

STUDIENKURS POLITIKWISSENSCHAFT

Stefan A. Schirm

Internationale Politische Ökonomie

4. Auflage



Nomos

STUDIENKURS POLITIKWISSENSCHAFT

Lehrbuchreihe für Studierende der Politikwissenschaft
an Universitäten und Hochschulen

Stefan A. Schirm

Internationale Politische Ökonomie

4., unveränderte Auflage



Nomos

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

ISBN 978-3-8487-5984-2 (Print)

ISBN 978-3-7489-0100-6 (ePDF)

4. Auflage 2019

© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 2019. Gedruckt in Deutschland. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der fotomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Inhalt

Einleitung: IPÖ und die Konzeption des Buches	7
A Neue Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie	13
1. Theorieentwicklung: Klassiker und Neue Theorien	13
1.1 Die Klassiker: Smith, Marx und Keynes	14
1.2 Neuere Theorien: Monetarismus, Modernisierung, Dependencia, Institutionen	17
2. Theorien über Produktion und Handel	23
2.1 Der klassische Ansatz der Handelstheorie	23
2.2 Die neue Handelstheorie: Paul Krugman und Jagdish Bhagwati	26
3. Theorien über Macht und Strukturen	34
3.1 Susan Stranges „Structural Power“	34
3.2 Joseph Nyes „Soft Power“	39
3.3 Die USA, Finanzmärkte und Mexikos Verschuldungskrise	40
4. Theorien über Institutionen und Politik	44
4.1 Annahmen und Thesen der Institutionenökonomik	44
4.2 Institutionenökonomik und Unterentwicklung: Weltbank	49
5. Theorien der endogenen Präferenzbildung und der Societal Approach	54
5.1 Theorien der Domestic Politics, Liberalism und Varieties of Capitalism	55
5.2 Die Konzeption des Societal Approach	57
5.3 Fallbeispiele: Die G20 und nationale Reaktionen auf die Finanzkrise	61
B Globalisierung	69
1. Entwicklung und Wirkung von Globalisierung	69
1.1 Wirkungsebenen globaler Märkte	69
1.2 Globale Finanzmärkte	73
1.3 Globale Produktion und Investitionsströme	82
1.4 Globaler Handel	90
1.5 Fallbeispiel Industrieländer: Frankreichs „Sozialistisches Experiment“	93
1.6 Fallbeispiel Schwellenländer: Mexikos Liberalisierung	100
1.7 Krisen, Interessen und Instrumente	108
2. Analytischer Überblick zum Stand der Globalisierungsforschung	114
2.1 Was ist Globalisierung?	116
2.2 Die Konvergenz-Divergenz Debatte	120
2.3 Schwächung des Staates und Race to the Bottom?	122
2.4 Interessengruppen, Freihandel und Verteilung	125
2.5 Global Economic Governance	127
2.6 Perspektiven der Globalisierungsforschung	130
3. Theorie und Empirie der Antworten auf Globalisierung: Deutschland	136
3.1 Institutionen, Interessen und Ideen	140
3.2 Soziale Marktwirtschaft	143
3.3 Politische Antworten I: Die Standortdebatte	145
3.4 Politische Antworten II: Wiedervereinigung	150
3.5 Ergebnisse und Perspektiven	152
4. Die globale Finanzkrise: Ursachen, Wirkungen und Governance	157
4.1 Krisenursachen und Regeln für effizientere und legitimere Marktordnung	158

4.2 Internationale Reform-Debatten, divergierende Ideen und Interessen	161
4.3 Neue Ordnungsmuster?	165
5. Globalisierung und Entwicklungsländer	170
5.1 Gewinner und Verlierer	171
5.2 Strategien zur Nutzung von Globalisierung	175
5.3 Risiken der Globalisierung	178
C Regionale Wirtschaftskooperation	181
1. Regionale Kooperation als Antwort auf Globalisierung	181
1.1 Theoretische Erklärungsansätze zu regionaler Kooperation	182
1.2 Europäische Integration: Das Binnenmarktprojekt „1992“	188
1.3 Europäische Integration: Die Währungsunion (EWU)	192
1.4 Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA)	198
1.5 Der Gemeinsame Markt des Südens (Mercosur)	202
2. Entwicklung durch Freihandel? Fallbeispiel NAFTA	210
2.1 Theoretische Zugriffe: Wem nutzt ökonomische Nord-Süd-Kooperation?	211
2.2 Mexiko: Modernisierung für einige, Anpassung für alle?	215
2.3 USA: Geringe ökonomische Wirkung und außenpolitischer Erfolg?	218
2.4 Bilanz der NAFTA	222
D Global Economic Governance	225
1. Neue Regeln für globale Märkte?	225
1.1 Globalisierungskrisen	226
1.2 Vorschläge für neue GEG Strategien	230
1.3 Evaluierung der GEG Strategien	233
2. Governance durch internationale Organisationen	239
2.1 Der Internationale Währungsfonds (IWF)	239
2.2 Die Welthandelsorganisation (WTO)	245
3. Private Akteure der Global Economic Governance	253
3.1 Nicht-Regierungsorganisationen (NGOs)	253
3.2 Privatwirtschaftliche Akteure	257
4. Ideen und Interessen in der Global Economic Governance	263
4.1 Puzzle, Fragestellung, Forschungsstand und Theorieauswahl	263
4.2 Erklärungsansatz: Ideen und Interessen im Societal Approach	267
4.3 Governance globaler Finanzmärkte: IWF und Basel II	272
4.4 Governance des Welthandels: WTO in Cancún und Genf	278
4.5 Theoretische und empirische Ergebnisse	283

