190, 200
Substitution von Importen 19, 39, 70, 127, 146, 148
Subventionen 27, 82, 87, 98, 112–114, 116, 122, 206, 250, 251, 254, 257
Südafrika 90, 208, 219, 220, 222, 252
südliche Weltordnung 218, 225, 228
sunk costs 44
- T**
terms of trade 19
Thailand 19, 74, 203
tied-hands-Argument 133
Transaktionskosten 20, 42–46, 49, 51, 139, 141
Transnationalisierung 35, 36
– Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen 75
– Transnationale Unternehmen 34, 35, 70, 96, 188, 213
Transparenz 20, 193
Transpazifische Partnerschaft 75
Trump 23, 27, 75, 86, 87, 89, 90, 94, 95, 98–100, 108, 148, 209, 219, 225
Two-Level-Games 53
- U**
Ukraine 104, 139, 187, 218–225, 227, 229–232
Ungarn 85
Unilateralismus 103, 109, 113
UNO 64, 76, 77, 193, 210–212, 216, 219, 220
US Chamber of Commerce 63, 251
USA 18, 23, 26–29, 33–40, 48, 54, 62, 63, 69–72, 74, 75, 77, 83, 85–87, 94, 95, 98, 99, 104, 105, 110, 111, 118, 145, 147, 148, 152, 161, 182, 187–192, 194–197, 200–202, 204, 207–209, 215, 221, 222, 224, 226–230, 236–239, 241–249, 251–257

Register

USA-Mexiko-Kanada-Abkommen 86, 148

V

Variable 51, 55, 59, 61, 81, 94, 105–108, 121, 128, 156–159, 169, 175–177, 223, 236, 240, 255

– abhängige Variable 51, 55, 59, 80, 108, 156–158, 163, 165, 180, 236, 243

– unabhängige Variable 51, 55, 80, 94, 121, 156–159, 161, 163, 165, 169, 180, 223, 228, 236, 240, 243

Varieties of Capitalism 20, 52, 54, 58, 80, 82, 88, 89, 140, 144, 239

Vereinte Nationen 19, 76, 188, 195, 210, 211, 219

Verschuldungskrise 19, 33, 38, 142, 188, 189, 202, 215

vier Freiheiten 135, 136

W

Wähler 58, 59, 75, 76, 78, 94–97, 99, 103, 106–108, 111, 114, 115, 119–121, 144, 156, 158, 159, 163–165, 173, 175, 176, 223–225, 227, 229, 231

Wahlkampf 28, 75, 97–99

Washington Consensus 48

Weltbank 34, 42, 46–49, 192, 193, 195, 197, 202, 207, 212, 220–222, 224, 226, 228, 246

Welthandel

– Welthandelsordnung 29, 206, 236, 252, 253

– Welthandelsorganisation 72, 86, 188, 206, 236

Weltmarkt 18, 19, 39, 70, 81, 82, 132, 136, 137, 149, 151, 152, 203, 208

Weltordnung 218–220, 222, 223, 225, 228–232, 252

Weltsozialforum 212

Wertemuster 46, 81, 195, 239

Wettbewerb 14, 15, 19, 25, 26, 29, 42, 53, 57, 72, 73, 82, 84, 85, 88, 96, 132, 136, 137, 147–149, 151, 175, 187, 192–194, 240, 241, 254, 255

Wirtschafts- und Währungsunion 30, 103, 116, 127, 139–141, 144, 156, 166, 173

Wirtschaftssektor 113, 157, 243, 256

Wirtschaftswachstum 120, 138–140, 147, 189

Wohlfahrtssystem 83

Wohlstand 13, 15, 22–24, 26, 30, 31, 33, 72, 78, 81, 85, 88, 97, 129, 132, 253

World Values Survey (WVS) 56, 241, 252

WTO 27, 29, 31, 71, 72, 74–77, 84, 86, 89, 96, 98, 148, 182, 187, 188, 194, 196, 197, 200, 205–209, 211–214, 220, 222, 230, 236, 237, 243, 250, 253–257

X

Xi Jinping 228

Z

Zentralbank 18, 76, 116, 139, 143, 160

Zinsen 15, 16, 19, 39, 118, 141, 143, 189, 202, 203

Zölle 27, 98, 100, 136, 146, 150, 206, 250

– Zollschränken 39, 146, 150

– Zollunion 30, 149