

Walter, Stefanie (2013). ‚Internationale Politische Ökonomie,‘ in: *Studienbuch Politikwissenschaft*, herausgegeben von Schmidt, Manfred, Frieder Wolf und Stefan Wurster. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften: 549-73.

Internationale Politische Ökonomie

Stefanie Walter

1. Einleitung

Warum senken manche Staaten ihre Zölle stärker als andere Staaten? Wie beeinflusst die Globalisierung das Wahlverhalten? Wie wirken internationale Wirtschaftskrisen auf das nationale Politikgeschehen? Warum wird der internationale Freihandel durch ein internationales Regime reguliert, internationale Schuldenkrisen jedoch nicht? Welche Rolle spielen machtpolitische Überlegungen bei der Kreditvergabe des Internationalen Währungsfonds? Dies sind nur einige Beispiele für Forschungsfragen, die in der Teildisziplin der Internationalen Politischen Ökonomie (IPÖ) untersucht werden. Die IPÖ beschäftigt sich mit den Wechselwirkungen zwischen Politik und Markt in der Weltwirtschaft. Dies beinhaltet zum Einen die Frage, wie politische Akteure und Institutionen internationale Wirtschaftspolitik und die Ausgestaltung des internationalen Wirtschaftssystems beeinflussen, zum Anderen die Frage, wie die globale Weltwirtschaft auf die nationale und internationale Politik einwirkt. Im Kern des Interesses liegt dabei der Einfluss nationalstaatlicher und internationaler Faktoren auf nationale und internationale Wirtschaftspolitik und wirtschaftliche Entwicklungen (Frieden/Martin 2002).

Inhaltlich beschäftigt sich die IPÖ mit drei großen Themen. Das erste Thema ist internationaler Handel und internationale Produktion. Die Produktionsprozesse haben in den letzten fünfzig Jahren dramatische Veränderungen erlebt. Eine der bemerkenswertesten Entwicklungen ist die zunehmende Internationalisierung dieser Prozesse. So hat sich das internationale Handelsvolumen enorm gesteigert. Zudem produzieren heutzutage viele Firmen zumindest teilweise im Ausland. Im Zentrum des ersten Themenbereiches stehen somit der internationale Handel zwischen Staaten, die Tätigkeiten multinationaler Unternehmen, und

ausländische Direktinvestitionen, bei denen nationale Akteure in ausländische Produktionsstätten investieren, um die dortige Produktion kontrollieren zu können.

Internationale Finanzbeziehungen sind das zweite große Thema der IPÖ. Das Volumen globaler Finanzströme ist in den vergangenen Jahrzehnten stark gewachsen. Viele Individuen, Unternehmen und auch Staaten haben heute direkte oder indirekte Verbindungen zu den internationalen Finanzmärkten. Diese Vertiefung der finanziellen Globalisierung hat schwerwiegende Auswirkungen auf die nationale Wirtschaftspolitik, insbesondere die Fiskal-, die Wechselkurs- und die Geldpolitik. Wenn Kapital vollständig mobil ist, können politische Entscheidungsträger beispielsweise nur Einfluss auf den Wechselkurs oder auf den Zinssatz ausüben, jedoch nicht die volle Kontrolle über beide gleichzeitig behalten. Diese Interessenkonflikte und die Auswirkungen internationaler Kapitalmobilität auf die nationalstaatliche Politik stehen daher im Zentrum der Forschungsarbeiten in diesem zweiten Bereich.

Der dritte große Themenkomplex befasst sich mit der internationalen Ebene und der internationalen (Nicht-)Zusammenarbeit im Bereich der Wirtschaftspolitik. Im Zentrum des Interesses stehen hier die Beziehungen und Handlungen von Nationalstaaten im internationalen Wirtschafts- und Finanzsystem sowie die Entstehung und die Funktionsweise internationaler Regime im Bereich der Wirtschafts- und Finanzpolitik. Solche Regime werden beispielsweise durch internationale Organisationen wie die Welthandelsorganisation WTO, die Weltbank und den Internationalen Währungsfonds (IWF) verkörpert, aber auch durch internationale Abkommen wie die internationale Regulierungen von Banken durch die Basel I- und Basel II-Abkommen. Neben der Frage nach der Entstehung und dem Funktionieren erfolgreicher internationaler Regime beschäftigt sich die IPÖ in diesem Themenbereich auch mit der Frage, warum einige Bereiche der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, zum Beispiel der Umgang mit staatlichen Zahlungsausfällen, erstaunlich wenig reguliert sind.

Inhaltlich konzentriert sich die IPÖ also auf die internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen im weitesten Sinne. Dabei wählen manche Autoren (die Vertreter der so genannten „British International Political Economy“ (Cohen 2008), die auch in Deutschland stark vertreten ist) einen sehr umfassenden Ansatz und sind bestrebt, diese Beziehungen und ihre Auswirkungen in Gänze zu verstehen. Der Schwerpunkt liegt bei diesen Autoren auf einer kritischen Analyse der bestehenden (welt-)wirtschaftlichen Beziehungen. Die konkrete Modellierung und empirische Überprüfung einzelner Mechanismen tritt dabei häufig hinter dem Ziel zurück, diese Beziehungen in ihrer ganzen Komplexität zu verstehen. Während die britische Tradition damit fest das ‚big picture‘ im Blick behält, konzentriert sich eine zweite

Gruppe von Autoren, die Vertreter der so genannten „American International Political Economy“ (AIPE) (Cohen 2008) bzw. „Open Economy Politics“ (Lake 2009), mehrheitlich auf konkrete, theoretisch modellierbare und empirisch testbare Aspekte globaler Wirtschafts- und Finanzbeziehungen und untersucht dabei sowohl ihre Determinanten und ihre Funktionslogik als auch die Auswirkungen der globalisierten Weltwirtschaft auf die nationale und internationale Politik. Da in dieser Forschungstradition die rigorose theoretische und empirische Analyse von Kausalmechanismen im Vordergrund steht, konzentriert sich die Forschung in diesem Bereich eher auf einzelne Aspekte der weltwirtschaftlichen Beziehungen als auf deren Zusammenwirken im Ganzen (siehe Oatley 2009). Da die beiden Schulen der IPÖ sehr unterschiedlich an den Forschungsgegenstand herantreten und ich selber in der Tradition der AIPE forsche, konzentriert sich dieses Kapitel auf die Internationale Politische Ökonomie in der amerikanischen Tradition.

Im Fokus dieser Tradition stehen vor allem Interessen und Institutionen auf nationalstaatlicher und internationaler Ebene. Mit Interessen sind die Präferenzen von politischen Akteuren wie Wählern, Interessengruppen, Parteien oder Regierungen gemeint. Interessen entstehen aus den materiellen und normativen Überlegungen der Akteure. Typischerweise leitet die politökonomische Forschung die materiellen Interessen aus wirtschaftswissenschaftlichen Modellen und deren Aussagen über die Gewinner und Verlierer verschiedener wirtschaftspolitischer Entscheidungen ab. Ausgehend von diesen Überlegungen wird dann angenommen, dass potentielle Verlierer gegen eine Politik opponieren werden, während die Gewinner diese unterstützen. Neben den materiellen Überlegungen werden die Interessen von Akteuren auch von normativen Überlegungen und anderen Ideen beeinflusst. So wurde die Wirtschaftspolitik von Entwicklungsländern lange von der Überzeugung geleitet, dass eine Integration weniger stark entwickelter Staaten in das internationale Handelssystem für diese kaum Vorteile, aber viele Nachteile bringen würde. Der Übergang zu neoliberalen Ideen, welche im Gegensatz dazu die wohlfahrtssteigernden Effekte von Markt und Wettbewerb betonten, führte dann unter anderem dazu, dass viele Regierungen in weniger entwickelten Staaten Anfang der 1990er Jahre eine stärkere Präferenz für Handelsliberalisierung entwickelten. Eine Studie von Chwieroth (2007) zeigt beispielsweise für Lateinamerika, dass politische Entscheidungsträger wie Präsidenten, Finanzminister oder Zentralbankpräsidenten, die an neoliberal orientierten Universitäten ausgebildet wurden, ihr Land viel eher für internationalen Kapitalverkehr öffnen als Entscheidungsträger mit einem von anderen Ideen geprägten Hintergrund.

Institutionen sind die Regeln und Strukturen, in und entlang derer politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Interaktionen verlaufen. Diese Regeln – zum Beispiel die Verfassung eines Staates, die Organisationsform einer Zentralbank oder die Entscheidungsregeln in einer internationalen Organisation – bestimmen zu einem hohen Maß mit, welche Interessen sich im politischen Prozess durchsetzen können und welche nicht. Um die Entstehung und die Auswirkungen von Institutionen in den internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen zu untersuchen, stützt sich die IPÖ auf Modelle und theoretische Ansätze aus anderen Bereichen der Politikwissenschaft. So verwendet die IPÖ beispielsweise theoretische Argumente aus der Vergleichenden Politikwissenschaft über den Einfluss von Vetospielen oder verschiedenen Wahlsystemen, um die Wirkung nationalstaatlicher politischer Institutionen auf den relativen Einfluss verschiedener Interessen in der (Außen-)Wirtschaftspolitik zu analysieren. Gleichermaßen dienen politikwissenschaftliche Modelle aus den Internationalen Beziehungen dazu, internationale Verhandlungen und internationale Regimebildung im Bereich der internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen besser zu verstehen.

Mit dieser Herangehensweise bearbeitet die IPÖ drei große Forschungsfragen: Erstens, wie wirken sich internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen auf die Interessen nationaler und internationaler Akteure aus? Im Mittelpunkt stehen hier zum Einen die materiellen Interessen einzelner Akteure als Gewinner oder Verlierer wirtschaftlicher Entwicklungen und ihre daraus abgeleiteten wirtschaftspolitischen Präferenzen. Zum anderen untersucht dieser Fragekomplex die Einschränkung von Handlungsoptionen politischer Akteure durch die globalisierte Weltwirtschaft. Zweitens, wie wirkt sich das Zusammenspiel nationalstaatlicher Interessen und Institutionen auf die internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen aus? Hier geht es vor allem um die Außenwirtschaftspolitik von Staaten, beispielsweise die Entscheidung von Staaten, ihre Zölle zu senken, einen fixen Wechselkurs einzuführen oder Kapitalverkehrskontrollen einzuführen. Die dritte Forschungsfrage untersucht die Regulierung der internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen auf internationaler Ebene. Der Schwerpunkt liegt hier auf der (Nicht-)Entstehung und dem (Nicht-)Funktionieren internationaler Wirtschaftsabkommen und -organisationen wie der Weltbank oder der Welthandelsorganisation, aber auch auf der Frage, wie diese Organisationen ihrerseits die internationale Wirtschaftsbeziehungen strukturieren.

Dieses Kapitels hat das Ziel, die Herangehensweise der IPÖ amerikanischer Prägung an diese drei Forschungsfragen ausführlicher vorzustellen. Dabei illustriere ich dieses Vorgehen anhand von konkreten Beispielen aus den jeweiligen Bereichen.

2. Wie wirken sich internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen auf die Präferenzbildung nationalstaatlicher Akteure aus?

Die erste große Forschungsfrage in der IPÖ fragt nach den Determinanten der (außen-)wirtschaftlichen Interessen nationalstaatlicher Akteure. Kurz gesagt stellt die Forschung in diesem Bereich eine einfache Frage: Wer will was, und warum?

