

Kappel, Robert

Working Paper

Verschiebung der globalen Machtverhältnisse durch den Aufstieg von Regionalen Führungsmächten: China, Indien, Brasilien und Südafrika

GIGA Working Papers, No. 146

Provided in Cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Suggested Citation: Kappel, Robert (2010) : Verschiebung der globalen Machtverhältnisse durch den Aufstieg von Regionalen Führungsmächten: China, Indien, Brasilien und Südafrika, GIGA Working Papers, No. 146, German Institute of Global and Area Studies (GIGA), Hamburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/47833>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

GIGA Research Programme:
Power, Norms and Governance in International Relations

**Verschiebung der globalen Machtverhältnisse durch
den Aufstieg von Regionalen Führungsmächten:
China, Indien, Brasilien und Südafrika**

Robert Kappel

No 146

September 2010

GIGA Working Papers

Edited by the
GIGA German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien

The GIGA Working Papers series serves to disseminate the research results of work in progress prior to publication in order to encourage the exchange of ideas and academic debate. An objective of the series is to get the findings out quickly, even if the presentations are less than fully polished. Inclusion of a paper in the GIGA Working Papers series does not constitute publication and should not limit publication in any other venue. Copyright remains with the authors. When working papers are eventually accepted by or published in a journal or book, the correct citation reference and, if possible, the corresponding link will then be included on the GIGA Working Papers website at <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

GIGA research unit responsible for this issue:
GIGA Research Programme 4: “Power, Norms and Governance in International Relations”
Editor of the GIGA Working Papers series: Bert Hoffmann
<workingpapers@giga-hamburg.de>
Copyright for this issue: © Robert Kappel
Copy editor: Silvia Bücke
Editorial assistant and production: Silvia Bücke
All GIGA Working Papers are available online and free of charge on the website
<www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
For any requests please contact:
E-mail: workingpapers@giga-hamburg.de
Phone: ++49 (0)40 4 28 25 548

The GIGA German Institute of Global and Area Studies cannot be held responsible for errors or any consequences arising from the use of information contained in this Working Paper; the views and opinions expressed are solely those of the author or authors and do not necessarily reflect those of the Institute.

GIGA German Institute of Global and Area Studies
Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien
Neuer Jungfernstieg 21
20354 Hamburg
Germany
E-mail: info@giga-hamburg.de
Website: www.giga-hamburg.de

Verschiebungen der globalen Machtverhältnisse durch den Aufstieg von Regionalen Führungsmächten China, Indien, Brasilien und Südafrika im Vergleich

Zusammenfassung

Eine Reihe von Ländern in Asien, Afrika und Lateinamerika steigen zu wichtigen Akteuren auf und verschieben die Koordinaten in der Weltpolitik und -wirtschaft. Die politischen und wirtschaftlichen Verschiebungen zugunsten dieser *Regionalen Führungsmächte* gehen mit einem relativen Bedeutungsverlust der USA, Japans und der EU einher. Sie werden durch das wirtschaftliche Wachstum und das politisch-militärische bzw. geostrategische Agieren der Regionalen Führungsmächte zunehmend herausgefordert. Während Konzeption und Debatte über Regionale Führungsmächte maßgeblich von politikwissenschaftlicher Forschung geprägt sind, leistet das Working Paper einen Beitrag zur Theorie der Regionalen Führungsmächte aus wirtschaftswissenschaftlicher Perspektive. Ausgehend von der Diskussion unterschiedlicher Konzepte wirtschaftlicher Macht (beispielsweise von Schumpeter, Perroux, Predöhl und Kindleberger), Konzepten zu technologischer Führerschaft und der Forschung über globale Wertschöpfungsketten wird ein Forschungsrahmen für die wirtschaftswissenschaftliche Analyse der Regionalen Führungsmächte entwickelt, der im Folgenden durch beschreibende Statistik und Regressionsanalyse an den Beispielländern Brasilien, China, Indien und Südafrika getestet wird. Da wirtschaftliche Macht ein relationales Konzept ist, wird die Beziehung der Regionalen Führungsmächte zu anderen Ländern der jeweiligen Region untersucht. Anhand der Ergebnisse sind begrenzte Aussagen über die Ökonomie der Regionalen Führungsmächte möglich: Eine Regionale Führungsmacht kann demnach als eine Volkswirtschaft mit verhältnismäßig großer Bevölkerung und Landfläche beschrieben werden, die eine dominante Rolle im Handel der Region und der regionalen *Governance*-Struktur einnimmt. Die Regionale Führungsmacht entwickelt ihre technologischen Fähigkeiten weiter und ihre Unternehmungen agieren mit zunehmender Stärke sowohl auf regionalem als auch globalem Niveau.

Schlagwörter: Brasilien, China, ökonomische Geographie, ökonomische Herrschaft, ökonomische Macht, Wachstum, Indien, Investitionen, public goods, regionale Macht, Regressionsanalyse, Südafrika, technologischer Wandel, Währung, Handel

JEL Codes: A12, B1, B29, C01, F14, F15, F23, F59

Professor Dr. Robert Kappel

ist Präsident des GIGA German Institute of Global and Area Studies in Hamburg, Professor an den Universitäten Hamburg und Leipzig sowie Mitglied der GIGA Forschungsschwerpunkte 3: „Sozioökonomische Herausforderungen in der Globalisierung“ sowie 4: „Macht, Normen und Governance in den internationalen Beziehungen“

Contact: kappel@giga-hamburg.de

Website: <http://staff.giga-hamburg.de/kappel>

Abstract**The Rise of Regional Powers and Shifting Global Relations: Comparing China, India, Brazil and South Africa**

A number of regional powers are becoming important international actors and are changing the coordinates of world politics and the global economy. The political and economic shift in favor of these regional powers has been accompanied by the relative loss of importance of the US, Japan, and the EU. The latter countries are increasingly challenged by the economic growth and the geostrategical actions of the regional powers. As the conception of and debates on regional powers have been led by political science, this paper aims to contribute to the discussion from an economics perspective. Based on the discussion of different concepts of economic power—such as those of Schumpeter, Perroux, Predöhl, or Kindleberger—concepts of technological leadership, and the global value chain approaches, the paper develops a research framework for the economics of regional powers. This framework is then tested using descriptive statistics as well as regressions analysis, with a focus on the four regional powers Brazil, China, India, and South Africa. As economic power is relational, the relationship of regional powers to other nations in the region is analyzed.

According to the findings, only limited conclusions on the economics of regional powers are possible: a regional power can be described as an economy with a relatively large population and land area which plays a dominant role in trade within the region and in the regional governance. The regional power develops its technological capacities, and its businesses act regionally and globally with increasing strength.

Keywords: Brazil, China, economic geography, economic leadership, economic power, growth, India, investment, public goods, regional powers, regression analysis, South Africa, technological change, value chain, trade.

JEL Code: A12, B1, B29, C01, F14, F15, F23, F59

Professor Dr. Robert Kappel

is president of the GIGA German Institute of Global and Area Studies, a professor at the universities of Hamburg and Leipzig, and a member of the GIGA's Research Programme 3: "Socio-Economic Challenges in the Context of Globalisation" as well as of the GIGA Research Programme 4: "Power, Norms and Governance in International Relations."

Contact: kappel@giga-hamburg.de

Website: <http://staff.en.giga-hamburg.de/kappel>

Verschiebungen der globalen Machtverhältnisse durch den Aufstieg von Regionalen Führungsmächten China, Indien, Brasilien und Südafrika im Vergleich

Robert Kappel

Article Outline

- 1 Einführung
- 2 Verschiebungen der globalen Machtverhältnisse: Aufstieg und Fall von Nationen
- 3 Wirtschaftswissenschaftliche Diskurse zur Rolle des Einflusses von Regionalen Führungsmächten auf Länder in der Region
- 4 Typenbildung, Systematik und Empirie
- 5 Ausblick: Welchen Beitrag kann die Ökonomie zur Theorie der Regionalen Führungsmächte leisten

1 Einführung

Die folgenden Ausführungen¹ befassen sich mit der Rolle und Bedeutung der *Regionalen Führungsmächte*: Auf der Basis theoretischer Erörterungen und empirischer Tests wird versucht, den wirtschaftlichen Handlungsspielraum in vergleichender Perspektive zu analysieren. Die ausgewählten Daten beziehen langfristige Entwicklungstrends von zwanzig und

1 Für ihre sehr hilfreichen Kommentare zu Vorversionen dieses Papers danke ich Joachim Betz, Nadine Godehardt, Dirk Nabers, Detlef Nolte und Cordula Tibi Weber, die auch bei der Datenbeschaffung behilflich war; ein Dank geht ferner an die Teilnehmer der 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010, und an Toman Omar Mahmoud für die Erstellung der Regressionsanalysen (Kappel 2010b).

mehr Jahren ein, so dass ein objektiveres Bild der Verschiebungen möglich wird. Ziel der Untersuchung ist es, den Diskurs zur Ökonomie von Regionalen Führungsmächten aufzuarbeiten, deren Konzept zu ergänzen und schließlich in fünf Thesen empirisch zu überprüfen.

In diesem Beitrag nehmen wir keinen Bezug auf die Konzepte der BRICS, „rising powers“ und „emerging powers“. Alle diese Studien befassen sich aus unterschiedlichem Blickwinkel mit der Verschiebung der wirtschaftlichen bzw. politischen Machtverhältnisse. Sie konstatieren, dass China und auch Indien die USA und die Europäische Union wirtschaftlich überholen und – je nach Blickwinkel der Autoren – diese nicht nur wirtschaftlich, sondern auch politisch und militärisch herausfordern bzw. sogar bedrohen.² Bedrohungsszenarien sind jedoch wenig geeignet, zur Versachlichung der Diskussion beizutragen.

Im Anschluss an die Einführung behandelt Abschnitt 2 die Verschiebungen der globalen Machtverhältnisse durch den Aufstieg der Regionalen Führungsmächte. In Abschnitt 3 geben wir eine Übersicht über die wirtschaftswissenschaftlichen Diskurse zum Einfluss von Regionalen Führungsmächten auf Länder in der Region – insbesondere unter dem Aspekt der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion um ökonomische Macht. Die behandelten ökonomischen Diskurse vermögen besonders gut Verbindungen zwischen dem Nationalstaat und seinen Beziehungen zu Nachbarstaaten und der Ökonomik der Regionalmächte aufzuzeigen. Am Ende dieses Abschnitts befassen wir uns mit Ausführungen zur Frage, inwieweit die ökonomische Macht der Regionalmacht durch die Globalisierung unterminiert wird.

Abschnitt 4 entwickelt aus den theoretischen Ausführungen abgeleitet eine Systematik für Regionale Führungsmächte und Kriterien. Anschließend werden empirische Daten zu den Regionalen Führungsmächten im Vergleich zu Regionen und anderen Ländern ausgewertet und diese in acht Beobachtungen zusammengefasst. Um zu testen, welche der empirischen Beobachtungen besonders wichtig sind, überprüfen wir verschiedene Variablen in verschiedenen Regressionen. Schließlich wird ein Vorschlag für ein Konzept zur Ökonomie der Regionalen Führungsmächte entwickelt. Zuletzt wird in Abschnitt 5 der Beitrag der Ökonomie zur Theorie der Regionalen Führungsmächte präsentiert.

2 Verschiebungen der globalen Machtverhältnisse: Aufstieg und Fall von Nationen

China, Indien, Brasilien und Südafrika steigen zu wichtigen Akteuren auf und verschieben die Koordinaten in der Weltpolitik und -wirtschaft. Sie sind von globaler und regionaler Bedeutung und demnach als Regionale Führungsmächte³ anzusehen. Indien und China sind

2 Siehe die zahlreichen Studien, u.a. Buzan/Waever 2003; Nolte 2006; Overholt 2008; Wilson/Purushothaman 2003.

3 Zum Begriff und zur Theorie der Regionalen Führungsmächte (Regional Powers) siehe Nolte 2010; Flesmes 2010c; Nabers 2010a, 2010b; Flesmes/Lemke 2010; Hurrell 2007, 2010; Prys 2009; Valladão 2006; Hanif 2010. Zu den Regionalmächten zählen m.E. China, Indien, Russland, Brasilien, Südafrika, Iran, Saudi-Arabien, Israel, Ägypten, Indonesien, Korea, Nigeria, Argentinien, Chile und Venezuela, vgl. dazu die Beiträge zu Brasilien (Flesmes 2010c); zu Südafrika (Kappel 2010a; Erdmann 2009), zu Israel (Beck 2008; Heller 2008) Venezuela und

die „Asian Drivers of Global Change“. China, Indien und auch Brasilien verzeichneten während der letzten Jahrzehnte ein sehr hohes Wirtschaftswachstum, und Südafrika hat sich zu einem Schwellenland entwickelt.⁴ Alle vier Länder gehören der G20 an. Sie beteiligen sich neben den OECD-Staaten an der Gestaltung der technischen und wirtschaftlichen Normen und Standards, der internationalen Sicherheit und an Einsätzen in Konfliktregionen. Zudem nehmen sie deutlich Einfluss auf internationale Organisationen (WTO, WHO, UNO) und übernehmen Verantwortung für globale Verregelungen.

Oft unterscheiden sich ihre Vorstellungen von globaler und regionaler Steuerung von denen der USA und der Europäischen Union, z.B. in der Klima-, Energie-, Abrüstungs- und Handelspolitik (Betz/Hanif 2010; Never 2010). Sie sind jedoch nicht nur als *Free Rider* sondern auch als ernsthafte Partner einer neuen globalen Steuerung zu betrachten. Sie verteilen die Gewichte in internationalen Institutionen um (z.B. von G8 zu G20; vgl. Jakobeit 2010) und bilden mitunter neue Gruppierungen, wie den IBSA-Club (Indien, Brasilien, Südafrika vgl. Jakobeit 2010; Flandes 2010a; 2010b; 2010c).

Die Regionalen Führungsmächte verfolgen eigenständige Interessen und kooperieren immer häufiger miteinander, so z.B. in der Energie- und Handelspolitik, in der Klima- und Währungspolitik und in der Entwicklungskooperation. Sie haben eine „redistributive power“ (Nel 2010), die u.a. auf einer neuen Süd-Süd-Kooperation beruht und als Gegengewicht zu den USA und der EU zu sehen ist. Inwieweit diese Akteure eine strukturelle Gegenmacht zu der OECD-Welt begründen oder sich als neue Regionale Führungsmacht dem Club der G20 plus anschließen könnten, ist jedoch umstritten (Vieira 2010; van der Westhuizen 2010; Kornegay 2010; Jakobeit 2010).⁵

Die politischen und wirtschaftlichen Verschiebungen zugunsten der Regionalen Führungsmächte gehen mit einem relativen Bedeutungsverlust der USA, Japans und der EU einher, die durch das wirtschaftliche Wachstum und das politisch-militärische bzw. geostrategische Agieren der Regionalen Führungsmächte zunehmend herausgefordert werden. Allerdings sollten die Gestaltungsmöglichkeiten der Regionalen Führungsmächte auch nicht überschätzt werden, da sie

- ein eher niedriges Pro-Kopf-Einkommen haben;
- technologisch nicht führend sind;
- von starker sozialer Ungleichheit geprägt sind;
- große Umweltprobleme haben;

Iran (Fürtig/Gratius 2010); zu Russland (Busygina 2010). Zu den Kriterien von Regionalen Führungsmächten siehe Nolte 2007; Schirm 2005; Sgard 2008; Bensedou/Lemoine/Ünal 2009; Flandes 2010c; Lemke 2010.

4 Hsieh/Klenow, 2009; Kaplinsky/Messner 2008; Betz 2010; Quereshi/Wan 2008 (zu China und Indien).

5 Die Rhetorik der IBSA deutet auf so eine neue Ordnung hin. Inwieweit dieses Modell jedoch nicht nur als Gegenmacht zur OECD-Welt gesehen werden kann, sondern auch als ein alternatives Modell für eine Kooperation mit den ärmsten Ländern, wird sich zu erweisen haben. Gegenwärtig stehen sich Rhetorik und Realitäten gegenüber, siehe Jakobeit 2010.

- noch nicht die Kraft haben, auf die Gestaltung der *Global Governance* bedeutenden Einfluss zu nehmen;
- außerdem in supra-nationalen Organisationen noch nicht die entscheidenden Players sind.
- Gleichzeitig sind sie wirtschaftlich so eng mit der OECD-Welt verbunden, dass autonomes und selbst-koordiniertes Agieren mit den anderen Regionalen Führungsmächten nicht ohne Konsequenzen möglich ist. So ist beispielsweise China sehr stark von ausländischen Investoren und dem Handel mit den USA und Europa abhängig und daher an einem gedeihlichen Interagieren mit den reichen westlichen Ländern interessiert, auch wenn Regierungsvertreter und einige Wissenschaftler mitunter eine Rhetorik der Blockbildung und der Süd-Süd-Kooperation betonen.

Dennoch: Die relative Stärke der Regionalen Führungsmächte nimmt auf fast allen Gebieten zu. Sie gewinnen auch dadurch an Einfluss, dass die EU und die USA politische und wirtschaftliche Schwächen zeigen. Für die USA wird ein gewisser Verlust an hegemonialem Einfluss konstatiert (Finanzkrise, Währungsfragen, mangelnde Eindämmung des Terrorismus, sinkender Einfluss bei der Lösung der verschiedenen Konflikte im Nahen Osten, Verlust der kulturellen Hegemonie). Die Europäische Union wird von vielen Autoren wegen institutioneller Probleme, zu geringem Wachstum und wegen schwieriger interner Aushandlungsprozesse als politisch schwach deklariert – „The European Union as a Small Power“ (Toje 2010) – trotz wirtschaftlicher Stärke und hohen Einkommens und des europäischen Integrationsprozesses.

