

Asien, Lateinamerika: Verschiebt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte das Kräfteverhältnis auf dem Weltmarkt?

In Asien entsteht eine neue Freihandelszone, und auch Lateinamerika plant den Abschluss eines Handelsabkommens. Führt der Aufstieg der neuen Wachstumsmärkte zu einem neuen Kräfteverhältnis auf den globalen Märkten und einer Verschiebung des Schwerpunkts des Welthandels?

Herausforderungen auf dem Weg in eine multipolare Weltwirtschaft

Während die Vereinigten Staaten wie auch Europa angesichts Banken- und Schuldenkrise wirtschaftlich schwächeln, haben die Krisen in Asien und Lateinamerika bislang erstaunlich wenig Spuren in der Wirtschaftsdynamik hinterlassen. Im Gegenteil, nach einer leichten Abflachung der Wachstumsraten in den Jahren 2008/09 haben viele Staaten dort noch an Fahrt gewonnen. Betrug das weltwirtschaftliche Wachstum im Schnitt (aggregiert zu Kaufkraftparitäten) in den letzten drei Jahren real zwischen 5,1% (2010) und 3,2% (2012), konnten Emerging Markets und Entwicklungsländer mit 7,4 bzw. 5,1% aufwarten. Wesentlich dazu beigetragen haben die Volksrepublik China mit bis 2010 sogar zweistelligen Wachstumsraten (10,4%) und Lateinamerika mit 6,2% (vgl. IWF 2013). Auch wenn das Wachstum im Auge der Krise 2008/09 eine Delle aufwies und am aktuellen Rand leicht abgeschwächt scheint: Es kann kein Zweifel daran bestehen, dass sich die Wachstumspole der Weltwirtschaft in den letzten Jahren verschoben haben.

Extrapoliert man die Daten, wird China in absehbarer Zeit die Vereinigten Staaten als größten Wirtschaftsraum (gemessen am BIP zu Kaufkraftparitäten) überholt haben. Vergleicht man die Einkommen pro Kopf, dann ist der Abstand zwar noch deutlich, aber er nimmt unverkennbar ab. So erreichte das chinesische Einkommen pro Kopf nach Angaben der Weltbank (WDI Database, 11. Februar 2013) im Jahr 2011 17,5% des US-Einkommens (von 13,3% im Jahr 2008). Ebenso aufgeholt haben unter anderem Argentinien mit 36,5% (von 30,8%) und Chile mit 36% (von 32,8%). Wohlgemerkt: Im gleichen Zeitraum mussten die Einwohner einer Reihe europäischer Staaten wie Italien, Spanien, Irland und

Griechenland im Schnitt absolute Einbußen hinnehmen.

Hoffnungsträger oder Bedrohung?

Auch mit Blick auf die Anteile am Welthandel sind die Zahlen beeindruckend: So stieg der WTO zufolge (vgl. International Trade Statistics 2012) der Anteil Asiens an den Warenexporten von 26,2% (2003) auf 31,1% (2011), jener Süd- und Mittelamerikas von 3 auf 4,2%. Zugleich schrumpften die Anteile der EU und Nordamerikas von 42,3 auf 33,9% bzw. von 15,8 auf 12,8%. Vielen mag dieser Erfolg bedrohlich erscheinen, besonders jenen, die den internationalen Wettbewerb als Nullsummenspiel sehen. Der Blick auf Marktanteile scheint ihnen auf den ersten Blick Recht zu geben, impliziert doch die Zunahme des einen die Abnahme des anderen. Für sich genommen besagen sie jedoch noch nichts über Perspektiven. Marktanteile können sich auch im Niedrigpreissegment und damit im Mengenbereich bewegen. Günstige Importquellen ermöglichen dann, sich hierzulande entsprechend den komparativen Vorteilen auf jene Produktionen zu konzentrieren, die einträglicher sind. So gesehen partizipiert man an den Fortschritten andernorts. Sie sind nicht nur erfreulich für die Menschen dort; sie eröffnen auch neue Perspektiven hier. Lenkt man den Blick auf die Importseite, zeichnet sich eine ähnliche Tendenz ab: Der Anteil Asiens und Lateinamerikas steigt, jener Europas und Nordamerikas sinkt. Insoweit greift die Vorstellung von »Machtverhältnissen« auf den Weltmärkten zu kurz.

Die Vorstellung, man könne hierzulande die Hände in den Schoß legen und sich wie ein Waggon von der Wirtschaftslokomotive andernorts aus dem Krisenmorast ziehen lassen, ist jedoch ebenso fehl am Platze. Die-



Barbara Dluhosch*

* Prof. Dr. Barbara Dluhosch ist Inhaberin des Lehrstuhls für Internationale Wirtschaftsbeziehungen an der Helmut-Schmidt-Universität/Universität der Bundeswehr Hamburg.

ses, seit den Hochjahren des Keynesianismus populäre und immer wieder bemühte Bild setzt zweierlei voraus: Erstens, dass die wirtschaftliche Flaute hier rein konjunkturbedingt ist. Zweitens, dass die Nachfrage nach europäischen Produkten über eine entsprechende Wechselkurspolitik monetär akkommodiert wird. Schließlich zieht die Nachfrage nur insoweit (kurzfristig) makroökonomisch wie eine reale Aufwertung aufgrund von Preisrigiditäten und nominalen Wechselkurszielen ausbleibt. Diese Situation ist jedoch nicht jene, in der sich die Wirtschaft Europas oder Nordamerikas derzeit befindet. Die Flaute ist nicht primär konjunktureller Natur, sondern ein Problem fehlgeleiteter Strukturen. Trifft die Diagnose nicht zu, gilt dies erst recht für das Rezept. Die bereits gegenwärtig allzu lose Geldpolitik im Schlepptau finanzpolitischer Schief lagen ist gerade Teil des Problems, warum hierzulande die Wirtschaft an Fahrt verliert während sie andernorts durch die Niedrigzinsen künstlich befeuert wird. Einer weiteren Lockerung kann somit nicht ernsthaft das Wort geredet werden.

Wettbewerb ist nicht bequem. Und ohne Frage hat sich mit dem Vordringen besonders der asiatischen Anbieter auf den Märkten der Wettbewerb intensiviert. Einige Unternehmen stehen verstärkt unter Konkurrenzdruck, andere müssen sich auf neue Nachfrager und Märkte einstellen. Nicht alle werden dabei erfolgreich sein. Auch soweit Industrien hier überleben, darf dies nicht darüber hinwegtäuschen, dass verschiedentlich durch Verlagerung von Produktion ins Ausland, sei es wegen der Marktnähe oder Kosten, Wertschöpfung abschnilt. Dabei ist die Konkurrenz längst nicht mehr auf »Billigwaren« beschränkt. Zunehmend werden hochwertige Produkte erstellt, was vor- und nachgelagerten Industrien dort ebenfalls Auftrieb verschafft. Auch die nationale Politik bestimmt mit über die Produktivität der hiesigen Wirtschaft und die Attraktivität als Investitionsstandort. Deshalb kann und darf der für sich genommen positive Aufholprozess dieser Länder auch keine Entlastung für die Wirtschaftspolitik hier sein. Anders gewendet: Wer seine Hausaufgaben versäumt, kann auch nicht darauf hoffen, dass sie sich dadurch erledigen, dass andere umso mehr an ihrer Standortqualität arbeiten. Vielmehr muss es darum gehen, hierzulande ein innovationsfreundliches Klima zu schaffen, auch wenn dies schwerfallen mag angesichts der finanziellen Lasten, die auf Euroland ruhen.

Strukturwandel und Wachstumsschmerz: Wirtschaftspolitik vor neuen Aufgaben

Allerdings dürfen die jüngsten Erfolge dieser Länder auch nicht dazu verleiten, unbesehen etwaiger Probleme dort das Extrapolationsprinzip anzuwenden. Beide Regionen, Asien und Lateinamerika, stehen vor großen Herausforderungen, im politischen wie im wirtschaftlichen Bereich. Die Frage der künftigen Ausrichtung der chinesischen Politik wie auch populistische Strömungen in einigen Ländern Lateinamerikas können Quell von Instabilität sein. Unwägbarkeiten, Konflik-

te, Korruption, Kriminalität und mangelndes Vertrauen in Verfügungsrechte können die Wirtschaft schnell ausbremsen. Der Erfolg wird nur dann nachhaltig sein, wenn der Rahmen verlässlich ist.