Die Beantwortung dieser Frage setzt zunächst die Identifizierung der relevanten Akteure voraus. Dies können zum Beispiel verschiedene Wählergruppen, Firmen, einzelne Industriezweige oder politische Parteien sein, aber auch institutionelle Akteure wie Zentralbanken oder Finanzregulierer. Je nach Politikfeld, Analyseebene und dem konkreten Erkenntnisinteresse rücken unterschiedliche Akteure ins Zentrum der Analyse.

Um zu untersuchen, wie sich die internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen auf die Interessen dieser nationalstaatlichen Akteure auswirken, werden die Folgen dieser Beziehungen und konkreter wirtschaftspolitischer Entscheidungen für diese Akteure analysiert. Auf Basis dieser Analyse werden dann die Interessen und Präferenzen der Akteure abgeleitet. Im Mittelpunkt steht dabei die Verteilungswirkung verschiedener Politiken und weltwirtschaftlicher Entwicklungen. Mit Hilfe ökonomischer Modelle und deren Aussagen über die Gewinner und Verlierer verschiedener wirtschaftspolitischer Entscheidungen werden dabei die distributiven Konsequenzen dieser Entscheidungen analysiert. So gibt es beispielsweise Modelle in der Handelstheorie, die vorhersagen, welche gesellschaftlichen Gruppen von einer Handelsliberalisierung profitieren, und welche Gruppen dadurch Nachteile erleiden. Auf der Grundlage dieser Analyse und der Annahme, dass die Gewinner einer bestimmten Politik für die Ein- oder Fortführung dieser Politik eintreten und die Verlierer dagegen opponieren, werden die Befürworter und Gegner bestimmter Politiken identifiziert. Zwei Beispiele aus der IPÖ-Forschung sollen dieses Vorgehen illustrieren. Das erste Beispiel nimmt die Interessen der Wähler in der Währungspolitik in den Blick, während das zweite Beispiel die handelspolitischen Interessen einzelner Industrien und politischer Parteien untersucht.

2.1 Individuelle Präferenzen in der Währungspolitik

Im Laufe der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise, welche die Welt seit 2007 in Atem hält, gerieten die Währungen verschiedener Staaten wie Island, Lettland oder Ungarn auf den internationalen Finanzmärkten unter Druck. Interessanterweise reagierten die betroffenen

Regierungen sehr unterschiedlich auf diesen Druck. Während manche Regierungen (wie beispielsweise in Island) diesem Druck ohne Widerstand nachgaben, so dass ihre Währungen schnell und stark an Wert verloren, wehrten sich andere Regierungen (wie diejenigen der baltischen Staaten) mit allen ihnen zu Verfügung stehenden Mitteln gegen die Abwertung ihrer Währung und schafften es, sie stabil zu halten. Der Preis für dafür war jedoch hoch, führte diese Strategie doch zu massiven Lohnkürzungen und Entlassungen und in eine tiefe Rezession. Andere Staaten, wie beispielsweise Griechenland, versuchen ebenfalls eine Abwertung (die im griechischen Fall mit einem Austritt aus dem Euro verbunden wäre) zu vermeiden. Dabei unternehmen sie jedoch eher halbherzige Versuche der Reform und setzen in erster Linie auf Finanzhilfe aus dem Ausland. Angesichts der hohen politischen Schwierigkeiten bei der Umsetzung unpopulärer Maßnahmen in Ländern wie Griechenland stellt sich die Frage, wie es zum Beispiel den baltischen Regierungen gelang, solch Maßnahmen umzusetzen, während sich diese Versuche in anderen Ländern sehr schwierig gestalten.¹

Um diese Frage zu beantworten, richten wir den Blick auf die Wähler und ihre währungspolitischen Interessen. Wie wirkt sich eine Abwertung des Wechselkurses auf die Wählergruppen aus? Wer bevorzugt eine Abwertung und wer zieht eher eine Stabilisierung der Währung vor? Praktisch alle Menschen eines Landes verlieren durch eine Abwertung an Kaufkraft. Da die eigene Währung dadurch weniger wert ist, müssen die Menschen für Produkte aus anderen Ländern mehr bezahlen, so dass sie insgesamt weniger Produkte kaufen können. Aus diesem Grund wird argumentiert, dass die Bürger eines Landes – im Gegensatz zu einzelnen Industrien, die von einer Abwertung wirtschaftlich profitieren können – in wirtschaftlich ruhigen Zeiten eine leichte Präferenz gegen eine Abwertung der Währung haben (Blomberg et al. 2005). Diese Präferenz ändert sich jedoch, wenn die Währung unter spekulativen Druck gerät und eine Abwertung der Währung nur durch eine „interne Abwertung“ der einheimischen Preise durch sinkende Löhne und wettbewerbssteigernde Strukturreformen verhindert werden kann. Spekulativer Druck entsteht häufig wenn die nationale Wirtschaft international nicht mehr wettbewerbsfähig ist und dadurch wesentlich mehr Produkte importiert als exportiert werden. Um die Wettbewerbsfähigkeit wieder herzustellen, müssen die Preise für einheimische Produkte sinken. Dies kann entweder durch eine Abwertung des Wechselkurses (eine so genannte externe Anpassung) oder durch eine Senkung der Produktionskosten durch Lohnkürzungen, Entlassungen und weitere Maßnahmen (eine so genannte interne Anpassung) geschehen. Angesichts dieses Trade-offs –

¹ Für eine umfassende Diskussion dieser Frage siehe Walter (2013).

niedrigere Kaufkraft vs. Lohnkürzung und Jobverlust – präferieren die meisten Wähler einen Verlust ihrer Kaufkraft und damit eine Abwertung der Währung. Die vorherrschende Meinung war daher lange Zeit, dass in demokratischen Staaten, in denen Regierungen eine Mehrheit der Wahlberechtigten hinter sich bringen müssen, bei solch schwerwiegenden Problemen praktisch immer die Variante einer Abwertung anstatt einer signifikanten internen Anpassung gewählt wird (Eichengreen 1992; Simmons 1994). Die gegenwärtigen Schwierigkeiten der Peripheriestaaten in der Eurozone bei der Umsetzung ihrer internen Anpassungsprogramme illustrieren dieses Dilemma deutlich.

Allerdings hat die jüngste Krise auch gezeigt, dass sich einige demokratische Regierungen entgegen dieser Erwartung für eine interne Anpassungsstrategie entschieden haben, ohne dafür von ihren Wählern abgestraft zu werden. Eine Erklärung für dieses Verhalten lässt sich wiederum in den Interessen der Wähler finden. In Ländern, die stark in den internationalen Finanzmarkt integriert sind, haben nämlich viele Wähler eine neue Art von Verwundbarkeit gegenüber einer Währungsabwertung aufgebaut, die so schwer wiegt, dass sie die Risiken einer internen Anpassungsstrategie gegenüber einer externen Anpassungsstrategie befürworten (Walter 2012, 2013). Diese neue Verwundbarkeit gründet in so genannten Fremdwährungskrediten. Dies sind Privatkredite, die nicht in einheimischer Währung zurückbezahlt werden, sondern in einer anderen Währung. So haben beispielsweise in den vergangenen Jahren viele Österreicher ihren Hauskauf nicht mit Hypotheken in Euro, sondern mit Hypotheken in Schweizer Franken finanziert, weil sie dabei günstigere Zinskonditionen bekamen. In Lettland waren 2007 über 80% aller Kredite an Privatpersonen und Firmen in ausländischer Währung, vor allem Euro, denominiert. Wenn die Währung in einer solchen Situation abwertet, steigt die Schuldenlast für solche Kreditnehmer enorm an, weil sie nun mehr einheimische Währung für jede Einheit der ausländischen Währung bezahlen müssen. Dies kann zu erheblichen finanziellen Schwierigkeiten führen, so dass die Betroffenen viel eher bereit sind, schmerzhaft interne Anpassungsmaßnahmen zu tolerieren, als einer Abwertung der Währung zuzustimmen. Daraus lässt sich die Hypothese ableiten, dass Menschen, die sich in ausländischer Währung verschuldet haben, viel ablehnender auf eine Abwertung des Wechselkurses reagieren als Menschen, die keine solchen Schulden zurückzahlen müssen.

Um diese Hypothese zu testen, habe ich die Reaktionen von über 23000 Bürgern in 25 osteuropäischen und zentralasiatischen Staaten auf die währungspolitischen Entscheidungen ihrer Regierungen im Laufe der globalen Wirtschafts- und Finanzkrise untersucht (Walter

2012).² Dabei zeigt sich, dass Menschen, die eine Hypothek in ausländischer Währung zurückzahlen, wesentlich negativer auf eine Abwertung der Währung reagieren als solche, die nicht mit einem solchen Kredit belastet sind: In Ländern, die eine starke Abwertung ihrer Währung zugelassen haben, berichten diese Menschen von negativeren Auswirkungen der globalen Finanzkrise auf ihre persönliche Situation, schreiben der Regierung mehr (Mit-)Verantwortung für die Krise zu und bewerten die Regierungsperformanz insgesamt um fast 20 Prozentpunkte schlechter als Bürger ohne eine Fremdwährungshypothek. In Ländern, die den Wechselkurs stabil gehalten haben oder in denen die Währung sogar aufwertete, sieht dieses Bild ganz anders aus: Hier schätzen die Bürger mit Fremdwährungshypotheken die Verantwortung der Regierung für die Auswirkungen der Krise geringer ein und stufen die Regierungsperformanz besser ein als Bürger ohne solche Hypotheken.

Diese Ergebnisse zeigen, dass die Bürger die währungspolitischen Entscheidungen ihrer Regierungen anhand ihrer persönlichen Verwundbarkeit gegenüber den beschlossenen Maßnahmen beurteilen. Angesichts der äußerst hohen Verschuldung in ausländischen Währungen der Bürger im Baltikum – zwischen 50% (Litauen) und 86% (Lettland) aller Privatkredite waren hier bei Ausbruch der Krise Fremdwährungskredite (Brown et al. 2009) – überrascht es daher nicht, dass diese Staaten den ursprünglich als nicht gangbar eingestuften Weg einer internen Anpassung gewählt und erfolgreich durchgeführt haben.

2.2 Wo verlaufen die Konfliktlinien in der Handelspolitik?

Die meisten Staaten haben ihre Handelspolitik in den vergangenen Jahrzehnten sehr stark liberalisiert. Seit der Gründung des internationalen Handelsabkommens GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) im Jahre 1947 nahm die Anzahl der Unterzeichnerstaaten dieses Abkommens stetig zu. Dieser Trend hat sich mit der Gründung seiner Nachfolgeorganisation WTO, der Welthandelsorganisation, fortgesetzt. Viele von GATT und WTO organisierte Handelsrunden sowie die zunehmende Zahl regionaler Handelsabkommen haben im gleichen Zeitraum zu bedeutsamen Liberalisierungen des Handels geführt. So fielen die Zölle der Industrienationen auf importierte Güter im Durchschnitt von rund 40% 1947 auf 3,2 % im Jahre 2010 (World Bank 2012). Die Möglichkeiten von Nationalstaaten protektionistische Maßnahmen zum Schutze einzelner Industrien, Regionen oder Güter einzuführen, wurde gleichzeitig zunehmend begrenzt.

