ZEW
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung, Mannheim
WIRTSCHAFTSANALYSEN

Band 8

Sonderdruck

(nicht im Buchhandel erhältlich)

Klaus Rennings/Olav Hohmeyer (Hrsg.)

Nachhaltigkeit

- Nachhaltigkeit und ökologische Ökonomie
- Nachhaltigkeit und ökonomische Globalisierung
- Nachhaltigkeit und Innovationen

Schleicher-Tappeser, Ruggero / Hey, Christian (1997): Regionalisierung, Europäisierung, Globalisierung - Welcher Trend setzt den Handlungsrahmen für die Nachhaltigkeitspolitik ?

Nomos

Bisher erschienen:

Olav Hohmeyer (Hrsg.)
Ökologische Steuerreform
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1995
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 1)
ISBN 3-7890-3901-2

Dietmar Harhoff/Michael Müller (Hrsg.)
Preismessung und technischer Fortschritt
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1995
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 2)
ISBN 3-7890-3989-6

Wolfgang Franz/Viktor Steiner (Hrsg.)
Der westdeutsche Arbeitsmarkt im strukturellen Anpassungsprozeß
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1995
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 3)
ISBN 3-7890-4091-6

Otto H. Jacobs/Christoph Spengel (Hrsg.)
Aspekte der Unternehmensbesteuerung in Europa
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1996
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 4)
ISBN 3-7890-4279-X

Michael Schröder (Hrsg.)
Quantitative Verfahren im Finanzmarktbereich
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1996
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 5)
ISBN 3-7890-4449-0

Viktor Steiner/Klaus F. Zimmermann (Hrsg.)
Soziale Sicherung und Arbeitsmarkt – Empirische Analyse und Reformansätze
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1996
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 6)
ISBN 3-7890-4554-3

Dietmar Harhoff (Hrsg.)
Unternehmensgründungen – Empirische Analysen für die alten und neuen Bundesländer
Baden-Baden: Nomos Verl.-Ges., 1997
(Schriftenreihe ZEW – Wirtschaftsanalysen, Band 7)
ISBN 3-7890-4657-4

Herausgeber der Schriftenreihe ZEW Wirtschaftsanalysen:
Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), L 7,1,
D-68161 Mannheim, Telefon 0621/1235-02, Telefax 0621/1235-222

Redaktion:
Barbara Knoth, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), L 7,1,
D-68161 Mannheim, Telefon 0621/1235-133, Telefax 0621/1235-222

ZEW-Wirtschaftsanalysen
Band 8

Klaus Rennings/Olav Hohmeyer (Hrsg.)

Nachhaltigkeit

Nomos Verlagsgesellschaft
Baden-Baden

Die Deutsche Bibliothek – CIP – Einheitsaufnahme

Nachhaltigkeit : [Nachhaltigkeit und ökologische Ökonomie, Nachhaltigkeit und ökonomische Globalisierung, Nachhaltigkeit und Innovationen] / Klaus Rennings/Olav Hohmeyer (Hrsg.). – 1. Aufl. – Baden-Baden : Nomos Verl.-Ges., 1997
(ZEW-Wirtschaftsanalysen ; Bd. 8)
ISBN 3-7890-5025-3

1. Auflage 1997
© Nomos Verlagsgesellschaft, Baden-Baden 1997. Printed in Germany. Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, der photomechanischen Wiedergabe und der Übersetzung, vorbehalten. Gedruckt auf alterungsbeständigem Papier.

Vorwort 7

I. Nachhaltigkeit und ökologische Ökonomie 13

Werner Hediger
Elemente einer ökologischen Ökonomik nachhaltiger Entwicklung 15

Klaus Rennings und Olav Hohmeyer
Zur Verbindung von Indikatoren starker und schwacher Nachhaltigkeit: Das Beispiel Klimaänderung 39

II. Nachhaltigkeit und ökonomische Globalisierung 71

Ruggero Schleicher-Tappeser und Christian Hey
Regionalisierung, Europäisierung, Globalisierung – Welcher Trend setzt den Handlungsrahmen für die Nachhaltigkeitspolitik? 73

Ulrich Petschow, Susanne Dröge, Kurt Hübner, Jürgen Meyerhoff
Auswirkungen der Globalisierung auf eine nationale Politik der Nachhaltigkeit 109

Martin Jänicke und Helge Jörgens
Nationale Umweltpläne und Nachhaltigkeitsstrategien: Eine Bilanz internationaler Erfahrungen 137

Wolfgang Hein
Globalisierung und nachhaltige Entwicklung in den Ländern des Südens 165

III. Nachhaltigkeit und Innovationen 219

Gerhard Becher, Jens Hemmelskamp,
Janina Scheelhaase, Julia Schüler
Nachhaltigkeit und technische Innovation 221

Reinhard Loske
Innovationen im Bereich Dienstleistungen – Eine zukunftsfähige Wirtschaft braucht eine bessere Infrastruktur **261**

Jürg Minsch
Nachhaltigkeit und institutionelle Innovationen **297**

Autorenverzeichnis **330**

Regionalisierung, Europäisierung, Globalisierung – Welcher Trend setzt den Handlungsrahmen für die Nachhaltigkeitspolitik? [1]

Ruggero Schleicher-Tappeser und Christian Hey

Zusammenfassung

Der folgende Artikel formuliert eine Antithese zu der weitverbreiteten Meinung, daß die Globalisierung die Handlungsspielräume für eine nachhaltige Entwicklung vermindert. Das Argument, der Nationalstaat habe sich den Globalisierungstrends anzupassen, um seine nationale Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten, basiert auf der Dichotomie von Weltmarkt und nationaler Ökonomie. Das Ziel dieses Artikels ist es hingegen, den Blick auf die Dynamik der politischen und ökonomischen Integration Europas und das Entstehen regionaler Unternehmensnetzwerke zu wenden. Dabei kann gezeigt werden, daß sich die wirtschaftliche Verflechtung eher im europäischen als im globalen Maßstab intensiviert. Die mikroökonomische Analyse regionaler Entwicklungsprozesse bietet zudem weitere Perspektiven für eine Politik der Nachhaltigkeit als die der globalen Trends. Schließlich bietet auch die fortgeschrittene Institutionalisierung internationaler Zusammenarbeit in der Europäischen Union Chancen für einen dynamischeren Ansatz.

Abstract

The following article formulates an antithesis to the conventional wisdom, that globalization reduces the scope of political action for sustainable development. It is a widespread argument, that the national state has to adjust to globalization in order to maintain "national competitiveness". This argument is based upon the dichotomy between world markets and national economy. The perspective of this article is, to analyze instead the economic and political developments towards European integration and regionalized enterprise networks. It will be shown, that real economic interdependence rather grows at the European scale than at the global one. Furthermore, the microeconomic

1 Dieser Aufsatz ist eine überarbeitete Kurzfassung eines bisher unveröffentlichten Essays, der im Auftrag der Enquete-Kommission Mensch und Umwelt des Deutschen Bundestages erstellt worden ist mit dem Titel: „Auswirkungen der Trends und Triebkräfte der Globalisierung auf eine nationale Politik der Nachhaltigkeit – Gestaltungsmöglichkeiten auf der europäischen und regionalen Ebene", Oktober 1996.

analysis of regional development offers more perspectives for political action towards sustainability than the macroeconomic analysis of global trends. Finally the advanced institutionalization of international cooperation within the European Union may also be used for a more dynamic policy approach towards sustainability.

1 Ein anderer Blick auf die Trends

Das Stichwort Globalisierung ist in der öffentlichen Debatte zu einem Kampfbegriff geworden, der reflexartig eine angebotsorientierte Standortpolitik auslösen soll. Die Verfechter der Globaliserungshypothese unterlassen dabei oft eine differenzierte Analyse der tatsächlichen Internationalisierungsprozesse und verzichten auf eine Diskussion über die noch vorhandenen Gestaltungsspielräume für eine Politik der Nachhaltigkeit.

Die eingängige Wettbewerbsrhetorik beinhaltet eine grundlegende Perspektive, die irreführend ist. Tatsächlich lassen sich Zahlen anführen, die belegen, daß die Abhängigkeit der nationalen Wirtschaften vom internationalen Geschehen zugenommen hat. Die dualistische Gegenüberstellung von Nationalstaat und Weltmarkt jedoch verstellt den Blick. Die einfache Gegenüberstellung: hier wir – dort die ganze Welt, verbunden mit einer Kampf-, Durchhalte- und Verzichtsrethorik, appelliert an elementare Reflexe, ist historisch bewährt und läßt sich vorzüglich für mancherlei Interessenpolitik mißbrauchen.

Im vorliegenden Aufsatz wird ein anderer Blickwinkel eingenommen. Das Einbeziehen der europäischen und der regionalen Ebene verändert die Sicht der Dinge drastisch. Er zeigt auf,

- daß man statt von Globalisierung präziser von einer „Europäisierung" sprechen muß – mit dieser Europäisierung geht ein Bedeutungsgewinn der regionalen Ebene einher;
- daß die Blickwende von der Makroebene der „Globalisierung" auf die Mikroebene der Regionalentwicklung neue Handlungsperspektiven aufzeigt;
- daß die europäische Handlungsebene besonders günstige Voraussetzungen für internationale Kooperation bietet, die theoretisch auch für eine Politik der Nachhaltigkeit genutzt werden kann.

Mit der Europäisierung und Regionalisierung der Ökonomie bilden sich auf den verschiedensten Ebenen netzwerkförmige Strukturen, in denen Tausch- und Verhandlungsprozesse stattfinden. Politik muß die Funktionsweise dieser Netzwerke begreifen, um aktiver und mitgestaltender Verhandlungspartner zu werden.

Um das Ausmaß der internationalen Verflechtungen einschätzen zu können, werden im folgenden zunächst die Entwicklungstrends auf den Waren-, Kapital- und Finanzmärkten skizziert. Vier Perspektiven werden dabei eingenommen: die der Weltwirtschaft, eine europäische, eine nationale und die regionale.

1.1 Europäisierung

Eine genauere Betrachtung der internationalen Wirtschaftsverflechtung ergibt, daß die Internationalisierung der Wirtschaft durchaus nicht den ganzen Globus umfaßt. Es zeigt sich, daß es zwar auch Globalisierungstendenzen gibt, daß die Internationalisierung aber bisher vor allem eine „Kontinentalisierung" ist.