Auch die Wirtschaft ist gefordert. Angesichts eingetrübter Investitionsaussichten, Verflüssigung des Geldmarktes und niedriger Zinsen wandten sich internationale Anleger weniger den kriselnden Staaten und stattdessen verstärkt den Emerging Markets zu. Gestiegen sind per saldo besonders auch die Direktinvestitionen in Lateinamerika. Das wirtschaftliche Erstarken und reichhaltige Rohstoffvorkommen haben Investitionen dort attraktiv erscheinen lassen. Kapitalzufluss und vermehrte Nachfrage führten zu einer realen Aufwertung, die der lateinamerikanischen Exportwirtschaft zusetzt. So stieg der Index des realen effektiven Wechselkurses in Brasilien von 100 im Jahre 2009 binnen zweier Jahre auf 119,8, in Kolumbien auf 112,9, in Uruguay auf 118,1, in Chile auf 106,8 (vgl. IWF, IFS Database, 11. Februar 2013). Ausgenommen davon waren lediglich Mexiko, Nicaragua, El Salvador und Ecuador, die gegenüber dem Schnitt 2003–2008 real abwerteten (vgl. OECD/ECLAC 2012, S. 39).

Restrukturierungsdruck zeigt sich vor allem dort, wo der weltwirtschaftliche Rohstoffboom ursächlich ist. Soweit dieser anhält, ergibt sich tendenziell ein realer Aufwertungsdruck, der in Richtung Deindustrialisierung wirkt, weil Rohstoffe auf der Exportseite zunehmend die übrigen Branchen verdrängen und die steigende Nachfrage im Land die Preise der Binnengüter treibt und so eine Umstellung der Angebotsseite von international handelbaren zu nicht-handelbaren Gütern erzwingt. Die Tatsache, dass die lateinamerikanische Dynamik teilweise ressourcenbedingt ist, zeigt auch die Verwundbarkeit gerade jener Länder, deren Wirtschaft auf den Primärsektor konzentriert und wenig diversifiziert ist. Denn insoweit hängt die Dynamik an der wirtschaftlichen Entwicklung Asiens, allen voran Chinas, dessen Ressourcen hunger eine der treibenden Kräfte ist. Sollte der Schwung dort nachlassen, wird dies tendenziell die Rohstoffpreise treffen. Bedenklich mit Blick auf die Nachhaltigkeit stimmt weiters die Tatsache, dass einzelne mittel- und lateinamerikanische Länder durchaus gut auch in unrühmlichen Statistiken vertreten sind, so beispielsweise jüngst Argentinien in Sachen sektoraler Breite des Protektionismus (vgl. Evenett 2012). Dies schafft weder Vertrauen noch erleichtert es erforderliche Strukturanpassungen.

Bislang wurde Chinas Wirtschaft ganz wesentlich vom Verarbeitenden Gewerbe getragen. Arbeitsintensive (und weitgehend technisch ausgereifte) Teile der Wertschöpfungskette wurden nach China verlagert und dort oder andernorts aus Komponenten zusammengefügt und als Teil- oder Fertigprodukte exportiert. Besonders Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie sowie im Transportwesen (Containerisierung) ermöglichten, Kostenvorteile auszuspielen. Zwar wurde der auch dadurch bedingte no-

minale Auftrieb der chinesischen Währung durch Interventionen gebremst, dies aber nur um den Preis von Regulierungen im Finanzsektor und höherer Inflation. Mittlerweile wurden Wechselkursziele offenkundig etwas gelockert, und China wertet nominal wie real gegenüber den Haupthandelspartnern auf (vgl. IMF, IFS Database, 11. Februar 2013). Mit der realen Aufwertung und Lohnzuwächsen schwindet allerdings die internationale Absatzfähigkeit der bisherigen Produktpalette. Auch wenn Statistiken nur bedingt verlässlich sind und Preisregulierungen das Detail verzerren, deutet diese Entwicklung auf eine Verschiebung zumindest der relativen Gewichte in Richtung Binnenwirtschaft und Konsum hin. Hinzu kommt der energiepreisbedingte Rückgewinn in Teilen der US-Industrie. Wie jede Restrukturierung ist auch dies eine Aufgabe, die es zu stemmen gilt: Drohende Blasen und übertriebene Erwartungen müssen umschiffen, Produkte verstärkt auf den eigenen Konsum ausgerichtet und die Verschiebung der Wachstumsgewichte muss infrastrukturell und durch Finanzmarktreformen begleitet werden. Auch muss die Bildungsschiene mitwachsen. Durch das starke staatliche Engagement geschaffene *vested interests* müssen überwunden werden. Notwendig stärkere Innovationskraft und vermehrte Flexibilität auf höheren Produktleitersprossen spannen zunehmend mit staatlicher Steuerung der Wirtschaft. Kurzum: Der wirtschaftliche Erfolg ist auch dort kein Selbstläufer. Viel wird davon abhängen, ob und wie die Wirtschaftspolitik sich ändert.

Der Wettbewerb und seine Vorteile in einer multipolaren Welt

Inwieweit es gelingt, allein durch relative Größe Tauschverhältnisse im internationalen Handel zu den eigenen Gunsten zu beeinflussen, ist mehr als umstritten. Besonders mit Blick auf Vorleistungen und Rohstoffe wurde und wird befürchtet, dass China sich Wettbewerbsvorteile verschaffen will. Solcherlei Befürchtungen sind im Prinzip nicht neu. Mit der Konzentration der Halbleiterproduktion und dem Aufkommen der strategischen Handels- und Industriepolitik in den 1990er Jahren gab es ähnliche Befürchtungen. Bewahrheitet haben sie sich nicht. Denn derartige Positionen erodieren vergleichsweise schnell im internationalen Wettbewerb, dann nämlich, wenn man versucht, sie protektionistisch auszunutzen. Damit wird Suche, Exploration und Recycling andernorts, auch nach Alternativen und Einsparungen, tendenziell lukrativ. Auch büßen bei einer protektionsbedingten Ausweitung von ressourcenintensiven Produktionen andere Industrien ihre Absatzfähigkeit ein. Zumindest für die heutige Zeit gibt es wenig belastbares Material, das über temporäre Effekte hinausgeht. Gerade die Internationalisierung der Wertschöpfungskette bedingt, dass die Abhängigkeiten wechselseitiger Natur sind. Hier kann sich Protektion schnell als kontraproduktiv erweisen, sagt man doch mit ihr am eigenen Ast.

Mancher sieht den Verlust von wirtschaftlichen Schwergewichten auf der Weltbühne mit Sorge. Multilaterale Integration und gemeinsame Anliegen der Weltbevölkerung bräuchten, so hört man, einen Mentor. Der Verlust eines Hegemons, der aufgrund seiner Größe ein Eigeninteresse an einem stabilen Ordnungsrahmen habe, führe dazu, dass in der neuen multipolaren Welt das gemeinsame Ganze aus dem Blick gerate und Einzelinteressen weiche. Gelegentlich wird der Bedeutungsgewinn der G20 als wirtschaftspolitischer Plattform seit Krisenausbruch als Beleg hierfür gewertet, aber auch die stockende multilaterale Handelsliberalisierung. Mit der internationalen Verflechtung, so allenthalben die Auffassung, würden die Aufgaben auf dem internationalen Parkett jedoch steigen. Mehr *global Governance* sei gefordert. Stattdessen zerfalle die Welt durch eine Proliferation von bi- und plurilateralen Abkommen – mit der Folge handelsumlenkender Effekte, eines stärkeren wirtschaftspolitischen Einflusses von Interessengruppen durch ein intransparentes Regelgewirr sowie abnehmender Verhandlungskapazitäten jenseits präferentieller Abkommen.

