

Aufstieg und Fall von Nationen: Warum manche Länder aufsteigen und zu Regional Powers werden

Kappel, Robert

Veröffentlichungsversion / Published Version

Sammelwerksbeitrag / collection article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kappel, R. (2014). Aufstieg und Fall von Nationen: Warum manche Länder aufsteigen und zu Regional Powers werden. In A. Ziai (Hrsg.), *Im Westen nichts Neues? Stand und Perspektiven der Entwicklungstheorie* (S. 153-181). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-90269-0>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier: <https://creativecommons.org/licenses/by/1.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more information see: <https://creativecommons.org/licenses/by/1.0>

Aufstieg und Fall von Nationen. Warum manche Länder aufsteigen und zu Regional Powers werden

Robert Kappel

1. Einleitung

In diesem Beitrag betrachten wir Länder wie China, Indien, Brasilien und Südafrika, die in vielen Studien als wichtige Akteure in der Weltpolitik und Weltwirtschaft bezeichnet werden. Sie sind *Regional Powers*⁷¹. Die folgende Definition für eine Regional Power aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht werde ich zugrunde legen. Diese Definition leitet sich aus theoretischen Erörterungen und empirischen Tests ab (vgl. Kappel 2011b und 2012)⁷²:

Die Regional Power ist eine ökonomische Macht in der Region, die Einfluss nimmt, Kapazitäten für regionales und globales Agieren und die Macht zu gewisser Autonomie ihres Handelns hat. Die Regional Power hat eine relativ große Bevölkerung und umfasst eine relativ große Fläche. Sie realisiert über einen längeren Zeitraum hohes wirtschaftliches Wachstum, das oberhalb des regionalen Durchschnitts liegt und weist damit einen wachsenden Nachfragemarkt für die Region auf. Sie entwickelt sich industriell und technologisch, d.h. die totalen Faktorproduktivitäten (TFP)⁷³ steigen, die staatlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) wachsen und nähern sich dem Niveau der OECD-Welt an. Die Regional Power spielt im Handel in der Region eine dominante Rolle. Sie hat starke regional und global agie-

71 Wir benutzen in diesem Artikel den Begriff Regional Powers und nicht die Begriffe regionale Führungsmächte, Gestaltungsmächte, emerging economies, emerging powers, new players, new powers und Schwellenländer. Zum Begriff Regional Powers und zum Machtbegriff siehe Nolte 2010; Flesmes 2010b; Nabers 2010; Kappel 2011; 2012. Die Regional Powers werden in der Literatur und Presse auch unter Acronymen wie BRICS (Brasilien, Russland, Indien, China, Südafrika) oder IBSA (Indien, Brasilien, Südafrika) gruppiert. Ihre wirtschaftliche Performanz ist sehr unterschiedlich, vgl. Kappel, Pohl 2013.

72 Vgl. zu den Kriterien Tammen, Kugler, Lemke et al 2000: 15 ff; Nolte 2010.

73 Die TFP gibt an, welche Beitrag des Wachstums auf den technischen Fortschritt zurückzuführen ist.

rende Unternehmen, die zusammen mit Unternehmen aus der OECD-Welt die regional-globalen Wertschöpfungsketten dominieren. Sie stellt public goods in Form von Gewährung einer stabilen Währung und einer verlässlichen Geldpolitik zur Verfügung. Sie nimmt eine bedeutende Rolle in der Global Governance und der Governance der Region ein, vor allem in regionalen Kooperationszusammenschlüssen.

Vor China, Indien und Brasilien haben in den 1950er und 1960er Jahren bereits andere Länder den Aufstieg geschafft, u.a. Taiwan, Südkorea, Hong Kong, Singapur, Mexiko, Israel, Chile und Malaysia (Stein 1995; Senghaas 1982; Helpman 2004; Rodrik 2003). Aus ehemals armen und unterentwickelten Ländern wurden wohlhabendere Länder. Ihr Pro-Kopf-Einkommen hat sich deutlich erhöht, die Armut konnte reduziert werden, sie haben eine Modernisierung der Landwirtschaft und Industrie durchgeführt. Alle hier genannten Länder gehören damit zu den Konvergenz- bzw. Catching-Up-Ländern⁷⁴, die zu der Gruppe der OECD-Welt aufgeschlossen haben und sich dadurch deutlich von den Divergenzländern unterscheiden (Pritchett 1996; Elsenhans 1984), d.h. der Mehrheit der weniger entwickelten Länder. Selbst wenn die hier betrachteten Länder weiterhin hohe Wachstumsraten verzeichnen, benötigen sie einen langen Zeitraum, um zum gegenwärtigen Einkommensniveau der OECD-Welt aufzuschließen (Hall, Jones 1999). Allerdings ist das Catching-Up sehr unterschiedlich (Betz 2009). So hat Südafrika große Probleme, Anschluss zu halten, während China deutlich aufholt, obwohl es noch kein hochentwickeltes Land ist und viele soziale und wirtschaftliche Probleme aufweist (Armut, soziale Exklusion, Stadt-Land-Probleme, Umweltkrisen, Konzentration der Exportproduktion auf einfache Konsumgüter u.a. (Rodrik 2006; Kappel 2012).

Seit ca. zwanzig Jahren haben einige der Regional Powers durchschnittliche Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts von bis zu zehn Prozent. Sie schreiten technologisch schnell voran, nutzen ihre Exportchancen auf den globalen Märkten und wandeln sich schnell von den Werkbänken der Industrieländer hin zu Innovations- und Technologiezentren. Zunehmend entwickelt sich außerdem eine Dynamik zwischen den Regional Powers. Sie formieren sich in politischen und wirtschaftlichen Allianzen, wie etwa die BRICS und IBSA. Auch wenn diese Länder bislang noch keine gemeinsamen, tragfähigen Alternativansätze und Institutionen entwickelt haben, stimmen sie sich zunehmend untereinander ab und vernetzen sich durch stärkeren

74 Konvergenz ist ein Prozess der Angleichung der Einkommen von Ländern mit geringem Einkommen an das Niveau von Hoheinkommensländern. Catching-Up bedeutet, dass ein Entwicklungsland durch höhere Wachstumsraten so wächst, dass es die Kapitalausstattung pro Arbeitsplatz der OECD-Länder und deren Arbeitsproduktivität erreicht, vgl. Frenkel, Hemmer 1999: 156; Rodrik 2011.

Handelsaustausch und gemeinsame politische Aktionen (Nel 2010; Flemes 2011).

Noch vor zehn Jahren hätten die Amerikaner und die Europäer die Regional Powers als Zaungäste betrachtet. Aber heute sind sie, vor allem China, zu Wachstumslokomotiven der Weltwirtschaft geworden. China gestaltet durch seine „going-out-strategy“ selbstbewusst die globale Agenden mit. Dieser tiefgreifende Wandel des relativen Abstiegs des Westens und des Machtzuwachses der Regional Powers markiert den Übergang zu einer neuen Weltordnung (Nye 2010).

Die Regional Powers agieren sehr unterschiedlich, aber sie verfolgen eine meist klare Agenda in ihren jeweiligen Regionen. Bspw. hat sich die Türkei über einen langen Zeitraum hinweg eine Führungsrolle im Nahen Osten aufgebaut. Dabei profitiert die Türkei von ihrer hohen wirtschaftlichen Dynamik und verfolgt nationalistische und patriotische Zielsetzungen. Brasilien wiederum sucht nach einer eigenen Strategie als globaler Akteur, sei es in Klima- und Entwicklungs-, Handels- und Sicherheitsfragen. Allerdings steht Brasilien vor großen wirtschaftlichen und sozialen Fragen, die die Aktionsräume einschränken. Indien, ein selbstbewusster weltpolitischer Akteur, ist gegenwärtig noch zu sehr mit eigenen Problemen konfrontiert, während China wirtschaftlich und politisch zu einem der wichtigsten Gestalter geworden ist und diese Position weiter ausbauen wird. Gerade Chinas historisch unvergleichlicher Aufstieg hat international Ängste und Bewunderung gleichermaßen hervorgerufen. China ist attraktiv, nicht nur als Markt für Investoren, sondern als Vorzeigemodell für viele Länder in der Welt.

Aber es geht um mehr als nur um den Aufstieg und das neue Selbstbewusstsein der Regional Powers. Sie sind Mitglieder in den G 20, in der WTO, in der Weltbank, im IWF und der UNO sowie in den regionalen Zusammenschlüssen (wie Mercosur und ASEAN). Dabei sind sie nicht als homogene Gruppe zu betrachten. Gerade die großen Länder China, Indien und Brasilien verfolgen in erster Linie nationale Interessen und einen starken Souveränitätsanspruch, nicht etwa die Interessen eines neuen Verbundes wie BRICS oder IBSA. Gemeinsame kohärente Positionen in internationalen Verhandlungen scheinen sich in absehbarer Zeit nur in Ausnahmefällen herstellen zu lassen. Wenn diese auf Souveränität bedachten Länder einmal eine Interessenskoalition untereinander eingehen, dann lediglich gegen Vormachtstellungen des Westens, etwa in Fragen zu Entscheidungen des Sicherheitsrats oder in WTO-Verhandlungen (vgl. Laidi 2011).

