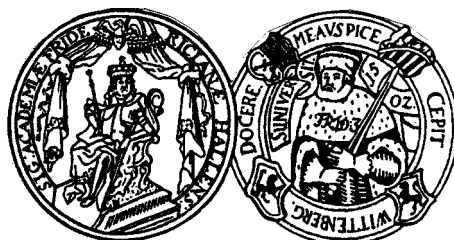


MARTIN-LUTHER-UNIVERSITÄT HALLE-WITTENBERG
PROFESSUR FÜR INTERNATIONALE BEZIEHUNGEN UND
DEUTSCHE AUßENPOLITIK



Hallenser IB-Papier 4/2002

Reinhard Rode

Strukturen und Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft

erscheint in: Knapp/Krell, Einführung in die Internationale Politik, 4. Aufl.

e-mail: rode@politik.uni-halle.de

website: <http://www.politik.uni-halle.de/rode>

Kapitel 4.3

Strukturen und Entwicklungstendenzen der Weltwirtschaft

Von Reinhard Rode

Kapitelübersicht:

1. Politik und Wirtschaft: national/regional/international
2. Die interdependente OECD-Welt
 - 2.1 Der wieder auferstandene Hegemon: die USA
 - 2.2 Der sklerotische Partner im Aufwind: Europa?
 - 2.3 Die gebremsten Aufsteiger: Japan, asiatische Schwellenländer
3. Abhängige Entwicklungsländer: Arme und Öl-Neureiche
4. Erfolgreiche und abgestürzte östliche Reformländer
5. Weltwirtschaft wohin?

Anmerkungen

Weiterführende Literatur

1. Politik und Wirtschaft: national/regional/international

Versuche, das Weltwirtschaftssystem politikwissenschaftlich zu analysieren, haben sich dem Verhältnis von Politik und Wirtschaft zu stellen. Worin bestehen die Unterschiede zur wirtschaftswissenschaftlichen und zur zeitgeschichtlichen Betrachtung des Themas? Die Abgrenzung zwischen politikwissenschaftlichem und zeitgeschichtlichem Zugang fällt relativ leicht. Die Zeitgeschichte will klären, wie es gewesen ist, die Politikwissenschaft fragt danach, was an dem, wie es war und ist, von allgemeiner Bedeutung ist oder sein könnte. Für das zuletzt Genannte interessiert sich auch die Wirtschaftswissenschaft. Ihr Feld überschneidet sich mit dem der Politikwissenschaft. Die liberalen Klassiker (Adam Smith, John Stuart Mill) kannten noch keine Unterteilung in zwei Disziplinen, sondern verstanden die politische Ökonomie als Einheit.

Die Trennung ist ein Produkt der Wissenschaftsgeschichte des 20. Jahrhunderts. Die liberale Tradition zerfiel in Politik und Wirtschaft und überließ politische Ökonomie weitgehend dem Marxismus. Erst nach dem Zweiten Weltkrieg und verstärkt in den siebziger und achtziger Jahren gab es im angelsächsischen Bereich eine Renaissance der „Neuen Politischen Ökonomie“, die die weitgehende Vernachlässigung des politischen Umfeldes durch die neoklassischen Wirtschaftswissenschaften zu überwinden suchte. Hier liegt keine grundsätzliche Neuerung, sondern eine Wiederentdeckung vor. Unorthodoxe und politische Ökonomen wie John K. Galbraith und Albert O. Hirschmann verstanden die Wirtschaft wieder als Teil eines sozio-kulturellen Gesamtsystems. Die deutsche Diskussion ist von diesem Trend erst später erfasst worden, allerdings unter Ausblendung des internationalen Systems. Hier dominierten weiterhin die von der Imperialismustheorie inspirierten Ansätze. Zudem ist die Neue Politische Ökonomie vornehmlich von politikwissenschaftlicher Seite rezipiert worden. Die Wirtschaftswissenschaften blieben eher abstinent.

Die Zusammenschau löst freilich nicht das Bestimmungsproblem, was denn nun als politisch und was als ökonomisch anzusehen sei. Lindblom hat zweifellos recht, wenn er schreibt, dass in allen politischen Systemen der Welt viel Politik eigentlich Wirtschaft und Wirtschaft meistens Politik ist.¹ Auch eine Charakterisierung wie "Wirtschaft ist, wenn man etwas hat und Politik, wenn man etwas will"² wirft zwar interessante Schlaglichter auf die Unterschiede der Bereiche Produktion und Eigentum sowie Verteilung und Forderung, lässt es aber dennoch an Präzision fehlen.

Eine Möglichkeit der Zusammenschau und der Differenzierung bietet die Analyse auf systemtheoretischer Grundlage. Die Aufteilung in ein politisches und ein wirtschaftliches Subsystem des Gesellschaftssystems einerseits und die Interaktion zwischen beiden andererseits lassen eine genauere Bestimmung zu. In beiden Subsystemen werden Wertzuweisungen in funktionalen Sachbereichen vorgenommen. Während die Bereiche Sicherheit und Herrschaft zuerst einmal dem politischen Subsystem zuzuordnen sind, sind Wohlfahrtsallokationen im Sinne von wirtschaftlichem Wohlstand und von Gewinnen nicht das Monopol des politischen Systems, sondern finden in beiden Subsystemen statt. Preise zum Beispiel, mit denen Werte zwingend verteilt werden, werden vornehmlich im wirtschaftlichen System festgelegt. Die Rahmenbedingungen dafür werden aber vom politischen System bestimmt und durch Intervention durchgesetzt. Der Markt arbeitet nicht im politikfreien Raum. Produktion und Verteilung sind zwar die Domäne der Wirtschaft, sie organisiert beides aber nicht ohne Auflagen und Spielregeln seitens der Politik. Die Politik steuert und korrigiert Marktprozesse, ermuntert oder behindert Produktion, zum Beispiel durch Industriepolitik, und manipuliert die Distribution durch wohlfahrtsstaatliche Eingriffe im Interesse der politischen Stabilität des Gesellschaftssystems als Ganzem.

Dies gilt nicht nur für nationale Systeme, sondern auch für das globale System. Das internationale System wird durch den kontinuierlichen Zusammenhang zwischen seinen nationalen Teilsystemen gebildet. Durch Allokation werden Werte (Wohlstand) zugeteilt. Die Zuteilungsprozesse sind von politischen Eingriffen, also von Herrschaft und Macht abhängig. Macht und Wohlstand hängen eng zusammen, wie auf der nationalen Ebene auch. Sie können sich gegenseitig verstärken oder, falls eine der beiden Voraussetzungen fehlt, die Ausbildung der anderen beschränken.

Damit ist eine zentrale Kategorie für die Analyse der weltwirtschaftlichen Ordnung, die für den politischen Ökonomen im Vordergrund steht und den neoliberalen Wirtschaftswissenschaftler wenig interessiert, eingeführt, nämlich die Macht. Der schillernde Begriff, weil sowohl Ziel als auch Mittel, ist schwer zu fassen, aber gleichwohl nicht zu vernachlässigen. Die klassische offensive Machtdefinition Webers, "innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen", kann für die polit-ökonomische Betrachtungsweise zwar Ausgangspunkt sein, muss aber um den Verteilungsaspekt erweitert werden. Wirtschaftliche Macht ist mehr als Einfluss und Durchsetzung von Willen, nämlich

ebenso dezidiert Verteilung von Chancen und Werten, anders ausgedrückt die Allokation von Wohlfahrt und Gewinn. Die Fragen nach Hierarchie (Rangfolgen nach Macht und Wohlstand) und Hegemonie (Kontrolle über Rohstoffe, Kapital und Märkte sowie Konkurrenzvorteile bei der Produktion von hochwertigen Gütern),³ ferner die Governancелеistungen der Regime (Rahmenbedingungen) im Weltwirtschaftssystem rücken damit für die polit-ökonomische Betrachtungsweise in den Vordergrund.

Positionen und Rangfolgen können dabei nicht als statisch angesehen werden. Der internationale Markt kennt wie der nationale Kooperation und Konkurrenz zwischen den Akteuren. Grenzüberschreitend agieren vornehmlich die Regierungen, transnationale Konzerne und Banken sowie Unternehmen. Dabei gibt es Gewinner und Verlierer, jedoch vornehmlich ungleiche Gewinner. Spieltheoretisch formuliert findet wirtschaftliche Interaktion meist als Positiv-Summenspiel statt, d. h. alle gewinnen, aber der Gewinn ist unterschiedlich verteilt. Diese unterschiedliche Gewinn- und Nutzenverteilung begünstigt in der Regel auch in den folgenden Spielrunden die großen Gewinner mehr als die kleinen. Dies gilt umso mehr, als die mächtigen wirtschaftlichen Akteure auch die Spielregeln in ihrem Sinne festlegen können.

Nach der wohl zutreffenden liberalen Annahme, dass die wirtschaftlich-rationale Verwendung knapper Produktionsmittel eine übernationale, möglichst weltweite Arbeitsteilung erfordert, führt Spezialisierung zu internationalem Handel. Aufgrund der komparativen Vorteile wird jedes Land in die Lage versetzt, seine Produktionsfaktoren jeweils ertragreicher einzusetzen. Weltweit wird damit wirtschaftlich gewonnen, für die Nationalstaaten aber werden Probleme aufgeworfen, weil der Gewinn ungleichgewichtig verteilt wird. Gewinn für die Welt und Verlust für einzelne Nationen und Teile davon erzeugen Konflikte, weil Wohlfahrtsallokationen nach wie vor auf der nationalen Ebene stattfinden und erwartet werden.

Ein hohes wirtschaftliches Wachstum und neue Arbeitsplätze in asiatischen Schwellenländern auf Kosten niedergehender Industriezweige in den alten Industriestaaten stellen diese vor politische und wirtschaftliche Anpassungsprobleme, die schwer steuerbar sind. Schutz im Sinne des klassischen Protektionismus ist nur vordergründig ein Ausweg, weil damit die geltenden Spielregeln des Welthandels unterhöhlt werden. Liberales Laissez-faire hingegen gefährdet die soziale Stabilität der politischen Systeme, in denen die Verlierer angesiedelt sind.

Dieses Beispiel zeigt zum einen, dass die mächtigeren alten Industriestaaten durch Protektion,

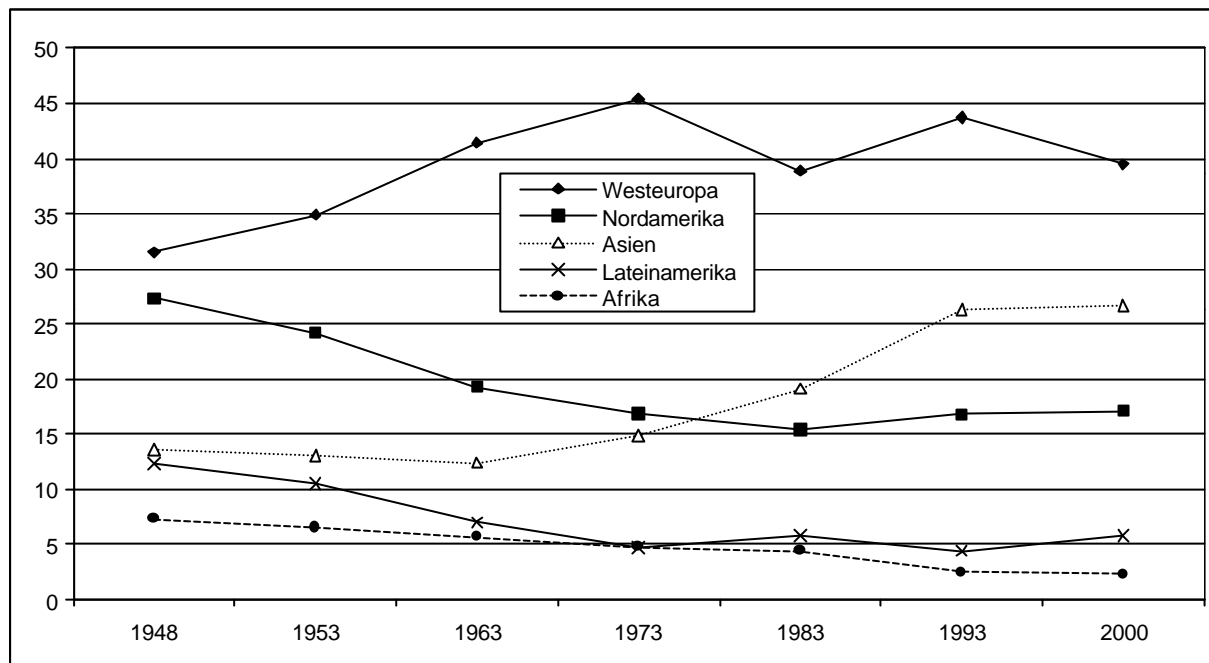
d. h. durch politische Intervention in den Wirtschaftsablauf ihre Position auf Kosten neuer Aufsteiger zumindest vorübergehend wahren können. Es verdeutlicht aber auch die Dynamik der Weltwirtschaft, die Aufsteiger zulässt und damit auch Positionsverluste für die starken Ökonomien auf den vorderen Rängen. Die Strukturfrage nach den Beziehungen innerhalb der Hierarchie (Interdependenz und Dependenz) und nach ihrer Dynamik, also nach Aufstieg und Niedergang, bietet sich damit als Gliederungsprinzip für die Analyse der Weltwirtschaft an. Das verbreitete Schema der sogenannten ersten, zweiten und dritten etc. Welten lässt sich darin einpassen, wenngleich es nicht vollständig geographisch, also nach Wirtschaftsräumen eingelöst werden kann. Es greift auch zu kurz, weil es die interne Differenzierung der Rangfolgen außer acht lässt und somit voreilig relativ homogene Untergruppen unterstellt.