In der Tat überbieten sich die Vereinigten Staaten und Europa jüngst im Wettbewerb um die Gunst der neuen Wachstumspole. Zahlreich sind die Versuche, durch Präferenzabkommen im asiatisch-pazifischen Raum und Lateinamerika Absatzmärkte zu gewinnen und Gegengewichte (durchaus auch mit politischen Absichten) zu schaffen. Hinzu kommt ein Weiteres: Innerhalb der jeweiligen Regionen wuchs der Handel stärker als zwischen den Regionen. All dies scheint Bedenken zu stützen. Es muss jedoch nicht zwingend von Nachteil sein. Denn auch wo es viele Spieler gibt, entstehen evolutiv Anreize zu einer Marktöffnung, kritische Massen, die Anziehungskraft entfalten oder deren Politik im Ergebnis explizit oder implizit andernorts übernommen wird. Der verstärkte Wettbewerb der Wirtschaftspolitiken kann sogar heilsame, da disziplinierende, Wirkung entfalten. Sicher sind die wirtschaftspolitischen Prioritäten je nach Entwicklungsstand der Wirtschaftsräume unterschiedlich. Man mag hier an den Umweltbereich denken. Jedoch spricht die bisherige Erfahrung dafür, dass mit dem Einkommen auch die Nachfrage nach Umweltschutz und besseren Arbeitsbedingungen zunimmt. Auch insoweit hat der Wachstumsprozess sein Erfreuliches.

Literatur

Evenett, S.J. (Hrsg.), *11th GTA Report on Protectionism*, CEPR, London.

IWF (2013), *World Economic Outlook Oktober 2012*; Update: 23 Januar, online verfügbar unter: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/update/01/pdf/0113.pdf>.

OECD/ECLAC (2012), *Latin American Economic Outlook 2013*, Paris.



Michael Pflüger*



Philipp Ehrl**

Die Kräfteverhältnisse ändern sich

Die Verschiebung des Kräfteverhältnisses auf den Weltmärkten ist evident. An der sich in den letzten drei Dekaden vollziehenden Verlagerung ökonomischer Macht vom bisherigen Kraftzentrum der Weltwirtschaft, der Triade aus Nordamerika, Europa und Japan, auf die sich dynamisch entwickelnden Volkswirtschaften in Asien und Lateinamerika – allen voran die BRICs (Brasilien, Russland, Indien, China) – kann überhaupt kein Zweifel bestehen. Wie weit aber geht diese Kräfteverschiebung? Welche Fragen wirft sie auf? Wie sollten die führenden Volkswirtschaften Nordamerikas und Europas auf diese Entwicklungen reagieren? Unsere Analyse führt uns zu folgenden Schlussfolgerungen.

- Die imposante wirtschaftliche Dynamik, die sich in den aufstrebenden Ländern entfaltet, geht dort mit erheblichen Verwerfungen vonstatten. Alle Erfahrung lehrt überdies, dass Wachstumsprozesse im Zuge der Konvergenz zur internationalen Technologieführerschaft schwächer werden. Wer beides übersieht, läuft Gefahr, die Entwicklungen zu überschätzen.
- Änderungen in der Architektur der Weltwirtschaft sind historisch nichts Neues und immer haben sie fundamentale Fragen aufgeworfen. Gegenwärtig reichen sie vom neuen Staatskapitalismus bis hin zu makroökonomischen Ungleichgewichten. Bei allem geht es aber um ein zentrales Thema, die Steuerung der Globalisierung.
- Die Entwicklungen und Fragen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Doha-Runde multilateraler Handelsgespräche de facto gescheitert ist und die USA und Europa mit gravierenden wirtschaftlichen Problemen beschäftigt sind. Die aktuell diskutierte transatlantische Wirtschaftspartnerschaft scheint einen einfachen Ausweg zu bieten, um diese Probleme zu lindern und den aufstrebenden

enden Ländern, insbesondere China, ein starkes Gegengewicht entgegenzustellen. Sie greift allerdings zu kurz. Der Einbindung der neuen Wachstumsmärkte und der sich abzeichnenden bipolaren Machtstruktur muss mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Der Aufstieg Asiens und Lateinamerikas

Die Fakten

Die Architektur der Weltwirtschaft hat sich historisch immer wieder verschoben. Im Jahre 1000 vereinte Asien 70% des Welt-BIP auf sich, während auf Westeuropa nur 9% entfielen. Erst um 1900 hatte sich das Verhältnis ausgeglichen. Dass Westeuropa zwischenzeitlich den asiatischen Kontinent trotz der Bevölkerungsunterschiede in Bezug auf das BIP überragt hat, ist heute bereits wieder Geschichte (vgl. Maddison 2004).

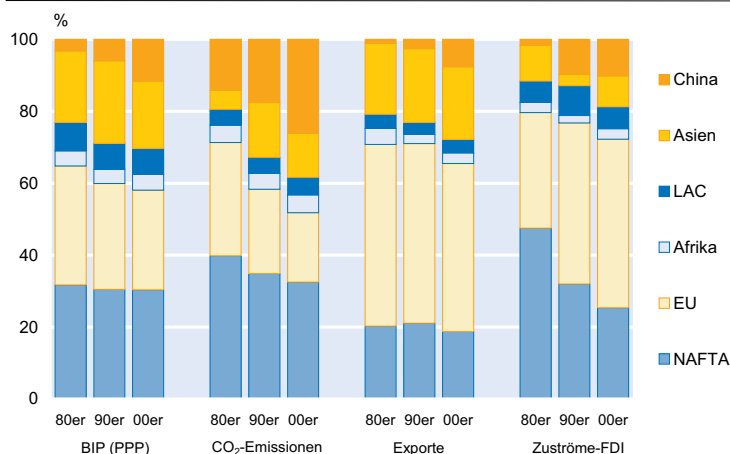
Egal welchen Indikator man heranzieht, der ungebremsste Aufstieg Asiens ab den 1980er Jahren ist offensichtlich. Den Gesetzen der Mathematik folgend, ist dieser gleichbedeutend mit dem relativen Bedeutungsverlust der beiden vorherrschenden Wirtschaftsblöcke, Nordamerika und Europa. Der Anteil Asiens am kaufkraftbereinigten Welt-BIP stieg von 25% in den 1980er Jahren auf schwindelerregende durchschnittliche 37% zwischen 2000 und 2010. Die Exporte folgen einer ähnlichen Entwicklung. Noch dramatischer sind die Änderungen bei den Zuströmen von FDI. Dort hat Asien in den letzten drei Jahrzehnten seinen Anteil auf 26% verdoppelt, während sich derjenige von Nordamerika halbierte. Abbildung 1 verdeutlicht auch, dass die Anteile Afrikas, Lateinamerikas und der Karibischen Staaten (LAC) bei allen drei Indikatoren etwa konstant blieben.

Dass Asien längst mehr als nur die Werkbank der Welt ist, zeigt sich beispielweise bei den multinationalen Unternehmen. Unter den Top-10-Firmen nach Marktkapitalisierung finden sich aktuell drei chinesische (vgl. Financial Times FT 500 Global). Boston Consulting veröffentlicht jedes Jahr eine Liste mit den 100 wichtigsten multinationalen Firmen aus den sich dynamisch entwickelnden Ländern, deren jährlicher Gesamtumsatz die Schranke 1 Mrd. US-Dollar übersteigt und die einen signifikanten Anteil ihres Umsatzes auf ausländischen Märkten erzielen (vgl. Boston Consulting Group 2013). Unter diesen *Global Challengers* der althergebrachten multinationalen Unternehmen finden sich nicht nur Rohstofflieferanten, sondern gerade auch Dienstleistungs-, Finanz-, Elektronik- und Flugzeugunternehmen. Wie schon bei den vorhergehenden Statistiken trägt der Gigant China den Hauptteil bei. Die Entwicklung des chinesischen Außenhandels beeindruckt auf ähnliche Weise. Dem Reich der Mitte gelingt es, immer größere Anteile der Wertschöpfungskette im eigenen Land zu halten und immer höherwertige

* Prof. Dr. Michael Pflüger ist Inhaber des Lehrstuhls für Außenwirtschaft und Internationale Ökonomik an der Universität Passau, Forschungsprofessor beim DIW und Research Fellow beim IZA.

** Diplom-Volkswirt Philipp Ehrl ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Außenwirtschaft und Internationale Ökonomik an der Universität Passau.