Die Fähigkeit dieser Länder, internationale Machtverhältnisse zu verändern, ist nicht nur in ihrer Wirtschaftskraft begründet. Sie bieten ein gegenüber den traditionellen Industriestaaten attraktives Kooperationsangebot für

andere Länder. Zunächst vermitteln sie zumeist einfache und pragmatische Lösungen. Brasilien, Indien und Südafrika kooperieren etwa im Bereich der Biotechnologie und im Gesundheitswesen, entwickeln gemeinsame Produkte und tauschen sich in der Forschung aus. China errichtet in Afrika die Infrastruktur (Häfen, Straßen, Eisenbahnen) und sichert sich im Gegenzug den Zugang zu Rohstoffen. Pragmatisch gehen die Regional Powers auch mit den unterschiedlichen politischen Systemen um und mischen sich nicht in die Regierungsführung der Länder ein.

Die Herangehensweise der Regional Powers verbindet wirtschaftliche Gestaltungsmacht mit dem Aufbau von Netzwerken in den Kooperationsländern, die schnelle Ergebnisse erleichtern. Die Regional Powers wenden oft genau das an, was Joseph Nye (2010) zufolge charakteristisch für *smart powers* ist, nämlich Wirtschaftsmacht, militärische Größe, Kultur und agierende Netzwerke mit konkreten Maßnahmen zur Erzielung von pragmatischen Resultaten zu verbinden. Es ist also die Kombination von hohem wirtschaftlichem Wachstum mit innovativen Kooperationsangeboten, die den rasanten Bedeutungszuwachs der Regional Powers begründet.

Empirische Untersuchungen zeigen, welche Länder in den letzten 20-30 Jahren zu den OECD-Ländern aufgeschlossen haben. Dies sind trotz des Wachstums nur wenige Länder gewesen (vgl. Senghaas 1982): China, Indien, Brasilien, Malaysia und Indonesien. Sie verzeichnen besonders hohes Wachstum des Bruttosozialprodukts, des Außenhandels und teilweise auch hohes Wachstum in der industriellen Wertschöpfung. Einige Länder konnten auch erhöhtes Produktivitätswachstum realisieren. Ein eindeutiger Aufholprozess gegenüber den OECD-Ländern ist den Regional Powers durch die weitaus verbesserte Bildung, Investitionen in F&E sowie Produktivitätssteigerungen gelungen (vgl. Spence 2011, Kappel 2011a und 2011b; Rodrik 2011, Kappel/Pohl 2013). Durch diese teilweise über 30 Jahre hohen Wachstumsraten gelang es vor allem China und Indien, weniger hingegen Brasilien und noch weniger Südafrika, ihre Anteile an der Weltproduktion und der – einkommen anzuheben.

Viele Regional Powers sind oft über lange Zeiträume keine Demokratien gewesen, wie Korea, Singapur, Taiwan, China oder Hong Kong, Südafrika und Brasilien (Nolte 2010; Flesmes, Lemke 2010; Nabers 2010). Andere sind bis heute durch autokratische Regime gekennzeichnet, wie China, Saudi Arabien oder Iran. Wiederum wesentliche ärmere Länder haben durch ihr Wachstum und aufgrund ihrer Größe eine globale und regionale Bedeutung erlangen können, wie Indien und Indonesien. Dagegen sind andere Länder – wie Nigeria – trotz ihrer relativen Bevölkerungsgröße keine bedeutenden Regional Powers.

Viele Theorien erklären die Entwicklungen des Aufstiegs von Nationen nur unzureichend. In den letzten Jahren hat eine sehr differenzierte Diskussion eingesetzt, die es lohnt, sich genauer anzusehen. Mit neuen Ansätzen aus den wirtschaftswissenschaftlichen Diskursen soll in diesem Beitrag herausgearbeitet werden, wovon es abhängt, dass Länder zu Regional Powers geworden sind. Anders als in den 70er Jahren, als Großtheorien mit ihren dichten Beschreibungen die Diskurse beherrschten⁷⁵, sind drei große Unterschiede zu konstatieren: 1. Heute gibt es umfangreiches empirisches Material (Paneldaten, teilweise über längere Zeiträume). 2. Methodisch sind sehr viele Fortschritte gemacht worden, so dass kausale Zusammenhänge jedenfalls teilweise modelliert werden können. 3. Zusätzlich zu den makro- sind zudem sehr viele mikro-entwicklungsökonomische Studien entstanden. Dazu kommen spieltheoretische Ansätze und experimentelle Studien.

Wenn in diesem Beitrag der Aufstieg der Regional Powers analysiert wird, so geht es nicht nur um ihren Aufholprozess, sondern auch um die Macht, die sie ausüben. Ihr Aufstieg ist mit einem Machtzuwachs verbunden, der sich deutlich an ihren globalen wie regionalen Aktivitäten zeigen lässt.

Zahlreiche Regional Powers 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 internationalen Organisationen (WTO, WHO, UNO) und übernehmen Verantwortung für globale Verregelungen (vgl. Nölke, May, Claar 2013).

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 (Never 2013). Sie sind jedoch nicht nur als *Free Rider* sondern auch als ernsthafte Partner einer neuen globalen Steuerung zu betrachten. Sie verschieben die Gewichte in internationalen Institutionen. 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 lediglich dem Club der G20 anschließen könnten, ist jedoch umstritten.⁷⁶

75 Vgl. bspw. dazu die deutschsprachige Literatur, vor allem Elsenhans 1984, Senghaas 1982 und Hein 1985.

76 Die Rhetorik der IBSA oder der BRICS bspw. 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.

In diesem Beitrag analysieren wir, wodurch der Aufstieg zu Regional Powers bedingt ist. Welche Kombination von Faktoren spielt eine besondere Rolle? Sind es der Entwicklungsstaat, eine Modernisierungs- und Industriepolitik? Oder der Durchbruch im technologischen Fortschritt, verbunden mit der Entstehung und Ausdehnung von Technopolen/industriellen Agglomerationen, die durch die Einbindung in internationale Wertschöpfungsketten und die Netzwerkfähigkeit der Unternehmen entstanden sind? Welche Macht üben sie schließlich aus? Kapitel 2 beschäftigt sich zunächst mit der Macht der Regional Powers, Kapitel 3 nimmt eine Einordnung des Aufstiegs der betrachteten Nationen in die entwicklungstheoretischen Diskurse vor. Kapitel 4 schlägt eine Typologie mit Indikatoren zur Bestimmung der Regional Powers vor. Kapitel 5 fasst die Ergebnisse zusammen.

2. *Die relative Macht der Regional Powers*

In den politischen Wissenschaften gibt es einen weitverzweigten Diskurs zu Macht, Hegemonie und Einfluss. Die von verschiedenen Autoren entwickelten Konzepte sind von großer Bedeutung: Sie versuchen, Macht, Leadership und den Einfluss der Regional Power in den jeweiligen Regionen zu begründen (Destradi 2010). In diesem Beitrag soll nicht auf die umfangreichen Beiträge eingegangen werden, sondern diese nur insoweit einbezogen werden, um zu zeigen, in welchen Zusammenhängen und wie Regional Powers ihre wirtschaftliche Macht nutzen, um diese in „distributive strategies“, „integrative Strategien“ oder schließlich Verhandlungsmacht umzumünzen.

Viele Realisten, wie Mearsheimer (2001), bewerten Macht hauptsächlich als militärische Macht. Perkins/Syrquin (1989) sehen in der Bevölkerungsgröße die sine qua non für einen Großmachtstatus. Douglas Lemke (2010) argumentiert mit militärischer Macht und Wirtschaftskraft (vgl. Alesina/Spolatore 2005; Tammen et al. 2000). Nabers (2010) beschreibt Leadership als „diskursive Hegemonie“ (Nabers 2010a und 2012).

Für unsere Zwecke erscheint die aktive oder weniger aktive Rolle von Regional Powers interessant zu sein (vgl. Foot, Walter 2011; Never 2013): Sie können „norm providers/makers“ (jene, die die Normen gestalten bzw. sie formulieren), „free riders“ (jene, die die Outcomes der Entscheidungen akzeptieren) und 3. „norm takers“ (jene, die aus den Prozessen ausgeschlossen sind) sein. Wie agieren die Regional Powers? Zahlreiche Studien zeigen, dass die Regional Powers zunehmend zu norm makers geworden sind. Wie stark sie sich als norm providers engagieren bzw. Einfluss nehmen, hängt von zahlreichen Aspekten ab, die hier nur kurz umrissen werden können.

Verfügen sie aufgrund ihres Wirtschaftsaufstiegs über „strukturelle Macht“ (Strange 1975)? Wirtschaftliche Macht wird nach Auffassung von Strange auf vier Ebenen/Stufen ausgeübt: 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 üben wirtschaftliche Macht durch die Formulierung von nationalen Gesetzen (für Produktionsfaktoren, Kredite und Märkte) aus. Die Regierung mit dem größten Binnenmarkt und der größten Anzahl von multinationalen Unternehmen von Bedeutung für die globale Produktionssteuerung verfügt über die größte wirtschaftliche Macht. Nationalstaaten setzen auch die Rahmen für jene transnationalen Akteure, die die wirtschaftlichen Normen und Standards selbständig setzen (marktliche Koordination).⁷⁷ 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 Bargaining Prozesses, d.h. sie ist relational.