Die Analyse der Weltwirtschaft aus dem Blickwinkel der Internationalen Politischen Ökonomie (IPÖ) muss darüber hinausgehen und von der hegemonialen OECD-Welt bis zu den marginalisierten Außenseitern reichen. Die grundsätzliche Frage, ob angesichts ganz unterschiedlicher Subsysteme überhaupt von einem globalen Weltwirtschaftssystem gesprochen werden kann, wird hier positiv beantwortet. Das unterschiedliche Ausmaß der Integration in das System und der Abhängigkeit von der hegemonialen Gruppe der großen und starken Ökonomien entwertet nicht die – wenn auch im Einzelfall quantitativ geringen – bestehenden Beziehungen. Schon die früheren Staatshandelsländer waren stärker als es ihre Handelsbeziehungen anzeigten in das von den westlichen Staaten dominierte Weltwirtschaftssystem eingebettet. Sie verwendeten zum Beispiel westliche Marktpreise als Referenzrahmen für die eigene Preisbildung, weil sie auf der Basis der marxistischen Arbeitswertlehre keine kostendeckenden Preise kalkulieren konnten. Der Weltmarkt war somit ein Maßstab für ihr eigenes Wirtschaften. Er gab ferner die Teilnahmebedingungen vor, auch wenn diese Länder nur staatlich kontrollierten Handel und ein niedriges Niveau im Kapitalverkehr zuließen. Die meisten Ex-Staatshandelsländer auf dem Reformweg haben bis Ende der neunziger Jahre Anschluss an den Weltmarkt gefunden.

Aus dieser Perspektive besteht das hierarchisch aufgebaute Weltwirtschaftssystem aus vornehmlich drei in sich wiederum hierarchisch gegliederten Subsystemen. Dies sind: die OECD-Welt der interdependenten westlichen Industriestaaten, die dazu in Abhängigkeitsverhältnissen stehenden, stark heterogenen Schwellenländer und die arme Welt der Entwicklungsländer. Die Ex-Staatshandelsländer haben sich als Gruppe aufgelöst. Die Erfolgreichen zählen zur Gruppe der Industrieländer, die Erfolglosen sind auf den Status von Ent-

wicklungsländern abgesunken. Die regionalen Weltexportströme illustrieren diese Dreiteilung.

Schaubild 1: Exportanteile nach Regionen 1948 – 2000 in Prozent nach Werten



Quelle: WTO, *International Trade Statistics 2001*, S. 30; eigene Grafik

2. Die interdependente OECD-Welt

2.1 Der wieder auferstandene Hegemon: die USA

Die Rolle der USA im Weltwirtschaftssystem hat eine eigene hegemonietheoretische Diskussion hervorgebracht. Dabei stehen sich zwei unterschiedliche Bewertungsrichtungen gegenüber. Für die Hegemoniebefürworter war die amerikanische Hegemonialrolle nicht nur für die USA selbst, sondern auch für das Weltwirtschaftssystem positiv, ja sogar für dessen Stabilität notwendig. Ohne die wirtschaftliche und wirtschaftspolitische Führungsleistung des Hegemons sei weder die enorme Wachstumsphase der beiden Nachkriegsjahrzehnte (silberne Fünfziger, goldene Sechziger) möglich gewesen noch die relative Konfliktfreiheit der innerwestlichen Wirtschaftsbeziehungen. Erst der Niedergang der hegemonialen Position habe zur erneuten Politisierung der Weltwirtschaftsbeziehungen und damit zu Destabilisierung und einem erhöhten Konfliktniveau geführt. Ohne einen Hegemon könne es keine funktionierende Weltwirtschaftsordnung geben, sondern nur Konflikte und Wirtschaftskrieg nach dem Muster

der Weltwirtschaftskrise zu Anfang der dreißiger Jahre. Die Weltwirtschaft befand sich nach dieser Logik seit den siebziger Jahren parallel zum Niedergang der amerikanischen Hegemonialstellung auf Konfliktkurs. Während der Globalisierungseuphorie Ende der neunziger Jahre wurde von einer Renaissance der Hegemonie der USA ausgegangen, weil deren Wirtschaft bei der Globalisierung und der New Economy⁴ der Informationsgesellschaft an der Spitze stand.

Dem gegenüber stehen die Kritiker der Hegemonialrolle, die in dieser Funktion eine historisch einmalige Konstellation nach dem Zweiten Weltkrieg sehen. Die Zerstörungen in Europa und Japan hätten die amerikanische Hegemonie bis zum geglückten Wiederaufbau unumgänglich gemacht, sie dann aber eher zu einer Belastung für die Weltwirtschaft werden lassen. Die amerikanische Weigerung, sich auf ein multilaterales Management der Weltwirtschaft einzulassen, wurde als Grund für die Krisenerscheinungen Anfang der siebziger Jahre gesehen. Tatsächlich wandelte sich die Einzelhegemonie der USA seit den siebziger Jahren sukzessive in eine Gruppenhegemonie der G-7-Staaten.

Neben dem Zusammenhang zwischen Hegemonie und weltwirtschaftlicher Stabilität ist auch das Ausmaß des Verlusts der Hegemonialstellung der USA umstritten. Der relative Niedergang wird allgemein anerkannt, Schwierigkeiten bereitet aber die Bestimmung der noch verbleibenden Führungsrolle innerhalb der hegemonialen Gruppe. Diese lässt sich anhand der Entwicklung der amerikanischen Nachkriegsrolle in der Weltwirtschaft auf den Feldern Währung, Handel und Investitionen verdeutlichen.

Währung: Verlust der Kontrolle

Der Geldsektor war nach dem Zweiten Weltkrieg am deutlichsten von der amerikanischen Hegemonialstellung geprägt. Der US-Dollar nahm von Anfang an eine beherrschende Stellung im internationalen Währungssystem ein. Sie besteht nach wie vor vornehmlich in der Rolle des Dollars als Reservewährung. Aber dieses Feld zeigt zugleich auch die geschwächte amerikanische Rolle an, weil die USA zwar die dominante Währung behielten, aber die Kontrolle über das internationale Währungssystem verloren.

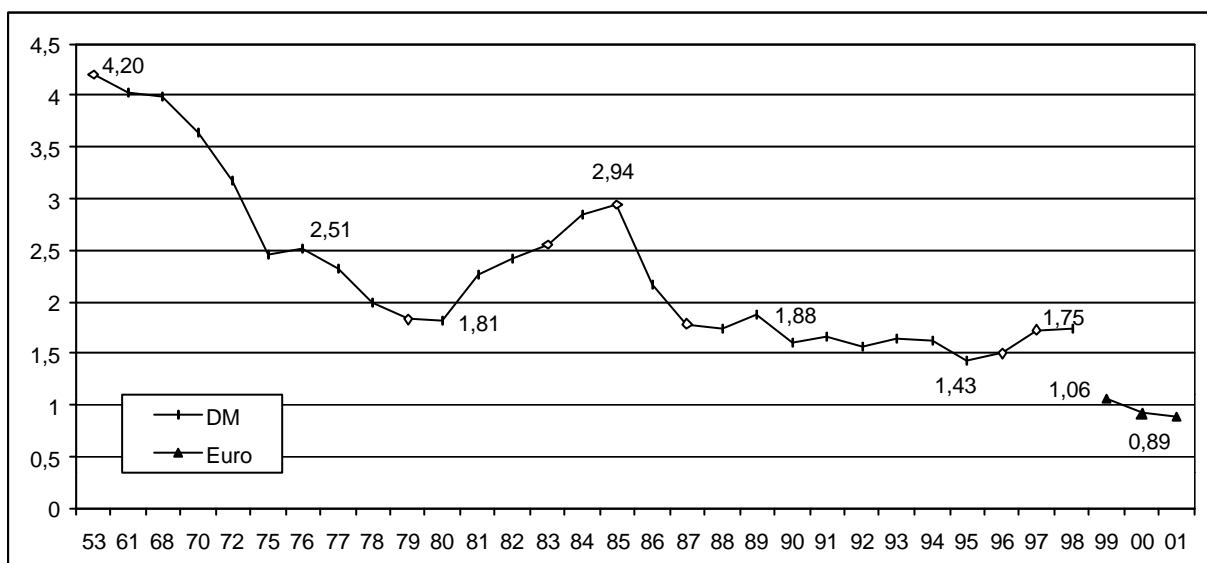
Das 1944 in Bretton Woods vereinbarte internationale Währungssystem für die Nachkriegs-

zeit sollte ein stabiles Währungsregime schaffen und garantieren. Es wurde zwischen den USA und Großbritannien ausgehandelt, ging aber auf amerikanische Vorstellungen zurück, denen sich England zu beugen hatte. Herzstück des Währungsregimes war der Internationale Währungsfonds (IWF), der für seine Mitglieder feste Wechselkurse auf der Grundlage eines Gold-Dollar-Standards garantierte. Grundlage dafür war die Goldkonvertibilität des US-Dollar zu einem Festpreis von 35 US-Dollar je Unze Gold. Das System fester Wechselkurse sollte nur bei starken Ungleichgewichten durch Auf- und Abwertung geändert werden können. Die Vereinigten Staaten stellten der Weltwirtschaft damit internationale Liquidität zur Verfügung, was den Aufschwung nach dem Zweiten Weltkrieg begünstigte. Die Rolle der USA als Weltbankier erbrachte für das System die Leistung, die internationale Liquiditätslücke zu schließen. Zugleich konnten die USA damit aber auch ihre Zahlungsbilanzdefizite durch andere Länder finanzieren lassen und so einen Teil der Kosten ihrer Weltmachtspolitik abwälzen. Im IWF selbst hielten die USA anfangs (1946) ca. 36 % der Stimmrechte, dieser Anteil betrug im Jahr 2001 nur noch 17 %. Gegenüber unliebsamen Beschlüssen der Mitgliedsstaaten (2002: 184) besaßen die USA allein nur anfangs die Macht des Vetos, später brauchten sie dazu die vier anderen großen Quotenhalter Japan, Deutschland, England und Frankreich.

Die erste Phase des Währungssystems von Bretton Woods (1946–1958) war durch Wiederaufbau und eine Entwicklung hin zur Währungskonvertibilität gekennzeichnet. Die Erfolge wurden im Dezember 1958 deutlich, als führende europäische Länder die Konvertibilität einführten. Die zweite Phase (1959–1971) brachte anfangs die volle internationale Funktionsfähigkeit des Bretton-Woods-Regimes. Sie war aber schon bald von Krisen gekennzeichnet. Erste Spekulationskrisen traten 1960/61 auf. Sie zeigten einen Mangel an Vertrauen in die Goldkonvertibilität des US-Dollar zum Festpreis an. 1967 schuf der IWF die sogenannten Sonderziehungsrechte als Reservemittel zur Steigerung der Weltliquidität, weil der Dollar dies allein nicht mehr zu leisten vermochte. Das System der festen Wechselkurse kam immer mehr unter Druck, weil die amerikanischen Zahlungsbilanzdefizite erheblich zunahmen und der Dollar als über- und einige europäische Währungen als unterbewertet galten. Ende der sechziger Jahre war das alte Regime immer weniger in der Lage, zur Funktionsfähigkeit der Weltwirtschaft beizutragen. Die Währungskrisen häuften sich, die USA aber weigerten sich mit der Politik der wohlwollenden Vernachlässigung (benign neglect) das von ihnen beherrschte Währungssystem an die veränderten Erfordernisse anzupassen.

1968 wurde der Goldpreis in einen offiziellen und einen freien gespalten. Dennoch verstärkte sich auf den Devisenmärkten die Spekulation gegen den Dollar immer mehr, so dass die Situation 1971 unhaltbar wurde. Schon im Spätsommer 1970 waren die amerikanischen Goldreserven auf 10 Mrd. Dollar gesunken, ihnen stand eine Dollarhaltung des Auslands in Höhe von etwa 80 Mrd. Dollar gegenüber. Am 15. August 1971 hob Präsident Nixon die Goldkonvertibilität des Dollar auf und suspendierte damit das System von Bretton Woods. Die USA bewiesen, dass sie die Macht besaßen, das alte Währungssystem im Alleingang sterben zu lassen. Die Macht, ein neues an seine Stelle zu setzen, hatten sie jedoch nicht.

Schaubild 2: Der Dollarkurs in DM von 1953 – 1998 und in US-Dollar 1999 – 2001



Quelle: Deutsche Bundesbank, Zeitreihen WJ5009 und WJ5636; eigene Grafik

Die nächsten vier Jahre (1971–1975) sahen eine Übergangsphase ohne ein festes neues Regime. Trotz Dollarabwertungen war das System der festen Wechselkurse nicht mehr zu retten, ab 19. März 1973 floateten die wichtigsten Währungen der Welt, d. h. Menge und Preis hingen von den internationalen Geld- und Kapitalmärkten ab. Im gleichen Jahr erfolgte der Ölpreisschock. Die flexiblen Kurse bewahrten zwar das internationale Währungssystem vor weiteren massiven Krisen, es wurde aber deutlich, dass die Nichtintervention der Regierungen nicht länger haltbar war. Ab 1976 begann die vierte Phase, ein neues IWF-Regime entstand. Die flexiblen Kurse wurden legalisiert, die Rolle der Sonderziehungsrechte aufgewertet und die des Goldes zurückgedrängt. Doch auch das neue Regime war nicht in der Lage, stabile Geldbeziehungen zu garantieren. Es ergaben sich starke Schwankungen in den Währungsparitäten, insbesondere bei der nach wie vor dominanten Währung, dem amerikanischen Dollar; sie verursachten schwere Probleme für den internationalen Handel. Der Dollar verfiel ab 1977

immer mehr und erreichte im Januar 1980 einen ersten Tiefstand (1 US-Dollar: 1,71 DM). Ein Trendwechsel in der amerikanischen Geldpolitik, vornehmlich knappes Geld und hohe Zinsen, führte in der ersten Hälfte der achtziger Jahre wieder zu einem steigenden Kurswert (Höchststand Anfang 1985: ca. 3,47 DM). Da die Wirkungen für die Konkurrenzfähigkeit amerikanischer Waren auf dem Weltmarkt katastrophal waren – die negative Handelsbilanz erreichte Rekordstände – änderten die USA wieder ihre Geldpolitik. Der Dollarwert sank erneut beträchtlich und bewegte sich seit 1987 zwischen 1,50 und 2 DM auf und ab. Tiefstände wurden im Februar 1991 und im August 1992 mit 1,45 DM erreicht. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre erlebte der Dollar wieder eine Stärkephase, die die starke Position der amerikanischen Wirtschaft in der Welt spiegelte. Erst 2002 schwächelte der Dollar wieder und die gemeinsame europäische Währung, der Euro, die 1999 als neue Konkurrenzwährung mit einem Kurs von 1,17 Dollar gestartet war, konnte nach mehrjährigen Kursverlusten und einem Tiefstand von 0,82 Dollar im Oktober 2000 im Sommer 2002 wieder die Parität mit dem Dollar erreichen.