Einleitung: IPÖ und die Konzeption des Buches

Der Gegenstand dieses Buches betrifft einen der beiden zentralen Bereiche des Politischen: Neben Sicherheit ist die Ökonomie eine Kernaufgabe des Staates und wichtiges Thema der Politikwissenschaft. Im Fokus praktischen Regierens und wissenschaftlicher Analyse steht dabei die zunehmend grenzüberschreitend verlaufende Ökonomie. Was bei Adam Smith im 19. Jahrhundert noch als „Wealth of Nations“ bezeichnet wurde und in der damaligen Wissenschaft die „Nationalökonomie“ war, lässt sich heute immer weniger als nationales Phänomen begreifen. Nach vier Jahrzehnten beschleunigter Globalisierung wäre die Analyse der Wechselwirkungen zwischen Politik und Wirtschaft aus einzelstaatlicher Perspektive wirklichkeitsfremd. Während Finanztransfers, Handel und Produktionsprozesse sich in wachsendem Ausmaß auf mehr als einem nationalen Territorium abspielen, bleibt die Politik aber nach wie vor überwiegend an nationalen Wahlen als Legitimitätsquelle ausgerichtet. Zentrales Element dieses Buches ist daher die Analyse der Ursachen und Auswirkungen grenzüberschreitender Entwicklungen, durch die die Unterscheidung zwischen intern und extern möglicherweise weniger wichtig für die Politik wird.

Internationale Politische Ökonomie (IPÖ) lässt sich nur sehr vereinfacht als internationale Wirtschaftsbeziehungen umschreiben. Denn der politikwissenschaftlichen Disziplin der IPÖ geht es um mehr. Das Feld stellt nicht nur grenzüberschreitende wirtschaftliche Vorgänge in den Mittelpunkt, sondern ebenso die theoretische und empirische Untersuchung des Verhältnisses zwischen Politik und Ökonomie. Diese theoriegeleitete Untersuchung erst führt von der deskriptiven Darstellung, etwa von internationaler Kooperation und grenzüberschreitendem Güteraustausch, zur Analyse der wechselseitigen Beeinflussung von Politik und Wirtschaft. Grundlegende Fragen der IPÖ lauten somit: Wie funktioniert die Ökonomie? Was ist Globalisierung? Wie verändert weltwirtschaftliche Globalisierung staatliche und private Handlungsoptionen? Mit welchen politischen Strategien ist dem Staatsziel ‚Wohlfahrt‘ näherzukommen? Wie unterscheiden sich gesellschaftliche Interessen und Ideen gegenüber der Rolle des Staates bei der Steuerung der Ökonomie? Diesen Fragen kann nur nachgegangen werden, wenn die ökonomisch und politisch handelnden Akteure in den Mittelpunkt der Analyse gestellt werden. Daher orientiert sich dieses Buch analytisch primär an den Akteuren der IPÖ und weniger an Netzwerken oder Strukturen.

In Deutschland gehen Politik- und Wirtschaftswissenschaften oft getrennte Wege und die politikwissenschaftliche Beschäftigung mit IPÖ erfolgte in den letzten Jahrzehnten oft nur am Rande. Dagegen gehört die ‚International Political Economy‘ zum sogenannten *core curriculum* politikwissenschaftlicher Studiengänge im anglo-amerikanischen Raum. Dies mag daran liegen, dass die Politikwissenschaft in Deutschland eher aus der Staatswissenschaft kommt, in Anglo-Amerika dagegen aus der Nationalökonomie. Die bis heute andauernde Vernachlässigung der Internationalen Politischen Ökonomie in vielen politikwissenschaftlichen Lehrplänen in Deutschland mag auch ein Ergebnis der ideologischen Debatten der 1970er Jahre zwischen der normativ-marxistischen und der empirisch-analytischen Rich-

tung sein – in jedem Fall besteht ein erheblicher Nachholbedarf in Deutschland hinsichtlich der wissenschaftlichen Erforschung und Lehre der IPÖ. Dieses Studienbuch legt ein Fundament zur systematischen Integration der Internationalen Politischen Ökonomie in die politikwissenschaftliche Lehre und Forschung. Dabei folgt das Buch vier konzeptionellen Elementen: Theorien, Argumenten, Aktualität und Internationalität.

Theorien

PolitikwissenschaftlerInnen sollten erklären können, warum und wie sie zu neuen Erkenntnissen gelangen. Um dieses Reflexionsniveau zu erreichen, um Analysen methodisch abgesichert, empirisch belegt und für andere nachvollziehbar sowie logisch stringent durchzuführen, sind systematische Vermutungen über Kausalzusammenhänge und eine *theoriegeleitete empirische Analyse*, notwendig. Daher beginnt dieses Lehrbuch mit einer Einführung in die Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie. Die Erklärungsansätze werden nicht wie in einem Handbuch bzw. Lexikon einzeln beschrieben, sondern in Bezug zueinander gestellt und anhand aktueller empirischer Themen illustriert. Im Unterschied zu einem Lexikon, erhebt das vorliegende Buch auch nicht den Anspruch auf Vollständigkeit: Es werden nicht alle denkbaren Theorien vorgestellt. Vielmehr wird gezeigt, wie die wichtigsten erklärenden Ansätze aufeinander Bezug nehmen, sich unterscheiden und weiterentwickelt haben. Neben den Klassikern stehen hier neue Ansätze zur IPÖ im Mittelpunkt, da sie auf aktuelle Probleme zugeschnitten sind. Theorien der IPÖ werden aber nicht nur zu Beginn im Teil A präsentiert, sondern leiten auch viele der folgenden Teile des Buches. Beispielsweise leiten sie die Untersuchung von Globalisierungswirkungen und die Analyse der unterschiedlichen nationalen Positionen zur Global Economic Governance.