Vielfach wird die Verschiebung der wirtschaftlichen Macht als Bedrohung und Gefahr gesehen. Es werden Ängste dahingehend geschürt, dass die Gefahr von Abhängigkeit und Dominanz durch die großen neuen *Global Players* bestehe. Auch könnten ein neues weltweites Aufkommen von autoritären Staaten im Schlepptau des „Chinese model of authoritarian capitalism“ (van Beek 2010) und zugleich ein Verlust an Attraktivität der liberalen Demokratie drohen. Tatsächlich werden die EU, die USA und auch Japan sich daran gewöhnen müssen, dass eine Verschiebung der wirtschaftlichen und politischen Gewichte stattfindet. Dies eröffnet ihnen zugleich Chancen zur Steuerung der Weltpolitik und -wirtschaft. Der Aufstieg dieser neuen Akteure kann zu Win-Win-Situationen für alle führen. Von einseitigen Abhängigkeiten kann keine Rede sein. Eher handelt es sich um Interdependenzen, denn auch China, Indien u.a. sind von den großen Nachfragemärkten der USA und der EU, von Direktinvestitionen und Technologie aus der OECD-Welt abhängig. Ohne diese ließe sich zum Beispiel das außergewöhnliche Wachstum Chinas nicht erklären (Bardhan 2010). Gleichzeitig bilden die Regionalen Führungsmächte für die OECD-Welt wachsende Absatzmärkte und eröffnen mit der Aussicht auf Kooperation neue Gestaltungsmöglichkeiten bei der Bewältigung anstehender globaler Probleme.

Im Mittelpunkt dieses Beitrages stehen die Aktivitäten Chinas, Indiens, Brasiliens und Südafrikas in der jeweiligen Region. Hierbei wird an die gegenwärtig sehr intensiven politologischen Diskurse zu Regionalen Führungsmächten angeknüpft. Was die Konzeption, die

Vielfalt der Ansätze und Methoden betrifft, sind diese am weitesten fortgeschritten, während die ökonomischen Kriterien bislang unzureichend dargelegt wurden.

Der politikwissenschaftliche Ansatz von Nolte benennt die wesentlichen Kriterien: ihm zufolge ist der Anteil am regionalen Bruttosozialprodukt (BSP) jedoch kein adäquater Indikator zur Definition von Regionaler Führungsmacht (Nolte 2006, 2007, 2010). Wichtig sei vielmehr die regionale Vernetzung, d.h., wie stark die Regionale Führungsmacht ökonomisch eingebunden ist und welche Bedeutung ihr Handel innerhalb der Region hat. Karoline Postel-Vinay stellt Geopolitik ins Zentrum ihrer Betrachtungen (Postel-Vinay 2001, 2007). Viele Realisten, wie Mearsheimer (2001), bewerten Macht hauptsächlich als militärische Macht (offensive realism). Ergänzend wird das Sozialprodukt herangezogen (Wirtschaftskraft und Bevölkerungszahl). Andere Autoren wählen als ökonomische Kriterien wirtschaftliche Macht, Humankapital und technologisches Niveau. Ikenberry/Mastanduno/Wohlfort (2009) betonen wissenschaftliche und technologische Kriterien (High Tech-Production, R&D-Ausgaben, Internet Server usw.). Perkins/Syrquin (1989) sehen in der Bevölkerungsgröße die *sine qua non* für einen Großmachtstatus und ebenso endogenes Wachstum (physisches Kapital und Humankapital, Technologie). Douglas Lemke (2010) argumentiert mit militärischer Macht und Wirtschaftskraft (siehe auch Alesina/Spolaore 2005; Tammen et al. 2000). Nabers (2010a) beschreibt Leadership als „diskursive Hegemonie“ (Nabers 2010a und 2010b). Prys hat durch ihre Thesen zum Thema „regionale Hegemonie“ beigetragen (Prys 2010).

Die von diesen Autoren entwickelten Konzepte sind von großer Bedeutung: Sie versuchen, Macht, Leadership und den Einfluss der Regionalen Führungsmächte in den jeweiligen Regionen zu begründen (Destradi 2010). Allerdings reichen m. E. dichte Beschreibungen als Begründung nicht aus. Auch können Korrelationen noch nicht erklären, worauf Leadership und Einfluss, oder gar Dominanz und Hegemonie, beruhen. Darin besteht die Aufgabe dieses Beitrages, der versucht, kausale Zusammenhänge durch empirische Tests zu ergründen.

Inwieweit wirtschaftliche Macht eine notwendige Voraussetzung für die Rolle als Regionale Führungsmacht darstellt, ist in der wissenschaftlichen Diskussion nicht klar umrissen. Welche Faktoren lassen einen Staat auch ökonomisch zu einer Regionalen Führungsmacht werden? Um die Forschungslücke zu schließen, werden folgende konzeptionelle Fragen erörtert:

- Welche Bedeutung hat die Ökonomie der Regionalen Führungsmächte für ihren weltpolitischen Aufstieg und ihre regionale Ausstrahlung und wodurch zeichnet sie sich aus? Zu diesem Thema gibt es nur wenige wirtschaftswissenschaftliche Studien. So schreibt K.W. Rothschild (1971: 7): „Yet if we look at the main run of economic theory over the past hundred years we find that it is characterized by a strange lack of power considerations“. Die Ursachen hierfür liegen darin begründet, dass sich die Volkswirtschaftslehre, vor allem die Wachstums- und Preistheorie, mit Fragen von Monopolmacht, Oligopolen und mit polipolistischer Konkurrenz befasst, wobei hier vorrangig Marktmacht – insbe-

sondere Marktmacht durch Innovation – betrachtet wird.⁶ Die betriebswirtschaftlichen und mikro-ökonomischen Studien wiederum behandeln Markterschließung, Marktmacht von Unternehmen, die Rolle von Technologie und Normen (Belaya/Gagalyuk/Hanf 2009). In diesen Studien wird die Macht von Unternehmen thematisiert und nicht die Rolle des Staates. Vom Unternehmen auf den Staat zu schließen, ist jedoch problematisch. Daher setzen wir in unseren Darlegungen den Schwerpunkt auf den Nationalstaat in der Globalisierung und nicht in erster Linie auf das Unternehmen.

- Da ökonomische Macht relational ist, ist analytisch zu fassen, in welcher Beziehung Regionale Führungsmächte zu den anderen Nationalstaaten in der Region stehen. Sind sie Kooperationspartner oder Konkurrenten? Bilden sie Gegenpole oder sind sie Mitläufer oder Free Rider?
- Welche ökonomischen Kriterien sollten sinnvollerweise zur Operationalisierung der Ökonomie der Regionalen Führungsmächte herangezogen werden? Welche Rolle spielen die Größe des Landes und die damit verbundene größere Rohstoffausstattung, die Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts oder der industriellen Produktion, das Technologie-niveau oder Geld, Währung und die Fähigkeit, Normen zu setzen? Welche Bedeutung haben „public goods“?
- Wie kann das Konzept der Regionalen Führungsmächte in einer vernetzten Welt begrifflich gefasst werden? Unter vernetzter Welt verstehen wir, dass nicht nur der Austausch zwischen Unternehmen und Nationen dichter wird (beispielsweise durch sinkende Transportkosten, Integration, grenzüberschreitende Direktinvestitionen), sondern dass transnationale Netzwerke von verschiedenen Akteuren interagieren, wodurch gegenseitige Abhängigkeiten entstehen, und durch ihr Handeln Normen und Standards schaffen. In diese vernetzte Welt sind auch die Regionalen Führungsmächte, die sich durch catching-up-Prozesse auszeichnen und wirtschaftlich wachsen, eingebunden. Wie auch die OECD-Staaten sind sie durch internationale Organisationen und global governance in ihren Handlungsspielräumen eingehegt bzw. gestalten diese mit. Diese Vernetzung wirft die konzeptionelle Frage auf, inwiefern die durch die Globalisierung und Transnationalisierung entstandene Denationalisierung und Entstaatlichung mit einem gleichzeitigen ökonomischen und politischen Bedeutungsgewinn der Regionalen Führungsmächte vereinbar ist? Subacchi (2008: 489) schreibt, „that economic power has become more widely diffused among a widening array of global actors, incl. both state and non-state actors ... the exercise of leadership becomes much harder“.

6 Acemoglu 2009: 418-422. Wenn bspw. eine Firma eine Innovation durchgesetzt hat, kann sie ihre Monopolmacht nutzen, um Gewinne aus der Innovation zu realisieren, Antràs/Helpman 2004.

3 Wirtschaftswissenschaftliche Diskurse zur Rolle des Einflusses von Regionalen Führungsmächten auf Länder in der Region

In den folgenden Ausführungen soll in Form einer Literaturübersicht dargestellt werden, welche Ansätze zur Bestimmung von ökonomischer Macht für Regionale Führungsmächte geeignet sind. Dabei werden nur solche wirtschaftswissenschaftlichen Diskurse herangezogen, die für unsere Thematik konzeptionell einen Beitrag leisten können.

Folgendes Verständnis des Begriffes „Region“ liegt den Überlegungen zugrunde: eine Region ist eine historisch entstandene geografische, wirtschaftliche und politische Einheit, die sehr unterschiedlich betrachtet wird (Godehardt/Nabers 2011). Es wird davon ausgegangen, dass sich Regionen aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht durch regionale Integrationsvereinbarungen kennzeichnen lassen, d.h., dass Zollunionen, Freihandelszonen oder weitergehende gemeinsame Märkte und politische Zusammenschlüsse bestehen. In diesem Beitrag verwenden wir den Begriff Region im engeren Sinn als einen durch wirtschaftliche und politische Kooperation geprägten Raum. In den empirischen Auswertungen dieses Beitrages wird der Begriff Region im weiteren Sinn jedoch als Kontinent betrachtet, in dem die jeweilige Regionale Führungsmacht agiert. Genauere Abgrenzungen wären erforderlich, sollen aber an dieser Stelle nicht weiter verfolgt werden (Breslin 2008, Mittelman 1996).

3.1 Frühe Darstellungen

Bereits im 19. und Anfang des 20. Jahrhunderts gab es wirtschaftswissenschaftliche Ausarbeitungen zur Dominanz von entwickelten Nationalstaaten, die die Entwicklung von weniger entwickelten Staaten prägen. So beschreibt Friedrich List die Suprematie Englands in Europa und der Welt auf Grund seiner wirtschaftlichen und technologischen Überlegenheit (List 1959).

Als Ausgangspunkt zur Bestimmung von „Führerschaft“ eignet sich besonders Alois Schumpeters Konzept der „Durchsetzung neuer Kombinationen“. Unternehmen sind die Träger von Innovationen, sie „sind die Wirtschaftssubjekte, deren Funktion die Durchsetzung neuer Kombinationen ist und die dabei das aktive Element sind“ (Schumpeter 1987: 111). Der Unternehmer wagt Neues, er ist ein Akteur mit „Siegerwillen“, schafft sich eine Monopolstellung und übt Dominanz aus. Länder mit Siegerwillen herrschen über jene ohne innovative Dynamik.

Die Durchsetzung neuer Kombinationen geht einher mit „Zerstörungsursachen“ (Aghion/Howitt 1992). Dazu gehören laut Schumpeter die Zunahme der Bevölkerung, Zunahme des Kapitals, Veränderung in „den Geschmacksrichtungen der Konsumenten“ und „Veränderung der Technik und der Produktion“ (Schumpeter 1987: 92). Solche Veränderungen erzeugen Wirkungen nach verschiedenen Richtungen. Durch die Störungen ergeben sich Übergänge von „dem jeweils gegebenen Gravitationszentrum zu einem andern“ (Schumpeter 1987: 99). Fünf Fälle der Durchsetzung neuer Kombinationen behandelt Schumpeter: Her-

stellung neuer Güter, Einführung neuer Produktionsmethoden, Erschließung neuer Absatzmärkte, Eroberung neuer Rohstoffquellen, und Schaffung eines Monopols oder Durchbrechen eines Monopols. Durch das Niederkonkurrieren der alten setzen sich neue Kombinationen durch, die der Finanzierung durch Kredite bedürfen: Befehlsgewalt oder Kredit, so lautet Schumpeters Einschätzung, sind die Mittel, durch die „Führerschaft“, gepaart mit dem Siegerwillen und der Freude am Gestalten, entsteht (Schumpeter 1987: 127 und 138).

3.2 Zentrische Wirtschaft und Peripherisierungsdruck

Die wirtschaftswissenschaftliche Diskussion in der Zeit nach dem 2. Weltkrieg ist von zwei weitgehend vergessenen Strängen geprägt: das Modell des Peripherisierungsdrucks von François Perroux und das Modell der zentrischen Wirtschaft von Andreas Predöhl (Kappel 1995, Kappel, Brach 2009).

Nach dem Modell der *économie dominante* von François Perroux (1950a, 1950b, 1952, 1981, 1991) agieren in der internationalen Arbeitsteilung ungleich starke Unternehmen und Staaten. Perroux sieht eine Parallele zwischen dominierenden Firmen und dominierenden Volkswirtschaften. Die dominierende Firma erzielt einen Überschuss und verwendet diesen Überschuss, um ihre technische und kommerzielle Überlegenheit zu konsolidieren, was ihre Unabhängigkeit vom Kapitalmarkt sichert. Die Überschussfirma ist eine Gläubigerfirma, „die außer der Waffe ihrer autonomen Preis- und Mengenwahl über die mächtige Waffe des Darlehens verfügt“ (Perroux 1952: 16.). Mehr noch – das Unternehmen ist in der Lage, Reaktionen auf die dominierte Firma hervorzurufen: Sie „entwickelt eine Aktion der Anziehung und der Abstoßung, d.h., sie wirkt zentripetal und zentrifugal“ (Perroux 1952: 17).

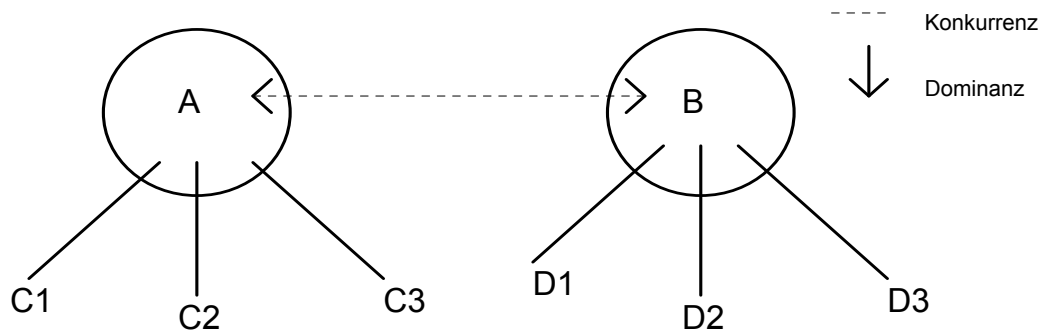
Der Unterschied zwischen Firmen und Volkswirtschaften besteht nach Perroux darin, dass die Nation aus der kombinierten Wirkung der Entscheidungen des Staates und der Entscheidungen der Unternehmen und Konsumenten besteht, so dass die Ergebnisse der Vormachteeffekte zwischen zwei Firmen nicht einfach auf Nationen übertragbar sind. Nach Perroux kommt es zur Vollentfaltung der Dominanz zwischen Nationen, wenn eine „Nationalwirtschaft für strategisch wichtige Güter und Dienstleistungen die relativ mächtigsten oligopolistischen Gruppen besitzt“ (Perroux 1952: 23), und wenn deren Verhandlungsmacht durch den Staat verstärkt wird.

Eine aus einer Monopolsituation entstehende Vormachtstellung von einer Nation A gegenüber anderen Nationalwirtschaften hat vor allem auch mit der Einheitlichkeit der Entscheidungen vom „Monopolisten der öffentlichen Gewalt“ (Perroux 1952: 244), dem Staat, zu tun. Zwar entsteht im Außenhandel nicht per se Abhängigkeit, aber der Vormachteeffekt ist die Regel und nicht die Ausnahme. Perroux führt folgende Kriterien zur Bestimmung der Verhandlungsmacht in seine Analyse ein:

- Einfluss der jeweiligen Monopolmacht auf wichtige Produktgruppen und komplementäre Güter (beispielsweise die Kontrolle des Angebots eines bedeutenden Gutes);

- Einfluss auf Dienstleistungen (Informationen und Kommunikation) und Kreditvergabe an das Ausland;
- Entstehung einer Schuldnersituation im dominierten Land B und Koordination der Vormachtpolitik durch den Staat.

Grafik 1: Großblöcke und Satelliten



Kriterien zur Bestimmung der Hegemonie: Export – Durchsetzung von Innovation – Offenheit – Kredite – Spekulationskapital – Vermeidung von Schocks/Kriegen – Vermittlungsmonopol (Migration)

In der Regel sind die Beziehungen zwischen Nationalstaaten nicht durch ein einseitiges Monopol bzw. bilaterale Monopole gekennzeichnet, sondern durch Oligopole oder Konkurrenz, so dass nach Perroux lediglich eine Tendenz zur Vormachtstellung entsteht. Gegenüber den schwächeren Wirtschaften entwickeln sich aber Vormachtstellungen, es entstehen „Satellitenwirtschaften“ (Perroux 1952: 249, siehe Grafik 1). Die Vormachtstellung des Landes A wird bei Perroux nicht mit einer Unabhängigkeitslage des Landes A und die dominierte Nation B nicht mit Abhängigkeit gleichgesetzt, weil Land B in der Lage ist, Gegenmaßnahmen zu ergreifen.