In welche Richtungen auch immer sich der Dollar aber entwickelte, er blieb die dominante Währung. Umstritten ist, ob diese Sonderstellung eine Bürde oder ein Privileg darstellt. Die monetäre Interdependenz wuchs erheblich, die USA blieben aber bei ihrer Vorliebe für einseitige Maßnahmen. Die Kontrolle über das Weltwährungssystem war ihnen verlorengegangen, zu kooperativem, multilateralem Währungsmanagement hatten sich die USA aber nicht bereitgefunden.

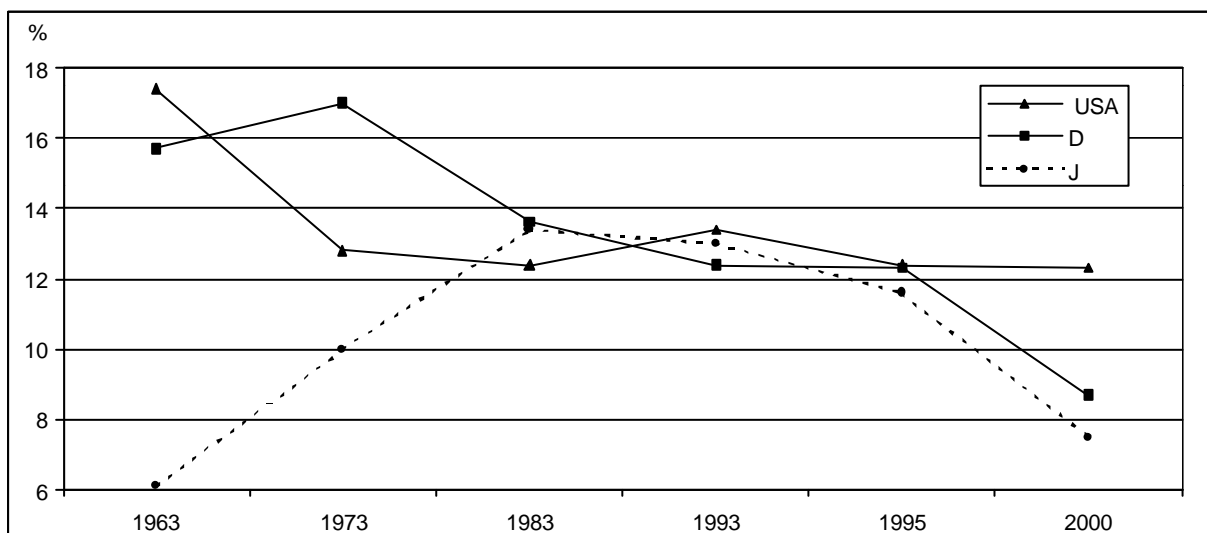
Handel: abnehmende Konkurrenzfähigkeit

Der Positionsverlust der USA in der Weltwirtschaft zeigte sich am deutlichsten auf dem Handelssektor. Die USA hatten, wie beim Währungssystem, auch für das Welthandelssystem in der Hegemoniephase nach dem Zweiten Weltkrieg die Regeln gesetzt. Ein liberales Regime auf der Grundlage des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) war 1947 ebenfalls auf amerikanische Initiative zustande gekommen. Seine Hauptziele waren die Senkung von Zoll- und Handelsbeschränkungen und der Abbau von Diskriminierung. In sieben Handelsrunden konnte das GATT bis 1979 eindrucksvolle Zollsenkungen erreichen. Bei den nicht-tarifären Handelshemmnissen stieß es freilich an seine Grenzen. Der Liberalisierungstrend kam ins Stocken, er wurde sogar rückläufig. Zudem

diente das GATT-Regime vornehmlich den westlichen Industriestaaten, es vernachlässigte die Interessen der Entwicklungsländer. Handelsfragen erfuhren eine zunehmende Politisierung und die USA als früherer Hegemon und Vorkämpfer der Liberalisierung spielten immer weniger eine positive Führungsrolle. Sie selbst verhielten sich angesichts ihrer nachlassenden Konkurrenzfähigkeit zusehends unilateralistisch und protektionistisch.

In der Nachkriegsphase nahm die Verflechtung der amerikanischen Wirtschaft mit der Weltwirtschaft zu, zugleich aber hatten die USA ab 1971 Handelsdefizite zu verzeichnen. Dieser Trend verstärkte sich in den achtziger Jahren, als die Defizite erste Rekordwerte erreichten (1987: 159 Mrd. US-Dollar). In den neunziger Jahren wuchs das Handelsdefizit weiter (2001: 434 Mrd. US-Dollar). Auch die amerikanischen Anteile am Weltexport gingen zurück. 1963 lag der Weltexportanteil der USA noch bei 17 %, 1983 war er auf 12 % gefallen, bis 2000 verharrte der Anteil auf diesem Niveau. Betrachtet man das Verhältnis der Im- und Exporte zum Bruttosozialprodukt, so wird die Exportschwäche der USA weiter deutlich. Während die Exporte als Prozentanteil des Bruttosozialprodukts von 4,3 % im Jahr 1970 nur auf 5,8 % im Jahr 1984 anstiegen, stiegen die Importanteile von 4,3 % auf 9,3 %.

Schaubild 3: Weltexportanteile der USA, Japans und der Bundesrepublik Deutschland 1963 – 2000 in Prozent



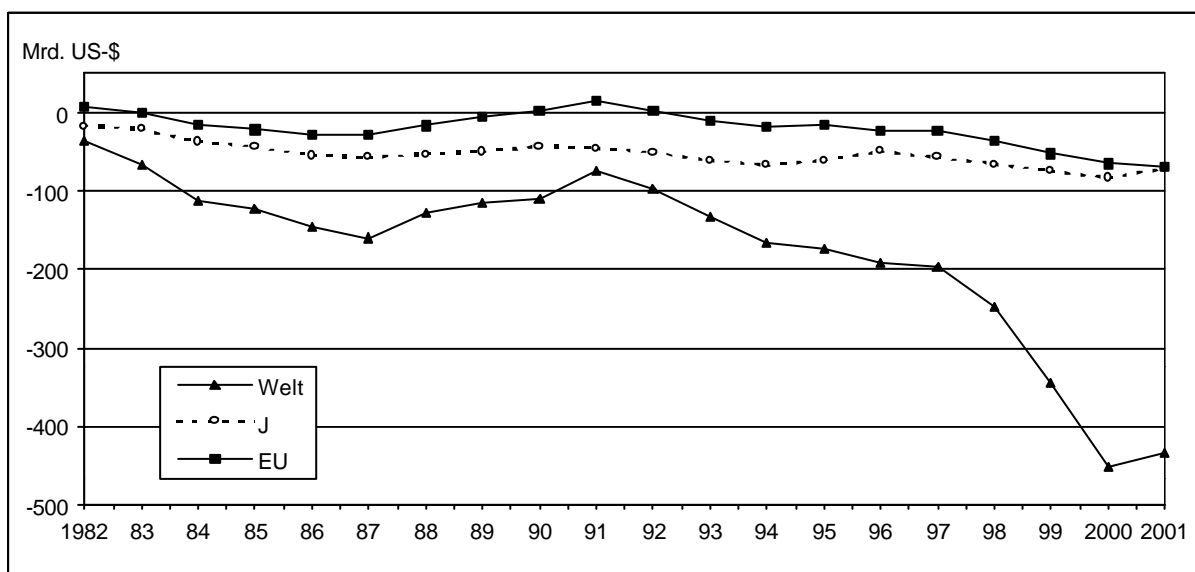
Quelle: WTO Annual Report 1996, Vol. II, S. 18 u. International Trade Statistics 2001, S. 21, Tab. 1.5; eigene Grafik

Schlüsselt man die Handelsbilanz der USA mit den Haupthandelspartnerländern bzw. -regionen auf, so ergibt sich folgendes Bild. Im Warenverkehr mit der Europäischen Gemein-

schaft erzielten die USA bis Anfang der achtziger Jahre regelmäßig einen Überschuss. Positive Bilanzen verzeichneten sie auch im Handel mit Entwicklungsländern und kommunistischen Staaten. Mit Japan dagegen laufen die Handelsbeziehungen der USA seit Mitte der sechziger Jahre defizitär, das gleiche trifft auf Kanada zu. Ab 1973 wies auch der Warenverkehr mit den erdölerzeugenden Staaten ein starkes Defizit auf. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre verschlechterte sich die Handelsbilanz mit allen Partnern. An der Spitze – bis Anfang der neunziger Jahre mit steigender Tendenz – lag Japan, dann kam Ende der neunziger Jahre der Chinahandel als neuer großer Defizitbringer hinzu. Die traditionell positive Bilanz mit der EG verschwand 1983 und wurde vorübergehend negativ. Ab Ende des Jahrzehnts konnten die USA im Warenverkehr mit der EG vorübergehend wieder positive Salden erzielen, seit 1993 wuchs auch das Europadefizit.

Eine sektorale Aufschlüsselung der Entwicklung der Handelsbilanz zeigt traditionell die verarbeitende Industrie und den Agrarsektor mit positiven Salden, die Energieträger und Rohstoffe mit negativen. Dieses Muster änderte sich in der ersten Hälfte der achtziger Jahre. Die Überschüsse bei Fertigwaren nahmen zusehends ab und für die USA besonders alarmierend war die negative Entwicklung im Handel mit Hochtechnologieprodukten. 1985 wiesen nur noch der nicht-elektrische Maschinenbau, der Flugzeugbau und chemische Produkte positive Bilanzen auf. Am stärksten defizitär waren der Fahrzeugbau, Elektromaschinen und Bekleidung. 1986 war erstmals auch die High-Tech-Handelsbilanz negativ.

Schaubild 4: Das amerikanische Handelsbilanzdefizit 1982 – 2001 in Mrd. US-Dollar



Quelle: *Economic Report of the President* 1992, S. 415; 1998, S. 401 u. 2002, S. 441; eigene Grafik

Ein Teil des Positionsabfalls der USA im Welthandelssystem gegenüber Westeuropa und Japan lässt sich als Normalisierungsprozess einordnen. Die Vergleichsbasis der fünfziger Jahre unmittelbar nach dem Zweiten Weltkrieg vermittelt verzerrte Bilder, weil die Aufbauphase der Handelspartner noch nicht abgeschlossen war. Dennoch liegt auch eine strukturelle Verschiebung vor. Sie betrifft die Entwicklungen im Handel mit technologischen Fertigwaren. Hier konnten die beiden Hauptkonkurrenten, Japan und die Bundesrepublik Deutschland, ihre Exportanteile auf dem Weltmarkt erheblich erhöhen, die amerikanischen Anteile waren rückläufig. Besonders der sogenannte "Halbleiterschock" rüttelte am amerikanischen wirtschaftlichen Selbstbewusstsein. Bei den Speicherchips für Computer war es japanischen Firmen gelungen, innerhalb einiger Jahre die Führungsposition der amerikanischen Halbleiterindustrie erst zu unterhöhlen und dann bei den jüngeren Chip-Generationen selbst die Führung zu übernehmen. Aus den technologischen Nachahmern von gestern waren die Marktführer von heute geworden. Auch wenn das Halbleiterbeispiel häufig voreilig alarmistisch interpretiert wurde, in den neunziger Jahren drehten die USA den Spieß wieder um, war unübersehbar, dass es keine selbstverständliche Überlegenheit der USA bei neuen Technologien (Informationstechnologie, Mikroelektronik, Glasfaser-, Laser- und Biotechnologie) mehr gab.

Dieser Negativtrend für die USA – sie sahen sich nicht länger als Profiteur, sondern als Opfer der Liberalisierung – beeinflusste die Außenhandelspolitik der USA in Richtung auf stärker protektionistische Verhaltensweisen. Fair Trade verdrängte Free Trade als Parole. Neben den klassischen Protektionismus für niedergehende alte Industriezweige (Stahl, Textilien, Bekleidung, Schuhe, neuerdings auch Automobile) trat als Neuerscheinung der Hochtechnologieprotektionismus. Die Interdependenz wurde in den USA als Fessel wahrgenommen. Die Bildung des Gemeinsamen Marktes in Westeuropa und der wirtschaftliche Aufstieg Japans und anderer asiatischer Schwellenländer riefen Schutzforderungen von Unternehmen, Verbänden und Gewerkschaften hervor. Der Agrarmarkt der EU und die japanischen Industrieexporte gerieten auf die Anklagebank. Die stärkste Ökonomie der Welt übte angesichts ihres wachsenden Schutzbedürfnisses erheblichen Druck auf das Welthandelssystem aus. Die in den fünfziger und sechziger Jahren überlegene Handelsmacht konnte keine liberalen Vorleistungen mehr erbringen und damit positive Anreize auf andere Staaten ausüben. Sie nutzte vielmehr ihre nach wie vor starke Rolle, die sich aus ihrem Binnenmarkt, der der größte der Welt ist, ableiten lässt, nicht mehr vor allem für liberale globale Ordnungspolitik, sondern zunehmend für eigennützige, wirtschaftsnationalistische Handelspolitik aus. Der Globalisierungs- und Hightech-Boom der neunziger Jahre bewirkte dann unter der Administration Clinton wie-

der eine eher großzügige Phase in der amerikanischen Handelspolitik, die mit dem Konjunkturunbruch unter der Administration George W. Bush zu Ende ging.⁵

Investitionen: Transnationale Konzerne und Banken unter Druck

Die dritte Säule der amerikanischen Dominanz in der Weltwirtschaft stellen die Transnationalen Konzerne und Banken (TNK und TNB) dar. Ihr Aufstieg ging hauptsächlich von den USA aus. Dabei fand ein Prozess der Ökonomisierung der Weltpolitik statt, in dem sich die TNK zunehmend der Kontrolle der Nationalstaaten entzogen und den Entscheidungsspielraum der politischen Systeme einschränkten. Die USA sind das Stammland des größten Teils der TNK/TNB geblieben, wenngleich mit abnehmender Tendenz. Ihre Rolle zeigt sich einmal bei den Direktinvestitionen im Ausland, die hauptsächlich von ihnen vorgenommen werden, bei den Auslandskrediten und beim Handel.