Argumente

In allen Teilen des Buches wird versucht, Politikwissenschaft als theoretisch-empirischen Wettstreit von Argumenten und Interpretationen zu präsentieren. Es geht dabei nicht um die Verkündung von normativen Setzungen als scheinbare Wahrheiten, sondern darum, logisch überzeugende Argumente zu finden und diese anhand empirischer Indizien plausibel zu belegen. Daher sind die einzelnen Kapitel oft in einem diskursiven Stil gehalten: Wie kann ein bestimmtes Phänomen erklärt werden? Welche Argumente und Indizien sprechen dafür, welche dagegen? Es geht diesem Buch darum, Stoff für eigene Argumente und eine eigene Analyse zu geben. Dazu werden Erklärungsmuster vorgeschlagen, die das Verständnis und die eigene Interpretation bei den LeserInnen anregen sollen. Dies bedeutet auch, dass dieses Lehrbuch nicht nur informieren will, sondern vor allem darauf zielt, das Mitdenken zu stimulieren. Insofern es sicherlich anspruchsvoller zu lesen als ein Handbuch und bietet eine größere Vielfalt an Themen und Thesen, versucht aber auch die analytischen Fähigkeiten der Leser und Leserinnen stärker zu fördern.

Aktualität

Im Hinblick auf die Theorien und die empirische Dimension der IPÖ ist das Buch aktuell. Unter Rückgriff auf Fallbeispiele aus den letzten 30 Jahren geht es um die aktuelle Debatte zwischen analytischen Theorieansätzen und um die aktuellen Entwicklungen in der IPÖ. Daher stehen neue Handelstheorien, Structural-Power-Ansätze, Institutionenökonomik und endogene Präferenzformation im Societal Approach im Mittelpunkt und nicht die Neoklassik (Keynes und Ricardo). Mit dem Ziel der Aktualität widmet sich das Buch der Globalisierung, der Finanzkrise, regionaler Integration und der Global Economic Governance als wichtigsten empirischen Entwicklungen der IPÖ des letzten Jahrzehnts. Frühere Themen der IPÖ wie das Bretton-Woods-System, das Imperialismus-Zeitalter und der Neokeynesianismus der 1950er-1970er Jahre werden nicht behandelt, da sie Gegenstand vieler anderer Werke sind.

Internationalität

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

Die Struktur des Buches folgt den Kernelementen „Theorien, Argumente, Aktualität und Internationalität“ und zielt auf die *theoriegeleitete Analyse empirischer Fragen* der IPÖ:

Teil A präsentiert klassische und neue Theorien der IPÖ. Der erste Teil widmet sich kurz den Klassikern Smith, Marx und Keynes sowie den Ansätzen des Monetarismus, der Modernisierungs- und Dependenciatheorie. In den Kapiteln A 2-5 werden dann neue Ansätze zu Handel, Macht, Institutionen sowie zur endogenen Präferenzformation im Societal Approach vertieft diskutiert und angewandt auf Gütertausch, den Einfluss der USA auf die Verschuldungskrise Mexikos, die Weltbank, Finanzkrise und die G20. Mit der Einführung in die Klassiker und die neuen Theorien der IPÖ wird versucht, das Verständnis der aktuellen Debatten zu stärken und die Grundlagen für die Analyse der empirischen Entwicklungen in den folgenden Teilen des Buches zu legen.

Teil B untersucht die Entwicklung und die Wirkungen von Globalisierung als zentraler empirischer Dimension der aktuellen IPÖ. Im ersten Kapitel, zu den Grundlagen der Thematik, werden ein Analyseansatz, die Entstehung der globalen Finanz-, Investitions- und Handelsmärkte sowie zwei Fallstudien zu ihren Auswirkungen präsentiert. Kapitel 2 gibt einen Überblick zum theoretischen und empirischen Stand der Globalisierungsforschung. Kapitel 3 widmet sich in einer Fallstudie der Erklärung nationaler Antworten auf Globalisierung am Beispiel Deutschlands. Kapitel 4 beschäftigt sich mit den Ursachen und Wirkungen der globalen

Finanzkrise seit 2008 und untersucht nationale sowie internationale Steuerungsansätze. Das fünfte Kapitel geht der Frage nach, ob und unter welchen Bedingungen Entwicklungsländer zu den Gewinnern oder Verlierern von Globalisierung gehören.

Teil C ist der zwischenstaatlichen Wirtschaftskooperation auf regionaler Ebene gewidmet. Zunächst werden zentrale Integrationstheorien vorgestellt und ein ergänzender Ansatz eingeführt, der Kooperation als Antwort auf Globalisierung konzipiert. Anschließend befasst sich das Kapitel mit dem Europäischen Binnenmarkt, mit der Europäischen Währungsunion (EWU) und ihrer Krise seit 2010, mit dem Nordamerikanischen Freihandelsabkommen (NAFTA) und dem Gemeinsamen Markt in Südamerika (Mercosur). Das zweite Kapitel untersucht die Vor- und Nachteile regionaler Nord-Süd-Kooperation am Beispiel Mexikos und der USA in der NAFTA.

Teil D ist der Global Economic Governance, d.h. den Möglichkeiten der multilateralen Steuerung der Weltwirtschaft, gewidmet. Zuerst werden verschiedene Vorschläge für neue Strategien vorgestellt und evaluiert. Kapitel 2 beschäftigt sich mit Aufgaben und Funktion zweier internationaler Wirtschaftsorganisationen, mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF) und der Welthandelsorganisation (WTO). Kapitel 3 geht der Frage nach, welche Rolle Nicht-Regierungsorganisationen und privatwirtschaftliche Akteure für die Global Economic Governance (GEG) spielen können. Das vierte Kapitel untersucht den Einfluss von Interessengruppen und von gesellschaftlichen Ideen auf Regierungspositionen, um zu erklären, warum es in manchen Fällen zu neuer GEG kommt, in anderen dagegen nicht. Empirische Fälle sind die Reform des IWF, das Basel II-Abkommen sowie die WTO-Konferenzen in Cancún und Genf.