Die Großblöcke werden bei Perroux als dominierende Wirtschaften bezeichnet. Sie konkurrieren untereinander und versuchen, Hegemonie über die Satelliten auszuüben. Die dominierende Wirtschaft beeinflusst die globale Nachfrage bzw. die Nachfrage nach einzelnen Gütern auf vier Arten:

1. Sie bestimmt die Importkapazität der Satellitennationen durch deren Güterausfuhr in die dominierende Wirtschaft. Anders ausgedrückt: die Kaufkraft der Importe der Satellitennationen ist abhängig von den Exporten und damit der Erwirtschaftung von Devisen.
2. Die dominierende Wirtschaft bestimmt über neue Märkte (Volumen, Struktur, Schnelligkeit der Durchsetzung).
3. Die dominierende Position kann nach Perroux nur gewahrt werden, wenn sie die Grundlagen der freien Märkte aufrecht erhält und auch die Kosten auf sich nimmt, um ihre Partner auf eine liberale Marktwirtschaft (gegen Verstaatlichung und Planung) zu verpflichten.
4. Die dominierende Wirtschaft kann über Kreditvergabe eine zusätzliche Nachfrage schaffen.

Das Konzept der zentrischen Weltwirtschaft von Andreas Predöhl (1971) unterscheidet sich von der Akkumulationsdynamik mit der Entstehung und Ausbreitung der Vormachtstellung von dominanten Mächten nach Perroux dadurch, dass er eine Differenzierung der Weltwirtschaft in Kerngebiete, Randzonen und Peripherien vornimmt. Dabei sind folgende Fragen von Interesse:

1. Wie entwickelt sich ein industrielles Zentrum?
2. In welcher Beziehung stehen Zentrum und Peripherie?
3. Welche Ausgleichsmechanismen werden zwischen Zentrum und Peripherie angenommen?

Nach Predöhl sind industrielle Kerngebiete weltwirtschaftliche Gravitationszentren mit hoher wirtschaftlicher Aktivität. Ihre Stärke resultiert aus besonders günstigen Bedingungen, beispielsweise der Existenz von wichtigen Ressourcen wie Rohstoffen und Bevölkerung. Hier ansässige Unternehmen und Industrien binden Zulieferer an sich. Es können Industriekomplexe entstehen. Randzonen und Peripherien liegen im Einflussgebiet der jeweiligen Kerngebiete. *Kerngebiete* zeichnen sich durch hohe Bevölkerungs- und Industriedichte bei gleichzeitiger intensiver inter-industrieller Verflechtung und hohem Pro-Kopf-Einkommen aus. Von den Kernindustrien Eisen- und Stahlproduktion gehen raumbildende Kräfte aus. *Randzonen* bestehen vor allem aus arbeits- und absatzorientierten Industriezweigen. Aber auch in den Randzonen entwickeln sich Agglomerationen, die zu *Randkernen* werden können:

„Randkerne unterscheiden sich von dem zentralen Kraftfeld dadurch, dass sie nicht mit der ganzen Weltwirtschaft im Austausch stehen, sondern einen örtlich beschränkten Absatz haben, im übrigen in Räumen liegen, die fast ausschließlich mit dem zentralen Kraftfeld im Austausch stehen“ (Predöhl 1971: 72 f.).

Der Kern nutzt die Randzonen als Absatzmärkte und zur Auslagerung von standardisierter Produktion. In diesen Randzonen mit sehr unterschiedlichem Niveau entwickelt sich eine Dynamik, die in erster Linie vom Kern ausgeht. Im Fall von Andockungsprozessen zwischen Randzone und Kern, so z.B. von Mexiko an die USA, kann das Land mit der geringeren Ausstattung an Humankapital, technologischer Kompetenz und Infrastruktur besonders stark dominiert werden bzw. ungleich in eine Regionalkooperation eingebunden sein. Diese kann unter solchen Umständen nur schwer für Spill-Over-Effekte sorgen. Faktisch entsteht eine Spaltung in einen integrierten Bereich, der von der Kooperation vielfältig profitiert, und anderen Bereichen, die der staatlichen Intervention zur Förderung der Infrastruktur, der Hebung des Kompetenzniveaus, der Erhöhung der Produktivität etc. bedürfen.

3.3 Zwei Ansätze der 1970er Jahre: Öffentliche Güter als Leistung des Hegemons und Konzepte struktureller Macht

Zwei Diskurse der 1970er Jahre analysieren die ökonomische Macht in den internationalen Beziehungen: die Ansätze von Kindleberger und Strange. Charles Kindleberger greift die

Ausführungen von Perroux auf. Er verbindet in seinen beschreibenden Darlegungen vor allem „Macht und Geld/Finanzen“ und „Public Goods“. Leaders versuchen dadurch Dominanz auszuüben, dass sie öffentliche Güter zur Verfügung stellen: „International public goods are produced, if at all, by the leading power, a so called ‚hegemon‘“ (Kindleberger, 1987: 13).

Der Hegemon ist bereit, die Kosten der öffentlichen Güter zu übernehmen. Andere Länder profitieren von der Initiative der Leading Power, beispielsweise durch verlässliche Regelsysteme. Der Hegemon ist „Stabilisierer“, der eine Weltwährungs- und Handelsordnung, Freiheit der Meere und Frieden gewährleistet.⁷ Er ist bereit „to provide a market for distress goods, a steady if not countercyclical flow of capital, and a rediscount mechanism for providing liquidity when the monetary system is frozen in panic“ (Kindleberger 1981: 247). Außerdem muss der Stabilisierer die Struktur der Währungsraten steuern und die Koordination der inneren Geldpolitik wahrnehmen. Die anderen Staaten akzeptieren dies, weil sie daran partizipieren und Nutzen daraus ziehen. Kleine Länder verfügen nach Kindleberger nicht über wirtschaftliche Macht, haben einen vernachlässigbaren Einfluss auf die Produktion öffentlicher Güter und tragen keine Verantwortung für das gesamte System. Aber wenn Länder sich zu „conscious parallel action“ (Kindleberger 1981: 249) zusammenschließen, können sie dennoch mächtig werden und Einfluss ausüben.

Darüber hinaus besteht stets die Gefahr, dass Leadership sich in Ausbeutung verwandelt, d.h., dass die zur Verfügung gestellten öffentlichen Güter einseitig zugunsten der Führungsmacht genutzt werden. Ausbeutung erfolgt dann, wenn der Hegemon Macht einsetzt. Ein typisches Beispiel nach Kindleberger ist: Ein Monopolist (bzw. Monopsonist) hat die Macht, den Käufer (bzw. Produzenten) zu verpflichten, das Produkt zu einem höheren (bzw. niedrigeren) Preis zu (ver-)kaufen. Macht wird bei Kindleberger als Stärke aufgefasst, aber diese Stärke muss effektiv eingesetzt werden. Die reine Größe (eines Landes oder einer Firma) reicht nicht aus; es bedarf der „intelligence, readiness to respond, and efficiency in translating decisions into action“ (Kindleberger 1970: 56). Darauf aufbauend definiert Kindleberger Macht folgendermaßen: „Power is the strength plus capacity to use it effectively“ (Kindleberger 1970: 65). Nach Kindleberger kann eine Nation Macht ausüben, wenn sie sich durch wirtschaftliche Produktivität und Mobilität auszeichnet. Der Vorteil der Führerschaft liegt dann darin, die Früchte der Forschung als erstes zu genießen, wodurch sie auch die Fähigkeit erwirbt, Transformationsprozesse einzuleiten (capacity to transform). Kindlebergers Beitrag zur Regionalen Führungsmacht ist also von den Begriffen *public goods* und *capacity to transform* gekennzeichnet, wodurch das Relationale in Beziehungen verdeutlicht wird.

Aus heterodoxer Sicht der Internationalen Politischen Ökonomie begründet Susan Strange (1975) ihr strukturelles Machtkonzept. Dabei geht sie von der Macht von Staaten und der Rolle von transnational agierenden Nicht-Regierungsorganisationen aus. Sie ergänzt damit die oben beschriebenen, rein ökonomischen Ansätze, die sie zudem von den militäri-

7 Ein einzelner Staat stellt nur dann dieses Kollektivgut zur Verfügung, wenn er an der Erstellung des Gutes ein ausreichend großes Eigeninteresse hat.

schen und ideologischen Beziehungen unterscheidet. Wirtschaftliche Macht wird ihrer Auffassung nach auf vier Ebenen/Stufen ausgeübt (Strange 1975: 222):

1. Die reichen Länder und ihre Regierungen nehmen Einfluss auf die Struktur der Weltwirtschaft durch die Muster ihrer Investitionen, der Produktion, des Handels und des Konsums.
2. Sie setzen den Rahmen für Minimalstandards zur Erhaltung der Stabilität, der Ordnung und des Rechts in der marktwirtschaftlich ausgerichteten Weltwirtschaft.
3. Nationale Regierungen formulieren nationale Gesetze (für Produktionsfaktoren, Kredite und Märkte) und den Rahmen für jene transnationalen Akteure, die wirtschaftliche Normen und Standards selbständig festlegen. Die Regierung mit dem größten Binnenmarkt und der größten Anzahl von multinationalen Unternehmen mit Bedeutung für die globale Produktionssteuerung verfügt über die größte wirtschaftliche Macht.
4. Auf der operationalen Ebene werden die ökonomischen Transaktionen durch Käufer und Verkäufer, Kreditoren und Debitoren bestimmt. Die ökonomische Macht ist daher immer das Ergebnis eines Aushandlungsprozesses, d.h., sie ist relational.

3.4 Zentrum-Peripherie-Modelle in der neuen Handelstheorie

Zentrum-Peripherie-Modelle (ZPM) werden in verschiedenen Diskursen angewendet, um Beziehungen zwischen Unternehmen und zwischen Staaten zu analysieren. Im Folgenden soll der Fokus auf einige neuere Studien (Grossman/Helpman 1991; Baldwin/Forslid 2000; Krugman 1991) gelegt werden, da hier die Dynamik bzw. Interdependenz am weitesten gedacht wurde. Dabei geht es zunächst um einen Zustand, an dem es keine Beziehungen zwischen zwei Ländern gibt. Zentrum (Z) und Peripherie (P), mit Ressourcen unterschiedlich ausgestattet, entwickeln ihre Ökonomien ohne Einfluss des anderen. Die Isolierung voneinander kann durch hohe Transportkosten und große Entfernung und Abschottungen (z.B. in Form hoher Zölle, nicht-tarifärer Handelshemmnisse) erfolgen. Beide entwickeln sich ganz eigenständig. Durch den Abbau von Protektion bzw. durch Senkung der Transportkosten entstehen Beziehungen, die u.U. zu wirtschaftlicher Dominanz führen können.

Paul Krugmans ZPM (1991) setzt sich mit verschiedenen Konzepten der Entstehung von industriellen Zentren auseinander. In einem einfachen allgemeinen Gleichgewichtsmodell mit zwei möglichen Standorten, die entweder landwirtschaftliche Güter (Peripherie) oder verarbeitete Produkte (Zentrum)⁸ herstellen, werden Transportkosten zwischen Z und P einbezogen. Gibt es nun eine stabile Beziehung zwischen Z und P? Oder sind mehrere ungleichgewichtige Lösungen möglich? Drei Parameter sind entscheidend für die Wahl des Standortes:

1. ausreichend hohe Economies of Scale,

8 Die Annahme vom Zentrum als industriell und der Peripherie als landwirtschaftlich ist natürlich eine grobe Vereinfachung, wird von Krugman aber als methodisch nützlich angesehen.

2. ausreichend niedrige Transportkosten und
 3. ausreichend großer Anteil der Produktion, die nicht an Naturressourcen gebunden ist.
- Wie nun verändern sich die Beziehungen zwischen Z und P? Generell gilt, dass die Erwartungen der Arbeitskräfte und der Unternehmen zentrale Bestimmungsgrößen für Wanderungsbewegungen von P zu Z sind.

Die Ergebnisse von Krugman lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Die agglomerativen Tendenzen im ZPM entstehen durch Marktgrößeneffekte, die angesichts von Transportkosten Externalitäten hervorrufen. Backward- und Forward-Linkages entwickeln sich. Das Krugmansche ZPM erklärt, dass Ungleichheit in Austauschbeziehungen entstehen kann. Dadurch kann das ZPM für das Thema Regionale Führungsmächte nutzbar gemacht werden. Eine Dominanz von Z kann nur deshalb entstehen – mit entsprechenden Reversivtendenzen in der P –, weil das Z sich industriell entwickelt, economies of scale, vor allem durch große Märkte im Z, realisiert, und eine technologische (industrielle) Vorherrschaft von Z über eine eher agrarische oder technologisch weniger fortgeschrittene P entsteht. Das Modell von Krugman betont die Möglichkeiten zunehmender Ungleichheiten.

Hingegen zeigen Baldwin/Forslid (2000) in ihrem erweiterten ZPM_{plus}, wodurch Wachstum destabilisierend wirken kann, d.h., das Z entwickelt sich und dominiert die P. Es könnte aber aus weiteren Gründen ein Ausgleich zwischen Z und P möglich sein, wofür die folgenden Gründe maßgeblich sind:

1. Lerneffekte zwischen Z und P (d.h. Spill-overs von Z nach P) können die Integration stabiler machen und ausgleichend wirken.
2. Externalitäten durch Lernen (in Form der Handelsinformationen) können nicht nur zur Stärkung in den Wachstumssektoren führen, sondern sich auch ausbreiten und anderswo angewendet werden. Universitäten, High-Tech-Industrieparks und Forschungseinrichtungen in der P können der ausschließlichen Nutzung der Externalitäten im Z entgegenwirken.
3. Agglomerationen tragen zu Wachstumseffekten bei. Allerdings ist eine Politik der Senkung der Handelskosten und der Lernexternalitäten in P in der Lage, extreme Agglomerationen im Z vereiteln. Für unsere Fragestellung verdeutlichen Baldwin/Forslid, dass Leadership durch Z nicht Hegemonie von Z bedeutet, sondern Entwicklung in P begünstigt. Die Regionale Führungsmacht ist technologischer Vorreiter und zieht die anderen mit, d.h., dass der Wohlstand diffundiert, wodurch eine Regionale Führungsmacht an Anziehungskraft gewinnt.

Pol Antràs und Gérard Padró i Miquel (2009) wiederum entwickeln ein Modell, in dem es um den Einfluss von ausländischen Interessen geht, die darauf abzielen, den politischen Prozess in einem anderen Land zu beeinflussen – z.B. durch Unterstützung von Kandidaten einer Partei und Einflussnahme auf Interessensgruppen. Die Autoren fragen danach, welche Imp-

likationen diese Einflüsse auf die Wohlfahrt haben. Eine grundlegende Kategorie dieses Ansatzes ist die der externen Effekte. Sind Länder in ihren Beziehungen ausbalanciert (nicht zu große Unterschiede in der Ausstattung der Produktionsfaktoren), kann die gegenseitige Einflussnahme zu Pareto-optimalen Einflüssen führen und die Gesamtwohlfahrt beider Länder durch steigende Effizienz erhöhen. So zeigen Antràs/Padró i Miquel, dass Freihandel unter bestimmten Umständen die Wohlfahrt sowohl steigern als auch verringern kann. Das Modell kann auch verdeutlichen, dass die Interaktion von Wirtschaftskraft und Einflussnahme Handelsabkommen verändert. Hier stellen die Autoren fest, dass schwache Länder, die bereits dazu gebracht wurden, den Einfluss der stärkeren Macht zu akzeptieren, die starke Nation nicht mehr dazu bewegen können, eine konzertierte Aktion für Abkommen zur Erhöhung der Weltwohlfahrt zustande zu bringen. Die starke Nation gewinnt dadurch nämlich nichts und bleibt daher inaktiv (Antràs/Padró i Miquel 2009: 24).

Länder mit zu kleiner Einflussmacht stellen sich weitaus schlechter, wenn sie sich der Einmischung der großen Macht aussetzen, denn sie können die ausländische Politik nicht zu ihren Gunsten steuern. Für unsere Fragestellung kann daraus der Schluss gezogen werden, dass ausländischer Einfluss z.B. durch eine Regionale Führungsmacht dann zu Abwehrreaktionen führt, wenn die Ungleichgewichte bereits zu groß sind. Sind die Länder hingegen nicht zu ungleich, können beide durch Verträge und Austausch Wohlfahrtsgewinne für beide Seiten erzielen.

3.5 Wertschöpfungsketten: Macht und Netzwerke

In dem Konzept der Wertschöpfungskette (value chain) steht im Mittelpunkt die Frage nach den Machtbeziehungen der beteiligten Akteure. Die Wertschöpfungskette ist eine Kooperation zwischen multinationalen Unternehmen, globalen Käufern und lokalen Produzenten (Brach/Kappel 2009; Gereffi 1999). Vertikale Kooperationen sind weitgehend von der *asymmetrischen Beziehung* zwischen einer *Lead Firm*, die von einem OECD-Land oder einer Regionalen Führungsmacht aus agiert, und ihren Zulieferern, die in mehreren Nicht-OECD-Ländern angesiedelt sind, geprägt.

In der Diskussion um Wertschöpfungsketten spielen zum einen *Governance*-Strukturen eine große Rolle, über die die Verteilung von finanziellen, materiellen und Humanressourcen innerhalb einer Wertschöpfungskette geregelt ist, zum anderen deren Einfluss auf die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und *Raummuster*, d.h., die Verteilung der Aktivitäten einer Wertschöpfungskette auf verschiedene Regionen bzw. Länder und deren Auswirkungen auf die Verteilung von Rückflüssen und auf regionale Entwicklung. *Governance* im Kontext des Konzeptes von Wertschöpfungsketten verweist auf die Machtverhältnisse zwischen Akteuren und deren Beziehungen und umfasst vier Stufen (Pietrobelli/Saliola 2008):

- a) das Setzen von Regeln;
- b) die Unterstützung der anderen Akteure in der Kette, um die Regeln einhalten zu können;

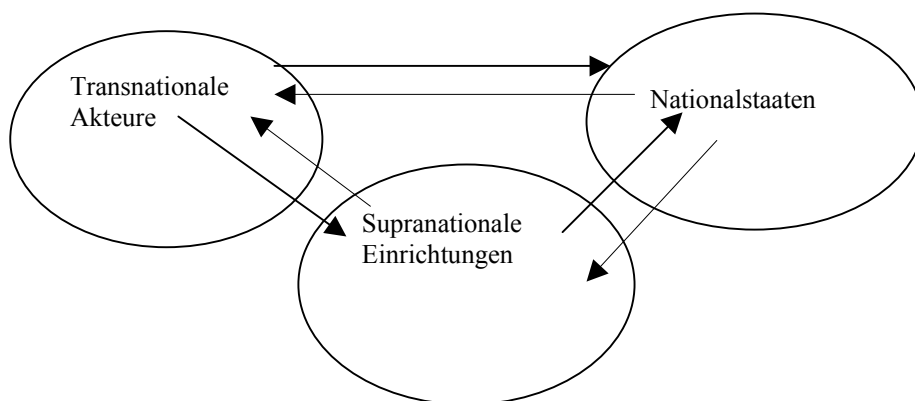
- c) Monitoring der Regeleinhaltung und
- d) das Sanktionieren bei Verstößen gegen die Regeln. Entscheidend ist, wer die Parameter setzt.