Auffällig bei den Direktinvestitionen der USA, die zwischen 1955 und 2000 von 19 auf 1 244 Mrd. US-Dollar anstiegen, ist die Verschiebung der regionalen Konzentration. 1957 gingen 18,7 Prozent der Anlagen amerikanischer TNKs nach Europa, 35 Prozent nach Lateinamerika und 33,1 Prozent nach Kanada. 1999 war eine Europalastigkeit mit einem 57,4 Prozentanteil entstanden, der kanadische Anteil war auf 11,4 Prozent gefallen, der Lateinamerikas auf 10,6 Prozent. Asien und die pazifische Region nahmen 1999 17,9 Prozent auf.

In den sechziger Jahren war in Westeuropa der Ausverkauf der einheimischen Industrie oder zumindest weitgehend direkte amerikanische Kontrolle befürchtet worden. In den siebziger und erst recht in den achtziger Jahren nahmen dann die europäischen Direktinvestitionen in den USA (Beteiligungen, Unternehmensaufkäufe) erheblich zu. Von den ausländischen Direktinvestitionen in Nordamerika im Jahr 2000 in Höhe von 1 238 Mrd. US-\$ stammten 890 Mrd. aus Europa, gefolgt von 163 Mrd. aus Japan. Die europäischen Direktinvestitionen in den USA überstiegen 2000 die amerikanischen Investitionen in Europa um ca. 240 Mrd. US-\$. Der Trend hatte sich umgekehrt, die europäischen Direktinvestitionen überstiegen die amerikanischen, die europäische Revanche nach der amerikanischen Herausforderung der sechziger Jahre hatte stattgefunden, Ende der achtziger Jahre wurde dort vom Ausverkauf Amerikas gesprochen.⁶ Tatsächlich waren die transatlantischen Direktinvestitionen jenseits aller alarmistischen Interpretationen ziemlich ausgeglichen und zeigten ein Verflechtungsniveau an, das

weit über dem mit anderen Regionen lag. Beim Kapitalverkehr war Atlantica eine Realität.

Als Träger und Verstärker der Interdependenz entwickeln TNK und TNB ein Interesse an von nationalstaatlichen Grenzen unbeeinträchtigtter Handlungsfreiheit. Sie stellen deshalb die mächtigste transnationale Interessengruppe für Freizügigkeit im Kapitalverkehr dar. Ein dem Währungs- (Bretton Woods) und Handelssektor (GATT/WTO) vergleichbares Regime für den Investitionsbereich ist jedoch nicht entstanden. Der Versuch, in der OECD 1995 ein Multilateral Agreement on Investment zu etablieren, versickerte 1998. Hier blieb Bilateralismus vorherrschend, obwohl Regelungsbedarf besteht. Einmal geht es um die Investitionssicherung, d. h. die Sicherung von Direktinvestitionen gegenüber entschädigungslosen Enteignungen, zum anderen um die Beschneidung der Handlungsfreiheit der TNK im Interesse schwacher und armer Länder. Auf beiden Feldern gab es wenig Fortschritte. Am ersten Punkt hatten die Gastländer der TNK, am letzten die Mutterländer kein Interesse. Zugleich zeigt die Nichtexistenz eines Regimes für diesen Bereich aber auch, dass die TNK selbst stark genug waren, ihre Interessen zu verfolgen.

Der Niedergang der amerikanischen Hegemonialstellung betraf auch die TNK. Zum einen holte die westeuropäische und die japanische Konkurrenz auf, was wieder als Normalisierungsprozess gewertet werden kann. Zum anderen gerieten sie aber in den Vereinigten Staaten selbst unter Druck. Was für TNK und TNB gut war, galt nicht mehr länger als unbedingt auch gut für die Vereinigten Staaten. Produktionsverlagerungen ins Ausland, vornehmlich in Niedriglohnländer, unterhöhlten die nationale Produktionsbasis in den USA und wurden dort von den Gewerkschaften als Export amerikanischer Arbeitsplätze gewertet. Die Repolitisierung der Weltwirtschaftsbeziehungen konterkarierte den von den TNK getragenen Trend der Ökonomisierung der Politik im Zuge der Globalisierung. Die TNK waren und blieben die wirtschaftlichen Akteure, die am weitesten internationale Verflechtungen anzeigten, ihre Erfolge hatten aber nationale Gegenkräfte auf den Plan gerufen.

Besonders einflussreich war die Entwicklung der Weltverschuldung auf die Position der amerikanischen TNB. Sie waren beim Recycling der Petro-Dollars in den siebziger Jahren – neben den europäischen Banken – führend gewesen. Dabei waren zwischen 1970 und 1982 400 Mrd. US-Dollar in Länder der Dritten Welt verliehen worden. Die US-Banken vergaben besonders hohe Kredite an lateinamerikanische Staaten. Anfang der achtziger Jahre waren diese Länder zum Teil entweder unfähig oder unwillig, die Tilgung und die hohen Zinsen aufzu-

bringen. Führende US-Banken hatten dadurch riesige Verluste auszugleichen. Die 1980 noch größte Bankengruppe der Welt, die Bank of America, machte fortwährend Verluste und musste Platz 1 an die Citicorp abgeben. Die vormals siebtgrößte Bank der USA, die Chicagoer Continental Illinois, war 1984 beinahe zusammengebrochen. Die Gefahren für das US-Bankensystem wie für das Weltfinanzsystem waren erheblich und konnten von Regierungen, Notenbanken und IWF-Regime nur mühsam gesteuert werden. Auch wenn die Stabilisierung gelang – die US-Banken machten Mitte der achtziger Jahre wieder Gewinne – war ihre internationale Dominanz in den achtziger Jahren dahin. Die weniger von der Schuldenkrise betroffenen TNB in Japan und in Westeuropa konnten ihre globale Position verbessern. Die zehn größten Banken der Welt waren Ende 1988 alle in Japan. Der kometenhafte Aufstieg der japanischen Bankhäuser drückte sich auch im Wachstum der internationalen Forderungen aus. 1983 waren es 457 Mrd. US-Dollar, 1988 schon 1 756 Mrd., was auf einen Anstieg um 284 % hinauslief. In diesem Jahr (1988) erreichte der Anteil japanischer Banken mit 38 % der Gesamtforderungen seinen Höchststand. 1992 war der japanische Anteil wieder auf 28 % gesunken. Im genannten Zeitraum 1983 bis 1988 wuchsen die internationalen Forderungen US-amerikanischer Banken nur von 608 auf 675 Mrd. US-Dollar, also lediglich um 11 %. Die Vergleichswerte für die deutschen Banken betragen 145 und 354 Mrd. US-Dollar, was einem Wachstum von 144 % entsprach.

In den neunziger Jahren konnten sich die US-Banken konsolidieren und restrukturieren. Sie nahmen zugleich wieder eine verbesserte globale Rangstellung ein. Unter den 15 größten Banken der Welt nach der Marktkapitalisierung rangierten 2001 amerikanische Geldhäuser wieder auf den vorderen Rängen. An der Spitze stand unangefochten die Citigroup. Europäische Banken waren in der Oberliga vertreten, japanische Finanzinstitute, die 1990 alle vorderen Ränge belegt hatten, fanden sich nicht mehr unter den Top 15. Die Ertragslage der US-Banken war in dieser Phase wesentlich besser als die der japanischen, die nun ihrerseits in eine heimische und eine asiatische Schuldenkrise geraten waren.

2.2 Der sklerotische Partner im Aufwind: Europa?

Der Stellenwert Westeuropas im Dreieck der Weltwirtschaftsmächte ist seit Beginn der achtziger Jahre umstritten. Voreilige Trendanalytiker und Futurologen haben die wirtschaftlichen Zukunftsaussichten Westeuropas als ungünstig eingeschätzt. Das Schlagwort von der "Eu-

rosklerose" (zu viele wohlfahrtsstaatliche Hemmnisse für wirtschaftliches Wachstum und damit letzten Endes Wohlstandseinbußen) sollte den Niedergang versinnbildlichen. Dabei sah die Nachkriegsgeschichte in Westeuropa einen Aufsehen erregenden Wiederaufstieg der vom Krieg zerstörten Volkswirtschaften und einen in der Welt beispiellosen regionalen Integrationsprozess, der beträchtliche Wachstumsschübe und Handel schaffende Effekte auslöste. Die Funktionalisten haben am europäischen Exempel ihre Integrationstheorien gebildet und die politische Integration als unumgängliche Konsequenz aus der wirtschaftlichen abzuleiten versucht. Solche Thesen hatten ab Ende der neunziger Jahre wieder eine bessere Konjunktur, seit die Debatte vor der Einführung des Binnenmarkts 1992 Ängste vor einer "Festung Europa" hervorgerufen hat.⁷

Als größter handelspolitischer Block der Welt griff die EG von Anfang an durch Assoziierungsverträge und Handelsabkommen über ihre Region hinaus. Zahlreiche Mittelmeerländer sind der EG assoziiert, die Beziehungen zu den ehemaligen europäischen Kolonien wurden in den Abkommen von Jaunde und Lomé geregelt. Durch ihre Verträge mit den sogenannten AKP-Ländern (Entwicklungsländer Afrikas, der Karibik und des Pazifiks) ist die EG mittels Zollpräferenzen, d. h. Sonderkonditionen für Entwicklungsländer, Vorreiter vor den USA gewesen und hat damit einerseits Entwicklungshilfe geleistet, andererseits zur Blockbildung in der Welt beigetragen.

Ihr Regionalismus, regional begrenzter Freihandel, wird nicht nur von der neoklassischen wirtschaftswissenschaftlichen Theorie als "zweitbeste" Lösung gewertet, weil sie einer globalen Integration der Weltwirtschaft hinderlich sei, sondern auch von den Vereinigten Staaten als für sie selbst schädlich angesehen.

Es ist unbestreitbar, dass die Nachkriegshegemonie der USA durch die EU als kooperierendem und konkurrierendem Weltwirtschaftsblock abgeschwächt worden ist. Aus europäischer Sicht ist dies freilich kein Affront, sondern ein Normalisierungsprozess, der Europa die weltwirtschaftliche Position einräumt, die seinem Potential entspricht. Die USA haben diesen Prozess in den fünfziger und sechziger Jahren auch politisch und wirtschaftlich gefördert. Die Marshall-Plan-Hilfe beschleunigte den wirtschaftlichen Wiederaufbau, die erstarkten westeuropäischen Staaten sollten als Block ein solides westliches Bollwerk gegenüber östlicher Bedrohung darstellen. Der erfolgreiche regionale Integrationsprozess, der sicherheitspolitischen Interessen der USA entsprach, geriet jedoch vornehmlich in Widerspruch zu ihren handelspo-

litischen Zielen.

Stein des Anstoßes war neben dem Präferenzsystem mit den AKP-Staaten die Agrarpolitik der EU. Auf diesem Feld, wo freilich weltweit von Freihandel keine Rede sein kann, baute die EU sukzessive einen hochprotektionistischen Gemeinsamen Agrarmarkt auf, der anfangs Selbstversorgung anvisierte und dann zu subventionierter Überproduktion führte, die auf den Weltmarkt drängte. Damit war nicht nur der amerikanische Absatz landwirtschaftlicher Erzeugnisse in Westeuropa bedroht, sondern auch die Lieferung für Drittmärkte. Der euro-amerikanische Agrarstreit wurde zum festen Bestandteil der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Für die USA, die sehr kostengünstig produzieren können, stehen die Absatzchancen ihrer neben dem Hochtechnologiesektor produktivsten Branche auf dem Spiel, für Westeuropa der Agrarprotektionismus als Quasi-Sozialpolitik für die europäischen Landwirte, ohne die die Gemeinschaft zerbrechen könnte. Der Agrarprotektionismus besitzt freilich auch für die EU selbst Sprengkraft. Er absorbiert den größten Teil des gemeinsamen Haushalts und beschneidet die Chancen einer weitreichenden gemeinsamen Industriepolitik. Die Osterweiterung potenziert die Probleme und erhöht den Lösungsbedarf. Auch im Hochtechnologiebereich gibt es euro-amerikanische Handelskonflikte als Dauerbrenner, z. B. in der Flugzeugindustrie (Airbus-Subvention) und im Telekommunikationssektor (De-Regulierung der europäischen Post- und Fernmeldemonopole).