² Die Daten stammen aus der „Life in Transition Survey“ 2010 der European Bank for Reconstruction and Development.

Trotz dieser Entwicklung bleibt die Handelspolitik in vielen Staaten ein hoch politisiertes Politikfeld, zumal es auch einige Bereiche gibt, die nach wie vor stark vor internationalem Wettbewerb geschützt sind. An erster Stelle zu nennen wäre hier die Agrarindustrie, die insbesondere in den Industriestaaten durch sehr hohe Zölle von Konkurrenz aus dem Ausland abgeschirmt wird. Aber auch andere Industriezweige haben es immer wieder geschafft, die Regierungen zu speziellen Schutzmaßnahmen für sie zu bewegen. Andere Industrien und politische Parteien drängen dagegen auf eine möglichst umfassende Liberalisierung der internationalen Handelsbeziehungen. Die Handelspolitik bleibt daher in bestimmten Bereichen eine politisch hoch umstrittene Frage.

Wer diese politischen Konflikte über Handelsliberalisierung und protektionistische Maßnahmen verstehen will, muss die Präferenzen der betroffenen Interessengruppen und der politischen Parteien im Bereich der Handelspolitik kennen. Zur Identifikation dieser Interessen greift die IPÖ-Forschung auf verschiedene ökonomische Handelsmodelle zurück. Die beiden am häufigsten verwendeten Modelle sind das sektorale Ricardo-Viner-Modell und das faktorale Heckscher-Ohlin- bzw. Stolper-Samuelson-Modell, wobei in den letzten Jahren auch neuere wirtschaftswissenschaftliche Entwicklungen in der Handelstheorie, wie zum Beispiel die so genannten Melitz-Modelle (Melitz 2003), welche die Produktivität von Firmen in den Mittelpunkt der Analyse rücken, berücksichtigt werden (siehe z.B. Walter 2010).

Für das Verständnis des Verhaltens einzelner Industriezweige und Interessengruppen, die deren Interessen vertreten, ist das Ricardo-Viner-Modell (Jones 1971; Samuelson 1971) besonders geeignet. Dieses sektorale Handelsmodell sagt voraus, dass manche Industrien von einer Öffnung der nationalen Wirtschaft für internationalen Handel profitieren, während andere dadurch wirtschaftliche Probleme bekommen. Ob eine Industrie zu den Verlierern oder Gewinnern von Handelsliberalisierung gehört, hängt davon ab, ob sie ein Gut produziert, bei dem das Land einen komparativen Vorteil hat. Wenn ein Gut in einem Land relativ gesehen günstiger hergestellt werden kann als andere Güter, so dass es bei einer Handelsliberalisierung exportiert werden würde, wird die Industrie, die dieses Gut herstellt, von einer Öffnung der Volkswirtschaft für den internationalen Handel profitieren. In diesem Fall hat das Land bei diesem Gut einen komparativen Vorteil. In Deutschland und der Schweiz hat zum Beispiel die Maschinenbauindustrie einen komparativen Vorteil, so dass diese Industrie ein starker Befürworter internationalen Freihandels ist. Dagegen müssen Industrien, die ein Gut vergleichsweise teurer herstellen als in anderen Ländern, bei einer Handelsliberalisierung mit Wettbewerb aus dem Ausland und wirtschaftlichen Einbußen

rechnen. Da Produktionsfaktoren wie Beschäftigte, Fabrikanlagen und Maschinen nicht ohne Probleme und kostenlos zwischen Industrien oder Wirtschaftssektoren verschoben werden können, sind diese Industrien die Verlierer von Freihandel. Beispiele für solche Industrien sind der Agrarsektor oder die Textilindustrie in entwickelten Industriestaaten.

Das Ricardo-Viner-Modell sagt daher voraus, dass Beschäftigte in Industrien mit einem komparativen Vorteil bzw. Kapitaleigner in solchen Industrien Freihandel und eine weitere Handelsliberalisierung befürworten. Nach diesem Modell sprechen sich Industrien mit einem komparativen Nachteil und deren Beschäftigte gegen eine weitere Liberalisierung oder sogar für zusätzliche protektionistische Maßnahmen wie höhere Zölle aus. Handelspolitische Fragen führen damit zu Konfliktlinien, die quer durch traditionelle Parteilinien verlaufen, weil Arbeitgeber und Beschäftigte bestimmter Industrien ähnliche Policies bevorzugen. Die Handelspolitik wird in einem solchen Setting also eher durch den Einfluss verschiedener Interessengruppen bestimmt als durch Parteipolitik (Hiscox 2002).

Die Annahme, dass Produktionsfaktoren wie Arbeit, Computer oder Maschinen kaum in anderen Industrien eingesetzt werden können, ist jedoch umstritten. Nimmt man dagegen an, dass die Faktormobilität hoch ist, ändern sich die Vorhersagen über die Auswirkungen einer Handelsliberalisierung. Die faktoralen Handelsmodelle, wie das Heckscher-Ohlin- und das Stolper-Samuelson-Modell (Findlay 1983; Stolper/Samuelson 1941), argumentieren, dass ein Land in genau den Gütern und Dienstleistungen einen komparativen Vorteil hat, die mit Produktionsfaktoren hergestellt werden, die in dem Land reichlich vorhanden sind. Weil bei einer Handelsliberalisierung die Nachfrage nach diesen Produkten steigt, wächst auch die Nachfrage nach dem und der Preis des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors. Da daher die Löhne bzw. Rendite des reichlich vorhandenen Produktionsfaktors steigen, profitieren deren Besitzer vom Freihandel, während die Besitzer knapper Produktionsfaktoren durch fallende Löhne, steigende Arbeitslosigkeit und fallende Renditen wirtschaftlichen Schaden erleiden (Rogowski 1989). In den Industriestaaten sind es typischerweise Kapitaleigner und hochqualifizierte Arbeitskräfte, die durch eine Liberalisierung des internationalen Handels höhere Löhne erhalten. Dagegen sind die geringqualifizierten Arbeiter, die in Industrienationen den knappen Produktionsfaktor darstellen, die Verlierer dieser Entwicklung. Da sie vorwiegend in Industrien beschäftigt sind, die im internationalen Wettbewerb nicht bestehen können, steigt nicht nur ihr Risiko arbeitslos zu werden, sondern es fallen auch ihre Löhne, weil nun das Angebot geringqualifizierter Arbeitskräfte die Nachfrage übersteigt.

Die Konfliktlinien in der Handelspolitik, welche die faktoralen Modelle vorhersagen, ähneln damit stark den traditionellen parteipolitischen Konfliktlinien zwischen Arbeit und Kapital

sowie zwischen gering- und hochqualifizierten Beschäftigten Diese Überlegung legt daher nahe, dass sich linke und konservative politische Parteien in einem solchen Setting in Fragen der Handelsliberalisierung unterschiedlich positionieren und dass die Handelspolitik stark durch Parteipolitik gekennzeichnet sein sollte (Hiscox 2002).

Empirisch lässt sich für beide Modelle Evidenz finden. So zeigen mehrere Studien, dass sich die handelspolitischen Präferenzen von Individuen sowohl durch den Industriezweig, in dem sie arbeiten, als auch durch ihr Ausbildungsniveau erklären lassen (Beaulieu 2002, Hays 2009, Mayda/Rodrik 2005). In einer umfassenden historischen Studie über die Handelspolitik von sechs Industriestaaten – den USA, Großbritannien, Frankreich, Schweden, Kanada und Australien – im 19. und 20. Jahrhundert zeigt Hiscox (2002) darüber hinaus, dass sich die Faktormobilität in diesen Ländern über die Zeit immer wieder gewandelt hat. Deshalb waren die handelspolitischen Konflikte in diesen Ländern bisweilen durch Auseinandersetzungen von Interessengruppen gekennzeichnet (in Zeiten niedriger Faktormobilität), in Zeiten hoher Faktormobilität jedoch durch intensive parteipolitische Diskussionen charakterisiert.

Gleichzeitig gibt es eine Reihe von Studien, die zeigen, dass die handelspolitischen Präferenzen von Individuen nicht nur von deren materiellen Interessen, sondern auch von Ideen, wie zum Beispiel sicherheitspolitische Einstellungen oder der Offenheit gegenüber fremden Kulturen, beeinflusst werden (z.B. Hainmueller/Hiscox 2006; Mansfield/Mutz 2009).

2.3 Zwischenfazit

Diese Beispiele zeigen, dass die materiellen Auswirkungen bestimmter außenwirtschaftlicher Entscheidungen und Entwicklungen die Interessen einzelner Akteure stark beeinflussen. Eine sorgfältige Analyse der Verteilungswirkung verschiedener Politiken und weltwirtschaftlicher Entwicklungen zwischen den relevanten politischen Akteuren bildet daher ein solides Fundament für die Analyse wirtschaftspolitischer Entscheidungen. Allerdings hat sich auch gezeigt, dass die Interessen von Akteuren nicht nur von materiellen Interessen beeinflusst werden. Unabhängig von ihrem Ursprungsort haben die Interessen politischer Akteure einen starken Einfluss auf politischen Entscheidungen in der Außenwirtschaftspolitik. Allerdings haben beide oben diskutierten Beispiele gezeigt, dass verschiedene Akteure sehr unterschiedliche Interessen haben können. Es stellt sich somit die Frage, welche Interessen sich im politischen Prozess durchsetzen können. Die Erfolgchancen werden entscheidend von politischen Institutionen beeinflusst, mit denen sich der folgende Abschnitt beschäftigt.

3. Wie wirken sich nationalstaatliche Interessen und Institutionen auf die internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen aus?

Der zweite große Forschungsfrage in der Internationalen Politischen Ökonomie sucht zu erklären, wie es zu konkreten Entscheidungen in der internationalen Wirtschaftspolitik kommt – zum Beispiel zur Entscheidung, Zölle zu senken, zur Stabilisierung des Wechselkurs auf den internationalen Märkten zu intervenieren oder internationale Kapitalverkehrskontrollen einzuführen. Im Zentrum steht hier die Frage, wessen Interessen sich im nationalstaatlichen Politikprozess durchsetzen und wie diese nationalstaatliche Entscheidungen beeinflussen. Dies wiederum wird entscheidend von politischen Institutionen bestimmt. Der politische Regimetyyp, der Wahlzyklus und das Wahlsystem, das Parteiensystem, das Ausmaß an Zentralbankunabhängigkeit, all diese Institutionen (vgl. Grotz i.d.B.) kanalisieren und strukturieren den nationalen Wettbewerb von Interessen in einem Politikfeld und bestimmen so entscheidend mit, welchen Interessen bei der Politikformulierung stärkeres Gewicht gegeben wird.