Abb. 1
Durchschnittlicher Anteil von Staatenblöcken in den letzten drei Jahrzehnten



Quelle: Daten der Weltbank; Darstellung der Autoren.

Produkte zu exportieren. So liegt der Anteil an Exporten, die auf Computer und Mobiltelefone entfallen, längst über der Gruppe der Spielzeuge und Schuhe (vgl. Hanson 2012). Weitere aussagekräftige Beispiele einer langen Liste, bei denen sich China vor die europäischen Staaten und die USA geschoben hat, sind Währungsreserven, Leistungsbilanzüberschuss und Investitionsanteile. Selbst der Automobilmarkt ist inzwischen größer als jener der EU, und Hersteller wie Volvo und Jaguar sind fest in chinesischer bzw. indischer Hand.

Die Fallstricke des BRICONOMICS

Unter den aufstrebenden Wachstumsmärkten ragen die BRICs heraus. Goldman Sachs, welches dieses Akronym 2001 geprägt hat, hat längst weitere Länderlisten vorgelegt. So rechnen zu den *Next Eleven* die G-20-Staaten Mexiko, Indonesien, Südkorea und die Türkei sowie aus Asien Bangladesch, die Philippinen, Vietnam und Pakistan und überdies Nigeria, Ägypten und der Iran – Länder, von denen erwartet wird, im Jahre 2050 zu den Top-22-Ländern; gemessen am BIP zu zählen (vgl. Goldman Sachs 2001; 2007). Auch die OECD (2012) hat jüngst Projektionen vorgelegt. Sie schätzt, dass das gemeinsame BIP von China und Indien bis 2025 das der G-7-Staaten und bis 2060 das BIP aller OECD-Mitglieder übersteigen wird.

Prognosen dieser Art sind allerdings mit größter Vorsicht zu genießen. Mit Verweis auf China lässt sich aufzeigen, dass die wirtschaftliche Dynamik sehr leicht überzeichnet werden kann. Das Land weist zwar sehr hohe Wachstumsraten auf, aber dieses Wachstum geht mit eklatanten Verwerfungen, wie massiven Umweltproblemen, sozialen Problemen und gesellschaftlicher Ungleichheit einher. Das Wachstumsbedürfnis macht Rohstoffimporte (z.B. Erdöl) unersetzlich. Die chinesischen Institutionen sind von zweifelhafter Qualität:

Gewaltige Risiken verbergen sich hinter dem politischen System, welches Demokratie und Menschenrechte nicht kennt und Eigentumsrechte nicht adäquat schützt. Ganz generell zeigt die empirische Wachstumsforschung, dass Wachstumsprozesse im Zuge der Konvergenz zur internationalen Technologieführerschaft schwächer werden (vgl. Eichengreen et al. 2011).

Herausforderungen

Selbst bei nüchterner Betrachtung dieser Wachstumsprozesse sind die Verschiebungen in der Architektur der Weltwirtschaft, die gegenwärtig vorstattgehen, aber gewaltig, und sie werfen fundamentale Fragen auf. Zentral sind die folgenden.

Multinationale Firmen und Staatskapitalismus. Der wirtschaftliche Aufstieg der BRICs hat zu einer Renaissance des Staatskapitalismus in neuem Gewande geführt. Eine staatliche Beteiligung an Unternehmen ist auch in Marktwirtschaften nichts Ungewöhnliches. So gibt es gute wirtschaftspolitische Gründe, z.B. Netzwerkindustrien in staatliche Hand zu nehmen und Wettbewerb um Netzkapazitäten in Gang zu setzen. Eine Verstaatlichung von Unternehmen (wie z.B. General Motors) oder Banken (wie etwa der Commerzbank) ist auch im Zuge der Finanzkrise erfolgt – jedoch als Übergangsmaßnahme. Bei den staatlichen Beteiligungen an *emerging market multinationals* ist hingegen eine dauerhafte staatliche Lenkung der Geschäfte auch und gerade im Hinblick auf strategische Ziele in ausländischen Märkten zu vermuten. Daten für das Jahr 2010 zeigen, dass 80% des chinesischen, 62% des russischen und 38% des brasilianischen Aktienmarktwertes in staatlicher Hand sind (vgl. The Economist 2012). Selbst wenn sich in der bereits angesprochenen jüngeren Studie der Boston Consulting Group (BCG 2013) andeutet, dass sich der Staat zumindest bei den größten erfassten *emerging market multinationals* zurückzieht, bleiben der grundlegende Befund und die Sorgen, dass sich hier gigantische Unternehmen der Kontrolle des Marktes oder anderer regulierender Mechanismen entziehen können.

Rohstoffe. Die aufstrebenden Länder haben einen ungestillten Hunger nach Rohstoffen. Einen Vorgeschmack auf die Auswirkungen hat das dramatische Anziehen der Preise z.B. für Grundnahrungsmittel und Erdöl im Jahre 2008 (für welches noch weitere Gründe verantwortlich sind) geliefert (vgl. The Economist 2008). Solche internationale Preiswirkungen ziehen je nach Import- oder Exportposition eines Landes segensreiche oder schmerzliche Terms-of-Trade-Gewinne oder -Verluste nach sich. Wirklich problematisch sind jedoch Fragen der Rohstoffpolitik. So hat insbesondere China eine

aggressive Politik der Rohstoffsicherung in Afrika eingeschlagen, welche es den dortigen Regierungen mit gekoppelter Entwicklungshilfe und Infrastrukturaufbau schmackhaft zu machen versteht (vgl. Congressional Research Service 2009). Das Chinesische Monopol bei Seltenen Erden ist ebenfalls bedenklich: China ist mit 97% der weltweiten Produktion Monopolist dieser Rohstoffe, die bei der Produktion von Mobiltelefonen, Katalysatoren, Festplatten, Elektromotoren, Energiesparlampen und vielem mehr benötigt werden und nutzt diese Macht ganz offensichtlich für marktinkonforme Preis- und Lieferdiskriminierungen, zur Förderung der eigenen Industrie und zur Attrahierung ausländischer Technologiekonzerne (vgl. DIW 2011).

Schutz geistigen Eigentums. Das zwiespältige Gefühl vieler ausländischer Unternehmer, die in China produktiv tätig geworden sind, ist häufig genug anekdotisch beschrieben worden. Angezogen von niedrigen Lohnkosten und der Aussicht auf einen enormen Absatzmarkt wurden Fertigungsschritte nach China verlagert. Schnell wurde dann festgestellt, dass dies den zusätzlichen Preis hatte, dass das mitgebrachte Know-how nicht mehr zu kontrollieren war, entweder aufgrund unmittelbarer Produkt-, Markenpiraterie und Urheberrechtsverstößen oder indirekt über Joint Ventures wie z.B. in der Automobilbranche. Auch ein neues chinesisches Rückrufgesetz, welches eine Offenlegung von Daten und Dokumenten zum »Konsumentenschutz« vorsieht, steht im Verdacht, lediglich Zugang zu Geschäftsinformationen zu bezwecken.

Umweltprobleme. Die Wachstumsprozesse und der Ressourcen hunger führen insbesondere im Falle Chinas zu eklatanten Umweltproblemen lokaler wie globaler Natur. Eingedenk des substantiellen Anteils Chinas an den weltweiten CO₂-Emissionen ist internationale Klimapolitik ohne China nicht zu denken.

Leistungsbilanzungleichgewichte. Die hohen Leistungsbilanzdefizite, die die Vereinigten Staaten in den letzten Jahren aufgebaut haben, zählen nach wie vor zu den latenten Problemen der Weltwirtschaft, insbesondere weil sie vor allem von China finanziert werden. Über die Ursachen dieser Defizite ist viel diskutiert worden, dass Chinas gesteuerte Wechselkurspolitik hierbei einen Einfluss hatte, ist bekannt.

Im Kern geht es bei all diesen Themen um die Frage der Steuerung der Globalisierung im 21. Jahrhundert. Mit Ausnahme der Umweltproblematik, die im Zuge des Kyoto-Prozesses geregelt werden muss, betreffen die aufgeworfenen Fragen die Weltwirtschaftsinstitutionen, allen voran das internationale Handelssystem. Der Handlungsbedarf ist offensichtlich. In einigen Institutionen, wie dem IWF und der Weltbank, ist die Anpassung an das neue Kräfteverhältnis schon in Gang gesetzt worden, bei der WTO wird derzeit noch darum gerungen.

