

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



Hallenser IB-Papier 3/2005

Reinhard Rode

Internationale Wirtschaftsbeziehungen
Prozesse und Governance

Beitrag für das Handbuch Internationale Politik

e-mail: reinhard.rode@politik.uni-halle.de
website: <http://www.politik.uni-halle.de/rode>

Inhalt

1. Globalisierung
2. Regionalisierung
3. Der Gründungshegemon: die USA
4. Die westliche Gruppenhegemonie – die OECD Welt
5. Hegemoniale Erweiterung durch führende Schwellenländer: der Aufstieg der Tiger, der APEC und Chinas
6. Auswahlbibliographie

1 Globalisierung

Die Debatte über die Globalisierung steht seit Ende der neunziger Jahre im Zentrum des Diskurses der Internationalen Politischen Ökonomie. Politik- und Wirtschaftswissenschaft beleuchten das Phänomen, an ihm spiegelt sich der alte wissenschaftliche und politisch-ideologische Streit aller Denkschulen. Aus der liberalen Sicht überwiegen die Chancen der Globalisierung, aus der wirtschaftsnationalen und der linken Perspektive stehen die Gefahren im Vordergrund. Festgehalten werden kann, dass es sich bei der Globalisierung um einen Prozess und nicht um einen Zustand und schon gar nicht um einen Endzustand handelt. Neben der Globalisierung gibt es einen Trend der Lokalisierung, auf den die Verlierer setzen.¹

Der Globalisierungsprozess ist keine Neuerscheinung der neunziger Jahre, er hat in diesem Jahrzehnt aber an Dynamik gewonnen. Bei der Globalisierung eilt die Wirtschaft der Politik voraus. Dabei entstehen erhebliche Folgewirkungen für die Politik, besonders für die Nationalstaaten. Diese sehen sich Anpassungszwängen ausgesetzt. Bedroht sind vor allem die nationalstaatlichen Wohlfahrtssysteme² in Ländern mit hohen Verteilungsleistungen, die viel stärker unter Wettbewerbsdruck geraten, als dies in den vorhergehenden Jahrzehnten der Fall war. Die Globalisierung stößt al-

¹ James Rosenau, The Dynamics of Globalization: Toward an Operational Formulation, in: *Security Dialogue* 27, 1996, 3, S. 247-262; Dani Rodrik, Has Globalization Gone Too Far?, Institute for International Economics, Washington, DC, 1997; Marianne Beisheim/Gregor Walter, Globalisierung - Kinderkrankheiten eines Konzepts, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4, 1997, 1, S. 153-180; die unzähligen, darunter auch unselbige Publikationen, die den Titel mündlich aufgreifen, sind 2005 kaum mehr überschaubar; hier deshalb nur Juergen Donges/Andreas Freytag (Hg.), Die Rolle des Staates in einer globalisierten Wirtschaft, Stuttgart 1998 u. Michael Zürn, Regieren jenseits des Nationalstaats. Globalisierung und Denationalisierung als Chance, Frankfurt am Main 1998; nützlich ist der Globalization Index der Zeitschrift *Foreign Policy*; <http://www.foreignpolicy.com/resources/search.php?search=globalization+index>

² Reimut Zohlnhöfer, Globalisierung der Wirtschaft und nationalstaatliche Anpassungsreaktionen, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 12, 2005, 1, S. 41-75

so womöglich an sozialpolitische Grenzen.³ Der Begriff Globalisierung ist weitgehend selbstevident und bedarf keiner langen Definition. Hilfreich ist die Kurzformel, dass es dabei um die zunehmende Verflechtung und vertiefte Arbeitsteilung in der Weltwirtschaft geht.⁴ Die Globalisierungsdebatte als analytische Metapher steht also in der Nachfolge der Interdependenzdebatte der siebziger Jahre. Die Intensivierung des Trends hat die Frage nach einer neuen Qualität aufgeworfen und vor allem die nach der Reichweite und dem Tiefgang des Prozesses.

Versteht man Globalisierung vor allem als wirtschaftlichen Prozess, der die Politik in Mitleidenschaft zieht, dann lässt sich dieser Prozess relativ leicht empirisch analytisch bestimmen. Die Felder der Globalisierung, also Handel, Investitionen, Finanzen, und die Rollen der Akteure und der Institutionen müssen dann untersucht und die prozessualen Veränderungen ausgelotet werden. Komplizierter ist der Einbezug der Gesellschaften. Ein gesellschaftlicher Globalisierungsprozess ist schwer nachweisbar. Das Schlagwort vom globalen Dorf ist einprägsam, aber analytisch hohl. Die Weltgesellschaft ist noch nicht existent, ja noch nicht einmal ein sinnvolles Konstrukt. Zwar ist die zunehmende Bedeutung von gesellschaftlichen Akteuren unübersehbar, der Zuwachs ist aber noch so diffus, dass der von Czempiel geprägte Begriff der Gesellschaftswelt⁵ eine Verlegenheitsprägung im Gegensatz zur Staatenwelt darstellt, die Sprachkunst offenbart, aber an analytischer Tiefenschärfe zu wünschen übrig lässt. Die Ausbreitung von Demokratie und Menschenrechten und die Relevanz der zahlreichen *International Non-Governmental Organizations* (INGOs) sind immer noch weitgehend auf die OECD-Welt beschränkt und verfügen damit noch nicht wirklich über globale Reichweite. Dieser Mangel wird häufig durch Präsenz und virtuelle Vernetzung im Internet sowie durch Kampagnen überspielt. Der normative Vorgriff auf die Globalität verrät viel Wunschdenken und hat in Fukuyamas "Ende der Geschichte" seinen idealisierten voreiligen Ausdruck gefunden.

Aus der engeren politikwissenschaftlichen Sicht mag es durchaus nahe liegen, die Aufgabe des Begriffs Globalisierung zu empfehlen und stattdessen von "Denationalisierung" zu sprechen, die als Prozess der Ausweitung der Verdichtungsräume gesellschaftlicher Interaktionen über den Nationalstaat hinaus verstanden wird.⁶ Die Verengung auf gesellschaftliche Prozesse verrät allerdings von vornherein eine eingeschränkte politikwissenschaftliche Sichtweise. Globalisierung als politik-ökonomischer Prozess ist eben mehr als Denationalisierung verstanden als Bedeutungszuwachs für gesellschaftliche Akteure. Globalisierung als dynamisch wachsende Verflechtung der Weltwirtschaft, die nach der Einschätzung der Fachwelt womöglich eine Ökonomisierung der Weltpolitik, einen Primat der Wirtschaft oder eine Ablösung der Geostrategie durch die Geoökonomie, ja sogar eine eigenständige Wirtschaftswelt bewirken könnte, fordert den wissenschaftlichen Diskurs geradezu heraus und wird auch durch die modische Vielfachnennung der politischen Klassen nicht zum

³ Elmar Rieger/Stephan Leibfried, Die sozialpolitischen Grenzen der Globalisierung, in: *PVS* 38, 1997, 4, S. 771-796 und den kritischen Kommentar von Philip Manow/Thomas Plümper, Die Erkenntnisgrenzen der Diskursanalyse. Ein Kommentar zu Elmar Rieger und Stephan Leibfried, in: *PVS* 39, 1998, 3, S. 590-601

⁴ Rieger/Leibfried ebd., S. 771

⁵ Ernst-Otto Czempiel, Weltpolitik im Umbruch. Die Pax Americana, der Terrorismus und die Zukunft der internationalen Beziehungen, München 2002, S. 15 ff.