Wie bei der Identifizierung der relevanten Interessen steht am Beginn dieser Analyse die Frage, welche Institutionen untersucht werden sollen. Die meisten Studien in der amerikanisch geprägten IPÖ konzentrieren sich auf die Auswirkungen einzelner Institutionen oder das Zusammenspiel weniger Institutionen. Welche Institutionen dabei untersucht werden, hängt in erster Linie davon ab, für welche Aspekte eines Politikfeldes und für den Einfluss welcher Interessen sich die Wissenschaftlerin besonders interessiert. Liegt der Schwerpunkt beispielsweise auf dem Einfluss einzelner Wählergruppen, stehen in der Regel entweder der politische Regimetyyp oder konkrete wahlpolitische Institutionen im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Der politische Regimetyyp entscheidet, wie viele Bürger eines Staates ein Mitspracherecht bei der Politikformulierung erhalten. In Demokratien ist dies ein wesentlich größerer Anteil als in Autokratien, in denen die Interessen einer kleinen Elite einen großen Einfluss auf Politikentscheidungen haben. Wahlpolitische Institutionen wie das Wahlsystem oder der Wahlzyklus wirken sich darauf aus, welche Gruppen besonders einflussreich sind und wann politische Entscheidungsträger besondere Rücksicht auf die Belange der Wähler nehmen. Steht dagegen die Frage nach der Durchsetzungsfähigkeit parteipolitischer Interessen im Zentrum des Forschungsinteresses, rücken zum Beispiel das Parteiensystem, die konkrete Ausgestaltung des Regierungssystems als parlamentarisch, semi-präsidentiell oder präsidentiell sowie parlamentarische Institutionen, welche die konkrete Ausgestaltung des Gesetzgebungsprozesses beeinflussen, in den Fokus der Untersuchung.

Um zu analysieren, wie die politischen Institutionen die verschiedenen Interessen in einem bestimmten Feld der Außenwirtschaftspolitik kanalisieren, nutzt die IPÖ in diesem Bereich die reichhaltige Forschung der Vergleichenden Politikwissenschaft. Die dort entwickelten Modelle, zum Beispiel der Vetospieler-Ansatz (Tsebelis 1995) oder die Selektorats-Theorie (Bueno De Mesquita et al. 2003), beleuchten die Wirkungsmechanismen bestimmter Institutionen auf die politische Entscheidungsfindung. In Kombination mit den (außen-)wirtschaftspolitischen Präferenzen der relevanten Akteure werden in der IPÖ-Forschung aus diesen Modellen Hypothesen über die Wirkung dieser Institutionen auf politische Entscheidungen in der nationalstaatlichen Wirtschaftspolitik abgeleitet. Die folgenden zwei Anwendungsbeispiele demonstrieren dieses Vorgehen. Ein erstes untersucht die Rolle des politischen Regimetyps bei der nationalstaatlichen Entscheidung, Handelsbarrieren abzubauen, während das zweite den Einfluss von demokratischen Institutionen auf die Währungspolitik diskutiert.

3.1 Politischer Regimetyp und Handelsliberalisierung

Von Mitte der 1970er Jahre bis in die 1990er Jahre wandelten sich viele Staaten von der Autokratie zur Demokratie. Diese „dritte Demokratisierungswelle“ (Huntington 1991) begann mit den Demokratisierungen in Griechenland, Spanien und Portugal und konzentrierte sich dann vor allem auf Lateinamerika und die ehemaligen Ostblockstaaten. Zeitgleich erlebte die Welt einen rasanten Anstieg der internationalen wirtschaftlichen Verflechtung, der insbesondere durch zunehmenden internationalen Handel und wachsende internationale Kapitalmobilität charakterisiert war. Dieser Zusammenhang hat zu einer regen Forschungsaktivität über die Beziehung zwischen dem politischen Regimetyp und nationaler Handelsliberalisierung geführt. Während sich fast alle Autoren einig sind, dass dieser Zusammenhang existiert, wird darüber diskutiert, in welche Richtung die kausale Beziehung verläuft³ und wie genau der kausale Mechanismus dieses Zusammenhangs funktioniert (für einen Überblick siehe Milner/Mukherjee 2009). Da uns in diesem Abschnitt insbesondere der Einfluss von politischen Institutionen auf die wirtschaftspolitischen Entscheidungen von Nationalstaaten interessiert, konzentriere ich mich im Folgenden auf die Frage nach dem Kausalmechanismus.

Ausgangspunkt von Studien, die untersuchen, wie autokratische und demokratische Institutionen die Handelspolitik von Staaten beeinflussen, bildet die Tatsache, dass Freihandel

³ Also ob Demokratisierung zu mehr Globalisierung oder mehr Globalisierung zu mehr Demokratisierung führt.

gesamtwirtschaftlich wünschenswert ist, weil er die Gesamtwohlfahrt steigert, auch wenn eine Handelsliberalisierung innerhalb von Staaten klare Verlierer und Gewinner hervorbringt. Um diese Verlierer und Gewinner zu identifizieren greifen die meisten Studien auf eines der beiden oben diskutierten Handelsmodelle zurück. Die meisten Autoren stützen sich dabei auf das faktorale Handelsmodell, das besagt, dass der reichlich vorhandene Produktionsfaktor von einer Handelsliberalisierung profitiert, während der knapp vorhandene Faktor verliert. Autokratische politische Strukturen finden sich überproportional in Staaten auf einem niedrigeren Entwicklungsstand. In solchen Staaten gibt es relativ viele ungelernete und schlecht ausgebildete Arbeiter, während hochqualifizierte Arbeiter und Kapital knapper sind. Das bedeutet, dass die geringqualifizierte Arbeiterschaft als reichlich vorhandener Produktionsfaktor von einer Handelsliberalisierung profitieren würde, während die relativ kleine Gruppe der Hochqualifizierten und Kapitaleigner als Besitzer knapper Produktionsfaktoren als Verlierer einer Handelsliberalisierung dastünde.

Im nächsten Schritt wird dann analysiert, welcher dieser zwei Gruppen die politisch relevanten Akteure in Autokratien und Demokratien zugerechnet werden können und wie gut sie ihre handelspolitischen Interessen im politischen Entscheidungsprozess durchsetzen können (z.B. Stokes 2001; Milner/Kubota 2005). Milner und Kubota (2005) stützen sich für ihre Argumentation beispielsweise auf die Selektorats-Theorie von Bueno de Mesquita et al. (2003).⁴ Das „Selektorat“ eines Landes besteht nach diesem theoretischen Modell aus denjenigen Bewohnern eines Landes, die ein Mitspracherecht bei der Auswahl der Regierung besitzen (vgl. auch Merkel i.d.B.). In Autokratien besteht das Selektorat typischerweise aus einer relativ kleinen Gruppe politisch einflussreicher Gruppierungen, wie Parteikader, Offiziere und typischerweise auch der wirtschaftlichen Elite eines Staates. Da eine autokratische Regierung auf die Unterstützung eines großen Teiles des Selektorats angewiesen ist, muss sie dessen Mitglieder mit der Bereitstellung von gewissen Privilegien oder durch eine speziell auf deren Bedürfnisse ausgelegte Politik zufrieden stellen. Da die wirtschaftliche Elite als Kapitaleigner typischerweise Besitzer des knappen Produktionsfaktors ist, profitieren sie von einer protektionistischen Politik. Dies führt zu der Hypothese, dass Autokratien eher eine protektionistische Handelspolitik verfolgen.

In Demokratien ist das Selektorat dagegen wesentlich größer als in Autokratien, da es aus allen Wahlberechtigten besteht. Auch die *winning coalition*, also der Teil der Wahlberechtigten, der für die Wahl einer Regierung notwendig ist, ist wesentlich größer. Durch die Demokratisierung eines Staates muss die Regierung in der Konsequenz die

⁴ Für eine intuitive und knappe Vorstellung der Selektoratstheorie siehe Bernauer et al. (2009: 135ff.)

Unterstützung einer viel größeren Gruppe gewinnen, als dies in autokratischen Systemen der Fall ist. Die Demokratisierung gibt daher der großen Gruppe niedrig qualifizierter Beschäftigter, die in der Autokratie vom politischen Entscheidungsprozess ausgeschlossen waren, politischen Einfluss, während sie den Einfluss der an Protektionismus interessierten Eliten schwächt. Da diese Gruppe nach dem faktoralen Modell von einer Handelsliberalisierung profitieren würde, erhöht dies die Wahrscheinlichkeit, dass Handelsbarrieren in der Folge solcher politischer Reformen abgebaut werden.

Empirische Studien finden Unterstützung für diese Hypothesen. So zeigen Milner und Kubota (2005) in einer Analyse von gut 100 Entwicklungsländern für den Zeitraum 1970-1999, dass Demokratien signifikant niedrigere Durchschnittszölle aufweisen als autokratische Staaten. Ihre Schätzungen legen nahe, dass die Zölle in einem vollkommen demokratischen Staat etwa fünf bis sieben Prozentpunkte niedriger sind als in einem sehr autokratischen Staat. Andere empirische Untersuchungen weisen in dieselbe Richtung (Aidt/Gassebner 2010; Eichengreen/Leblang 2006; Mansfield et al. 2000; Stokes 2001). Dennoch ist dieser Zusammenhang in der Literatur nicht unumstritten. Einige Autoren argumentieren, dass der kausale Pfeil in die umgekehrte Richtung weisen könnte, Freihandel also zur Demokratisierung von Staaten beitragen könne (z.B. Eichengreen/Leblang 2006; Lipset 1959). Diese Frage ist bisher noch nicht abschließend geklärt, da verschiedene Studien zu dieser Frage zu unterschiedlichen Ergebnissen gekommen sind (Milner/Mukherjee 2009).

Was dieses Beispiel jedoch gut illustriert, ist, wie die IPÖ-Forschung auf Erkenntnisse über die Verteilungseffekte bestimmter Politiken zurückgreift, um den Einfluss des nationalen Politikprozesses und seiner Institutionen auf wirtschaftspolitische Entscheidungen zu erklären.

3.2 Demokratische politische Institutionen und Währungspolitik

Wie wirken sich demokratische politische Institutionen wie die Art und die Anzahl von Vetospielern, das Wahlsystem oder präsidentielle bzw. parlamentarische Institutionen auf die Währungspolitik eines Landes aus?

Ausgangspunkt zur Beantwortung dieser Frage sind in vielen politökonomischen Studien die Anreize, Möglichkeiten und Beschränkungen politischer Akteure in demokratischen Staaten. Viele Studien beginnen mit der Beobachtung, dass sich die fortschreitende finanzielle Globalisierung der letzten Jahrzehnte fundamental auf die nationale Wirtschaftspolitik ausgewirkt hat. Durch die internationale Liberalisierung der Finanzmärkte wird der Handlungsspielraum nationaler Regierungen beschränkt, die sich insbesondere einem Trade-

off zwischen Währungsstabilität und nationaler geldpolitischer Autonomie gegenübersehen.⁵ In finanziell offenen Volkswirtschaften können politische Entscheidungsträger entweder Einfluss auf den Wechselkurs oder auf den Zinssatz ausüben, jedoch nicht die volle Kontrolle über beides gleichzeitig behalten. Das folgende Beispiel veranschaulicht diesen Trade-off: Stellen Sie sich vor, dass sich politische Entscheidungsträger entschließen, die Zinssätze zu senken, zum Beispiel um angesichts einer Rezession Investitionen und Konsum anzuregen, was wiederum Wachstum und Arbeitsplätze schaffen soll. Sinkende Zinssätze machen einheimische Geldanlagen aber weniger attraktiv für Investoren, die daher ihr Geld aus diesem Land abziehen und zu höheren Zinsen im Ausland anlegen. Wenn dieses Kapital das Land verlässt, sinkt jedoch die Nachfrage nach der einheimischen Währung, woraufhin der Wechselkurs abwertet – und damit die Wechselkursstabilität verloren geht. Wollen die politischen Entscheidungsträger hingegen Wechselkursstabilität beibehalten, müssen sie die Geldpolitik diesem Ziel unterordnen. Die Zinssätze werden demnach nur dann angepasst, wenn es gilt Ab- und Aufwertungstendenzen des Wechselkurses auszugleichen. Demnach können sie nicht länger für innenpolitische Ziele, wie die Ankurbelung von Konsum und Wachstum, benutzt werden.