Im internationalen Handel betrug der Anteil der EU an den Weltexporten 1994 40,6 Prozent. Gegenüber 1980 hat sie dabei ihren Weltmarktanteil um 3 Prozentpunkte erhöhen können. Insgesamt stieg der Weltmarktanteil der drei bedeutsamsten Industrieregionen zwischen 1980 und 1994 von 58,1 auf 66,9 Prozent (WTO, 1995: 38). Man kann also nicht von einer generellen Verschiebung des Welthandels und damit auch der Verlagerung der Industrieproduktion von den Industrieländern in andere Regionen der Welt sprechen. Vielmehr läßt sich ein Trend der wachsenden wirtschaftlichen Verflechtung jeweils innerhalb der drei großen Wirtschaftsregionen beobachten (vgl. Borrmann/ Koopman, 1994; Elsenhans, 1992: 250; Brand, 1995: 45; Menzel, 1995; Stiftung Entwicklung und Frieden, 1995; Härtel et al., 1995).

Nicht nur hier, sondern ganz allgemein zeigt ein Blick auf die internationalen Verflechtungen beim Handel und den Direktinvestitionen, daß diese zwischen Ländern von ähnlichem Entwicklungsniveau am intensivsten sind. Offensichtlich sind Kostenunterschiede (und eine damit verbundene unterschiedliche Verfügbarkeit bestimmter Produktionsfaktoren) nicht das wichtigste Motiv außenwirtschaftlicher Verflechtung. Die modernere Außenhandelstheorie[2] nimmt die Geschmacks- und damit Produktdifferenzierung als wichtige Triebfeder an. Zwischen ähnlich entwickelten Volkswirtschaften mit vergleichbarem Einkommensniveau und vergleichbaren Produktionsbedingungen, entfaltet sich dieser Trend zur Geschmacksdifferenzierung am ehesten.

Allerdings kann man durchaus einen doppelten Strukturwandel beobachten. Die Exportstruktur der sogenannten Entwicklungsländer hat sich radikal verschoben: von Rohstoffexporten zu Fertigwaren. Der Anteil von Industriewaren an den Exporten der sogenannten Entwicklungsländer hat sich von 20 Prozent

2 Dazu zusammenfassend: Rose/Sauernheimer (1993: 539); siehe insbesondere auch Krugman (1991).

in 1970 auf mittlerweile 60 Prozent erhöht (Stiftung Entwicklung und Frieden, 1995: 169). Gleichzeitig stieg damit ihr Anteil an der Fertigwarenproduktion der Industrieländer von 3 auf 12 Prozent (ibid.). Die gesamten Exporte aus sogenannten Entwicklungsländern erreichen aber nur einen Anteil von 3,77 Prozent des Bruttosozialprodukts der OECD (Stiftung Entwicklung und Frieden, 1995: 169). Hauptprofiteure dieser Entwicklung sind die neuen (süd-)ostasiatischen „Schwellenländer", angeführt von Südkorea, Taiwan und den Stadtstaaten Singapur, Hongkong, gefolgt von anderen Ländern wie Thailand, Malaysia oder Indonesien (WTO, 1995: 38).

Handels- und Direktinvestitionsströme sind eng miteinander gekoppelt. Direktinvestitionen folgen dem Handel, um neue Märkte zu erobern oder zu halten. Der Handel folgt aber auch den Direktinvestitionen, da mit Auslandsinvestitionen zumeist ein erheblicher Zulieferbedarf aus dem Ursprungsland entsteht, auch wenn sich dieser in jüngster Zeit abschwächt (vgl. Jungnickel, 1996). So verwundert es nicht, daß auch die Direktinvestitionsströme schwerpunktmäßig zwischen den ähnlich entwickelten Industrieländern verlaufen. Nur 10 Prozent der weltweiten Direktinvestitionen flossen 1990 in die sogenannten Entwicklungsländer, 90 Prozent fanden innerhalb der Industrieländer statt (Stiftung Entwicklung und Frieden, 1995: 192; 161). Hinsichtlich des investierten Kapitalbestandes ist das Gefälle weniger kraß, aber doch sehr deutlich: 76 Prozent in den Industrieländern und 23 Prozent in den Entwicklungsländern im Jahr 1993 (ibid.). Es läßt sich somit festhalten, daß die sogenannte Globalisierung beim Handel und bei den Direktinvestitionen primär zwischen entwickelten Industrieländern stattfindet. Wie weiter unten argumentiert wird, erleichtert diese Tatsache die Handlungsmöglichkeiten für eine koordinierte Umweltpolitik erheblich.

Wendet man den Blick von der globalen auf die europäische Ebene, dann bestätigt sich das Bild der Kontinentalisierung. Eine Reihe von Autoren spricht von „Regionalisierung" im Weltmaßstab (so Borrmann/Koopman, 1994; Weidenfeld/Turek, 1996; Menzel, 1995; Härtel et al., 1995; Thierstein/Langenegger, 1994). Der Begriff der Region soll hier jedoch für territoriale Einheiten auf der subnationalen Ebene reserviert werden. Der Begriff der „Kontinentalisierung" weist auf eine kontinentale Größenordnung hin, nicht auf die exakte Größe von Kontinenten. Die bisher entstandenen wirtschaftlichen Zusammenschlüsse mehrerer Staaten – EWG, EFTA, später EU und EWR, MERCOSUR, AFTA, NAFTA, APAC – sind meist etwas kleiner. Die entsprechenden wirtschaftlichen Verflechtungen weisen jedoch meist etwas über sie hinaus.

Die Handelsverflechtungen sind zwischen den europäischen Ländern am intensivsten und haben sich auch in den letzten zehn Jahren intensiviert. Nach den Angaben der World Trade Organisation (WTO, 1995: 39) beträgt der An-

teil des Handels innerhalb der EU am gesamten Außenhandel ihrer Mitglieder 68,1 Prozent. Nimmt man Westeuropa als Einheit (also einschließlich Schweiz), so wuchs der Anteil der internen Verflechtung 1982 bis 1992 von 64 auf 71 Prozent der Exporte und von 71 auf 73 Prozent der Importe der jeweiligen Länder.[3] Die Außenverflechtung der EU ist nur relativ gering. Der Anteil der europäischen Exporte am europäischen Bruttosozialprodukt beträgt lediglich 12,8 Prozent und ist damit nur unwesentlich höher als der Außenhandelsanteil der USA (Borrmann/Koopman, 1994: 366). Damit wird deutlich, daß sich das wirtschaftliche Geschehen weitestgehend auf dem europäischen Binnenmarkt abspielt.

Dies kann durch mehrere ökonomische und politische Faktoren erklärt werden. Nach Borrmann/Koopmann (1994: 369; siehe auch: Viner, 1950) hat eine Zollunion primär die Wirkung, die relative Bedeutung des Binnenhandels gegenüber dem Außenhandel zu stärken. Sie schafft zusätzlichen internen Handel durch die Beseitigung von Handelshemmnissen. Durch Spezialisierungseffekte werden damit auch die Waren auf dem Binnenmarkt wettbewerbsfähiger. Andere Erklärungen setzen an der Marktrelevanz der geographischen Nähe und der kulturellen Affinität an (ibid.: 367). Dies entspricht den oben beschriebenen Trends der Produkt- und Geschmacksdifferenzierung, die den Handel zwischen räumlich, kulturell und ökonomisch ähnlichen Volkswirtschaften schneller wachsen lassen als den Handel zwischen unterschiedlich entwickelten.

Zu Befürchtungen um den Standort Europa haben Zahlen Anlaß gegeben, die zeigen, daß die Direktinvestitionen europäischer Unternehmen im Ausland höher sind als umgekehrt (Weidenfeld/Turek, 1996: 49). Auch im Fall der Direktinvestitionen ist jedoch die Binnenverflechtung bedeutsam und hat zwischen den Jahren 1985 und 1992 noch erheblich zugenommen – nämlich um 377 Prozent. Der Anteil der Direktinvestitionen innerhalb Europas an den gesamten Direktinvestitionen der westeuropäischen Länder hat sich damit innerhalb von sieben Jahren von 38 auf 52 Prozent erhöht (eigene Berechnung nach Härtel et al., 1995: 31). Der gemeinsame Binnenmarkt hat eine gewaltige Umlenkung der Investitionsströme nach innen ausgelöst. Angesichts solcher Trends kann man nicht von einem Attraktivitätsverlust des Standortes Europas reden (so z. B. Weidenfeld/Turek, 1996).

Direktinvestitionen ins Ausland werden zudem im politischen Schlagabtausch allzu schnell negativ bewertet. Sie stellen aber entgegen einigen Vorurteilen keinen geeigneten Indikator für Standortschwäche dar – manchmal ist

3 Härtel et al. (1995: 27); so in der Tendenz auch: Stiftung Entwicklung und Frieden (1995: 206); EG-Kommission (1993: 77); Eurostat (1995: 34).

sogar das Gegenteil der Fall. So hat die OECD insgesamt einen Überschuß an Direktinvestitionen; Japan und Frankreich waren in den achtziger Jahren Überschußländer (OECD, 1995: 35), die USA in der Nachkriegszeit (Altvater et al., 1983: 39). Die an der Spitze der Weltmarkthierarchie stehenden Nationen haben zumeist mehr Kapital exportiert als importiert. Darauf fußt unter anderem ihre Stärke und ihre Fähigkeit, eigene Produktions-, Konsum- und Technologienormen international durchzusetzen.[4] Direktinvestitionen sind damit Grundlage für den wertschöpfungsintensiven Technologieexport. So stellt das HWWA (Härtel et al., 1995, in der Kurzfassung: Jungnickel, 1996) fest, daß Direktinvestitionen ins Ausland eng an die Exportentwicklung gekoppelt sind. Für Porter (1990) ist es ebenfalls Zeichen hoher Standortqualität, wenn ein Land die Heimatbasis eines multinationalen Konzerns darstellt. Insofern ist ein Überschuß an Auslandsdirektinvestitionen kein geeigneter Standortkrisenindikator.

Das Argument der Europäisierung läßt sich auch auf die Bundesrepublik Deutschland übertragen. Im deutschen Außenhandel kamen 1994 66,6 Prozent aller Importe aus anderen EU- oder EFTA-Ländern. Die Relevanz von Niedriglohnländerimporten liegt für Deutschland noch niedriger als für die EU: 3,7 Prozent der deutschen Importe kommen aus Asien, 8,1 Prozent aus den „Mittel- und Osteuropäischen Reformländern".[5] Im Vergleich zum europäischen Durchschnitt spielt die Verflechtung mit Mittel- und Osteuropa wegen der räumlichen Nähe eine größere Rolle als die mit den asiatischen Ländern. Insgesamt profitiert Deutschland von diesem dynamisch wachsenden Handel mit dem Osten: Zwischen 1989 und 1993 haben die Exporte um 120 Prozent zugenommen, die Importe hingegen nur um 74 Prozent (Weidenfeld/Turek, 1996).