Die europäische Erfolgsbilanz fällt bei einer Differenzierung nach Mitgliedsländern sehr unterschiedlich aus. Das europäische industrielle Exportwunder war vornehmlich ein westdeutsches. Erfolgsbranchen wie die deutsche Maschinenbauindustrie sind keineswegs Europa weit verbreitet. Der wirtschaftliche Hegemon des 19. Jahrhunderts, Großbritannien, stand neben Irland und den im regionalen Kontext rückständigen Ländern der Süderweiterung lange auf der Schattenseite. Eine Schwäche der EU blieb ihr heterogener Entwicklungsstand, der interne Konflikte und Handlungsschwächen nach außen hervorruft. So konnte die EU mit ihrem wirtschaftlichen Potential die Hegemonie Amerikas abschwächen, sie hat es aber bislang nicht vermocht, eine adäquate Führungsrolle im internationalen Handelsregime (GATT/WTO) zu übernehmen.

Die japanische Herausforderung bei zivilen neuen Technologien bedrohte längere Zeit Westeuropas zweiten wirtschaftlichen Rang im Dreieck der Weltwirtschaftsmächte. Wenn es weiter nur zu nationalen Antworten kommt, ist ein mittelfristiger Positionsverlust der Region

unumgänglich. Ein wirklicher Binnenmarkt ohne nicht-tarifäre Hemmnisse und ein günstiges wirtschaftliches und politisches Umfeld sind erforderlich, wenn analog zur europäischen Revanche auf die amerikanische Herausforderung bei den Direktinvestitionen eine adäquate Reaktion Westeuropas beim Technologiewettbewerb erfolgen soll. Europas Aussichten dabei sind durchaus günstig und würden durch den Binnenmarkt und die Herausbildung von konkurrenzfähigen Euro-Konzernen und Euro-Banken erheblich verbessert.

Das Potential ist vorhanden und ausbaufähig, einzelne Rückstände in technologischen Schlüsselbereichen, wie im Halbleitersektor, sind aufholbar. Europäische Forschung und Entwicklung kann quantitativ wie qualitativ mit Japan mithalten. Abnehmende westeuropäische Anteile am Weltexport von technologie-intensiven Gütern zeigen zwar relative Verluste gegenüber der japanischen Konkurrenz an, darin kann aber sehr wohl auch ein Normalisierungsprozess im Dreieck gesehen werden, weil der europäische Wiederaufbau und die Expansion früher als in Japan erfolgt sind. Zudem haben in Westeuropa wohlfahrtsstaatliche Einrichtungen einen höheren Reifegrad erreicht. Dies ist einerseits Ausdruck des hohen Wohlfahrtsniveaus, erfordert aber zur Sicherung andererseits auch fortdauernde wirtschaftliche Prosperität. Ein hohes Wohlfahrtsniveau mag kurzfristig betrachtet ein Exportkosten treibender Faktor sein. Der Wohlfahrtsstaat, insbesondere wenn er sich als reformfähig erweist, garantiert aber auch relativ stabile politische und soziale Rahmenbedingungen, die Europas Konkurrenten erst noch zu erreichen haben werden. Da sich Japan seit Beginn der neunziger Jahre in einer Dauerkrise befindet, erscheinen die europäischen Aussichten wieder günstiger. Verstärkte regionale Integration durch die gemeinsame Währung Euro und die Osterweiterung haben die neue Impulse ausgelöst.

Dennoch bleiben die Auswirkungen der Reintegration Osteuropas in den gesamteuropäischen Wirtschaftsraum unklar. Kurzfristig dürften erhebliche Kostenbelastungen auftreten, mittel- und langfristig eröffnet die bevorstehende Osterweiterung der EU aber auch erhebliche Chancen. Ob der Stress, den das EU-System dadurch erfährt, institutionell bewältigt werden kann oder ob der EU eine neue Stagnations- wenn nicht gar Krisenphase droht, wird sich zeigen.

2.3 Die gebremsten Aufsteiger: Japan, asiatische Schwellenländer

Japan

Die beeindruckendste Entwicklung im Weltwirtschaftssystem seit dem Zweiten Weltkrieg ist das japanische Wunder. Die binnen- und außenwirtschaftlichen Erfolge Japans und in der ersten Hälfte der neunziger Jahre auch die anderer asiatischer Schwellenländer haben neben den USA und Westeuropa ein drittes Zentrum der Weltwirtschaft entstehen lassen. Seine Wachstums- und Exportdynamik übertraf die der beiden anderen Zentren nur vorübergehend deutlich.

Japan verfügte aufgrund der Kriegszerstörung 1946 nur noch über einen Bruchteil seiner einstigen Industriekapazität. Die Produktion war auf ein Fünftel des Standes von 1934–1936 gefallen. Nach dem Korea-Krieg setzte das enorme Wachstum des japanischen Bruttosozialprodukts ein. Zwischen 1951 und 1955 betrug der durchschnittliche jährliche Zuwachs 7,6 %, in den folgenden fünf Jahren bis 1960 8,5 %, im darauf folgenden Jahr fünf 9,8 % und schließlich zwischen 1965 und 1970 11,2 %. Die durchschnittliche Wachstumsrate zwischen 1955 und 1970 lag bei 10,2 %. Sie war damit dreimal so hoch wie die der meisten OECD-Länder und mehr als doppelt so hoch wie die durchschnittliche Rate dieser Ländergruppe. Während dieses Zeitraums rückte Japan im internationalen Vergleich mit seinem Bruttosozialprodukt vom zwanzigsten auf den zweiten Rang vor.

Die wirtschaftlichen Erfolge des Landes fielen in den siebziger Jahren im internationalen Vergleich noch deutlicher aus. Zwar sanken die Wachstumsraten auf 5 bis 6 % ab, sie lagen damit aber noch weit höher als die jedes anderen Industrielandes. Die japanische Spitzenposition zeigte sich auch im Produktivitätszuwachs, in niedriger Arbeitslosigkeit und Inflation. Sprunghaft stiegen die Devisenreserven und die Auslandsinvestitionen, die Anteile des Landes an den Weltexporten vervierfachten sich. Angesichts des großen japanischen Rückstandes bei der Startphase war der Aufhol- und Überholprozess in der modernen Wirtschaftsgeschichte ohne Beispiel. Betrachtet man einzelne Branchen, wird das japanische Wunder noch eindrucksvoller. Ende der fünfziger Jahre noch ohne nennenswerte eigene Automobilindustrie, stellte Japan in den achtziger Jahren etwa 20 % der Weltproduktion her (über 8 Mio. Fahrzeuge jährlich). Vergleichbare Entwicklungen fanden bei Kleinbildkameras, Unterhaltungselektronik, Armbanduhren, Taschenrechnern und Werkzeugmaschinen statt. Ein besonders spektakulärer Erfolg wurde in den achtziger Jahren im Halbleitersektor erzielt, wo Japan innerhalb von zehn Jahren die Führungsspitze bei den Speicherchips übernahm. Ähnliche Erfolge wurden bei den Neuen Technologien (Supraleiter, Schnelle Rechner, neue keramische Werkstoffe etc.) erwartet.

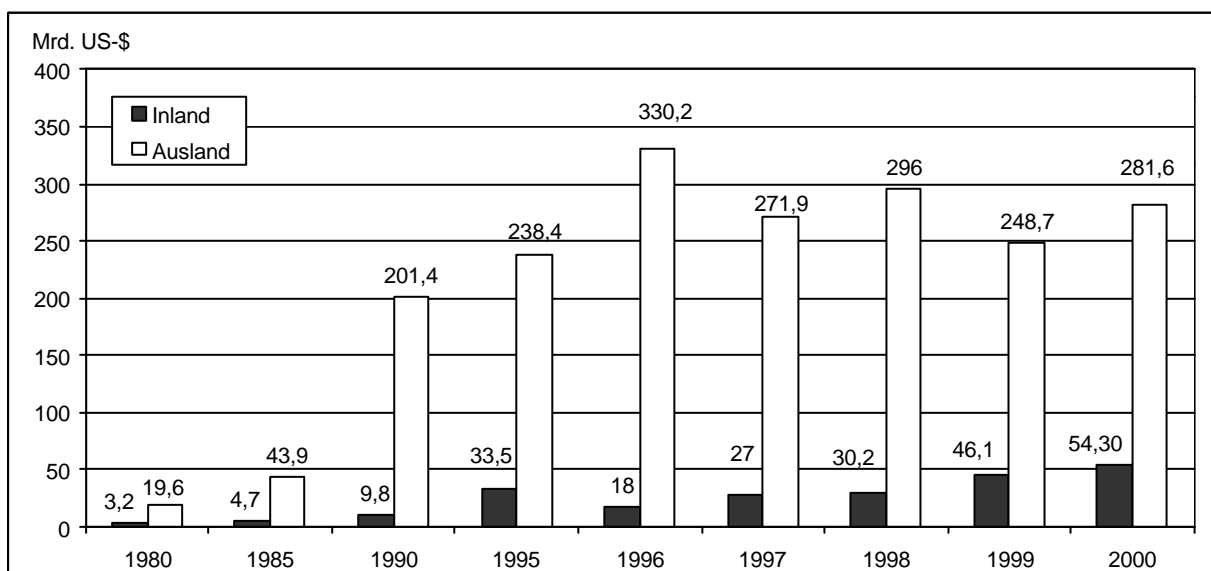
Die Erklärungsversuche für Japans phänomenale Exporterfolge sind vielfältig und widersprüchlich.⁸ Ein Hintergrund für die Exportorientierung ist die fast totale Importabhängigkeit bei Rohstoffen. Dies gilt freilich nicht für Japan allein. Vergleicht man die Import- und Exportstruktur der wichtigsten Industrieländer, so wird deutlich, dass die japanischen Industriegüterimporte nur ungefähr halb so hohe Anteile aufwiesen wie die vergleichbarer Länder. Dieser Befund war deutlich: Japan exportierte im Vergleich zu viele Industriegüter und importierte zu wenige. Seine Welthandelsbilanz hatte in der ersten Hälfte der siebziger Jahre noch gelegentlich kleinere Defizite zu verzeichnen gehabt, seitdem werden in der Regel hohe Überschüsse erzielt. Besonders die bilaterale Handelsbilanz mit den Vereinigten Staaten wies enorme japanische Überschüsse aus. Nordamerika wurde der größte und wichtigste Absatzmarkt für japanische Waren.

Zum japanischen Exportboom haben ein qualifiziertes Arbeitskräfteangebot, niedrige Kapitalkosten und eine erfolgreiche staatliche Industriepolitik beigetragen. Die japanische Industriepolitik hat den internen Wettbewerb nicht unterbunden, sondern ermuntert. Die Zielindustrien der japanischen Planung bestanden regelmäßig aus mehreren geförderten Unternehmen. Sie erhielten Beihilfen für gemeinsame Forschung und Entwicklung, bevorzugte Kredite, Steuererleichterungen, gesetzliche Begünstigungen, Zugang zu ausländischer Technologie usw. Die Kartellbildung wurde vielfach aktiv gefördert. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die japanische Industriepolitik insoweit optimal war, als sie die effizienzsteigernden Effekte des Marktes zuließ, aber die ruinösen weitgehend zu unterbinden vermochte. Dadurch gelang eine ausgesprochen schnelle Entwicklung und Umstrukturierung der japanischen Volkswirtschaft.

Japan als der Gewinner auf dem Weltmarkt forderte damit die beiden anderen industriellen Zentren heraus und rief wirtschaftspolitische Gegenmaßnahmen hervor. Insbesondere von amerikanischer Seite wurde der Vorwurf erhoben, Japan nutze die Vorteile einer liberalen Welthandelsordnung, weigere sich aber, den Preis der eigenen Marktöffnung dafür zu zahlen. In der Tat ist der japanische Binnenmarkt trotz erheblicher Zollsenkungen durch nicht-tarifäre Handelshemmnisse und Konsum- und Vertriebsgewohnheiten immer noch schwer für ausländische Lieferanten zugänglich. Japan fungierte als "Entwicklungsstaat", der international Verdrängungswettbewerb betrieb und damit wirtschaftliche Machtverschiebungen zu seinen Gunsten auf Kosten anderer Staaten durchsetzte.

Die erfolgreiche Handelsnation Japan hatte sich mit ihren Überschüssen auch zum Gläubiger Nummer eins in der Welt entwickelt. Ein großer Teil der Gelder war in die Vereinigten Staaten geflossen und stand dort für die hohe öffentliche und private Kreditaufnahme zur Verfügung. Auch die japanischen Direktinvestitionen im Ausland haben erheblich zugenommen. Protektionismus in den USA und in Westeuropa gegenüber japanischen Exporten hatten dazu geführt, dass japanische Firmen anfangen, im Ausland zu produzieren und dort mit einheimischen Unternehmen zu kooperieren. Ferner sind die Währungsparitäten des japanischen Yen, der lange Jahre unterbewertet war und so die Exporte verbilligte, realistischer geworden. Anzeichen dafür, dass Japan in der Konkurrenz mit den beiden anderen industriellen Zentren immer mehr nach den liberalen Spielregeln spielt, sind also erkennbar. Dieser Integrationsprozess gibt längerfristig zu Hoffnungen für das Weltwirtschaftssystem Anlass. Das Muster der japanischen Direktinvestitionen der letzten zwei Jahrzehnte zeigte aber noch deutlich eine einseitige Orientierung an, von einer hohen Verflechtung ähnlich wie im atlantischen Raum war Japan entfernt. Das japanische Wunder verblasste dann in den neunziger Jahren. Japan geriet in eine binnenwirtschaftliche Dauerkrise von Verschuldung und Reformstau. Die Dynamik der staatlich regulierten japanischen Marktwirtschaft war an ihre Grenzen gestoßen.