Am Ende jedes Kapitels des Buches finden sich Arbeitsfragen zum Test des Erlernen und ein Literaturverzeichnis zur weiteren Vertiefung des jeweiligen Themas.

Die Idee zu diesem Studien- und Forschungsband entstand in Seminaren und Vorlesungen, die ich in den letzten 15 Jahren zu verschiedenen Themen der Internationalen Politischen Ökonomie gehalten habe. Gerade in den Vorlesungen „Einführung in die internationalen Beziehungen“, „Theorie und Empirie der Globalisierung“ und „Theorie und Praxis regionaler Integration“ zeigte sich der Bedarf nach einem neuen Studienbuch. In vielen Gesprächen mit Studierenden und Kollegen wie Kolleginnen wurde deutlich, dass andere Einführungswerke die IPÖ oft nur als Randbereich behandeln und nicht umfassend sowohl theoretisch als auch empirisch beleuchten. In Zeiten der Globalisierung und der globalen Finanzkrise ist die Vernachlässigung der IPÖ in der politikwissenschaftlichen Lehre und Forschung aber ein besonderer Mangel. In Kursen und Gesprächen stellte es sich auch als essentiell heraus, nicht nur einzelne Theorien, Organisationen und Entwicklungen darzustellen. Vielmehr ist es für Lehre und Forschung zentral, ein Studienbuch vorzulegen, das theoriegeleitet-analytisch, d.h. spezifische Thesen empirisch überprüfend in die IPÖ einführt. Der Band basiert auf meinen Erfahrungen in der Lehre und auf zahlreichen Forschungsprojekten, deren Veröffentlichungen sich in den Literaturverzeichnissen finden.

Gegenüber der Voraufgabe habe ich den Text dieser 3. Auflage von „Internationale Politische Ökonomie“ systematisch aktualisiert, inhaltlich substanziell fortgeschrieben und redaktionell überarbeitet. Die Kapitel zum Societal Approach (Kap. A 5), zur globalen Finanzkrise (Kap. B 4) und zur Europäischen Währungsunion (Kap. C 1.3) sind komplett neu. Für die Mitarbeit bei der Aktualisierung der vielen Zahlen danke ich Michael Franke, Katerina Smejkalova und Vanessa Vaughn. Die vorliegende 4. Auflage ist unverändert zur Voraufgabe von 2012.

Bochum, September 2012

Stefan Schirm

A Neue Theorien der Internationalen Politischen Ökonomie

1. Theorieentwicklung: Klassiker und Neue Theorien

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

Die analytische Trennung zwischen der Logik des Marktes und der Logik der Politik bedeutet aber keineswegs, dass beide auch Gegensätze im Sinne konträrer Zielsetzungen oder konträrer empirischer Entwicklungen darstellen müssen. So ist seit dem Zweiten Weltkrieg das Gewinnstreben privater Marktakteure in den Industrieländern Westeuropas, Ostasiens und Nordamerikas oft mit dem Wohlfahrtsinteresse des Staates kompatibel gewesen. Dies betrifft hauptsächlich die Gütermärkte. Während die seit den 70er Jahren zunehmend deregulierten Finanzmärkte sich oftmals – wie auch in den Finanzkrise nach 2008 – als schädlich für das Wohlfahrtsinteresse von Staaten und Gesellschaften herausgestellt haben (vgl. Kap. B 4 und Kap. C 1.3). In den „sozialen Marktwirtschaften“ demokratischer Industrieländer scheint sich das Wachstumspotential des Marktes mit dem Verteilungsinteresse der Gemeinschaft durch Regulierung sehr produktiv verbunden zu haben (vgl. Teil B). Nur wenn man beide als unvereinbar definiert, wenn der Staat als planwirtschaftlicher Staat und der Markt als unzählbarer, asozialer Markt gesehen wird, dann bilden beide einen unüberbrückbaren Gegensatz. Einer solchen ideologischen Position widersprechen aber die empirische Beobachtung und die (meisten) wissenschaftlichen Theorien politischer Ökonomie. Weder „der Staat“ noch „der Markt“ sind an sich gut oder schlecht – wichtig ist, aufgrund welcher Regeln beide interagieren und das gesellschaftliche Interesse an Wohlstand und an dessen Verteilung befördern.

Wie in Kapitel 1 ausgeführt, zielt dieses Lehrbuch auf eine theoriegeleitete empirische Analyse aktueller Entwicklungen der IPÖ. Daher wird in den empirischen Teilen (B, C und D) systematisch auf Theorien als analytische „tools“ zurückgegriffen. Der vorliegenden Teil A befasst sich ausschließlich mit Theorien der IPÖ, um die wichtigsten Erklärungsansätze kurz vorzustellen und die Verknüpfung von Theorie und Empirie systematisch zu üben. Kapitel 1 skizziert die traditionellen Theorien politischer Ökonomie und schildert Argumente der aktuellen Diskussion: Zunächst liefert es einen Überblick über die Grundannahmen der wichtigsten Klassiker der Theorien politischer Ökonomie: Adam Smith, David Ricardo, Karl

Marx und John Maynard Keynes stehen exemplarisch für die traditionellen Theorien. Bei dieser Auswahl und der Vorstellung ihrer Ansätze wird kein Anspruch auf Vollständigkeit erhoben. Ausführliche Darstellungen der Theorien der IPÖ finden sich in den Werken, auf die im Literaturverzeichnis verwiesen wird. Nach den Skizzen zu den „Klassikern“ der IPÖ gehe ich kurz auf neuere Erklärungsansätze ein, die in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Debatten maßgeblich beeinflusst haben: Monetarismus, Modernisierungstheorie, Dependencia-Theorie und Institutionenansätze.