Auch hinsichtlich des Nettokapitalabflusses durch Direktinvestitionen läßt sich kein dramatischer Trend ablesen. Dieser schwankt in den Jahren 1990 bis 1994 zyklisch zwischen 23 und 34 Milliarden DM (OECD, 1995: 31) und hat 1995 einen Rekordwert von 37 Milliarden DM erreicht (Jungnickel, 1996: 309). Diese Entwicklung läßt sich nicht nur auf die Lohnentwicklung oder die Besteuerung zurückführen (so kritisch: Härtel et al., 1995; Köddermann/Wilhelm, 1996), sondern auch auf die Aufwertung der DM – die ausländische Anlagen relativ verteuert und inländische Investitionen im Ausland verbilligt (Hermann, 1996: 475). Als Hauptinvestitionsmotiv gilt nach wie vor die Markterschließung, für die Marktnähe ein wichtiger Standortfaktor ist. Daher

4 Vgl. Vernon (1979); Altvater et al. (1983) und Altvater (1987) zum Engagement amerikanischen Kapitals in Westeuropa während der Nachkriegsära.

5 OECD (1995: 35). Die Zahlen im Bericht des SVR (1995: Tab. 12) sind etwas höher: ASIEN 4,9 Prozent und MOE 7,3 Prozent in 1994.

findet durch Direktinvestitionen weder eine Produktionsauslagerung noch eine Substitution von Exporten aus Deutschland in nennenswerten Umfange statt. Es besteht vielmehr ein positiver Zusammenhang zwischen hohem Exportmarktanteil und hohen Direktinvestitionen in bestimmte Länder (Jungnickel, 1996: 314). Für Deutschland spielt die EU die Hauptrolle bei den Direktinvestitionen, sie hat 1992/93 einen Anteil von 58 Prozent.

Viel bedeutsamer für den Standort Deutschland sind die enormen zyklischen Schwankungen der Zu- und Abflüsse kurzfristiger Kapitalanlagen. Diese haben unmittelbar Auswirkungen auf die Kursentwicklung der DM und damit auf die relativen Preise deutscher Waren gegenüber der ausländischen Konkurrenz. So haben sich die kurzfristigen Kapitalanlagen zwischen 1992 und 1993 (dem Jahr der Krise des europäischen Währungssystems) von 45 auf 177 Milliarden DM verdreifacht (OECD, 1995: 31). Der kumulierte Kapitalimport zwischen 1991 und 1995 belief sich auf 241,3 Milliarden DM. Hauptkreditnehmer war die öffentliche Hand (Hermann, 1996: 477). Zugespitzt kann man sagen, daß ein Teil der Wiedervereinigungskosten durch externe Kapitalzuflüsse finanziert wurde. Dieser Kapitalimport hat zu einer realen Aufwertung der DM in den neunziger Jahren um 18 Prozent geführt (SVR, 1995: 133; OECD, 1995: 32). Die Aufwertung ist jedoch weniger Ausdruck spekulativer Bewegungen des internationalen Finanzkapitals, dem Deutschland ausgeliefert ist, sondern sie ist vielmehr auf die internationale stabilitätspolitische Vorreiterrolle der Bundesbank und die trotz des Wiedervereinigungsschocks hohe wirtschaftliche Stabilität zurückzuführen. Hierdurch ergab sich ein für internationale Kapitalanleger vertrauenserweckendes Klima mit hohen Rentabilitätserwartungen (Hermann, 1996: 476 f.). Solche Wechselkursschocks wirken sich negativ auf den Produktionsstandort Deutschland aus – wobei allerdings die Exportsektoren auf die Wechselkursentwicklung relativ robust reagiert haben (vgl. OECD, 1995). Die Folgeerscheinungen des Wechselkursschocks lösten eine öffentliche Diskussion aus, die aber fälschlicherweise auf die Steuer- und Kostenbelastung der Unternehmen gelenkt wurde. Der Sache angemessener wäre eine öffentliche Debatte über die Kosten einer stabilitätspolitischen internationalen Vorreiterrolle für den Produktionsstandort Deutschland gewesen. Es ist bemerkenswert, daß diese Form einer internationalen Vorreiterrolle unhinterfragt bleibt, während vergleichsweise harmlose umweltpolitische Forderungen wegen ihrer angeblich nicht vertretbaren Auswirkungen auf den Standort Deutschland abgewehrt werden können. Es ist ebenfalls bemerkenswert, daß die politische Kultur in Deutschland eine Diskussion über die Grenzen einer stabilitätspolitischen Vorreiterrolle kaum zuläßt.

Faßt man empirische Trends aus dieser Perspektive zusammen, so kann man feststellen, daß die „Globalisierung" sich weit weniger dramatisch darstellt als

aus der dualistischen Perspektive Nationalstaat/Weltmarkt. Vorwiegend handelt es sich bei der wachsenden internationalen Verflechtung bisher um eine „Kontinentalisierung" – für Deutschland damit um eine „Europäisierung". Auch wenn nationale Alleingänge an Grenzen stoßen sollten, ist der europäische Wirtschaftsraum so stark binnenorientiert, daß er erhebliche umweltpolitische Niveauunterschiede zum Rest der Weltökonomie verkraften kann.

1.2 Regionalisierung

Unter Regionen sollen Erfahrungsräume verstanden werden, die unterhalb der nationalstaatlichen Ebene liegen, in der Bundesrepublik auch unterhalb der Länderebene. Regionen lassen sich nach unterschiedlichen Kriterien abgrenzen. Wirtschaftlich-funktionale, naturräumliche, kulturell-historische sowie politisch-administrative Zusammenhänge sind oft nicht ganz deckungsgleich (siehe Gleich et al., 1992). Ein anderer Ansatz stellt nicht die Zusammenhänge, sondern die Homogenität in den Vordergrund. Auch stellt sich die Frage, in welchen Zusammenhängen eine einheitliche Abgrenzung tatsächlich notwendig ist. In der Praxis haben sich die NUTS-II-Gebietseinheiten der EU als hilfreicher Hinweis erwiesen.

Parallel zum Bedeutungsgewinn der kontinentalen und globalen Ebene haben die lokale und regionale Ebene nicht etwa einfach an Bedeutung verloren, sondern sind in mehrfacher Hinsicht ebenfalls wichtiger geworden. Offensichtlich hat in Europa gerade die Vollendung des Binnenmarkts eine neue Situation geschaffen, die nach neuen Orientierungsmöglichkeiten wirtschaftlicher, kultureller und politischer Art verlangt.

Wir können beobachten, daß Regionen sich zunehmend als Akteure im europäischen wirtschaftlichen Wettbewerb verstehen. Mit Hilfe eines „Regional-Marketing" suchen sie ihre wirtschaftlichen und kulturellen Eigenarten herauszustellen. „Regional Identity"-Strategien in Analogie zum Konzept der „Corporate Identity" werden als wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung der Region angesehen. Gegenüber bereits ansässigen oder potentiell ansiedlungswilligen Firmen werden die „weichen" Standortfaktoren wie das soziale, kulturelle und geschäftliche Klima angepriesen. Zunehmend wird offensiv für regionsspezifische Produkte geworben, nicht nur im Bereich von Agrarprodukten („Obst vom Bodensee") sondern zunehmend auch im Bereich von Industrieprodukten („Präzision aus dem Schwarzwald"). Derartige Strategien entwickeln sich vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung von regionalen Produktionsnetzwerken.

Interessant ist, daß analog zu den verbesserten Kommunikations- und Transportmöglichkeiten auf internationaler Ebene die moderne Technik auch die

Struktur des lokalen Raumes verändert hat. Themen, die früher rein lokal waren, sind heute regionaler Art. Städte müssen sich intensiver mit ihrem Umland auseinandersetzen, Stadtregionen wachsen zusammen. Funktionale Räume werden stark durch die Entfernungen bestimmt, die sich ohne unverhältnismäßigen Aufwand im Rahmen eines Arbeitstags für Pendler, Handwerker und Dienstleister erreichen lassen. Das hat zur Folge, daß regionale Funktionsräume, die tatsächliche Kommunikationszusammenhänge darstellen, heute eine größere Vielfalt von Aktivitäten umfassen können, bzw. daß gewachsene Regionen in der Fläche heute eine Intensität der Kooperation realisieren können, wie sie früher nur in Städten möglich war. Auch dies trägt zu einem Bedeutungsgewinn der regionalen Ebene bei.

In den letzten zwei Jahrzehnten hat der bemerkenswerte Erfolg von Wirtschaftsregionen Aufsehen erregt, denen man dies zuvor nicht zugetraut hätte. In den Jahren der Rezession haben sich einige Regionen besonders gut behauptet, die nicht durch die Präsenz von großen Industriefirmen geprägt waren, sondern vielmehr durch das Vorhandensein eines Netzwerks von innovativen Kleinunternehmen, die im Verbund offensichtlich in der Lage waren, besonders flexibel und innovativ auf die wirtschaftlichen Veränderungen zu reagieren und damit nicht nur in ihrer Region wirtschaftlichen Wohlstand sichern, sondern auch auf den Weltmärkten beachtliche Anteile in ihren Spezialbereichen erringen konnten. Dabei spielten regionsspezifische Faktoren wie kulturelle Eigenheiten, handwerkliche Traditionen, Ausbildungs- und Forschungseinrichtungen, die Funktionsweise der Netzwerke, das Vorhandensein eines innovativen „Milieus" eine wichtige Rolle. Die bekanntesten Beispiele sind das Silicon Valley in Kalifornien, die Route 128 in Massachusetts, die Regionen des Dritten Italiens wie z. B. die Textilindustrie um Prato oder neuere kleinindustrielle Netzwerke in Norditalien, die Textilmaschinenindustrie in Baden-Württemberg, die Elektronikindustrie in Schottland etc. Das Phänomen ist nicht nur auf kleine und mittlere Unternehmen begrenzt. Auch Großkonzerne suchen inzwischen die Nähe zu besonders innovativen Milieus, die sich bei Hochtechnologien mitunter im Umfeld von Universitäten herausbilden. Offensichtlich gibt es jenseits der makroökonomischen Bedingungen, die national oder supranational bedingt sind, beträchtliche Gestaltungsmöglichkeiten auf der regionalen Ebene. Die mit der Globalisierung einhergehende Beschleunigung der Produktzyklen erfordert zudem eine immer intensivere Abstimmung zwischen Abnehmern und Zulieferern. Diese kann bei räumlicher Nähe besser gewährleistet werden. Dies kann für eine Region eine enorme Chance, unter Umständen aber auch eine starke Abhängigkeit bedeuten. Eine entscheidende Frage ist, ob das entstehende Produktionscluster langsam eine vom ursprünglichen Kernbetrieb unabhängige Tragfähigkeit entwickeln kann.