Die Macht der Regional Power als relational anzusehen, wird in vielen Studien vernachlässigt. Relationale Macht beruht m.E. auf der Kontrolle über Ereignisse und das Interesse an den Ergebnissen. Ein Akteur verfügt dann über Macht, 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.

77 Kappel, Brach 2009; Jakobeit, Kappel, Mückenberger 2010.

Tabelle 1: Kontrollmatrix

wird kontrolliert durch Akteur							
Ereignis	A ₁	·	·	A _j	·	·	A _m
E ₁	c ₁₁	·	·	c _{1j}	·	·	c _{1m}
·							
·							
E _i	c _{i1}	·	·	c _{ij}	·	·	c _{im}
·							
·							
E _n	c _{n1}	·	·	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 ₁	·	·	E _i	·	·	E _n
A ₁	x ₁₁	·	·	x _{1i}	·	·	x _{1n}
·							
·							
A _j	x _{j1}	·	·	x _{ij}	·	·	x _{jn}
·							
·							
A _m	x _{m1}	·	·	x _{mi}	·	·	x _{mn}

Änderungen der beiden Machtdeterminanten beeinflussen die Machtverflechtung zwischen den Ländern. D.h. eine Veränderung der Kontrollmöglichkeiten des einen bestimmt das Ausmaß der Aktionsmöglichkeiten des anderen. Die stärkere Kontrolle eines Akteurs über den anderen führt auch zu stärkerer Kontrolle über alle 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

Interesse von Akteur	A ₁	·	·	A _i	·	·	A _m
A ₁	Z ₁₁	·	·	Z _{1i}	·	·	Z _{1m}
·							
·							
A _j	Z _{j1}	·	·	Z _{ji}	·	·	Z _{jm}
·							
·							
A _m	Z _{m1}	·	·	Z _{mj}	·	·	Z _{mm}

Größere Kontrollmöglichkeiten sind mit Machtzuwachs verbunden. Verändern sich jedoch die Interessenslagen, hängt der Einfluss von der Verteilung des Einflusses auf die Ereignisse der jeweiligen Akteure ab. Die Macht von Regional Powers ist demnach relational, sie ist nicht absolut, sie wird durch Gegenmacht eingeschränkt.

Die verschiedenen Machtkonzepte stellen also ins Zentrum, wie Akteur A Macht über Akteur B ausübt: “influencing, shaping or determining B’s wants, beliefs and understanding of the world” (Lukes 1974: 23). Wie Macht tatsächlich durch Regional Powers regional und global ausgeübt wird, steht im Zentrum zahlreicher Untersuchungen (vgl. zum Diskurs Nel 2010; Flemes, Nabers, Nolte 2012).

3. *Aufstieg von Nationen: Einordnung in die entwicklungstheoretische Diskussion*

Im folgenden Kapitel geht es darum, durch komparative Analysen den Aufstieg entwicklungstheoretisch zu begründen und zu analysieren, welche Determinanten aus entwicklungstheoretischer Sicht am ehesten zur Erklärung beitragen können. Wir konzentrieren uns auf die Diskurse zur économie dominante, Kopplungsmodelle, Technologie, Zentrum-Peripherie-Ansätze und Wertschöpfungsmodelle (Kappel 2012; 2010b). In allen Studien zum Aufstieg von Nationen wird zudem die Bedeutung der Institutionen betont (Acemoglu, Robinson 2012).

3.1 Economie dominante

Das Modell von Perroux ist zur Bestimmung der Dominanz von Regional Powers in der Region von gewisser Relevanz. So arbeitet François Perroux (1940; 1950a und 1950b; 1963) in seinem heute weitgehend vergessenen Modell der *économie dominante* heraus, dass in der internationalen Arbeitsteilung ungleich starke Unternehmen und Staaten agieren. 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). 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 die Bargaining Power des Landes 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 von "Monopolisten der öffentlichen Gewalt" (Perroux 1952: 244), dem Staat, zu tun. Als Kriterien zur Bestimmung der Bargaining Power führt Perroux in seine Analyse ein: Einfluss der jeweiligen Monopolmacht auf wichtige Produktgruppen und komplementäre Güter (bspw. 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.

Die dominierende Wirtschaft (der Großblock) beeinflusst die Kurve der globalen Nachfrage, bzw. die Kurve der Nachfrage nach einzelnen Gütern auf vier Arten: 1. Sie bestimmt die Importkapazität der Satellitennationen. 2. Sie 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.

Der Vormachteffekt wird in expansiver und kontraktiver Weise ausgeübt: a) durch die direkten Auslandsinvestitionen und das Volumen der Einfuhren, die die dominierende Wirtschaft zulässt (Nachfrage nach Gütern und Dienst-

leistungen aus der dominierten Wirtschaft je nach Konjunkturlage). b) Instabilitäten der Expansion und Kontraktion können durch eine "Buffer Policy" beseitigt werden (Währungs- und Finanzpolitik, Anpassung der Auslandsinvestitionen an die Ausfuhrüberschüsse).

Das Modell von Perroux kann als eine theoretische Begründung für den Aufstieg der Regional Powers herangezogen werden. Bspw. durch den weltweiten Aufstieg von multinationalen Unternehmen aus den Regional Powers, die oft bedeutende Marktanteile gewonnen haben. Aus ehemals unbedeutenden Unternehmen sind teilweise Marktführer („mächtigste oligopolistischen Gruppen“) geworden. Sie sind inzwischen bedeutende Mächte in der internationalen Finanz- und Währungspolitik (hier vor allem China). Die Regional Powers treten zudem zunehmend als Geberländer in der Entwicklungshilfe auf und verbinden diese sehr stark mit ihren eigenen Entwicklungsinteressen. Basis dieser Entwicklung zu einer *économie dominante* ist die stark anwachsende Bedeutung als regionaler und globaler Handelspartner.

3.2 Technologie und Forschung

Nelson/Wright (1992) haben in einem Beitrag den wirtschaftlichen Aufstieg und Fall der USA behandelt, und stellen dabei aus Sicht der evolutionären Ökonomie die Technologie in den Mittelpunkt. Die USA sind ihrer Ansicht nach vor allem 1. durch die technologische Führerschaft in der „High-Tech“-Industrie (basierend auf der deutlichen Führung bei R&D-Ausgaben) und die damit verbundenen Netzwerk-Externalitäten, und 2. durch den Aufstieg der Massenproduktionsindustrie zur Wirtschaftsmacht aufgestiegen. Laut Nelson/Wright können andere Nationen einen Catching-Up-Prozess in Gang bringen und damit auch zu technologisch führenden Nationen aufsteigen. Zur Erhaltung der Vormachtstellung der USA komme es vor allem darauf an, a) die totalen Faktorproduktivitäten zu heben, b) die Investitions- und Sparrate zu steigern und c) neue Organisationsformen in der Industrie und in den „Political Economies“ zu finden. Damit ist gemeint, dass die heutige Weltgesellschaft eine Netzwerkgesellschaft ist und dass Forschungsergebnisse heute überall imitiert werden kann, wodurch Technologie ein öffentliches Gut wird. Nationale Grenzen verhindern kaum noch die Technologieadaptation, vor allem dann, wenn aufsteigende Nationen, wie die Regional Powers, teilweise selbst sehr stark in Ausbildung und Forschungseinrichtungen investieren und damit Technologie aus anderen Ländern leichter adaptieren und weiter entwickeln können. D.h. Regional Powers bedürfen zur Absicherung ih-

res Machtstatus außer einem Massenproduktionsmarkt vor allem der technologischen Entwicklung und auch Führerschaft.

Diese Auffassung wird von Hausmann/Rodrik (2003) unterstützt. Sie vergleichen den Prozess der Technologieanpassung der Firmen in Entwicklungsländern direkt mit dem Innovationsprozess in industrialisierten Ländern. Technologieanpassung wird von ihnen als ein unternehmerischer Prozess modelliert, der mit ähnlichen Risiken und Kosten verbunden ist wie der Innovationsprozess. Für unsere Fragestellung ist besonders wichtig, ob die Regional Powers selbst Technologie entwickeln können. Denn diese wäre erforderlich, um den Catching-Up-Prozess aus eigener Kraft voranzubringen. Dabei ist es wichtig zu wissen, ob und wie sie den Technologietransfer aus der OECD-Welt organisieren. Nach Keller (2009) vollzieht sich dieser a) durch Markttransaktionen (Importe, Bewegung des technologischen Wissens von einer Firma eines Landes zu Firmen in anderen Ländern, Direktinvestitionen) und b) durch Externalitäten, d.h. Technologie-Spillovers. Die gegenwärtig verfügbaren empirischen Studien verdeutlichen, dass einige Regional Powers den Sprung noch nicht vollzogen haben, obwohl die TFP steigen und sie steigende Forschungsausgaben und Patentanmeldungen verzeichnen können. Realisieren die Regional Powers steigende Ausgaben für die Forschung (F&E), können sie Anschluss an die führenden Nationen halten. Daher scheint aus dieser Sicht der Technologieimport ein wesentliches Mittel zu sein, um an die führenden Länder heranzukommen (vgl. grundlegend Romer 1988; Lucas 1988; Baldwin 2011).