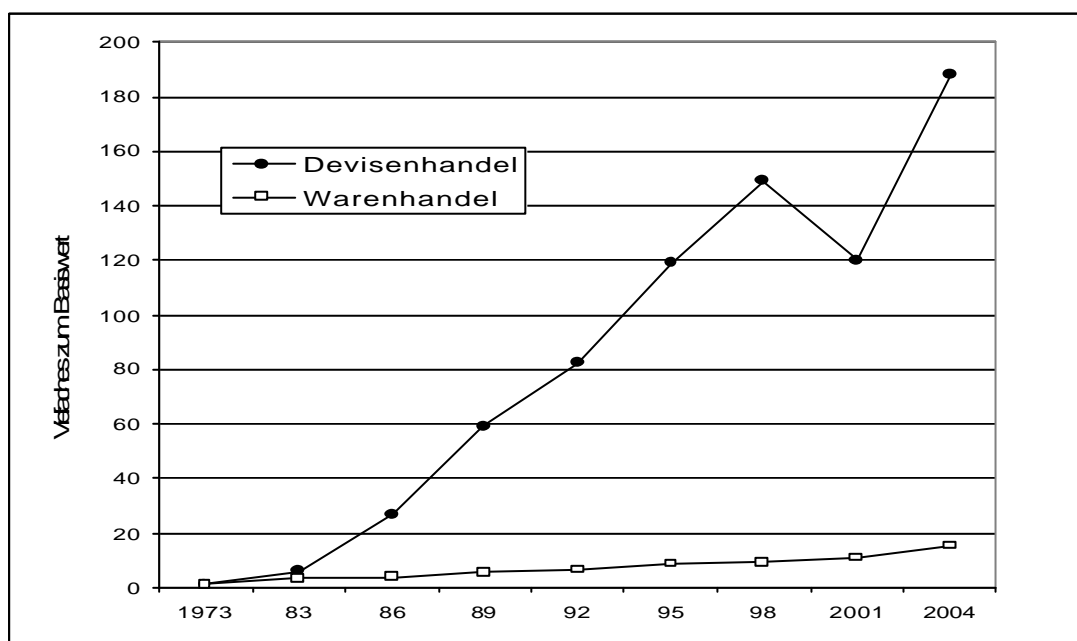
⁶ Beisheim/Walter, a.a.O (Anm. 1), S. 175

banalen Schlagwort.⁷ Ein künstlicher Gegensatz zwischen einer entterritorialisierten Geldgesellschaft und einer nationalen Arbeitsgesellschaft⁸ als neue internationale Dichotomie überzeichnet allerdings die Globalisierung als reales Phänomen und das auch noch mit plakativ falschen Begriffen. Zwei gegensätzliche Gesellschaften entstehen nämlich gerade nicht, vielmehr entstehen Gewinner und Verlierer der Globalisierung in den gleichen Gesellschaften und keineswegs verlieren alle Beschäftigten oder gewinnen alle Kapitaleigner automatisch.

Auch die deutsche Standortdebatte bildet unübersehbar die üblichen Positionen im Verteilungsstreit ab. Relativ neu ist allerdings, dass die Binnenseite nun wirklich nicht mehr sinnvoll isoliert betrachtet werden kann. Die Nabelschau diskreditiert sich selbst. Der durch die Globalisierung erforderlich gewordene internationale Vergleich von früheren gesellschaftlichen Binnenleistungen wie Arbeitsmarkt, Wohlfahrtsstaat und Bildungssystem verunsichert logischerweise die etablierten Verteilungskonkitionen in Gewerkschaften und Verbänden. Die Bedrohungswahrnehmung der Strukturkonservativen hat ihren guten Grund. Der Reformdruck kommt von außen und begünstigt die Argumente, die die Kostenseite des Sozialstaats und die Rigiditäten aufzeigen. Wandel hin zur Effizienzsteigerung erscheint dann schnell als tiefer Einschnitt oder sogar als völliger Abbau, nicht aber als überfällige Reform und Modernisierung.

Schaubild 1

Entwicklung des (täglichen) Devisen- und (jährlichen) Warenhandels von 1973-2002 (Basis: 1973=1,00)



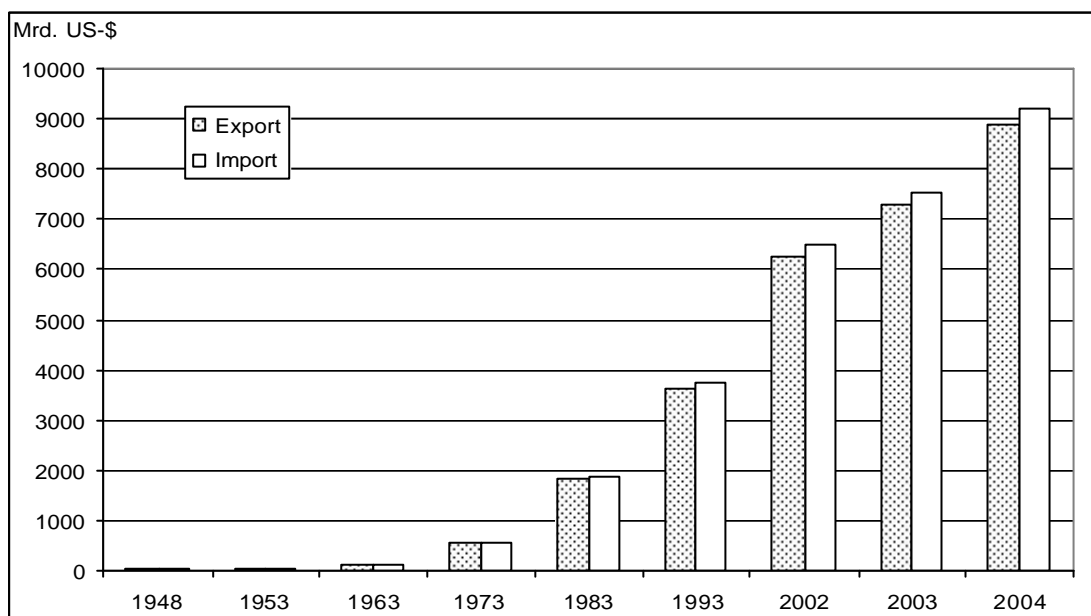
Quelle: BIZ, Jahresberichte lfd. u. WTO, International Trade Statistics lfd.; eigene Grafik

