

Hausarbeit

Überschneidungen von Geopolitik und Wirtschaftsgeographie

Die These von den neuen
Handels- und Wirtschaftskriegen

Seminar: Geopolitik und Ressourcenkonflikte
(Veranstaltungs Nr.: 15.107)

Dozent: Prof. Oßenbrügge

von: Christopher Stark Matr. Nr.: 5683983
Christopherstark@gmx.de

S o m m e r s e m e s t e r 2 0 0 7 - U n i v e r s i t ä t H a m b u r g

Gliederung

1. Einleitung und Fragestellung

- 1.1 Zur Überschneidung von Geopolitik und Wirtschaftsgeographie
- 1.2 Fragestellung und Eingrenzung des Themas

2. Globale wirtschaftliche Machtpolaritäten nach dem 2. Weltkrieg

- 2.1 Verschiebung der Machtverhältnisse
- 2.2 Konflikte, die mit der Machtverschiebung einhergingen
- 2.3 Das Ende der Bipolarität des Kalten Krieges als Grundlage für neue Handels- und Wirtschaftskonflikte

3. Strukturen der Weltwirtschaft und des Handels heute

4. Zwischen welchen Staaten kommt es zu Konflikten und warum?

- 4.1 Die These von der Geoökonomie – der neuen Dimension des Wettbewerbs zwischen Volkswirtschaften
- 4.2 Handel als Nullsummenspiel oder Wohlstandsmotor?
- 4.3 Unterschiedliche Paradigmen in Bezug auf den Handel und das Wirtschaften
- 4.4 Die Bedeutung von WTO und GATT

5. Handels- und Wirtschaftskriege

- 5.1 Definition Handelskrieg
- 5.2 Darstellung von Handels- und Wirtschaftskonflikten seit 1990
- 5.3 Erläuterungen zu den dargestellten Handels- und Wirtschaftskonflikten

6. Wirtschaftsspionage durch staatliche Institutionen

- 6.1 Definition Wirtschaftsspionage
- 6.2 Wirtschaftsspionage durch Staaten

7 Fazit: Normale Handelskonflikte, oder Anzeichen eines Wirtschaftskrieges?

1. Einleitung und Fragestellung

1.1 Zur Überschneidung von Geopolitik und Wirtschaftsgeographie

Klassische geopolitische Ansätze verbanden den Naturraum deterministisch mit der Entwicklung und den Bestrebungen der in ihm lebenden Völker. Der Boden galt als untrennbar mit dem auf ihm lebenden Volk verbunden (Schöller, 1957). Es fand eine Übertragung biologischer Logiken in Form eines organisch wachsenden Staates statt, welcher ohne flächenmäßiges Wachstum dem Untergang geweiht sei. Völker beziehungsweise Nationen strebten hierbei nach Macht und räumlicher Ausdehnung und müßten so automatisch mit anderen Nationen in Widerstreit treten.

Solche Ansätze mit wirtschaftsgeographischen Logiken zu verbinden, scheint schwierig. Daß die naturräumliche Ausstattung die Entwicklung oder den Reichtum einer Gesellschaft bestimmt, kann in dieser Ausschließlichkeit als widerlegt angesehen werden, betrachtet man ressourcenarme aber reiche Länder wie Deutschland oder Japan, sowie ressourcenreiche aber armer Länder, wie die Republik Kongo oder Rußland. Ein weiterer Aspekt welcher gegen die aktuelle Relevanz des Geodeterminismus in Bezug auf die Ausdehnung des Lebensraumes spricht, ist der demographische Übergang, in dessen Zuge es zu einem Rückgang der Bevölkerung in den Industrieländern kam. Auch können in diesem Zusammenhang dicht besiedelte Länder wie Japan angeführt werden, welche keine großen Probleme mit einer hohen Bevölkerungsdichte haben. Dies dürfte zeigen, daß eine räumliche Ausdehnung eines Volkes nicht automatisch notwendig ist, wie sie etwa von Karl Haushofer propagiert wurde.

Höchstens in Bezug auf ressourcenreiche Länder, können den Naturraum betonende Theorien noch von Bedeutung sein. Der Geodeterminismus hat im Zusammenhang mit Handelsfragen noch immer eine Relevanz, wenn es um die Ausstattung von Nationalstaaten mit Ressourcen geht, sofern diese eine hohe Bedeutung für den Im- und Export es Landes haben. Es können hierbei bestimmte Ex- oder Importgüter als determiniert angesehen werden: So wird ein ölreiches Land auch Öl exportieren. Jedoch zeigt sich schon an einem solch recht einfachen Beispiel, daß der Geodeterminismus nicht zutreffen muß. Schließlich kann es auch der Fall sein, daß ein ölreiches Land durch interne politische Konflikte, technologische Unterentwicklung, oder aufgrund eines hohen Eigenbedarfs, die vorhandenen Ressourcen nicht exportiert.

Nach Ende des Kalten Krieges kam es zu einer Häufung militärischer Konflikte in ressourcenreichen Ländern mit Beteiligung der USA. Dies kann als eine Art Renaissance des geopolitischen Denkens im angelsächsischen Raum gesehen werden. Hierbei sind insbesondere die beiden Irakkriege zu erwähnen.

In Bezug auf Ressourcen hat sich ein solches geopolitisches Denken seither auch in anderen Ländern, wie etwa in Rußland oder China, durchgesetzt. Dies manifestiert sich etwa im Zusammenhang mit dem Wettstreit um die Sicherung von Ressourcen in Afrika, oder auch in den jüngeren Konflikten um Gaslieferungen zwischen Rußland und osteuropäischen Staaten.

Eine größere Relevanz als die klassische Geopolitik, hat in Bezug auf Handelsfragen die Volkswirtschaftslehre. Da viele Produkte des Handels keinen Zusammenhang mehr mit dem Naturraum ihrer Entstehung haben, muß von einer gewissen Enträumlichung von Gütern ausgegangen werden. Es handelt sich heute weniger um Produkte eines Landes, eines Naturraumes, als viel mehr um Produkte von Wirtschaftsräumen, politischer Standortvoraussetzungen, oder bestimmter Regulationsweisen (Strukturen und Ausprägungen von Wirtschaftssystemen).

Die Einbeziehung der Volkswirtschaftslehre findet bei der Geopolitik nicht statt. In einem wirtschaftsgeographischen Kontext, in Bezug auf wirtschaftliche Austauschprozesse jenseits von Ressourcen, scheinen geopolitische Konzepte also weniger gut zu passen.

Vertreter der Geopolitik sehen die Durchsetzung nationaler Interessen mit Hilfe von Kriegen, als legitim an (wie im Falle der Irakkriege ersichtlich). Bewaffnete Auseinandersetzungen im Zusammenhang mit Handels- und Wirtschaftskonflikten scheinen hingegen, zumindest zwischen den Industrienationen, keine Option darzustellen.

1.2 Fragestellung und Eingrenzung des Themas

Nicht alle Nationalstaaten sind gleichermaßen in Handels- und Wirtschaftskonflikte einbezogen. Eine Rolle spielt hierbei, ob sich Staaten in wirtschaftlichen Fragen um Neutralität bemühen, oder auf Intervention setzen. Auch die Bedeutung eines Staates im Weltwirtschaftssystem, hat einen Einfluß auf die Ausprägung und Häufigkeit solcher Konflikte. So kommt es zu Handelskonflikten von globaler Bedeutung meistens zwischen den Industrieländern, überwiegend zwischen den Wirtschaftsblöcken der Triade oder zwischen Ländern der Triade und wirtschaftlich rasch aufsteigenden Schwellenländern.

Ich möchte mich im Folgenden hauptsächlich auf Konflikte zwischen den Wirtschaftsblöcken der Triade beziehen.

Es stellt sich grundsätzlich die Frage, ob man überhaupt von neuen Handels- und Wirtschaftskriegen sprechen kann, oder ob es sich um normale Reibungen handelt, welche bei Austauschprozessen von Waren und Dienstleistungen ein normales Phänomen sind. Die Definition von Krieg ist schließlich auch eine militärische. Kriege stellen eine Eskalation dar und finden unter einem großen Einsatz von Ressourcen statt. Daher bleibt zu untersuchen, ob der Begriff also passen kann.

Wenn dies nicht der Fall sein sollte, könnte man nicht mehr von Handels- oder Wirtschaftskriegen sprechen, sondern höchstens von Handels- und Wirtschaftskonflikten.

Zu untersuchen ist in diesem Zusammenhang auch, ob es in Zukunft tendenziell eine Zuspitzung derartiger Konflikte geben wird und ob es sogar zu einer Eskalation kommen könnte.

2. Globale wirtschaftliche Machtpolaritäten nach dem 2. Weltkrieg

2.1 Verschiebung der Machtverhältnisse

Um Aktuelle Handels- und Wirtschaftskonflikte besser zu verstehen, um bestimmte Reflexe oder Machtkämpfe erkennen zu können, sollten die globalen wirtschaftlichen Machtpolaritäten und die jüngeren Verschiebungen wirtschaftlicher Macht analysiert werden:

Nach der alles dominierenden Vorherrschaft der USA innerhalb des Westens, kam es seit den 50er/60er Jahren zunehmend zu einer Machtverschiebung zugunsten Europas und Japans, sowie Ostasiens. Die Machtverschiebung fand vor allem auf wirtschaftlicher Ebene statt, insbesondere was das Außenhandelsvolumen anging. Mit der wirtschaftlichen Verschiebung einhergehend, verschob sich auch die Macht auf politischer Ebene, wenn auch in begrenztem Ausmaß.

Die (west-)deutsche Wirtschaft erlangte nach dem 2. Weltkrieg bald wieder eine globale Bedeutung. Als größte und wichtigste Volkswirtschaft in Europa entwickelte sie sich insbesondere in hochwertigen Nischenbereichen für Industriegüter sehr gut. Hierbei spielten und spielen auch eine Vielzahl kleiner und mittlerer Unternehmen (neben den Großunternehmen) eine entscheidende Rolle.

Nach Ende des Kalten Krieges wurde mit der raschen Intensivierung der europäischen Integration deutlich, daß mit der Europäischen Union ein neuer, wirtschaftlich wie politisch bedeutender Machtblock entstanden war. Von Bedeutung war hierbei auch, daß Deutschland aus der Besatzung der Alliierten vollständig entlassen wurde.¹

Auch Japan stieß seit dem Ende des 2. Weltkrieges mit einem rasanten Wirtschafts- und Produktivitätswachstum in die Liga der reichsten und wirtschaftlich stärksten Länder vor. Der Anteil Japans am Welt-Bruttosozialprodukt stieg von 1950 bis 1990 von 5 auf 16 % an (Garten, 1995). In einigen, vor allem industriellen Sektoren, errangen die Japaner auch eine technologische Überlegenheit, beziehungsweise Ebenbürtigkeit mit Westeuropa und den USA (u.a. in der Chipindustrie).

¹ http://europa.eu/abc/history/index_de.htm

Die USA hatten seit den 1980er Jahren mit einer zunehmend negativen Handelsbilanz zu kämpfen, wohingegen Länder wie Deutschland und Japan erhebliche Handelsbilanzüberschüsse verzeichnen konnten. Das US-Außenhandelsdefizit hatte zur Folge, daß die Auslandsverschuldung stieg und einheimische Werte ins Ausland verkauft werden mußten. Die Abhängigkeit vom Ausland stieg damit deutlich an.

Im Oktober 1987 kam es in den USA zu einem Börsencrash, wobei als Hauptursache das Verhalten japanischer Anleger gesehen wurde, die in geringerem Maße als zuvor US-Staatsanleihen kauften. Im Zuge dieses Börsencrashes an der Wall Street verloren US-Aktien etwa ein Drittel ihres Wertes (ca. eine Billion Dollar). Der Index erholte sich im Anschluß wieder; es war aber das erste Mal, daß den USA die finanzielle Führerschaft und Kontrolle entglitten war. Dieses Ereignis konnte als ein deutliches Zeichen für eine bedeutende Machtverschiebung gewertet werden.

Anfang der 1990er Jahre kam es zu Spannungen, als die US Regierung versuchte, Druck auf Japan und Deutschland auszuüben, mit der Forderung, daß diese ihre Zinssätze senken sollten. Offiziell hieß es aus den USA, damit solle das langsame Weltwirtschaftswachstum beschleunigt werden. Deutschland und Japan weigerten sich, ihre restriktive Zinspolitik zu ändern, da sie die Forderung so verstanden, daß die USA damit ihre Exporte ankurbeln wollten (Garten, 1995).

Im Kontrast zur real bröckelnden wirtschaftlichen Vormacht der USA, belegte George Bush Senior den Zustand der Welt nach Zusammenbruch des Ostblocks mit dem Begriff der „neuen Weltordnung“, wobei er darunter eine Welt unter der hegemonialen Alleinherrschaft der USA meinte. Eine Weltordnung, welche Frieden, Freiheit, Demokratie und Marktwirtschaft in die entlegenste Ecke dieser Welt treiben sollte (Garten, 1995).