3.3 Zentrum-Peripherie-Modelle

Zentrum-Peripherie-Modelle (ZPM) werden in verschiedenen Diskursen angewendet, um Beziehungen zwischen Staaten zu analysieren. Im Folgenden soll ein Fokus auf einige neuere Studien (Grossman, Helpman 1991; Baldwin/Forslind 2000; Krugman 1991) vorgenommen 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 entstehen. Dies ist der Ausgangspunkt für Krugmans „neue ökonomische Geographie“.

Paul Krugmans ZPM⁷⁸ 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)⁷⁹ herstellen, werden Transportkosten zwischen Z und P einbezogen.⁸⁰ Gibt es nun eine stabile Beziehung zwischen Z und P? Oder sind mehrere ungleichgewichtige Lösungen möglich? Drei Parameter sind entscheidend für die Wahl des Investitionsstandortes: 1. ausreichend starke Economies of Scale. 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 ihre Wanderungsbewegungen von P zu Z sind. Dabei sind folgende Faktoren von Belang: Die Abwanderungsgeschwindigkeit von Kapital und Arbeit von P nach Z muss schnell genug sein, um die Zukunftsvorteile in der einen Region schneller zu sichern als in einer anderen Region. 2. Steigende Erträge müssen sich als sicher genug erweisen, so dass es auch zu Migration kommt, die höhere Löhne verspricht. 3. Die Ausgangslagen der Regionen P und Z dürfen nicht zu ungleich sein, andernfalls hätte eine Region schon einen zu großen Vorteil, der nicht aufgeholt werden kann. Wichtig für die Herausbildung von Zentren sind darüber hinaus Verstärkerfaktoren durch lokale Handelskammern und den Staat (Krugman 1991: 64). Ohne steigende Skalenerträge kann Z nach Krugman keine Firmen aus P zusätzlich ansiedeln. In industriellen Z werden sich vor allem Produzenten von Vorprodukten, Zwischenprodukten (intermediären Inputs) und Zuliefererbetriebe, die einen entsprechenden Markt im Z vorfinden, ansiedeln. Sinkende Transportkosten beeinflussen die

78 Krugman 1991. Das Modell knüpft an Alfred Marshall (1891) an, der drei Hauptgründe für die Ansiedlung von Unternehmen an besonderen Standorten (Marshall 1982: 222-231) angibt: 1. Konzentration von Firmen einer Industrie (Industriezentrum) an einem Ort. 2. Im Industriezentrum werden Inputs zu niedrigen Kosten angeboten. 3. Es gibt technologische Spill-overs durch Informationsflüsse.

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

80 Es wird angenommen, dass die landwirtschaftliche Produktion homogen ist. Sie produziert gleichbleibende Erträge unter den Bedingungen vollständiger Konkurrenz. In der verarbeitenden Industrie werden verschiedene Produkte mit steigenden Skalenerträgen (Economies of Scale) hergestellt. Die Konsumenten haben die gleichen Konsumpräferenzen. Der Wohlstand wird mit der Cobb-Douglas-Funktion bestimmt. Die Cobb-Douglas-Funktion ist eine makro-ökonomische Produktionsfunktion. Sie definiert eine funktionale Beziehung zwischen dem Input an Arbeit und Kapital und dem durch die Wertschöpfung gemessenen Output. Die Inputfaktoren sind vollkommen substituierbar.

Entwicklung industrieller Komplexe positiv.

Die Ergebnisse von Krugman lassen sich folgendermaßen zusammenfassen: Die agglomerativen Tendenzen im ZPM entstehen durch Marktgrößeneffekte. Backward- und Forward-Linkages entwickeln sich. Das Krugmansche ZPM erklärt, dass Ungleichheit in Austauschbeziehungen entstehen kann. Dadurch kann das ZPM für das Thema Regional Powers nutzbar gemacht werden. Eine Dominanz kann durch das Z nur 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 nicht so weit entwickelte P entsteht. Das Modell von Krugman betont die Möglichkeiten zunehmender Ungleichheiten und zugleich des Catching-Up. Durch sinkende Transportkosten entsteht eine wachsende Integration mit unterschiedlichen Ergebnissen: Seiner Auffassung nach muss die Weltwirtschaft einen bestimmten Grad an Integration erreichen, bevor sich eine Differenzierung ergeben kann. Steigt die Integration durch fallende Transportkosten, kann zunächst das Zentrum auf Kosten der Peripherie profitieren. Dies war nach dem Krugman-Modell vor allem der Fall während der letzten 50 Jahre. Geht die Integration jedoch weiter, können Aufholländer sich auf Kosten des Zentrums weiter entwickeln. Dies sind nach heutiger Einschätzung vor allem China und Indien, und vor einigen Jahrzehnten bereits Korea, Hongkong und Taiwan, denen dieser Durchbruch gelungen ist.

“The world economy must achieve a certain critical level of integration before the forces that cause differentiation into core and periphery can take hold; and when that differentiation occurs, the rise in core income is partly at peripheral expense. As integration proceeds further, however, the advantages of the core are eroded, and the resulting rise in peripheral income may be partly at the core’s expense” (Krugman/Venables 1994: 17).

“Meanwhile, the peripheral region will offer potential producers the advantage of a lower wage rate. At some point the decline in transportation costs will be sufficient that the lower wage rate in the periphery more than offsets the disadvantage of being remote from markets and suppliers; and at this point manufacturing will have an incentive to move out from the core to the periphery once again, forcing a convergence of wage rates” (Krugman/Venables 1994: 5).

Letztendlich kommt Krugman zu der Auffassung, dass die Economies of Scale die Grundlage für einen sich selbsttragenden Wachstumsprozess bilden. Das Krugmansche Zentrum-Peripherie-Modell stellt trotz der o.g. Einschränkungen ein einfaches Erklärungsmodell für den Aufstieg zahlreicher Nationen dar, die über eine eigenständige Entwicklung ihren Peripheriestatus behoben haben. Krugmans Modellableitungen betonen, wie wichtig eine eigene Strategie zur Entwicklung von industriellen Kernen ist, um dann - nach-

dem die Produktionskosten gesenkt und Economies of Scale auch im eigenen Land entstanden sind - in einen Austausch zu gehen, der zum Catching-Up führt. Damit knüpfen die Überlegungen Krugmans letztendlich an dem Infant Industry-Argument an (Industriepolitik, Modernisierung).

Die hier betrachteten Regional Powers nutzen die Globalisierungsprozesse sehr unterschiedlich. Während nach dem Krugman-Modell die Länder mit kleinen Märkten und großer Entfernung zu den Zentren der Weltwirtschaft zurückbleiben, holen jene auf, die keine großen Transportdistanzen überwinden müssen und zugleich eigene große bzw. regionale Märkte vor der Haustür haben. Durch den Zufluss an Investitionen aus dem Ausland, durch technologischen Fortschritt sowie die sinkenden Transportkosten und die niedrigen Löhne lassen sich diese Probleme beseitigen.

Ergänzen lässt sich diese Sicht auf die eigenständige Dynamik Indiens und Chinas durch Aspekte des Technologietransfers (Brach, Kappel 2009). Baldwin/Forslind (2000) haben hierfür die Grundlagen in ihrem erweiterten ZPMplus gelegt. In ihrem Modell findet ein Ausgleich zwischen Z und P statt, 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 allein 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 „pro-growth-Effekten“ bei. Für unsere Fragestellung verdeutlichen Baldwin/Forslind, dass Regional Powers die wirtschaftliche Hegemonie des bisherigen Zentrums ablösen, weil sie ihre Marktgröße im Globalisierungsprozess in Wert setzen. In den beiden Z-P-Modellen wird eine Situation simuliert, die den Catching-Up-Prozess ermöglicht.

3.4 Kopplungsmodelle

Die Bedeutung endogener Potentiale, die Rolle von Economies of Scale und Ausgleichstendenzen werden durch Ragnar Nurkse, Gunnar Myrdal (1974) und Albert O. Hirschman deutlich gemacht. In der Theorie der zirkulären Verursachung - wie in dem wohl bekanntesten Modell von Ragnar Nurkse (1953) - wird davon ausgegangen, dass Kapitalknappheit einen Teufelskreis in Bewegung setzt, aus dem es nur ein Entrinnen gibt, wenn entweder eine Strategie des gleichgewichtigen Wachstum (Big Push) - wie von Rosenstein-

Rodan (1943) oder Nurkse vorgeschlagen - oder eine Strategie des ungleichgewichtigen Wachstums - wie von Albert O. Hirschman (1958) empfohlen - verfolgt wird. Hirschmans Ansatz liegt bei "induzierten Investitionen". Der Entwicklungsprozess ist für ihn eine Kette von sektoralen Ungleichgewichten. Die führenden Sektoren der Industrie bestimmen die Gangart, Nachfolger nutzen die dort entwickelte Technologie. Forward and Backward Linkages zwischen verschiedenen Sektoren begünstigen Wirtschaftswachstum. Hirschmans Konzept der Kopplungen ist insoweit bahnbrechend gewesen, weil er herausarbeitet, dass Economies of Scale eine zentrale Rolle im Entwicklungsprozess darstellen. Hirschman erachtet ungleichgewichtiges Wachstum (in einigen Sektoren mit Entwicklungspotentialen) als zentral, um Entwicklung herbeizuführen. Sein Plankonzept ist das der Importsubstitutions-Industrialisierung.