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

1.1 Die Klassiker: Smith, Marx und Keynes

Im 17. Jahrhundert hatten noch der Kameralismus und der Merkantilismus das wirtschaftspolitische Denken beherrscht: Politik und Ökonomie wurden als Einheit gesehen, der Staat war Hauptakteur der Wirtschaft, deren wichtigster Zweck wiederum in der Stärkung des Staates und der Mehrung des fürstlichen bzw. königlichen Reichtums liegen sollte. Manufakturen wurden staatlich gegründet und der grenzüberschreitende Handel wurde im Merkantilismus kontrolliert und nicht selten verboten.

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

Der Markt benötigte also keine politische Intervention, um ins Gleichgewicht zu kommen. Diese Selbstregulierung – „invisible hand“ – des Marktes Sorge nach Smith dafür, dass individueller Eigennutz über den Marktmechanismus gesamtgesellschaftlichen Wohlstand mehre: Die Wirtschaftsakteure würden sich auf diejenigen Tätigkeiten konzentrieren (Arbeitsteilung), die sie am besten ausüben könnten (Spezialisierung und effiziente Ressourcenallokation). Durch den Preis würden sie darüber informiert, was auf dem Markt nachgefragt werde. Dieser Grundgedanke

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

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

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

etwa für Infrastrukturausgaben) seine Nachfrage steigern, um die Konjunktur anzukurbeln. Diese Ausweitung der Staatsausgaben (Konsumfunktion des Staates) sah Keynes aber ausschließlich für den Fall einer Wirtschaftskrise durch Nachfrageschwäche als sinnvoll an. Sobald sich die Konjunktur erhole, solle der Staat seine Ausgaben wieder verringern und die entstandenen Schulden abtragen.

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

Keynes' Annahmen über staatliches Nachfragemanagement auf nationaler Ebene durch deficit-spending verloren ebenfalls erst in den 1970er und 1980er Jahren an Unterstützung in der Wirtschaftspolitik vieler Länder. Da sie auf der Vorstellung einer geschlossenen Volkswirtschaft basierten (in der Staatsausgaben nur der eigenen Wirtschaft zugutekommen), konnten sie mit zunehmendem grenzüberschreitenden Handel und Investitionen ihre Wirkungen nicht mehr im gewünschten Ausmaß entfalten. Außerdem hatten sich die von den staatlichen Ausgaben privilegierten Gruppen an die Vorteile gewöhnt und über Lobby-Druck dafür gesorgt, dass das deficit spending auch in Zeiten guter Konjunktur nicht verringert wurde. Zusätzlich hatten die Staatsverschuldung und die staatlich erhöhte Nachfrage zu Inflation (Geldentwertung) geführt, die die Kaufkraft reduzierte, die Zinsen hochtrieb und somit Investitionstätigkeit wie Produktion verteuerte. Die Verdrängung privater Investoren („crowding out“) durch staatliche Nachfrage nach Krediten wirkte sich nachteilig auf Arbeitsplätze sowie Konjunktur aus und konterkarierte damit das eigentliche Ziel des keynesianischen deficit spendings, nämlich die Ankurbelung der Nachfrage und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Keynes' Ideen erlebten erst mit der Finanzkrise nach 2008 eine Renaissance (vgl. B 4), als Regierungen versuchten, durch deficit-spending die infolge der Finanzmarktkrise eingebrochene Nachfrage zu stimulieren, um die Rezession abzumildern.

1.2 Neuere Theorien: Monetarismus, Modernisierung, Dependencia, Institutionen

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

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

Programmatische Forderung des Monetarismus ist die angebotsorientierte Steuerung der Wirtschaft über die Geldpolitik. Durch eine kontrollierte und im idealen Wachstumsfall konstante Ausweitung der Geldmenge sollen von der Tagespolitik und Wahlzyklen unabhängige Zentralbanken die Stabilisierung der wirtschaftlichen Entwicklung übernehmen. Diese Geldmengensteuerung dient dem Monetarismus zufolge der wichtigsten Aufgabe der Wirtschaftspolitik, nämlich der Gewährleistung des öffentlichen Gutes „wirtschaftliche Stabilität“ durch niedrige Inflation. Die Allokation von Ressourcen solle dagegen dem Markt überlassen werden.

Das Management der Inflation über die Steuerung der Geldmenge soll im Monetarismus durch eine angebotsorientierte, unternehmerfreundliche Politik vervollständigt werden. Auch in dieser Hinsicht folgt der Monetarismus den liberalen Klassikern, da er davon ausgeht, das Angebot schaffe sich seine Nachfrage selbst. Dazu seien eine Erleichterung privater Investitionsmöglichkeiten, eine Deregulierung der Ökonomie und eine Privatisierung von Staatsbetrieben nötig. Durch diese Maßnahmen würde ein marktgerechter und damit effizienter Einsatz von Ressourcen möglich, der private Marktteilnehmer stimulieren würde. Diese hier nur kurz skizzierte Programmatik bildete die Grundlage für eine neue wirtschaftspolitische Tendenz in den meisten Industrieländern seit den 1980er Jahren. Der Monetarismus stand bei der Stabilitätspolitik der Deutschen Bundesbank ebenso Pate wie bei der Schaffung der Europäischen Zentralbank (EZB), deren Satzung die Gewährleistung niedriger Inflation durch geldpolitische Steuerung über Leitzinsen festlegt. Die Wirtschaftspolitik in den Industrieländern ist heute wohlgemerkt eine Mischung aus keynesianischer Intervention, hoher Staatsquote am Bruttosozialprodukt sowie deficit spending einerseits und dem stabilitätsorientierten Ziel nied-

riger Inflation und der steuerlichen Entlastung von unternehmerischer Tätigkeit andererseits.