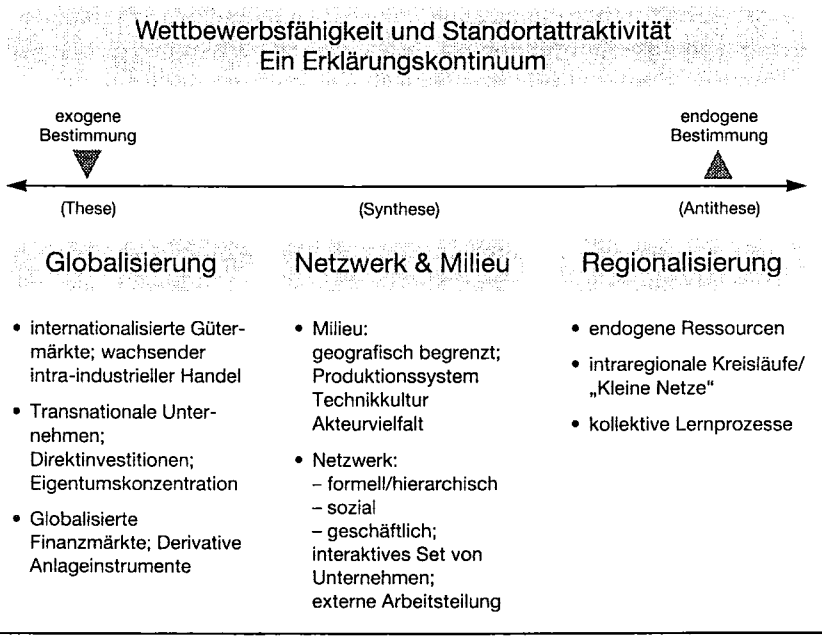
Entsprechend diesen neuen Entwicklungen hat sich auch die regionale Wirtschaftspolitik gewandelt. Während früher die Regionen sozusagen als „Behälter" gesehen worden, in denen sich wirtschaftliche Tätigkeit entfalten kann und deren Ausstattung mit Infrastrukturen im Vordergrund der Bemühungen stand, werden heute die Eigenheiten der Regionen und die Förderung ihrer spezifischen Potentiale in den Vordergrund gestellt. Anstatt abstrakter Standortfaktoren stehen heute die Akteure der regionalen Entwicklung und ihre Interaktion im Mittelpunkt der Bemühungen (siehe Schleicher-Tappeser et al., 1997). Zugespitzt ausgedrückt, befindet sich die regionale Entwicklungspolitik auf dem Weg von der obrigkeitlichen Gewährung von Fördergeldern und Infrastruktureinrichtungen für das gesamte Territorium hin zu einer aktiven Politik der Vernetzung, Koordination und gezielten Hilfestellung für eine differenzierte Entwicklung der einzelnen Regionen.

Die Entdeckung und Wahrnehmung regionaler Gestaltungsmöglichkeiten erfordert einen anderen Blickwinkel als den der klassischen Ökonomie (Bassand et al., 1986; Gleich et al., 1988). Während sich die Tendenzen und insbesondere die Gefahren der Internationalisierung und Globalisierung leicht darstellen und dramatisieren lassen, sind die Gestaltungsspielräume auf regionaler Ebene schwieriger zu vermitteln. Da umgekehrt die strukturellen Verschiebungen auf der lokalen und regionalen Ebene nicht ohne Einfluß auf die globalen Trends bleiben, wird ein differenziertes Verständnis der Tendenzen zur Kontinentalisierung und Globalisierung ohne eine Anschauung des Mikrokosmos der Bedingungen des Wirtschaftens vor Ort kaum möglich sein.

2 *Verliert die Politik ihre Steuerungsfähigkeit? Prognosen aus der Theorie*

Die Wahrnehmung von politischen Handlungsperspektiven in einer internationalisierten Ökonomie hängt wesentlich von der theoretischen Perspektive ab. Auf der Makroebene kann man auf der einen Seite zwischen dem neomarxistischen und neoliberalen Gestaltungspessimismus und auf der anderen Seite dem keynesianischen Koordinationspostulat unterscheiden. Alle drei stellen jedoch mit unterschiedlichen Argumentationen eine relativ pessimistische Prognose über die Chancen einer politischen Einbettung der globalisierten Ökonomie in ein ökologisch-soziales Zielsystem. Optimistischer stimmen auf die regionale Ebene abhebende Mikrotheorien, die die territoriale Anbindung des Wirtschaftens betonen. Thierstein (1996) hat diese unterschiedlichen Akzentsetzungen in der folgenden Abbildung verdeutlicht.

Abbildung 1:
Globale und regionale Faktoren von Wettbewerbsfähigkeit und Standortattraktivität



2.1 Makrotheorien

Stellvertretend für eine neoliberale Position läßt sich das Jahresgutachten des Sachverständigenrates zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung lesen, der sein Jahresgutachten von 1995 (aber auch frühere Gutachten) ganz unter das Vorzeichen der Globalisierung stellt. Nach Aussagen des SVR hat sich die Wettbewerbssituation für die Bundesrepublik Deutschland durch das Zusammentreffen mehrerer Entwicklungen, wie der Marktöffnung im Rahmen der WTO und des Binnenmarktes, dem Auftauchen neuer Konkurrenten oder der Globalisierung von Unternehmensnetzwerken erheblich verschärft. Er folgert daraus: „Nur wenn das Land sich im Standortwettbewerb behauptet, kann es gelingen, wieder einen hohen Beschäftigungsstand zu erreichen und zugleich Einkommen und Wohlstand zu sichern" (SVR, 1995: II). Besonders interessant in der weiteren Argumentation des SVR ist, daß es eindeutiger empirischer Belege für ein Zurückfallen oder eine Gefährdung der Bundesrepublik Deutschland gar nicht bedarf. So argumentiert er: „Wenn ein

Zurückfallen im Standortewettbewerb erst einmal (an solchen Indikatoren) erkennbar wird, ist die Wettbewerbsposition schon schwer angeschlagen", und weiter: „Man muß der Bedrohung begegnen, ehe es soweit kommt" (SVR, 1995: 173).

Standortpolitik ist also Prävention – ohne, wie in anderen Politikbereichen auch (vor allem der Umweltpolitik), differenziert nach Kosten und Nutzen der Prävention zu fragen. Im Grunde begrüßt die neoliberale Wirtschaftswissenschaft den verschärften globalen Wettbewerb und die verkleinerten politischen Handlungsspielräume. Der freie Handel gilt nach der neoklassischen Außenhandelstheorie als wichtige Grundlage der Wohlfahrt. Dabei ist das klassische Theorem der komparativen Kostenvorteile von Ricardo zentraler Ausgangspunkt der Argumentation: Durch die Spezialisierung auf diejenigen Produkte, für die es komparative Kostenvorteile hat, kann ein Land seine Konsummöglichkeiten und damit sein Wohlfahrtsniveau im Vergleich zum Autarkiefall erweitern (vgl. Rose/Sauernheimer, 1993: 354 f.; Siebert, 1978: 17 f.). Hinsichtlich der Verteilung der so erreichten Wohlfahrtsgewinne ist die Theorie weitgehend indifferent. Allerdings wird langfristig eine vertiefte ökonomische Integration und eine Angleichung der Entwicklungsniveaus über den Marktmechanismus erhofft.

Darüber hinaus wird auch der Wettbewerb der Politiken oder der „Systemwettbewerb" gut geheißen (vgl. Blankart, 1996; Giersch, 1993), weil er staatliches Handeln auf Ausgabendisziplin und strikte Effizienzorientierung verpflichtet und damit Anspruchsdenken und Umverteilungsillusionen eindämmt. Im Systemwettbewerb behauptet sich das effizienteste System staatlicher Regeln und Ausgaben. Die Disziplinierung der Tarifparteien und der Ansprüche an den Staat sind damit nicht nur unausweichlicher Sachzwang, sondern aus ökonomischer Sicht erwünscht. Gierschs Metapher vom Wettbewerb der Immobilen, „die um die Mobilen werben" (1993: 154), macht die Anpassung an die realen Machtverhältnisse zur Tugend. Wer sich besser anpaßt, den Leistungsträgern die attraktivsten Bedingungen stellt, hat auch die besten Chancen im internationalen Wettlauf. Dabei wird nicht mehr nach den sozialen und ökologischen Folgen eines Wettbewerbs der politischen Systeme gefragt. Daß ein solcher Politikansatz Gefangenendilemmasituationen erzeugt, die die Beteiligten insgesamt schlechter stellen, wird nicht reflektiert. Selbst wenn Marktversagen zugegeben wird, so ist dieses in den Augen der Verfechter des Systemwettbewerbs dem viel unheilvolleren Staatsversagen vorzuziehen. In diesem Zusammenhang ist auch Porters Theorie der nationalen Wettbewerbsfähigkeit zu sehen (Porter, 1990). Nationen sind wettbewerbsfähig, wenn sie sich als attraktiver Heimatstandort für multinationale Konzerne anbieten können.

Mit umgekehrter Bewertung, aber letztlich ähnlicher Analyse, der politischen Gestaltungsperspektiven betrachtet auch die neomarxistische Literatur die Globalisierungstendenzen. Politische Gestaltungsmacht geht an die „global players" über. Der Handlungsraum für demokratisch legitimierte Politik vermindert sich drastisch – weshalb Narr/Schubert (1994) auch von der „Misere der Politik" reden. Das Politische verschwindet, weil es zu grundlegenden Fragen keine wirklichen Alternativen mehr zu geben scheint. In der „Gefangennahme in der Weltökonomie" (Altvater, 1994: 519) scheint es keine grundlegende Wahlmöglichkeit jenseits der Anpassung mehr zu geben. Damit verändert sich auch die Aufgabe des Staates und von Politik grundlegend. War diese bisher auf sozialen Ausgleich und die Korrektur von Marktversagen ausgerichtet, so wird der Staat nun zum „virtuellen Unternehmer", der sich im Wettbewerb als Standort – oder besser als Fluchtpunkt – für multinationale Konzerne und internationales Kapital betrachtet. Der „Systemwettbewerb" wird zum Zielpunkt staatlichen Handelns.