Die Ansätze der Wertschöpfungskette verdeutlichen, dass die Machtausübung in der Kette relational ist und verschiedene Akteure die Governance gestalten, entweder als kooperativen Prozess, als Dominanz oder gar als Ausbeutung, d.h., dass auch asymmetrischer Nutzen entstehen kann. Länder mit bedeutenden *lead firms* in Wertschöpfungsketten, die in der Lage sind, die Unternehmen der Region an sich zu binden, machen eine Region von Unternehmen aus der Regionalen Führungsmacht abhängig, weil diese die Normen und Standards gestalten.

3.6 Multipolare Welt und transnationale Netzwerke

Netzwerke üben einen zunehmenden Einfluss aus. Es ist nicht mehr nur die Macht eines Nationalstaates über einen anderen, die die gegenwärtige Welt prägt. Durch internationale Regime, supra-nationale Institutionen und transnationale Netzwerke (TNN) sind die Nationalstaaten in ihrer Macht eingeschränkt (Grafik 2). Selbst eine hegemoniale Macht wie die USA sind in TNN und in supra-nationale Organisationen eingebunden, die wiederum Macht einhegen können.

Grafik 2: Staaten, transnationale Akteure und supranationale Einrichtungen



Hier gilt es zu verdeutlichen, dass seit einigen Jahren eine grundlegende Veränderung zu beobachten ist, die sich dahingehend auswirkt, dass der Nationalstaat als Referenzrahmen nicht mehr die gleiche Bedeutung wie noch vor wenigen Jahrzehnten hat. Globalisierung ist ein zentrifugaler Prozess, denn die Entfernungen zwischen Regionen und auch zwischen ökonomischen Akteuren verringern sich. Der Staat wurde in den letzten Jahrzehnten zunehmend „entstaatlicht“. Die Staatsquote wurde gesenkt, Staatsbetriebe wurden privatisiert, der Staat greift deutlich weniger regulierend in das Marktgeschehen ein. Und der Staat wurde zunehmend „denationalisiert“. Zahlreiche Aufgaben hat er an supranationale Organisationen abgetreten – wie beispielsweise die europäischen Staaten an die EU oder die gemeinsam ver-

einbarten Regeln im Rahmen der WTO. Diese nehmen heute eine stärker steuernde Rolle ein als je zuvor. Der geschwächte Nationalstaat ist auch das Resultat der neuen Dynamik der Globalisierung, in der die Nationalstaaten wegen transnationaler Verkettungen nur noch ein Akteur unter vielen sind (Hein 2001; Jakobeit/Kappel/Mückenberger 2010a und 2010b; Subacchi 2008).

Daher muss ein Konzept entwickelt werden, welches das Modell der Regionalen Führungsmächte mit einem Modell verbindet, das Globalisierung und Transnationalisierung einbezieht. Dieser grundlegende und rasch voranschreitende Prozess hat zu einer Verschiebung der wirtschaftlichen Machtverhältnisse und Strukturen geführt. Weltweit agierende Unternehmen etablieren durch ihre Aktivitäten Netzwerke über den gesamten Globus. Diese Netzwerke schaffen und gestalten global wirkende Normen und Standards, wie z.B. technische und „Business-“ Standards, Normen-, Umwelt-, Arbeits-, Menschenrechts- und Qualitätsstandards.

Unternehmen und Wirtschaftsverbände steuern gemeinsam ihre Aktionen, schließen Kontrakte, legen Normen fest und vereinbaren langfristige Lieferbeziehungen. Im Fall von Streitigkeiten schlichten Unternehmen selbst. Unternehmen, Lobbygruppen, internationale „advocacy networks“, Beraterfirmen, Menschenrechts-, Umwelt- und Konsumgruppen sowie Unternehmen greifen interagierend in die Normbildung von Wertschöpfungsketten ein (Brach/Kappel 2009), handeln öffentlichkeitswirksam und nehmen durch Lobbyarbeit direkten Einfluss auf die Gestaltung von Wirtschaft, Gesellschaft und Politik. Oft ist der Staat nur am Rande an solchen Aushandlungsprozessen beteiligt. Der Staat legt die Rahmenbedingungen fest und verfasst Gesetze, aber die Interaktionen von transnationalen Akteuren und die Ausgestaltung der Beziehungen in der Wertschöpfungskette vollziehen sich weitgehend neben und außerhalb staatlicher Strukturen.

Wie zahlreiche Studien herausarbeiten, hängt die Macht von Staaten nicht mehr nur von der Wirtschafts- und Militärkraft, sondern von ihrer Netzwerkfähigkeit mit anderen Staaten ab (Slaughter 2009). Der Staat wird selbst zur „Netzwerkagentur“. Migrantennetzwerke, die Anziehungskraft von Universitäten, der Forschungs- und Kulturaustausch, Wirtschaftskooperationen und nicht-staatliche Netzwerke schränken den Einfluss von Staaten stärker als bislang angenommen ein, bzw. verdeutlichen, wie stark global wirkende Netze die Staaten beeinflussen. Die Standardisierung von technischen Normen, die weltweite Etablierung von Arbeits-, Umwelt- und Menschenrechtsstandards, Verhaltenscodices für Unternehmen wie *Corporate Social Responsibility* (CSR) und die Ausdehnung von *Public Private Partnership* zeigen die zunehmenden politischen Gestaltungsmöglichkeiten von transnationalen Netzwerken. Ein Land, das eine größere Netzwerkfähigkeit aufweist, dürfte demnach größere Chancen haben, sich zu einer regionalen Führungsmacht zu entwickeln.

3.7 Relationale ökonomische Macht

Die Macht der Regionalen Führungsmacht ist als relational anzusehen. Sie basiert auf der Kontrolle über Ereignisse und das Interesse an den Ergebnissen. Hier folgen wir dem Ansatz von Herz/Starbatty (1991). Die beiden Autoren erläutern, dass ein Akteur dann über Macht verfügt, wenn er die für ihn und die anderen Akteure „relevanten Ereignisse kontrolliert“ (Herz/Starbatty 1991: 37). In jeweils einer Kontroll- und Interessensmatrix lassen sich Abhängigkeiten und Interdependenzen innerhalb einer Gruppe von Ländern abbilden. Die Kontrollmatrix fasst die Kontrollmöglichkeiten durch die Akteure zusammen. Akteur A_j übt relative Kontrolle über ein Ereignis E_i aus, andere Akteure üben ebenfalls Kontrolle aus. Die Kontrollgrößen c_{ij} ergeben 1, wenn die beteiligten Akteure das Ergebnis vollkommen kontrollieren. Wenn Dritte ebenfalls einen Einfluss nehmen, dann ist der Wert entsprechend kleiner.

Tabelle 1: Kontrollmatrix

wird kontrolliert durch Akteur							
Ereignis	A_l	·	·	A_j	·	·	A_m
E_l	c_{ll}	·	·	c_{lj}	·	·	c_{lm}
·							
·							
E_i	c_{il}	·	·	c_{ij}	·	·	c_{im}
·							
·							
E_n	c_{nl}	·	·	c_{nj}	·	·	c_{nm}

Die Interessensmatrix bildet die Interessen der Akteure ab. Je stärker ein beteiligter Akteur von den Entscheidungen eines anderen abhängig ist, desto stärker ist sein Interesse, auf die Ereignisse Einfluss zu nehmen. Die Interessenswerte addieren sich zu 1, wenn die Ereignisse für die Akteure interessant sind. Aus Interessen und Kontrolle wird die Machtverflechtung zwischen den Akteuren entwickelt. Die Machtmatrix zeigt, wie der Akteur j seine eigenen Interessen kontrolliert, inwieweit er die Ereignisse kontrolliert, die für andere Akteure von Bedeutung sind, und inwieweit sich die Macht eines Akteurs durch die Macht eines anderen Akteurs verringert.

Tabelle 2: Interessenmatrix

interessiert sich für Ereignis							
Akteur	E_l	·	·	E_i	·	·	E_n
A_l	x_{ll}	·	·	x_{li}	·	·	x_{ln}
·							
·							
A_j	x_{jl}	·	·	x_{ji}	·	·	x_{jn}
·							
·							
A_m	x_{ml}	·	·	x_{mi}	·	·	x_{mn}

Änderungen der beiden Machtdeterminanten beeinflussen die Machtverflechtung zwischen den Ländern, d.h., dass eine Veränderung der Kontrollmöglichkeiten des einen das Ausmaß der Aktionsmöglichkeiten des anderen bestimmt. Ähnlich wie bei Antràs/i Miquel führt die stärkere Kontrolle eines Akteurs über den anderen auch zu stärkerer Kontrolle aller übrigen Akteure. Machtzuwachs hat drei Determinanten (Herz/Starbatty 1991: 41):

- Die Kontrolle über die eigenen Interessen wird größer
- Die Kontrolle über die Interessen der anderen wird größer
- Die Kontrolle des anderen Akteurs über seine eigenen Interesse nimmt ab.

Tabelle 3: Bilaterale Machtmatrix

wird kontrolliert von Akteur							
Interesse von Akteur	A_l	.	.	A_i	.	.	A_m
A_l	Z_{ll}	.	.	Z_{li}	.	.	Z_{lm}
.							
.							
A_j	Z_{jl}	.	.	Z_{jj}	.	.	Z_{jm}
.							
.							
A_m	Z_{ml}	.	.	Z_{mj}	.	.	Z_{mm}

Größere Kontrollmöglichkeiten sind mit Machtzuwachs verbunden. Verändern sich jedoch die Interessenslagen, hängt der Einfluss von der Verteilung der Einflussnahme auf die Ereignisse der jeweiligen Akteure ab. Die Macht von Regionalen Führungsmächten ist nicht absolut, sondern wird durch Gegenmacht eingeschränkt. So sind beispielsweise in einem regionalen Kooperationsverbund, wie MERCOSUR, SADC oder ASEAN, mehrere Staaten beteiligt und beeinflussen in dessen Rahmen die Gestaltung der Maßnahmen.

4 Typenbildung, Systematik und Empirie

4.1 Typenbildung und Kriterien

Die Auswertung der Literatur zeigt, dass es zahlreiche Ansätze zur Darstellung von Macht und Leadership in der Ökonomie gibt. Anknüpfend an die verschiedenen Diskurse zur Macht führen wir dabei einige Stränge der Diskussion zusammen und entwickeln Kriterien zur Analyse der „Ökonomie der Regionalen Führungsmächte“. Im Mittelpunkt steht hierbei die Frage, wodurch die Regionale Führungsmacht ökonomische Macht/Governance in der Region ausübt.

Für besonders tragfähig für eine modelltheoretische und empirische Untersuchung halten wir die folgenden Aspekte:⁹

1. *Wirtschaftsdynamik.* Die Regionale Führungsmacht zeichnet sich durch die Größe des Marktes (Bevölkerung, BSP) aus. Sie ist eine relativ starke Industriemacht, in der das Wachstum von Technologie, Innovation, Forschung und Entwicklung (F&E) und dynamisches Unternehmertum geprägt ist. Vor allem die neue Technologie wird zu einer Ressource von Macht. Hohes industrielles Wachstum zieht Investitionen aus aller Welt, Arbeitskräfte und Zuliefererindustrien an (Modelle von Perroux, Predöhl, Krugman) und strahlt durch vertikale Integration auch in die Region aus. Die These ist: Regionale Führungsmächte sind durch ihre wirtschaftliche Dynamik attraktiv für Auslandsdirektinvestitionen. Durch technologischen Fortschritt gewinnt die schnell wachsende Regionale Führungsmacht an Wettbewerbsvorteilen gegenüber langsamer wachsenden Ländern.
2. *Geographie.* Die Nähe der Regionalen Führungsmacht zur Region (relativ niedrige Transportkosten, historisch gewachsene Verbindungen) begünstigen Handel und Direktinvestitionen. Hieraus folgt die These, dass die Regionale Führungsmacht den Handel in der Region stärker beeinflusst als andere Länder der Region, und durch ihre Wachstumsdynamik die regionale Integration insgesamt voranschreitet. Positive Nachbarschaft führt zu Kooperation und Wachstumssteigerung und technologischen Spillover-Effekten.¹⁰ Allerdings entsteht möglicherweise ein Verdrängungswettbewerb. Die Regionale Führungsmacht kann die Offenheit des Handels besser nutzen als andere (Modelle von Krugman; Baldwin/Forslid; Antràs/Padró i Miquel; Kaldor).
3. *Vertikale Netzwerke.* In der globalen Ökonomie spielen globale Wertschöpfungsketten eine zunehmende Rolle. In diesen dominieren meistens die Schlüsselakteure aus der OECD-Welt, aber führende Unternehmen aus den Regionalen Führungsmächten nehmen in hierarchischen bzw. quasi-hierarchischen Wertschöpfungsketten oft ebenfalls eine dominierende Rolle ein. Die These lautet, dass technologisch führende Unternehmen aus den Regionalen Führungsmächten in diesen Ketten die Governance stark mitbestimmen und durch Sub-Contracting und vertikale Integration von Unternehmen aus den Ländern der Region eine steuernde Funktion in Bezug auf Technologie, Transfer von Technologie, Rentendistribution und Zugangsbarrieren innerhalb der Wertschöpfungskette wahrnehmen. Leadership in der globalen Wertschöpfungskette stellt eine wichtige Basis für die wirtschaftliche Position der Regionalen Führungsmächte in der Region dar, wobei innovative Unternehmen eine technologische Führerschaft in der Region anstreben (Modelle von Schumpeter, Gereffi).

9 Anders gehen zahlreiche Autoren vor, so bspw. Nel/Stephen (2010: 75), die „material, ideational und institutional groups of potential causal factors“ unterscheiden und dabei jeweils die globale, regionale und lokale Ebene betrachten.

10 Collier 2007: 53 ff. Collier betont die negativen Wirkungen von „bad neighbours“ und entwickelt Vorschläge, wie sich durch Kooperation gegenseitig Wachstum erzeugen lässt.

4. *Regionale Integration.* Die Regionalen Führungsmächte nehmen in regionalen Organisationen wie einer Freihandelszone oder Währungsunion eine steuernde Rolle ein, z.B. bei der Gestaltung der Governance-Strukturen. Die regionale Governance wird von der Regionalen Führungsmacht durch ihren Beitrag bei der Setzung von Normen – etwa der Entwicklung der Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnisse – geprägt. Monetäre Kooperation ist besonders schwierig durchzusetzen, weil Staaten ungern auf ihre monetäre Autonomie verzichten. Viele (vor allem kleinere) Nationalstaaten stehen daher vor einer verzwickten Wahl: sie müssen sich entweder für die Währungsautonomie (wie die Schweiz), für eine Allianz in Form einer Bindung oder für eine formale Unterordnung unter die starke Währung der Regionalen Führungsmacht entscheiden (bzw. Anbindung an den US-Dollar).

Eine Regionale Führungsmacht kann in einer vereinbarten Währungspartnerschaft nur dann die gemeinsame Währungspolitik dominieren, wenn die Kooperation auf Gegenseitigkeit beruht und das kleinere Land aus der Partnerschaft Nutzen zieht, z.B. in Form einer stabilen Währung und eines Ausgleichsfonds. Zugleich muss die „Master Currency“ (Kindleberger 1981; Cohen 2008) oktroyiert werden, d.h., ohne Durchsetzung („Enforcement“) und Sanktionen (z.B. in Form der Androhung von Ausschluss) würde die monetäre Kooperation scheitern. Die starke konvertible Währung der Regionalen Führungsmacht ist ein monetärer Anker für die Region. Es kommt zu einem Währungs-Lock-in. Die These ist: Die Regionale Führungsmacht sorgt für die Stabilität der Währung und für Ausgleichsmechanismen. Nur wenn die Regionale Führungsmacht bereit ist, einen Stabilitätsanker zu bieten, wird sie währungs- und geldpolitische Stabilität in der Region sichern können, von den kooperierenden Ländern akzeptiert werden und damit Leadership haben.

5. *Relationale Macht* gilt für alle betrachteten Felder, d.h., die Regionale Führungsmacht agiert in einem von Konkurrenz und Kooperation gekennzeichneten Umfeld. Relationale Macht bedeutet, dass Regionale Führungsmächte z.B. in den regionalen Organisationen – trotz anderer Akteure, wie die großen OECD-Länder und andere Länder in der Region – wesentliche Entscheidungen mit gestalten und in der wirtschaftlichen und monetären Integration den größten Einfluss ausüben. Die These ist: Regionale Führungsmächte verfügen über Gestaltungskraft, die nicht nur auf wirtschaftlicher Macht, sondern auch auf der Netzwerkfähigkeit der Regionalen Führungsmächte in den Kooperationsverbünden beruht (Modelle von Herz/Starbatty; Sturgeon/Gereffi).