Demokratien haben sehr unterschiedlich auf diesen Trade-off zwischen Wechselkursstabilität und nationaler Politikautonomie reagiert. Einige Länder, z.B. die USA, Japan und Großbritannien, haben sich entschieden, ihre geldpolitische Autonomie beizubehalten und im Gegenzug die Märkte den Preis ihrer Währung im Rahmen eines flexiblen Währungsregimes bestimmen zu lassen. Eine andere Gruppe von Ländern hat die entgegengesetzte Option gewählt. Durch den Beitritt zur Europäischen Währungsunion (EWU) und die Abgabe der Autorität über die Geldpolitik an die Europäische Zentralbank (EZB) verzichten diese Länder auf die Fähigkeit, eine unabhängige, nationale Geldpolitik zu betreiben und erhalten dafür im Gegenzug die ultimative Wechselkursstabilität untereinander in Form einer Einheitswährung: dem Euro.⁶ Die Abschaffung eines der wesentlichen Instrumente nationalen Wirtschaftsmanagements, der Autonomie über die Geldpolitik, und eines der wichtigsten Instrumente um internationale Wettbewerbsfähigkeit zurückzugewinnen, nämlich die Möglichkeit zur Abwertung der nationalen Währung, stellt eine große Herausforderung an die EWU-Mitgliedsstaaten dar. Dass diese in der Vergangenheit nicht immer gemeistert wurden,

⁵ Grundlage dieses Trade-offs sind die Restriktionen der sogenannten „unheiligen Dreifaltigkeit“ (Cohen 1995). Dieses Trilemma besteht darin, dass es unmöglich ist, gleichzeitig Währungskursstabilität, eine autonome Geldpolitik sowie einen international offenen Kapitalmarkt zu erreichen.

⁶ Andere Länder haben einen Mittelweg gewählt und keine dieser Extrempositionen gewählt. Beispiele sind die Schweiz oder Ungarn, die ein Wechselkursregime verfolgen, in dem der Wechselkurs nur innerhalb von festgelegten Grenzen variieren darf.

zeigen die aktuellen Probleme in der Euro-Krise. Entgegen der ursprünglichen Erwartungen gab es in diesen Staaten seit der Einführung des Euro keine Konvergenz von Inflationsraten, Produktionskosten und fiskalpolitischen Entscheidungen, sondern eine zunehmende Divergenz bei den Handels- und Kapitalströmen, die zu den aktuellen Problemen maßgeblich beigetragen haben.

Angesichts der Varianz in der Geld- und Währungspolitik demokratischer Staaten stellt sich die Frage, wie sich diese Unterschiede erklären lassen. Um diese Frage zu beantworten, beginnt die IPÖ-Forschung in diesem Feld typischerweise mit Überlegungen dazu, welche Gruppen und welche politischen Akteure von Wechselkursstabilität bzw. einer autonomen Geldpolitik profitieren. Eine autonome Geldpolitik hilft vor allem Regierungen in demokratischen Staaten, in denen die Verantwortung für die wirtschaftliche Entwicklung im Land klar der Regierung zugeordnet werden kann. Wenn sich in solchen Ländern die Wirtschaft schlecht entwickelt, werden die Wähler die Verantwortlichen (sprich: die Regierung) dafür bei den nächsten Wahlen abstrafen und nicht wiederwählen (Duch/Stevenson 2008; Powell/Whitten 1993). Gewisse demokratische Institutionen erleichtern diese Verantwortungszuschreibung, während andere Institutionen diese erschweren. So ist beispielsweise in Demokratien mit Mehrheitswahlregime, wie Großbritannien, in denen typischerweise nur eine Partei die Regierung stellt, die Verantwortungszuschreibung an diese Partei leichter als in einem System mit Proporzwahlrecht, in dem typischerweise eine Koalition aus mehreren Parteien die Regierungsgeschäfte führt. Ebenso ist die Verantwortungszuschreibung in Systemen mit wenigen Vetospielern einfacher als in Systemen mit vielen Vetospielern. Dies legt nahe, dass Länder mit Mehrheitswahlrecht und mit wenigen Vetospielern eher flexible Währungsregime wählen, weil diese es ihnen ermöglichen, die Geldpolitik weiterhin zur Steuerung der nationalen Wirtschaft einzusetzen.

Die empirische Evidenz für diese Hypothesen ist allerdings gemischt. Während Bernhard und Leblang (1999) im Einklang mit diesem Argument finden, dass die Wahrscheinlichkeit für fixe Wechselkurse in Staaten mit Mehrheitswahlrecht am niedrigsten ist, vor allem dann, wenn die Opposition in diesen Staaten relativ wenig Einfluss hat, weist eine andere Studie von David Leblang (1999) nach, dass Demokratien mit Mehrheitswahlrecht eher einen fixen Wechselkurs implementieren als Staaten mit Proporzwahlrecht. In Bezug auf Vetospieler zeigt Hallerberg (2002), dass Länder mit vielen Vetospielern eher ein fixes Wechselkursregime wählen als Länder mit nur einem Vetospieler. Hall (2008) findet das

Gegenteil: Seine Resultate zeigen, dass Länder mit vielen Vetospielern mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit flexiblere Währungsregime wählen.

Diese widersprüchlichen Ergebnisse lassen sich zumindest in Teilen dadurch erklären, dass geldpolitische Autonomie sich zwar für die Steuerung der nationalen Wirtschaft einsetzen lässt, die Regierung sie aber auch eher eigennützig zur Maximierung ihrer Wahlchancen verwenden kann. Eine umfangreiche Literatur zu „politischen Konjunkturzyklen“ (z.B. Nordhaus 1975; Rogoff 1990) zeigt, dass demokratische Regierungen starke Anreize haben, die Geldpolitik so einzusetzen, dass es kurz vor Wahlen zu einem Boom kommt, auch wenn dies mit einer höheren Inflation nach der Wahl erkaufte wird. Wirtschaftlich sind solche geldpolitischen Manipulationen auf Dauer schädlich. Dennoch sind die Anreize für solche Strategien vor allem in solchen Systemen hoch, in denen die Bürger die Verantwortung für wirtschaftliche Entwicklungen klar zuordnen können. Politische Akteure in solchen Systemen haben daher Anreize, Institutionen zu schaffen, die ihnen helfen, der Versuchung solcher Manipulationen zu widerstehen, indem sie ihnen in der Geldpolitik die Hände binden. Eine solche Institution ist eine unabhängige Zentralbank, die geldpolitische Entscheidungen aufgrund der Bedürfnisse der nationalen Wirtschaft, aber unabhängig von politischen Überlegungen trifft; eine zweite Möglichkeit sind fixe Wechselkurse, durch die das Instrument der Geldpolitik gleich ganz aus den Händen der Regierung genommen wird (Bernhard et al. 2002).⁷ Auch die Sorge, dass zukünftige Regierungen eine inflationärere Politik betreiben würden als sie die aktuelle Regierung bevorzugt, kann Anreize für die Einsetzung von Institutionen, die den geldpolitischen Handlungsspielraum der Regierung verringern, bieten (z.B. Goodman 1991). Empirisch gesehen kommen diese beiden institutionellen Instrumente in allen vier möglichen Kombinationen vor (Bernhard et al. 2002: Tabelle 2).

Insgesamt ist die IPÖ in diesem Bereich trotz umfangreicher Forschungsaktivitäten noch zu keinem klaren Ergebnis gekommen. Unser Verständnis der Mechanismen, Anreize und *Outcomes* in der Geld- und Währungspolitik haben diese Arbeiten dennoch stark verbessert. Ebenso zeigen sie deutlich, dass Institutionen nicht nur einzelne wirtschaftspolitische Entscheidungen beeinflussen, sondern sich auch auf die Ausgestaltung anderer politischer und wirtschaftlicher Institutionen in einem Staat auswirken.

3.3 Zwischenfazit

⁷ Allerdings kann hier die Fiskalpolitik zu politischen Zwecken manipuliert werden, da diese bei freiem Kapitalverkehr und fixen Wechselkursen zumindest kurzfristig besonders effektiv wirkt (für eine Diskussion siehe Chiu et al. 2012).

Welche (außen-)wirtschaftspolitischen Entscheidungen von nationalstaatlichen Akteuren getroffen werden und wie zentrale wirtschaftliche Institutionen gestaltet werden, hängt in hohem Maße von den politischen Institutionen eines Landes ab. Diese Institutionen beeinflussen die Anreizstrukturen für politische Akteure, die Durchsetzungskraft einzelner Interessen und den politischen Gestaltungsspielraum. Sie haben somit einen hohen Einfluss auf den Politikprozess und die Politikformulierung.

4. Wie werden internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen auf internationaler Ebene reguliert?

In der globalisierten Welt haben die politischen Entscheidungen einzelner Nationalstaaten nicht nur Auswirkungen auf die einheimische Wirtschaft, Bürger und Interessengruppen, sondern auch auf andere Länder. Politiken, die für ein Land vorteilhaft sind, können unter Umständen ein anderes Land negativ betreffen. Manche Politiken können zudem nur dann erfolgreich umgesetzt werden, wenn sie in Kooperation mit anderen Staaten durchgeführt werden. Die dritte große Forschungsfrage in der IPÖ beschäftigt sich daher mit der internationalen Zusammenarbeit im Bereich der Wirtschaftspolitik. Sie untersucht insbesondere die Beziehungen von Nationalstaaten im internationalen Wirtschaftssystem, die Entstehung (und Nicht-Entstehung) internationaler Regime in den internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen und die Funktionsweise solcher Regime.

Die relevanten Akteure auf der internationalen Ebene sind in erster Linie Staaten. Um deren Interessen zu identifizieren stützt sich die Forschung auf Ergebnisse zu den in den Abschnitten 2 und 3 diskutierten Forschungsfragen. Staatliche Interessen werden aus den Interessen einzelner gesellschaftlicher Gruppen und der Aggregation dieser Interessen auf der nationalen Ebene abgeleitet. Die IPÖ untersucht aber auch die Rolle wichtiger nicht-staatlicher Akteure auf internationaler Ebene, zum Beispiel den Einfluss multinationaler Unternehmen oder die Rolle international agierender Nicht-Regierungsorganisationen. Zudem beschäftigt sie sich mit dem Handeln von internationalen Organisationen.

Die Schwerpunkte der Untersuchungen zu dieser dritten großen Forschungsfrage der IPÖ liegen auf dem Zustandekommen, dem Ablauf und den Ergebnissen internationaler Verhandlungen und der strategischen Interaktion politischer Akteure auf internationaler Ebene. Auch hier ist eine häufige Fragestellung, welche Akteure sich im internationalen Politikprozess durchsetzen können, zum Beispiel in Form von Verhandlungserfolgen im

Kontext internationaler Regime oder bei internationalen Konflikten. Gleichzeitig untersuchen viele Studien auch die Wirkung internationaler Abkommen und Entwicklungen auf einzelne Staaten. Zur Analyse greift die IPÖ dabei in erster Linie auf bestehende Analyseansätze und Modelle aus den Internationalen Beziehungen zurück, welche zum Beispiel die Macht einzelner Staaten, die Kooperation zwischen und die Koordination von Nationalstaaten, die Rolle von internationalen Institutionen als Strukturelement im anarchischen internationalen System und das Funktionieren solcher Regime thematisieren.