Dies wird insbesondere angesichts der Internationalisierung der Finanzmärkte deutlich (dazu: Menzel, 1995; Narr/Schubert, 1994; Altvater, 1987, 1992, 1994; Scharpf, 1987; Herr, 1987). Seit den sechziger Jahren findet eine massive Ausweitung internationaler Kreditgeschäfte und spekulativer Finanzbewegungen statt. Diese wachsen wesentlich schneller als der Welthandel und das Weltsozialprodukt. Erleichtert wird dieser Prozeß einerseits durch den Fortschritt in den Kommunikationstechnologien und zum anderen durch den Zusammenbruch der regulierenden Institutionen der Nachkriegszeit.

Zum Teil wird behauptet, daß sich die internationalen Finanzmärkte mit ihren neuen Finanzinstrumenten, sogenannten Derivaten, weitgehend von der Produktions- und Handelssphäre entkoppeln. Es wird auf Börsen-, Zins- und Wechselkursdifferenzen beziehungsweise auf die Erwartung von Schwankungen spekuliert. Die internationalen Finanzmärkte entfalten damit eine spekulative Eigengesetzlichkeit weit jenseits der traditionellen Rolle von Geld und Kredit als Schmiermittel des internationalen Handels und von Direktinvestitionen. Dabei wird derjenige Standort bevorzugt, der die sichersten und profitabelsten Geldanlagen bietet. Dies ist nicht mehr notwendigerweise und ausschließlich mit einem geeigneten Produktionsstandort gleichzusetzen. Bedeutsamer ist das Vertrauen der Kapitalanleger (Herr, 1987: 12). Zins- und Liquiditätsprämien bestimmen die Richtung der Kapitalströme.

Damit geht eine doppelte Gewichts- und Machtverlagerung einher: Nationale Geldpolitik oder gar Fiskalpolitik werden durch mögliche Reaktionen der internationalen Kapitalmärkte außer Kraft gesetzt. Das „Diktat der Zahlungsbilanz" und der „Verlust der nationalen Zinssouveränität" (Altvater, 1987,

1994; Scharpf, 1987) drücken den dramatischen Machttransfer von staatlichem Handeln auf die internationalen Finanzmärkte aus.

Demgegenüber kann eingewandt werden, daß zwar die Finanzmärkte kurzfristig zu erratischen Wechselkursschwankungen beitragen können, daß sie jedoch langfristig eher die realwirtschaftlichen Entwicklungen widerspiegeln und in der Tendenz verstärken (so z. B.: Elsenhans, 1996; Kulessa, 1995). Zum Teil wird ihnen also auch eine stabilisierende Wirkung zugeschrieben. Zudem zeigt gerade die stabilitätspolitische Vorreiterrolle der Bundesbank, daß es nationale politische und institutionelle Spielräume gibt, die aber allzu oft zu Lasten des Produktionsstandortes und zugunsten des Finanzstandortes genutzt werden.

Die keynesianisch inspirierte Literatur hebt vor allem auf die Verteilungsfolgen international unkoordinierter Wirtschaftsprozesse ab, die letztlich zu einem Auseinanderfallen von Produktivitäts- und Einkommensentwicklung führen und damit unterkonsumtive Tendenzen mit steigender Arbeitslosigkeit auslösen. Dabei kommen verschiedene Faktoren zusammen: insbesondere die massive Umverteilung vom Real- zum Finanzkapital durch die internationalen Finanzmärkte, der Zerfall der globalen Institutionen des „keynesianischen Zeitalters" und die disziplinierenden Wirkungen der neuen internationalen Arbeitsteilung.

Die mögliche Profitabilität der internationalen Finanzmärkte bildet die Meßlatte für produktive Investitionen. Werfen diese eine geringere Gewinnrate ab, wird es attraktiver, mit dem Kapital auf den internationalen Finanzmärkten zu spekulieren. Scharpf (1987: 306) folgert daraus: „Wenn die höheren Umverteilungsansprüche des Kapitals nicht zurückgewiesen werden konnten, dann mußten andere Ansprüche an das Unternehmensprodukt entsprechend beschränkt werden und man muß nicht besonders staatskritisch oder gewerkschaftsfeindlich eingestellt sein, um dabei in erster Linie an die Ansprüche der Arbeitnehmer und der öffentlichen Hände zu denken". Schließlich machen die mit internationalen Finanzbewegungen verbundenen Wechselkurs- und Zinssprünge Realanlagen unsicher. Hochrentable Kurzfristanlagen werden damit weniger profitablen Langfristanlagen vorgezogen. Die Globalisierung der Finanzmärkte bildet damit die schärfste und tiefgreifendste Ursache für den Verlust an politischer Souveränität im nationalen Rahmen, sowohl für die Tarif- als auch die Geld- und Fiskalpolitik. Unter dem Aspekt des „Souveränitätsverlustes" muß in dieser Hinsicht die Tatsache als besonders bedenklich gewertet werden, daß bis zum Jahre 2000 der Anteil der Zinsen an allen Ausgaben des Bundes (wenn man den Fonds Deutsche Einheit, das Bundesbahnvermögen und andere Bundesvermögen einbezieht) auf 22,1 Prozent ansteigen wird („Deutschland in der Zinsfalle", in: HB vom 19.7.1996).

Einen weiteren Erklärungsansatz für den Strukturwandel der Weltwirtschaft bietet die These vom Niedergang der globalen Institutionen, die bis in die frühen siebziger Jahre die Weltökonomie reguliert haben. Im „fordistischen Zeitalter" der Nachkriegszeit fand eine Regulation der Weltökonomie noch im Rahmen der politischen und wirtschaftlichen Hegemonie der USA statt (siehe dazu: Altvater, 1987: 198 f.; Keohane, 1984). Über ein System fixer Wechselkurse, das an den Dollar gebunden war, und durch die Bereitschaft der USA, auch Opfer für ihre globale Führungsrolle zu übernehmen (vgl. Keohane, 1984), konnte sich in der Nachkriegsperiode eine wachsende, zumindest im Norden wohlfahrtsstaatlich abgefederte Weltökonomie entfalten. Aufgrund des ökonomischen Aufholprozesses der anderen Industrieblöcke, inbesondere von Europa und Japan, verminderten sich das relative Gewicht und damit auch die Ressourcen der USA, globale wirtschaftliche Stabilität aus eigener Kraft zu gewährleisten. Die globalen Institutionen der Weltwirtschaft – insbesondere das System fixer Wechselkurse und der Dollarstandard im Bretton Woods System – brachen Anfang der siebziger Jahre zusammen. Seitdem ist es dem neuen polyzentrischeren System der G7-Staaten nur in äußersten Krisensituationen gelungen, den Standortewettbewerb zugunsten einer koordinierten Wirtschaftspolitik zu kanalisieren. Das Zeitalter des globalen Keynesianismus, in dem der politische Ausgleich von Angebot und Nachfrage noch eine Rolle spielte, wurde durch die Hegemonie neoliberaler, angebotsorientierter Wirtschaftspolitik abgelöst, in dem nun der „Wettlauf der Besessenen" (Krugman) um die Senkung der Kosten stattfindet.

Als dritter Faktor, der die Entkoppelung von Produktivität und Einkommen beeinflußt, werden die Auswirkungen der neuen internationalen Arbeitsteilung angesehen (siehe zusammenfassend: Elsenhans, 1983; 1992; Fröbel et al., 1986). Ausgangspunkt dieser Argumentation ist die Beobachtung eines Strukturwandels der Exporte aus den Ländern der sogenannten Dritten Welt: von Rohstoffen hin zu industriellen Fertigwaren (Elsenhans, 1992: 250). Das für die alten Industrieländer „Problematische" an dieser Entwicklung ist, daß diese Länder mittlerweile die technologische Kompetenz für immer mehr Produkte haben und diese bei einer ähnlichen Produktivität zu wesentlich geringeren Kosten (vor allem Lohnkosten) produzieren können. Neben größeren Spielräumen in der Lohnpolitik haben diese Länder auch die Möglichkeit einer aggressiven Wechselkurspolitik (vgl. Elsenhans, 1996).

Der Konkurrenzdruck durch Niedriglohnproduktion wird sich verschärfen, je vielfältiger die auslagerungsfähigen Branchen werden. Dabei ist auch langfristig – ohne tiefgreifende Strukturreformen in der Dritten Welt – keine Angleichung des Lohnniveaus und des Lebensstandards zu erwarten, wie es

die Verfechter einer exportorientierten Industrialisierung vertreten. Die Exportproduktion erfaßt nur einen Bruchteil des potentiellen Arbeitsmarktes im Süden, der durch Unterbeschäftigung gekennzeichnet ist. Hunderte von Millionen Menschen sind bereit, auch zu Hungerlöhnen zu arbeiten, um ihr Überleben zu sichern. Unterbeschäftigung verschärft die Konkurrenz um Arbeitsplätze und trägt damit zu niedrigen Lohnkosten bei. Selbst bei vollständiger Auslagerung der Industrieproduktion des Nordens könnte die Unterbeschäftigung im Süden nicht beseitigt werden. Auch soziale und ökologische Mindeststandards würden nur kleine Wohlstandsinseln schaffen – und es wäre fraglich, ob diese nicht durch die Konkurrenz um die Arbeitsplätze unterlaufen würden.

Eine selbsttragende, industrielle Entwicklung ist jedoch in den meisten Ländern des Südens wegen extremer ökonomischer Ungleichheit – entwickungspolitisch gesprochen „struktureller Heterogenität" – blockiert. Sie erfaßt immer nur Bruchteile des Arbeitsmarktes und der Bevölkerung. Ungleiche Besitzverhältnisse auf dem Lande, die Ausbeutung des Hinterlandes durch die städtischen Zentren, ein ineffizienter, weil nur auf den relativ kleinen Markt der oberen und mittleren Einkommensgruppen ausgerichteter Industrialisierungspfad, und ein übermächtiger, oft auf Selbstbereicherung orientierter Staatsapparat (Elsenhans, 1981) blockieren eine sich selbst tragende Entwicklung für alle. Mit anderen Worten: Der „Fordismus", das auf wachsenden Masseneinkommen aufbauende kapitalistische Entwicklungsmodell, erfaßt nur einen Teil der Volkswirtschaften der Dritten Welt. Gleichzeitig ist ein Heer von Unterbeschäftigten bereit, zu praktisch jeder Bedingung Arbeit anzunehmen. Dies ist der entwicklungsökonomische Kern der Drohung durch die Niedriglohnkonkurrenz.