Umgang mit den neuen Kräfteverhältnissen

Geplatze Doha-Runde und die Nachwehen der Finanzkrise

Die skizzierten Entwicklungen und Fragen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass die Doha-Runde multilateraler Handelsgespräche gescheitert ist und die USA und die EU mit gravierenden wirtschaftlichen Problemen beschäftigt sind. Gestartet mit dem Ziel, die Entwicklungsländer mit ihren spezifischen Bedürfnissen besser in den Weltmarkt zu integrieren und mit einer umfangreichen Agenda, die Liberalisierungen im Agrarsektor, den Abbau von Handelshemmnissen im Industrie- und Dienstleistungsbe reich und auch Investitions- und Wettbewerbsregeln sowie das öffentliche Beschaffungswesen umfasst, ist die im November 2001 gestartete Doha-Runde heute faktisch tot. Zu den zentralen Ursachen dieses Scheiterns zählen landwirtschaftliche Partikularinteressen der USA, der EU und Japans, die sich Liberalisierungen entgegenstellen, und die überambitiöse Agenda, die von einer wachsenden WTO-Mitgliederzahl – aktuell sind es 158 – nach Maßgabe des *one country one vote* zu behandeln ist. Der Aufstieg der BRICs, die längst andere Interessen offenbaren als klassische Entwicklungsländer (so, gerade im Industriegüterbereich), hat die bisherigen Verhandlungen nicht gerade vereinfacht. Auch ist das Engagement der USA für das multilaterale Handelssystem in der jüngeren Vergangenheit merklich schwächer geworden, und diese Tendenz hat sich durch die Finanzkrise noch verstärkt. So sind die USA aktuell vor allem mit den Problemen hoher Haushaltsdefizite, hoher Arbeitslosigkeit und schwachen Wachstums befasst. Europa ringt bei der Rettung Griechenlands und der Zukunft des Euros mit nicht einfacheren wirtschaftlichen Problemen, und es ist mit Fragen der Weiterentwicklung der wirtschaftlichen und politischen Union beschäftigt, wobei aus Paris und London bis dato keine kohärente Antworten zu vernehmen sind.

Transatlantische Partnerschaft

Die schon vor der Jahrtausendwende angedachte Initiative einer transatlantischen wirtschaftlichen Partnerschaft, die inzwischen von Präsident Obama als *transatlantic trade and investment partnership (TTIP)* aufgegriffen wurde, erscheint vor diesem Hintergrund als Silberstreifen am Horizont: einerseits könnte sie den USA und Europa einfach und kostenfrei die dringend benötigten Wachstumsimpulse liefern; andererseits gelänge es hierdurch, im Ringen um die Steuerung der Globalisierung zusammenzustehen und den aufstrebenden Ländern, insbesondere China, ein mächtiges Gegengewicht entgegenzustellen. Könnten sich die USA und die EU einigen, so entstünde in der Tat ein Wirtschaftsraum von bislang nicht gekannter Größe: Er würde ungefähr die Hälfte der Weltproduktion und ein Drittel des Welthan-

dels umfassen. Zugleich sind die USA und die EU jeweils die füreinander wichtigsten Direktinvestoren (vgl. HLWG 2013).

Die Details einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft sind allerdings erst noch auszuhandeln. Die einfachen Hürden sind aber bereits genommen. So sind die Zölle zwischen den beiden Wirtschaftsräumen mit unter 3% im Durchschnitt bereits sehr niedrig. Signifikante Barrieren bestehen in hohen Agrarzöllen und in einem Sammelsurium nicht-tarifärer Hemmnisse, die insbesondere Standards, Sicherheitstests, Umweltschutz, Gesundheitsfragen, die nationale Sicherheit, den Dienstleistungsbereich und öffentliche Auftragsvergabe betreffen. Wie dornig diese Fragen sind, belegen die heftigen Auseinandersetzungen der letzten Jahre um hormonbehandeltes amerikanisches Rindfleisch, Rohmilch-Käse (Roquefort) und den Schutz der französischen Filmproduktion. Die zentrale Frage, mit der sich amerikanische und europäische Unterhändler auseinandersetzen müssen lautet: Wie lassen sich legitime Interessen von puren protektionistischen Praktiken separieren? Es entbehrt nicht einer gewissen Ironie, dass sich die WTO in den letzten Jahren mit diesem Problem intensiv befasst hat und durch den Aufbau von Arbeitsgruppen und Komitees umfangreiche Strukturen und Kompetenzen aufgebaut hat, welche die EU und die USA bei bilateralen Verhandlungen gar nicht nutzen können.

Aus europäischer Sicht ist noch ein weiterer Aspekt bemerkenswert. Es erscheint offensichtlich, dass der Idee einer transatlantischen Partnerschaft von europäischer Seite größere Bedeutung beigemessen wird, als von Seiten der USA. Die deutsche Presseberichterstattung über die jüngste *State-of-the-Union-Rede* des amerikanischen Präsidenten hat mit spitzer Feder festgestellt, dass Obama die Idee einer *transpazifischen Partnerschaft* mit Australien und asiatischen Nationen in seiner Rede vor den Vorschlag eines transatlantischen Wirtschaftsbündnisses gesetzt hat und dass letztere erst in letzter Minute in sein Manuskript aufgenommen wurde (Spiegel Online, 13. Februar 2013 und 18. Februar 2013). Es passt sehr gut in diesen Kontext, dass eine kürzlich verfasste nüchterne Bestandsaufnahme der amerikanischen Handlungsoptionen seitens des von 2001 bis 2005 amtierenden US-Handelsbeauftragten und ehemaligen Weltbankpräsidenten (2007–2012), Robert Zoellick, die Vereinigten Staaten ohnehin als die einzige handlungsfähige Macht einstuft, die in der Lage sein kann, das Weltwirtschaftssystem im Lichte der aufstrebenden Entwicklungsländer zu steuern (vgl. Zoellick 2013). Der Plan von Zoellick sieht hierbei vor, dass unter amerikanischer Führung die greifbaren Früchte der Doha-Runde schnell geerntet werden und dann neue WTO-Gespräche entwickelt werden, die den durch die dynamischen Entwicklungsländer veränderten Gegebenheiten der heutigen Weltwirtschaft Rechnung tragen. Freihandelsabkommen über den Pazifik und den Atlantik spielen in seinem Konzept eine untergeordnete Rolle

– sie verheißen einfach schnelle ökonomische Energiespritzen. Aus der Obama-Administration verlautete jüngst, die transatlantische Partnerschaft solle mit »einer Tankfüllung«, also schnell, umgesetzt werden. Im Lichte dieser Betrachtungen fragt es sich nicht nur, wie kongruent die Ambitionen und Ziele der transatlantischen Partner sind, sondern vor allem auch, ob so eine partnerschaftliche Kooperation bei der Lösung der großen Herausforderungen der Globalisierung aussehen kann.

Steuerung der Globalisierung im 21. Jahrhundert

Diese skeptischen Bemerkungen deuten bereits an, dass ein transatlantisches Handels- und Investitionsabkommen zu kurz greifen wird, um Regeln für das Weltwirtschaftssystem des 21. Jahrhunderts zu entwickeln. Die von Befürwortern eines transatlantischen Paktes erhoffte Vorbildfunktion für die Etablierung westlicher Wertvorstellungen im Weltmarkt erscheint außer jeder Reichweite.

Die USA waren, im Guten wie im Schlechten, die prägende weltwirtschaftliche Ordnungsmacht des 20. Jahrhunderts. An den Interessen der USA führt auch im 21. Jahrhundert kein Weg vorbei – das muss sich die Europäische Union auf dem Weg zu einem transatlantischen Wirtschaftsbündnis klar vor Augen führen. Diese Einsicht ist auch für die weitergehende Frage der Steuerung der Globalisierung zentral. Folgende Leitgedanken drängen sich hinsichtlich dieser Herkules-Aufgabe auf.