Die folgenden zwei Beispiele illustrieren die Forschungsaktivitäten der IPÖ zur dritten großen Forschungsfrage. Im ersten Beispiel diskutiere ich eine besondere Form der Regimebildung im Bereich des internationalen Handels, nämlich den Abschluss präferentieller Handelsabkommen. Im zweiten Beispiel betrachte ich die Kreditvergabepraxis des IWF und damit das Handeln internationaler Organisationen.

4.1 Warum schließen Staaten präferenzielle Handelsabkommen ab?

Die weltweiten Handelsbeziehungen sind seit dem Zweiten Weltkrieg enorm gewachsen. Durch acht erfolgreich abgeschlossene Welthandelsrunden, zuerst im Kontext des GATT-Regime, dem Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen, und später in dessen Nachfolgeorganisation, der Welthandelsorganisation WTO, wurden Handelsbarrieren in den letzten Jahrzehnten sukzessive abgebaut. Dabei hat die WTO drei Kernbestandteile, die den weltweiten Handel unter ihren Mitgliedstaaten fördern (Oatley 2009): Ersten bietet die WTO einen rechtlichen und normativen Rahmen im Bereich der Handelspolitik, der insbesondere auf den Prinzipien des Marktliberalismus und der Nicht-Diskriminierung von Mitgliedstaaten beruht. Zweitens bietet die WTO einen strukturierten Rahmen für intergouvernementale Verhandlungen in der Handelspolitik. Drittens stellt sie mit einem klar strukturierten Streitschlichtungsmechanismus ein Verfahren zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten zur Verfügung. Zeitgleich mit dem Abbau von Zöllen und anderen Handelsschranken stieg die Zahl der Mitgliedsländer in diesem multilateralen Handelsregime von den 23 Gründungsmitgliedern im Jahre 1947 auf 155 im Jahre 2012.

Trotz dieser Erfolgsgeschichte sieht sich die WTO seit einigen Jahren mit einer Reihe schwieriger Problemen konfrontiert. Auf der einen Seite ist die Entscheidungsfindung im Rahmen der WTO in den letzten Jahren wesentlich schwieriger geworden, was insbesondere die bereits mehrfach gescheiterte aktuelle Handelsrunde, die Doha-Handelsrunde, zeigt. Dies liegt nicht nur an der gestiegenen Anzahl der beteiligten Akteure, sondern auch an der wachsenden Komplexität der Themen. Während sich frühere Handelsrunden in erster Linie

der Reduktion von Zöllen widmeten, stehen in der aktuellen Handelsrunde insbesondere nicht-tarifäre Handelshemmnisse (wie die Landwirtschaftssubventionen der Industriestaaten und der Schutz von geistigem Eigentum) im Zentrum der Verhandlungen, die zunehmend auch Themen außerhalb der Handelspolitik berühren. So wird beispielsweise darüber gestritten, welche Maßnahmen einem legitimen umweltpolitischen Ziel dienen und welche Maßnahmen als Handelshemmnis einzustufen sind. Häufig sind beide Sichtweisen vertretbar, was zu nicht unerheblichen Problemen am Verhandlungstisch führt. Diese Entwicklungen haben es wesentlich schwieriger gemacht, eine für alle beteiligten Staaten gangbare Lösung zu finden, zumal die Prozeduren der WTO eine einstimmige Verabschiedung neuer Regeln vorsehen.

Angesichts dieser Probleme der weiteren Vertiefung des internationalen Handelsregimes überrascht die zweite Herausforderung für die WTO in den letzten Jahren nur teilweise. Diese besteht in der stark zunehmenden Zahl an präferenziellen Handelsabkommen zwischen zwei oder mehr Staaten, die sich dadurch gegenseitig einen bevorzugten Marktzugang gewähren, der über die Vorgaben der WTO hinausgeht. Gab es bis 1991 nur eine Handvoll solcher Abkommen, lag ihre Zahl 2010 bei fast 300; im Durchschnitt hatte dabei jedes WTO-Mitgliedstaat dreizehn zusätzliche präferenzielle Handelsabkommen geschlossen (World Trade Organization 2011: 47). Beispiele für solche Handelsabkommen sind die Europäische Union, das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA oder die lateinamerikanische Freihandelszone MERCOSUR. Obwohl der Anteil des Welthandels, der durch diese Präferenzhandelsabkommen gefördert wird, wesentlich geringer ist als der Anteil, der den Bestimmungen der WTO unterliegt (World Trade Organization 2011: 86), stellt sich vor diesem Hintergrund die Frage, warum Staaten solche Abkommen schließen. Zu dieser Frage gibt es eine Reihe von Forschungsarbeiten in der IPÖ (wie auch in den angrenzenden Disziplinen der Ökonomik und des internationalen Rechts).

Einer der naheliegendsten Gründe für die Zunahme präferenzieller Handelsabkommen besteht in den oben diskutierten Schwierigkeiten, innerhalb der WTO weitere Handelsliberalisierungen zu beschließen. Mansfield und Reinhardt (2003) argumentieren beispielsweise, dass Staaten solche Abkommen als Versicherung gegen GATT/WTO-Regelungen sehen, die ihren Interessen entgegenlaufen, und als eine Möglichkeit, ihre Verhandlungsmacht in den GATT/WTO-Verhandlungen zu erhöhen. Im Einklang mit diesen Erwartungen zeigen sie in einer quantitativen Analyse für den Zeitraum 1948-1998, dass der Abschluss eines Präferenzhandelsabkommen zwischen zwei Staaten vor allem dann wahrscheinlicher wird, wenn die Anzahl der GATT/WTO Mitgliedsstaaten steigt, wenn

aktuell eine Welthandelsrunde läuft und wenn die Vertragsstaaten kürzlich in eine Handelsstreitigkeit im Rahmen des Streitschlichtungsmechanismus involviert waren; letzteres insbesondere dann, wenn sie daraus als Verlierer hervorgingen. Umstritten ist allerdings die Frage, ob die Zunahme von präferenziellen Handelsabkommen die multilaterale Handelsarchitektur der WTO eher stärkt, da einige paar Staaten hiermit entsprechend der WTO-Zielsetzung stärker Handelsbarrieren abbauen und damit unter Umständen auch multilaterale Einigungen forcieren, oder schwächt, weil diese Handelsabkommen außerhalb des von der WTO gesteckten Rahmens abgeschlossen werden (für eine Diskussion siehe Baldwin 2009).

Andere Erklärungsansätze für die Zunahme an Präferenzhandelsabkommen vor allem zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern konzentrieren sich unter anderem auf den Einfluss privater Akteure, insbesondere nationaler Industrien (Chase 2003, 2005) und multinationalen Unternehmen (Manger 2009). Letzterer argumentiert, dass multinationale Unternehmen als internationale, nicht-staatliche Akteure, großen Einfluss auf die Verhandlungen zwischen souveränen Staaten in der Handelspolitik nehmen, um damit ihre wirtschaftlichen Interessen zu fördern. Anhand von detaillierten Fallstudien zur Handelspolitik im Kontext von NAFTA, der EU und Japan zeigt Manger, dass die Zunahme präferenzzieller Handelsabkommen zwischen Industrie- und Entwicklungsstaaten insbesondere auf die wachsende Bedeutung ausländischer Direktinvestitionen für multinationale Firmen zurückzuführen ist und dass diese Abkommen daher häufig auf deren Bedürfnisse zugeschnitten werden, auch wenn dies nicht immer gesamtwirtschaftlich sinnvoll ist. Insgesamt zeigt die Forschung, dass es verschiedene wirtschaftliche und politische Gründe gibt, präferentielle Handelsabkommen zu schließen. Der Beitrag der IPÖ-Forschung zu dieser Literatur liegt dabei insbesondere in der Betonung politischer Beweggründe für diese Form internationaler Kooperation und ihrer Auswirkungen auf das Funktionieren des weltweiten Handelsregimes als Ganzem.

4.2 Wer erhält IWF-Kredite und zu welchen Konditionen?

Ein zweites Beispiel für ein Forschungsthema zur dritten großen Fragestellung der IPÖ-Forschung ist die Kreditvergabe des Internationalen Währungsfonds (IWF). Der IWF ist eine internationale Organisation, die 1944 gegründet wurde und der heute 188 Staaten angehören. Durch währungspolitische Zusammenarbeit, Expertise im Bereich der Wirtschaftspolitik und die Bereitstellung von Hilfskrediten bei Zahlungsbilanzproblemen verfolgt der IWF das Ziel, die Stabilität der Weltwirtschaft sicherzustellen und dadurch zu weltweiter Finanzstabilität,

Handel, Wachstum, Beschäftigung und Armutsreduktion beizutragen. Eine besondere Rolle spielt dabei die Möglichkeit des IWF, in Zahlungsschwierigkeiten geratenen Ländern Kredite zu gewähren, um diesen genug Zeit für Reformen und die Bekämpfung ihrer wirtschaftlichen Probleme zu verschaffen. Die aktuelle Beteiligung des IWF an den Finanzhilfen für in Not geratene Länder der Eurozone ist ein Beispiel für solche Kredite. Verknüpft sind diese Kredite mit bestimmten Auflagen, die sicherstellen sollen, dass solche Reformen tatsächlich vollzogen werden.

Dabei variieren sowohl die Höhe der vergebenen Kredite wie auch die Strenge der Auflagen ganz erheblich (siehe z.B. Copelovitch 2010a: 14-21). Dies überrascht insofern nicht, als sich die Probleme der jeweiligen Kreditempfänger ebenfalls stark unterscheiden. Interessanterweise lassen sich diese Unterschiede jedoch nur teilweise durch ökonomische Faktoren wie den Schuldenstand eines Landes, die Höhe des Leistungsbilanzdefizits oder die Höhe seiner Währungsreserven erklären (Joyce 2004). Die IPÖ-Forschung hat sich daher der Rolle von politischen und institutionellen Faktoren bei der IWF-Kreditvergabe zugewandt und dabei festgestellt, dass diesen ebenfalls ein hohes Gewicht zukommt.

Neben dem Einfluss der Interessen der IWF-Bükratien (Willett 2002; Dreher/Vaubel 2004) untersuchen viele Studien die Rolle geopolitischer Interessen bei der Kreditvergabe. Diese Analysen zeigen, dass die Interessen insbesondere der fünf großen IWF-Geldgeber, allen voran der USA, die dementsprechend auch ein höheres Stimmrecht haben, eine erhebliche Rolle bei der Kreditvergabe spielen. Mehrere Autoren haben nachgewiesen, dass Staaten, die international politisch an der Seite der USA und der anderen großen Geberländer stehen – beispielsweise indem sie in der UN-Generalversammlung oder im Sicherheitsrat wie diese Länder abstimmen – bessere Konditionen bei IWF-Krediten erwarten können (z.B. Thacker 1999; Dreher et al. 2009; Stone 2004). IWF-Kredite scheinen also zumindest teilweise von den USA und anderen großen Ländern als Belohnung für ein Verhalten eingesetzt zu werden, das deren (geo-)politischen Interessen entspricht.