Der Anteil der Niedriglohnländer am Welthandel ist in den achtziger Jahren insgesamt nicht wesenlich gestiegen. Die disziplinierende Kraft der neuen Wettbewerber ist damit bedeutsamer als die tatsächliche Verlagerung. Sie diszipliniert und trägt zur Lohnzurückhaltung bei (Elsenhans, 1992: 262). Die Gewerkschaften im Norden stehen damit in einem Dilemma: Fordern sie weiterhin eine an der durchschnittlichen Produktivitätsentwicklung orientierte Lohn- oder Arbeitszeitpolitik, droht immer mehr Branchen der Verlust der Konkurrenzfähigkeit. Eine differenzierte Lohn- oder Arbeitszeitpolitik jedoch führt zur Entkoppelung von Einkommens- und Produktivitätsentwicklung vor allem in den weniger wettbewerbsfähigen Branchen. In beiden Fällen entstehen unterkonsumtive Tendenzen, die zur wachsenden Arbeitslosigkeit beitragen. Im ersten Fall durch wachsende Arbeitslosigkeit in den nicht mehr wettbewerbsfähigen Sektoren, im anderen Fall dadurch, daß die Produktivität

schneller steigt als die Einkommen (oder alternativ: die Arbeitszeitreduktionen). Am Ende steht eine Nachfragelücke, die zur Unterauslastung des Beschäftigungspotentials – kurz zu Arbeitslosigkeit – führt. Nach OECD-Berechnungen hat sich die Produktivität in der deutschen Industrie je Arbeitsstunde zwischen 1979 und 1995 um 65 Prozent erhöht, die realen Stundenkosten (in die sowohl Lohn- und Lohnnebenkosten als auch Arbeitszeitverkürzungen einfließen) jedoch nur um 35 Prozent. Diese Schere zwischen Einkommens-, d. h. Konsumentwicklung, und Produktivitätsentwicklung kann vorübergehend durch Exportüberschüsse, die Steigerung der Investitionsquote oder die Senkung der Sparquote ausgeglichen werden, langfristig führt sie aber zu arbeitsplatzvernichtenden Rationalisierungsinvestitionen, da die Nachfrage langsamer wächst als die Produktivität.

Zudem trägt diese Entwicklung zu einem wachsenden Einkommensgefälle bei: Es wird einerseits innovative Hochlohnsegmente geben, die auch mit wachsenden Löhnen und selbst bei steigenden Wechselkursen noch erhebliche Exportüberschüsse für die gesamte Volkswirtschaft erwirtschaften können – und andererseits diejenigen Branchen, in denen die Einkommensentwicklung durch die internationale Konkurrenz diszipliniert wird. Der in früheren Jahrzehnten stattfindende Einkommensausgleich zwischen den verschiedenen Branchen wird tendenziell durch eine Lohndifferenzierung und eine vom einzelbetrieblichen Erfolg abhängige Lohnentwicklung ersetzt.

Den Einkommensausgleich über die Branchen kann man sich am Beispiel der Friseuse und des PC veranschaulichen. Die Friseuse kann ihre Produktivität nur begrenzt steigern. Dennoch nimmt sie an der Einkommensentwicklung teil – Haareschneiden wird immer teurer. Im Computerbereich ist die Produktivitätsentwicklung so rasant, daß Computer immer billiger und leistungsfähiger geworden sind – eine Realeinkommensteigerung für die Käufer von PC's. Genau dieser Einkommensausgleich zwischen hoch- und niedrigproduktiven Branchen ist durch die disziplinierende Wirkung der internationalen Arbeitsteilung gefährdet (vgl. dazu das pessimistische Szenario von Elsenhans, 1992; mit ganz anderem Akzent: Elsenhans, 1996).

Die Ökonomie und damit die Gesellschaft werden „heterogener" – ihr Zusammenhalt wird gefährdet. Als Gegenstrategien werden eine neue Entwicklungspolitik oder eine beschäftigungsorientierte internationale Koordination empfohlen – die Voraussetzungen dafür gelten aber als schwer erfüllbar.

Im Vergleich zu den dramatischen Prognosen, die noch Ende der siebziger Jahre verfaßt wurden, sind die realen Entwicklungen weniger spektakulär. Die Industrie im Norden konnte durch die Entwicklung von Qualitäts- und Markenprodukten sowie durch die Ausweitung des Dienstleistungsanteils an

den Produkten die Dimension der Produktionsverlagerung in engen Grenzen halten.[6] Der Anteil der (süd)ostasiatischen Schwellenländer am Welthandel wächst zwar beträchtlich, ist jedoch insgesamt noch gering. Dies gilt in der Tendenz auch für die osteuropäischen Reformländer (siehe oben zu den Zahlen). Noch beschränkt sich die Konkurrenzdrohung nur auf wenige Branchen. Dennoch sind die oben dargestellten Zusammenhänge ein wesentlicher Faktor für die wachsende Schieflage der Einkommensverteilung.

Zusammengenommen bieten die oben dargestellten Makrotheorien ein Szenario wachsender gesellschaftlicher Polarisierung und verminderter politischer Handlungsspielräume auf der nationalen Ebene. In einem solchen Szenario vermindern sich zentrale sozio-ökonomische Kapazitätsbedingungen für erfolgreiche Umweltpolitik (vgl. Jänicke, 1996; Prittwitz, 1993). Das Umweltthema wird von sozialen Verteilungskonflikten überlagert. Die Angst um den Arbeitsplatz wird strukturverändernde Umweltpolitikansätze blockieren.

2.2 Mikrotheorien

Unter dem Titel „The second industrial divide" publizierten Piore und Sabel 1984 ein vieldiskutiertes Buch. Ihre zentrale These war, daß wir an einer zweiten industriellen Wegscheide stehen, nachdem sich die westlichen Wirtschaften im neunzehnten Jahrhundert für den Weg der Massenproduktion entschieden haben. Jetzt stehe die Entscheidung zwischen einer Weiterführung der Massenproduktion – was aber neue internationale Institutionen erfordere – und dem Weg der flexiblen Spezialisierung an. Faktenreich beschrieben sie das Aufkommen einer neuen werkstattähnlichen Produktionsweise in Regionen, die nicht zu den Vorreitern der industriellen Entwicklung gehört hatten, seit der Krise der Massenproduktion in den siebziger Jahren aber erstaunliche Erfolge erzielt hatten. Aus heutiger Sicht stellt sich die Entscheidung zwischen Massenproduktion und flexibler Spezialisierung nicht mehr so grundsätzlich dar. Die mikroökonomische Betrachtungsweise der globalen Transformationsprozesse hat jedoch durch dieses Buch einen starken Impuls erfahren.

In den letzten Jahren ist in der wissenschaftlichen Literatur immer deutlicher geworden, daß der Strukturwandel des Weltmarktes erst durch Einbezug mikroökonomischer, soziologischer und kultureller Aspekte verstanden werden kann. Piore und Sabel waren nur pointiert formulierende Vertreter einer zunehmenden und sich ausdifferenzierenden Diskussion um den Zusammenhang

6 Nach einer UNIDO-Studie (zitiert in Hein, 1995: 66) fließen elf Zwölftel des Verkaufspreises einer Ware aus einem Niedriglohnland in Handel, Transport und Vermarktung; nur ein Zwölftel entfällt auf die Produktionskosten!

zwischen regionalen Entwicklungsbedingungen und weltwirtschaftlichem Wandel, die sich vorwiegend aus der Regionalökonomie und der Innovationsforschung entwickelt hat. Kern der Argumentation der Autoren, die einen solchen erweiterten Erklärungsansatz verfolgen (neuer unter anderem Hein, 1995; Narr/Schubert, 1994), ist, daß sich die Weltökonomie in einem technologischen Umbruch befindet. Die traditionelle industrielle Massenproduktion, die auf der Nachfrageseite auch eine entsprechende Kaufkraftenwicklung voraussetzt, befindet sich im Niedergang. Stattdessen gewinnen flexiblere Fertigungstechnologien, die die Anpassungsfähigkeit an unterschiedliche Markterfordernisse erhöhen, an Bedeutung. Es geht dabei nicht mehr um standardisierte Produktionsprozesse, sondern um die Optimierung von Angepaßtheit. War für die Massenfertigung noch eine wirtschaftspolitische Globalsteuerung unerläßlich, die die wachsenden Produktionsmöglichkeiten und die Nachfrage in Einklang brachte, so ist dies im neuen Produktionsmodell nicht mehr nötig. Hierdurch entstehen bereits produktionstechnisch neue, umweltverträglichere Möglichkeiten eines sanfteren Umgangs mit Natur (vgl. Gleich et al., 1992).

Aber auch regionalpolitisch ergeben sich neue Chancen. In den letzten Jahren hat das Konzept der Milieus und Netzwerke zuehmende Beachtung gefunden.[7] Ein regionales innovatives „Milieu" ist ein Netz von mehrheitlich informellen sozialen Beziehungen. Es wird charakterisiert durch ein Produktionssystem, eine Technikkultur und die damit verbundenen Akteure. Wesentlich für ein Milieu ist seine geographische Begrenztheit bzw. die räumliche Nähe. Diese Nähe macht Synergien in verschiedenen Bereichen möglich und senkt die Transaktionskosten. „Non-traded commodities", nicht-handelbare Güter, spielen hier eine wichtige Rolle. Vor allem aber sind kollektive Lernprozesse und eine Verteilung des Risikos in Innovationsprozessen wesentliche Charakteristiken und Vorteile dieser Netzwerke. Nicht zu vernachlässigen ist die identitätsstiftende Funktion von Milieus: nach außen vermitteln sie oft ein bestimmtes Image, nach innen fördern sie ein Gefühl der Zusammengehörigkeit.