Eines der größeren Risiken, der von den USA derzeit angestrebten Partnerschaften liegt darin, dass sie China nicht umfassen. Die transatlantische verbände die USA mit der EU, in der transpazifischen finden sich neben den NAFTA-Partnern, USA, Kanada und Mexiko, auch Chile und Peru, Australien und Neuseeland, sowie die ASEAN-Staaten Brunei, Singapur, Vietnam und Malaysia. An einer Einbindung Chinas geht aber kein Weg vorbei. Darauf zu hoffen, dass sich die Kreise regionaler Blöcke schließen, indem etwa Südkorea und Japan der pazifischen Partnerschaft beitreten und zugleich China durch ein im Mai 2012 angekündigtes trilaterales Freihandelsabkommen einbinden (vgl. The Economist, 19. Mai 2012), muss derzeit reichlich utopisch anmuten.

Die Doha-Runde mag tot sein, das multilaterale Handelssystem unter Leitung der Welthandelsorganisation WTO ist es nicht. Es spricht vieles dafür, die Doha-Runde zügig zu schließen und neue fokussierte Gespräche mit engen Agenden zu führen. Eine Idee lautet, eine »China-Runde« ins Leben zu rufen, welche insbesondere die Interessen Chinas und seiner engsten Handelspartner zum Gegenstand hat (vgl. Mattoo und Subramanian 2011). Ob eine solche Agenda allerdings wirklich kompakt definiert werden kann, ist fraglich. Erfolgsversprechender erscheint es daher, eine

pragmatische Agenda anhand lösbarer scheinender Sachfragen aufzustellen. Dies hätte auch den Charme, den aufstrebenden Wachstumsmärkten – nicht allein China – und dem multilateralen Gedanken die gebührende Beachtung zu schenken.

Im umfassenderen Sinne geht es um die Ablösung des Washington-Konsensus, in welchem der dominante Einfluss der Vereinigten Staaten auf die weltwirtschaftlichen Institutionen zum Ausdruck kam und welcher das ausklingende 20. Jahrhundert beherrscht hat (vgl. Rodrik 2006). Die Einseitigkeit dieses aus zehn Elementen (fiskalische Disziplin; Ausrichtung der Staatsaufgaben hin zu Bildung und Gesundheit; Reform des Steuersystems; marktbestimmte Zinsen; kompetitive Wechselkurse; Importliberalisierung; Offenheit für ausländische Direktinvestitionen; Privatisierung; Deregulierung; Schutz von Eigentumsrechten) bestehenden Prinzipienkatalogs ist schon frühzeitig kritisiert worden und umfassendere staatliche Maßnahmen etwa in den Bereichen Umwelt, soziale Sicherung, Armutsbekämpfung sowie verlässliche Institutionen sind ebenfalls angemahnt worden. Die Erfahrung mit Reformen in vielen Ländern hat den Kritikern Recht gegeben (vgl. Fischer 2003; Rodrik 2006). Ein solcher reformierter Kodex ist heute weiterzuentwickeln und zu etablieren, um einem holzschnittartigen »Beijing-Konsensus« – autoritäre Regierung und Marktwirtschaft – ein überzeugendes Regelwerk entgegenstellen zu können.

Bei allen anstehenden Fragen sollte nicht übersehen werden, dass von den neuen Wachstumsmärkten nicht nur Bedrohungen, sondern auch Chancen ausgehen, wobei hier nicht in erster Linie die bekannten Vorzüge günstiger Produktionsstandorte und großer Märkte gemeint sind, sondern beispielsweise die Stabilität, die von den aufstrebenden Ländern in den letzten Jahren in das Weltwirtschaftsgefüge getragen wurden und die wirtschaftspolitischen Erfahrungen, die in lateinamerikanischen Ländern gemacht wurden. Zweifelsohne befindet sich die Welt in einem Übergang der Dominanz einer Supermacht zu einer bipolaren Kräfteverteilung.

Literatur

BCG (2013), *Allies and Adversaries*, BCG Global Challengers, The Boston Consulting Group, München.

Congressional Research Service (2009), »China's Foreign Aid Activities in Africa, Latin America, and Southeast Asia«, online verfügbar unter: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R40361.pdf>.

DIW (2011), »Wettlauf um Metalle«, *DIW-Wochenbericht* 19.

Eichengreen, B., D. Park und K. Shin (2011), »When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China«, NBER Working Paper 16919.

Fischer, S. (2003), »Globalization and its Challenges«, *American Economic Review* 93(2), 1–30.

Goldman Sachs (2001), »Building Better Economic BRICs«, Global Economics Paper No. 66.

Goldman Sachs (2007), »The N-11: More than an Acronym«, Global Economics Paper No. 153.

Hanson, G. (2012), »The Rise of Middle Kingdoms: Emerging Economies in Global Trade«, *Journal of Economic Perspectives* 26(2), 41–64.

HLWG (2013), Final Report, High Level Working Group on Jobs and Growth, 11. Februar, online verfügbar unter: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf.

Maddison, A. (2004), »Contours of the World Economy and the Art of Macro-measurement 1500–2001«, Ruggles Lecture, IARIW 28th General Conference, Cork, Irland.

Matto, A. und A. Subramanian (2011), »A China Round of Multinational Trade Negotiations«, Peterson Institute for International Economics Working Paper 11-22.

OECD (2012), »Looking to 2060: Long-term Global Growth Prospects«, OECD Economic Policy Papers.

Rodrik, D. (2006), »Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?«, *Journal of Economic Literature* XLIV, 973–987.

The Economist (2008), »A Ravenous Dragon. A Special Report on China's Quest for Resources«, 15. März.

The Economist (2012), »State Capitalism«, Special Report, 21. Januar.

Zoellick, R.B. (2013), »A New US International Economic Strategy«, *Wall Street Journal*, 5. Februar.



Volker Treier*

Asien, Lateinamerika – neue Wachstumszentren der Weltwirtschaft! Auch neue Gestaltungszentren?

Während die USA und Europa noch immer mit den Folgen der Finanzmarktkrise und der aktuellen Schuldenkrise zu kämpfen haben, beeindruckt Asien und Lateinamerika mit hohen Wachstumsraten. Deren wirtschaftlicher Bedeutungsgewinn zeigt sich am relativen Bedeutungsverlust etablierter Industrieländer: Im Jahr 2000 machten die OECD-Länder noch 60% des Welt-BIP aus, heute liegt ihr Anteil noch bei der Hälfte und bis in 20 Jahren soll der Wert auf 40% absinken. Umgekehrt steigt der Anteil der Volkswirtschaften, die wir heute noch als Schwellen- oder sogar Entwicklungsländer bezeichnen – viele davon aus Asien oder Lateinamerika. Das Bundesaußenministerium bezeichnet etliche dieser Länder seit dem vergangenen Jahr demnach auch als »neue Gestaltungsmächte«.

Wie weit sind diese Mächte in Willen und Einfluss auf die Gestaltung von Handel und Investitionen auf den Weltmärkten vorgedrungen? Die kurze Antwort ist, dass sie über die Gestaltung ihres eigenen Vorgartens bislang kaum hinausgekommen sind. Und andererseits erscheint der Abgesang auf »Good Old Europe« und »Uncle Sam« – der mit dem Bedeutungszugewinn von Schwellenländern oft intoniert wird – fehl am Platz. Doch der Reihe nach.

Asien, Lateinamerika: Neue Stärke und Selbstbewusstsein ...

Die jüngste Exportentwicklung Deutschlands zeigt, wie wichtig die Märkte außerhalb Europas geworden sind. Die nominalen Warenexporte nahmen 2012 insgesamt um 3,4% zu – die Ausfuhren in Drittstaaten um 8,8%. Zur Wahrheit gehört aber auch: Die USA sind nach wie vor der wichtigste Absatzmarkt für deutsche Ausfuhren in Drittstaaten und

outperformten im vergangenen Jahr mit einem Ausfuhrwachstum von über 20% neue Schwergewichte wie China oder Indien deutlich. Noch vor kurzem galt in der Welt die »Schnupfentheorie« – niest die US-Wirtschaft, dann erkältet sich der Rest der Welt. Asien und Lateinamerika konnten sich zwar nicht von der krisenhaften Entwicklung in den »alten« Industriestaaten freimachen, doch sie sind recht gut durch die Krisen gekommen. Die Wachstumsraten gingen flächendeckend zurück, in eine Rezession sind die Ökonomien nicht gefallen.