Das Hirschman-Kopplungskonzept sieht die Förderung von Sektoren vor, die sehr niedrige Verknüpfungen mit den anderen Teilen der Wirtschaft haben (bspw. Rohstoffe und landwirtschaftliche Exportproduktion). Er nimmt an, dass sinkende Transportkosten durch nahe beieinander liegende und verknoppelte Industrien die Dynamik zu einem Zusammenwachsen der Sektoren fördern. Wo keine Kopplungen entstünden, käme es zur Stagnation und auch zur Verarmung von Regionen. Hirschman erachtet trotz der Gefahr von Ungleichgewichten ungleichgewichtiges Wachstum (eines Sektors) als notwendig und kreativ (Hirschman 1958: 208). Ein Sektor kann wachsen, ohne dass ein Netz von Vorproduzenten, Zulieferern und Unterauftragsfirmen aufgebaut wird. Verknüpfungen zu lokalen Märkten, Banken, Händlern und Forschungseinrichtungen blieben oft marginal. Die Diskussion um die "Dutch Disease" hat gezeigt, wie sehr Wachstum in einem Exportsektor mit der Unterentwicklung des gesamten Landes einhergehen kann. Hier reiht sich Hirschman in die Betrachtungen der "neuen ökonomischen Geschichte" von Douglas North (1955) ein. North sieht in der Produktion von Rohstoffen einen Wachstumsmotor und die Möglichkeit für "vent-for-surplus". Der Rohstoffsektor ziehe ausländisches Kapital an, Multiplikatoreffekte würden sich ergeben. Diese Annahme übernimmt er, um zu beweisen, dass Rohstoffproduktion über Kopplungen zu Entwicklungen aller Sektoren beitragen kann. Nach nunmehr mindestens einem halben Jahrhundert Erfahrungen mit der Analyse von Kopplungseffekten durch Rohstoffproduktion lässt sich zeigen, dass die allzu optimistischen Annahmen von Hirschman und vielen seiner Anhänger unbegründet sind. Allerdings zeigen unsere hier behandelten Regional Powers, dass Brasilien und Südafrika bis heute eine dezidierte Rohstoffpolitik verfolgen, während ihre industrielle Entwicklung gegenwärtig an Grenzen stößt. Die Rohstoffausfuhren tragen zu den hohen Wachstumsraten

Brasiliens bei, aber die Industrie entwickelt sich nur langsam, weil die Koppelungseffekte gering sind.

Inwieweit sie durch ihre industriepolitische Agenda den Durchbruch finden, ist derzeit nicht erkennbar, obwohl es nach der Phase der Import-Substitutions-Industrialisierung eine Öffnung der Märkte gegeben hat und zunehmend offenere Volkswirtschaften entstanden sind. Südafrika verfolgt mit dem Modell der Förderung einzelner Industriesektoren (bspw. Automobilindustrie) und auch der Landwirtschaft ein Modell einer eigenständigen Entwicklung, in der der Rohstoffsektor die Basis bildet (vgl. Kappel 2010a; Rodrik 2007), dessen Industriepolitik sich durch eine leicht abgewertete Währung und eine Exportförderung sowie durch Maßnahmen zur Anpassung an das internationale technologische Niveau auszeichnet.

3.5 Wertschöpfungsketten

Trotz der Bedeutung, die Hirschman zur Begründung des Aufstiegs der Regional Powers liefern kann, bleiben seine Erkenntnisse in gewisser Hinsicht nicht schlüssig. Denn, was zu Hirschmans Zeit noch nicht voraussehbar war, sind die neue Formen der internationalen Arbeitsteilung, die zu einer Verschärfung des wirtschaftlichen Wettbewerbs zwischen Unternehmen aus OECD-Ländern untereinander und mit Unternehmen aus den Regional Powers beigetragen haben. Kürzere Produkt-, Modell- und Innovationszyklen, die mit hohem Forschungsaufwand und technologischen Revolutionen verbunden sind, treten auf. Es findet ein Übergang von „Verkäufer“- zu „Käufer“-märkten, statt, d.h. die Orientierung von Unternehmensstrategien an der Nachfrage von Kunden. Wie Raff/Schmitt (2009) in ihrem Beitrag „Buyer power in international markets“ herausarbeiten, ist in der Globalisierung und Liberalisierung der Märkte die Integration des Handels und der Produktion über Wertschöpfungsketten vorangeschritten. In den Wertschöpfungsketten haben große Unternehmen die Beziehungen vom Produzenten bis zum Käufer stärker denn je organisiert. Die Konzentration von Marktmacht ist angestiegen. Hinzu kommt die zunehmende Verflechtung aller Sektoren und die daraus möglicherweise entstehenden Skaleneffekte und neuen Organisationsformen. Die Cluster- und Netzbildung ist aufgrund der Entwicklung zu Käufermärkten besonders stark an der Nachfrage orientiert und bildet sich insbesondere in den Zentren der OECD-Welt und den wachsenden und großen Regional Powers heraus. Hier sind auch die „innovativen Netzwerke“ angesiedelt, d.h. Firmen, die vertikale und horizontale Netzwerke bilden und national und weltweit organisiert sind.

In dem Konzept der Wertschöpfungskette (value chain) steht im Mittelpunkt die Frage nach den Machtbeziehungen der beteiligten Akteure innerhalb der Wertschöpfungskette. Die Wertschöpfungskette ist eine Kooperation zwischen multinationalen Unternehmen, globalen Käufern und lokalen Produzenten. Wir unterscheiden hier mit Gereffi zwei Typen von hierarchischen *Global Commodity Chains*, die sich durch ihre *Governance* unterscheiden (Rabellotti, 2004, Gereffi 1999). *Buyer-driven value chains* (BDC) sind arbeitsintensive Produktionsketten, bei denen die Produzenten den Lead Firms untergeordnet sind, die in der Regel global agierende Handels- oder Vermarktungsketten sowie Markenhersteller sind. Sie entwerfen das Design und organisieren das Marketing, d.h. sie übernehmen die Funktionen, denen innerhalb dieser Ketten eine Schlüsselrolle zukommt. Die dezentralisierten Produktionsnetzwerke sind meist in Entwicklungs- und Transformationsländern angesiedelt. In den Produktionsnetzwerken herrscht hohe Konkurrenz, da Eintrittsbarrieren relativ gering sind. In *producer-driven value chains* (PDC) spielen nach Gereffi transnationale Konzerne die dominierende Rolle (Lead Firms). Es handelt sich hierbei um kapital- und technologieintensive Produktion wie z.B. Automobil-, Flugzeug- und Computerherstellung. In PDC's können Tausende von Firmen eingebunden sein. Die Lead Firms übernehmen selbst den größten Teil der kapitalintensiven Produktion. Untergeordnete Firmen stellen arbeitsintensivere Teilstücke her und sind meist globale Oligopolisten. Die Interaktionen zwischen den Akteuren innerhalb der Wertschöpfungskette sind also nicht rein marktbasierend und auch nicht unidirektional, sondern geprägt durch Lernprozesse und unterschiedliche Formen der Kooperation.

Insbesondere transnationale vertikale Kooperationen, also die Zusammenarbeit entlang einer länderübergreifend agierenden Wertschöpfungskette, sind durch die zunehmende Globalisierung, Fortschritte der Informations- und Kommunikationstechnologien und der damit verbundenen Reduzierung von Transaktionskosten begünstigt worden. Weitverbreitet ist die Form der internationalen vertikalen Kooperation. Der Großteil der so entstandenen vertikalen Kooperationen ist geprägt durch die *asymmetrische Beziehung* zwischen einer *Lead Firm*, die von einem OECD-Land aus agiert, und ihren Zulieferern, die in einem oder mehreren Nicht-OECD-Ländern angesiedelt sind.

In der neueren Diskussion um Wertschöpfungsketten (Kappel, Dornberger et al. 2003; Schmitz 2004) spielen *Governance*-Strukturen, über die die Verteilung von finanziellen, materiellen und Humanressourcen innerhalb einer Wertschöpfungskette organisiert wird, sowie deren Einfluss auf die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen eine große Rolle. *Governance* im Kontext

des Wertschöpfungskettenansatzes verweist auf die Machtverhältnisse zwischen Akteuren und deren Beziehungen und umfasst vier Stufen (Pietrobelli, Saliola 2008): das Setzen von Regeln; die Unterstützung der anderen Akteure in der Kette, um die Regeln einhalten zu können; Monitoring der Regelerhaltung und das Sanktionieren von Verstößen gegen die Regeln.