Das lokale Milieu selbst ist durch netzwerkartige Kooperationsbeziehungen geprägt. Ein solches Netzwerk ist selbststeuernd und wird nicht durch hierarchische Entscheidungen gelenkt. Entscheidend am Konzept der „Milieus und Netzwerke" ist nun, daß innovative regionale Milieus netzwerkartige Kooperationen auch nach außen unterhalten, die die notwendigen Impulse und Hilfestellungen für Innovationen liefern. Die Binnenbeziehungen des Milieus weisen jedoch einen Charakter auf, der durch Außenbeziehungen nicht ersetzt

7 Basierend vor allem auf den Arbeiten der italienisch-französischen GREMI-Gruppe (Camagni, 1991); siehe Thierstein (1996); Thierstein/Langenegger (1994); vielfältige Beiträge aus diesem Diskussionszusammenhang finden sich in der Zeitschrift „Entrepreneurship and Regional Development", London.

werden kann. Eine ganze Reihe empirischer Untersuchungen der letzten Jahre hat ergeben, daß viele Phänomene der wirtschaftlichen Entwicklung zuvor eher weniger erfolgreicher Regionen bisher nur mit diesem Ansatz erklärt werden können. So zeigten Maillat/Lecoq (1992), daß die Verlagerung der Entwicklungsdynamik in Europa von den nördlichen in südlichere Regionen, die mit den herkömmlichen Ansätzen nicht erklärt werden kann, mit Hilfe der Milieutheorie verständlich wird. Sogenannte „weiche Standortfaktoren", die viele Aspekte der Milieus beinhalten, werden bei der Standortwahl von Unternehmen immer höher eingeschätzt. Ein gängiger Begriff in diesem Zusammenhang sind „Fühlungsvorteile", die gesucht oder ungern aufgegeben werden.

Für die Handlungsfähigkeit von Politik heißt dies, daß Produktion durchaus in einem Ausmaß regional gebunden sein kann, das durch übliche Kostenbetrachtungen nicht erfaßt wird. Der Standort ist damit nicht austauschbar, sondern bekommt besondere, nicht handelbare Qualitäten. Neuere Konzepte der Wirtschaftsförderung nehmen dies zum Ausgangspunkt und legen ein weit größeres Gewicht auf die Entwicklung von Kommunikationsnetzwerken und regionaler Identität als auf kostensenkende Fördermaßnahmen.

Wesentlich ist, daß im Rahmen von regionalen Milieus trotz Konkurrenz Entscheidungen nicht allein aufgrund von Kostenkalkulationen getroffen werden. Ein Gefühl der Zusammengehörigkeit, eine gemeinsame Idee, was dieses Milieu ausmacht, eine persönliche Verantwortung für das Ganze sind ebenfalls steuernde Einflüsse. Hier hat die regulative Idee der Nachhaltigkeit eine Chance, in Handlungen umgesetzt zu werden, wenn sie Teil des Selbstverständnisses der Akteure ist.

Der kalifornische Wirtschaftsgeograph Michael Storper (1995) hat vor diesem Hintergrund die Bedingungen der räumlichen Gebundenheit von Produktion näher untersucht. Er geht von der These aus, daß Staaten und andere an ihre Territorien gebundene Institutionen gegenüber international oder global agierenden Wirtschaftsunternehmen eine umso größere Verhandlungsmacht und generell einen größeren Gestaltungsspielraum haben, je stärker Produktion räumlich gebunden ist. Den gängigen Erklärungsansätzen zur Globalisierung wirft er vor, daß die räumliche Gebundenheit, die Territorialisierung von Produktion nie sorgfältig untersucht wird, und zeigt auf, daß Internationalisierung durchaus nicht mit Deterritorialisierung gleichzusetzen ist.

Internationalisierung wurde lange mit Hilfe von Flußgrößen gemessen: Handelsströme, Direktinvestitionen oder Kapitalströme. All diese Größen sagen aber nichts darüber aus, wie stark Produktion tatsächlich räumlich gebunden, d. h. territorialisiert ist. Wenn Globalisierung mit Deterritorialisierung gleichgesetzt wird, dann kann Globalisierung mit diesen üblichen Indikatoren auch nicht gemessen werden. Tatsächlich gibt es Produktionsformen, die große

internationale Ströme verursachen, aber stark territorialisiert sind (z. B. die Basler Chemieindustrie bis vor wenigen Jahren). Eine Übersicht über die verschiedenen Möglichkeiten ist in Tabelle 1 dargestellt.

Interessant ist es, mit Hilfe dieser Tabelle den Strukturwandel in Form von Übergängen zwischen den verschiedenen Produktionstypen zu interpretieren. Normalerweise wird Globalisierung als Übergang von anderen Produktionstypen zu Typ 2 (starke internationale Ströme und wenig territorialisiert) angesehen. Doch gibt es auch Übergänge von allen anderen Produktionstypen zu Typ 1, der trotz starker internationaler Ströme durch eine starke räumliche Gebundenheit charakterisiert ist (z. B. Designer-Möbel aus Italien), oder gar Typ 3 (Bio-Produkte aus der Region statt No-name-Lebensmittel aus dem Supermarkt).

Tabelle 1: Internationalisierung und Territorialisierung

		Territorialisierung des Produktionssystems hoch	niedrig
Internationale Flüsse des Produktionssystems	hoch	– Unternehmensinterner Handel mit speziellen Gütern – Zwischenprodukte aus Direktinvestitionen – Bedienung internationaler Märkte von „Kernterritorien" aus industrial districts – Handel zwischen Unternehmen und Branchen 1	– internationale Arbeitsteilung z. B. in ausgereifter Massenproduktion – internationale Märkte, z. B. im Konsumgütermarkt – Handel zwischen Unternehmen und Branchen ohne territorialen Kern 2
	niedrig	3 – lokal orientierte Produktion für spezialisierten Geschmack mit wenig internat. Konkurrenz	4 – lokale Unternehmen in grundlegenden Dienstleistungen, die nicht von Großfirmen angeboten werden

Quelle: Storper (1995).

Storper bezieht sich mit seinem System, das er noch weiter ausdifferenziert, im wesentlichen auf die Produktion. Man könnte weiter argumentieren, daß der Übergang zur Dienstleistungsgesellschaft weitere Möglichkeiten der Territorialisierung von Wirtschaft eröffnet, wenn Dienstleistungen vor Ort an die Stelle von transportierbaren Industrieprodukten treten. Auch zur Differenzierung von territorialisierten und deterritorialisierten Aktivitäten innerhalb von Unternehmen eignet sich dieses Schema.

Wenn im Kräftesystem zwischen transnationalen Unternehmen und Politik die Verhandlungsposition der politischen Akteure davon abhängt, wie stark die Produktion räumlich gebunden ist, dann wird die Territorialisierung von Produktion zum Schlüssel für die Gewinnung von Handlungsspielräumen. Globalisierung versteht Storper als die Entstehung eines weltweiten Systems, in dem territorialisierte und deterritorialisierte Produktionsformen zusammenwirken. Auch Globalisierung ist damit für ihn nicht mit Deterritorialisierung und dem Verlust an politischer Gestaltungsmacht identisch. Um in diesem entstehenden globalen Zusammenhang Einfluß zu behalten, muß nationale (und regionale oder europäische) Politik deshalb genau zwischen verschiedenartigen wirtschaftlichen Aktivitäten differenzieren, muß lernen, sich in verflochtenen Verhandlungssystemen von der lokalen bis zur globalen Ebene zurechtzufinden und die Stärken der Milieus und Netzwerke auf dem eigenen Territorium nicht aus den Augen zu verlieren.

2.3 Fazit

Faßt man die obige Diskussion zusammen, so ergeben die Makrotheorien, daß eine politische Gestaltung, die sich nicht den Weltmarktzwängen unterwirft, entweder nicht wünschenswert ist, zum Scheitern verurteilt ist oder zu hohe Anforderungen an internationale politische Koordinationsleistungen stellt. Unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit sind das schlechte Aussichten. Elemente einer Politik der Nachhaltigkeit, wie ein ökologischer Strukturwandel, gar eine „Effizienzrevolution", soziale Integration oder interregionale Ausgewogenheit, drohen in der vorausgesagten Polarisierung und Internationalisierung noch stärker an den Rand gedrängt zu werden.

Weit besser sehen die politischen Gestaltungsspielräume aus, wenn mikroökonomische, soziologische und kulturelle Aspekte mit in die Betrachtung einbezogen werden. Dann zeigt sich, daß auch global operierende Wirtschaftsunternehmen unter Umständen auf besondere lokale Bedingungen angewiesen sind. Es wird deutlich, daß die Politik für die Wirtschaft durchaus ein Verhandlungspartner mit einer eigenen, starken Verhandlungsposition sein kann, wenn sie die Stärken oder Chancen ihrer Territorien nur wahrnimmt und entwickelt.

Die besonderen Bedingungen des Wirtschaftens, die für Unternehmen interessant sein können, die attraktiven Milieus, die innovativen Netzwerke, sie manifestieren sich vor allem in regionalen Zusammenhängen. Die Schaffung von Identitäten und gemeinsamen Leitbildern in regionalen Milieus, die die Idee der Nachhaltigkeit mittragen, wird damit zu einem wichtigen Element einer Politik der Nachhaltigkeit.