Der Blick auf andere Daten unterstreicht den Aufstieg von Schwellenländern in der Weltwirtschaft – vor allem in Asien. Lag der asiatische Anteil am Welt-BIP 1991 noch bei 11%, liegt er heute bei 25%. Dahingegen fiel der Anteil Lateinamerikas am globalen BIP zeitgleich sogar leicht um einen Punkt auf 8,7%. Damit ist die Region knapp unter dem globalen BIP mitgewachsen. Die Musik auf den Schwellenmärkten spielt vor allem in Asien, während in Lateinamerika sich viel Licht mit Schatten abwechselt.

Die Aussichten für weiteres Wachstum sind kurzfristig nicht schlecht. Die DIHK-Umfrage »Going International 2012/2013« zeigt, dass die Erwartungen der Unternehmen gedämpft optimistisch, nach Weltwirtschaftsregion aber unterschiedlich sind. Mit der besten Entwicklung rechnen die Unternehmen, die mit Asien Geschäfte machen. Für Lateinamerika sind die Betriebe nicht ganz so zuversichtlich. Dass Lateinamerika beim Handel mit Deutschland weniger glänzt, hat aber auch mit der langen Tradition deutscher Unternehmen, die dort produzieren, zu tun. Das Produktionsvolumen dortiger deutscher Tochterbetriebe übersteigt den deutschen Export in die Region um mehr als das Vierfache.

Wesentlicher Grund dafür, dass Asiens Aufstieg deutlicher ausfällt als der Lateinamerikas, liegt darin, dass viele asiatische Länder über ihr immenses Reservoir an Arbeitskräften Direktinvestitionen und Technologie ins Land geholt haben – und dabei auf den Export ihrer Produkte setzten. Für die arbeitsintensive Produktion ist gleichwohl relativ wenig Kapitaleinsatz (mit hohem Know-how) notwendig. Daher haben asiatische Märkte, die sich dem Weltmarkt öffneten, preisliche Wettbewerbsvorteile. Anders in Südamerika, wo das Wachstum stärker vom Rohstoffreichtum abhängt. Damit einher geht nicht nur die Abhängigkeit von der Volatilität der Rohstoffpreise. Der Rohstoffreichtum zieht auch viel Kapital an, das aber die Währung und damit Exportprodukte verteuert – und Kapital, das sich gleichzeitig stark auf den Einsatz im Rohstoffbereich konzentriert. Breite Bevölkerungsschichten bleiben häufig außen vor, rohstoffferne Wirtschaftsbereiche werden nur ungenügend entwickelt.

Aber neben dem Ressourcenreichtum bieten Märkte wie Brasilien mittlerweile auch interessante Absatzmärkte für

* Dr. Volker Treier ist Außenwirtschaftschef und stellv. Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK), Berlin.

hochwertige Konsumgüter – mithin auch für deutsche Anbieter. Andererseits rücken Asien und Lateinamerika stärker zusammen. Asien hat Europa als wichtigster Handelspartner für lateinamerikanische Unternehmen bereits überholt. Auch bei den Investitionen holt Asien auf. Hat sich der deutsche Kapitaleinsatz dort in den letzten zehn Jahren verdoppelt, nahm der chinesische, von niedrigem Niveau aus, um das Hundertfache zu.

... lassen vielerorts Protektionismus aufleben

Nicht zuletzt angesichts der Probleme in Europa und den USA treten lateinamerikanische und asiatische Staaten derzeit auf internationalem Parkett selbstbewusster auf. Jedem ist klar, dass Europa und die USA gut beraten sind, ihren Gesprächspartner sehr ernst zu nehmen. Denn die Geschäftspotenziale sind viel zu groß, als dass man sie links liegen lässt. Wie schwierig das neue Miteinander aber ist, zeigt sich in der Handelspolitik. Es ist kein Geheimnis, dass der Stillstand in der Doha-Welthandelsrunde der WTO zu einem Gutteil auf das Konto von Regierungen in Südamerika und Asien geht. Gerne möchte man Privilegien von Entwicklungsländern z.B. in der Landwirtschaft oder in Industriesektoren behalten, gleichzeitig eine größere Mitsprache bei der Ausgestaltung von Regeln einnehmen. Länder wie Brasilien oder China haben längst den Status eines Entwicklungslandes hinter sich gelassen. Eigentlich gilt es jetzt, den Wettbewerb auf den Weltmärkten mit möglichst gleichen Instrumenten anzunehmen – und gemeinsam an einem »Level-playing-field« für Welthandel und Auslandsinvestitionen mitzuwirken.

Die Realität sieht anders aus: In der DIHK-Umfrage »Going International 2012/2013« berichtet über ein Drittel der auslandsaktiven deutschen Unternehmen von steigenden Handelshemmnissen. Vor allem in Lateinamerika wird das Umfeld schwieriger – dort wird vergessen, dass der künstliche Aufbau von Hürden, mithin das Schachern um kurzfristige Vorteile, langfristig wachstumsschädlich sein kann.

Argentinien zeigt, wie rasch ein Shootingstar zum Sorgenkind wird. Die Mauer des Protektionismus wird dort immer höher gezogen. So muss z.B. ein Autohersteller für einen verkauften Premiumwagen 14 000 Flaschen argentinischen Rotweins exportieren. Während die EU-Freihandelsabkommen mit Peru, Kolumbien und Zentralamerika verbesserte Handelsbedingungen versprechen, verschlechtert sich die Lage in Argentinien zusehends: 70% der deutschen IHKs berichten von steigenden Problemen bei der Erteilung von Einfuhrlicenzen für den deutschen Mittelstand, zwei Drittel stellen verschärfte Anforderungen nach Ausgleichsgeschäften fest. Besonders schwer wiegt das neue Verfahren, nachdem alle Importe nach Argentinien vorab registriert und genehmigt werden müssen. Ein-

fuhrlizenzen, die zuvor automatisch erteilt wurden, müssen für hunderte von Waren einzeln beantragt werden. Außerdem gilt für alle Unternehmen die Vorgabe, mehr als einzuführen.

Wachstumsraten sinken, aufgrund von Angebotsverknappungen steigt die Inflation – ebenso wie die Unruhe in der Bevölkerung. Die deutschen Unternehmen mit Argentinien-geschäft blicken daher immer zurückhaltender in die Zukunft. Vergleicht man die Einschätzungen über die Geschäftsmöglichkeiten zu Jahresbeginn liegt das Land auf einem Niveau mit dem revolutionsgebeutelten Ägypten. Langfristig orientierte Wirtschaftspolitik sieht anders aus.

Protektionismus grassiert auch in Asien. Z.B. Indien: Das Wirtschaftswachstum ist dort 2012 viel langsamer als in den Vorjahren – so niedrig wie seit zehn Jahren nicht mehr. Notwendige Impulse durch eine Liberalisierung von Märkten und die Öffnung für ausländische Unternehmen wurden nach Jahren des Stillstands zögerlich angepackt. Die Betriebe beklagen erhebliche administrative Unzulänglichkeiten. Gemeinsam mit der überlasteten Infrastruktur hebelt dies die Dynamik aus. Wachstum kommt auch in Schwellenländern nicht von allein. Indien ist damit in Asien nicht alleine. Auch Vietnam »glänzt« mit Zollerhöhungen bei 108 Produktlinien und 87 Produkten, Indonesien hat 86 neue Importstandards für Stahl, Keramik, Textilien, Batterien und Schuhe eingeführt – um einige Beispiele anzuführen.

Viele Länder Lateinamerikas und Asiens scheinen ihr neues Selbstbewusstsein in kurzfristige Vorteile ummünzen zu wollen, die sie sich aus einem Mehr an Protektionismus versprechen. Die Liste, um sich ausländische Konkurrenz vom Leib zu halten, ist lang: Sie reicht von neuen Anforderungen bei Zertifizierungen, Sicherheitsstandards und Genehmigungsverfahren bis hin zum Zwang zu signifikanten lokalen Produktionsanteilen.