Seit dem Golfkrieg 1991 verstanden sich die USA so als eine Führernation, vor allem da deutlich geworden war, daß sie die einzige verbleibende militärische Großmacht waren. Nach außen hin spricht man aber seither diplomatisch von „Partnerschaft“ und „Verbündeten“ - trotz eines anderen Selbstverständnisses (Garten, 1995).

2.2 Konflikte, die mit der Machtverschiebung einhergingen

Das Verhältnis zwischen Japan und den USA war im 20. Jahrhundert häufig von Handelskonflikten getrübt. In den 50er Jahren kam es zu Streitigkeiten aufgrund hoher Steigerungsraten der Baumwollexporte aus Japan in die USA. In den 60er Jahren drehten sich Konflikte um Textilien und Stahl und in den 70er Jahren waren es vor allem Konflikte um die Automobilindustrie.

Die Konflikte waren meistens begründet mit einer deutlich überlegenen Wettbewerbsfähigkeit der japanischen Konkurrenz im jeweiligen Segment. Wenn japanische Unternehmen auf den US-Markt traten, hatte dies häufig die Konsequenz, daß US-Hersteller vom Markt verdrängt wurden. Die teilweise schnelle und unerwartete Expansion japanischer Produkte auf dem US-Markt löste dort Unsicherheiten aus.

Gleichzeitig schotteten die Japaner ihre Märkte vor Einfuhren – etwa aus den USA – ab.

Aus US-amerikanischer Sicht war das Verhältnis zu Japan daher geprägt von einer diffusen, wirtschaftspolitischen Angst.

Die US-Regierung unternahm 1984/85 massive Anstrengungen, um den Wert des Dollars gegenüber dem japanischen Yen zu senken. Das Ziel war hierbei, das eigene Handelsbilanzdefizit zu verringern und die Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft gegenüber der japanischen zu erhöhen. So sank der Wert des Dollar von 1985 bis 1987 von 263 auf 123 Yen. Diese Anstrengungen wurden als überwiegend erfolglos angesehen, da die japanischen Unternehmen ihre Produktivität in der Folge massiv erhöhten und Teile der Produktion in andere Länder verlagerten; teilweise in die USA selbst (Hippler, 1999 nach Daniel Burstein). So blieb das US-Außenhandelsdefizit hoch, während die Japaner ihre ausländischen Direktinvestitionen weiter verstärkten (sowohl im Produktionssektor, wie auch in Bezug auf Portfolioinvestitionen).

Auch zwischen den USA und Europa waren Handelskonflikte keine Unüblichkeit. So gab es „Hähnchenkriege“ in den 60er Jahren und Spannungen aufgrund des Wechselkurses in den 70er Jahren. Im folgenden Jahrzehnt kam es zu sogenannten „Nudel- und Zitrusfrüchtekriegen“, und in den 1990er Jahren traten Konflikte in Zusammenhang mit der Schaffung eines europäischen Binnenmarktes auf, welcher aus US-Sicht zu einer „Festung Europa“ führen würde. (Stokes, 1990)

Der Vielzahl schwelender Handels- und Wirtschaftskonflikte zwischen den USA und Europa, steht die große gegenseitige Abhängigkeit und Verwobenheit beider Wirtschaftsblöcke gegenüber.

So beträgt das Gesamtvolumen des Handel mit Waren- und Dienstleistungen zwischen der EU und den USA, inklusive der gegenseitigen Direktinvestitionen, über 2 Billionen Euro. (BSP Deutschland ca. 2,5 Billionen Euro). (Stokes, 1990)

Ausländische Direktinvestitionen, insbesondere im Bereich der sogenannten Brownfield-Investitionen, spielen eine bedeutende Rolle in Bezug auf entstehende Handels und Wirtschaftskonflikte. So fanden in den 80er Jahren etwa viele Übernahmen US-amerikanischer Unternehmen durch japanische Firmen statt. Dies hatte entscheidende negative psychologische Effekte auf die US-Amerikaner, die dadurch von Minderwertigkeitsgefühlen und Abstiegsängsten geplagt waren (Luttwak, 1994). Als besonders schmerzlich wurden, wie bereits erwähnt, die steigenden Marktanteile japanischer Automobilproduzenten beobachtet (meist begleitet von Greenfieldinvestitionen), sowie die Übernahme wichtiger Filmstudios durch japanische Unternehmen.

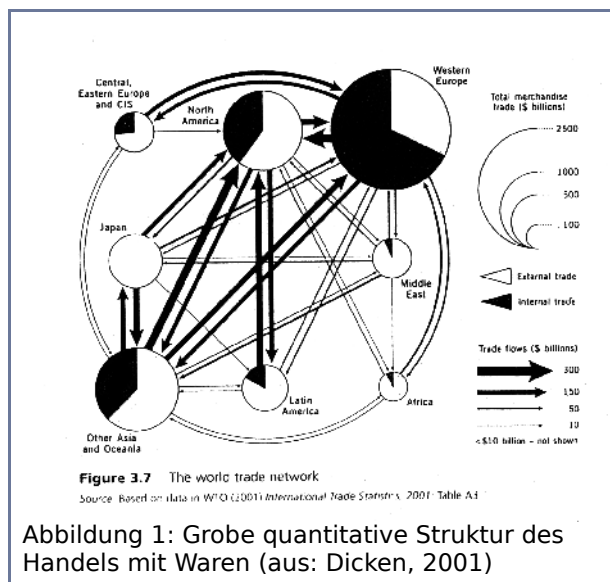
2.3 Das Ende der Bipolarität des Kalten Krieges als Grundlage für neue Handels- und Wirtschaftskonflikte

Aufkommende Handels- oder Wirtschaftskonflikte wurden zur Zeit des Kalten Krieges meist schnell mit Geld geregelt, da man es im Angesicht der Bedrohung durch die Sowjetunion zu keinen Handelskriegen innerhalb des westlichen Blockes kommen lassen wollte. (Luttwak, 1994)

Die US Amerikaner waren nach Ende des Kalten Krieges in einer schwierigen Lage, da ihre Verbündeten nun als wirtschaftliche Konkurrenten gesehen werden konnten: Dies galt vor allem für Deutschland bzw. die EU und Japan.

Das klassische Freund-Feind Schema, in welches man die Welt geordnet hatte, funktionierte (zumindest in Bezug auf diese Länder) nicht mehr einwandfrei. (Garten, 1995)

Zunächst wandelte sich in den USA das politische Hauptfeindbild UdSSR zu einem ökonomischen Hauptfeindbild Japan. Dies galt zumindest bis zu dem Zeitpunkt, an welchem neue, offensichtlich „böser“ Feindbilder gefunden waren (Nach dem 11. September der internationale Terrorismus und daneben Saddam Hussein).



3. Strukturen der Weltwirtschaft und des Handels heute

Weltweit existieren etwa 40 Handelsbündnisse, welche sich in der Tiefe der wirtschaftlichen Verflechtung stark unterscheiden. 2005 entfiel mehr als die Hälfte des globalen Handelsvolumens auf den Handel innerhalb dieser Freihandelszonen oder Zollunionen (trotz der Verletzung des WTO Rechts, welches Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung aller Handelspartner vorsieht). 1980 hatte dieser Anteil noch unter einem Drittel gelegen.

So gehen etwa 63% der deutschen Ausfuhren ins europäische Ausland und kommen ca. 59% der Einfuhren Deutschlands aus Europa. (Fischer Weltatmanach 2007)

Als geschlossener Wirtschaftsraum ist die EU nicht deutlich stärker in die globale Weltwirtschaft eingebunden als 1960 (Bathelt/Glückler, 2002). Der außereuropäische Handel der EU-Länder stagniert, während sich der innereuropäische Handel stark ausgeweitet hat. (Bathelt/ Glückler, 2002)

In Bezug auf den Außenhandel besteht, unter weitgehendem Ausschluß der peripheren Regionen Afrika und Südamerika, eine starke Konzentration auf die sogenannte Triade, also auf die EU, die USA

und auf Ostasien.

Auch die ausländischen Direktinvestitionen (ADI) kamen in der EU im Jahr 2000 zu drei Vierteln aus den USA. Auch andersherum investierten europäische Unternehmen den größten Teil der Auslandsinvestitionen in den USA (2001 etwa 554 Milliarden Dollar, wobei die USA ihrerseits etwa 512 Mrd. Dollar in Europa investierten). (Dicken, 2001)

Durch Reformen zogen Schwellenländer in den letzten Jahren jedoch zunehmend mehr ADI an und waren auch verstärkt selber mit ADI im Ausland aktiv. Die ADI in Industrieländer sanken so in den 90ern auf 2/3 der Welt-ADI. Dennoch fließt noch immer der mit Abstand größte Teil der ADI zwischen den dominanten Wirtschaftsblöcken der Triade. (Dicken, 2001 / Bathelt/Glückler, 2002)

Will man diese Zahlen im Kontext von Handels- und Wirtschaftskonflikten betrachten, so erscheint es wichtig, zunächst die gesamtwirtschaftliche Relevanz des Außenhandels für Nationalstaaten zu betrachten.

Die Bundesrepublik Deutschland etwa exportierte 2006 Waren im Wert von 896 Milliarden Euro, die USA kamen hier mit 825 Milliarden Euro an zweiter Stelle (dritter Rang China mit 770 Mrd. Euro). Der Anteil der Exporte am Bruttoinlandsprodukt beläuft sich für die USA auf nur 6,4 % des BIP, in Deutschland hingegen auf 31,4% und in China auf 34,0%. Hieran kann man die eindeutig höhere Abhängigkeit Deutschlands und Chinas vom Welthandel ablesen. Für die USA dürften somit Handelsfragen keine so große Bedeutung haben, wie für die anderen beiden Länder. Für kleine Länder, wie etwa die Niederlande, liegt die Exportquote gemessen am BIP noch deutlich höher. Für sie müßten Handelsfragen folglich eine noch größere Relevanz auf der politischen Agenda haben.^{1, 2, 3, 4, 5}

Die Entstehung von Freihandelszonen könnte als eine protektionistische Herausbildung von Bündnissen verstanden werden, welche dazu dienen sollen, in einem geoökonomischen Widerstreit mit anderen Wirtschaftsblöcken bestehen zu können (Luttwak, 1994). Dagegen spräche aber die erwähnte hohe Investitionsaktivität zwischen den großen Wirtschaftsblöcken, welche die gegenseitige Abhängigkeit erheblich verstärkt und dafür sorgt, daß Wirtschaftskonflikte zwischen den Wirtschaftsräumen beiden Seiten schaden können.

Protektionismus ist meist nicht im Sinne der wirtschaftlichen Entwicklung und vor allem nicht im Sinne transnationaler Unternehmen, TNCs (deren Zahl seit den 70er Jahren sprunghaft von 7000 auf 1998 über 60.000 angestiegen ist). Sie haben meist ein sehr großes Interesse daran, daß es keine Hürden im Handel gibt, da sie in der Regel einen regen internen Unternehmenshandel betreiben. Hierdurch nutzen sie die komparativen Kostenvorteile verschiedener Länder für Produkte ihrer Wertschöpfungskette aus (Effizienzstrategie). So hat der interne Handel zwischen Standorten von transnationalen Unternehmen hat heute den größten Anteil am Welthandel. (Bathelt/Glückler, 2002)

4. Zwischen welchen Staaten kommt es zu Konflikten und warum?

4.1 Die These von der Geoökonomie – der neuen Dimension des Wettbewerbs zwischen Volkswirtschaften

Nach Ende des Kalten Krieges entstand eine multipolare Welt, deren Stabilität teilweise als gering angesehen wurde. „Wettbewerbsstaaten“ war eine Bezeichnung, welche die neue Konkurrenzsituation zwischen den Wirtschaftsblöcken und vor allem die neue Konkurrenz innerhalb der beiden Lager des Kalten Krieges bezeichnete. (Altvater, 2002)

Teilweise wurden zunehmende Interventionen der Nationalstaaten in den Welthandel als Fortsetzung alter Rivalitäten mit anderen – ökonomischen - Mitteln gesehen.

Was früher mit Hilfe von Soldaten erledigt worden sei, werde nun mit ökonomischen Mitteln in Form wirtschaftlicher Eroberung fortgeführt (Luttwak, 2002).

¹ Rechnung basierend auf den Zahlen von: <http://service.spiegel.de/digas/servlet/jahrbuch>

² www.destatis.de/download/d/aussh/rangfolge.pdf

³ www.destatis.de/download/d/aussh/gesamtentwicklung.pdf

⁴ www.anti-globalisierung.de/exportweltmeister.html

⁵ www.tagesspiegel.de/wirtschaft/archiv/09.02.2007/3070280.asp

Die Geoökonomie widerspricht in einem gewissen Sinne den Hyperglobalisierungsbefürwortern, welche von einem absoluten Machtverlust des Nationalstaates in Folge der Globalisierung ausgehen. In geoökonomischen Konzepten stellen Nationalstaaten hingegen weiterhin mächtige Akteure dar, da sie die „Waffen“ des wirtschaftlichen Krieges in der Hand hielten (etwa Einfuhrpolitiken).