Andere Studien rücken zwar auch das Interesse der großen Geberländer in den Mittelpunkt ihrer Analysen, verweisen aber stärker auf den Einfluss nationaler Finanzinteressen in diesen Ländern.⁸ Diese Untersuchungen legen die These nahe, dass die nationale Finanzindustrie in Geberländern bei ihrer Regierung darauf drängt, in Zahlungsschwierigkeiten geratenen Ländern zu helfen, um größere finanzielle Ausfälle ihrer Kredite an diese angeschlagenen Länder zu vermeiden. Dementsprechend lässt sich empirisch zeigen, dass solche Länder, die

⁸ Gould (2003) argumentiert, dass sich internationale Finanzinteressen direkt beim IWF Gehör verschaffen können und so die Vergabe und die Auflagen von IWF-Krediten beeinflussen.

vor allem Schulden bei privaten Gläubigern in einem der großen Geberländer gemacht haben, höhere Kreditvolumen zugesprochen bekommen (Broz 2005; Broz/Hawes 2006). Copelovitch (2010a, b) findet ebenfalls Evidenz für diesen Befund, zeigt aber mithilfe umfangreicher quantitativer Analysen und zweier Fallstudien, dass finanzielle Interessen der großen Geberländer nicht immer eine wichtige Rolle spielen und dass häufig auch die Interessen der IWF-Bürokratie (z.B. ein intrinsisches Interesse an makroökonomisch sinnvollen Programmen, aber auch bürokratische Interessen an einem hohen Budget für den IWF) dominieren.

Diese Forschungsergebnisse zeigen, dass der IWF keine rein technokratische Organisation ist, sondern dass politische Interessen seiner Mitgliedstaaten, insbesondere der großen Anteilseigner genauso wie das institutionelle Eigeninteresse des IWF ebenfalls eine gewichtige Rolle bei der Kreditvergabe spielen. Diese Erkenntnisse können auch dabei helfen, die Rolle des IWF als Krisenmanager in aktuellen Krisen besser zu verstehen. So spielt in der Eurokrise zum Beispiel das hohe Engagement deutscher und französischer Banken in der Finanzierung privater und öffentlicher Schulden in den Peripheriestaaten eine gewichtige Rolle bei der Entwicklung von Krisenbekämpfungsstrategien der EU, EZB und des IWF.

4.3 Zwischenfazit

Die dritte große Forschungsfrage der IPÖ beschäftigt sich mit der internationalen Ebene der weltweiten Wirtschafts- und Finanzbeziehungen. Die Interaktion von Interessen und Institutionen spielt auch hier eine wichtige Rolle. Fragen der Kooperation und Koordination, des Wettstreits verschiedener nationalstaatlicher Interessen und die Strukturierung der internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen durch internationale Regime stehen im Zentrum dieses Forschungskomplexes.

Die vorgestellten Beispiele zeigen zudem, dass die Anwendung von Fragestellungen aus den Internationalen Beziehungen auf konkrete Fragestellungen der IPÖ sehr fruchtbar sein kann. Durch Antworten auf Fragen wie „Welche Rolle spielen Akteure auf nationaler Ebene für die Außenpolitik eines Staates?“, „Wie wirken sich die Anzahl der Verhandlungspartner und die Vielfalt ihrer Interessen auf internationale Verhandlungen aus?“, „Wie können Staaten ihre geopolitischen Interessen durchsetzen?“ und „Wie beeinflussen internationale Organisationen und ihre Mitarbeiter selbst die Stabilität des internationalen Systems?“ können wichtige Einsichten in die Politik der internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen gewonnen werden. Umgekehrt trägt die IPÖ-Forschung auch zur generellen Theoriebildung in den Internationalen Beziehungen bei.

5. Abschließende Bemerkungen

Ziel dieses Beitrags ist es, den Lesern einen Überblick über die Teil- und Brückendisziplin Internationale Politische Ökonomie zu geben. Die IPÖ rückt vor allem die Interaktion nationalstaatlicher und internationaler Interessen und Institutionen auf die nationale und internationale Wirtschaftspolitik und deren Auswirkungen auf wirtschaftliche Entwicklungen ins Zentrum ihres Forschungsinteresses. Thematisch geht es vor allem um Produktion und internationalen Handel, internationale Finanzbeziehungen und Kapitalverkehr und um internationale Regime im Bereich der Wirtschafts- und Finanzbeziehungen. Damit beschäftigt sich die IPÖ mit den verschiedensten Aspekten der Globalisierung. Von Interesse sind dabei nicht nur Fragen nach den Ursachen, den Formen und dem Umgang mit der globalisierten Weltwirtschaft, sondern auch deren Auswirkungen auf den Nationalstaat und seine Bürger.

Die in diesem Kapitel vorgestellten Beispiele aus der IPÖ-Forschung zeigen, dass die IPÖ stark von Interdisziplinarität gekennzeichnet ist und sowohl auf Forschungsergebnissen der Wirtschafts- als auch der Politikwissenschaft aufbaut. Ökonomische Modelle und Forschungsergebnisse bilden häufig das Fundament politökonomischer Analysen, sowohl in Bezug auf die Verteilungswirkung bestimmter Politiken als auch hinsichtlich der wirtschaftlichen Mechanismen, Möglichkeiten und Grenzen bestimmter Politiken. Zudem haben die Beispiele verdeutlicht, dass die IPÖ eng mit anderen Bereichen der Politikwissenschaft, wie der Vergleichenden Politikwissenschaft, der Politischen Verhaltensforschung und den Internationalen Beziehungen, verwoben ist. Indem die IPÖ Erkenntnisse, Modelle und Methoden aus diesen Disziplinen verbindet und auf konkrete Fragestellungen im Bereich der Politik der internationalen Wirtschafts- und Finanzbeziehungen anwendet, kann sie wichtige neue Erkenntnisse über die Interessen nationalstaatlicher und internationaler Akteure, den Einfluss nationaler und internationaler Institutionen auf (außen-)wirtschaftspolitische Entscheidungen und die internationale Wirtschafts- und Finanzbeziehungen generell gewinnen.

Dabei haben viele Studien auch konkrete Policy-Implikationen. Studien über die Verteilungswirkung konkreter Politiken helfen beispielsweise nicht nur, mögliche Gegner und Befürworter von Reformvorhaben in diesen Bereichen zu identifizieren, sondern zeigen auch auf, welche Gruppen besonders entschädigt werden müssten, um so den angestrebten Reformen politisch zum Durchbruch zu verhelfen. Die Forschung über die teilweise politisch motivierte Kreditvergabe des IWF hat dagegen konkrete Implikationen für die Debatte um

mögliche Reformen dieser Institution, wie eine Umverteilung der Stimmanteile der beteiligten Staaten.

Um einen Überblick über aktuelle Forschungsarbeiten im Bereich der IPÖ zu erhalten, lohnt ein Blick auf die Website der International Political Economy Society (IPES), der wichtigsten Organisation im Bereich der amerikanisch-orientierten IPÖ-Forschung. Die IPES organisiert einmal jährlich eine Konferenz, auf der eine Auswahl laufender Forschungsprojekte präsentiert wird. Die präsentierten Konferenzpapiere können auf dieser Website heruntergeladen werden.⁹ In Deutschland haben sich viele IPÖ-Forscher und -Forscherinnen, insbesondere auch der britisch-orientierten Tradition, im Arbeitskreis Internationale Politische Ökonomie der DVPW und der DVPW-Sektion Politische Ökonomie zusammengeschlossen.¹⁰ Abgeschlossene Forschungsarbeiten in der IPÖ werden insbesondere in den Fachzeitschriften *International Organization*, *Review of International Organizations* und *Review of International Political Economy* publiziert.

Insgesamt lässt sich sagen, dass viele grundlegende Zusammenhänge der IPÖ mittlerweile gut verstanden werden. Dennoch gibt es auch noch viele offene Baustellen, die Bedarf für weitere Forschung anzeigen. So haben insbesondere die globale Finanz- und Wirtschaftskrise und die Eurokrise viele neue Fragen aufgeworfen (siehe zum Beispiel Helleiner 2011; Leblang/Pandya 2009; Mosley/Singer 2009). Beispiele sind die Fragen, wie, von wem und unter welchen Bedingungen internationale Finanzströme wirksam reguliert werden können, wann es konzertierte Aktionen in der internationalen Wirtschaftspolitik gibt und wann nicht, welche Interessen Gruppen haben, die bisher nicht im Fokus des Forschungsinteresses standen (z.B. Hausbesitzer, Fremdwährungskreditnehmer etc.) oder unter welchen Umständen internationale Wirtschaftsinstitutionen wie die Europäische Währungsunion scheitern können. Angesichts der Tatsache, dass die zentrale Rolle der Politik sowohl im Vorlauf als auch im Management der aktuellen Krisen überdeutlich geworden ist, ist die IPÖ, genauso wie die vergleichende politökonomische Forschung, besonders geeignet, diese Fragen zu beantworten.¹¹ Zudem stellen die aktuellen Krisen bei all ihrer Problematik für die IPÖ auch eine große Chance dar, da durch sie viele neue und interessante Daten verfügbar werden, mit denen bestehende Modelle neu getestet oder neue entwickelt werden können.

Insgesamt lässt sich also sagen, dass die Internationale Politische Ökonomie eine Teildisziplin der Politikwissenschaft ist, die sich mit hoch relevanten Fragen beschäftigt, die

⁹ Die Website findet sich unter <http://ncgg.princeton.edu/IPES/index.php>.

¹⁰ Die Website des Arbeitskreises findet sich unter <http://www.ipo.uni-wuppertal.de/index.html>, diejenige der Sektion unter <http://poloek-dvpw.mpifg.de/>.

¹¹ Auch wenn die Fähigkeit der IPÖ, die aktuelle Krise vorherherzusagen, stark umstritten ist (Cohen 2009; Helleiner 2011).

insbesondere im Kontext der aktuellen Wirtschaftskrise brisant und aktuell sind und bei der es noch viel Raum für neue Forschungsaktivitäten gibt.

Weiterführende Literatur

Oatley, Thomas H. (2009): International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy. International ed. New York: Longman.

Dieses Buch bietet einen umfassenden und einführenden Überblick über die IPÖ in der amerikanischen Tradition. Es zeichnet sich durch hohe Verständlichkeit und viele Beispiele aus.

Frieden, Jeffry, David Lake und Lawrence Broz (2010): International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. New York: W.W. Norton.

Dieses Buch präsentiert eine Sammlung von wichtigen Artikeln in der IPÖ zu den verschiedensten Themengebieten. Ein einführendes Kapitel und einführende Texte zu jedem Themengebiet setzen diese Artikel in den Kontext. Das Buch gibt Studierenden einen umfassenden Einblick in die IPÖ-Forschung.

Eichengreen, Barry (1996): Globalizing Capital. A History of the International Monetary System. Princeton NJ: Princeton University Press.

Hier finden Sie eine verständlich geschriebene Geschichte der internationalen Geld- und Finanzbeziehungen, in der insbesondere politische Konflikte und Entscheidungen thematisiert werden.

Cohen, Benjamin (2008). Introduction to International Political Economy: An Intellectual History. Princeton: Princeton University Press.

Cohen stellt die Entwicklung der Teildisziplin der IPÖ in der britischen und amerikanischen Variante vor und diskutiert die verschiedenen Herangehensweisen dieser beiden Schulen.