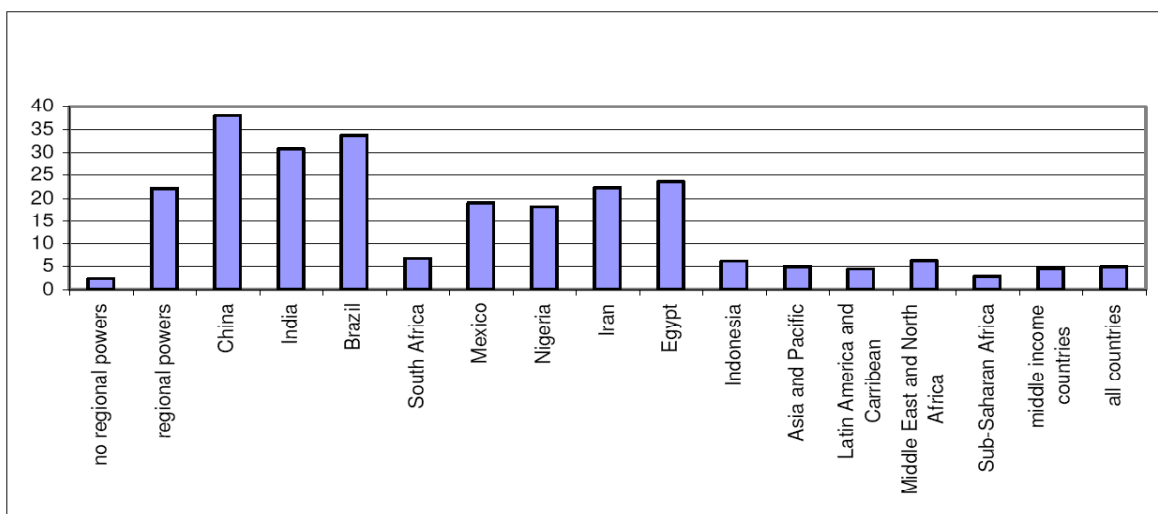
4.2 Empirische Beobachtungen

Im Folgenden werten wir Daten von Regionalen Führungsmächten im Vergleich zu ihrer Region, den USA, der Europäischen Union und der Gruppe jener Länder aus, die nicht zu den Regionalen Führungsmächten gehören. In die Betrachtung werden China, Indien, Brasilien, Südafrika sowie zum Vergleich Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria und Ägypten einbezo-

gen.¹¹ Als Region wird für die nachfolgenden Ausführungen weitestgehend der jeweilige Kontinent definiert.¹² Wir werten dabei die Ergebnisse unserer Regressionsanalysen für den Zeitraum 1980-2000 und aktuelle Daten aus.

Beobachtung 1: Regionale Führungsmächte haben eine sehr große Landfläche und eine im Vergleich zur Region große Bevölkerung. Indien und China sind die bevölkerungsreichsten Länder der Welt. Chinas Anteil an der Weltbevölkerung beträgt ca. 20%, der Indiens 17%. Brasilien und Südafrika sind zwar kleiner von der Einwohnerzahl und Fläche, jedoch relativ groß in ihrer Region (siehe Grafik 3).

Grafik 3: Anteil an der Bevölkerung in der Region im Jahr 2000 (in %)

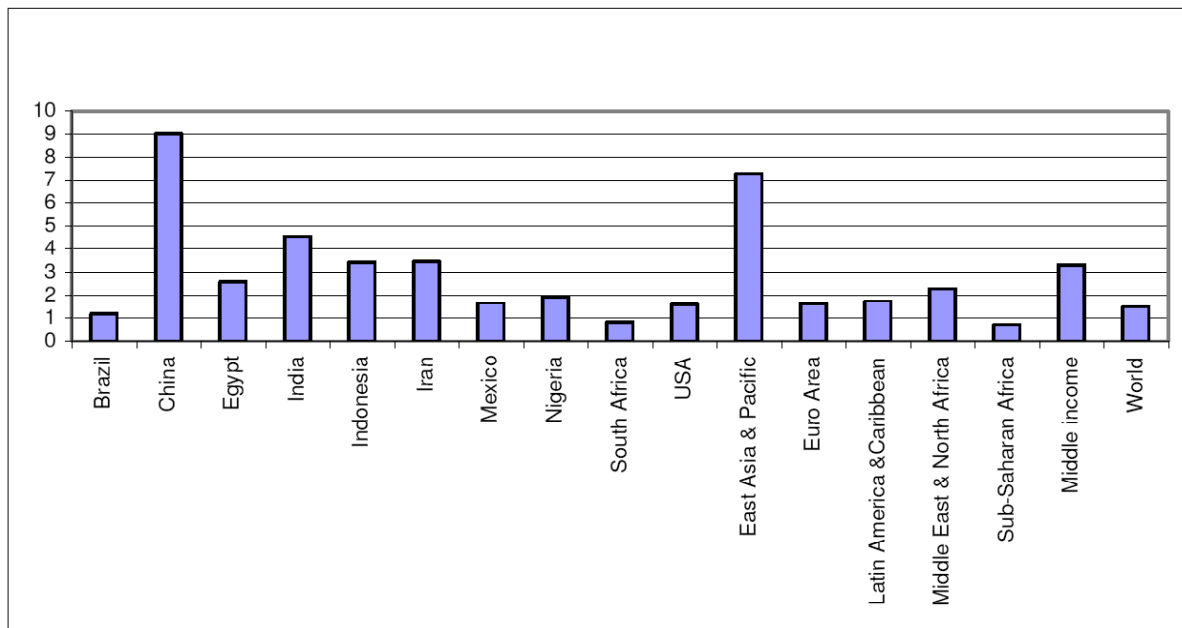


Quelle: World Development Indicators (World Bank).

Beobachtung 2: Das durchschnittliche Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen (PKE) in den Regionalen Führungsmächten ist in der Zeit von 1960-1995 und von 1990-2008 stärker gestiegen als in der Region. Das Wachstum der PKE von Indien und Brasilien liegt für die Zeit von 1990-2008 im Durchschnitt allerdings unterhalb des Wachstums der Region (siehe Grafik 4). Die PKE von Indien und China liegen unterhalb des Durchschnitts der Region, während Südafrika ein weit höheres Pro-Kopf-Einkommen als das durchschnittliche Afrika hat (Betz, Hanif 2010; Kappel 2010a).

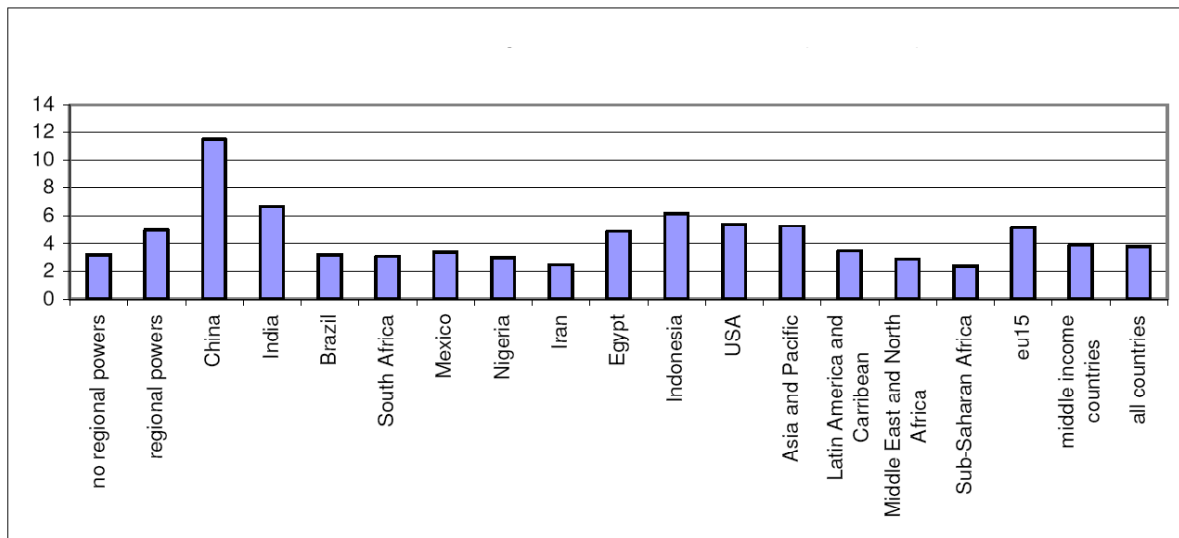
11 Vgl. zu den in die Analyse einbezogenen Ländern Li 2010; Betz 2010; Flesmes 2010c; Nel/Stephen 2010; Fürting/Gratius 2010; Kappel 2010b, Bardhan 2010.

12 In der Datenauswertung werden teilweise nur Länder mit mehr als 15 Mio. Einwohner betrachtet, dies gilt für die meisten Beobachtungsfelder und die Regressionsanalysen.

Grafik 4: Wachstumsraten des Pro-Kopf-Einkommens – 1990-2008 (in %)

Quelle: eigene Berechnung, basierend auf World Development Indicators 2010 (World Bank).

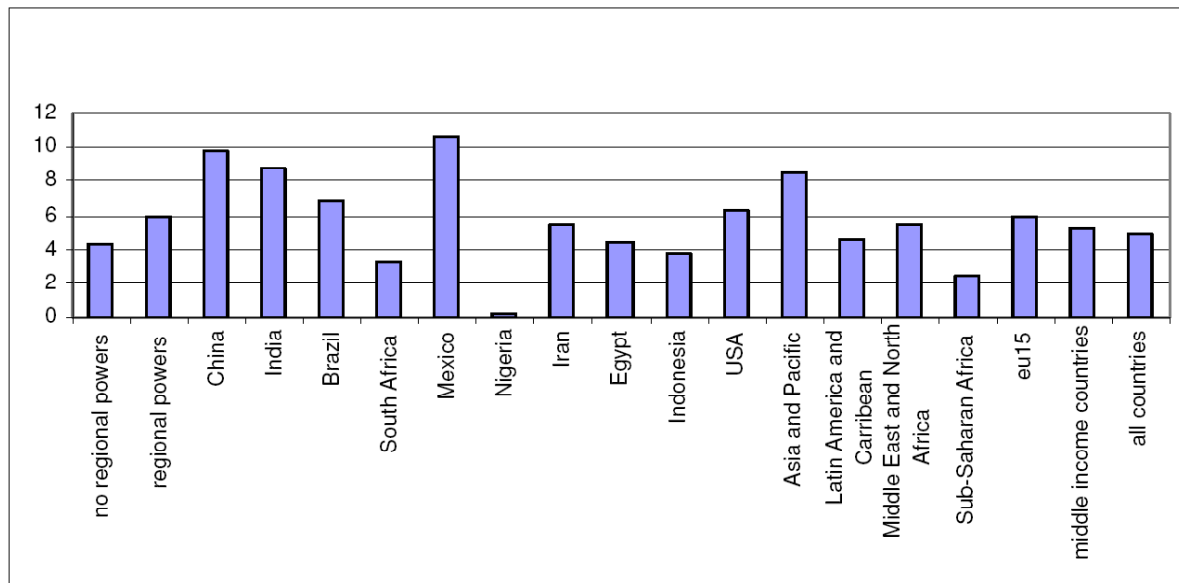
Beobachtung 3: Regionale Führungsmächte haben – mit Ausnahme von Brasilien und Südafrika – ein höheres durchschnittliches Wachstum des Bruttosozialprodukts (1980-2000) realisiert und tragen zu einem wesentlichen Teil zum regionalen Wachstum bei (siehe Grafik 5). Lediglich China und mit Abstrichen auch Indien sind von Bedeutung für die globale Konjunktur. Brasiliens und Südafrikas durchschnittliches Wachstum betrug während der letzten 25 Jahre sogar nur 3%, d.h., sie sind aufgrund ihrer geringen wirtschaftlichen Dynamik weder global noch regional ein „Wachstumsmotor“. Dabei zeigt sich auch, dass die jeweilige Region ein durchschnittlich niedrigeres Wachstum hat. Südafrika besitzt aufgrund des sehr niedrigen Anteils am globalen Bruttosozialprodukt nicht das Potenzial, signifikant Einfluss auf die globale Konjunktur zu nehmen (Kappel 2010a; Nayyar 2008). Für Brasilien, Indien und China gilt, dass sie globale wirtschaftliche Macht (global economic power) erreicht haben, obwohl sie bezogen auf die Pro-Kopf-Einkommen als Entwicklungsländer bzw. Länder mit mittlerem Einkommen anzusehen sind. Das bedeutet, dass diese Länder, bevor sie wirklich reich geworden waren, aufgrund ihrer Größe, ihres Wachstums und ihrer Wirtschaftskraft bereits sehr hohe Anteile am Weltbruttosozialprodukt erreicht hatten – (gemessen in PPP, 2006) von 15% (China) bzw. 6,4% (Indien) (Rodrik 2006; Lemoine/Ünal-Kesenci 2007: 11).

Grafik 5: Durchschnittliches jährliches Wachstum des BSP – 1980-2000 (in %)

Quelle: Penn World Table (University of Pennsylvania).

Beobachtung 4: In den jeweiligen Bezugsregionen nehmen die Regionalen Führungsmächte einen bedeutenden Anteil am Gesamt-Außenhandel ein. Die Vergleichsdaten zeigen jedoch eine für den Betrachtungszeitraum immer noch geringe Verankerung im regionalen Handel, für Südafrika und Brasilien sogar einen sinkenden Anteil (siehe Annex). Dies reflektiert auch die Dynamik der jeweiligen Region, die für Asien sehr groß ist, während der afrikanische Kontinent trotz steigenden Handelswachstums kein Motor für Südafrikas Handel ist. Südafrikas Außenhandelsperspektiven sind noch immer in Europa und zunehmend auch in China zu sehen.

Das Exportwachstum der Regionalen Führungsmächte (siehe Grafik 6) ist verglichen mit der Region höher und auch von höherwertigeren Produkten bestimmt; dennoch ist die Außenhandelsorientierung (Handel am BSP) gering(er) und entspricht nicht der jeweiligen Größe des Landes. Allerdings gibt es gravierende Unterschiede zwischen den Ländern (siehe Annex). So ist z. B. Indien sehr schwach in der Region integriert, holt aber aufgrund der hohen Wachstumsraten des Exports auf (Qureshi/Wan 2008; Feigenbaum 2010; Betz 2010). Brasilien und Südafrika exportieren bis heute vor allem mineralische Produkte und „natural resource-based manufactures“. Hingegen ist China bereits jetzt der weltweit bedeutendste Exporteur von Fertigwaren, die im Wesentlichen von in China ansässigen ausländischen Firmen produziert werden (Lemoine/Ünal-Kesenci 2007; Qureshi/Wan 2008; Kaplinsky/Messner 2008). Das Wachstum des chinesischen BSP beruht zu einem wesentlichen Anteil auf der hohen Handelsintensität. Das Land beeinflusst zunehmend den intraregionalen Handel in Asien und schafft neues regionales Wachstum. Hingegen hinkt Indien in der intraregionalen Handelsintegration weit hinterher (Lemoine/Ünal-Kesenci 2007; Chaturvedy/Malone 2009; Betz 2010).

Grafik 6: Wachstum des Exports – 1980-2000 (in %)

Quelle: World Development Indicators (World Bank).

Von Relevanz könnte eine Betrachtung der Integration in Wertschöpfungsketten sein. Sie könnte zeigen, wie stark sich die Verknüpfung von Unternehmen aus den Regionalen Führungsmächten – auch im Vergleich zu Unternehmen aus der Europäischen Union und den USA – mit Unternehmen aus der Region entwickelt hat. Wichtig ist dabei, um welche Unternehmen es sich handelt. Allerdings fehlen bislang empirisch verwertbare Untersuchungen zur Einbindung in Wertschöpfungsketten. Beispiele deuten darauf hin, dass Unternehmen aus den Regionalen Führungsmächten sektoral eine größere Rolle spielen, als die Außenhandels- und Investitionsstatistiken vermuten lassen.¹³ So dominieren in der SADC südafrikanische Unternehmen die regionalen Wertschöpfungsketten, u.a. durch buyers driven chains (südafrikanische Kaufhäuser) oder producer driven chains (Brauereien, Textilproduktion) (Shaw/Cooper/Chin 2009; Mair 2010; Alden/Soko 2005). Ähnliches wird für chinesische, hingegen weniger für indische Unternehmen angenommen.

Beobachtung 5: Regionale Führungsmächte haben eine differenziertere Wirtschaftsstruktur als andere Länder ihrer Regionen. Das Wachstum der Wertschöpfung der jeweiligen verarbeitenden Industrie ist höher als das in der Region (siehe zu den Wachstumsraten von 1980-2000 der industriellen Wertschöpfung Grafik 7). Durch diese technologisch bedingte Entwicklung, die auf der Basis großer Märkte mit hohen Skaleneffekten entsteht und durch ausländische Direktinvestitionen verstärkt wird, kann die Regionale Führungsmacht Leadership ausüben.