Die **Modernisierungstheorie** entstand in den 1950er und 1960er Jahren und ist ein Ansatz zur Erklärung der wirtschaftlichen Unterentwicklung von Staaten. Gestützt auf die Annahmen der liberalen Theorie werden von Modernisierungstheoretikern wie **Walt W. Rostow** die aktive Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt sowie marktwirtschaftliche Reformen im Inneren gefordert. Nur auf diese Weise könnten die traditionellen Besitzverhältnisse und Produktionsstrukturen aufgebrochen und ein effizienterer Einsatz von Ressourcen (Arbeit, Bodenschätze, Kapital, Technologie etc.) erreicht werden. Die Ursachen für Unterentwicklung sieht die Modernisierungstheorie im Wesentlichen innerhalb der Entwicklungsländer in feudalen und ineffizienten Gesellschafts- und Wirtschaftsstrukturen. Daher fordert sie eine umfassende Modernisierung der Ökonomie und eine Demokratisierung der Politik. Dabei sind die USA das Modell, auf das sich die Entwicklungsländer hinbewegen sollen. Nur über individuelle Freiräume, Rechtssicherheit an Eigentum, funktionierende Marktmechanismen etc. könne eine Entwicklung wie in den heutigen Industrieländern auch in der „Dritten Welt“ erfolgen.

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

Die **Dependencia-Theorie** widerspricht der Modernisierungstheorie und sieht die Ursachen der Unterentwicklung in der asymmetrischen Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt begründet. Die internationale Arbeitsteilung würde sich nicht, wie von der Modernisierungstheorie behauptet, wohlfahrtssteigernd auf die Entwicklungsländer auswirken, sondern diese vielmehr daran hindern, sich zu entwickeln. Die Weltwirtschaft sei von den Industrieländern dominiert und die Entwicklungsländer befänden sich in einer Situation der Abhängigkeit („Dependencia“), in der Entwicklung nicht möglich sei. Theoretisch stützt sich ein Teil der Dependencia-Theorie auf den Marxismus und die leninsche Imperialismustheorie. Die Ausbeutung der „Peripherie“ (Arbeiterklasse) durch das „Zentrum“ (Kapitalisten) in den Industrieländern werde reproduziert, indem im internationalen System die „Peripherie“ (Entwicklungsländer) vom „Zentrum“ (Industrieländer) ausgebeutet würde. Dabei spielten die Eliten in den Entwicklungsländern die Rolle von „Sub-Zentren“, die ebenfalls von der Integration in den Weltmarkt profitieren würden.

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

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

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

Wachstumskrisen in Entwicklungs- wie Industrieländern haben im letzten Jahrzehnt einer Theorierichtung zu mehr Beachtung verholfen, die die Steuerung der Wirtschaft durch **Institutionen** in den Vordergrund stellt. Hierbei handelt es sich um eine Argumentationsfamilie, die die Prägung des Verhältnisses von Wirtschaft und Politik durch dauerhafte Regelwerke analysiert, die Interaktionssituationen

strukturieren und daher das Verhalten sowohl privater Marktteilnehmer wie auch der Regierungen beeinflussen können.

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

1. Die Institutionenökonomik entwickelt den liberalen Ansatz weiter und beschäftigt sich beispielsweise mit der Senkung von Transaktionskosten, mit Aufsichts- und Überwachungssystemen für den Markt sowie mit individuellem wie kollektivem Handeln bei unvollständiger (Markt-) Information.
2. Die Debatte um unterschiedliche Kapitalismus-Typen dreht sich um die Relevanz von Institutionen für die Wettbewerbsfähigkeit von Standorten (Markt) und für die Ausprägung gesellschaftlicher Modelle (Politik). Hier geht es beispielsweise um „comparative institutional advantages“ und um die Erklärung der fortdauernden Unterschiede etwa zwischen dem deutschen und dem britischen Wohlfahrtsstaat trotz weltwirtschaftlicher Globalisierung (vgl. Kap. A 5.3., B 2).
3. Als weitere Dimension der Institutionentheorien kann die Beschäftigung mit den institutionellen Voraussetzungen für Entwicklung gelten: In Anlehnung an die Institutionenökonomik wird hier die Rolle von Institutionen in den Mittelpunkt gestellt, die wirtschaftliche Aktivitäten erleichtern und damit wohlfahrtsfördernd wirken können, wie etwa ein verlässliches Rechtssystem (für Eigentums- und Vertragsrechte), Transparenz bei Regierungsentscheidungen, unabhängige Bankaufsichtsbehörden und Kartellämter.

Fazit

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

Die folgenden drei Kapitel diskutieren die Themen der Internationalen Politischen Ökonomie anhand zentraler Dimensionen der IPÖ: Handel, Macht, Institutionen und Gesellschaften. Ziel der Kapitel 2 bis 5 ist es, aktuelle Theoriendebatten aufzunehmen, die Verknüpfung von Theorie und Empirie zu veranschaulichen und so-

mit die folgenden Kapitel zu Globalisierung, regionaler Kooperation und Global Economic Governance vorzubereiten.

Aufgaben

1. Welcher Mechanismus sorgt für einen effizienten Einsatz von Ressourcen in der Klassik?
2. Was war die wichtigste Innovation des Keynesianismus gegenüber der Klassik?
3. Wie erklären Modernisierungs- und Dependenciatheorie Unterentwicklung von Staaten?