So intervenierten Staaten innerhalb bestimmter Industriezweige mit dem Ziel, sie gegenüber ausländischer Konkurrenz wettbewerbsfähiger oder überlegen zu machen und damit die Weltmarktführerschaft nationaler Unternehmen zu gewährleisten.

Luttwak etwa sieht als Teil der Begründung für ein solches Handeln national-kulturelle Identitäten, mit Hilfe welcher sich Völker bzw. Nationen von anderen Völkern abzugrenzen suchten. Die Unterscheidung in das „wir“ und „die anderen“ sei hier also die Grundlage für Konflikte. Sobald ein Staat in Folge dieses Denkens in die Privatwirtschaft fördernd oder lenkend eingreife, handele es sich nicht mehr um einen rein marktwirtschaftlichen Wettbewerb, sondern um eine Geoökonomie. Die Geoökonomie führe dann zu Konflikten zwischen Ländern, welche kriegerische Auseinandersetzungen gegeneinander ausgeschlossen hätten.

Waffen dieser Geoökonomie seien nicht nur Subventionen oder Handelsbarrieren (in Form von Zöllen oder Einfuhrbeschränkungen), sondern auch verdeckte Beschränkungen, wie besonders strikte Importvorschriften für bestimmte Produkte (Beispiele: komplizierte, oder langwierige Abfertigung der Waren durch den Zoll; Vorwurf der USA, das japanische Patentamt verschleppe Patentanmeldungen von US Unternehmen gezielt, um der japanischen Konkurrenz Zeit zu geben, die technologischen Neuerungen selbst zu patentieren). (Luttwak, 1994)

Als eine weitere Waffe der Geoökonomie, kann in einigen Fällen die Forderung westlicher Länder nach einer Marktöffnung und nach einer „nachholenden Industrialisierung“ schwacher Ökonomien verstanden werden. Viele westliche Länder haben ein großes Interesse an der Öffnung neuer Märkte, da dies durch den Handel mit Waren und Dienstleistungen zu Umsatzsteigerungen westlicher Unternehmen beiträgt.

Im Sinne der Divergenztheorie würde dies bedeuten, daß es durch die Einbindung der Volkswirtschaften „unterentwickelter“ Länder ins westlich dominierte Wirtschaftssystem, zu einer Unterdrückung und einer Ausbeutung durch westliche Staats- und Unternehmensinteressen kommt.¹ Die Divergenztheorie begründet dies damit, daß sich das Kapital (Investitionen) durch Sogeffekte bzw. selbstverstärkende Dynamiken dort konzentrierte, wo bereits am meisten Kapital vorhanden ist, also im Westen. Die freien Marktkräfte führten hiernach eher zu einer Verstärkung, als zu einer Abschwächung regionaler Unterschiede.

4.2 Handel als Nullsummenspiel oder Wohlstandsmotor?

Insbesondere im angelsächsischen Raum wurde das Thema neue Handels- und Wirtschaftskriege in den 1990er Jahren intensiv diskutiert. Viele der Bücher, welche zum Thema in den USA erschienen, waren Bestseller populärwissenschaftlicher Natur (Krugman, 1999). In wissenschaftlichen Diskursen wurde auf jene Betonung des Wettkampfes meist verzichtet.

Der Diskurs entstand in den USA scheinbar aus einer Art Minderwertigkeitsgefühl Japans gegenüber, da sich die USA in einer wirtschaftlichen Krise befanden. Der Strukturwandel, in dessen Zuge einige Industriezweige verschwanden, wurde als Niederlage empfunden.

In Europa wurde und wird als Schreckgespenst weniger die Konkurrenz mit hoch entwickelten Ländern betont. Hier hat man eher Angst vor der billigeren Konkurrenz aus den Niedriglohnländern, insbesondere, wenn diese Länder hohe Produktivitätszuwächse bei relativ schwach steigenden Löhnen aufweisen, wie beispielsweise in Bezug auf China der Fall. (Krugman, 1999)

So fürchtet man in Europa, daß die Industrien ihre Produktion vollständig in solche Niedriglohnländer verlagern. Auch wenn solche Trends zu beobachten sind, so gibt es auch die gegengesetzte Entwicklung, daß Unternehmen ihre Produktion wieder zurückverlagern, oder gleich im Westen investieren. Schließlich sind Lohnkosten lange nicht der einzige Faktor für die Produktion von Waren. Infrastruktur und Qualifikationsniveau sind ebenso von Bedeutung. Das produzierende- bzw. das verarbeitende Gewerbe etwa wuchs in Deutschland 2003 – 2007 um 16 % bzw. 18%².

¹ [www.friedensnews.at/stories/storyReader\\$1751](http://www.friedensnews.at/stories/storyReader$1751)

² Statistisches Bundesamt Deutschland 2006: www.destatis.de/indicators/d/gkpi111.htm ; www.destatis.de/indicators/d/gkpi112.htm

Vereinfachend kann man feststellen, daß sich die Autoren zum Thema Wirtschafts- und Handelskriege in zwei Lager unterteilen: In das Lager der Freihandelsbefürworter, welche der Meinung sind, der Freihandel löse die meisten Probleme und schaffe selber keine Konflikte, und in die Protektionisten, welche die Nachteile des Freihandels betonen und der Meinung sind, man müsse durch die Abschottung der Märkte schwachen Sektoren wieder auf „die Sprünge helfen“.

Der Ökonom Krugman beschwert sich darüber, daß in dieser Literatur Nationalstaaten häufig von der Struktur her wie Wirtschaftsunternehmen betrachtet würden, die in ähnlicher Weise miteinander in Konkurrenz stünden. Dies sei aber schon deshalb Unsinn, da ein Land nicht in Konkurs gehen könne, wie eine Firma, die einfach verschwinden könne. Er betont, der Wohlstand eines Landes hänge nur zu einem geringen Teil vom Außenhandel, sondern fast ausschließlich von Binnenmarktfaktoren ab (er spricht für die USA). Es gebe zudem keinen nennenswerten wirtschaftlichen Wettbewerb zwischen Nationalstaaten. Statusrivalitäten gebe es zwar, diese basierten aber nicht auf volkswirtschaftlichen Grundlagen, sondern auf politischen Machtaspekten, sowie auf irrationalen Empfindungen.

Die entscheidende Einflußgröße, um den Wohlstand eines Landes zu steigern, liege ausschließlich in der Erhöhung der Produktivität. Handelskonflikte seien in diesem Licht absurd, da sie sich auf irrelevante volkswirtschaftliche Größen bezögen. Das Abschieben politischer Probleme auf den Faktor „Ausland“ oder „Globaler Wettbewerb“ solle vor allem von hausgemachten Problemen ablenken. (Krugman, 1999)

Die volkswirtschaftliche Theorie besagt auch, daß beim Import von Waren, welche im Ausland billiger hergestellt werden können, das Volkseinkommen des importierenden Landes wachse, da sich die Menschen aufgrund niedriger Preise mehr kaufen könnten. Auch etwa Handelsunternehmen profitierten, da sie höhere Gewinnspannen erreichten. Auf der anderen Seite könnten sich entwickelnde Volkswirtschaften in der Folge steigender Löhne mehr Luxusgüter leisten, welche sie zum Teil aus den Industrieländern importierten.

Die Theorie der „komparativen Vorteile“ besagt zudem, daß immer beide Handelspartner vom Warenaustausch profitierten. Hierbei wird davon ausgegangen, daß auch ein Land vom Handel mit einem anderen profitiert, wenn es in allen Sektoren weniger produktiv ist. Die Löhne des Landes müßten dann entsprechend so viel niedriger sein als im produktiveren Land, so daß ein komparativer Kostenvorteil für den jeweiligen Sektor, bzw. das jeweilige Exportprodukt entstünde.

Dies widerspricht der häufig in der Öffentlichkeit geäußerten Wahrnehmung, Handel sei ein Nullsummenspiel (das was der eine gewinnt, verliert der andere).

Dem klassischen Ansatz der komparativen Kostenvorteile (alle Handelspartner profitieren vom Handel), steht der Ansatz der Terms of Trade entgegen, welcher das Verhältnis von Import- zu Exportpreisen als Indikator betrachtet, wie stark welcher Handelspartner vom Handel profitiert.

Klassischerweise wird beim Handel zwischen wirtschaftlich hoch entwickelten Industrieländern mit Schwellen- oder Entwicklungsländern auf die Terms of Trade verwiesen, welche für letztere Länder häufig sehr negativ sind. Dies liegt vor allem daran, daß die Wertschöpfung beim Export von Maschinen, welche aus den entwickelteren Ländern kommen, erheblich höher ist, als die Wertschöpfung bei Rohstoffen, welche meist aus den ärmeren Ländern exportiert werden (dies hängt mit dem größeren Wettbewerb und der höheren Preiselastizität bei den Rohstoffen zusammen, da es die Rohstoffe aus dem einem Land meist mit gleichwertigen Rohstoffen aus vielen anderen Ländern substituiert werden können).

Als Hinweis für die Unzufriedenheit in der öffentlichen Meinung auf Seiten der USA, kann die Verschlechterung jener Terms of Trade zwischen 1970 bis 1990 um 20% gesehen werden. Dies führte zu einer Verringerung des Volkseinkommens. Insbesondere die Terms of Trade mit Japan waren sehr negativ für die Vereinigten Staaten. (Krugman, 1999)

Des Weiteren kann als Gegenthese zur Freihandelstheorie gesehen werden, daß Japan, (und später auch die sogen. Tigerstaaten) während es sich nach 1945 zu einer führenden Wirtschaftsnation entwickelte, dies unter einer recht starken Abschottung des Binnenmarktes gegenüber ausländischen Importen tat (hohe Zölle, niedrige Einfuhrquoten, Importverbote). Durch diese Abschottung konnte die japanische Industrie den großen technologischen Rückstand auf den Westen in wenigen Jahrzehnten aufholen. (Luttwak, 1994)

4.3 Unterschiedliche Paradigmen in Bezug auf den Handel und das Wirtschaften

Nationale Unterschiede in Bezug auf Verhältnis und Verflechtung von Wirtschaft und Politik, sind häufig Konfliktursache in Wirtschafts- oder Handelsbeziehungen. Es gilt somit zunächst zu untersuchen, wie genau sich die nationalstaatlichen Wirtschaftsparadigmen voneinander unterscheiden.

Der Grad staatlichen Interventionismus in Wirtschaftsprozessen ist von Staat zu Staat sehr unterschiedlich. So ist Großbritannien etwa traditionell ein Land, welches in nur geringem Maße aktive Industriepolitik betreibt, wohingegen der Nachbar Frankreich einem sehr wirtschaftsinterventionistischen Paradigma zugerechnet werden kann. Auch gibt es Nationen wie etwa die USA, die sich einerseits als Verfechter des Freihandels und der „unsichtbaren Hand“ wirtschaftlicher Kräfte geben, um dann in bestimmten Fragen eine interventionistische, oder gar protektionistische Politik zu betreiben (dies hat auch etwas mit der Macht von Wirtschaftslobbys über die US-Politik zu tun: Finanzierung von Wahlkämpfen etc.).

Die japanische Volkswirtschaft unterliegt in sehr hohem Maße dem staatlichen Einfluß. Die Bürokratie hat hier eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, wirtschaftliche Interessen zu koordinieren. Die Beamten haben hierbei eine bedeutende Machtstellung, welche die Macht der Minister- oder Ministerpräsidenten meist übersteigt. Wenn japanische Minister mit Ministern anderer Länder über Handelsfragen sprechen, ist somit nicht immer gewährleistet, daß sie das Vereinbarte zu Hause auch durchsetzen können (Luttwak, 1994). Bei der Gestaltung der wirtschaftlichen Entwicklung Japans ist das MITI, das Ministerium für Internationalen Handel und Industrie von höchster Bedeutung. Es bestimmt maßgeblich über die technologisch/strukturelle Entwicklung, die Industrieförderpolitik, Im- und Exportfragen oder Finanzierungsangelegenheiten. Das MITI steht für ein Höchstmaß staatlicher Interventionspolitik in einer freien Marktwirtschaft. (Garten, 1995 / Luttwak, 1994)

Das deutsche Wirtschaftssystem ist dem japanischen in Hinsicht auf die Macht des Staates ähnlicher als dem US-amerikanischen. Auch in Deutschland übt der Staat einen großen Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung aus. Auch Gewerkschaften werden hier stärker in Entscheidungsprozesse einbezogen. Der Staat ist in Deutschland traditionell in recht hohem Maße an diversen Großunternehmen beteiligt (z.B. Volkswagen, Deutsche Bahn, Deutsche Telekom), wobei diese Beteiligungen stark zurückgegangen sind und weiter zurückgefahren werden. (Garten, 1995)

Die US Wirtschaft ist hingegen geprägt von der Liberalisierung möglichst vieler Bereiche in Wirtschaft und Gesellschaft. So tritt man hier auch stärker dafür ein, öffentliche Güter wie Wasser oder Bildung zu privatisieren. Diese Stoßrichtung wird etwa von der WTO unterstützt.