⁷ Fred Bergsten, The Primacy of Economics, in: *Foreign Policy*, Nr. 87, 1992, S. 3-24; Theo Sommer, in: Jeffrey E. Garten, *Der kalte Frieden. Amerika, Japan und Deutschland im Wettstreit um die Hegemonie*, Frankfurt am Main 1992, S. 2; Clyde V. Prestowitz u. a. (Hg.), *Powernomics, Economics and Strategy after the Cold War*, Economic Strategy Institute, Washington, DC, 1991; Czempiel a.a.O. (Anm. 5), S. 111-133

⁸ Elmar Altvater/Birgit Mahnkopf, *Grenzen der Globalisierung*, Münster 1996

Zentrale Indikatoren der Globalisierung sind die Entwicklung des Wirtschaftswachstums, des Welthandels, der Direktinvestitionen und der zunehmenden Finanztransaktionen.⁹ Bei deren vergleichender Betrachtung werden aber auch die Unterschiede in der Intensität globalisierender Wirtschaftsprozesse deutlich. Auffällig ist vor allem die exorbitante Zunahme des Devisenhandels im Vergleich zum Warenhandel. Der Globalisierungsschub der neunziger Jahre zeigte also vor allem eine schnelle Globalisierung der Finanztransaktionen an, hinter der das ebenfalls beachtliche Handelswachstum seit dem Zweiten Weltkrieg in Schaubild 2 geradezu bescheiden aussieht. Auch der Weltbestand an Direktinvestitionen (Schaubild 3) als Ausdruck einer längerfristigen Verflechtung hat in den neunziger Jahren rasch zugenommen. Der Schwerpunkt liegt mit einem Weltanteil von ca. 64 % noch deutlich in den Industriestaaten. Die stärkste Verflechtung in der Form von ziemlich symmetrischen Überkreuzinvestitionen besteht zwischen Nordamerika und dem europäischen Wirtschaftsraum.

Schaubild 2
Weltwarenhandel 1948-2004 in Mrd. US-\$



Quelle: WTO, *International Trade Statistics* lfd.; eigene Grafik

Trotz unübersehbarer Globalisierungstrends ist aber die Weltwirtschaft des Jahres 2005 nach wie vor in erster Linie die Wirtschaft der OECD-Welt mit ihrem Schwerpunkt auf der alten Triade USA, EU und Japan, erweitert um die asiatischen Schwellenländer. Letztere haben die Dynamik des Systems klargelegt und alle Hypothesen einer versteinerten Weltarbeitsteilung zugunsten der alten Gewinner obsolet gemacht. Wenn das System Aufsteiger, d. h. neue Gewinner zulässt, dann heißt das aber noch lange nicht, dass alle armen Länder realistische Aufstiegs- und Gewinnchancen haben. Im Gegenteil, das Ende der Dritten Welt als einheitliche politische und wirtschaftliche Größe hat deren Zerfall in Entwicklungsstaaten, also längerfristi-

⁹ Reinhard Rode, *Internationale Wirtschaftsbeziehungen*, Münster 2002, S. 17 ff.

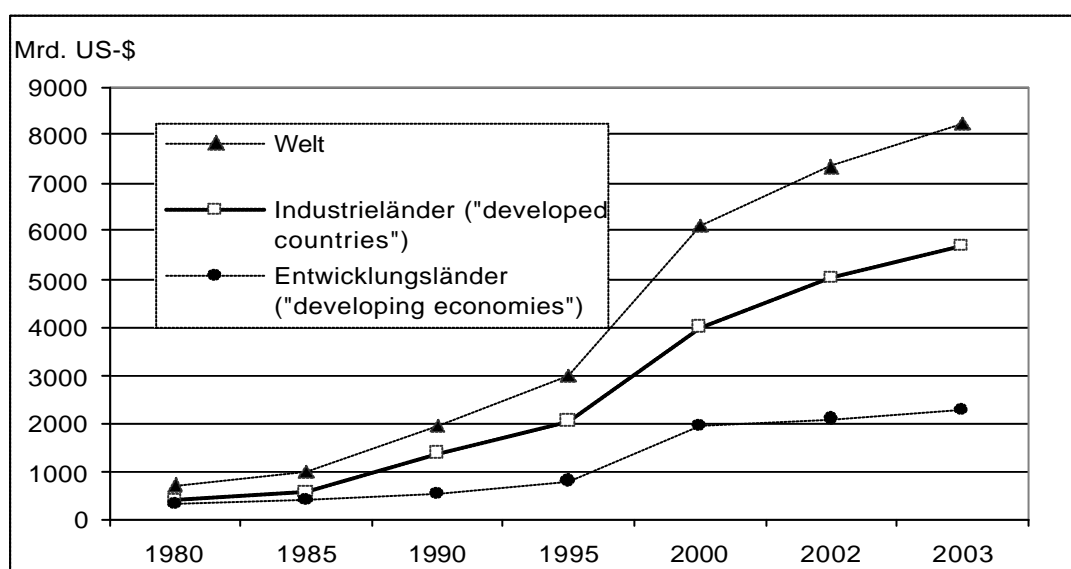
ge Globalisierungsgewinner und marginalisierte Quasi-Aussteiger, d. h. Dauerverlierer aufgezeigt.

Die Globalisierungsverlierer, Aussteiger und Marginalisierte vornehmlich in Afrika, haben aber selten freiwillig für den Ausstieg optiert. Sie werden von endo- und exogenen Nachteilen praktisch eingeschnürt. Ihre gesellschaftliche Binnenstruktur verbunden mit schlechter Regierungsführung verhindern Modernisierung und Demokratisierung sowie auch effiziente marktwirtschaftliche Strukturen mit einem funktionierenden Ordnungsrahmen. Entwicklungshilfe konnte keinen Ausgleich schaffen, die Gewinne der ärmsten Länder aus dem Handel sind zu gering, um exportorientiertes Wachstum nach asiatischem Vorbild als eine sinnvolle Strategie erscheinen zu lassen. Sie könnten sukzessive noch weiter aus der Weltarbeitsteilung herausfallen und allenfalls weiterhin nur marginal in den Austausch einbezogen werden. Die digitale Spaltung kommt hinzu.¹⁰ Der Trend hin zu dauerhaften Elendsregionen könnte sich weiter verfestigen. Der erfolgreichere Rest der Welt mag dabei ein schlechtes Gewissen haben, das über gelegentliche Aktionen von Welthungerhilfe, Schuldenerlass und Entwicklungshilfe als Weltsozialhilfe besänftigt wird, eine wirkliche Perspektive für die ärmsten Länder ergäbe sich daraus aber nicht.