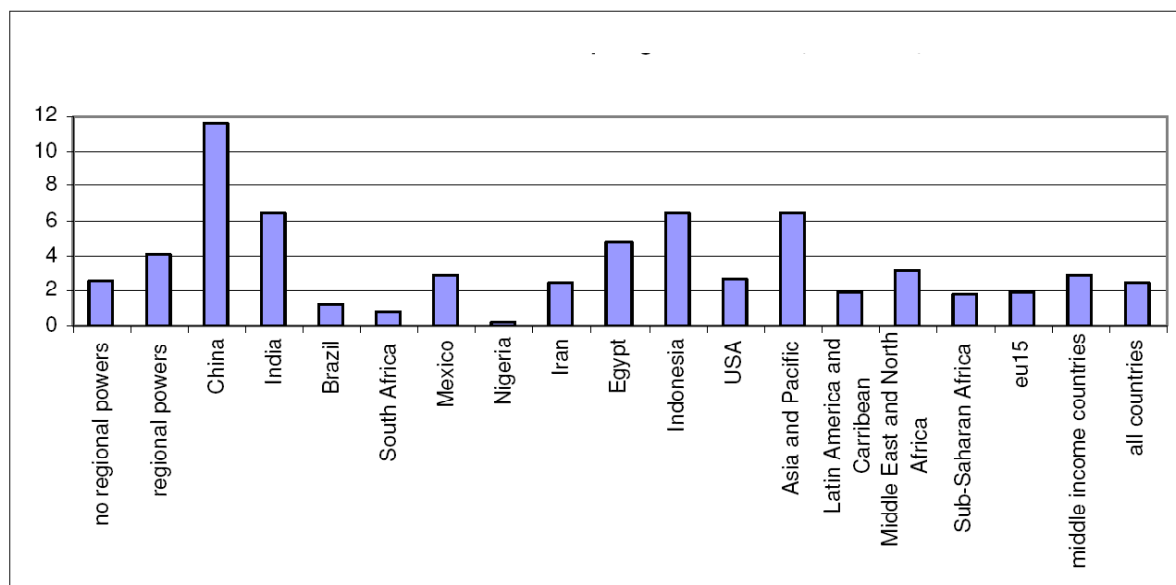
Leadership ist jedoch nicht identisch mit Hegemonie oder gar Ausbeutung, sondern kann Entwicklung in der Region begünstigen. Unter welchen Bedingungen diese entsteht,

¹³ Sturgeon/Gereffi 2009. Die Autoren machen deutlich, dass es gravierende Datenlücken zur Analyse von Wertschöpfungsketten gibt.

kann mit den ausgewerteten Daten in diesem Beitrag allerdings nicht geklärt werden. Es ist zu vermuten, dass durch die technologische Vorreiterschaft Veränderungsprozesse (technologische Diffusion, Produktivitätsfortschritte) hervorgerufen werden, so dass Wohlstand diffundiert. Wächst eine Regionale Führungsmacht industriell, entsteht Anziehungskraft. Wenn aber Länder in einer Region vorwiegend agrarisch ausgerichtet sind und die Unterschiede zwischen der Regionalen Führungsmacht und der agrarisch orientierten Region zu groß sind, ist industrielle Anpassung erschwert, wie beispielsweise Südafrika im südlichen Afrika oder China in Südostasien. Oft kommt es hier zu Abwehrreaktionen z.B. Protektionismus, weil die Kräfteungleichgewichte zu groß sind. Allerdings gilt dies z.B. nicht nur für Nachbarländer, die zwar kleiner, aber industriell konkurrenzfähig sind, wie z.B. Japan, Singapur, Taiwan und Südkorea in Asien. Die industrielle Stärke der Regionalen Führungsmacht ist daher auch relational und mündet nicht in Führerschaft oder gar Dominanz.

Industriell wachsende Regionale Führungsmächte¹⁴ sind anziehend für Investoren aus anderen Ländern. Die Auslandsdirektinvestitionen aus den OECD-Ländern in der Industrie und im Dienstleistungssektor sind in allen vier hier betrachteten Staaten in den letzten Jahren deutlich angestiegen. Zusammen weisen sie inzwischen einen Anteil an den Zuflüssen an Auslandsdirektinvestitionen in allen Entwicklungsländern von fast 25% auf, wobei China den Großteil auf sich zieht (Nayyar 2008). Regionale Führungsmächte beschleunigen dadurch ihren Catching-Up-Prozess, ohne damit Auslandsdirektinvestitionen in Ländern der Region vollständig umzulenken. Auch hier wachsen diese Investitionen, so z.B. in Vietnam (Kubny/Mölders/Nunnenkamp 2008).

Grafik 7: Wachstum der Wertschöpfung der Industrie – 1980-2000 (in %)



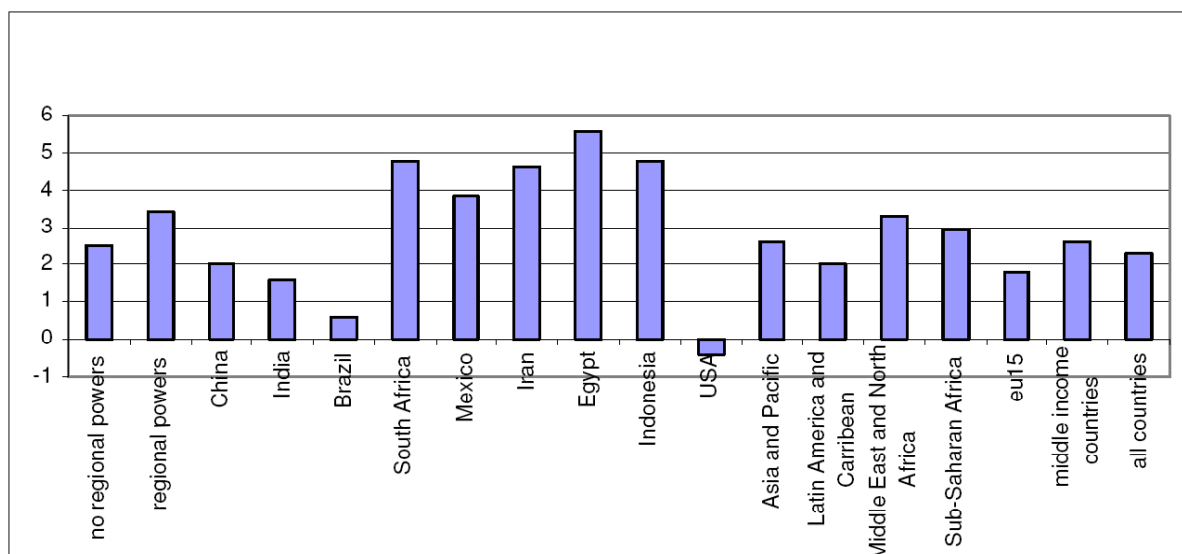
Quelle: World Development Indicators (World Bank).

¹⁴ Dies gilt gleichermaßen für fortschreitende Dienstleistungsökonomien, wie Indien.

Regionale Führungsmächte treten auch selbst zunehmend als Investoren in der Region auf, wie z.B. Südafrika, das oft der wichtigste Investor in der Region ist. Ähnliches gilt für Brasilien, während Chinas und Indiens Investitionen in der Region relativ gering sind. So beträgt der Anteil der chinesischen Investitionen in ASEAN gerade 0,3%, der Indiens in der South Asian Association for Regional Cooperation (SAARC) lediglich 1,6%, der Brasiliens im MERCOSUR dagegen 7,9% und der Südafrikas in der SADC ca. 25% (Kubny/Mölders/Nunnenkamp 2008).

Beobachtung 6: Was die Humankapitalausstattung betrifft, weisen die Regionalen Führungsmächte durchschnittlich höhere Wachstumsraten auf als andere Länder in der Region. Das Wachstum der durchschnittlichen Ausbildungszeiten in der sekundären Schulbildung von 1980-2000 ist jedoch oft niedriger als das der Region (z.B. eindeutig für Brasilien). Hingegen liegt Südafrika weit oberhalb der regionalen Werte (siehe Grafik 8). Die höheren Wachstumsraten in einigen Regionalen Führungsmächten (wie Südafrika) sind auf besonders hohe Investitionen in die Bildung in der betrachteten Zeitspanne zurückzuführen, während China, Brasilien u.a. weitaus früher solche Investitionen vorgenommen hatten und daher im genannten Zeitraum geringere Wachstumsraten aufweisen.

Grafik 8: Wachstum der Schulbildung, Secondary Schools – 1980-2000 (in %)



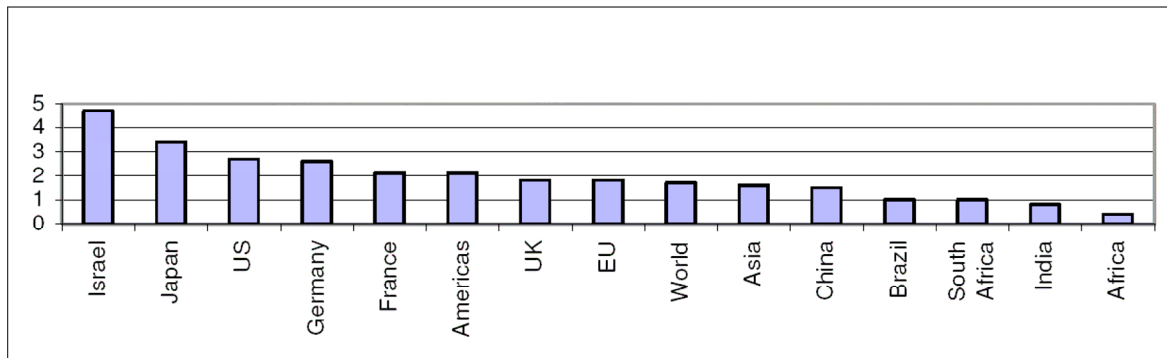
** Wachstum der durchschnittlichen Ausbildungszeiten im sekundären Sektor.

Quelle: Barro Lee Dataset (Barro/Lee 2000).

Beobachtung 7: In den letzten Jahren haben alle Regionalen Führungsmächte deutliche Anstrengungen unternommen, um technologisch zu den OECD-Ländern aufzuschließen. Sie haben stark aufgeholt, liegen aber noch weit hinter den Ländern mit den höchsten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) zurück (Israel, Japan, USA, Deutschland). Sie konnten

noch nicht den Weltdurchschnitt erreichen und weisen niedrigere Ausgaben für F&E auf als die OECD-Welt (siehe Grafik 9). In der Region sind sie jedoch führend.

Grafik 9: Ausgaben für F&E, Anteile am BIP – 2007 (in %)



Quelle: eigene Zusammenstellung, basierend auf UIS 2009.

Beobachtung 8: Regionale Führungsmächte beeinflussen die monetäre Politik, die Kreditpolitik der Nachbarländer und die regionale Kooperation. So sind Brasilien, Südafrika, China und Indien in ihrer jeweiligen Region in der Entwicklung der regionalen Kooperation unterschiedlich dominant (Kaplinsky/Messner 2008; Fritz/Mühlich 2010). Am deutlichsten dominiert Südafrika die monetäre Integration im südlichen Afrika durch die seit 1910 bestehende SACU (Southern African Customs Union) und die „Common Monetary Area“ (CMA) im südlichen Afrika (McCarthy 1998 und 2008). Die kleineren Länder der Region profitieren in der SACU von den Zolleinnahmen durch einen Ausgleichsmechanismus. In der CMA sind Lesotho, Namibia und Swaziland an den südafrikanischen Rand gebunden.¹⁵ Südafrika übt in SACU und CMA somit eine eindeutige Leadership-Rolle aus.

Brasilien hat zwar Anstrengungen unternommen, die monetäre Integration im Mercosur voranzubringen, jedoch ist diese nicht sehr weit fortgeschritten. Geplant ist, dass im Handel zwischen Uruguay, Argentinien, Paraguay und Brasilien vom Jahr 2010 an anstelle des US-Dollars eigene Währungen für den intraregionalen Handelsaustausch verwendet werden können, nachdem dies bereits seit September 2008 zwischen Brasilien und Argentinien der Fall ist. Allerdings zeichnet sich noch keine gemeinsame Währung und keine monetäre Leadership Brasiliens ab (Fritz/Mühlich 2010).

China ist für viele Länder der Region ein wichtiger Handelspartner, der seine Exporte auch in die Region durch eine unterbewertete Währung stimuliert. Obwohl China mit zehn ASEAN-Staaten Freihandelsabkommen unterhält, was zu steigenden Außenhandelsverflechtungen mit der Region geführt hat (von 4% im Jahr 2000 auf 12% im Jahr 2009), gibt es zwischen China und den ASEAN-Staaten keine monetäre Integration und keine verlässlichen Ausgleichsmechanismen (Colavecchio/Funke 2009; Zi/Jinxia 2009; Rüländ/Jetschke 2008).

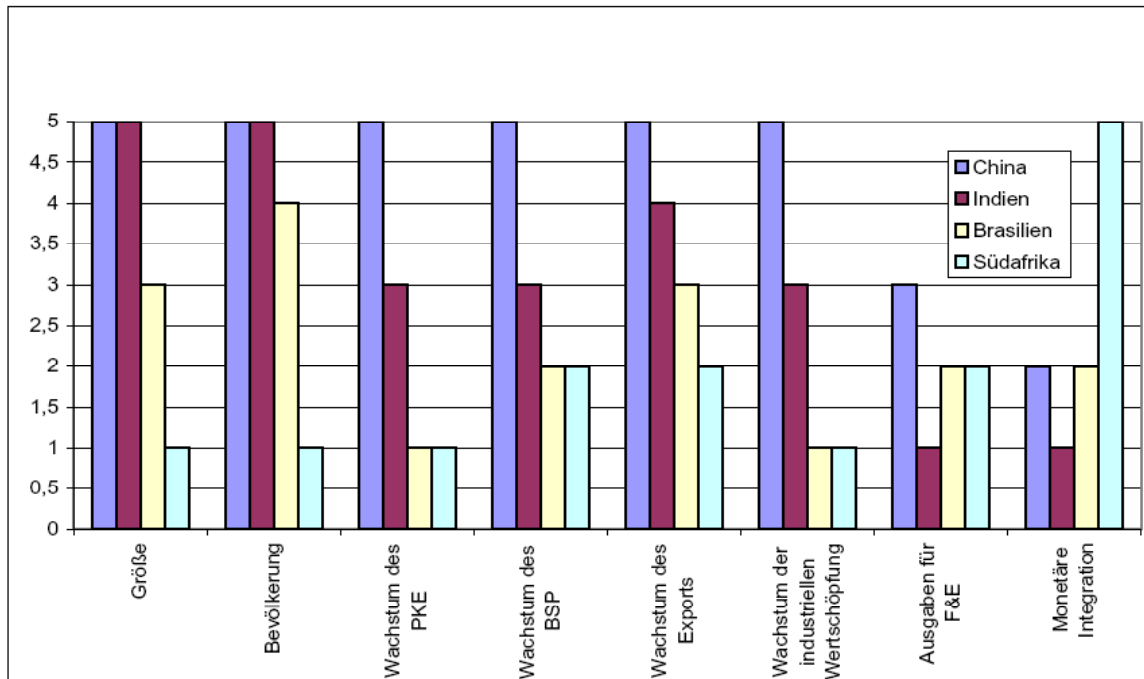
¹⁵ Der südafrikanische Rand ist auch Botswanas Ankerwährung, Zimbabwes Währung bezieht den Rand als Referenzwährung ein, vgl. Fritz/Mühlich 2010.

China nutzt die Kooperation in der CAFTA (China-ASEAN Free Trade Area) für seinen eigenen Handel, wobei der niedrige Wechselkurs zu hohen Handelsbilanzüberschüssen für China beigetragen hat. Zugleich hat China verstärkt in den ASEAN-Ländern investiert. Aufgrund der chinesischen Wachstumsdynamik und der verstärkten Integration in Asien wächst der Intra-Handel z.B. in der ASEAN und auch in Ostasien. Chinas wirtschaftlicher Einfluss wächst nicht zuletzt wegen der steigenden chinesischen Investitionen in der Region (Fritz/Mühlich 2010).

China arbeitet auf eine Regionalisierung des Renminbi hin und spielt seit der Asienkrise in der monetären Integration in Ostasien insgesamt eine stärkere Rolle, der Renminbi ist aber keine „lead currency“ (Colavecchio/Funke 2009). Indiens monetäre Bedeutung in der Region ist bislang gering, was u.a. mit nur sehr geringen Investitionen und Handel in der Region zusammenhängt (Nel/Stephen 2010; Betz 2010).

Die acht Beobachtungen machen deutlich, dass einige der Regionalen Führungsmächte ökonomisch besonders stark sind. Sie weisen hohe Wirtschaftsdynamik auf und sie nehmen in der Region über Direktinvestitionen, monetäre Kooperation und durch Institutionen Einfluss. Diese Dynamik befördert den regionalen Handel. Ohne Zweifel ist China aus ökonomischer Sicht eine globale und auch regionale Vormacht – also eine Regionale Führungsmacht. Weit weniger lässt sich dies für Indien feststellen. Brasilien ist eine relativ starke Wirtschaftsmacht, ist aber weder global noch regional besonders deutlich positioniert, weil andere Länder in der Region ebenfalls eine Rolle spielen, wie Chile, Argentinien oder Venezuela. Südafrika hat keine sehr große globale Bedeutung, da das Land nur eine geringe Bevölkerung verzeichnet und im globalen Handel keine besondere Rolle einnimmt, zumal die Weltmarktanteile sogar abnehmen (Kappel 2010a). Allerdings ist das Land in der Region (und auf dem Kontinent) die einzige bedeutende Wirtschaftsmacht, die über Investitionen, monetäre Kooperation und institutionellen Einfluss eine Führungsfunktion ausübt. Andere Länder Subsahara-Afrikas sind nur von geringer Bedeutung. Selbst Nigeria, ein Land mit deutlich größerer Bevölkerung als Südafrika, ist durch seine wirtschaftliche Schwäche und seine politische Instabilität kein wichtiger regionaler Player.

In Grafik 10 fassen wir die deskriptiven Ergebnisse zusammen. Demnach sind alle hier betrachteten Regionalen Führungsmächte von großer oder sehr großer wirtschaftlicher Bedeutung in der Region. Dies gilt allerdings nicht für alle hier betrachteten Aspekte.

Grafik 10: Ökonomische Bedeutung der Regionalen Führungsmacht in der Region

Anmerkung: 5 = sehr bedeutend, 4 = bedeutend, 3 = Mittel, 2 = geringe Bedeutung, 1 = keine Bedeutung

4.3 Ergebnisse der Regressionsanalysen¹⁶

Für die Regressionsanalyse wenden wir ein einfaches Probit-Modell an (abhängige Variable: dummy 1=Regionale Führungsmacht/0=anderes Land), um einige stilisierte Fakten zu generieren. Dabei werden die Ergebnisse der einzelnen Variablen zu den jeweiligen Ländern im Vergleich zum regionalen Mittelwert gemessen. Der Hauptvorteil der Regressionsanalyse ist, dass wir andere Variablen kontrollieren und so die Bedeutung der ausgewählten Variablen besser überprüft werden können. Da wir in den Sample lediglich neun Regionale Führungsmächte aufgenommen haben, können einige Variablen nicht in diesem Rahmen getestet werden (perfect prediction problem). Ein anderes Problem liegt darin, dass wir Multikollinearität in unsere Überlegungen einbeziehen müssen, denn viele der Testvariablen sind hoch korreliert mit den Grundvariablen, die auf der Basis der cross-country-Modellierungen und der Datenverfügbarkeit ausgewählt wurden. Eine weitere Schwierigkeit besteht darin, dass das potenzielle Problem der Endogenität nicht kontrolliert werden kann.