Literatur

- Aidt, Toke, und Martin Gassebner*, 2010: Do Autocratic States Trade Less?, in: *World Bank Economic Review* 24:1, 38-76.
- Baldwin, Richard*, 2009: Big-think regionalism: a critical survey, in: *Esteveordal, A./Suominen, K./The, R.* (Hg.): *Regional Rules in the Global Trading System*. Cambridge: Cambridge University Press, 17-95.
- Beaulieu, Eugene*, 2002: Factor or Industry Cleavages in Trade Policy? An Empirical Analysis of the Stolper-Samuelson Theorem, in: *Economics and Politics* 14:2, 99-131.
- Bernauer, Thomas, Detlef Jahn, Patrick Kuhn und Stefanie Walter*, 2009: *Einführung in die Politikwissenschaft*. Baden-Baden: Nomos.
- Bernhard, William, und David Leblang*, 1999: Democratic Institutions and Exchange-rate Commitments, in: *International Organization* 53:1, 71-97.
- Bernhard, William, J. Lawrence Broz und William Roberts Clark*, 2002: The Political Economy of Monetary Institutions, in: *International Organization* 56:4, 693-723.
- Blomberg, Brock, Jeffry Frieden und Ernesto Stein*, 2005: Sustaining Fixed Rates: The Political Economy of Currency Pegs in Latin America, in: *Journal of Applied Economics* VIII:2, 203-225.
- Brown, Martin, Marcel Peter und Simon Wehrmüller*, 2009: *Swiss Franc Lending in Europe*. Zürich: Swiss National Bank.
- Broz, Lawrence*, 2005: Congressional politics of international financial rescues, in: *American Journal of Political Science* 49:3, 479-496.
- Broz, Lawrence, und Michael Brewster Hawes*, 2006: Congressional politics of Financing the International Monetary Fund, in: *International Organization* 60:1, 367-399.
- Bueno De Mesquita, Bruce, Alastair Smith, Randolph M. Siverson und James D. Morrow*, 2003: *The Logic of Political Survival*. Cambridge MA: MIT Press.
- Chase, Kerry*, 2003: Economic interests and regional trading arrangements: The case of NAFTA, in: *International Organization* 57:1, 137-174.
- Chase, Kerry*, 2005: *Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Chiu, Eric, Sirathorn Dechsakulthorn, Stefanie Walter, Joshua Walton und Thomas Willett*, 2012: The Discipline Effects of Fixed Exchange Rates: The Distinction between Hard and Soft Pegs, in: *Global Economic Review. Perspectives on Asian Industries and Economies* 41:1, 1-31.
- Chwieroth, Jeffrey*, 2007: Neoliberal Economists and Capital Account Liberalization in Emerging Markets, in: *International Organization* 61:2, 443-463.
- Cohen, Benjamin*, 2008: *Introduction to International Political Economy: An Intellectual History*. Princeton: Princeton University Press.
- Cohen, Benjamin*, 2009: A Grave Case of Myopia, in: *International Interactions* 35:4, 436-444.
- Cohen, Benjamin J.*, 1995: The Triad and the Unholy Trinity: Problems of International Monetary Cooperation, in: *Frieden, Jeffry/Lake, David* (Hg.): *International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth*. New York: St. Martin's Press, 255-266.
- Copelovitch, Mark*, 2010a: *The International Monetary Fund in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Copelovitch, Mark*, 2010b: Master or Servant? Common Agency and the Political Economy of IMF Lending, in: *International Studies Quarterly* 54:1, 49-77.
- Dreher, Axel, Jan-Egbert Sturm und James Vreeland*, 2009: Global horse trading: IMF loans for votes in the United Nations Security Council, in: *European Economic Review* 53:7, 742-757.

- Dreher, Axel, und Roland Vaubel*, 2004: The causes and consequences of IMF conditionality, in: *Emerging Markets Finance and Trade* 40: (3): 26-54.
- Duch, Raymond, und Randolph Stevenson*, 2008: *The Economic Vote. How Political and Economic Institutions Condition Election Results*. Cambridge MA: Cambridge University Press.
- Eichengreen, Barry*, 1992: *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression*. New York: Oxford University Press.
- Eichengreen, Barry, und David Leblang*, 2006: *Democracy and Globalization*. NBER Working Paper: 12450.
- Findlay, Ronald, und Henryk Kierzkowski*, 1983: International Trade and Human Capital: A Simple General Equilibrium Model, in: *The Journal of Political Economy* 91:6, 957-978.
- Frieden, Jeffry, und Lisa Martin*, 2002: International Political Economy: Global and Domestic Interactions, in: *Katznelson, Ira/Milner, Helen* (Hg.): *Political Science: State of the Discipline*. New York: Norton: 118-46.
- Goodman, John*, 1991: The Politics of Central Bank Independence, in: *Comparative Politics* 23:3, 329-349.
- Gould, Erica*, 2003: Money talks: Supplementary financiers and International Monetary Fund conditionality, in: *International Organization* 57:3, 551-586.
- Gourevitch, Peter*, 1986: *Politics in Hard Times: Comparative Responses to International Economic Crises*. Ithaca NY: Cornell University Press.
- Hainmueller, Jens, und Michael J. Hiscox*, 2006: Learning to Love Globalization: Education and Individual Attitudes Toward International Trade, in: *International Organization* 60:2, 469-498.
- Hall, Michael*, 2008: Democracy and Floating Exchange Rates, in: *International Political Science Review* 29:1, 73-98.
- Hallerberg, Mark*, 2002: Veto Players and the Choice of Monetary Institutions, in: *International Organization* 56:4, 775-802.
- Hays, Jude*, 2009: *Globalization and the New Politics of Embedded Liberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Helleiner, Eric*, 2011: Understanding the 2007-2008 Global Financial Crisis: Lessons for Scholars of International Political Economy, in: *Annual Review of Political Science* 14: 67-87.
- Hiscox, Michael J.*, 2002: *International Trade and Political Conflict: Commerce, Coalitions, and Mobility*. Princeton: Princeton University Press.
- Huntington, Samuel P.*, 1991: *The Third Wave. Democratization in the late Twentieth Century*. Norman: University of Oklahoma Press.
- Jones, Ronald*, 1971: A Three-Factor Model in Theory, Trade and History, in: *Bhagwati, Jagdish/Jones, Ronald/Mundell, Robert/Vanek, Jaroslav* (Hg.): *Trade, Balance of Payments, and Growth*. Amsterdam: North-Holland, 3-21.
- Joyce, Joseph*, 2004: Adoption, Implementation and Impact of IMF Programmes: A Review of the Issues and Evidence, in: *Comparative Economic Studies* 46:3 451-467.
- Lake, David*, 2009: Open economy politics: A critical review, in: *Review of International Organizations* 4:3 219-244.
- Leblang, David*, 1999: Domestic Political Institutions and Exchange Rate Commitments in the Developing World, in: *International Studies Quarterly* 43:4, 599-620.
- Leblang, David, und Sonal Pandya*, 2009: The Financial Crisis of 2007: Our Waterloo or Take a Chance on IPE?, in: *International Interactions* 35:4, 430-435.
- Lipset, Seymour M.*, 1959: Some social requisites of democracy: Economic development and political legitimacy, in: *American Political Science Review* 53:1 245-259.
- Manger, Mark*, 2009: *Investing in Protection. The Politics of Preferential Trade Agreements between North and South*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Mansfield, Edward, und Eric Reinhardt*, 2003: Multilateral determinants of regionalism: The effects of GATT/WTO on the formation of preferential trade agreements, in: *International Organization* 57:4, 829-862.
- Mansfield, Edward, und Diana Mutz*, 2009: Support for Free Trade: Self-Interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety, in: *International Organization* 63:2, 425-457.
- Mansfield, Edward, Helen Milner und Peter Rosendorff*, 2000: Free to Trade: Democracies, Autocracies, and International Trade, in: *American Political Science Review* 94:2, 305-322.
- Mayda, Anna Maria, und Dani Rodrik*, 2005: Why are some people (and countries) more protectionist than others?, in: *European Economic Review* 49:6, 1393-1430.
- Melitz, Marc*, 2003: The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, in: *Econometrica* 71:6, 1695-1725.
- Milner, Helen, und Keiko Kubota*, 2005: Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in Developing Countries, in: *International Organization* 59:4, 107-144.
- Milner, Helen, und Bumba Mukherjee*, 2009: Democratization and Economic Globalization, in: *Annual Review of Political Science* 12: 163-181.
- Mosley, Layna, und David Singer*, 2009: The Global Financial Crisis: Lessons and Opportunities for International Political Economy, in: *International Interactions* 35:4, 420-429.
- Nordhaus, W.*, 1975: The Political Business Cycle, in: *Review of Economic Studies* 42, 169-190.
- Oatley, Thomas H.*, 2009: *International Political Economy: Interests and Institutions in the Global Economy*. International ed. New York: Longman.
- Powell, Bingham, und Guy Whitten*, 1993: A Cross-National Analysis of Economic Voting: Taking Account of the Political Context, in: *American Journal of Political Science* 37:2, 391-414.
- Rogoff, Kenneth*, 1990: Equilibrium Political Budget Cycles, in: *American Economic Review* 80:1 21-36.
- Rogowski, Ronald*, 1989: *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*. Princeton: Princeton University Press.
- Samuelson, Paul A.*, 1971: Ohlin was Right, in: *Swedish Journal of Economics* 73:4, 365-384.
- Simmons, Beth*, 1994: *Who Adjusts? Domestic Sources of Foreign Economic Policy During the Interwar Years*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Stokes, Susan C.*, 2001: *Mandates and Democracy: Neoliberalism by Surprise in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stolper, Wolfgang F., und Paul A. Samuelson*, 1941: Protection and Real Wages, in: *Review of Economic Studies* 9:1, 58-73.
- Stone, Randall*, 2004: The Political Economy of IMF Lending in Africa, in: *American Political Science Review* 98:4, 577-591.
- Thacker, Strom*, 1999: The high politics of IMF lending, in: *World Politics* 52:1, 38-75.
- Tsebelis, George*, 1995: Decision Making in Political Systems: Veto Players in Presidentialism, Parliamentarism, Multicameralism and Multipartyism, in: *British Journal of Political Science* 25:3 289-325.
- Walter, Stefanie*, 2010: *Globalization and the Demand-Side of Politics. How globalization shapes individual perceptions of labor market risk and policy preferences*. IPES Annual Conference. Harvard University, Cambridge MA.
- Walter, Stefanie*, 2012: *Distributional Politics in Times of Crisis. Eastern European Policy Responses to the Global Financial and Economic Crisis 2008-10*. EPSA Annual Convention. Berlin.
- Walter, Stefanie*, 2013 (i.E.): *Financial Crises and the Politics of Macroeconomic Adjustment*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Willett, Thomas D.*, 2002: Towards a Broader Public Choice Analysis of the IMF. 60-77 in: *Andrews, David, Randall C. Henning und Louis W. Pauly* (Hg.), *Organizing the World's Money*. Ithaca: Cornell University Press.
- World Bank*, 2012: *World Development Indicators*. Washington DC: World Bank.
- World Trade Organization*, 2011: The WTO and preferential trade agreements: from co-existence to coherence, in: *World Trade Report 2011*.