Offen ist, wer außer dem von Staatszerfall geprägten afrikanischen Krisengürtel zur Gruppe der definitiven Verlierer gehören wird. Womöglich werden es einige lateinamerikanische Staaten außer den dortigen Schwellenländern Brasilien, Argentinien, Chile und Mexiko sein. Höchstwahrscheinlich werden aber auch einige postkommunistische oder noch kommunistische Länder wie Kuba, Nordkorea, die Mongolei und einige kaukasische Kleinrepubliken aus der früheren Sowjetunion dazu gehören. Die Staatsklasse dieser Gruppe hat allerdings bis auf weiteres aktiv für den Ausstieg optiert.

Schaubild 3

Direktinvestitionen: Bestände 1980 bis 2003 in Mrd. US-\$ (inward stocks)



Quelle: UNCTAD, *World Investment Report lfd*; eigene Grafik

¹⁰ Reinhard Rode, *New Economy und Weltwirtschaft*, in: *Jahrbuch Internationale Politik 1999-2000*, München 2001, S. 97 f.

Wichtig für die Welt wird ohne Zweifel der Erfolg oder Misserfolg Russlands und der Volksrepublik China sein. Sie sind zu wichtig für den Rest der Welt, um einfach vernachlässigt zu werden. Zugleich sind beide aber auch immer noch schwer kalkulierbare Größen. Die China-Euphorie verlief zyklisch, genauso wie die Chancen der Marktwirtschaft in Russland zwischen Euphorie und Ernüchterung schwankten. Außer Rückständigkeit bieten diese beiden Großstaaten mit den Folgen ihrer sozialistischen Industrialisierung auch noch die größten ökologischen Desaster im Weltmaßstab. Die Kosten für Abhilfe sind weder kalkulierbar noch wären sie vom Rest der Welt bezahlbar.

Die konfliktive Relevanz der Asymmetrien in der Weltwirtschaft dürfte unbestritten sein, die tatsächliche Brisanz ist aber unklar. Die alten Wirtschaftsmächte werden ihren vorerst noch relativen Niedergang nicht passiv hinnehmen. Sie werden einerseits wieder selbst durch Anpassung und Modernisierung neue Dynamik zu erzeugen versuchen, wie es die USA in den neunziger Jahren vorgemacht haben. Europa und Japan tun sich damit noch schwer. Andererseits finden die Länder der OECD-Welt in den Aufsteigern neue Partner, die ihnen womöglich in Teilbereichen den Rang ablaufen, die zugleich aber durch wirtschaftlichen Austausch auch neue Gewinnchancen für alle Beteiligten bereitstellen.

Dass Aufholen nicht unbedingt fixes Überholen bedeutet, hat die asiatische Finanzkrise 1997 deutlich gemacht. Strukturschwächen wie etwa aufgeblähte Finanzmärkte, weil eine effektive staatliche Aufsicht fehlte und Netzwerke traditioneller Eliten das eigene Spekulationsrisiko zu lange durch Staatsgarantien abgesichert haben, zeigten den institutionellen Globalisierungsdruck. Das lässt Spielräume für Aufholer zu, erfordert keine Kopien von Institutionen, aber funktional äquivalente Leistungen bei Marktordnungen. Die alte OECD-Welt mit der G7/8 an der Spitze ist durch Schwellenländer herausgefordert, aber noch nicht wirklich bedroht.

Transnationale Korporationen und Banken (TNKs und TNBs) agieren seit Jahrzehnten als globale Spieler und verstärken den Anpassungsdruck auf die Staaten. Noch stammen diese fast ausschließlich aus den OECD-Staaten. Auf den Weltranglisten belegen Unternehmen aus den Schwellenländern noch keine vorderen Plätze. TNKs und TNBs sind aber auch noch nicht wirklich von der Staatenwelt emanzipierte globale Akteure. Sie brauchen die Staaten und die von diesen getragenen intergouvernementalen Organisationen, um eine überschaubare Ordnung für Konzernaktivitäten zu garantieren. Überschätzte Einflussakteure und Hoffnungsträger bietet die große, häufig lautstarke, aber heterogene Gruppe der Nichtregierungsorganisationen (NGOs). Sie zeigten sich recht instabil, weil sie als internationale soziale Bewegungen den Zyklen von politischem Boom und Baisse unterworfen sind. Am nützlichsten war bislang ihre Wachhundfunktion in der Umwelt-, der Menschenrechts- und der Entwicklungspolitik. Stark waren NGOs fast nur in der OECD-Welt, außerhalb gerieten sie sehr schnell an ihre Einfluss- und Wirkungsgrenzen. So genannte Süd-NGOs konnten nur im Rahmen von Weltbankprojekten nennenswerte Einflüsse ausüben. Für Akteure mit hoher Modernisierungsfähigkeit, seien es Staaten, Unternehmen oder Institutionen und auch gesellschaftliche Gruppierungen, dürften die Chancen der Globalisierung die Risiken übertreffen. Für die Modernisierungsnachzügler oder gar die Verweigerer dürften die Anpassungs- oder Ausstiegskosten exorbitant steigen.

Die Funktionsfähigkeit der Weltwirtschaft, was von den Austauschvolumina her gedacht immer noch OECD-plus-Schwellenländer bedeutet, bedarf weiterhin über die Selbststeuerung des Weltmarkts hinaus der aktiven wirtschaftspolitischen Führung durch die wichtigsten Wirtschaftsmächte. Weltwirtschaftsregieren zum Zweck der Stabilisierung ist unumgänglich. Die USA können dies seit den siebziger Jahren nicht mehr allein leisten. Die durch einen Hegemon allein garantierte Stabilität nach liberalen Regeln ist sukzessive einer Gruppenhegemonie gewichen. Deren positive Führungsleistung besteht in der Bereitstellung von Stabilität durch Regelsetzung und Regelwahrung. Die G-7/8 bildet den Kern des Netzwerks einer Global Economic Governance. Weltwirtschaftsregieren oder Global Economic Governance heißt Regieren ohne eine Regierung (*Governance without Government*)¹¹. Dafür waren seit den siebziger Jahren neue intergouvernementale Foren entstanden und alte weiterentwickelt worden, um die wirtschaftliche Interdependenz zwischen den OECD-Ländern politisch zu steuern. Zu den bewährten alten Foren zählen vor allem die Bretton-Woods-Schwester IWF und Weltbank. Neu gebildet wurde die GATT-Nachfolgerin WTO und die Bank für internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) wurde zum Baseler Netz der Notenbanken für die verbesserte Governance der internationalen Finanzmärkte erweitert.