Ein zusammenfassender Begriff für das Verhältnis von Staat und Wirtschaft, von Kommunikationsprozessen und wirtschaftliche Ausrichtung, ist die Regulationsweise. In angelsächsischen Ländern ist die Regulationsweise eher (neo)liberal, in nord- und mitteleuropäischen Ländern eher sozialdemokratisch ausgeprägt. Die Regulationsweise bestimmt hierbei auch das Handeln von Staaten, wenn es um die Ausrichtung der Industriepolitik geht. (u.a. Bathelt/Glückler, 2002)

Unterschiedliche Regulationsweisen haben auch Einfluß auf Konflikte, welche etwa in Bezug auf die Privatisierung öffentlicher Güter stattfinden. So ist hier in Ländern mit einer eher sozialdemokratisch ausgeprägten Gesellschaft mit erheblich mehr Widerstand zu rechnen, als in angelsächsisch-liberalen Ländern.

Weitere kulturelle Unterschiede liegen etwa in der Bereitschaft zur Zusammenarbeit nationaler Unternehmen. Bei US-amerikanischen Unternehmen ist diese deutlich geringer ausgeprägt, als etwa bei japanischen oder deutschen Unternehmen. (Luttwak, 1994)

Der Umstand, ob die Volkswirtschaft eines Landes eher im- oder exportgeprägt ist, hat Auswirkungen auf das Verhältnis der Menschen zum Wirtschaften. So existiert in Deutschland oder Japan ein nationales Selbstverständnis als Exportnation. Hier wurden steigende Exporte in der 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts mit Stolz betrachtet. In den USA hingegen bezieht sich das nationale Selbstverständnis und der Drang nach Selbstbehauptung traditionell weniger auf die wirtschaftliche, als viel mehr auf die militärische Ebene.

Die Unterschiede liegen darin, daß Exporte in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts für Länder wie

Deutschland oder Japan eine bedeutende Rolle für den Aufschwung hatten, wohingegen sich die US-Ökonomie überwiegend auf den Binnenmarkt konzentrierte. In der US-Amerikanischen Bevölkerung dachte man daher bis in die 70er Jahre des 20. Jahrhunderts nicht in Dimensionen eines globalen, wirtschaftlichen Wettbewerbs. (Garten, 1995)

So fand eine Lenkung wirtschaftlicher Aktivität in den USA auch eher als Zufallsprodukt intensiver militärischer Forschung und Auftragsvergabe statt. Quasi als Nebeneffekt der Entwicklung komplexer und leistungsfähiger Waffensysteme, entstand auch ein ziviler Sektor (vor allem im Bereich der Mikroelektronik).

Aufgrund einer mangelnden Perzeption der USA für den globalen Wettbewerb von Volkswirtschaften, kam der US-Autobau in den 80er Jahren in eine große Krise. Es hatte an Anstrengungen gemangelt, die Produktion effizienter zu gestalten. Während die US-Autokonzerne sozusagen noch in der Fordismuskrise steckten, wurden sie von japanischen Produzenten überholt, die auf kontinuierliche technische Produktionsverbesserungen (Einsatz von Robotern etc.) und Effizienzsteigerungen setzten, sowie organisatorisch überlegene Strukturen anwandten (just in time, statt just in case Produktion, Arbeitsteams statt Fließbandarbeit etc.). (Krumme, 1991)

4.4 Die Bedeutung der WTO und des GATT

Die WTO (World Trade Organisation) ist eine multilaterale Sonderorganisation der UNO (United Nations Organisation). Sie wurde Anfang 1995 gegründet und löste das multilaterale Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), ab. Das GATT stellt aber weiterhin eines der Fundamente der WTO dar. Durch das GATT waren die Zölle für Industrieprodukte von durchschnittlich etwa 35% im Jahr 1948 auf heute unter 4% gesenkt worden.

Die Hauptaufgabe der WTO besteht seither im weiteren Abbau von Handelshemmnissen wie Schutzzöllen und anderen Barrieren für den Welthandel.

Durch die multilaterale Ausrichtung der WTO soll gewährleistet werden, daß die Länder gleichberechtigt ihre Interessen vertreten können. Der Gedanke dahinter ist, daß sich durch den multilateralen Ansatz, im Gegensatz zu klassischen bilateralen Handelsabkommen, nicht grundsätzlich das wirtschaftlich stärkere Land durchsetzt. (weltpolitik.net / Tietje, 2000)

Innerhalb der WTO können sich einzelne Mitgliedsländer gegenseitig verklagen, wenn sie der Meinung sind, das andere Land verletze die Grundsätze des Freihandels und somit die Grundsätze der WTO. In einem solchen Fall wird ein sogenanntes „Panel“, ein Streitschlichtungsorgan, eingesetzt. Endet das Einigungsverfahren ohne Ergebnis, muß ein Schiedsgericht entscheiden. Wenn ein Land nun vom Schiedsgericht verurteilt wird, muß es Gesetze angleichen oder ändern. Es kommt auch vor, daß das unterlegene Land dazu verurteilt wird, dem erfolgreich klagenden Land Kompensationszahlungen zu leisten. Auch Sanktionen durch das klagende Land gegen das beklagte Land können unter Umständen von der WTO genehmigt werden.¹

Zu den Handelsbeschränkungen, welchen die WTO entgegentritt, zählen Zölle und Strafzölle (beim Im- oder Export von Gütern zu verrichtende Zahlungen an den Staat), welche meist das Ziel haben, die heimische Industrie vor konkurrenzfähigeren ausländischen Mitbewerbern zu schützen. Außerdem wird die sogenannte Meistbegünstigung bekämpft. Dies bedeutet, daß Länder dafür sorgen müssen, daß „Die Handelsvorteile, die einem Vertragspartner gewährt werden, „im Zuge der Gleichberechtigung allen Vertragspartnern gewährt werden“ müssen (WTO, 2005). Auch muß die Reziprozität, also die Gegenseitigkeit, eingehalten werden: beide miteinander handelstreibenden Länder müssen die gleichen Ein- und Ausfuhrbestimmungen politisch festlegen.

Weitere Verstöße gegen WTO-Recht sind Dumpingpraktiken (mit subventionierten Gütern auf ausländischen Märkten die dort heimische Konkurrenz verdrängen), oder die Inländerbehandlung, was bedeutet, daß einheimische Firmen gegenüber ausländischen – etwa bei Ausschreibungen – nicht bevorzugt werden dürfen. (Tietje, 2000 / Hefeker, 2003)^{2,3,4}

Staaten haben durch den Rahmen der WTO den Vorteil, vom vertragskonformen Handeln der anderen

1 Geography, Vol 87, 2002 / weltpolitik.net

2 <http://meistbeguenstigung.definition-info.de>

3 www.m-on-line.de, Frederik Metzger

4 www.weltpolitik.net/print/1574

Mitgliedsstaaten profitieren zu können. Zwar müssen sie auch Einschränkungen hinnehmen, die Vorteile überwiegen aber meistens in der Abwägung. (Hefeker, 2003)

Allgemeines Konfliktpotential innerhalb der WTO entsteht häufig durch unilaterales Handeln, welches ein grundsätzliches Problem darstellt. Schließlich sind Länder primär am Eigenwohl und weniger am Gemeinwohl aller Länder interessiert. Interessensunterschiede zwischen reichen- und Entwicklungsländern treten häufig auf. Schließlich gehen WTO-Regeln in vielen Fällen zu Lasten der Entwicklungsländer und zu Gunsten der Industrieländer¹, wie etwa auch im Falle der Forderung der Industrieländer nach höheren Arbeitsstandards in Niedriglohnländern, welche als getarnte Hoffnung darauf verstanden werden kann, die Niedriglohnländer verlören durch die Einführung höherer Standards an relativer Wettbewerbsfähigkeit.

Es kommt vor der WTO häufig aber auch zwischen den Wirtschaftsblöcken der Triade, etwa zwischen der EU und den USA, zu Auseinandersetzungen. Dies mag trotz oder gerade wegen der starken wirtschaftlichen Verflechtungen der Fall sein. So waren 16 der insgesamt 54 abgeschlossenen Fälle vor den Streitbeilegungspanels der WTO Streitigkeiten zwischen der EU und den USA (knapp ein Drittel). Berücksichtigt man, daß EU und USA 40% des Welthandels verursachen, erscheint dieser Anteil an den Gesamtkonflikten nicht unverhältnismäßig hoch.²

5. Handels- und Wirtschaftskriege

5.1 Definition Handelskrieg:

Der Begriff Handelskrieg ist im Prinzip ein historischer Begriff und bedeutet:

Eine strategische Herangehensweise, um eine feindliche Nation, beziehungsweise einen Kriegsgegner ökonomisch niederzuringen, indem man seinen Außenhandel – etwa durch Embargos, oder durch eine Blockade der Nachschubwege für Güter oder Ressourcen – beeinträchtigt.

In Friedenszeiten finden in diesem Kontext Wirtschaftskonflikte vor allem im Rahmen der Zollpolitik, sowie im währungspolitischen Bereich statt.^{3,4}

Handelskonflikte- oder Kriege sind kein ganz neues Phänomen. Schon zwischen dem alten Rom und Karthago hatte es Kriege um Rohstoffe und die wirtschaftliche Vormacht gegeben.

Im Zeitalter des Merkantilismus ging es darum, durch rücksichtsloses wirtschaftliches (und militärisches) Handeln andere Länder zu überflügeln und sich (die schmale Elite der Herrscher) dadurch zu bereichern.

Ein frühes Beispiel eines Wirtschaftskonfliktes im 19. Jahrhundert, war ein Streit zwischen dem neu gegründeten Deutschland und den USA: Um die heimischen Großgrundbesitzer hinter sich zu vereinen, hatte Bismarck 1883 die Einfuhr US-amerikanischen Schweinefleisches verboten, was zu politischen Verstimmungen führte. Im Gegenzug erhöhten die US Amerikaner 1890 die Zölle auf Zuckerimporte aus dem deutschen Reich deutlich. (Garten, 1995)

Auch Mitte des 19. Jahrhunderts hatte es auf Seiten der USA Verstimmungen über den japanischen Protektionismus und die Mißachtung des Urheberrechts gegeben.

5.2 Darstellung von Handels- und Wirtschaftskonflikten seit 1990

Die folgende Tabelle stellt Handels- und Wirtschaftskonflikte seit 1990 bis heute dar. Die Auswahl ist eine Zusammenfassung der wichtigsten Beispiele, ohne die Garantie auf Vollständigkeit. Wichtigste Beispiele bedeutet in diesem Kontext, Konflikte von großer volkswirtschaftlicher Bedeutung.

Konflikte um Ressourcen finden sich nicht in der Aufzählung wieder, da dies ein gesonderter, sehr umfangreicher Bereich ist.

In der Spalte „Dimension“ wird versucht, die Hauptgründe für den jeweiligen Konflikt aufzuzeigen. Erwächst ein Konflikt etwa aus Subventionen, oder aus der Überschwemmung eines Marktes mit billigen Waren aus einem anderen Land, so wird dieser Konflikt hier als „geoökonomisch“ klassifiziert.

1 New labor Forum; weltpolitik.net

2 Europäische Kommission, 2003: http://europa.eu.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/spla176_en.htm

3 <http://lexikon.meyers.de/meyers/Wirtschaftskrieg>

4 <http://de.wikipedia.org/wiki/Handelskrieg>

Die Dimension „kulturell“ zeigt an, daß es in einem Konflikt nicht nur um wirtschaftliche Fragen geht, sondern auch eine starke kulturelle Dimension im Spiel ist. So etwa im Falle der Gentechnik, welcher nan in der EU aus weltanschaulichen Gründen, sowie aus einer anderen Gewichtung bei der Bewertung wissenschaftlicher Erkenntnisse heraus, kritischer gegenübersteht, als etwa in den USA. Die Konfliktdimension „Regulation“ deutet auf eine Konfliktursache hin, welche auf der Verschiedenheit von Regulationsweisen beruht. Hierbei ist vor allem auf das Verhältnis vom Staat und Privatwirtschaft hinzuweisen. Aus einer engen Verflechtung von Staat und Wirtschaft kann etwa die Subventionierung einer Industrie in einem Wirtschaftsblock sozusagen strukturell begründet sein, woran sich ein Handelspartner, dessen Regulationsweise eine andere Struktur aufweist, dann gegebenenfalls reibt, da er diese Art der Verflechtung von Staat und Wirtschaft nicht nachvollziehen kann bzw. einem anderen Regulationsparadigma zugehörig ist.