Regionale Integrationsprozesse ...

Eine andere Entwicklung macht dagegen Mut: eine wachsende Zahl regionaler Freihandelsabkommen (FTAs) und Integrationsbestrebungen.

Zunächst Asien: Hier überstrahlt der Aufstieg der großen Zwei, Indien und China, die Erfolge anderer Länder, so z.B. der ASEAN-Staaten (Indonesien, Vietnam, Malaysia, Singapur, Thailand, Philippinen, Laos, Myanmar, Kambodscha, Brunei). Diese Allianz hat sich in den letzten fünf Jahren beeindruckend entwickelt. Die Etablierung eines Binnenmarktes 2015 wird Impulse freisetzen. Zudem integrieren sich die ASEAN-Staaten gut in die Weltwirtschaft. Die Länder haben in den letzten Jahren zahlreiche FTAs abgeschlossen, teils bilateral, teils multilateral. Die Zahl der FTAs, an denen je-

des ASEAN-Land beteiligt ist, liegt je nach Land zwischen 16 (Philippinen) und 24 (Singapur).

Lateinamerika zeichnet ein gemischtes Bild. Mit der neuen Pazifik-Allianz gibt es eine Interessensgemeinschaft, zu der Mexiko, Kolumbien, Peru und Chile gehören, Länder, die sich dem Freihandel verpflichtet haben. Venezuela, Ecuador, Kuba und Bolivien haben sich zum Block der ALBA-Staaten zusammengeschlossen. Dieses linksgerichtete Bündnis ist eher politischer Natur. Es ist interessant, dass die Ankündigung der USA, mit der EU Verhandlungen über ein FTA aufzunehmen, in Brasilien für Unruhe sorgt. Dort wird befürchtet, dass Handelsströme an Brasilien vorbei gehen.

... bedeuten noch lange nicht »Leadership«

Die neue Bedeutung Asiens und Lateinamerikas wird durch die Schuldenkrise in Europa und den USA katalysiert. Doch die Herausforderungen von Ländern wie China, Indien, etlichen ASEAN-Staaten, Chile oder Brasilien sind nicht kleiner. Nur mit (arbeits-)kostengünstiger Produktion, selektiver Unterstützung bestimmter Branchen, häufig staatlich subventionierter Finanzierung, Konjunkturpaketen und einer nur partiellen Öffnung der Wirtschaft stoßen die Wirtschaftsmodelle an Grenzen – auch wegen des vielfach hohen Bevölkerungswachstums. Verstädterungen mit überlasteter Infrastruktur, Umweltverschmutzung, Staatsdirigismus und Klientelwirtschaft sind ernste Probleme. Gelingt es nicht, breite Bevölkerungsgruppen in Wertschöpfungsketten zu integrieren, drohen hohe Wachstumsraten zu verpuffen. Gefordert sind nachhaltige Konzepte, um einen Produktivitätsschub zu erzeugen. Schlüssel hierfür sind Auf- und Ausbau der physischer und institutioneller Infrastrukturen und die Ausbildung der jungen Bevölkerungen.

Umgekehrt kann man in Europa aktuell ein Comeback-Potenzial erkennen. Zur Lösung der Staatsschuldenkrise sind Reformen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei Haushaltskonsolidierung sowie bessere, verbindlichere wirtschaftspolitische Koordinierungen auf EU-Ebene nötig. Klar: Einsparungen bremsen die Konjunktur kurzfristig. Übersehen wird, dass EU und Euro-Krisenländer bereits Reformen in Angriff genommen haben. Manche beherzte Reformschritte im Süden Europas brauchen sogar den Vergleich mit der deutschen »Agenda 2010« nicht zu scheuen. Wie oftmals bei Strukturreformen werden die Effekte erst verzögert sichtbar. Heute schon gehen die Haushaltsdefizite der Krisenländer zurück, Exporte steigen und Risikoauflagen für Staatsanleihen fallen. Vielleicht schreitet die EU derzeit voran, um in punkto Reformen – sowohl auf der nationalen als auch der europäischen Ebene – als Orientierung für neu entstehende Wirtschaftsräume in Schwellenländern zu dienen.

Auch die Zeit der USA als globaler Wirtschaftsleader ist keineswegs vorbei. Stabilisierte Immobilienpreise, niedrigere Arbeitslosigkeit und eine allmähliche Entschuldung der privaten Haushalte sind Voraussetzung dafür, dass der private Konsum und – noch wichtiger – dass unternehmerische Investitionen sich erholen. Entscheidend wird sein, ob der USA eine nachhaltige Lösung ihrer Haushaltsprobleme gelingt. Die USA haben immer wieder bewiesen, dass sie den »American Dream« stets neu erfinden können. Aktuell träumen viele Amerikaner sogar von der Reindustrialisierung infolge günstiger Energie aus Schiefergas und -öl. Schon heute sind die Energiepreise weit unter europäischem und asiatischem Niveau.

Auf WTO- oder auch G-20-Ebene geht es künftig verstärkt um die Gestaltung grenzüberschreitenden Wirtschaftens. Neben der Frage von Schutzzöllen muss auch über Normen, Standards und Regulierungen gesprochen werden. Fragen der Produktqualität, des Umwelt- und Klimaschutzes, der Energieeffizienz, der Produkt-, Arbeitsplatz- und Lieferkettensicherheit, des Arbeits- und Verbraucherschutzes, sozialer Standards und andere mehr brauchen bei sich integrierenden Märkten ein konvergierendes gegenseitiges Verständnis. Natürlich resultiert diese Entwicklung am besten im Hayekschen Sinn im »Entdeckungsverfahren«. Doch die Länder, die in den Punkten

- (i) Technologieführerschaft,
- (ii) Konsumentensouveränität bei Produkt- und Politikentscheidungen in einem relevanten Absatzmarkt,
- (iii) funktionierende Institutionen

viel zu bieten haben, sind eher in der Lage, den Weg zum »Level playing field« zu beeinflussen. Diese Potenziale haben derzeit lediglich die klassischen Industrieländer. Nur wer technologisch vorne liegt, hat die Reputation und das Know-how, Standards zu setzen und kann über Zertifizierungsunternehmen Standards in Wertschöpfungsketten überprüfen, Zulieferer trainieren etc. In den meisten Schwellenmärkten sind insb. Unternehmen aus Industrieländern dabei Ton angehend. Nur wer über freie Konsumentenentscheidungen herausfindet, welche Produkteigenschaften und Informationen vom Markt oder vom institutionellen Regulierer benötigt werden, trifft eine kostenvernünftige, marktdurchsetzbare Entscheidung – mit Chancen auf überregionale Akzeptanz. So wurden bislang weltweit akzeptierte Sicherheitsvorkehrungen wie Airbags für Autos oder Nachhaltigkeitskriterien in der öffentlichen Beschaffung meist in Industrieländern entwickelt und von dort auf den Weltmarkt übertragen.

Viele Länder blicken gebannt auf die im Februar von den EU-Regierungschefs und US-Präsident Obama skizzierte enge Partnerschaft für Freihandel und Investitionen auf beiden Seiten des Atlantiks. Es ist nicht nur davon auszugehen,

dass Handelsströme sich wieder stärker auf die EU-USA-Beziehung konzentrieren. Auch die Verständigung auf Normen, Standards und Regulierungen in neuen Bereichen wie z.B. beim Thema eMobility bringt EU- und US-Anbieter in eine stärkere Position.

Fazit

Die Gewichte auf der Welt verschieben sich. Das bietet Chancen für die Weltwirtschaft: Mehrere starke Zentren reduziert Abhängigkeit und befördert Wettbewerb. Die neue wirtschaftliche Bedeutung Asiens und auch Lateinamerikas bedeutet aber nicht, dass die dortigen »Mächte« schon stark genug sind, um den globalen wirtschaftlichen Ordnungsrahmen sichtbar zu prägen. Immerhin haben sie aber die Kraft, die Entstehung eines für alle Seiten besseren »Level playing fields« zu behindern oder sogar zu verhindern. Hoffen wir, dass sie das Richtige tun.