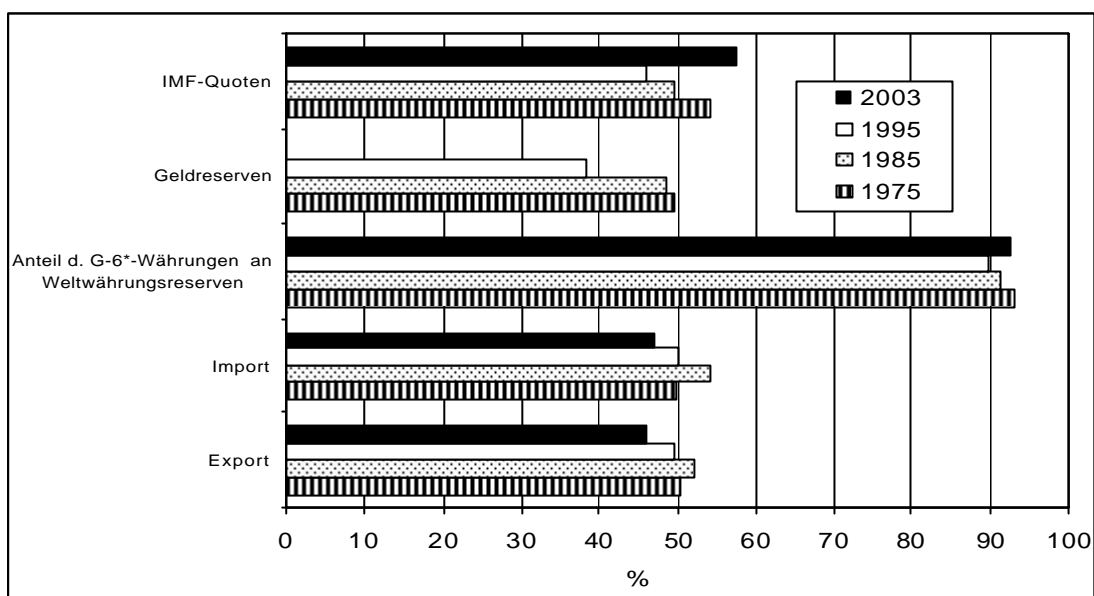
Der hegemoniale G-Ansatz unterlag seinerseits z. B. durch die wachsende Rolle der EU und einiger großer Schwellenländer der Anpassung und Erweiterung. Der IWF und die Weltbank als Institutionen der UN-Familie leisten dabei nützliche Dienste. Der Verregelungsgrad der Führungsgruppe ist allerdings noch relativ gering, könnte aber mittelfristig zunehmen, auch wenn die Netzwerkstruktur auf absehbare Zeit locker geknüpft bleiben dürfte.¹² Gruppenhegemoniale Governance war bislang besser als ihr Ruf, beinhaltet allerdings keinen Erfolgsautomatismus bei den Steuerungsleistungen. Die Führungsgruppe besitzt eine asymmetrische Struktur, ist häufig in sich uneinig und muss fortdauernd durchsetzungsfähige Koalitionen bilden. Besonders die Governanceleistung der WTO hat bislang die großen Hoffnungen, die an die Änderung des bloßen Abkommens GATT hin zur Organisation WTO geknüpft worden waren, nicht erfüllen können. Ihr Entscheidungssystem der formalen Gleichheit aller Mitglieder ohne Berücksichtigung ihrer Bedeutung im Welthandel erwies sich gegenüber dem gewichteten Stimmrecht in IWF und Weltbank als unterlegen. Die wirtschaftlichen Machtressourcen für die mühsame Führungsrolle im Kern der G-7/8 sind immer noch vorhanden, wie sich aus den folgenden 5 Schlüsselindikatoren des Schaubilds 4 ablesen lässt. Die Weltanteile haben seit 1975 nur sehr langsam abgenommen. Hier findet also nur eine langsame und inkrementale Abnahme der Ressourcenmacht der gegenwärtigen hegemonialen Gruppe statt.

¹¹ Ernst-Otto Czempel/James Rosenau, *Governance Without Government: Order and Change in World Politics*, Cambridge University Press 1992; Wil Hout, *Globalization and the Quest for Governance*, in: *Mershon International Studies Review* 41, 1997, S. 99-106; Wolfgang Reinicke, *Global Public Policy: Governing Without Government?* Washington, DC 1998

¹² Reinhard Rode, *Weltregieren durch internationale Wirtschaftsorganisationen*, Münster 2002, S. 189 ff.

Schaubild 4

G-7 Schlüsselindikatoren 1975 - 2003, Handel, Geld- und Währungsreserven, IMF-Quoten, Weltanteile in Prozent



Quelle: IMF, WTO lfd.; eigene Grafik

Eine stärkere Verregelung z. B. der G-7/8 ist nicht unbedingt ein Ausweg aus den Schwächen des lockeren Netzwerks. Es könnte seinen Vorteil der Flexibilität verlieren ohne an Führungsfähigkeit zu gewinnen. Womöglich würde die Verregelung sogar in die „UNCTAD-Falle“ hineinführen. Die hegemoniale Gruppenführung wäre unter dem Dach der UNO immer davon bedroht zu einem plakativen Forum für Umverteilungsforderungen à la UNCTAD nach dem Muster aus den siebziger Jahren zu werden. Die Folge wäre dann ein Relevanzverlust durch die herablassende Vernachlässigung der wichtigen Akteure und die Abnahme der Governance- und Stabilisierungsleistungen. Deshalb bleibt auf absehbare Zeit auch die Forderung der Ablösung der G-7/8 durch einen ökonomischen Sicherheitsrat¹³ der UNO eher illusionär. Das simple Design eines Multilateralismus für alle statt der Pax Americana¹⁴ wäre dem G-7/8 geführten Netzwerk auch nicht überlegen.

Eine nur langsam zunehmende Verregelung und flexible Anpassung des multilateralen G-Ansatzes dürfte noch auf absehbare Zeit weiter tragen, weil er die Führungsfähigkeit durch repräsentierte und gewichtete Wirtschaftsleistung der Großhändler und Großinvestoren unter den Staaten über die idealistische Norm der Mitentscheidung durch arme und leistungsschwache Kleinhändler und kapitalarme Staaten stellt. Mehr als zweitbeste Governance ist in einer zweitbesten Welt nicht zu haben. Welche Probleme eine zu schnelle Erweiterung aufwerfen kann, haben die vorzeitige Aufnahme Russlands in die G-7 zur erweiterten G-8 und die Aufnahme Chinas in die WTO aufgezeigt. Aufnahme bedeutet nicht gleich das Spiel des Neumitglieds nach den Regeln und damit die Integration in ein westlich geprägtes System. Schnelle Aufnahme kann auch zum Trittbrettfahren und zu Blockaden führen. Politisch

¹³ Shridath Ramphal, Global Governance. Die Notwendigkeit einer Weltordnungspolitik, in: *Internationale Politik* 53, 1998, 11, S. 7 ff.