Wirtschaftsregionen	Dimension	Zeitraum	Thema
USA vs. China	Geoökonom.	2005	Währungen
<p>Die USA drohten mit Sanktionen aufgrund von Chinas Geldpolitik, welche den Yuan gegenüber dem Dollar künstlich verbillige. Dies hinge mit der fixen Koppelung des Yuan an den Dollar zusammen und sei abzuschaffen.</p> <p>Die Chinesische Regierung gab schließlich nach und koppelte den Wert des Yuan an einen Korb verschiedener Währungen. Auch die europäische Wirtschaft profitierte von der Aufwertung des Yuan in Folge dieser Umstellung, da von jenem Zeitpunkt an mehr chinesisches Geld in Euro angelegt wurde. ^{1,2}</p>			
USA vs. China	Geoökonom.	2007	Subventionen
<p>Aufgrund von Steuervorteilen und billiger Kredite, welche China seiner Papierindustrie gewährte, führten die USA Strafzölle von 11% bis 20% auf chinesische Papierimporte ein.</p> <p>Volkswirte sahen in diesem Schritt der US-Regierung eine protektionistische Maßnahme. Sie sei unter anderem mit dem Rekordaußenhandelsdefizit in Höhe von 233 Mrd. Dollar begründet, welches die USA im Handel mit China aufwiesen.</p> <p>Die chinesische Regierung drohte im Gegenzug mit einer Klage vor der WTO. ^{3,4}</p>			
USA/EU vs. China	Geoökonom. / Kulturell	2007	Produktpiraterie
<p>Die USA legten gegen China offiziell Klage vor der WTO ein, wegen des Verstoßes gegen Urheberrechte. Die chinesische Regierung tue nichts gegen Produktpiraterie. Die Chinesische Regierung reagierte deutlich und betonte, dies werde den Wirtschaftsbeziehungen schaden. Beide Seiten haben nun zwei Monate Zeit, den Konflikt in Gesprächen zu lösen.</p> <p>Die EU beteiligte sich nicht an der Klage, will in dieser Sache aber auch mit China verhandeln. ^{5 6 7}</p>			
EU vs. China USA vs. China	Geoökonom.	2004 - 2005	Textilien
<p>Nach Auslaufen eines Abkommens von 1974, welches Textilimporte aus Niedriglohnländern beschränkte, stiegen die Exporte von China in die USA und in die EU 2005 – trotz vorhandener Importzölle – sprunghaft an.</p> <p>In den USA stieg das Importvolumen bei Hosen aus China seit dem 1. Januar um 1500 Prozent an, bei Hemden um 1350 Prozent und bei Unterwäsche um fast 370 Prozent.</p> <p>In der EU sah man die Reste der eigenen Textilindustrie bedroht (insbesondere die südlichen Länder). Die chinesische Seite solle die Ausfuhr nach Europa drosseln. Es wurden Importquoten festgelegt, welche bei der WTO im Falle eines extremen Anstiegs chinesischer Textilexporte, als legitim (bis 2008) ausgehandelt worden waren. Auch die USA führten Importquoten für bestimmte Textilprodukte ein. ^{8, 9,10}</p>			
EU vs. USA	Kulturell	1999 - heute	Hormone im Fleisch

1 www.netzeitung.de/spezial/globalvillage/339197.html

2 www.zeit.de/2005/30/china_yuan

3 www.dcw-ev.de/index.php?option=com_content&task=view&id=2660&Itemid=23

4 www.n-tv.de/785612.html

5 China.org.cn, Xinhua, 2007 : http://german.china.org.cn/business/bxt/2007-04/18/content_8134643.htm

6 Nach AP, 2005: www.net-tribune.de/article/100407-220.php

7 NZ/dpa, 2007: www.netzeitung.de/spezial/globalvillage/609951.html

8 DPA/Die Zeit, 2005: www.zeit.de/2005/20/handelskrieg (Zugriff KW 16, 2007)

9 Informationsbrief Weltwirtschaft und Entwicklung, 2005: www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/cms/wearchiv/50018896750a72201.php („KW16 „)

10 2005 www.learn-line.nrw.de/angebote/agenda21/archiv/05/06/FR06-Handelskrieg.htm (Zugriff KW 16, 2007)

Die USA erhoben mit der Genehmigung der WTO Strafzölle von 100% auf bestimmte landwirtschaftliche Güter aus der EU (Volumen ca. 117 Mio Dollar), nachdem diese im Streit um das Importverbot für Fleischwaren von Tieren, welche mit Hormonen gemästet wurden, nicht aufgehoben hatte. 2004 verklagte dann die EU die USA vor der WTO, aufgrund der aus ihrer Sicht ungerechtfertigter Sanktionen, da die Bdenklichkeit des Hormonfleisches wissenschaftlich nachgewiesen sei.^{1,2}

EU vs. USA	Regulation / Geoökonom.	1990er - heute	Airbus
Die US-Amerikaner warfen den Europäern die unzulässige Subventionierung des Airbus 380 vor. Europa gewährt Airbus zinsgünstige Darlehen, wobei es sich hierbei nicht um direkte Subventionen handelt, sondern um verbilligte Kredite. Die Europäer halten sich hierbei an ein 1992 geschlossenes Abkommen mit den USA, in welchem sich beide Seiten gegenseitig zugestanden, Großraumflugzeuge mit bis zu einem Drittel der Entwicklungskosten bezuschussen zu dürfen. ³			

EU vs. USA	Kulturell	1999 - 2000	Handel mit Daten
Die EU versuchte zu verhindern, daß die US-Unternehmen Handel mit Daten europäischer Bürger betreiben. In den USA gibt es so gut wie keinen personenbezogenen Datenschutz und es kann frei Handel mit persönlichen Daten betrieben werden. Auch der Handel mit Drittländern, in welchen ebenfalls laxer Datenschutz herrschen, wollte die EU verhindern. Schließlich erkannte die EU die Datenschutzregelung der USA, („sicherer Hafen“) an, obwohl die US-Unternehmen sich nur freiwillig bereiterklären sollten, den strengen Datenschutzregeln zu unterwerfen (ohne staatliche Überprüfung). ^{4,5}			

USA/EU/ vs. Entwicklungs/ Schwellenländer	Geoökonom. / Kulturell	1990er Jahre bis heute	Agrarsubventionen
Durch eine Vielzahl illegaler Subventionen unterstützen die Europäer und US-Amerikaner ihre Landwirte. In naher Zukunft werden klagen von Schwellen- und Entwicklungsländern gegen die Subventionspraktiken erwartet, da Subventionen im Umfang von etwa 13 Mrd. Euro nach WTO Regeln zweifelsfrei illegal sind. Die Subventionierung von Zuckerrüben in der EU und Baumwolle in den USA sind hierbei die eindeutigsten Verstöße. Ca. 38 Entwicklungsländer leiden direkt unter diesen Subventionen. In den USA bezahlt der Staat den Reisbauern etwa 99% des Wertes der Gesamternte als Subventionen. Zu den Ausflüchten der EU zählt etwa der (angebliche?) Kulturlandschaftsschutz, welcher nur durch ein Aufrechterhalten der Subventionen für die Bauern gewährleistet sei. ⁶			

EU vs. USA	Geoökonom. / Regulation	2000 - 2005	Exportbeihilfen
Die EU verhängte 2004 Importzölle auf 1800 US-Produkte, nachdem die WTO die für US-Unternehmen bereitgestellten Exportsubventionen (Foreign Sales Corporations (FSC)) als illegal gerügt hatte. 2005 lenkte die US-Regierung ein und hob die Regelung auf. ^{7,8,9}			

EU vs. USA	Geoökonom. / historisch	1993 - 2000	Bananen
Die USA verklagten die EU wegen der Bevorzugung von Importbananen aus ehemaligen französischen Kolonien in der Karibik und in Afrika mit Hilfe von Quoten und Zöllen gegenüber sogenannten Dollarbananen aus Nord- und Südamerika. Die EU unterlag in dieser Frage mehrfach vor der WTO und die USA führten hundertprozentige Strafzölle auf bestimmte Güter aus der EU ein. ^{10,11}			

EU vs. USA	Kulturell	2003 - heute	Import von Genprodukten
In Folge der Verweigerung der EU gegenüber dem Import von Genlebensmitteln aus den USA, reichten diese vor der WTO eine Klage ein. Die Tatsache, daß die EU keinen Genmais importiert, kostet die US-Wirtschaft (nach US Angaben) jährlich ca.			

1 www.futureofeuropa.parlament.gv.at/sides/getDoc.do?objRefId=88021&language=DE&detail=H-20000686&query=QUESTION

2 EU Parlament, 2004 <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/1345&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en>

3 Michael Kläsgen, Die Zeit, 2001: http://zeus.zeit.de/text/2001/01/200101_airbus.xml

4 Christiane Schulzki-Haddouti, 1999: www.heise.de/tp/deutsch/inhalt/te/2954/1.html

5 Florian Rötzer, 2000, www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/8/8450/1.html&words=Handelskrieg

6 2005: www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/cms/wearchiv/531686971e0e67a01.php

7 EU, 2005: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117705.pdf

8 dpa, 2005: www.abendblatt.de/daten/2004/03/01/267950.html

9 Vertretung der Europäischen Kommission i.d. BRD, 2004: www.europa-web.de/europa/03euinf/28wirtsh/usausfuh.htm

10 Kreil, C. 1996: www.wirtschaftsblatt.at/archiv/204367/index.do

11 1999: www.tagesspiegel.de/wirtschaft/archiv/07.04.1999/ak-wi-10572.html

200 Mio. Dollar.

Die EU bezog sich rechtfertigend auf das SPS-Übereinkommen im Rahmen der WTO, welches Ländern erlaubt, Produkte bei einer vorliegenden wissenschaftlichen Risikobewertung vom Import auszuschließen. Die Importe von US-Mais sanken von ca. 3 Mio t auf 26.000 Tonnen zwischen 1995 – 2002, da die US-Produzenten die Reinhaltung des normalen Maises von gentechnisch verändertem Mais nicht gewährleisten konnten und somit nicht in die EU exportieren durften.^{1,2,3}

EU vs. USA	Geoökonom.	2002	Stahlzölle
------------	------------	------	------------

Um ihre ineffiziente Stahlindustrie zu schützen, erhob die US-Regierung seit 2002 Schutzzölle von 30% auf Stahlimporte aus dem Ausland. Da diese neuen Zölle in die Zeit des Wahlkampfes fielen, wurde teilweise unterstellt, Bush wolle mit dieser Politik Wählerstimmen gewinnen.

In der Konsequenz drohten die EU, Japan und China Strafzölle auf US-Stahl an. Die Europäer kündigten des weiteren Strafzölle auf US-Zitrusfrüchte an, welche vor allem aus den Bundesstaaten Florida und Kalifornien kommen (entscheidende Bundesstaaten bei den Wahlen in den USA). 2003 gaben die Amerikaner nach und hoben die Schutzzölle auf.^{4,5}

EU vs. Südkorea	Geoökonom.	2001 - heute	Subventionen für Handelsschiffe
-----------------	------------	--------------	---------------------------------

Seit den 70er Jahren hatte Europa die führende Position beim Schiffbau verloren. Japan und Südkorea sind heute die mit Abstand größten Produzenten von Schiffen. In Europa werden heute fast ausschließlich qualitativ hochwertige Passagierschiffe und Spezialschiffe gebaut. In den Segmenten, in welchen sehr hohe Stückzahlen produziert werden, etwa bei Containerschiffen, sind europäische Werften hingegen nicht wettbewerbsfähig.

Seit 2001 bemühten sich die EU und die OECD in Verhandlungen mit Südkorea, um die Einstellung illegaler Exportsubventionen nach WTO-Recht. Zusätzlich zu den bestehenden Subventionen beschloß die koreanische Regierung 2001 jährlich steigende Zuschüsse für die koreanische Werftindustrie bis 2010. Zwischen EU und Korea kam es zu Verhandlungen im Rahmen der WTO, welche jedoch bald scheiterten. Aufgrund der Uneinigkeit innerhalb der EU bezüglich möglicher Strafmaßnahmen Europas – etwa in Form von Subventionen oder Schutzzöllen ihrerseits – reagierte die EU nicht, sondern entschloß sich, weiterhin im Rahmen der WTO eine Einigung mit Südkorea anzustreben.⁶

USA vs. Taiwan	Geoökonom.	1999	Speicherchips
----------------	------------	------	---------------

Die USA belegten DRAM Chips (Arbeitsspeicher für den PC) aus Taiwan mit einem Strafzoll. Im Gegenzug drohte die taiwanische Regierung mit einem Strafzoll auf US-DRAM, da Taiwan dem Marktführer für DRAM in den USA Dumpingpraktiken vorwarf.