Literatur

- Behrends, Sylke 2001: Neue Politische Ökonomie, München.
- Blauberger, Michael/Mergler, Jan/Wagschal, Uwe 2005: Internationale Politische Ökonomie – Eine neue alte Disziplin, in: Gesellschaft – Wirtschaft – Politik (GWP) 54 (2): 165-176.
- Boeckh, Andreas 1992: Entwicklungstheorien: eine Rückschau, in: Nohlen, D./ Nuscheler, F. (Hrsg.): Handbuch der Dritten Welt, Bonn: 110-130.
- Caporaso, James A./Levine, David P. 1992: Theories of Political Economy, Cambridge.
- CEPAL (UN-Comisión Económica para América Latina y el Caribe) 1992: Open Regionalism in Latin America and the Caribbean, Santiago/Chile.
- Frieden, Jeffry A./Lake, David A. (Ed.) 2000: International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth, 4. Aufl., London.
- Friedman, Milton 1984: Kapitalismus und Freiheit, Frankfurt/M.
- Gilpin, Robert 2001: Global Political Economy. Understanding the International Economic Order, Princeton.
- Grieco, Joseph M./Ikenberry, G. J. 2003: State Power and World Markets. The International Political Economy, New York: Norton.
- Hall, Peter A./Soskice, David (Eds.) 2001: Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, New York.
- Keynes, John Maynard 1989: The General Theory of Employment Interest and Money, transcribed, ed. by Thomas K. Rymes. Houndmills/Basingstoke.
- Menzel, Ulrich/Senghaas, Dieter 1986: Europas Entwicklung und die Dritte Welt. Eine Bestandsaufnahme, Frankfurt/M.
- Nye, Joseph S./Donahue, John D. (Eds.) 2000: Governance in a Globalizing World, Washington D.C.: Brookings Institution.
- Oatley, Thomas 2006: International Political Economy. Interests and Institutions in the Global Economy, 2. Auflage, New York: Pearson Education.
- Obinger, Herbert/Wagschal, Uwe/Kittel, Bernhard (Hrsg.) 2003: Politische Ökonomie. Demokratie und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Opladen.
- Palan, Ronen (Eds.) 2000: Global Political Economy, London.
- Piper, Nikolaus (Hrsg.) 1996: Die großen Ökonomen. Leben und Werk der wirtschaftswissenschaftlichen Vordenker, 2. Aufl., Stuttgart.
- Rode, Reinhard 2000: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Halle.
- Rostow, Walt W. 1960: Stadien wirtschaftlicher Entwicklung, Göttingen.
- Ruggie, John 1982: International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order, in: International Organization 36/2: 379-415.
- Smith, Adam 1976: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, edited by Cannan, Edwin. New York: University of Chicago Press.
- Stubbs, Richard/Underhill, Geoffrey R. D. (Eds.) 2000: Political Economy and the Changing Global Order, 2d. ed.: 3-24.
- Sturm, Roland 1995: Politische Wirtschaftslehre, Opladen.

Voigt, Stefan 2002: Institutionenökonomik, München.

Ziegler, Bernd 1991: Ökonomische Lehrmeinungen, in: Ziegler, Bernd (Hrsg.): Leitfaden zum Grundstudium der Volkswirtschaftslehre, Gernsbach: 13-80.

2. Theorien über Produktion und Handel

Theorien über den Austausch von Produkten zwischen Ländern stellen insofern ein Kernelement der IPÖ dar, als sie die Konsequenzen der Öffnung nationaler Grenzen in den Mittelpunkt stellen. Grenzüberschreitender Handel ist ohne die politische Entscheidung zur Liberalisierung nicht denkbar und beeinflusst in jedem Fall Produktion und Wachstum in den beteiligten Ländern. Das Volumen des internationalen Handels ist in den letzten Jahrzehnten stärker gewachsen als das Weltsozialprodukt (vgl. Kap. B 1.5). Sind solche wirtschaftlichen Entwicklungen schädlich für die Wohlfahrt von Nationen oder Individuen? Muss die Politik die heimische Wirtschaft durch Protektionismus schützen? Die zentrale These der meisten Theoretiker der Internationalen Politischen Ökonomie lautet: Handel zwischen geografisch voneinander getrennten Einheiten (Ländern oder Regionen), führt für alle Beteiligten zu Wohlstandsgewinnen – in *nahezu* allen Fällen (Krugman 2004: 28). Die Betrachtung der IPÖ-Theorien die sich mit internationalem Handel beschäftigen, konzentriert sich auf die klassischen Ansätze des 18. und frühen 19. Jahrhunderts sowie auf die neueren Handelstheorien. Die klassische Theorie geht auf der Grundlage *vereinfachter* Modelle davon aus, dass internationaler Handel allen Beteiligten immer Nutzen bringt. Protektionismus wird daher kategorisch abgelehnt. Die neue Handelstheorie berücksichtigt im Gegensatz dazu die *Komplexität* internationaler Handelsbeziehungen, um realitätsgerechte Aussagen treffen zu können. Negative Konsequenzen von Freihandel werden nicht ausgeschlossen und die Gründe für Protektionismus werden analysiert.

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

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

2.1 Der klassische Ansatz der Handelstheorie

Die klassische liberale Handelstheorie legt dar, wie und warum Staaten von internationalem Handel profitieren. Der Politik wird Freihandel als beste Außenhandelsstrategie empfohlen. Das Eintreten für den Freihandel entstand in Abgrenzung zu den Aussagen merkantilistischer Theoretiker des späten 18. Jahrhunderts. Aus deren Sicht wird der Wohlstand einer Gesellschaft durch Exporte gefördert, durch Importe hingegen stark gefährdet, da er zum Abfluss von Geld führt. Internationaler Handel wird somit als Nullsummenspiel gesehen. Die klassische liberale Theorie hingegen argumentiert, dass Handel aufgrund absoluter und komparati-

ver Kostenvorteile der Handelspartner bei der Güter-Produktion eine Win-win-Situation herstellt.