Die Beurteilung, wer die Parameter setzt, wird in der Literatur unterschiedlich gesehen. Nach Dieter Ernst (2002) dominieren große Unternehmen aus den Industrieländern den Gütertausch. Die Lead Firms sind hier oft Unternehmen, die nur noch in geringem Maße oder gar keine eigene Fertigung mehr betreiben. Ihre Kernkompetenzen liegen zunehmend in wissensintensiven Tätigkeiten wie Marktprognosen, Design, Markenaufbau und Markenpflege und in der Ausnutzung globaler Standortvorteile für die Beschaffung (*Sourcing*) von Arbeit und spezifischen Ressourcen (Rabellotti, 2004). Ähnlich argumentieren Morrison, Pietrobelli und Rabellotti (2008). Sie zeigen, dass die lead firms ein funktionelles Upgrading der anderen Akteure in der Kette verhindern. Diese bleiben in quasi-hierarchischer Abhängigkeit von der lead firm. Dies hat vor allem damit zu tun, dass die Produzenten aus der Region in den verschiedenen Wertschöpfungsketten zumeist mit wenigen aber mächtigen lead firms zu tun haben. Während diese Ansätze die Tendenz zur Ungleichheit betonen, arbeiten andere Autoren (vgl. Fu, Pietrobelli, Soete 2011) die möglichen Lernprozesse heraus. Weil Akteure in der Wertschöpfungskette internationale Standards (ISO 9000, ISO 14000; SA 8000) umsetzen müssen (enforcement), muss auch ein Lernprozess in der Kette einsetzen, der den Erwerb von technologischen, produkttechnischen Fähigkeiten und Innovation ermöglicht (learning opportunity). Unternehmen aus der Region nutzen zur Unterstützung nationalstaatliche Förderprogramme, um nicht in eine abhängige Position zu geraten.

Die Ansätze der Wertschöpfungskette sind gut geeignet, Verbindungslinien zum Konzept der Ökonomie der Regional Powers herzustellen. Es wird daran deutlich, wie sich die Governance gestaltet, nämlich als kooperativer Prozess, selbst in hierarchischen oder quasi-hierarchischen Beziehungen. Länder mit vielen *lead firms* in Wertschöpfungsketten gestalten die Normen und Standards. Die Machtausübung ist relational, verschiedene Akteure können in die Governance beeinflussen.

4. Typenbildung und Kriterien

Die Auswertung der Literatur zeigt, dass es zahlreiche Ansätze zur Darstellung von Macht von Regional Powers gibt. Anknüpfend an die verschiedenen Debatten führe ich im folgenden einige Stränge der Diskussion zusammen und entwickle Kriterien zur Analyse von Regional Powers. Dabei geht es darum, heraus zu arbeiten, wodurch die Regional Powers politische und ökonomische Macht/Governance in der Region global ausüben. Welche Aspekte können am besten illustrieren, ob die hier betrachteten Länder konvergieren und einen Catching-Up-Prozess in Gang gesetzt haben?

Abgeleitet aus den theoretischen Befunden lassen sich folgende Aspekte für eine modelltheoretische und empirische Untersuchung benennen, die für empirische Studien nutzbar gemacht werden können (vgl. Kappel 2012 und 2011a und 2011b):⁸¹

1. Wirtschaftsdynamik. Die Regional Power zeichnet sich durch die Größe des Marktes (Bevölkerung, BSP) aus. Sie ist eine relativ starke Industrienmacht, in der das Wachstum durch Technologie, Innovation und 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, Krugman, Baldwin/Forslid) und strahlt durch vertikale Integration auch in die Region aus. Regional Powers sind durch ihre wirtschaftliche Dynamik attraktiv für Auslandsdirektinvestitionen. Durch technologischen Fortschritt gewinnt die schnell wachsende Regional Power an Wettbewerbsvorteilen gegenüber langsamer wachsenden Ländern. Kriterien für die Beurteilung von regionaler Macht sind ausgehend von diesen Ansätzen daher: Innovation, Ausgaben für F&E und der Zufluss von Auslandsdirektinvestitionen. Neben den rein technologisch bedingten Indikatoren kann als Kennzeichen auch der Anteil der High-Tech-Produkte und auch der der wissenschaftsbasierten Produkte am Export der Regional Powers herangezogen werden, um den Aufholprozess zu demonstrieren.

2. Geographie. Die Nähe der Regional Power zur Region (relativ niedrige Transportkosten, historisch gewachsene Verbindungen) begünstigt Handel und Direktinvestitionen. Die Regional Power beeinflusst den Handel in der Region stärker als andere Länder der Region. Durch ihre Wachstumsdynamik

⁸¹ 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.

mik schreitet die regionale Integration insgesamt voran. Positive Nachbarschaft führt zu Kooperation und Wachstumssteigerung und technologischen Spillover-Effekten.⁸² Allerdings entstehen möglicherweise ein Verdrängungswettbewerb und steigende politische Konkurrenz. Die Regional Power kann die Offenheit des Handels besser nutzen als andere. Die Modelle von Krugman und Baldwin/Forslind betonen besonders diese Aspekte. Als Indikatoren kämen am besten in Frage: Räumliche Distanz zwischen Regional Power und Nachbarland, Handelsintensität und wissenschaftliche und wirtschaftliche Kooperation.

3. *Vertikale Netzwerke.* In der globalen Ökonomie spielen globale Wertschöpfungsketten eine zunehmende Rolle. In diesen dominieren meistens die key players aus der OECD-Welt, aber führende Unternehmen aus den Regional Powers nehmen in hierarchischen bzw. quasi-hierarchischen Wertschöpfungsketten oft ebenfalls eine dominierende Rolle ein. D.h. technologisch führende Unternehmen aus den Regional Powers bestimmen in diesen Ketten die Governance sehr stark mit und durch Sub-Contracting und vertikale Integration von Unternehmen aus den Ländern der Region üben sie eine steuernde Funktion aus im Hinblick auf Technologie, Transfer von Technologie, Rentendistribution und Zugangsbeschränkungen zur Wertschöpfungskette. Führung in der globalen Wertschöpfungskette stellt eine wichtige Basis für die wirtschaftliche Position der Regional Powers in der Region dar, d.h. es geht um technologische Führerschaft von innovativen Unternehmen in der Region. Aus den Modellen von Perroux, Schumpeter, Gereffi et al. leiten sich die folgenden Kriterien für eine Analyse der Bedeutung der Unternehmen aus den Regional Powers ab: relative Stärke in den regionalen und globalen Wertschöpfungsketten, Einfluss auf die Governance in den Ketten, distributive Macht in der Aufteilung der Renten in der Kette, Einfluss von Staat und Unternehmen auf Normen und Standards.

4. *Regionale Integration.* Die Regional Powers nehmen in *regionalen Organisationen* – wie einer Freihandelszone oder Währungsunion – eine steuernde Rolle ein. Die regionale Governance wird von der Regional Power durch ihren Beitrag bei der Setzung von Normen – Entwicklung der Zölle und nicht-tarifären Handelshemmnissen, technische Standards – geprägt. Monetäre Kooperation ist besonders schwierig durchzusetzen, weil Staaten ungern auf ihre monetäre Autonomie verzichten. Viele (vor allem kleinere) Natio-

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

nalstaaten der Region stehen daher vor einer verzwickten Wahl: entweder die Währungsautonomie, eine Allianz in Form einer Bindung oder eine formale Unterordnung unter die starke Währung der Regional Power (bzw. Anpassung an den US-\$). Eine Regional Power kann in einer vereinbarten Währungspartnerschaft nur dann die gemeinsame Währungspolitik dominieren, wenn die Kooperation auf Gegenseitigkeit beruht und das kleinere Land durch die Partnerschaft Nutzen zieht, bspw. in Form von einer stabilen Währung und Ausgleichsfonds. Aber 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 Regional Power führt zu einem Anker für die Region. Es kommt zu einem Währungs-Lock-in. Die Regional Power sorgt für die Stabilität der Währung und für Ausgleichsmechanismen. Nur wenn die Regional Power 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. Kriterien zur Bestimmung der Bedeutung der Macht der Regional Power sind die starke (konvertible) Währung, vertragliche Ausgestaltung der Kooperationen und das zur Verfügungstellen von Public Goods (Entwicklungshilfe als Ausgleichsmechanismus).

5. *Relationale Macht* gilt für alle betrachteten Felder, d.h. die Regional Power agiert in einem durch Konkurrenz und Kooperation gekennzeichneten Umfeld. Relationale Macht bedeutet, dass Regional Powers z.B. in den regionalen Organisationen – trotz anderer Akteure, wie den großen OECD-Ländern und anderen Ländern in der Region – wesentliche Entscheidungen mitgestalten und in der wirtschaftlichen und monetären Integration den größten Einfluss nehmen. Die These ist: Regional Powers verfügen über Gestaltungskraft, die nicht nur auf wirtschaftlicher Macht, sondern auch auf ihrer Netzwerkfähigkeit in den Kooperationsverbänden beruht. Die Modelle von Herz, Starbatty; Gereffi, et al. verdeutlichen die relative Fähigkeit zur Steuerung wirtschaftlicher und politischer Prozesse.