Der Markt für PC-Ram wurde zu Recht als wichtig erachtet. Im Jahr 2005 lag das Weltmarktumsatzvolumen für DRAM etwa bei 25 Mrd. Euro.^{7,8}

USA vs. Sambia	Kulturell	2002	Lebensmittelhilfen
----------------	-----------	------	--------------------

Im Zuge einer Hungerkatastrophe im südlichen Afrika, welche auf eine Dürre folgte, wollten die USA als Hungerhilfe genetisch manipulierten Mais nach Sambia, Simbabwe und Mosambik liefern. Die sambische Regierung lehnte diese Hilfen mit dem Hinweis auf gesundheitliche Bedenken und auf die Möglichkeit der Kontaminierung einheimischen, konventionellen Maises ab. Die Haltung der US-Behörden war in diesem Zusammenhang verständnislos. Ein Sprecher des US-Entwicklungsministeriums sagte in einem ähnlichen Fall, als sich Indien über genmanipulierte Nahrungshilfen aus den USA beschwerte: "Beggars can't be choosers".⁹

^{10, 11, 12}

USA vs. Kanada	Geoökonom. / Regulation	2006	Holzimporte
----------------	-------------------------	------	-------------

Kanadische Forstunternehmen durften Bäume in Staatsforsten schlagen, was für sie eine Kostenersparnis darstellte. Aufgrund dieser Marktverzerrung, welche dazu führte, daß kanadisches Importholz auf dem US-Markt billiger war als Holz der einheimischen Konkurrenz, erhoben die US-Behörden Strafzölle. Diese lagen

1 2003: www.biosicherheit.de/de/archiv/2003/204.doku.html

2 SZ, 2003 Hujer, M.: www.gpluseurope.com/managed/File/archive-articles/030513%20press-sudzeitung.html

3 Walch, D., 2005: www.attac.at/1471.html

4 2002: www.netzeitung.de/wirtschaft/183816.html

5 2003: www.netzeitung.de/wirtschaft/264287.html

6 Györfi, M., 2006: www.europarl.europa.eu/facts/4_7_3_de.htm

7 www.heise.de/newsticker/meldung/print/4955

8 www.heise.de/newsticker/meldung/66255

9 www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2003/0113/lokales/0060/index.html

10 http://de.dev01.einkaufsnetz.org/gentechnik/lebensmittel/10867_6.html

11 2007: <http://de.einkaufsnetz.org/forum/?posting=908&pn=&PHPSESSID=323eb9b7008bd9210ed21fa4f409a36f>

12 http://de.dev01.einkaufsnetz.org/gentechnik/lebensmittel/10867_6.html

laut NAFTA Gremien aber erheblich zu hoch. Die WTO hingegen entschied im selben Streit für die USA. Die Kanadier verwiesen darauf, daß für NAFTA Mitglieder das NAFTA Recht über dem WTO Recht stehe.¹

USA vs. Japan	Geoökonom.	1990er	Marktanteile bei PKW
1955 hatte der Marktanteil US-Amerikanischer PKW-Hersteller auf dem Heimatmarkt 95% betragen. Dieser Anteil schrumpfte bis in die 90er Jahre auf 65% (2006: 53%. Inkl. Daimler-Crysler.) und bis 2007 auf unter 50%. Den Rest der Marktanteile konnten hauptsächlich japanische Hersteller für sich beanspruchen (Krumme, 1991).			
In den 80er und 90er Jahren übten die USA wiederholt Druck auf Japan aus, die Automobilexporte „freiwillig“ auf 2,5 Millionen pro Jahr zu begrenzen. Die USA errichteten in diesem Zusammenhang Hürden für Einfuhren. Diese Maßnahmen entstanden jedoch nicht aus einem wirtschaftsstrategischen Gesamtkonzept heraus, sondern wurden aufgrund eines hohen politischen Drucks von Seiten verschiedener Lobbygruppen, eher halbherzig, durchgeführt. (Garten, 1995) ^{2,3}			

Rußland vs. Georgien	Geoökonom. / Machtpolitisch	2006	Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen
Rußland verhängte ein Einfuhrverbot für Wein und andere landwirtschaftliche Erzeugnisse aus Georgien. In Georgien vermutete man, die russische Regierung wolle Zugeständnisse im politischen Konflikt um die Stationierung russischer Truppen in Georgien erzwingen. ⁴			

5.3 Erläuterungen zu den dargestellten Handels- und Wirtschaftskonflikten

Zu erwarten wäre bei der Verteilung der aufgelisteten Konflikte, daß es insbesondere im Bereich der Branchen zu Handels- und Wirtschaftskonflikten kommt, welche für die Volkswirtschaft eines Handelspartners von großer Wichtigkeit sind.

Da bei den beschriebenen Konflikten nicht nur Branchen hoher Wertschöpfung betroffen sind, ist davon auszugehen, daß es sich teilweise um Ideologische bzw. kulturelle Konflikte handelt. So basieren die dargestellten Konflikte nicht ausschließlich auf rationalen Abwägungen, da auch interne Machtverhältnisse eines politischen Systems einen Einfluß auf das Verhalten einer Regierung gegenüber einem Handelspartner haben können (Druck durch Lobbygruppen etwa).

Auch ideologische oder weltanschauliche Konflikte basieren nicht auf harten Zahlen, sondern viel mehr auf verschiedenen Interpretationen – etwa von wissenschaftlichen Erkenntnissen – wie im Streitfall um Hormonfleisch zwischen den USA und Europa deutlich wurde.

Der Konflikt zwischen EU und USA um gentechnisch veränderte Lebensmittel, hat sicherlich nicht nur eine „weiche“, kulturelle Dimension, sondern auch eine wirtschaftliche. So ist die US-Landwirtschaft auf die Gentechnologie spezialisiert, hat also in diesem Bereich komparative Kostenvorteile. Fällt nun der bedeutende Markt Europa fast vollständig für diese Produkte weg, so versuchen die USA dies im Eigeninteresse zu verhindern. (Stokes, 1990)

Man könnte also sagen, es handelt sich in diesem Fall um einen Konflikt, welcher aus zwei Teilen besteht: aus Sicht der Europäer einem kulturellen – und um einen volkswirtschaftlichen bzw. geoökonomischen aus Sicht der USA. In diesem Zusammenhang kann auch auf die Diffusionstheorie verwiesen werden, welche von einer deterministischen raum-zeitlichen Diffusion von Technologien ausgeht, da durch den frühen Einsatz einer neuen Technologie grundsätzlich ein temporärer Monopolgewinn (Adoptionsrente) erwirtschaftet werde. Diffusionsagenturen würden bei der Verbreitung helfen. In diesem Fall wären das die US-Regierung, welche eine Klage vor der WTO gegen europäische Barrieren für Genprodukte einreichte und die WTO selbst, welche über kulturelle Unterschiede und die Frage der Sinnhaftigkeit hinweg, jede Art des Warenaustausches fördert. Die Diffusionstheorie geht aber auch von Barrieren aus, welche die Ausbreitung der Innovation behinderten. Dies wären in diesem Fall die vorliegenden kulturellen Unterschiede zwischen beiden Seiten des Atlantik. (u.a. Bathelt/Glückler, 2002)

1 Heine, H., 2006: www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/22/22411/1.html&words=Handelskrieg

2 Fischer, P. Aus: Geographie Heute, 127/1995: www.friedrichonline.de/pdf_preview/d56127_2225.pdf

3 Bartky, E., 2006: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=269850&BrID=&DstID=0

4 www.aktuell.ru/russland/news/handelskrieg_gegen_georgien_verschaeft_14201.html

Betrachtet man die Wertschöpfung, welche in Europa und den USA im primären Sektor erwirtschaftet wird (1-2% des BIP), so erscheinen die intensiven und anhaltenden Handelskonflikte in diesem Sektor zwischen den USA und Europa, sowie zwischen den beiden Wirtschaftsblöcken und den Schwellen- und Entwicklungsländern, etwas unverständlich. Wenn sich über einen Volkswirtschaftlichen Verlust von 200 Mio. Euro beim Handel mit Agrarprodukten vor der WTO gestritten wird, so erscheint dies bei einem Außenhandelsvolumen von hunderten Milliarden Euro seltsam.

Die verschiedenen Sektoren können jedoch nicht scharf getrennt werden. So hängen mit der Landwirtschaft (primärer Sektor) auch der Maschinenbau oder die chemische Industrie (sekundär), wie auch Saatgutfirmen mit ihren Forschungsabteilungen (tertiär) zusammen. Der wirtschaftliche Gesamtnutzen des primären Sektors geht also über die bloßen Agrarprodukte hinaus. Im Lichte dieser Tatsache, sind Konflikte vor der WTO um scheinbar kleine Verluste in der Landwirtschaft eher nachvollziehbar.

Da der größte Teil der Wertschöpfung in reicheren Ländern im tertiären Sektor erwirtschaftet wird (z.B. Deutschland 70% und USA 75%), wäre logischerweise eine Zunahme an Konflikten in diesem Bereich zu erwarten. Der aktuelle Konflikt zwischen China und den USA um Urheberrechte dürfte hier nur der Anfang sein. Da im Zuge des Strukturwandels der Industrienationen hin zu Dienstleistungswirtschaften der sekundäre Sektor weiter abnehmen wird (zumindest in Bezug auf die Wertschöpfung, nicht unbedingt in Bezug auf den Output), wäre hier zu erwarten, daß Konflikte in diesem Sektor tendenziell nachlassen. Konflikte in Bezug auf den sekundären Sektor dürften dann eher zwischen den Ländern der nachholenden Industrialisierung, etwa zwischen China und Indien auftreten.

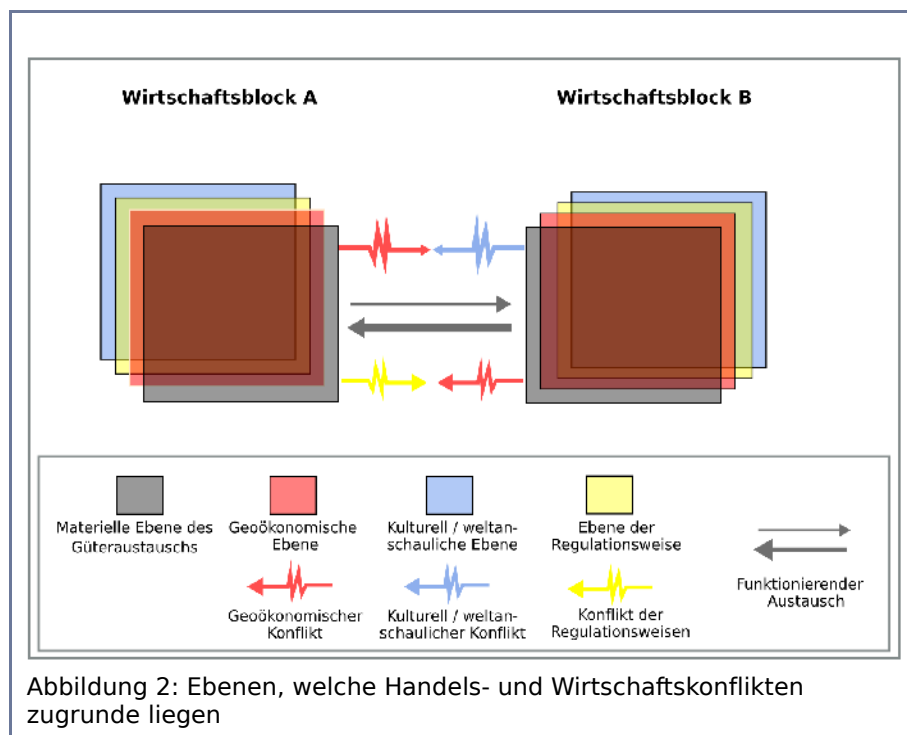
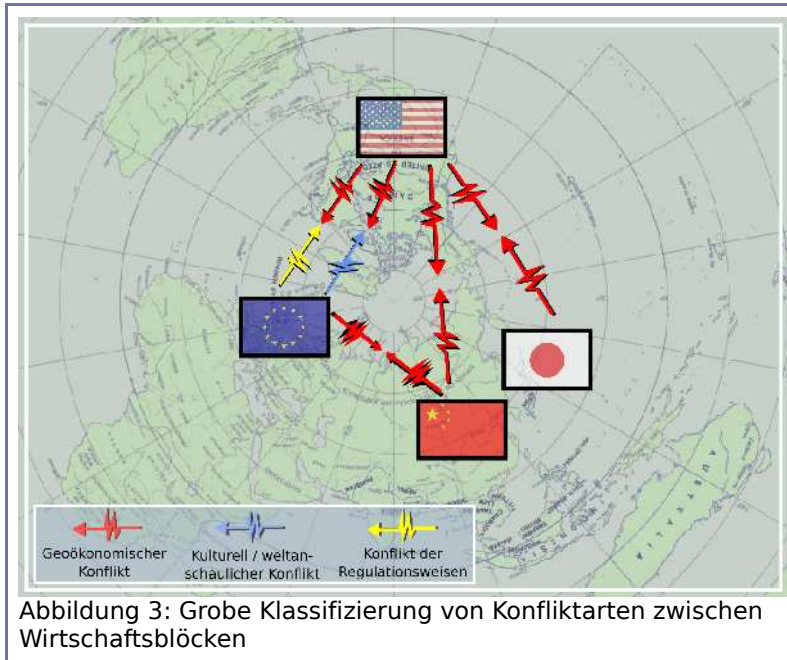


Abbildung 2 stellt die verschiedenen Ebenen dar, welche für den Handel von Waren oder Dienstleistungen eine Rolle spielen. Die Abbildung soll im Prinzip verdeutlichen, daß Konflikte in Handels- und Wirtschaftsfragen unter Einbeziehung verschiedener Dimensionen betrachtet werden müssen. Unter Wirtschaftsblock A könnte man sich hier zum Beispiel die USA vorstellen und unter Wirtschaftsblock B die EU. In einigen Bereichen (graue Pfeile) läuft der Handel einwandfrei ab, wobei er in anderen Bereichen konfliktbehaftet ist. Wenn etwa ein geökonomisches Interesse nach Ausdehnung der Wirtschaftsaktivität auf den anderen Wirtschaftsblock besteht, dies aber aufgrund eines kulturellen Widerwillens innerhalb des anderen Wirtschaftsblocks nicht toleriert wird, kommt es zum Konflikt.