Schaubild 5: Japanische Direktinvestitionen im Ausland und ausländische Direktinvestitionen in Japan 1980 – 2000 in Mrd. US-Dollar



Quelle: UNCTAD, World Investment Report 2001, S. 301 u. 307; eigene Grafik

Tiger und APEC

Andere asiatische Länder haben sich am japanischen Beispiel orientiert und sind ebenfalls den Weg exportorientierter Industrialisierung gegangen. Dabei waren vier kleinere asiatische Länder, die sogenannten Tiger, besonders erfolgreich. Sie konnten ihre Anteile am Weltexport im Verlauf der siebziger Jahre erheblich ausweiten und in der Rangliste der führenden Exporteure aufsteigen. Taiwan steigerte seinen Anteil am Weltexport von 0,8 % im Jahr 1973 auf 1,6 % 1984 und rückte damit von Rang 27 auf Platz 12 vor. Im Jahr 2000 lag Taiwan mit einem Weltexportanteil von 2,3 % auf Rang 14. Süd-Korea verbesserte sich im gleichen Zeitraum von Platz 35 auf Rang 14 (0,6 % auf 1,5 %), 2000 lag es mit 2,7 % auf Platz 12. Es folgte Hongkong, das vom 24. auf den 15. Platz vorankam und seine Anteile von 0,9 % auf 1,5 % verbesserte. Hongkong kam im Jahr 2000 mit 3,2 % sogar auf Rang 10. Der ASEAN-Staat Singapur rückte mit seinen Anteilen von 0,6 % im Jahr 1973 und 1,3 % im Jahr 1984 vom 23. auf den 20. Rang vor, 2000 war mit dem Weltexportanteil von 2,2 % Platz 15 erreicht. Das Exportwunder dieser vier Länder hing nicht wie bei den OPEC-Staaten und Mexiko vom Öl ab, sondern von Fertigwaren. Sie konnten in der Konkurrenz mit Japan, den USA und Westeuropa ihre anfangs niedrigen Lohnkosten zur Geltung bringen und drangen damit sehr schnell in anspruchsvolle Produktionszweige wie die Elektronikindustrie vor.⁹

Genau wie bei Japan selbst hing der Exporterfolg dieser industriellen Schwellenländer der zweiten Generation vornehmlich von der Aufnahmefähigkeit und Aufnahmebereitschaft der USA und Europas ab. Ihr exportorientiertes Wachstum ist zumindest potentiell erheblich von der Zunahme des Protektionismus in Nordamerika bedroht. Zugleich sind sie stark von Japan abhängig, dessen nationaler Markt allerdings auch für ihre Produkte sehr schwer zugänglich ist. Auf Drittmärkten haben sie freilich mit der Übernahme der ureigenen japanischen Strategie erhebliche Erfolge zu verzeichnen gehabt.

Die wirtschaftliche Dynamik des pazifischen Raums lässt sich unter anderem daran ablesen, dass der transpazifische Handel zwischen den USA und den asiatischen Ländern den transatlantischen Handel mittlerweile überflügelt hat. Die Erfolgsbilanz der pazifischen Region ist eindeutig, die Probleme und die Grenzen sind es aber auch. Ein gemeinsamer pazifischer Markt nach westeuropäischem Beispiel, allerdings ohne politische Integration, wurde mit dem asiatisch-pazifischen Wirtschaftsforum APEC anvisiert, kam aber nur langsam voran. Die pazifische Region besteht nach wie vor aus vornehmlich ungleichen Teilen. Japan dominiert unangefochten, die Nachahmer konkurrieren mehr als sie kooperieren. In der Asienkrise 1997

trat der Heterogenitätsbedingte Mangel an Zusammenarbeit offen zutage.

3. Abhängige Entwicklungsländer: Arme und Öl-Neureiche

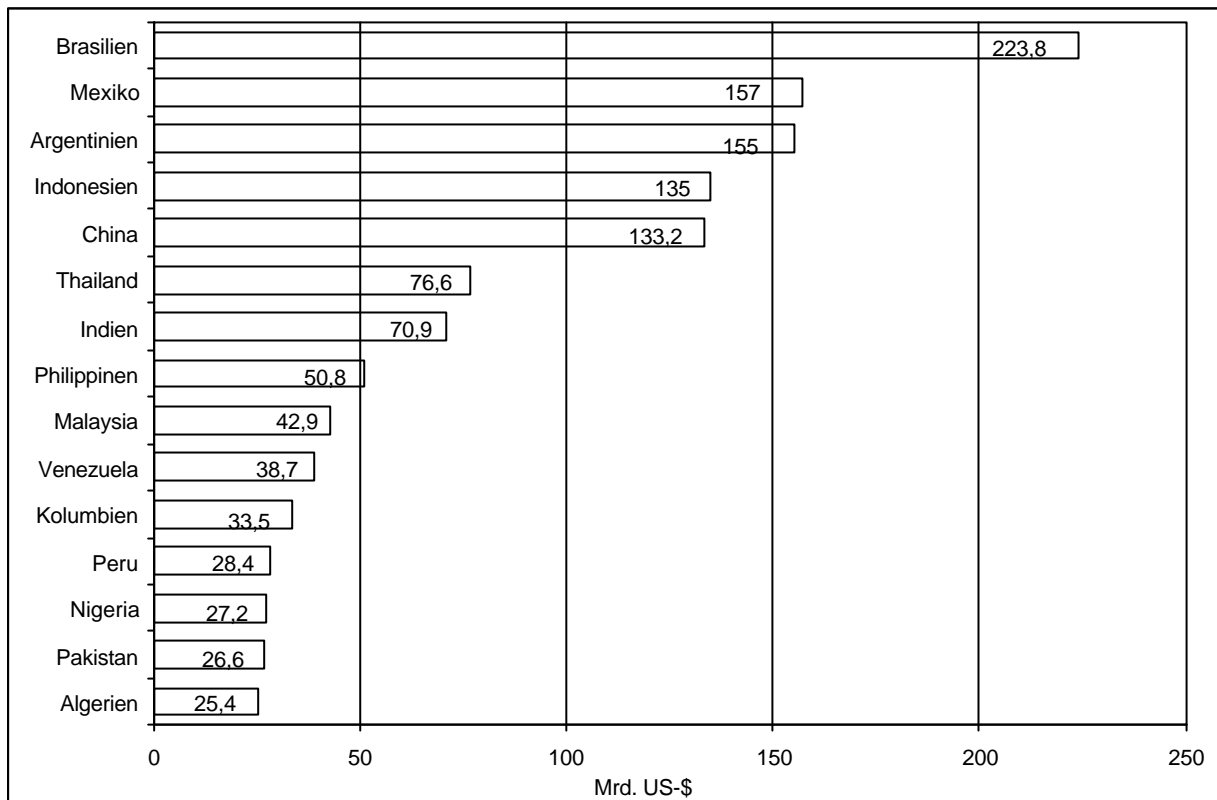
Die große Gruppe der Entwicklungsländer umfasst sowohl nach der Zahl der Staaten und der bewohnten Fläche als auch nach dem Anteil an der Weltbevölkerung (ca. drei Viertel) den größten Teil der Welt. Dem steht ihre marginale wirtschaftliche Machtposition diametral gegenüber. Im Gegensatz zur Interdependenz der industrialisierten Zentren ist ihre Beziehungsstruktur zum Rest der Welt eher durch Abhängigkeit, wenn auch sehr unterschiedlichen Grades, charakterisiert.

Die fundamental ungleiche Verteilung von Wohlstand und Macht in der Welt ist sowohl von der klassischen wie der neo-marxistischen Imperialismustheorie als auch von eigenständigen Abhängigkeitstheorien untersucht worden, die mehr einer nationalen Denktradition verpflichtet sind. Mit dem Theorem des "ungleichen Tausches" wurde versucht, die Ausbeutung der armen Länder durch die Industrieländer zu belegen und damit zugleich die relative Chancenlosigkeit einer eigenständigen Entwicklung nachzuweisen. Koloniale Ausbeutung und nachfolgende neo-koloniale Arbeitsteilung zu Ungunsten der armen Länder wurden als im Wesentlichen von außen einwirkende Ursachen für ihren niedrigen Status angesehen. Diese Annahmen beherrschten die Diskussion der siebziger Jahre, als offensichtlich geworden war, dass die politische Unabhängigkeit der früheren Kolonien nicht die wirtschaftliche nach sich zog, sondern sich viele Rückfälle hinter das koloniale Niveau abzeichneten.

Der Abhängigkeitsdiskussion fehlte es freilich an der nötigen Differenzierung zwischen den einzelnen Ländern. Deren Ausgangspositionen, Entwicklungschancen und -wege waren und blieben sehr unterschiedlich. Orientiert an der Kategorisierung der Weltbank werden hier vier Typen von Ländern nach Einkommen pro Kopf unterschieden. Die erste Gruppe, die Länder mit niedrigem Einkommen (755 US-Dollar Gross National Income, GNI, oder weniger), umfasst die tatsächlich ärmsten Länder, die häufig nicht einmal über exportfähige Rohstoffe verfügen. Die meisten dieser Staaten befinden sich im subsaharischen Afrika. Die Entwicklungsaussichten dieser Agrarländer mit hohen Anteilen an Subsistenzwirtschaft werden meist als sehr schlecht, häufig sogar als aussichtslos eingeschätzt.

Ihr einziger Reichtum besteht oft in ihrer Bevölkerung und ihr höchstes Wachstum liegt in deren Zahl, was sich auf ihre Entwicklungschancen mehr als Fluch denn als Segen auswirkt. Sie sind in der Regel hoch verschuldet, jedoch weniger in absoluter Höhe als in Relation zu ihren Exporterlösen. Die Kredite stammen vornehmlich aus dem multilateralen oder bilateralen öffentlichen Sektor, weil sie für private Kreditgeber nie als hinreichend sichere Anlageregion gegolten haben. Ihre Zahlungsunfähigkeit berührt das Weltfinanzsystem nur unwesentlich. Im Vergleich mit den Industriestaaten sind sie die "Sozialhilfeempfänger" der Weltgesellschaft. Entwicklungstheoretiker aller Richtungen sind hier, was aussichtsreiche Strategien zur innen- oder außergeleiteten Entwicklung betrifft, weitgehend ratlos.

Die zweite Gruppe, die Länder mit niedrigem mittlerem Einkommen (von 756–2995 US-Dollar GNI pro Kopf), hat ihren regionalen Schwerpunkt in Lateinamerika. Diese Gruppe ist bereits überaus heterogen. Die Klassifizierung nach Einkommen zeigt hier ihre Problematik. Sie kann letztendlich nicht stimmig sein, wenn nicht jedes Land zum Einzelfall erhoben wird, ist aber andererseits für die Systematisierung unverzichtbar. Typisch für diese Ländergruppe ist in der Regel eine relativ hohe Integration in das Weltwirtschaftssystem, d. h. intensiver Handelsaustausch und hoher Verschuldungsstand. Diese Länder haben unter den Ölpreisverteuerungen der siebziger Jahre besonders gelitten, zugleich aber auch über das Recycling der Petro-Dollars ein Kreditvolumen aufgenommen und erhalten, das sie in den achtziger Jahren zu kaum mehr tragbaren Schuldendiensten zwingt. Den größten Schuldnern unter ihnen, wie zum Beispiel Brasilien, ist dadurch zugleich auch teilweise Gegenmacht im Weltfinanzsystem zugewachsen. Die Kreditgeber-Nationen und die TNB können die Kredite dieser Länder und ihre Rolle als Handelspartner nicht einfach abschreiben, ohne negative Rückwirkungen auf das Weltwirtschaftssystem hinnehmen zu müssen, so dass hier bei aller Ungleichheit auch Ansätze zu einer wechselseitigen Abhängigkeit, wenngleich stark asymmetrisch, entstanden sind. Die Länder mit hohem mittlerem Einkommen rangieren von 2 996 US-Dollar GNI pro Kopf bis 9 265 US-Dollar, darüber beginnt die Gruppe mit hohem Einkommen, die mehrheitlich OECD-Länder sind.¹⁰

Schaubild 6: Die Schuldenlast der TOP 15 Armen 2000 in Mrd. US-Dollar

Quelle: www.worldbank.org/prospects/gdf2002/app1.pdf am 8.8.2002

Die Ölexporture konnten ihre Position in der Weltwirtschaft in den siebziger Jahren im Gefolge zweier Ölpreisschocks und damit verbundener erheblicher Preiserhöhungen (1973 und 1978) verbessern. Sie zeigten mit ihrer Kartellpolitik im Rahmen der OPEC, wie sich Marktmacht auch für Entwicklungsländer gegenüber den Industriestaaten zur Geltung bringen lässt. Die Erfolgsgeschichte des Öl-Kartells setzte sich freilich in den achtziger Jahren nicht fort. Differenzen im Kartell selbst und die Flexibilität der Industriestaaten (Energieeinsparung und niedriger Importbedarf durch Rezession) bewirkten einen Preisverfall bei Ölexporten. In der Retrospektive wurden von den Preiserhöhungen die ölimportierenden Entwicklungsländer mehr getroffen als die Industriestaaten. Damit wurde der Differenzierungsprozess innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer beschleunigt.

Es ist kein Zufall, dass Saudi-Arabien, die Golf-Emirate und Libyen aufgrund ihrer äußerst geringen Bevölkerungsdichte nach der Einkommensstatistik die großen Gewinner der Ölpreiserhöhungen waren. Diese Öl-Neureichen haben dadurch im Weltfinanzsystem erheblich an Einfluss gewonnen, sie treten weltweit als Geldgeber und Investoren auf und spielen auch im Währungsregime des IWF eine größere Rolle. Die interne Entwicklung – ein beispielloser Bauboom und hohe Rüstungsausgaben, aber zu wenig Industrialisierungsfortschritte – lassen

ihre Entwicklungsaussichten allerdings als durchaus fraglich erscheinen. Zwar verschleuderten nur Iran und Irak ihr Öleinkommen in einem jahrelangen Abnutzungskrieg, doch auch bei den anderen könnte der Reichtum ein kurzlebiger sein, weil es misslang, ihn in eine nachhaltige industrielle Entwicklung umzusetzen.