¹⁴ Franz Nuscheler, Eine neue Weltpolitik. Multilateralismus statt Pax Americana, in: ebd., S. 10-16

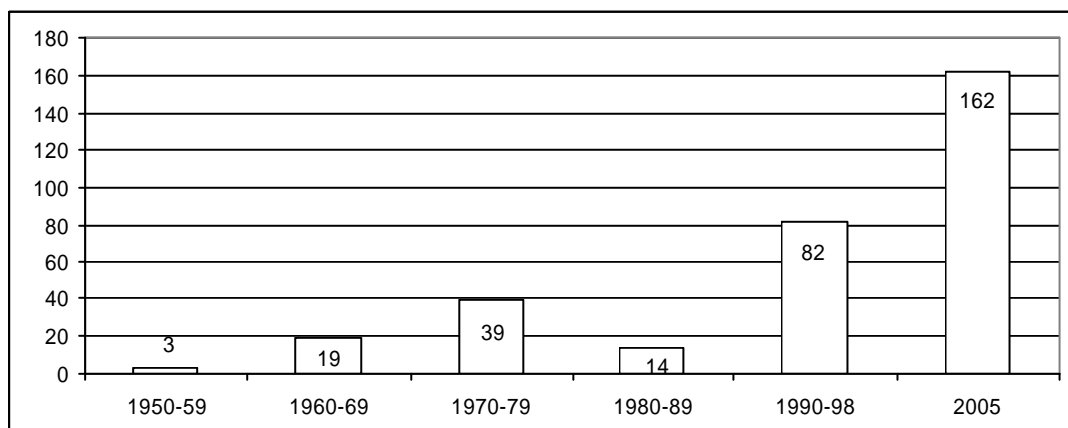
symbolisch waren beide Aufnahmen folgerichtig, in der substantiellen Sicht erschienen beide verfrüht.

2 Regionalisierung

Parallel zur Globalisierung verläuft ein Prozess komplexer Regionalisierung. Seine Komplexität besteht in der doppelten Wirkung als Verstärker und als Gegenreaktion zur Globalisierung. Größere regionale Einheiten mit Integrationsprozessen, wie die Europäische Union mit ihrer Sogwirkung auf das Umfeld, reagieren und verstärken den Globalisierungstrend, indem sie Modernisierungseinheiten kreieren, die Ressourcen bündeln und damit globalisierungsfähiger werden. Regionalisierung wird damit zur Vorstufe späterer erfolgreicher Globalisierung. Regionalisierung bietet die Chance, Wettbewerbsfähigkeit und Standortvorteile zu verbessern. Einzelstaatliche Anpassungsstrategien erscheinen weniger aussichtsreich und erzeugen eine Präferenz für regionale Strategien, ja sogar regionales Regieren.¹⁵ Der Bedarf für bessere Sprungbretter zum Weltmarkt mündet in regionale Kooperationen, die zudem noch die Chance einer besseren politischen Verträglichkeit bieten. Intergouvernementale Lösungen vermögen nationalen Wählerschaften zu Lernprozessen zu verhelfen und die Einsichtsfähigkeit bei der Akzeptanz von Anpassungskosten zu erhöhen. Die Machtverteilung zwischen Staaten verliert an Bedeutung, der Gewinn an Handlungsfähigkeit tritt in den Vordergrund.

Seit dem Ende der achtziger Jahre hat die Zahl der regionalen Handelsabkommen (*regional trade agreements*, RTAs) stark zugenommen. Bis 2005 waren weltweit 162 solche regionalen Kooperationen im Rahmen des GATT/WTO entstanden.¹⁶

Schaubild 5
Wachstum der RTAs 1950 – 2005



Quelle: WTO

¹⁵ Stefan Schirm, Transnationale Globalisierung und regionale Kooperation, in: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen* 4, 1997, 1, S. 69 ff.; Edward Mansfield/Helen Milner, The New Wave of Regionalism, in: *International Organization* 53, 1999, 3, S. 589-627

¹⁶ Ralph Rotte, Das internationale System zwischen Globalisierung und Regionalisierung. Makroanalytische Grundstrukturen der Weltpolitik nach dem Ost-West-Konflikt, Baden-Baden 1996, S. 223 f., Übersicht 24; http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm am 24.04.2002

Beileibe nicht alle RTAs sind relevant und verfügen über Entwicklungschancen. Für diesen Wachstumstrend des Regionalismus war neben dem Druck der Globalisierung die Vorbildwirkung der EU von großer Bedeutung. Vor allem die von den USA initiierten regionalen Kooperationen in Form von Freihandelszonen wie NAFTA und APEC haben Erfolgsaussichten. Mercosur in Lateinamerika muss schon als Wackelkandidat gelten. Einige afrikanische RTAs wurden extern z. B. durch die Weltbank angeregt und sind realiter noch nicht viel mehr als Papiertiger, enthalten aber versteckte und ungenutzte Potentiale. Bei der Gründung vieler RTAs hat das Beispiel der EU als Binnenmarkt Pate gestanden. Politische Integration war nicht das Ziel, lediglich regionale Liberalisierung von Waren- und Kapitalverkehr. Mit diesen Mitteln sollten die neuen Wachstumschancen der Regionalisierung genutzt und auch ein Gegengewicht gegen befürchtete Blockbildung in Europa geschaffen werden. Mit der APEC suchten die USA auch den Anschluss an die dynamische asiatische Wachstumszone, weil die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen als weitgehend ausgeschöpft galten.

Doch die wirtschaftliche Festung Europa entstand nicht. Der Binnenmarkt hatte die Blockabschottung keineswegs vorprogrammiert, ebenso wenig transatlantische Wirtschaftskriege. Nachdem in der Anfangsphase der Regionalisierungsdebatte noch die Blockängste vorgeherrscht hatten, sind seit Ende der neunziger Jahre die Chancen in den Vordergrund getreten. Mit der Regionalisierung wurden Schutzforderungen eher eingebunden und gezähmt als ihnen in großem Umfang nachgegeben. Minimale Protektion für die Verlierer der Globalisierung ist für regionale Kooperationsgebilde unumgänglich. Die politische Rationalität der Regionalisierung erlaubt keine völlige Vernachlässigung der Verlierer, ohne Rückschritte im Regionalisierungsprozess zu riskieren. Bislang waren die neuen Regionalismen daher eher durch Öffnungs- als durch Abschottungsprozesse gekennzeichnet. Das schließt allerdings zukünftige Abschottungstendenzen als Schutzreaktion der Verlierer von Regionalisierung und Globalisierung nicht aus. Der enorm dynamische Denationalisierungsdruck ist noch relativ jung. Nationalistische und lokalistische Reaktionen könnten sich erst noch formieren und einflussreich werden. Über deren Erfolgs- oder Misserfolgchancen dürften gelungene Modernisierungen auf den Arbeitsmärkten und in den Sozialsystemen wesentlich mitentscheiden.