5. *Ausblick: Entwicklungstheoretische Erklärungen zum Aufstieg der Regional Powers*

Was zeigen diese Analysen zu den Regional Powers aus Sicht der Entwicklungstheorie?

1. Die neue Wachstumstheorie (Humankapital, F&E) hat besondere Relevanz, da sich gezeigt hat, wie bedeutsam Investitionen in Forschung und Entwicklung für Aufstiegsprozesse sind. Die empirischen Befunde zu den Regional Powers bestätigen die Relevanz dieses Strangs der Entwicklungstheorie. Insbesondere in Verbindung mit der Kopplungstheorie wird dieser Sachverhalt besonders deutlich.

2. Die Kopplungs-Theorie leistet einen Beitrag zum Verständnis von Marktmacht, Governance, Verteilung der Renten, den Normen und Standards und zum Technologietransfer. Allerdings steht die Forschung hier noch am Anfang. Hier bedarf es mikro-ökonomischer Arbeiten, die die Verbindung zu handelstheoretischen Konzepten und zu Fragen der ökonomischen und politischen Macht herzustellen weiß.

3. Die Diskurse zur ökonomischen Dominanz – ausgehend von Perroux‘ Modell und von Baldwin/Forslund und Krugman wieder aufgenommen – verdeutlichen, dass Entwicklung im Globalisierungsprozess den Wettbewerbsdruck und die Macht der führenden Nationen mit zu berücksichtigen hat (vgl. historisch List 1979). Das Gefälle ist so groß, sei es in Wertschöpfungsketten, sei es in der ökonomischen Dominanz, in den Produktivitäten und der Technologie, dass selbst die Regional Powers große Schwierigkeiten haben, zu den führenden Ländern aufzuschließen. Die empirische Evidenz der letzten dreißig Jahre vermag zu zeigen, dass Wachstum des Bruttoinlandsprodukts, des Exports und industrielle Entwicklung vor allem von der Fähigkeit abhängt, Lernprozesse (Wissen und Technologie) anzustoßen und in Wertschöpfungsketten eingebunden zu sein. Ausübung von Macht in Unternehmensnetzwerken trägt zur Ausübung ökonomischer Macht und zum Aufstieg bei. Die Verbindung von Kopplungstheorien, Zentrum-Peripherie-Modellen und Technologieansätzen sowie politologischen Machttheorien können sich als fruchtbar für eine Untersuchung für den Aufstieg (und Fall) von Nationen erweisen. Einige der hier wiedergegebenen Diskurse zeigen wenigstens in Teilbereichen, dass das Forschungsfeld Regional Powers auch für die Entwicklungstheorie nutzbar gemacht werden kann. Forschungsbeiträge, die lediglich eine Ursache für den Aufstieg der Regional Powers zu erkennen glauben (wie bspw. die Rolle von Institutionen im Ansatz von Acemoglu, Robinson 2012), sich nur auf die Geographie konzentrieren oder auf die hohen Wachstumsraten des Handels usw. (wie viele der traditionell argumentierenden Entwicklungsökonominnen und -theoretiker, sind nicht in der Lage, a) den Aufstieg und b) den Machtzuwachs zu erklären.

Die Fähigkeit dieser Länder internationale Machtverhältnisse zu verändern, ist nicht nur in ihrer Wirtschaftskraft begründet. Wirtschaftliche und politische Macht ist multidimensional, wie wir gezeigt haben. Aus den Dar-

legungen geht hervor, dass ökonomischer Aufstieg mit Machtausübung und Leadership einhergeht, wenn die Regional Power a) bereit zur Innovation ist, b) attraktive Kooperationsangebote an andere Länder unterbreitet, und c) die distributive Macht entwickelt, Verbündete (Followers) zu gewinnen und somit zum norm-provider (maker) zu werden.

Literatur

- Acemoglu, D. (2009): Introduction to Modern Economic Growth, Princeton und Oxford.
- Acemoglu, D. und J. Robinson (2012), Why Nations Fail, New York.
- Aghion, P. und P. Howitt (1992), A Model of Growth Through Creative Destruction, in: *Econometrica* 60, 2: 323-351.
- Alesina, A. und E. Spolaore (2005), The Size of Nations, Cambridge, Mass., London.
- Baldwin, R. (2011), Trade and Industrialisation After Globalisation's 2nd Unbundling, Cambridge, Mass.: NBER Working Paper 17716.
- Baldwin, R. E. und R. Forslid (2000), The Core-Periphery Model and Endogenous Growth: Stabilizing and Destabilizing Integration, in: *Economica* 67: 307-324.
- Bardhan, P. (2010), Awakening Giants. Feet of Clay. Assessing the Economic Rise of China and India, Oxford.
- Betz, J. (2009), Schwerpunktverschiebung nach Asien? China und Indien als aufstrebende Großmächte, in: *Peripherie* 28, 111: 280-300.
- Betz, J. (2012), Neue Regionale Führungsmächte und Dritte Welt, in Flesmes, D, D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., Macht, Führung und Regionale Ordnung, Baden-Baden: Nomos: 209-235.
- Brach, J. und R. Kappel (2009), Transnational Cooperation by Value Chains: Technology Transfer, Local Firm Productivity and Civil Society Networks, Hamburg: GIGA Working Paper 110.
- Cohen, B. J. (2008), Monetary Governance in a World of Regional Currencies, in: A. Cameron, A. Nesvetailova und R. Palan (eds): *International Political Economy*, Los Angeles, London: 54-83.
- Destradi, S. (2012), Die Analyse außenpolitischer Strategien von Regionalmächten, in Flesmes, D, D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., Macht, Führung und Regionale Ordnung, Baden-Baden: Nomos: 137-153.
- Elsenhans, H. (1984), Nord-Süd-Beziehungen, Stuttgart.
- Ernst, D. (2002), Global Production Networks and the Changing Geography of Innovation Systems. Implications for Developing Countries, in: *Economics of Innovation and New Technologies* 11, 6: 497-523.
- Flesmes, D., D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., Macht, Führung und Regionale Ordnung, Baden-Baden: Nomos.

- Flemes, D. (ed.) (2010), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham.
- Flemes, D. und D. Lemke (2010), Findings and Perspectives of Regional Power Research, in Flemes, D., ed., *Regional Leadership in the Global System*, Farnham: 313-333.
- Foot, R. and A. Walter (2011), *China, the United States and Global Order*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Frankel, J. D. (2000), *Globalization of the Economy*, Cambridge, Mass: NBER Working Paper 7850.
- Frenkel, M. und H. R. Hemmer (1999), *Grundlagen der Wachstumstheorie*, München.
- Fu, X., C. Pietrobelli und L. Soete (2011), The Role of Foreign Technology and Indigenous Innovation in the Emerging Economies: Technological Change and Catching-up, in: *World Development* 39, 7: 1204 – 1211.
- Gereffi, G. (1994), Rethinking Development Theory, in Kincaid, A.D., A. Portes, eds, *Comparative National Development*, Chapel Hill, London: 26-56.
- Gereffi, G. (1999), International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, in: *Journal of International Economics* 48: 37-70.
- Grossman, G. M. und E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, London.
- 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.
- Hanif, M. (2012), Zum Stand der Debatte um das Machtkonzept im Forschungskontext regionaler Führungsmächte, in Flemes, D, D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., *Macht, Führung und Regionale Ordnung*, Baden-Baden: Nomos: 99-118.
- Hansen, G. H. (2012), The Rise of the Middle Kingdoms: Emerging Economies in Global Trade, in: *The Journal of Economic Perspectives* 26, 2: 41-64.
- Hausmann, R. und D. Rodrik (2003), Economic Development as a Self-discovery, in: *Journal of Development Economics* 72: 603-633.
- Hein, W. (1985), Konstitutionsbedingungen einer kritischen Entwicklungstheorie, in *Politische Vierteljahresschrift Sonderheft 16 (Dritte Welt-Forschung, Hrsg. F. Nuscher)*, 26, 27-55.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, Cambridge, Mass., London.
- Herz, B. und J. Starbatty (1991), Zur Frage der internationalen Dominanzbeziehungen. Eine Analyse der Machtverteilung auf Weltwirtschaftsgipfeln, in: *Kyklos* 44,1: 35-55.
- Hirschman, A. O. (1958), *The strategy of economic development*, New Haven.
- Hurrell, A. (2010), Regional Powers and the Global System from Historical Perspective, in Flemes, D. (ed.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: 15-27.
- Ikenberry, G. J. (2006), *Liberal Order and Imperial Ambition*, Cambridge, Malden.
- Ikenberry, G. J., M. Mastanduno und W. C. Wohlfort (2009), Introduction: Unipolarity, State Behavior, and Systemic Consequences, in: *World Politics* 61,1: 1-27.
- Jakobeit, C., R. Kappel und U. Mückenberger (2010), Zivilisierung der Weltordnung. Vom Nutzen transnationaler Normbildungs-Netzwerke, in: *Leviathan* 38: 411-427.