Die folgenden Resultate sind robust:

1. Die Größe der Regionalen Führungsmächte ist ein wesentliches Merkmal (gemessen als BSP und Bevölkerungsgröße).
2. Zur Bestimmung regionaler Vormacht ist das Pro-Kopf-Einkommen und ihr Abstand zum regionalen Durchschnitt von Bedeutung.

¹⁶ Die ausführlichen Ergebnisse der Regressionsanalyse sind einsehbar in Kappel 2010b, Annex 2.

3. Kontrolliert man die Basisvariablen, so scheint das Wachstum des PKE keine bedeutende Determinante für eine Regionale Führungsmacht zu sein. Dieser Effekt ist statistisch signifikant.
4. Exporte von Gütern und Dienstleistungen (in % des BSP): Der Anteil der Exporte am BSP spielt keine große Rolle für eine Regionale Führungsmacht. Jedoch sind Länder mit einem höheren Außenhandelsanteil am BSP eher eine Regionale Führungsmacht als solche mit einem niedrigeren.
5. Industrielle Wertschöpfung in Prozent des BSP: Ein höherer Anteil an der industriellen Wertschöpfung erhöht die Chancen, eine Regionale Führungsmacht zu werden.
6. Es gibt keine Evidenz dafür, dass eine längere Schulzeit (secondary education) in der Bevölkerung Einfluss auf den Status als Regionale Führungsmacht hat.
7. Die Produktivität scheint ebenfalls keine Rolle zu spielen. Es ist sogar zu beobachten, dass Länder mit höherer Produktivität weniger wahrscheinlich eine Regionale Führungsmacht sind.
8. Von geringerer Bedeutung sind militärische Stärke und Qualität der Institutionen (verglichen mit dem regionalen Mittelwert; Hall/Jones 1999; siehe Kappel 2010b, dort Annex 2).

Das Gesamtergebnis der Regressionsanalysen ist daher gemischt. Große und bevölkerungsstarke Länder mit stärkerer Industrialisierung und höherer Exportorientierung sind wohl eher in der Lage, als Regionale Führungsmacht zu agieren. Wenn es ihnen gelingt, durch Forschungsanstrengungen zur OECD-Welt aufzuschließen und somit ihre industrielle Entwicklung zu beschleunigen und durch die Bereitstellung von public goods (s.o.) eine Win-Win-Situation zu erreichen, können Regionale Führungsmächte ihren Status in der Region verbessern.

Unsere empirischen Ergebnisse lassen institutionelle Aktivitäten der Regionalen Führungsmächte (z.B. ihre Rolle in der regionalen Kooperation oder beim Aufbau von Institutionen) – mit Ausnahme der monetären Fragen – außer Acht. Es fehlen zudem Untersuchungen zu public goods (z.B. Sicherheit). Wenngleich unsere Ergebnisse gewisse Muster von Macht bzw. Einfluss der Regionalen Führungsmächte verdeutlicht haben, ist es notwendig, weitere adäquate Kriterien und Indikatoren zu entwickeln und diese auch empirisch zu testen, um zu quantifizierbarer Aussagen zu kommen.

Aus den obigen Darlegungen und den empirischen Befunden können wir eine Regionale Führungsmacht im ökonomischen Sinn vorläufig folgendermaßen definieren:

- Die Regionale Führungsmacht übt ökonomischen Einfluss aus und verfügt über Kapazitäten für regionales und globales Agieren.
- Die Regionale Führungsmacht hat eine relativ große Bevölkerung und Fläche.
- Sie realisiert über einen längeren Zeitraum hohes wirtschaftliches Wachstum, das oberhalb des regionalen Durchschnitts liegt, und stellt damit einen wachsenden Markt für die Region dar.

- Sie spielt im Handel in der Region (intraregionaler Handel) eine dominante Rolle.
- Sie entwickelt sich industriell und technologisch; die staatlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung wachsen und nähern sich dem Niveau der OECD-Welt an bzw. überholen dieses.
- Sie zieht aufgrund ihrer Industrialisierung und technologischen Ausstrahlung teilweise qualifizierte Arbeitskräfte aus der Region an.
- Sie verfügt über stärker werdende regional und global agierende Unternehmen, die Unternehmen aus der OECD-Welt über regional-globale Wertschöpfungsketten Konkurrenz machen und zunehmend die regionalen Märkte dominieren.
- Sie stellt zunehmend public goods in Form von Gewährung einer stabilen Währung und einer verlässlichen Geldpolitik zur Verfügung.
- Sie nimmt eine herausragende Rolle in der Governance der Region ein, vor allem in regionalen Kooperationszusammenschlüssen.

Diese aus der theoretischen Analyse und den empirischen Tests entwickelte Definition ergänzt und korrigiert Annahmen der politologischen Definitionen, wie sie etwa von Nolte entwickelt wurden. Einige der Ergebnisse dieser Tests stehen einigen Einschätzungen bzw. Definitionen entgegen, ergänzen diese oder differenzieren diese aus. So zeigen unsere Ergebnisse, dass die Größe des Landes, die Bevölkerungsgröße, die technologische Entwicklung und ökonomische Public Goods von größerer Bedeutung sind als von Nolte, Ikenberry, Mearsheimer u.a. vermutete Aspekte, die zumeist empirisch wenig unterfüttert sind (militärische, organisatorische und ideologische Ressourcen, politische und kulturelle Vernetzung, regionale Identität). Am deutlichsten lässt sich dies an den von Nolte (2006, 2007 und 2010) als zwingend bezeichneten Definitionskriterien aufzeigen.

1. Das erste Kriterium ist das Selbstverständnis der Regionalen Führungsmächte. Hier wären Untersuchungen zum Führungsverständnis von Brasilien und Südafrika erforderlich, da sie selbst sehr vorsichtig ihre Rolle in der Region definiert haben (Valladão 2006; Erdmann 2009). Indien erhebt eher eine globale als regionale Führungsrolle, und die chinesische Regierung sieht sich eher als Kooperationspartner der Nachbarländer (Li 2010).
2. Der Besitz von materiellen Machtressourcen, politischen und ideologischen Ressourcen bedarf einer Operationalisierung, vor allem was die ideologischen und politischen Ressourcen für Machtprojektion betrifft. Hier wären ebenfalls empirische Untersuchungen, z.B. durch Umfragen unter der politischen, wirtschaftlichen und militärischen Elite, erforderlich, um zur Untermauerung der Annahmen zu gelangen.
3. Die Bewertung der Ergebnisse der Aktivitäten der Regionalen Führungsmächte ist vor allem eine methodisch komplexe Angelegenheit, da es sich – wie wir gezeigt haben – um relationale Macht handelt. Dies wird von verschiedenen Autoren auch gesehen (Nolte 2010), aber nur wenige haben Modelle vorgelegt. Tatsächlichen Einfluss zu erfassen, stellt ein höchst anspruchsvolles Vorhaben dar. Nolte (2006 und 2007), Schirm (2005) und auch

andere Autoren benennen Kriterien zur Operationalisierung, aber nur wenige haben versucht, diese auch empirisch zu unterlegen (z.B. Lemke 2010) bzw. Modelle zu entwickeln, um die relative Bedeutung der Kriterien zu prüfen. Hier besteht ein großer Forschungsbedarf, denn nur über empirische Untersuchungen, die theoretisch und methodisch besser fundiert sein müssen, kann es gelingen, eine überzeugende Theorie zu Regionalen Führungsmächten zu entwickeln. Ungeklärt ist auch, in welchem Verhältnis ökonomische Macht und politologische Kriterien stehen. Unsere Regressionen deuten an, dass die Rolle von Militär, politischer Stabilität, Regulationsfähigkeit des Staates u.a. in ihrer Bedeutung überschätzt werden. Hieraus lässt sich die Forschungsfrage ableiten, welche Relevanz ökonomischer Einfluss und politisches Leadership der Regionalen Führungsmächte hat.

5 Ausblick: Welchen Beitrag kann die Ökonomie zur Theorie der Regionalen Führungsmächte leisten

Der Status einer Regionalen Führungsmacht ist jederzeit durch die Aushandlungsmacht Anderer herausgefordert, seien es die EU, die USA oder die Gegenmächte innerhalb der Region durch *collective bargaining*. Vor allem aber durch den Einfluss der normbildenden transnationalen Netzwerke wird der Aktionsradius der Regionalen Führungsmächte begrenzt, z.B. durch von Unternehmen, zivilgesellschaftlichen Akteuren und supra-nationalen Organisationen geschaffene Normen und Standards. Hier besteht ein erheblicher Forschungsbedarf (Jakobeit/Kappel/Mückenberger 2010a und 2010b).

Die vier vorrangig betrachteten Regionalen Führungsmächte spielen ohne Zweifel in ihren Regionen – Indien, China und Brasilien auch global – eine Rolle. Sie stellen in der Region handelsmäßig eine Größe dar, weniger jedoch im Hinblick auf ihre regionalen Investitionen (Ausnahme Südafrika). Sie sind als Akteure in der regionalen Integration tätig, aber die bisherigen monetären und integrativen Steuerungsleistungen – auch wenn sie zunehmen – können – mit Ausnahme von Südafrika – als eher schwach eingestuft werden. Die Regionalen Führungsmächte haben durch ihr hohes Wachstum eine relativ hohe Ausstrahlungskraft in der Region, wodurch negative Effekte durch Verdrängungswettbewerb teilweise kompensiert werden. Die kleineren Länder der Nachbarschaft haben sich damit arrangieren müssen, auch wenn der Verdrängungswettbewerb, wie im Fall von China, in Südostasien durch die Unterbewertung der Währung und Economies of Scale deutliche Spuren hinterlässt. Inwieweit Ausgleichsmaßnahmen durch Entwicklungshilfe, Investitionsfonds und andere public goods für die benachteiligten Länder die erlittenen Verluste kompensieren können, wäre zu überprüfen. Bislang nehmen China, Indien, Brasilien und Südafrika diese Aufgabe nur in geringem Ausmaß wahr.

China ist ein globaler Akteur, wirtschaftlich sehr stark international verflochten, der regionale Einfluss wächst zwar, ist aber noch gering, weil die Integration durch Handel und Direktinvestitionen nicht sehr intensiv ist. Chinesische regionale Steuerungsleistungen sind eher gering. Indien ist hingegen kein bedeutender regionaler Player, sondern eher eine „de-

tached power“ (Prys 2010), was sich an der geringen Außenhandelsintegration und den sehr niedrigen Investitionen in der Region zeigt. Dennoch gewinnt Indien durch seine Größe und sein Wachstum an Bedeutung. Brasilien ist ohne Zweifel eine bedeutende Wirtschaftsmacht in Lateinamerika, was sich am Handel, an den Direktinvestitionen und an der technologischen Entwicklung zeigen lässt. Südafrika ist global unbedeutend, aber regional die Führungsmacht. Die schwache globale Rolle resultiert auch aus der Größe des Landes bei relativ geringer Bevölkerung und vor allem aus der Schwäche des Hinterlandes, denn die Nachbarländer sind wirtschaftlich sehr unbedeutend.

Wir haben uns in diesem Beitrag auf die o.g. Beobachtungsfelder konzentriert. Damit sind nur eingeschränkte Aussagen zur Ökonomie der Regionalen Führungsmächte möglich. Hier besteht eine Forschungslücke, die geschlossen werden müsste, um zu zeigen, welche Bedeutung die ökonomische Position der Regionalen Führungsmächte für den Status als Regionale Führungsmacht hat. Die Regressionen zeigen, dass die Größe des Landes (Einwohnerzahl) und das Pro-Kopf-Einkommen entscheidend sind. Andere Aspekte spielen offenbar keine besondere Rolle, wie z.B. das Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen. Auch der Anteil des Handels am Bruttosozialprodukt der jeweiligen Regionalen Führungsmacht scheint eher unbedeutend zu sein, wohingegen die Wachstumsdynamik durchaus relevant ist. Unsere Auswertungen zeigen, dass das Ausbildungsniveau, die Produktivität, die Investitionsquote, das Bevölkerungswachstum, die Migration und die Qualität der Institutionen offenbar wenig ausschlaggebend sind. Erforderlich sind weitere Analysen zu den regionalen Wertschöpfungsketten, der geleisteten Entwicklungshilfe und der Kreditvergabe (Verschuldung).

Was tragen die hier präsentierten Ergebnisse zur Ökonomie der Regionalen Führungsmächte zu den bisherigen Diskursen um Regionale Führungsmächte bei?

1. Die Ökonomie ist für den Status der Regionalen Führungsmacht in der Region von herausragender Bedeutung.
2. Da die Unternehmen der Regionalen Führungsmächte vor allem in höherwertige Wachstumsmärkte drängen (Industrieprodukte und Dienstleistungen), verstärken sie ihre Ausstrahlungsmacht, und sie tragen zu schöpferischer Zerstörung im Sinne von Schumpeter in der Region bei, wodurch sich ihr ökonomischer Einfluss vertieft.
3. Zu einer Regionalen Führungsmacht gehört auch, dass sie Fortschritte in der Forschung erzielt, wodurch sich ihre Anziehungskraft vertieft.
4. Indem die Regionalen Führungsmächte zunehmend public goods zur Verfügung stellen (können), wächst ihr Einfluss deutlich.

Die Diskussion um die Regionalen Führungsmächte erfordert künftig mehr Forschung zu den wirtschaftlichen Bedingungen bzw. der Entwicklung des Status der Regionalen Führungsmächte über die bislang vor allem berücksichtigten politischen, militärischen und diskursiven Faktoren hinaus.

Bibliographie

- Acemoglu, D. (2009), *Introduction to Modern Economic Growth*, Princeton, NJ und Oxford: Princeton University Press.
- Aghion, P. und P. Howitt (1992), A Model of Growth Through Creative Destruction, in: *Econometrica*, 60, 2, 323-351.
- Alden, C. und M. Soko (2005), South Africa's Economic Relations with Africa: Hegemony and its Discontents, in: *Journal of Modern African Studies*, 43, 3, 367-392.
- Alesina, A. und E. Spolaore (2005), *The Size of Nations*, Cambridge, MA und London: The MIT Press.
- Antràs, P. und E. Helpman (2004), Global Sourcing, in: *Journal of Political Economy*, 112, 3, 552-580.
- Antràs, P. und G. Padró i Miquel, G. (2009), *Foreign Influence and Welfare*, Cambridge, MA: unveröffentlichtes Paper.
- Baldwin, R. E. und R. Forslid (2000), The Core-Periphery Model and Endogenous Growth: Stabilizing and Destabilizing Integration, in: *Economica*, 67, 267, 307-324.
- Bardhan, P. (2010), *Awakening Giants, Feet of Clay: Assessing the Economic Rise of China and India*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Barro, R. J. und J.-W. Lee (2000), *International Data on Educational Attainment: Updates and Implications*, Cambridge, MA: CID Working Paper, 42.
- Beck, M. (2008), *Regional Politics in a Highly Fragmented Region: Israel's Middle East Policies*, Paper Presented at Regional Power Network Conference: Regional Powers in Asia, Latin America, the Near and Middle East, Hamburg, 15.-16. September 2008.
- Belaya, V., T. Gagalyuk und J. Hanf (2009), Measuring Asymmetrical Power Distribution in Supply Chain Networks: What is the Appropriate Method? In: *Journal of Relationship Marketing* 8, 165-193.
- Bensidou, I., F. Lemoine und D. Ünal (2009), The Integration of China and India into the World Economy: a Comparison, in: *The European Journal of Comparative Economics*, 6, 1, 131-155.
- Betz, J. (2010), India: The Interaction of Internal and External Factors in Foreign Policy, in: D. Flesmes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 237-254.
- Betz, J. und M. Hanif (2010), *The Formation of Preferences in Two-Level-Games: An Analysis of India's Domestic and Foreign Energy Policy*, GIGA Working Papers, 142, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
- Brach, J. und R. Kappel (2009), *Transnational Cooperation by Value Chains: Technology Transfer, Local Firm Productivity and Civil Society Networks*, GIGA Working Papers, 110, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.

- Breslin, S. (2008), Towards a Sino-centric Regional Order?: Empowering China and Constructing Regional Orders, in: C. M. Dent, ed., *China, Japan and Regional Leadership in Asia*, Cheltenham und Northampton, MA: Elgar, 131-155.
- Busygina, I. (2010), Russia: The Federal Relations' Impact on Foreign Policy, in: D. Flesmes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 223-235.
- Buzan, B. und O. Waever (2003), *Regions and Powers. The Structure of International Security*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Chaturvedy, R. R. und D. M. Malone (2009), *India and its South Asian Neighbours*, Singapore: ISAS Working Paper 100.
- Cohen, B. J. (2008), Monetary Governance in a World of Regional Currencies, in: A. Cameron, A. Nesvetailova und R. Palan (Hrsg.), *International Political Economy*, Los Angeles, CA und London: SAGE, 54-83.
- Colavecchio, R. und M. Funke (2009), Volatility Dependence Across Asia-Pacific Onshore and Offshore Currency Forward Markets, in: *Journal of Asian Economics*, 20, 174-196.
- Collier, P. (2007), *The Bottom Billion*, Oxford: Oxford University Press.
- Destradi, S. (2010), Regional Powers and Their Strategies: Empire, Hegemony, and Leadership, in: *Review of International Studies*, im Erscheinen.
- Erdmann, G. (2009), Südafrika: Regionaler Hegemon, Mittel- oder Zivilmacht? in: Husar, J., Mailhold, G. und Mair, S. (Hrsg.), *Neue Führungsmächte: Partner deutscher Außenpolitik?*, Baden-Baden: Nomos, 99-121.
- Feigenbaum, E. A. (2010), India's Rise, America's Interest, in: *Foreign Affairs*, 89, 76-91.
- Flesmes, D. (2010a), Brazil: Strategic Options in the Changing World Order, in D. Flesmes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 93-112.
- Flesmes, D. (2010b), Regional Power South Africa: Co-operative Hegemony Constrained by Historical Legacy, in: *Journal of Contemporary African Studies*, 27, 153-178.
- Flesmes, D. (Hrsg.) (2010c), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate.
- Flesmes, D. und D. Lemke (2010), Findings and Perspectives of Regional Power Research, in: D. Flesmes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 313-333.
- Fritz, B. und L. Mühlich (2010), South-South Monetary Cooperation: An Option for Emerging Markets and Developing Economies to Foster Regional Financial Development?, in O. Ugarteche (Hrsg.), *Beyond Bretton Woods: The Transnational Economy in Search of New Institutions*, Basingstoke, Hampshire: Palgrave Macmillan (im Erscheinen).