3 Der Gründungshegemon: die USA

Architekt der Nachkriegsordnung, die Öffnung und Globalisierung ermöglichte, waren die USA. Sie waren der Siegerstaat, der nach dem Zweiten Weltkrieg in der Weltwirtschaft eine unbestrittene Hegemonialstellung einnahm und diese weise vorausschauend zur Gründung stabilisierender und liberalisierender Institutionen nutzte. Die Führungsverweigerung nach dem Ersten Weltkrieg und die Weltwirtschaftskrise samt deren Folgen hatten den damaligen isolationalistischen Kurs desavouiert und stattdessen eine internationalistische Linie befördert. Der Krieg, egal ob Sieger oder Verlierer, hatte die europäische und japanische Konkurrenz vorübergehend ruiniert. Die Überlegenheit der USA war so gewaltig, dass sie sich gegenüber den Alliierten wie den früheren Kriegsgegnern wirtschaftlich großmütig verhalten konnten. Die Systemkonkurrenz mit der Sowjetunion einerseits und das Interesse an soliden Wirtschaftspartnern andererseits veranlassten die USA, den Wiederaufbau in Westeuropa

und in Japan aktiv zu unterstützen. Der Marshall-Plan und später die wohlwollende Unterstützung der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) und deren Nachfolgeinstitutionen zeigten auf, dass die USA es sich leisten konnten eine wohlwollende Hegemonie auszuüben. Die klare amerikanische Führungsrolle ließ den Partnern in Europa und Japan Raum zum Aufholen. Zugleich bestimmten die USA das institutionelle Design der Weltwirtschaft. Der Gründungshegemon etablierte kooperativ, aber auf der Grundlage der asymmetrischen Macht- und Reichtumsverteilung die wichtigen multilateralen Institutionen zur Steuerung der Weltwirtschaft. Die Bretton-Woods-Zwillinge Währungsfonds und Weltbank sowie das Welthandelsregime des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) waren der Ausdruck der globalen Governance nach amerikanischen Regeln.

Bereits in den sechziger Jahren zeigten sich die Grenzen des wirtschaftlichen Machtpotentials der USA. Die amerikanische Wirtschaft beeinflusste von nun an nicht mehr nur die Welt, sondern sie war auch zunehmend weltwirtschaftlichen Rückwirkungen ausgesetzt. Die Abhängigkeit von den USA entwickelte sich zur gegenseitigen Abhängigkeit, der Interdependenz, fort. Auf allen Ebenen beim Handel, bei der Währung, bei den Aktivitäten transnationaler Konzerne erwachsen den USA in Westeuropa und Japan herausfordernde Konkurrenten.

In den siebziger Jahren verdeutlichte sich der Verlust der Vorrangstellung Amerikas (*hegemonic decline*). Der Wertverfall des Dollars, eine negative Handelsbilanz und die Ölpreiserhöhungen waren unübersehbare Anzeichen. In den achtziger Jahren nahm in der ersten Hälfte der Dollarwert wieder zu, doch die Handelsbilanzdefizite erreichten erste Rekordniveaus und die Auslandsverschuldung wuchs beträchtlich. Alle amerikanischen Administrationen standen vor dem Problem der Anpassung ihrer Außenwirtschaftspolitik an diesen Wandel, der sich mit der verringerten Position der USA im Weltwirtschaftssystem vollzog. Die USA blieben der wirtschaftlich mächtigste Nationalstaat der Welt, die Fähigkeit zu Alleingängen aber nahm eindeutig ab. Auch die USA konnten nicht mehr länger nur kooperieren, weil sie sich davon am meisten Nutzen versprachen, sondern sie waren ihrerseits von der Zusammenarbeit abhängig geworden, die wirtschaftliche Einzelhegemonie der USA ging zu Ende.

Zur Erklärung dieser Gründungshegemonie ist die Theorie hegemonialer Stabilität von amerikanischen Politikwissenschaftlern wie Stephen *Krasner*, Robert *Gilpin* und Robert *Keohane* in die Debatte eingeführt worden. Vertreter der politikwissenschaftlichen Disziplin der internationalen Beziehungen haben damit als politische Ökonomen den ökonomischen Liberalismus mit Elementen des politikwissenschaftlichen Realismus und der Regime-Theorie verbunden.¹⁷ Der Gedankengang, dass eine liberale Weltwirtschaft von der Existenz eines liberalen Hegemons abhängt, implizierte auch den Zusammenbruch dieses liberalen Weltwirtschaftssystems ohne einen Hegemon. Das Ende der amerikanischen Hegemonie zog aber kein Ende eines liberalen Weltwirtschaftssystems nach sich. Ein neuer Einzelhegemon, der die Rolle des Stabilisators hätte übernehmen können, war nicht vorhanden. Vielmehr wurde diese Funktion von einer liberal geprägten hegemonialen Gruppe übernommen.

¹⁷ Der Begriff Theorie hegemonialer Stabilität ist von Robert *Keohane* 1980 vorgeschlagen worden; zu einer liberalen Theorie gruppenhegemonialer Stabilität *Rode* a.a.O. (Anm. 10), S. 22 ff.

4 Die etablierte westliche Gruppenhegemonie – die OECD Welt

Die Stabilität der OECD-Welt der westlichen Industriestaaten unter posthegemonialen Bedingungen mit den Zielen Wohlfahrt und Wachstum als zentrale Kategorien liberalen Weltwirtschaftsregierens ist nach dem Verlust der Hegemonialstellung der USA bislang weitgehend gewahrt worden. Ein Einzelhegemon wird also offensichtlich nicht unbedingt gebraucht. Er hatte allerdings in der Gründungsphase des westlichen OECD-Systems nach dem Zweiten Weltkrieg nützliche Dienste erwiesen, die kaum multilateral erbracht worden wären. Nach dem Aufstieg Europas und Japans entwickelte sich seit den siebziger Jahren eine Gruppenhegemonie. Dem Unilateralismus des alten Hegemons war kein wirklicher Multilateralismus, vielmehr ein Minimalismus gefolgt.¹⁸ Die neue Gruppenhegemonie war heterogen, in ihrer Zusammensetzung offen und dynamisch, aber trotz vielfältiger Blockaden dennoch wirksam. Ihre Governanceleistungen wurden sowohl durch die weltwirtschaftlichen Regime GATT/WTO, IWF und Weltbank als auch in der informellen Gruppe der G-7 erbracht. Der gemeinsame liberale Wertekanon leitete die Regime und die lockere Führungsgruppe.