- Jones, C. I. und P. M. Romer (2010), The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital, in: *American Economic Journal: Macroeconomics* 2,1: 224-245.
- Kaldor, N. (1970), The Case for Regional Policies, in: *Scottish Journal of Political Economy* 17: 337-348.
- 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.
- Kappel, R. (2010b), On the Economics of Regional Powers: Comparing China, India, Brazil, and South Africa, Hamburg: GIGA Working Paper No. 145.
- Kappel, R. (2011a), The Challenge to Europe: Regional Powers and the Shifting of the Global Or, in: *Intereconomics*, 46, 5, 275-286.
- Kappel, R. (2011b), On the Economics of Regional Powers, in: Godehardt, N. and D. Nabers, eds., *Regional Powers and Regional Orders*, London: 68-92.
- Kappel, R. (2012), Zur Ökonomie der Regional Powers, in: Flandes, D., D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., *Macht, Führung und Regionale Ordnung*, Baden-Baden: 237-263.
- 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: 97-162.
- Kappel, R., U. Dornberger et al., Hrsg. (2003), *Klein- und Mittelunternehmen in Entwicklungsländern. Die Herausforderungen der Globalisierung*, Hamburg
- Keller, W. (2004), International Technology Diffusion, in: *Journal of Economic Literature*, 42: 752-782-
- Keller, W. (2009), *International Trade, Foreign Direct Investment, and Technology Spillovers*, Cambridge, Mass. NBER Working Paper 15442.
- Kennedy, P. (1989), *Aufstieg und Fall der großen Mächte*, Frankfurt/Main.
- Kindleberger, C. P. (1970), *Power and Money*, New York, London.
- 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 1987
- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Leuven, Cambridge, Mass.
- Krugman, P. (1994), *Rethinking International Trade*, Cambridge/Mass. and London 1994.
- Krugman, P. (1996), *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge, Mass., London.
- Krugman, P., ed. (1993), *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge/Mass. and London.
- Krugman, P. und A. J. Venables (1994), *Globalization and inequality*, London: CEPR Discussion Paper 1015.

- Lake, D. A. (1993), Leadership, Hegemony, and the International Economy: Naked Power or Tattered Monarch with Potential?, in: *International Studies Quarterly*, 37:4.
- Lemke, D. (2010), Dimensions of Hard Power: Regional Leadership and Material Capabilities, in: Flesmes, D., ed., *Regional Leadership in the Global System*, Farnham: 31-50.
- List, F. (1979), *Das nationale System der Politischen Ökonomie*, Basel (ursprgl. 1841).
- Lucas, R. E. (1988), On the Mechanics of Economic Development, in: *Journal of Monetary Economics* 22, 1: 3-42.
- Lukes, S. (1974), *Power: A Radical View*. London: Macmillan.
- Marshall, A. (1982), *Principles of Economics*, London (ursprgl. 1890).
- McMillan, M. S. und D. Rodrik (2011), *Globalization, Structural Change and Productivity Growth*, Cambridge, MA: NBER Working Paper 17143
- Mearsheimer, J. (2001), *The Tragedy of Great Power Politics*, London.
- Morrison, A., C. Pietrobelli und R. Rabellotti (2008), Global Value Chains and Technological Capabilities: A Framework to Study Learning and Innovation in Developing Countries, in: *Oxford Development Studies*, 36, 1: 39-58.
- Myrdal, G. (1974), *Ökonomische Theorie der unterentwickelten Regionen*, Frankfurt/Main.
- Nabers, D. (2010), Power, Leadership and Hegemony in International Politics, in: Flesmes, D. (ed.), *Regional Leadership in the Global System: Ideas, Interests and Strategies of Regional Powers*, Farnham: 51-69.
- Nabers, D. (2012), Macht, Führung und Hegemonie, in Flesmes, D, D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., *Macht, Führung und Regionale Ordnung*, Baden-Baden: Nomos: 119-135.
- Nel, P. (2010), Redistribution and Recognition: What Emerging Regional Powers Want, in: *Review of International Studies* 36: 951-974.
- Nel, P. und M. Stephan (2010), The Foreign Economic Policies of Regional Powers in the Developing World, in: Flesmes, D., ed., *Regional Leadership in the Global System*, Farnham: 71-90.
- Nelson, R. R. (1999), *The Sources of Economic Growth*, Cambridge, Mass., London.
- Nelson, R. und G. Wright (1992), The Rise and Fall of American Technological Leadership, in: *Journal of Economic Literature* 30: 1931-1964.
- Never, B. (2013), *Towards the Green Economy: Assessing Countries' Green Power*, Hamburg: GIGA Working Paper 226.
- Nölke, A., C. May und S. Claar (Hrsg.) (2013), *Der Aufstieg der großen Schwellenländer in der Weltwirtschaft: Ein Handbuch*. Wiesbaden: Springer VS.
- Nölke, A., T. ten Brink, S. Claar und C. May (2013), *The Rise of Large Emerging Economies: Is a State Capitalist Consensus Replacing the Washington Consensus?*, unpubl. Manuscript, Frankfurt.
- Nolte, D. (2010), How to Compare Regional Powers: Analytical Concepts and Research Topics, in: *Review of International Studies*, 36: 881-901.
- Nolte, D. (2012), Regionale Führungsmächte: Analysekonzept und Forschungsfragen, in Flesmes, D, D. Nabers und D. Nolte, Hrsg., *Macht, Führung und Regionale Ordnung*, Baden-Baden: Nomos: 17-52.

- North, D. (1955) Location Theory and Regional Economic Growth, in: *Journal of Political Economy* 63, 3: 243-258.
- Nurkse, R. (1953), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford.
- Nye, J.S. (2010), The Future of American Power, in: *Foreign Affairs* 89,6: 2-12.
- Olson, M. (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge, MA.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*, New Haven, London.
- Perkins, D. W. und M. Syrquin (1989), Large Countries: The Influence of Size, in: H. Chenery und T. N. Srinivasan, ed., *Handbook of Development Economics*, 2: 1692-1753.
- Perroux, F. (1940), Une théorie de l'économie dominante, in: *Economie Appliquée*, Avril-Septembre, No. 2-3.
- Perroux, F. (1950a), Economic Spaces, Theory and Applications, in: *Quarterly Journal of Economics*.
- Perroux, F. (1950b), Le dynamisme de la domination, in: *Economie Appliquée*, No. 2.
- Perroux, F. (1952), Entwurf einer Theorie der dominierenden Wirtschaft, in: *Zeitschrift für Nationalökonomie* 13,1, S. 1-25 und 13,2, S. 242-268.
- Perroux, F. (1961), *L'économie du XXème siècle*, Paris.
- Pietrobelli, C. und F. Saliola (2008), Power Relationships along the Value Chain, in: *Cambridge Journal of Economics* 32: 947-962.
- Pritchett, L. (1997), Divergence, Big Time, in: *Journal of Economic Perspectives* 11, 3: 3-17.
- Pritchett, L. (1998), *Patterns of Economic Growth: Hills, Plateaus, Mountains, and Plains*, Washington, D.C.: World Bank Policy Research Working Papers 1947.
- Raff, H. und N. Schmitt (2009), Buyer Power in International Markets, in: *Journal of International Economics* 79: 222-229.
- Rodrik, D. (2006), What's So Special About China's Exports?, in: *China & World Economy*, 14, 5: 1-19.
- Rodrik, D. (2007), *Normalizing Industrial Policy*, Cambridge, Mass: John F. Kennedy School of Government.
- Rodrik, D. (2011), *The Future of Convergence*, HKS Faculty Research Working Paper Nr. RWP11-033, Harvard University, <<http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:5131504>>.
- Romer, P. M. (1988), Endogenous Technological Change, in: *Journal of Political Economy* 98, 1: 71-102.
- Rosenstein-Rodan, P. (1943), Problems of Industrialization of Eastern and South Eastern Europe, in: *Economic Journal* 53, 210: 202-211.
- Rothschild, K.W. (1971), *Power in Economics, Readings*.
- Schumpeter, J. (1987), *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Berlin (ursprünglich 1934).
- Senghaas, D. (1982), *Von Europa lernen*, Frankfurt/Main.
- Spence, Michael (2011), *The Next Convergence*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Stein, H., ed. (1995), *Asian Industrialization and Africa*, New York.

- Strange, S. (1975), What is Economic Power, and Who has it?, in: *International Journal* 30,2: 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* 18,2: 1-35.
- Subramanian, A. (2011), *Eclipse. Living in the Shadow of China's Economic Dominance*, Washington, D.C.
- Tammen, R. .L., J. Kugler, D. Lemke et al. (2010), *Power Transitions for the 21st Century*, New York, London.
- Valladão, A. (2006), Democratic Hegemony and American Hegemony, in: *Cambridge Review of International Affairs* 19,2: 243-260.
- Woo, J. (2012), *Technological Upgrading in China and India: What do we Know?*, Paris: OECD Development Centre, Working Paper 308.
- Zürn, M. (2005), *Regieren jenseits des Nationalstaates. Globalisierung und Denationalisierung als Chance*, Frankfurt am Main.