Ebenso kommt es zum Konflikt, wenn etwa ein geoökonomisches Interesse nach wirtschaftlicher Expansion durch bestimmte Strukturen im anderen Wirtschaftsblock (durch die Regulationsweise) behindert wird (zum Beispiel in Form einer öffentlichen Ausschreibung, in welcher Firmen des anderen Wirtschaftsblockes nicht teilnehmen dürfen).



In Abbildung 3 soll die grobe Klassifizierung von Konflikttypen zwischen den hier hauptsächlich betrachteten Wirtschaftsblöcken dargestellt werden.

Die Abbildung soll nur eine grobe Tendenz anzeigen und faßt die oben dargestellten Konfliktbeispiele in ihrer Ausprägung zusammen.

Daß hier lediglich zwischen den USA und Europa Konflikte der Regulationsweisen und der Kulturen dargestellt sind, bedeutet natürlich nicht, daß zwischen den anderen Wirtschaftsblöcken solche Konflikte nicht stattfinden. Hierbei ist darauf hinzuweisen, daß ich als Europäer ein detaillierteres Verständnis der europäischen Sichtweise auf Handelskonflikte habe, als über

die Sichtweise der anderen Wirtschaftsregionen. Dies schlägt sich in der Darstellung nieder.

Es ist nicht auszuschließen, daß US-Amerikaner etwa den Konflikt über wachsende Marktanteile japanischer PKW-Hersteller auf ihrem Heimatmarkt als kulturell empfinden, wohingegen er von mir als geoökonomisch klassifiziert wird.

Wohlwollend kann man bei den dargestellten Handelskonflikten von normalen Reibereien sprechen, welche der Handel zwischen verschiedenen Wirtschaftsblöcken mit sich bringe.

Das Handeln in Folge eines wirtschaftlichen Konkurrenzdenkens geht aber nicht immer so offen und transparent vonstatten wie bei den Konflikten, welche vor der WTO verhandelt werden.

Eine bedeutende Maßnahme im Kampf um eine nationale oder regionale wirtschaftliche Vorherrschaft gegenüber anderen Nationen oder Wirtschaftsblöcken, ist die Wirtschaftsspionage.

6. Wirtschaftsspionage durch staatliche Institutionen

6.1 Definition Wirtschaftsspionage

Als Wirtschaftsspionage versteht man die gezielte (verdeckte) Beschaffung von Informationen durch das Auskundschaften eines Unternehmens, eines Produktes, oder unternehmensinterner Prozesse, und die Weitergabe der erspähten Geschäftsgeheimnisse an Dritte, etwa an Interessengruppen, Mitbewerber oder Regierungsstellen anderer Nationen. Wirtschaftsspionage wird entweder von wirtschaftlichen Mitbewerbern oder von Geheimdiensten betrieben.

Der Großteil einer solchen Informationsbeschaffung kann legal ablaufen: durch die Auswertung öffentlich zugänglicher Statistiken, durch Gespräche, durch das Studieren von Fachzeitschriften oder öffentlich zugänglicher Patentschriften. Es können aber auch illegale, verdeckte Methoden zur Informationsbeschaffung angewandt werden. (Nathusius, 2001)^{1,2};

¹ <http://lexikon.meyers.de/meyers/Wirtschaftsspionage>

² <http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftsspionage>

Da davon ausgegangen werden muß, daß nur wenige Fälle von Wirtschaftsspionage aufgedeckt werden, ist eine Quantifizierung des Umfangs bzw. des entstehenden volkswirtschaftlichen Schadens nur sehr schlecht möglich. Die Schätzungen gehen vom ein- bis zweistelligen Milliardenbereich pro Jahr für Deutschland aus. (Nautusius, 2001)

Als relevant im Kontext eines Wirtschaftskrieges ist hierbei eine Wirtschaftsspionage zu nennen, die von Regierungen in Auftrag gegeben wird, um die eigene Volkswirtschaft auf Kosten einer anderen voranzubringen.

6.2 Wirtschaftsspionage durch Nationalstaaten

Für einige Länder gehört es zur Normalität, daß nationale Geheimdienste Privatunternehmen dabei helfen, ausländische Firmen auszuspähen. Hierzu gehören etwa die USA, Frankreich und Israel. In Israel wurde 1999 offiziell ein ein Geheimdienst ausschließlich zum Zweck der Wirtschaftsspionage gegründet: „Malmab“.

Für die USA übernimmt diese Aufgabe – wenngleich nicht offiziell – die NSA, (National Security Agency) sowie die CIA. In Frankreich ist es die DGSE (Direction Générale de la Sécurité Extérieure). In Frankreich werden Fachkräfte für die Wirtschaftsspionage teilweise an der „École de Guerre Économique“ (www.egc.fr) in Paris ausgebildet. Wie der Name jener Hochschule sagt, bekennt sie sich ganz offen zu ihrem Zweck.

Informationen über ausländische Konkurrenzunternehmen werden im Zuge der Wirtschaftsspionage gezielt, oder durch die Arbeit der Geheimdienste zufällig gewonnen und teilweise an einheimische Unternehmen weitergegeben. Seltener werden Geheimdienste von Unternehmen mit der gezielten Informationsbeschaffung beauftragt.

Durch die digitale Revolution des Internets ist es für Geheimdienste erheblich einfacher geworden, an sensible Informationen heranzukommen, da man das aufwändige und kostspielige Einschleusen von Mitarbeitern in Unternehmen seither durch das Anzapfen von Leitungen umgehen kann.

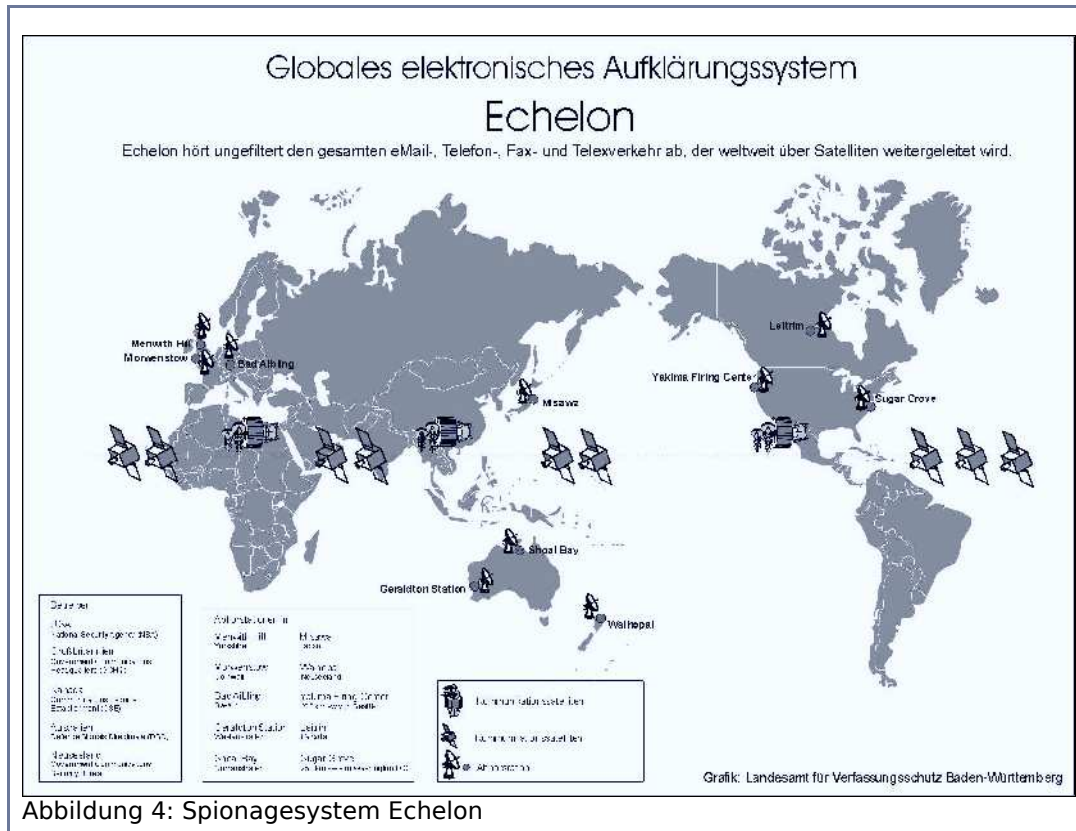
Ob der deutsche Geheimdienst BND Wirtschaftsspionage im Ausland betreibt, ist unklar. Offiziell streitet er es ab und spricht von ausschließlich politischer und militärischer Spionage.

Inoffiziell wird die Aktivität ausländischer Geheimdienste im eigenen Land meist geduldet. Zumindest solange der Schaden nicht allzu groß ist, oder die Öffentlichkeit aufmerksam wird.

Auch bei aufsteigenden Entwicklungs- und Schwellenländern, wie etwa China, wird die Intention der Beschaffung ausländischer Technologie deutlich. In China etwa findet dies ganz offen in Form von Joint-Ventures statt, welche westliche Firmen bei der Errichtung von Tochterunternehmen oder Produktionsstätten mit chinesischen Firmen eingehen müssen. Wie man am Beispiel Transrapid aber sieht, findet auch recht offen illegale Technologiebeschaffung auf Kosten des westlichen Partnerunternehmens statt, auch wenn dies offiziell bestritten wird.

Im Rahmen von Wirtschaftsspionageaktivitäten in Europa, sind von US-Amerikanischer Seite sowohl die CIA, als auch die NSA aktiv. Die deutschen Behörden wissen hierbei nicht, wie viele und an welchen Orten Agenten aktiv sind. Meistens bleiben sie unbehelligt von den Behörden. Ausnahmen bestehen aber auch hier. So wurde 1997 ein als Diplomat getarnter CIA-Agent ausgewiesen, der durch Bestechung an Informationen über deutsche Hochtechnologie herankommen wollte. (Nathusius, 2001)

Die US-amerikanischen Geheimdienste sind im Gegensatz zu den anderen in Europa aktiven Geheimdiensten mit fest installierten Spionagestationen vertreten. Es handelt sich hierbei um Abhöranlagen, welche im Zuge des Kalten Krieges installierten wurden. Die wichtigsten befanden sich in Bad Aiblingen und im britischen Menwith Hill. Nach Ende des Kalten Krieges, wurden sie zum Zweck der Wirtschaftsspionage gegen europäische Unternehmen umfunktioniert. Nachdem ein Ausschuß des EU-Parlaments auf das Problem aufmerksam gemacht hatte, verlegten die US-Amerikaner die Spionageaktivitäten in Deutschland unbehelligt von Bad Aiblingen nach Darmstadt. Deutsche Behörden und die deutsche Regierung reagieren grundsätzlich wohlwollend den Amerikanern gegenüber und wiegeln Kritik an den Spionageeinrichtungen ab.



Die Spionageeinrichtungen bei Darmstadt und Menwith Hill gehören zum weltumspannenden Spionagesystem Echelon, welches von den USA, Großbritannien, Kanada, Australien und Neuseeland betrieben wird. Die EU-Kommission stellte in ihrem Bericht fest, sie habe die „...Erkenntnis, daß nun kein Zweifel mehr daran bestehen kann, daß das System nicht zum Abhören militärischer, sondern zumindest privater und wirtschaftlicher Kommunikation dient...“ Dennoch bestehen die Spionageeinrichtungen in Europa weiterhin unbehelligt.^{1,2,3,4}

7. Fazit: Normale Konflikte oder Anzeichen für zunehmende Handels- und Wirtschaftskriege?

Die folgende Tabelle beinhaltet eine Gegenüberstellung der Aspekte, welche für Konflikte zwischen Wirtschaftsregionen im Bereich der Ökonomie sprechen, bzw. dafür, daß sich solche verstärken werden, und auf der anderen Seite der Aspekte, welche dagegen sprechen, also eher auf eine Entspannung derartiger Konflikte hindeuten.

Verschärfung der Konflikte	Abnahme der Konflikte
Unüberbrückbare kulturelle, ethische, ideologische und weltanschauliche Differenzen zwischen Handelspartnern, die weiterhin bestehen werden.	Volkswirtschaftliche Theorien: Alle profitierten grundsätzlich vom Handel miteinander: Komparative Kostenvorteile und sinkende Preise für die Konsumenten durch den Handel.