Die Abhängigkeitsdiskussion für die Entwicklungsländer ist demnach alles andere als überholt, der Zusammenhang hat sich freilich verändert. Die Abstände zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern haben nicht abgenommen, sondern drohen angesichts der sich abzeichnenden nächsten industriellen Revolution, des Übergangs in die Informationsgesellschaft (digitale Spaltung), eher zuzunehmen.

Verbesserungen der ökonomischen Position der Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft sind schwierig, aber keineswegs unmöglich. In einer dynamischen Weltwirtschaft finden permanent Verschiebungen statt, jedoch bislang mehr innerhalb der OECD-Welt der Industriestaaten einerseits und der großen heterogenen Gruppe der Entwicklungsländer andererseits als zwischen beiden Subsystemen. Die Barrieren für den Eintritt in die Modernisierung sind nach wie vor überaus hoch. Außer den genannten asiatischen Aufsteigern haben hier mittelfristig trotz aller Schuldenprobleme nur einige lateinamerikanische Staaten, insbesondere Argentinien und Brasilien, relativ gute Aussichten; jedoch nur, wenn sie die Kapitalflucht und Staatsverschuldung bremsen können, d. h. wenn die dortigen Bourgeoisien in die Entwicklung des eigenen Landes investieren und bessere Regierungsleistungen erbringen. Bei einer Vielzahl von Entwicklungsländern hemmen die herrschenden Eliten als rentenorientierte Staatsklassen den Fortschritt und den Abbau von Armut,¹¹ weil sie exemplarisch schlecht regieren (Bad Governance) und ein hohes Korruptionsniveau aufweisen.¹² Nahezu aussichtslose Fälle sind zerfallende Staaten in Afrika, in denen Kriegsherren Kriege und Bürgerkriege zum Dauerzustand haben werden lassen. Hier laufen selbst Entschuldungsinitiativen wie die der G-8 ins Leere.

4. Erfolgreiche und abgestürzte östliche Reformländer

Das Subsystem der kommunistischen Staaten war am wenigsten durch Arbeitsteilung und Handelsaustausch mit der Weltwirtschaft vernetzt. Die Staatshandelsländer wickelten kaum mehr als 5 % des Welthandels untereinander ab. Knapp 3 % des Welthandels entfielen auf

ihre Importe aus westlichen Industriestaaten, in die sie wiederum wenig mehr als 3 % exportierten. Ihr Austausch mit den ölexportierenden Entwicklungsländern belief sich auf unter 1 % des Welthandels, ihre Im- und Exporte mit den übrigen Entwicklungsländern lagen jeweils bei ca. 1 %. Auch den beiden wichtigen weltwirtschaftlichen Regimes, dem GATT und dem IWF, gehörten nur wenige kommunistische Staaten an und sie spielten darin kaum eine Rolle.

Die Kategorien Interdependenz oder Dependenz waren schon rein quantitativ für die Analyse der Beziehungen dieser Länder zu den westlichen Industriestaaten oder den Entwicklungsländern wenig tauglich. Bis zu einem gewissen Grad konnte die Westverschuldung Polens und Rumäniens als Ausnahme angesehen werden. Die Binnenstruktur dieser Ökonomien, Planwirtschaft und nahezu vollständig kontrollierter Außenhandel, ließen einerseits die nationale Selbststeuerung sehr hoch erscheinen, ihnen gingen aber andererseits die meisten positiven Wachstums- und Kosteneinsparungseffekte internationaler Arbeitsteilung verloren. Trotz teilweise hoher Wachstumsraten lag ein zentrales Problem der kommunistischen Volkswirtschaften in ihrer geringen Innovations- und Modernisierungsneigung. Alle Versuche und Programme, die westlichen Industriestaaten ein- oder sogar zu überholen, waren bisher erfolglos geblieben. Der technologische Abstand hatte sich vielmehr vergrößert, die nächste industrielle Revolution ließ noch wachsende Rückstände erwarten.

Die geringe Integration in die Weltwirtschaft stellte die Hegemoniefrage weniger für die Außenbeziehungen mit kapitalistischen Staaten, dafür aber um so mehr für die Beziehungen der kommunistischen Staaten untereinander. Die rein quantitativ schon dominierende Macht, die UdSSR, war innerhalb des 1949 gegründeten Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) in unangefochtener Position. Dem RGW gehörten außer der VR China alle wichtigen **kommunistischen Staaten an (Bulgarien, Polen, Rumänien, die UdSSR, Ungarn, die DDR, die Mongolische Volksrepublik, Kuba und Vietnam)**. Eine Art Assoziierungsverhältnis bestand mit Jugoslawien, mit einigen Entwicklungsländern wurden besondere Kooperationsabkommen abgeschlossen.

Die Integrationsfortschritte im RGW waren marginal. Die kleineren Mitgliedsstaaten waren angesichts der Vorrangstellung der UdSSR vornehmlich um ihre wirtschaftliche Eigenständigkeit besorgt, weil Planwirtschaft im multilateralen Rahmen darauf hinausgelaufen wäre, sie zum Bestandteil der sowjetischen Wirtschaftsplanung zu machen. Ihre Rolle hätte sich dann in der Tendenz auf die eines Zulieferers für die Sowjetunion beschränkt. Insbesondere

die osteuropäischen RGW-Länder hielten an ihrer Planungshoheit fest und versuchten, sich eigene Handlungsspielräume zu schaffen, zum Teil durch intensiven Westhandel. Ungarn ist hier am weitesten gegangen. Die DDR verfügte durch den innerdeutschen Handel über eine Hintertür zur EG.

Da die UdSSR durch ihre Größe und ihren Rohstoffreichtum auch noch weitgehend autark war, klafften die Interessen zwischen ihr und den anderen Mitgliedern weit auseinander. Die RGW-interne Preisberechnung, insbesondere bei den begehrten Gütern, vollzog sich hauptsächlich auf Dollarbasis und nicht über den Transferrubel. Damit wirkten starke Rohstoff- und Energiepreisschwankungen auf dem Weltmarkt direkt auf den Handel innerhalb des RGW ein. So hatte die Sowjetunion von den Ölpreisstigerungen der siebziger Jahre profitiert, während ihre Partner im RGW in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerieten. Die Problematik ungleichen Tausches stellte sich also auch innerhalb des RGW.

Die kommunistischen Entwicklungsländer Kuba, die Mongolische Volksrepublik und Vietnam hatten sich für die Sowjetunion als enorme wirtschaftliche Belastung erwiesen. Diese Mitglieder des sozialistischen Lagers brauchten aufgrund ihrer eigenen ineffizienten wirtschaftlichen Systeme, ihrer Rückständigkeit und infolge amerikanischer Embargopolitik erhebliche sowjetische Hilfe. Die VR China dagegen hatte sich der sowjetischen Wirtschaftshegemonie schon in den fünfziger Jahren entzogen und einen eigenständigen chinesischen Entwicklungsweg ohne sozialistische oder kapitalistische Hilfe und Arbeitsteilung versucht. Das kommunistische Entwicklungsland China hatte damit zwar das Hungerproblem im eigenen Land weitgehend lösen können, sich aber lange Jahre von industrieller Modernisierung abgekapselt. Ein Kurswechsel war erst ab Ende der siebziger Jahre erfolgt. Mit quantitativ und qualitativ kontrollierten Beziehungen zu den westlichen Industriestaaten und auf Effizienzsteigerung gerichteten Wirtschaftsreformen mit marktähnlichen Mechanismen suchte die VR China den Anschluss finden. Der Ausgang dieser Experimente ist noch offen, auch wenn sich einige Erfolge abzeichnen. Der Widerspruch zwischen wirtschaftlichen Reformbemühungen ohne begleitende politische Liberalisierung blieb ungelöst. Mit dem Beitritt Chinas zu WTO im Dezember 2001 wurde der Anschluss an die Weltwirtschaft symbolisch vollzogen.

Der RGW war mit dem Zerfall der kommunistischen Staatswirtschaft konsequenterweise aufgelöst worden. Der Weg in die Markt- und damit in die Weltwirtschaft wurde in allen Ländern Osteuropas mehr oder weniger konsequent angestrebt und betrieben.¹³ Alle durchliefen

in der ersten Hälfte der neunziger Jahre tiefe Umstellungskrisen. Neben der Desintegration des alten RGW-Wirtschaftsraumes setzte eine Diversifizierung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit dieser Länder ein. Ungarn, die Tschechische Republik, Polen, Estland und Slowenien erzielten dabei die größten Erfolge. Diese Länder hatten mit sogenannten Europa-Verträgen Assoziierungsabkommen mit der EU geschlossen und galten schnell als Beitrittskandidaten. Bis Mitte der Dekade wurde mit dem Beitritt gerechnet.

Die Balkanländer waren lange von Stagnationstendenzen geprägt. Das frühere Jugoslawien versank im Bürgerkriegschaos und versuchte erst jüngst Anschluss an Europa zu finden. Die Nachfolgestaaten der Sowjetunion in der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) leiden unter tiefen wirtschaftlichen Einbrüchen durch politisches Übergangschaos und das Zerreißen gewachsener ökonomischer Verbindungen. Eine marktwirtschaftliche Modernisierung dürfte noch Jahre in Anspruch nehmen. Der asiatische Südgürtel der GUS stürzte schnell in den Entwicklungsländerstatus ab. Kuba und Vietnam blieben arme Problemfälle, Nord-Korea wurde ein notorischer Hungerfall. Russland selbst zeigte fortdauernde Krisensymptome, hatte de facto eher den Status eines weniger erfolgreichen Schwellenlandes, wurde aber vom Westen wegen seiner politischen Bedeutung stark hofiert und die G-7 wurde um Russland zur G-8 erweitert. Dennoch bestand in Russland eine politische Unfähigkeit zur wirtschaftlichen Radikalreform und stabilen Institutionen fort, weil die ökonomischen und sozialen Kosten der Gewaltkur und die Eingriffe in alte Elitenprivilegien gescheut werden. Die strukturellen Altlasten hemmten real vorhandene Modernisierungs- und Entwicklungschancen. Diese Kategorisierung traf noch mehr auf die Ukraine und vor allem auf Weißrussland zu. Beide blieben von Russland wirtschaftlich abhängig. Die Baltenstaaten nutzten hingegen ihre wirtschaftlich besseren Chancen, ihr Fortschritt war im Schatten Russlands in den neunziger Jahren noch politisch gefährdet. Mit der EU-Beitrittsperspektive überwandten sie diese Fessel.

5. Weltwirtschaft wohin?

Das Weltwirtschaftssystem wird sich bis zum Jahr 2010 wahrscheinlich nicht dramatisch ändern. Rangverschiebungen werden hauptsächlich innerhalb der OECD-Welt auftreten. Die wichtigste Entwicklung insgesamt war zweifellos der sukzessive Abbau der Hegemonialstellung der USA und ihr Wiederaufstieg in den neunziger Jahren. Der Verlust der Kontrolle über das Weltwährungs- und Welthandelssystem führte nur anfangs zu Funktionsstörungen

dieser Ordnungsmechanismen. Die Reduktion der Rolle der USA auf die einer Führungsmacht im interdependenten Dreieck aus USA, EG und Japan stellte die Aufgabe einer gemeinsamen Formulierung und Kontrolle der Regeln für die Austauschbeziehungen. Aus der Einzelhegemonie wurde eine Gruppenhegemonie der G-7/8-Staaten, deren Steuerungsleistung- bzw. Governance nicht als optimal, aber immerhin als zweitbeste Leistung zu bewerten ist.¹⁴ Bisher verweigerten die meisten amerikanischen Administrationen, mit Ausnahme der Carter-Ära, die Anpassung an den eigenen Machtverlust. Insbesondere die Reagan-Administration setzte auf eine einseitige Wiederherstellung der Weltmachtposition, sie überforderte damit die amerikanische Wirtschaft. Die USA haben noch nicht zu einer positiven Führungsrolle als eine Art Primus inter Pares in der Gruppenhegemonie gefunden. Unter der Administration Clinton wurde dem protektionistischen Druck aus dem Kongress häufig allzu sehr nachgegeben, unter George Bush junior war die unilaterale Versuchung nicht geringer. Das war für eine weitgehend liberalisierte Weltwirtschaftsordnung deshalb fatal, weil die beiden übrigen Mitspieler in der Gruppe, Europa und Japan, zwar die amerikanische Position abgeschwächt, aber ihrerseits zu wenig für die Wahrung liberaler Regeln geleistet haben.

Drei Szenarien sind möglich, wenngleich unterschiedlich plausibel: gruppenhegemoniales Management, Blockbildung und Katastrophe. Als optimale Lösung muss ein gruppenhegemoniales Management der Austauschbeziehungen gelten. Dies würde weniger Blockegoismus und noch mehr Integration in der OECD-Welt bedeuten. Die Aussichten dafür erscheinen im Jahr 2002 wenig günstig. Zwar drängt das hohe Verflechtungsniveau eigentlich auf diesen Kurs, nationale und regionale Interessen im Konjunkturtal behindern ihn jedoch erheblich. Das zweite, derzeit wahrscheinlichste Szenario läuft auf verstärkte Blockbildung und Regionalisierung hinaus. Dies heißt nicht regionale Abschottung, aber sehr wohl weniger Freihandel zwischen den Blöcken. Eine Verfestigung dieser Entwicklung ist freilich nicht zwingend. Mehr Blockbildung als Übergangsphase hin zu einem noch höheren Interdependenz- und Integrationsniveau ist wahrscheinlich. Internationale Wirtschaftspolitik verläuft in dieser Phase der Gruppenherrschaft und der Blöcke hochpolitisiert und stärker konflikthaltig als in der Phase der Einzelhegemonie. Die dritte Variante, die Katastrophe, d. h. ein Rückfall in einen harten Wirtschaftsnationalismus und Regionalismus, der mit einer schweren Weltwirtschaftskrise analog zu den dreißiger Jahren einherginge, ist nicht auszuschließen, aber am wenigsten wahrscheinlich. Das Interdependenzniveau nach der Globalisierungswelle der neunziger Jahre, als vor allem die Finanzmärkte im Vergleich zum Warenhandel exorbitant wuchsen,¹⁵ ist dafür eigentlich zu hoch und die historische Lektion der dreißiger Jahre von

den führenden Eliten zu gut verstanden worden. Daran werden auch die Globalisierungsgegner links und rechts mit neuen rot-grünen NGOs an der Spitze, die sich seit der gescheiterten WTO-Tagung in Seattle im Dezember 1999 im Aufwind befinden, nicht viel ändern können.