Die Wirksamkeit des GATT für die Steuerung des Welthandels drückte sich in der Fortentwicklung zur WTO aus. Allerdings hat die WTO bis Sommer 2005 mit der dümpelnden Doha-Runde noch keinen Handelsrundenerfolg aufzuweisen. Der IWF leistete weit mehr für die Funktionsfähigkeit des Weltfinanzsystems als seine Kritiker von rechts und links einräumen. Die Weltbank förderte Entwicklung in einer zweitbesten Welt in drittbesten Entwicklungsländern mit schlechten Regierungen. Die drei Regime bildeten ein liberales Governance-Netzwerk, das Krisen eindämmen und Wachstum fördern half. In dieser Regimetriade entschieden allerdings nur zum kleinen Teil Expertenkreise als epistemische Gemeinschaften. Die großen Entscheidungen wurden von den Regierungen der G-7 in den Führungsgremien der Regime und in der G-7 selbst gefällt. Selbst regionale Zusammenschlüsse waren eingebunden. Allerdings kam davon nur der EU wirkliche Bedeutung zu. Die EU ist bislang der einzige regionale Akteur mit einem hinreichenden Maß an Vergemeinschaftung geblieben. Die anderen Regionen sind vorerst noch reine Freihandelsräume. Dieses lockere, hegemoniale Netzwerk war recht erfolgreich, weil es ohne feste institutionelle Form auskam und flexibel funktional agieren und regieren, ja sogar delegieren konnte wie im Fall der Stabilisierung des der Weltfinanzen an die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ).

5 Hegemoniale Erweiterung durch führende Schwellenländer: der Aufstieg der Tiger, der APEC und Chinas

Asiatische Aufsteiger haben sich durchwegs am japanischen Beispiel orientiert und sind ebenfalls den Weg exportorientierter Industrialisierung gegangen. Dabei waren vier kleinere asiatische Länder, die so genannten 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

¹⁸ Vgl. Beth u. Robert Yarbrough, *Cooperation in the Liberalization of International Trade. After Hegemony What?*, in: *International Organization* 41, 1, 1987, S. 23

von Rang 27 auf Platz 12 vor. Im Jahr 2003 lag Taiwan mit einem Weltexportanteil von 2 % auf Rang 9. Süd-Korea verbesserte sich im gleichen Zeitraum von Platz 35 auf Rang 14 (0,6 % auf 1,5 %), 2003 lag es mit 2,6 % auf Platz 7. 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, 2003 war mit dem Weltexportanteil von 1,9 % Platz 10 erreicht. Das Exportwunder dieser Tigerländer 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.

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 war 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. Der Weltexportanteil der APEC (21) lag 2003 mit 3136 Mrd. US-\$ über dem der EU (15) mit 2901 Mrd. US-\$. Die Erfolgslage 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 war der heterogenitätsbedingte Mangel an Zusammenarbeit offen zutage getreten.

China gilt im Jahr 2005 als großer Herausforderer und kommender Rivale Japans und der USA. Sein Weltexportanteil lag 2003 mit 5,9 % auf Rang 4 hinter Japan mit 6,3 %. Auf Platz 1 lag 2003 die EU (15) mit 14,7 % gefolgt von den USA auf Platz 2 mit 9,6 %. Der schnelle Aufstieg Chinas als Exportmacht wird an seinem Anteil am amerikanischen Handelsdefizit exemplarisch deutlich. 2004 fiel das Chinadefizit der USA mit einem Minus von 153 Mrd. US-\$ doppelt so hoch aus wie das Japandefizit von 75 Mrd. US-\$. Chinas Wirtschaftswunder wird beim konservativen Teil der amerikanischen Elite deshalb auch als Gefahr eingeordnet. Tatsächlich ist ein Teil des Wunders noch ein Mythos, weil rund die Hälfte der chinesischen Exporte aus ausländischen Unternehmen in China stammt.¹⁹

Das Szenario einer neuen Wirtschaftswelt mit China und Indien an der Spitze der Weltwirtschaft und einem alten Westen aus USA und Europa, der ins Mittelfeld zurückgefallen ist, besitzt noch wenig Plausibilität. Ein Gemisch aus Übertreibungen, Wunschen und Niedergangsängsten produziert hier Sensationen und höchst fragwürdige Analysen. Die BRIC-Mode an den Börsen (Brasilien, Russland, Indien und China) ist ein Beispiel

¹⁹ George *Gilboy*, The Myth Behind China's Miracle, in: *Foreign Affairs* 83, 2004, 4, S. 33-48; Neil *Hughes*, A Trade War with China, in: ebd., 84, 2005, 4, S. 94-106

dafür. Die angeblichen fabelhaften Vier werden als BRICs ziemlich voreilig als Wirtschaftsnationen der Zukunft auf der Überholspur ausgegeben, real weisen diese vier aber noch erhebliche Strukturschwächen auf. Indien z. B. erreichte 2003 mit einem Anteil von 0,7 % nur Rang 21 unter den Weltexporteuren. Noch ist die Governancehierarchie in den Organisationen der Weltwirtschaft aus guten politischen und wirtschaftlichen Gründen westlich bestimmt. Allerdings kann die OECD-Welt nicht mehr in den Führungsgremien allein schalten und walten, der sukzessive Einbezug der neuen reicher und mächtiger gewordenen asiatischen Akteure in das Governancesystem der Gruppenhegemonie ist im Interesse der Stabilisierung und Ordnung des Weltwirtschaftssystems unvermeidlich geworden. Zeitrahmen und Weg dieser Integration sind aber noch recht offen.

6 Auswahlbibliographie

Quellen

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>

Zeitschriften

Global Governance, A Review of Multilateralism and International Organizations (vierteljährlich), <http://www.arts.ualberta.ca/globalgovernance/english/about.htm>

Intereconomics (zweimonatlich); http://www.hwwa.de/Publications/Intereconomics/-c_publications_intereconomics_01.html

International Organization (vierteljährlich); http://www.cambridge.org/us/journals/-journal_catalogue.asp?mnemonic=INO

Journal of Common Market Studies (vierteljährlich); <http://www.blackwellpublishing.com/journal.asp?ref=0021-9886>

Kyklos (vierteljährlich); <http://www.blackwellpublishing.com/journal.asp?ref=0023-5962>

Osteuropa-Wirtschaft (vierteljährlich); http://www.bwv-verlag.de/files/katalog/f_kat1.htm

Review of International Political Economy, (5mal pro Jahr), <http://www.tandf.co.uk/journals/boards/riip-edbrd.asp>

The Economist (wöchentlich); www.economist.com

Weltwirtschaftliches Archiv (Review of World Economics, vierteljährlich); <http://www.uni-kiel.de/ifw/pub/wa/wa.htm>

Allgemeine Darstellungen

- Rode, Reinhard, Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Münster 2002
- Schirm, Stefan, Internationale Politische Ökonomie. Eine Einführung, Nomos 2004
- 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

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
- 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

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., 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

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

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*, 2. Bd., Seelitz 2004

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

Entwicklungsländer

Betz, Joachim u. a. (Hg.), *Jahrbuch Dritte Welt 2003*, VS Verlag 2004

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

Nunnenkamp, Peter, *Effizienz der Entwicklungshilfe. Die Kluft zwischen Anspruch und Wirklichkeit*; in: *Internationale Politik* 59, 2004, 11-12, S. 47–54

Transformationsländer

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

Gilboy, George, *The Myth Behind China's Miracle*, in: *Foreign Affairs* 83, 2004, 4, S. 33-48

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

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