- Fürtig, H. und S. Gratius (2010), Iran and Venezuela: Ideology-driven Foreign Policies in Comparison, in D. Flemes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 169-190.
- Gereffi, G. (1999), International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, in: *Journal of International Economics*, 48, 37-70.
- Godehardt, N. (2010): Regionale Ordnungen in den Internationalen Beziehungen, Hamburg: unveröffentlichtes Paper.
- Godehardt, N. und D. Nabers (2011), Introduction, in: Godehardt, N. und D. Nabers (Hrsg.), *Regional Powers and Regional Orders*, London et al.: Routledge (im Erscheinen).
- Grossman, G. M. und E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MA, London: The MIT Press.
- Hall, R. E. und C. I. Jones (1999), Why do Some Countries Produce so much more Output per Worker than Others, in: *The Quarterly Journal of Economics*, 114, 83-116.
- Hein, W. (2001), *Globalisierung und Differenzierung. Neue theoretische Ansätze zur Regionalentwicklung*, Leipzig: University of Leipzig Papers on Africa, 47.
- Heller, M. (2008), *How to Avoid the Emergence of a Regional Power. The Case of Israel in the Middle East*. Paper Presented at Regional Power Network Conference: Regional Powers in Asia, Latin America, the Near and Middle East, Hamburg: GIGA, 15.-16. September 2008.
- Herz, B. und J. Starbatty (1991), Zur Frage der internationalen Dominanzbeziehungen. Eine Analyse der Machtverteilung auf Weltwirtschaftsgipfeln, in: *Kyklos*, 44, 1, 35-55.
- Hsieh, C. T. und P. J. Klenow (2009), Misallocation and Manufacturing TFP in China and India, in: *Quarterly Journal of Economics*, 74, 4, 1403-1448.
- Hurrell, A. (2007), *On Global Order. Power, Values and the Constitution of International Society*, Oxford: Oxford University Press.
- Hurrell, A. (2010), Regional Powers and the Global System from Historical Perspective, in D. Flemes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 15-27.
- Ikenberry, G. J., M. Mastanduno und W. C. Wohlfort (2009), Introduction: Unipolarity, State Behavior, and Systemic Consequences, in *World Politics*, 61, 1-27.
- Jakobeit, C. (2010), *IBSA and the G20: Scope for Change*, Paper Presented at 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010.
- Jakobeit, C., R. Kappel und U. Mückenberger (2010a): *Civilizing the World Order? The Scope and Potential of Transnational Norm-building Networks*, GIGA Focus International, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de>.

- Jakobeit, C., R. Kappel und U. Mückenberger (2010b), Zivilisierung der Weltordnung. Vom Nutzen transnationaler Normbildungs-Netzwerke, in: *Leviathan*, 3, 411-427.
- Kaldor, N. (1970), The Case for Regional Policies, in: *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 337-348.
- Kaplinsky, R. und D. Messner (2008), Introduction: The Impact of Asian Drivers on the Developing World, in: *World Development*, 36, 2, 197-209.
- Kappel, R. (1995), Kern und Rand in der globalen Ordnung – Globalisierung, Tripolarität, Territorium und Peripherisierung, in: *Peripherie*, 15, 59/60, 79-117.
- Kappel, R. (2010a), Wirtschaft und Entwicklung in Südafrika, in: W. Distler und K. Weissenbach, (Hrsg.), *Konsolidierungsprojekt Südafrika. 15 Jahre Post-Apartheid*, Baden-Baden: Nomos, 163-185.
- Kappel, R. (2010b), *On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa*, Hamburg: GIGA Working Papers, 145, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
- Kappel, R. und J. Brach (2009): Handel, Hierarchien und Kooperation in der Globalisierung, in Ouissa, R. und H. Zinecker (Hrsg.), *Globalisierung entgrenzte Welten versus begrenzte Identitäten?* Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
- Kindleberger, C. P. (1970), *Power and Money: The Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, New York, NY und London: Palgrave Macmillan.
- Kindleberger, C. P. (1981), Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods, and Free Rides, in: *International Studies Quarterly*, 25, 2, 242-254.
- Kindleberger, C. P. (1987), *The World in Depression. 1929–1939*, Harmondsworth: Penguin Press.
- Kornegay, F. (2010), *Caught Between BRIC and a Hard Place: IBSA and the Scope for South-South Cooperation*, Paper Presented at 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010.
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Leuven, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Kubny, J., F. Mölders und P. Nunnenkamp (2008), *Regional Integration and FDI in Emerging Markets*, Kiel: Working Paper, 1418.
- Lemke, D. (2010), Dimensions of Hard Power: Regional Leadership and Material Capabilities, in: D. Flesmes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 31-50.
- Lemoine, F. und D. Ünal-Kesenci (2007), *China and India in International Trade: From Laggards to Leaders?*, Paris: CEPII Working Paper, 19.

- Li, M. (2010), China: Domestic Sources of its Soft Power Strategy in East Asia, in: D. Flemes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 207-221.
- List, F. (1959/1841), *Das nationale System der politischen Ökonomie*, Basel, Tübingen: Kyklos, Mohr.
- Mair, S. (2010), *Südafrika – Modell für Afrika, Partner für Deutschland?*, Berlin: SWP-Studie, S 12.
- McCarthy, C. (1998), South African Trade and Industrial Policy in a Regional Context, in: L. Petersson (Hrsg.), *Post-Apartheid Southern Africa: Economic Challenges and Policies for the Future*, London und New York, NY: Routledge.
- McCarthy, C. (2008), The DADC/SACU Interplay in EPA Negotiations, in: H. Asche und U. Engel (Hrsg.), *Negotiating Regions: The EU, Africa and the Economic Partnership Agreements*, Leipzig: Leipziger Universitätsverlag.
- Mearsheimer, J. (2001), *The Tragedy of Great Power Politics*, New York, NY: Norton.
- Mittelman, J. H. (1996), Rethinking the „New Regionalism“ in the Context of Globalisation, in: *Global Governance*, 2, 189-213.
- Nabers, D. (2010a), Power, Leadership and Hegemony in International Politics, in D. Flemes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 51-69.
- Nabers, D. (2010b), Power, Leadership, and Hegemony in International Politics: The Case of East Asia, in: *Review of International Studies* (im Erscheinen).
- Nayyar, D. (2008), *China, India, Brazil and South Africa. Engines of Growth?*, Helsinki: WIDER Discussion Paper, 5.
- Nel, P. (2010), *Regional Powers and Global Redistribution*, Paper Presented at 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010.
- Nel, P. und M. Stephen (2010), The Foreign Economic Policies of Regional Powers in the Developing World, in: D. Flemes (Hrsg.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: Ashgate, 71-90.
- Never, B. (2010), *Regional Power Shifts and Climate Knowledge Systems: South Africa as a Climate Power?* GIGA Working Papers, 125, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
- Nolte, D. (2006), *Macht und Machthierarchien in den internationalen Beziehungen: Ein Analysekonzept für die Forschung über regionale Führungsmächte*, GIGA Working Papers, 29, Hamburg: GIGA German Institute of Global and Area Studies, online: <www.giga-hamburg.de/workingpapers>.
- Nolte, D. (2007), *How to Compare Regional Powers: Analytical Concepts and Research Topics*, Paper Presented at ECPR Joint Session of Workshops, Helsinki 7.-12. Mai 2007.

- Nolte, D. (2010), How to Compare Regional Powers: Analytical Concepts and Research Topics, in: *Review of International Studies*, 3 (im Erscheinen).
- Overholt, W. H. (2008), *Asia, America, and the Transformation of Geopolitics*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Perkins, D. W. und M. Syrquin (1989), Large Countries: The Influence of Size', in: H. Chenery und T. N. Srinivasan (Hrsg.), *Handbook of Development Economics* 2, Amsterdam: North Holland, 1691-1753.
- Perroux, F. (1950a), Economic Spaces, Theory and Applications, in: *Quarterly Journal of Economics*, 64, 1, 89-104.
- Perroux, F. (1950b), Le dynamisme de la domination, in: *Economie Appliquée*, 3, 2, 245-258.
- Perroux, F. (1952), Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 13, 1, 1-25 und 13, 2, 242-268.
- Perroux, F. (1981), Dominance and Leadership in the International Economy: Exploitation, Public Goods, and Free Rides, in: *International Studies Quarterly*, 25, 242-254.
- Perroux, F. (1991), Une théorie de l'économie dominante, in: F. Perroux: *Œuvres complètes* 5, 1: l'économie du XXe siècle, Grenoble: Presses Univ. de Grenoble, 69-119.
- Pietrobelli, C. und F. Saliola (2008), Power Relationships along the Value Chain, in: *Cambridge Journal of Economics*, 32, 947-962.
- Postel-Vinay, K. (2001), Géographie et pouvoir, in: *Critique internationale*, 10, 51-58.
- Postel-Vinay, K. (2007), The Historicity of the International Region: Revisiting the "Europe and the Rest" Debate, in: *Geopolitics*, 12, 4, 555-569.
- Predöhl, A. (1971), *Aussenwirtschaft*, Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht.
- Prys, M. (2010), Hegemony, Domination, Detachment: Differences in Regional Powerhood, in: *International Studies Review* (im Erscheinen).
- Qureshi, M. S. und G. Wan (2008), Trade Expansion of China and India, in: *The World Economy*, 1327-1350.
- Risse, T. (2004), Global Governance and Communicative Action, in: *Government and Opposition*, 39, 288-313.
- Rodrik, D. (2006), What's so Special About China's Exports, in: *China & World Economy*, 14, 5, 1-19.
- Rothschild, K.W. (1971), *Power in Economics*, Harmondsworth: Penguin Books.
- Rüland, J. und A. Jetschke (2008), 40 Years of ASEAN: Perspectives, Performance and Lessons for Change, in: *The Pacific Review*, 21, 397-409.
- Schirm, S. (2005), Führungsindikatoren und Erklärungsvariablen für die neue internationale Politik Brasiliens, in: *Lateinamerika Analysen*, 4, 11, 107-130.

- Schumpeter, J. (1987/1934), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin: Duncker & Humblot.
- Sgard, J. (2008), Qu'est-ce qu'un pays émergent ?, in: C. Jaffrelot, (Hrsg.), *L'enjeu mondial. Les pays émergent*, Paris: Les Presses de Sciences Po.
- Shaw, T. M., A. F. Cooper und G. T. Chin. (2009), Emerging Powers and Africa, in: *Politikon*, 36, 27-44.
- Slaughter, A.M. (2009), America's Edge. Power in the Networked Century, in: *Foreign Affairs*, 88, 94-113.
- Strange, S. (1975), What is Economic Power, and Who has it?, in: *International Journal*, 30, 207-224.
- Sturgeon, T. J. und G. Gereffi (2009), Measuring Success in the Global Economy: International Trade, Industrial Upgrading and Business Function Outsourcing in Global Value Chains, in: *Transnational Corporations*, 18, 1-35.
- Subacchi, P. (2008), New Centres and New Power Brokers: are They Shaping a New Economic Order, in: *International Affairs*, 84, 485-498.
- Tammen, R. L. et al. (2000), *Power Transitions for the 21st Century*, New York, NY und London: Chatham House.
- Toje, A. (2010), *The European Union as a Small Power*, London: Palgrave Macmillan.
- UNESCO Institute of Statistics (UIS) (2009), A Global Perspective on Research and Development, in: *UIS Fact Sheet 2009*, 2, online: <http://www.unesco.org/science/psd/wsd07/Fact_Sheet_2009.pdf>.
- Valladão, A. (2006), Democratic Hegemony and American Hegemony, in: *Cambridge Review of International Affairs*, 19, 2, 243-260.
- Van Beek, U. (2010), *Research Project Proposal: The Global Financial Crisis and its Consequences for Democracy*, Stellenbosch, unveröffentlichtes Manuskript.
- Van der Westhuizen, J. (2010), *Why is the Global System Moving South*, Paper Presented at 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010.
- Vieira, M. (2010), *India, Brazil, South Africa (IBSA) and the Distributive Justice: Reforming International Order in the 21st Century*, Paper Presented at 4th Regional Powers Network (RPN) Conference: Emerging Regional Powers and Global Redistribution, Stellenbosch, 6.-7. September 2010.
- Wilson, D. und R. Purushothaman (2003), *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, New York: Goldman Sachs Global Economics Paper, 99.
- Zi, L. und C. Jinxia (2009), China and Monetary Integration in East Asia, in: *China*, 7, 124-142.

**Annex: Intraregionaler Handel der Regionalen Führungsmächte im Vergleich,
2009 und 1995, in %**

Brasilien	Exporte		Importe	
<i>Jahr</i>	<i>2009</i>	<i>1995</i>	<i>2009</i>	<i>1995</i>
Gesamte Region	17.3	20.5	14.9	18.4
EU	22.2	27.8	22.9%	27.7
China	13.2	18.7	15.7%	21.1
USA	10.2	2.6	12.5	2.1
Indien	2.2	0.7	1.7	0.7
Südafrika	0.8	0.6	0.3	0.3
Gesamt	100	100	100	100
China				
<i>Jahr</i>	<i>2007</i>	<i>1995</i>	<i>2007</i>	<i>1995</i>
EU	20.1	12.8	11.6	16.1
USA	19.1	16.6	7.3	12.2
Indien	2.0	0.5	1.5	0.3
Brasilien	0.9	0.5	1.9	0.9
Südafrika	0.6	0.4	0.7	0.5
Gesamt	100	100	100	100
Südafrika				
<i>Jahr</i>	<i>2009</i>	<i>1995</i>	<i>2009</i>	<i>1995</i>
SADC (Mitglieder von 2009)	6.4	10.5	2.0	2.2
EU	13.5	24.3	16.7	45.4
China	5.4	0.9	7.2	12.0
USA	4.7	7.5	4.2	100
Indien	2.0	0.7	1.6	0.7
Brasilien	0.3	1.0	1.1	0.9
Gesamt	100	100	100	100
Indien				
<i>Jahr</i>	<i>2008-09</i>	<i>1996-97</i>	<i>2008-09</i>	<i>1996-97</i>
Gesamte Region	9.4	7.0	11.5	2.9
EU	100	100	100	100
China	5.0	1.8	10.7	1.9
USA	11.4	19.6	6.1	9.2
Südafrika	1.1	0.9	1.8	0.8
Brasilien	1.4	0.4	0.4	0.4
Gesamt	100	100	100	100

Quelle: Eigene Berechnungen, basierend auf Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (Brasilien), Ministry of Commerce of the People's Republic of China, Ministry of Commerce and Industry of India, und South African Department of Trade and Industry.

Anmerkung: Die Daten zu Indien beziehen sich auf das indische Steuerjahr: 01/04/xx - 31/03/xy.

Recent Issues

- No 145 Robert Kappel: On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa, September 2010
- No 144 Otto Argueta: Private Security in Guatemala: Pathway to Its Proliferation, September 2010
- No 143 Pedro Aravena: ¿Es el crecimiento económico suficiente para apoyar la democracia? Lecciones del caso chileno, August 2010
- No 142 Joachim Betz and Melanie Hanif: The Formation of Preferences in Two-level Games: An Analysis of India's Domestic and Foreign Energy Policy, July 2010
- No 141 Almut Schilling-Vacaflor: Bolivia's New Constitution: Towards Participatory Democracy and Political Pluralism?, July 2010
- No 140 Dirk Kohnert: Are the Chinese in Africa More Innovative than the Africans? Comparing Chinese and Nigerian Entrepreneurial Migrants' Cultures of Innovation, July 2010
- No 139 Sebastian Elischer: Measuring and Comparing Party Ideology in Nonindustrialized Societies: Taking Party Manifesto Research to Africa, June 2010
- No 138 Sandra Destradi: A Regional Power Promoting Democracy? India's Involvement in Nepal (2005–2008), June 2010
- No 137 Jann Lay: MDG Achievements, Determinants, and Resource Needs: What Has Been Learnt?, June 2010
- No 136 Karl Hwang: Measuring Geopolitical Power in India: A Review of the National Security Index (NSI), May 2010
- No 135 Leslie Wehner: From Rivalry to Mutual Trust: The Othering Process between Bolivia and Chile, May 2010
- No 134 Armando Barrientos and Daniel Neff: Attitudes to Chronic Poverty in the "Global Village", May 2010
- No 133 Hannes Meissner: The Resource Curse and Rentier States in the Caspian Region: A Need for Context Analysis, May 2010
- No 132 Miriam Shabafrouz: Fuel for Conflict or Balm for Peace? Assessing the Effects of Hydrocarbons on Peace Efforts in Algeria, April 2010

All GIGA Working Papers are available free of charge at www.giga-hamburg.de/workingpapers.
For any requests please contact: workingpapers@giga-hamburg.de.
Working Papers Editor: Bert Hoffmann