1 Schulzki-Haddouti, C., 2000: www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/6/6895/1.html&words=Handelskrieg

2 Rötzer, F., 1998: www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/7/7157/1.html&words=Wirtschaftskrieg

3 Europäisches Parlament, 2001: www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A5-2001-0264+0+DOC+XML+V0//DE

4 Rötzer, F., 2004: www.heise.de/tp/r4/artikel/17/17024/1.html

Bisher kam zu relativ wenig Konflikten im Dienstleistungsbereich. Wenn sich aufstrebende Wirtschaften wie China in Zukunft auch zu starken Dienstleistungswirtschaften entwickeln sollten, käme es eventuell hier vermehrt zu Konflikten.	Für USA nur relativ geringe Abhängigkeit von Exporten von unter 7% des BIP. Handel dort nur zum geringen Teil zum Wohlstand beitragend.
Relativ starke Konzentration des Welthandels innerhalb der Wirtschaftsblöcke, etwa innerhalb der EU, was auf eine „Einigelung“, also auf einen erhöhten Protektionismus hindeuten könnte.	Starke wirtschaftliche Verflechtung und gegenseitige ökonomische Abhängigkeit im Bereich der ADI und des Welthandels.
Rege Wirtschaftsspionagetaktivitäten als illegale Maßnahme zur Stärkung der heimischen Wirtschaft auf Kosten eines ökonomischen Mitbewerbers.	Der Westen und die aufstrebenden Länder profitieren im hohen Maße voneinander (Absatzmärkte, Technologietransfer, ADI), weshalb eine Zunahme von Konflikten nicht im Interesse dieser Akteure wäre.
Es ist eine Häufung von Konflikten zwischen dem Westen und aufstrebenden Mächten wie China zu beobachten (Textilien, Urheberrechte, Währungsfragen...) (bald auch Konflikte mit Indien?).	Transnationale Unternehmen (welche auch Lobbyarbeit durchführen) haben kein Interesse an Konflikten, sofern ihre intensive Handelstätigkeit darunter leiden könnte.
Transnationale Unternehmen, welche auch weiterhin eine steigende Bedeutung haben werden, schüren teilweise Konflikte, indem sie Regierungen unter Druck setzten, vor der WTO etwa gegen Markteintrittsbarrieren in anderen Ländern zu klagen.	Viele Länder wurden in den letzten Jahren von den Vorzügen eines uneingeschränkten Warenhandels „überzeugt“ und traten der WTO bei. Das liberale Paradigma vom freien Handel aller monetarisierbaren Waren und Dienstleistungen wird sich vermutlich weiter durchsetzen.

Von neuen Handels- und Wirtschaftskriegen zu sprechen scheint überzogen, da in Bezug auf Verbissenheit und Ressourcenaufwand die bestehenden Konflikte in ihrer Dimension nicht mit Kriegen vergleichbar sind. Trotz der wissenschaftlich belegten Tatsache, daß Handel, zumindest bei wirtschaftlich ähnlich starken Handelspartnern, grundsätzlich zu einem Wohlstandsgewinn für beide Seiten führt, gab und gibt es doch eine Vielzahl von Konflikten zwischen verschiedenen Nationalstaaten und Wirtschaftsblöcken.

Die Grundlagen für derartige Handelskonflikte sind scheinbar zum Teil ein Mangel an volkswirtschaftlichem Wissen der politischen Akteure. Natürlich spielen Lobbygruppen auch eine Rolle, wenn es um internationale Handelspolitik und Fragen der Subventionierung (etwa der Landwirtschaft) geht. Die „Schuldigen“ sind also nicht ausschließlich die politischen Entscheidungsträger von Nationalstaaten.

Die große ökonomische Abhängigkeit der wirtschaftlich bedeutenden Wirtschaftsregionen voneinander, spricht dafür, daß Konflikte weiterhin eher im Rahmen der WTO als in Kriegen ausgetragen werden. Ökonomisch motivierte Kriege werden sicherlich weiterhin stattfinden, nur geht es bei diesen Kriegen – ganz im Sinne der archaischen Geopolitik – um Ressourcensicherung, wie geschehen im letzten Irakkrieg (2003).

Sollte sich das erhebliche Außenhandelsdefizit der USA insgesamt und im Besonderen im Verhältnis zu Europa, China und Japan in Zukunft weiterhin ausweiten, könnte dies auch zu einer deutlichen Destabilisierung der weltwirtschaftlichen Lage führen; zumindest falls es gleichzeitig zu einer massiven Umschichtung von Währungsreserven aus dem Dollarraum heraus kommen sollte. Dies hätte einen Zusammenbruch der US-Wirtschaft zur Folge und könnte Konflikte ungeahnter Dimension hervorrufen.

Auch wird es in Zukunft an Konflikten nicht mangeln, da sowohl kulturelle Unterschiede, als auch

unterschiedliche Regulationsweisen bestehen bleiben.

Auch das Problem der Wirtschaftsspionage wird sicherlich wieder auf die politische Agenda kommen; spätestens dann, wenn ein Fall bekannt wird, durch welchen einer Volkswirtschaft erheblichen Schaden zugefügt wurde. Die Wirtschaftsspionage erscheint mir als „schärfste Waffe“ im geoökonomischen Kampf, da sie sich überwiegend auf illegale Methoden stützt und da es in ihrer Natur liegt, daß sie unkontrollierbar und unberechenbar ist.

LITERATURVERZEICHNIS

- Altwater, E.
Das Ende des Kapitalismus wie wir ihn kennen – Eine radikale Kapitalismuskritik
Münster, 2005
- Altwater, E.
Globalisierung der Unsicherheit – Arbeit im Schatten, schmutziges Geld und informelle Politik
Münster, 2002
- Bathelt, H / Glückler, J
Wirtschaftsgeographie – Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive
Stuttgart, 2002
- Brunotte, Ernst u.a. (Hrsg.)
Lexikon der Geographie in vier Bänden(2)
Heidelberg/Berlin, 2002
- Deutsche Gesellschaft für Auswärtige Politik e.V.
www.weltpolitik.net/print/1574
2004
- Dicken, P.
Global Shift (4th Edition) – Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century
New York / London 2002
- Der Fischer Weltalmanach 2007
Frankfurt am Main, 2006
- Garten, J. E.
Der Kalte Frieden – Amerika, Japan und Deutschland im Wettstreit um die Hegemonie
Frankfurt am Main, 1995
- Geography (Zeitschrift)
Volume 87(2); 2002;
Seiten 148-154
- Hefeker, C.
Handels- und Finanzarchitektur im Umbruch - Globale Integration und die institutionelle Arbeitsteilung von IWF, Weltbank und WTO
Hamburg 2003
- Hippler, J.
Die neue Weltordnung
Hamburg, 1999
- Krugman, P.
Der Mythos vom globalen Wirtschaftskrieg – Eine Abrechnung mit den Pop-Ökonomen
Frankfurt am Main, 1999
- Krumme, G.
Die Japanische Automobilindustrie in den USA
Aus: Praxis Geographie
10 / 1991
- Luttwak, E. N.
Weltwirtschaftskrieg – Export als Waffe – Aus Partnern werden Gegner
Reinbek, 1994

Nathusius, I.
Wirtschaftsspionage – Gefahren, Strukturen und Bekämpfung
Heidelberg, 2001

New Labor Forum / Zdnet (Die Empire Ökonomie - Bello, Walden)

Schöller, P.
Wege und Irrwege der politischen Geographie und Geopolitik
Aus: Erdkunde (Band XI, Heft 1)
Bonn, 1957

Schulzki-Haddouti, C. (Hrsg.)
Vom Ende der Anonymität – Die Globalisierung der Überwachung
Hannover, 2000

Stokes, B.
Transatlantischer Handel in Gefahr. Belastungen durch neue Technologien
Aus: Internationale Politik
www.internationalepolitik.de/archiv/jahrgang1999/september99/transatlantischer-handel-in-gefahr--belastungen-durch-neue-technologien.html
9/1990

Tietje, C.
Welthandelsorganisation
München 2000

DIVERSE QUELLEN AUS DEM NETZ (ZUGRIFF KW 14 - 17)

Europäische Kommission, 2003:
http://europa.eu.int/comm/commissioners/lamy/speeches_articles/spla176_en.htm

Rechnung basierend auf den Zahlen von: <http://service.spiegel.de/digas/servlet/jahrbuch>

<http://meistbeguenstigung.definition-info.de>

www.m-on-line.de , Frederik Metzger

www.weltpolitik.net/print/1574

<http://lexikon.meyers.de/meyers/Wirtschaftskrieg>

<http://de.wikipedia.org/wiki/Handelskrieg>

www.netzeitung.de/spezial/globalvillage/339197.html

www.zeit.de/2005/30/china_yuan

www.dcw-ev.de/index.php?option=com_content&task=view&id=2660&Itemid=23

www.n-tv.de/785612.html

China.org.cn, Xinhua, 2007 : http://german.china.org.cn/business/txt/2007-04/18/content_8134643.htm

Nach AP, 2005: www.net-tribune.de/article/100407-220.php

NZ/dpa, 2007: www.netzeitung.de/spezial/globalvillage/609951.html

DPA/Die Zeit, 2005: www.zeit.de/2005/20/handelskrieg (Zugriff KW 16, 2007)

Informationsbrieg Weltwirtschaft und Entwicklung, 2005: www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/cms/wearchiv/50018896750a72201.php („ KW16 „)

2005 www.learn-line.nrw.de/angebote/agenda21/archiv/05/06/FR06-Handelskrieg.htm (Zugriff KW 16, 2007)

www.futureofeuropa.parlament.gv.at/sides/getDoc.do?objRefId=88021&language=DE&detail=H-2000-0686&query=QUESTION

EU Parlament, 2004 <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/04/1345&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en>

Michael Kläsgen, Die Zeit, 2001: http://zeus.zeit.de/text/2001/01/200101_airbus.xml

Christiane Schulzki-Haddouti, 1999: www.heise.de/tp/deutsch/inhalt/te/2954/1.html

Florian Rötzer, 2000, www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/8/8450/1.html&words=Handels-

krieg

2005: www.weltwirtschaft-und-entwicklung.org/cms/wearchiv/531686971e0e67a01.php

EU, 2005: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2004/june/tradoc_117705.pdf

dpa, 2005: www.abendblatt.de/daten/2004/03/01/267950.html

Vertr. der Europäischen Kommission i.d. BRD, 2004: www.europa-web.de/europa/03euinf/28wirtsh/usausfuh.htm

Kreil, C. 1996: www.wirtschaftsblatt.at/archiv/204367/index.do

1999: www.tagesspiegel.de/wirtschaft/archiv/07.04.1999/ak-wi-10572.html

2003: www.biosicherheit.de/de/archiv/2003/204.doku.html

SZ, 2003 Hujer, M: www.gpluseurope.com/managed/File/archive-articles/030513%20press-sudzeitung.html

Walch, D., 2005: www.attac.at/1471.html

2002: www.netzeitung.de/wirtschaft/183816.html

2003: www.netzeitung.de/wirtschaft/264287.html

Györffi, M., 2006: www.europarl.europa.eu/facts/4_7_3_de.htm

www.heise.de/newsticker/meldung/print/4955

www.heise.de/newsticker/meldung/66255

www.berlinonline.de/berliner-zeitung/archiv/.bin/dump.fcgi/2003/0113/lokales/0060/index.html

http://de.dev01.einkaufsnetz.org/gentechnik/lebensmittel/10867_6.html

2007: <http://de.einkaufsnetz.org/forum/?posting=908&pn=&PHPSESSID=323eb9b7008bd9210ed21fa4f409a36f>

http://de.dev01.einkaufsnetz.org/gentechnik/lebensmittel/10867_6.html

Heine, H., 2006: www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/22/22411/1.html&words=Handelskrieg

Fischer, P. Aus: Geographie Heute, 127/1995: www.friedrichonline.de/pdf_preview/d56127_2225.pdf

Bartky, E., 2006: http://portal.wko.at/wk/format_detail.wk?AngID=1&StID=269850&BrID=&DstID=0

www.aktuell.ru/russland/news/handelskrieg_gegen_georgien_verschuerft_14201.html

Kläsger, M., Die Zeit, 2001: http://zeus.zeit.de/text/2001/01/200101_airbus.xml

<http://lexikon.meyers.de/meyers/Wirtschaftsspionage>

<http://de.wikipedia.org/wiki/Wirtschaftsspionage>

Schulzki-Haddouti, C., 2000:

www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/6/6895/1.html&words=Handelskrieg

Rötzer, F., 1998: www.heise.de/tp/r4/html/result.xhtml?url=/tp/r4/artikel/7/7157/1.html&words=Wirtschaftskrieg

Europäisches Parlament, 2001: www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+REPORT+A5-2001-0264+0+DOC+XML+V0//DE

Rötzer, F., 2004: www.heise.de/tp/r4/artikel/17/17024/1.html