Die Aussichten für die große, heterogene Gruppe der Entwicklungsländer sind sehr unterschiedlich. Eine noch stärkere Ausdifferenzierung steht zu erwarten. Neben Aufsteigern, die den Anschluss an das Dreieck der Industriestaaten finden können, vornehmlich asiatische Länder und einige lateinamerikanische Staaten, steht die große Gruppe der armen Länder mit dem Schwerpunkt im subsaharischen Afrika, die immer mehr in totale Abhängigkeit und Marginalisierung zu verharren drohen. Sie könnten aufgrund ihrer Armut und der politischen wie wirtschaftlichen Leistungsschwäche quasi aus der Weltwirtschaft herausfallen. Auch die Chancen der öl-neureichen Länder stellten sich in den neunziger Jahren weniger günstig dar als in den für sie euphorischen Siebzigern. Die Transformation von Ölexporterlösen in industrielle Entwicklung kann bislang nicht als geglückt gelten. Zudem behindern sich die islamischen Länder selbst durch Demokratiemangel, religiösen Fanatismus und technologischen Rückstand.

Die Integration der meisten früheren Staatshandelsländer in das Weltwirtschaftssystem kann hingegen als weitgehend geglückt gelten. Die Reformanstrengungen unter krisenhaften Bedingungen waren zwar langwierig und kompliziert. Die EU übte auf die kleineren mitteleuropäischen Länder aber eine stimulierende Sogwirkung aus. Eine ganze Reihe von Kandidaten stand 2002 kurz vor der Beitrittsreife. Die wirtschaftliche Spaltung Europas in einen armen Osten und einen reichen Westen kann deshalb langsam, aber mühsam überwunden werden. Noch quasi-kommunistische Länder wie Nord-Korea, Vietnam und Kuba bleiben durch eigene Wahl vorerst wirtschaftlich randständig. Der Erfolg der VR China mit ihrem Programm der Marktwirtschaft plus modifizierter kommunistischer Parteiherrschaft bleibt auch angesichts von Wachstumsprozessen in der südlichen Küstenregion eine schwer kalkulierbare Größe, was Erfolg und Weg angeht. Die WTO-Mitgliedschaft dürfte beim Gang auf den Weltmarkt helfen. Unsicherheiten angesichts der Inkompatibilität von Wirtschaftssystem und politischem System bleiben bestehen.

Anmerkungen

¹ Charles E. Lindblom: Politics and Markets. The World's Political-Economic Systems, New York 1977, S. 8

² Fred Hirsch: Is There a New International Economic Order?, in: International Organization 30 (3/1976), S. 528

³ Robert O. Keohane: After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy, Princeton 1984, S. 32

⁴ Reinhard Rode: New Economy und Weltwirtschaft, in: Jahrbuch Internationale Politik 1999–2000, München 2001, S. 89–100

⁵ Reinhard Rode: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Münster 2002, S. 64 ff.

⁶ Martin Tolchin: Buying Into America. How Foreign Money is Changing the Face of Our Nation, New York 1988

⁷ Roland Bieber/Renaud Dehousse/John Pinder/Joseph H. H. Weiler (Eds.): 1992. One European Market? A Critical Analysis of the Commission's Internal Market Strategy, Baden-Baden 1988

⁸ Edward J. Lincoln: Japan. Facing Economic Maturity, Washington, DC, 1988

⁹ Ulrich Menzel: In der Nachfolge Europas. Autozentrierte Entwicklung in den ostasiatischen Schwellenländern Südkorea und Taiwan, München 1985; WTO, International Trade Statistics 2001, Genf 2001, S. 21, Tab. 1.5

¹⁰ <http://www.worldbank.org/prospects/gdf2002/app1.pdf> am 23.09.2002

¹¹ Die Weltentwicklungsberichte der Jahre 1990 und 2000 waren dem Thema Armut gewidmet; Weltbank: Weltentwicklungsbericht 2000/2001. Bekämpfung der Armut, Washington, DC, 2000

¹² Vgl. den Global Corruption Report 2001 von Transparency International und deren Surveys und Indizes; <http://www.transparency.org/surveys/index.html>

¹³ Reinhard Rode (Hg.): Die Integration Mittelosteuropas in die Weltwirtschaft, Amsterdam 1998

¹⁴ Reinhard Rode: Weltregieren durch internationale Wirtschaftsorganisationen, Münster 2002, S. 189 ff.

¹⁵ Ebd., S. 1 ff.

Weiterführende Literatur

1. Handbücher und Quellenmaterial

Weltbank: Weltentwicklungsbericht, Washington, DC, (jährlich); <http://www.worldbank.org>
 General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) und World Trade Organisation (WTO): International Trade und International Trade Statistics, Genf (jährlich); <http://www.wto.org>
 Internationaler Währungsfonds (IWF); <http://www.imf.org>
 Organisation for Economic Cooperation and Development: OECD Economic Outlook, Paris; <http://www.oecd.org/EN/statistics/0,,EN-statistics-280-8-no-no-no-654,00.html>

2. Zeitschriften

Intereconomics (zweimonatlich); <http://www.hwua.de/Publikationen/Intereconomics/2002/ie0402.htm>
 International Organization (vierteljährlich); <http://mitpress.mit.edu/IO>
 Journal of Common Market Studies (vierteljährlich; <http://www.blackwellpublishers.co.uk/asp/journal.asp?ref=0021-9886&src=cts>
 Kyklos (vierteljährlich); <http://www.kyklos-review.ch/kyklos/allgemein/tocs.htm>
 Osteuropa-Wirtschaft (vierteljährlich); <http://www.dgo-online.org/seiten/publikationen/oewi.htm>
 The Economist (wöchentlich); www.economist.com
 Weltwirtschaftliches Archiv (vierteljährlich); <http://www.uni-kiel.de:8080/IfW/pub/wa/wa-1382.htm>

3. Darstellungen

3.1 Allgemein

Altmann, Jörn: Internationale Wirtschaftsbeziehungen. Eine praxisorientierte Einführung, Opladen 1983
 Bredow, Wilfried von/Brocke, Rudolf H.: Einführung in die internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Stuttgart 1981
 Czada, Peter/Tolksdorf, Michael/Yenal, Alparlan: Internationale Währungsprobleme. Zur

- Geschichte, Funktion und Krise des Internationalen Währungssystems, Opladen 1988
- Mirza, Hafiz (Hg.): Global Competitive Strategies in the New World Economy. Multilateralism, Regionalization and the Transnational Firm, Cheltenham (u. a.) 1998
- Rode, Reinhard: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Münster 2002
- Sautter, Hermann: Weltwirtschaft. Zu den Vorteilen und Problemen internationaler Wirtschaftsbeziehungen, in: Fetscher, Iring/Münkler, Herfried (Hg.): Politikwissenschaft. Begriffe – Analysen – Theorien. Ein Grundkurs, Reinbek 1985, S. 163–200
- Stieglitz, Joseph: Die Schatten der Globalisierung, 3. Aufl., Berlin 2002
- van der Wee, Herman: Der gebremste Wohlstand. Wiederaufbau, Wachstum und Strukturwandel der Weltwirtschaft seit 1945, Geschichte der Weltwirtschaft im 20. Jahrhundert, Bd. 6, München 1984

3.2 Politik und Wirtschaft

- Baldwin, David A.: Economic Statecraft, Princeton 1985
- Frey, Bruno S.: Internationale Politische Ökonomie, München 1985
- Gilpin, Robert: The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in the 21st Century, Princeton 2000
- Himmelfmann, Gerhard: Politische Ökonomie – Herkunft, Probleme, Ansätze: Eine Übersicht, in: Politische Vierteljahresschrift, Sonderheft 8 (1977), S. 178–213
- List, Friedrich: Das nationale System der politischen Ökonomie, Tübingen 1959
- Mill, John Stuart: Principles of Political Economy, Baltimore 1970 (zuerst 1848); deutsche Ausgabe unter dem Titel: Grundsätze der politischen Ökonomie, Jena 1924
- Rode, Reinhard: Weltregieren durch internationale Wirtschaftsorganisationen, Münster 2002
- Pollack, Mark/Shaffer Gregory (Hg.): Transatlantic Governance in the Global Economy, Lanham 2001
- Smith, Adam: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, London 1776; deutsche Ausgabe unter dem Titel: Der Wohlstand der Nationen, München 1978
- Snyder, Francis G. (Hg.): Regional and Global Regulation of International Trade, Oxford (u. a.) 2002
- Strange, Susan: Mad Money. When Markets Outgrow Governments, Ann Arbor 1998

3.3 USA

Calleo, David P.: *The Imperious Economy*, Cambridge, MA, 1982

Cohen, Benjamin J.: *Containing Backlash: Foreign Economic Policy in an Age of Globalization*, in: Lieber, Robert (Hg.): *Eagle Rules? Foreign Policy and American Primacy in the Twenty-First Century*, Prentice Hall, NJ, 2002, S. 299–323

Frankel, Jeffrey/Orszag, Peter (Hg.): *American Economic Policy in the 1990s*, Cambridge, MA, 2002

Keohane, Robert O.: *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton 1984

Rode, Reinhard: *Machtverlust und Nichtanpassung. Die Außenwirtschaftspolitik*, in: Czempiel, Ernst-Otto (Hg.): *Amerikanische Außenpolitik im Wandel*, Stuttgart 1982, S. 93–119

Ders.: *Die Zeche zahlen wir. Der Niedergang der amerikanischen Wirtschaft*, München 1988

Ders.: *High Tech Wettstreit 2000. Strategische Handels- und Industriepolitik: Europa versucht, die USA fangen an, Japan machts vor*, Frankfurt am Main 1993

Thurow, Lester: *Kopf an Kopf – der kommende Wirtschaftskampf zwischen Japan, Europa und Nordamerika*, Düsseldorf 1993

3.4 EU

Haas, Ernst B.: *The Uniting of Europe. Political, Social and Economic Forces 1950–1957*, Stanford, CA, 1968

Biskup, Reinhold: *Europa – Von der Wirklichkeit zur Utopie? Die Mißhandlung einer Idee durch Pragmatismus, Perfektionismus und Protektionismus*, Bonn 1984

Korte, Karl-Rudolf: *Nippons neue Vasallen? Die Japanpolitik der Europäischen Gemeinschaft*, Bonn 1984

Kreile, Michael (Hg.): *Die Integration Europas*, PVS Sonderheft 23, Opladen 1992

Thiel, Elke: *Die Europäische Union. Von der Integration der Märkte zu gemeinsamen Politiken*, Opladen 1998

Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang (Hg.): *Europa von A – Z*, Taschenbuch der europäischen Integration, 8. Aufl., Bonn 2002

Weidenfeld, Werner (Hg.): *Europa-Handbuch*, Seelitz 2002

3.5 Japan

Holzhausen, Arne (Hg.): Can Japan Globalize? Studies on Japan's Changing Political Economy and the Process of Globalization, Heidelberg (u. a.) 2001

Mauß, Hanns (Hg.): Japan und Europa: Getrennte Welten?, Frankfurt am Main 1993

Menzel, Ulrich (Hg.): Im Schatten des Siegers: Japan, 4 Bde., Frankfurt am Main 1989

Pohl, Manfred/Wieczorek, Iris (Hg.): Japan 2000/2001. Politik und Wirtschaft. Institut für Asienkunde, Hamburg 2001

Wirtschaftshandbuch Asien-Pazifik 2001/2002, Institut für Asienkunde, Hamburg 2001

3.6 Entwicklungsländer

Betz, Joachim/Brüne, Stefan (Hg.): Jahrbuch Dritte Welt 2000, Opladen 2001

Elsenhans, Hartmut: Nord-Süd-Beziehungen. Geschichte – Politik – Wirtschaft, Stuttgart 1984

Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt am Main 1986

Menzel, Ulrich: Das Ende der Dritten Welt und das Scheitern der großen Theorie, Frankfurt am Main 1992

Molt, Peter: Ein neuer Realismus in der Entwicklungspolitik; in: Internationale Politik 57, 2002, 4, S. 63–70

3.7 Staatshandels- und Reformländer

Brock, Lothar/Hauchler, Ingomar (Hg.): Entwicklung in Mittel- und Osteuropa. Über Chancen und Risiken der Transformation, Bonn 1993

Brunner, Georg: Politische und ökonomische Transformation in Osteuropa, 3. Aufl., Berlin 2000

Chen, Shuxun/Wolf, Charles (Hg.): China, the United States, and the Global Economy, Santa Monica, CA, 2001

Gaidar, Yegor (Hg.): The Economics of Russian Transition, Cambridge, MA, 2002

Greiner, Uwe: Transformation und Marktstruktur: ökonomische Restrukturierung in Mittel-

und Osteuropa, Wiesbaden 2001

Höhmann, Hans-Hermann (Red.): Der Osten Europas im Prozess der Differenzierung. Fortschritte und Misserfolge der Transformation, Bundesinstitut für ostwissenschaftliche und internationale Studien, München 1997

Posth, Martin: Wirtschaftsmacht China. Vom Entwicklungsland zur Handelsnation, in: Internationale Politik 56, 2001, 4, S. 9–16

Rode, Reinhard (Hg.): Die Integration Mitteleuropas in die Weltwirtschaft, Amsterdam 1998

Shleifer, Andrei/Treisman, Daniel: Without a Map. Political Tactics and Economic Reform in Russia, Cambridge, MA, 1999