Absoluter Kostenvorteil

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

Beispiel

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

Komparativer Kostenvorteil

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

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

Beispiel

England kann mit 50 Arbeitseinheiten 1 Einheit Tuch herstellen, mit 100 Arbeitseinheiten 1 Einheit Wein. Portugal schafft mit 170 Arbeitseinheiten 1 Einheit Tuch und mit 120 Arbeitseinheiten 1 Einheit Wein. England ist somit der effizientere Wein-Produzent und der effizientere Produzent von Tuch. England besitzt damit für beide Produkte den *absoluten* Kostenvorteil. Insgesamt werden für 2 Einheiten Tuch 220 Arbeitseinheiten und für 2 Einheiten Wein 220 benötigt. Wenn nun beide Länder Handel betreiben und sich auf die Herstellung des Produktes spezialisieren, bei dem sie *komparativ zum anderen Produkt* weniger Arbeitseinheiten benötigen, dann entsteht ein Wohlfahrtsgewinn, da insgesamt 100 Arbeitseinheiten weniger zur Herstellung derselben Menge Tuch und Wein benötigt werden: England produziert 2 Einheiten Tuch mit 100 Arbeitseinheiten und Portugal 2 Einheiten Wein mit 240 Arbeitseinheiten. Durch den Handel werden insgesamt 340 AE statt 440 AE benötigt.

Beide Länder könnten somit durch die Ausnutzung des jeweiligen komparativen Kostenvorteils einen Nutzen für ihre Volkswirtschaft erzielen und den Wohlstand insgesamt mehren. Ebenso wie die Existenz absoluter Kostenvorteile bildet daher auch die Ausnutzung komparativer Kostenvorteile einen Anreiz, internationalen Handel zu betreiben.

Komparative Kostenvorteile im Warenaustausch nach David Ricardo

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

Quelle: Eigene Darstellung

Schwächen des klassischen Ansatzes

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

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

2.2 Die neue Handelstheorie: Paul Krugman und Jagdish Bhagwati

Die neue Handelstheorie ist vielschichtig und umfasst neben den hier dargestellten Ansätzen von Jagdish Bhagwati und Paul Krugman beispielsweise auch die **Faktorproportionen-Theorie** von Heckscher und Ohlin, das **Leontief-Paradoxon** und die **Faktorpreis-Theorie** von Stolper/Samuelson (vgl. Kapitel 2 und Bodenstein 2006: 232-239). Bhagwati und Krugman sollen hier vertieft behandelt werden, da sie den politischen Prozess bei der Entstehung der Handelspolitik berücksichtigen und insofern Politik und Ökonomie in ihre Analyse einbeziehen. Krugman und Bhagwati revidieren Teile der klassischen Theorie und erweitern sie um neue Elemente.

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

Paul Krugmans handelstheoretische Neuerungen

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

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

le“ Produkt zu erhalten, steigt, wenn ein Land Außenhandel betreibt, da die Produktvielfalt zunimmt.

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

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

Protektionismus und Interessengruppen

Sowohl nach der klassischen als auch nach der neueren Handelstheorie erzeugt Freihandel gesamtgesellschaftlichen Nutzen. Trotzdem kann immer wieder beobachtet werden, dass Staaten zu protektionistischen Maßnahmen greifen und tarifäre (Zölle) oder nicht-tarifäre (Subventionen für einheimische Produkte, Quoten auf Importe etc.) Handelshemmnisse errichten. Die USA beispielsweise haben nach dem Zweiten Weltkrieg maßgeblich zum Aufbau des multilateralen GATT/WTO-Systems beigetragen, dessen Kernziel der Freihandel ist (vgl. Kap. D 2.2). Trotzdem haben die Vereinigten Staaten immer wieder protektionistische Maßnahmen ergriffen (Textilien, Landwirtschaft, Stahl), die entsprechend den Annahmen der liberalen Handelstheoretiker zu volkswirtschaftlichen Verlusten führten. Ein Beispiel ist der Protektionismus der US-Regierung in den 1990er Jahren bei Textileinfuhren. Es kann gezeigt werden, dass 1990 die Kosten der Konsumenten für diese Maßnahmen 21,16 Milliarden USD betrugen, die Gewinne der geschützten Produzenten hingegen nur 9,9 Milliarden. Es entstand ein volkswirtschaftlicher Schaden von 11,26 Milliarden USD (Krugman 2004: 308).

Ähnlich der Theorie des Neo-Realismus betrachtet die klassische Handelstheorie den Staat als Hauptakteur der Außenhandelspolitik. Innenpolitische Prozesse werden nicht analysiert, der Staat bleibt eine „**black box**“. Krugman öffnet die „box“ und untersucht die Rolle, die **Interessengruppen** im Entscheidungsprozess der Außenhandelspolitik spielen. Er argumentiert im Gegensatz zu den liberalen Klassi-

kern, dass Freihandel einen Einfluss auf die Einkommensverteilung und damit negative Effekte für Individuen haben kann. Die klassische Theorie blendet diese Möglichkeit aus, indem sie annimmt, der Faktor Arbeit könne kostenfrei zwischen Produktionssektoren verschoben werden. Somit würde nicht nur die Nation, sondern auch jedes einzelne Individuum von Freihandel profitieren.

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

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

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

Jagdish Bhagwatis Beiträge zur neuen Handelstheorie

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