3 *Handlungsspielräume*

Die bisherige Argumentation läßt vermuten, daß es beträchtliche, nicht genutzte Handlungsspielräume für eine Politik der Nachhaltigkeit auf regionaler und europäischer sowie – bei einer differenzierten Betrachtungsweise – auch auf nationaler Ebene gibt. Dies bestätigt sich im Detail, wenn konsequent das Zusammenspiel mehrerer Ebenen in Betracht gezogen wird. Hier zunächst kurz die unseres Erachtens wichtigsten Aspekte:

- Auf der regionalen Ebene birgt die Einbindung einzelner Unternehmen in regionale Produktionsmilieus auch eine Chance, diese ökologisch zu nutzen. Der entscheidende Erfolgsfaktor hierfür ist eine ausgeprägte regionale Identität, die der Umwelt einen hohen Stellenwert beimißt. Außerdem bietet die regionale Infrastrukturpolitik erhebliche Chancen für eine umweltgerechte Ausgestaltung.
- Auf der nationalen Ebene lassen sich zahlreiche wirtschafts- und europaverträgliche Maßnahmen immer noch im nationalen Alleingang durchführen. Der ökonomische Nutzen der bisherigen Umweltpolitik überwog bisher eindeutig die kaum bezifferbaren Schäden. Die Freiräume sind in der anlagenbezogenen Umweltpolitik wesentlich größer als in der Produktpolitik, bei der die Verhältnismäßigkeit der Maßnahme nachgewiesen werden muß. Sie existieren auch bei der Einführung von Ökosteuern, wie der reiche Erfahrungsschatz benachbarter Länder zeigt. Auch wenn flexible Lösungen für besonders betroffene Industrien gefunden werden müssen, so ist dies kein überzeugendes Argument gegen eine nationale Vorreiter- (oder realistischer: schnelle Aufholer-)Rolle.
- Auch auf der europäischen Ebene sind die Chancen für eine „Politik der Nachhaltigkeit" vorhanden. Mit dem 5. Umweltaktionsprogramm besteht ein offizieller programmatischer Referenzpunkt. Wichtige Impulse müssen jedoch mindestens aus einem großen Mitgliedsland kommen, das bereit ist, seine ökonomischen Ressourcen, sein politisches Prestige, seine Expertise und seinen Erfahrungsschatz in eine aktive Umweltaußenpolitik zu investieren. Dies geschieht nur, wenn daran ein vitales Interesse entsteht. Dieses

setzt aber erfolgreiche Erfahrungen im Inland voraus. Eine dynamische europäische Umweltpolitik ist also in einem ersten Schritt nicht Voraussetzung, sondern Folge einer dynamischen nationalen Umweltpolitik. Erst in einer zweiten Phase erlaubt eine europäische Einigung auf hohem Niveau, wiederum national weiter voranzuschreiten.

Die Handlungschancen auf der europäischen Ebene, sollen im folgenden näher analysiert werden.

Ökonomisch, kulturell und umweltpolitisch ist Europa keine Einheit. Das große sozio-ökonomische Gefälle begründet auch unterschiedliche umweltpolitische Präferenzen. Um dennoch zu internationalen Kooperationslösungen in der Umweltpolitik zu kommen, sind die institutionellen Rahmenbedingungen der EU von besonderer Bedeutung. Dabei ist eine sehr differenzierte Bewertung notwendig. Die europäischen Institutionen bieten sowohl Chancen als auch erhebliche Restriktionen. Zu den wesentlichsten Chancen gehören (vgl. zusammenfassend: Hey, 1996; Arp, 1995; Peters, 1994; Héritier, 1995):

- Eine für Umweltpolitikinnovationen außerordentlich offene europäische Kommission: Diese ist auf externes Beratungswissen angewiesen, eröffnet Umweltverbänden zahlreiche Dialog- und Partizipationschancen (siehe Hey/Brendle, 1994) und wird von den umweltpolitischen Initiativen der Mitgliedstaaten beeinflußt, die ein erhebliches Interesse haben, ihre nationalen Umweltpolitikerfolge nach Europa zu exportieren (so: Héritier et al., 1994; Arp, 1995).
- Das Initiativmonopol der Kommission, das ihr einerseits eine gewisse Autonomie gegenüber nationalen Partikularinteressen gibt und andererseits das „First Mover Dilemma" (Scharpf/Mohr, 1994) bei der Bildung internationaler Abkommen überbrückt. Mit diesem Initiativmonopol hat die Kommission auch die Aufgabe, sich um strategische Fragen der europäischen Integration zu kümmern. Dies begreift sie auch als Chance für Initiativen in Richtung einer Politik der Nachhaltigkeit.
- Die wachsenden Mitentscheidungsrechte des Europäischen Parlaments, das intern minderheitenfreundlich und ohne stabile regierende Mehrheiten ist. Dies bietet auch Umweltgruppen und Umweltparteien überdurchschnittliche Einflußmöglichkeiten – auch wenn das Parlament sich nicht immer umweltpolitisch fortschrittlich entscheidet.
- Verschiedene – ursprünglich zum Schutze des Binnenmarktes – entwickelte Verfahren, die eine nationale Produktpolitik automatisch zu einer europäischen Angelegenheit werden lassen; insbesondere das Stillhalte- und Notifizierungsverfahren (vgl. Rehbinder/Stewart, 1996; Héritier et al., 1994).

- Der starke institutionelle Überbau für die Entscheidungsprozesse mit Verfahrensroutinen: Er erspart eine regelmäßige Neuaushandlung der Spielregeln für die Entscheidungen, sanktioniert informell den inflationären Gebrauch von Vetorechten, fördert kooperatives Verhalten durch die Stabilität und Langfristigkeit der Zusammenarbeit (Héritier, 1995) und bietet vielfältige Möglichkeiten für Kompensationsregeln und Politikpakete (Liefferink, 1995).

Zu den institutionellen Schwachstellen der EU gehören:

- Die unzureichenden Kompetenzen des Europäischen Parlamentes bei strategischen Fragen einer nachhaltigen Entwicklung, insbesondere bei fiskalischen Fragen und Ökosteuern (vgl. Hey, 1994: 55 f.).
- Der „geschlossene" zwischenstaatliche Entscheidungsprozeß, der eine ökologische Qualitätskontrolle der nationalen Verhandlungsstrategien nur in Ausnahmefällen zuläßt.
- Das fachlich aufgegliederte System von Verhandlungs- und Expertenkommissionen (die zumeist aus Vertretern der nationalen Regierungen bestehen), das eine Integration der Umweltdimension bei sektoralen Entscheidungen (Landwirtschaft, Verkehr, Energie; Industrie) eher blockiert (dazu ausführlich: Hey, 1997). Es entstehen dabei sektorale „Fachbrüderschaften", die sich effektiv demokratischer und umweltpolitischer Kontrolle entziehen können.[8]
- Der Wildwuchs an europäischen und gemischt national-europäischen Kompetenzen, der eine klare Verantwortungszuweisung erschwert und keine eindeutigen Adressaten umweltpolitischer Forderungen erkennen läßt. Gerne wird dabei das Spiel von „Hase und Igel" gespielt (Hey, 1994), das darin besteht, die Verantwortlichkeit der jeweils anderen Ebene zuzuschieben. Die Kommission entlastet sich mit dem zumeist richtigen Argument, daß eine bestimmte Idee bei den nationalen Regierungen nicht durchsetzbar sei. Auf nationaler Ebene wird einerseits auf den Harmonisierungsbedarf und andererseits auf die Unmöglichkeit einer gemeinsamen Lösung hingewiesen.
- Das Ungleichgewicht zwischen den gewaltigen Finanztransfers, die die EU mittlerweile im Rahmen der Strukturfonds, der Kohäsionsfonds, desAgrarmarktes, der Forschung und der Gemeinschaftsinitiativen organisiert, und ihrer beschränkten Möglichkeiten und Kompetenzen, diese ökologisch zu qualifizieren (im Hinblick auf den Verkehrsbereich: Hey, 1996).

8 Siehe dazu auch die Diskussion um die Normung: vgl. Katalyse (1994).

– Das ungeklärte Verhältnis zwischen Umweltschutzzielen und den anderen Zielen im Vertrag: Zwar gibt es mittlerweile eine breite juristische Literatur, die die Verankerung des Umweltschutzes im europäischen Vertrag als „einzigartig" betrachtet – bei genauer Analyse stellt sich jedoch hinaus, daß die bisherigen Formulierungen nicht gewährleisten, daß umweltpolitische und andere Ziele tatsächlich gleichgewichtig gegeneinander abgewogen werden (vgl. zu dieser Diskussion z. B. Jahns-Böhm/Breier, 1991; 1992; Rengeling, 1993; Krämer, 1989 und 1991).

Recht ambivalent wirkt sich das institutionelle Kernstück der EU – der freie Binnenmarkt – aus. Einerseits ist gerade er die zentrale Triebfeder für ein quantitativ beachtliches europäisches Umweltrecht – vor allem um Handelshemmnisse und Wettbewerbsprobleme im Falle nationaler Alleingänge zu vermeiden. Andererseits beschränken die Wettbewerbsprinzipien des Binnenmarktes nationale Freiräume insbesondere in der Produktpolitik und der Marktordnung (besonders sensibel: die Liberalisierung im Verkehrs- und Energiebereich; aber auch der Agrarmarkt). Dies ist umso problematischer, da der binnenmarktkonforme Einsatz von Umweltsteuern, die die handelsverzerrenden Wirkungen externer Kosten ausgleichen, politisch und institutionell blockiert ist. Der Binnenmarkt produziert damit ökologische Folgeprobleme, zu deren politischer Bewältigung die EU keinen politischen Rückhalt in den Mitgliedstaaten hat (zu diesem Problem allgemeiner: Scharpf, 1994a).

Hinter diesen Fragen steht nach wie vor das notwendigerweise problematische Verhältnis zwischen europäischer Integration und nationaler Souveränität. Die bisherige Dynamik der ökonomisch-politischen Verflechtung erfordert eigentlich 'mehr Europa' und stärkere supranationale Institutionen – auf der anderen Seite ist aber eine „europäische Identität", die auch einmal regionale Sonderinteressen wegen der gemeinsamen Prinzipien zurückstellt, nicht besonders ausgeprägt. Die europäische Solidaritäts- und Kommunikationsgemeinschaft ist im Vergleich zum nationalen Zusammenhang wesentlich schwächer ausgebildet (siehe zu dieser Problematik: Scharpf, 1992; Wildenmann, 1991). Gerade die für die Umweltfrage so wichtige Kontrolle durch eine europäische Öffentlichkeit ist noch schwach. Insofern ist kein schneller institutioneller Wandel in die Richtung stärkerer supranationaler Institutionen zu erwarten. Die Frage ist vielmehr, eine Strategie der „Entflechtung" zu finden, die „autonomiefördernd" und „gemeinschaftsverträglich" ist (Scharpf, 1994a), also wieder zu klareren Verantwortlichkeiten führt.

Trotz dieser Kritikpunkte gibt es zu viele „Erfolgsstories" der europäischen Umweltpolitik, um in einen generalisierten Pessimismus zu verfallen. Im folgenden sollen daher die in der Literatur herausgearbeiteten Erfolgsbedingungen unter den heutigen Restriktionen deutlich gemacht werden.

Entgegen weit verbreiteter Vorurteile findet eine Harmonisierung von Umweltstandards in der EU nicht immer nur auf dem kleinsten gemeinsamen Nenner statt. Vielmehr gibt es eine Reihe von Beispielen, in denen sich die Umweltstandards eher auf dem Niveau der fortschrittlicheren Länder bewegten (vgl. sehr differenziert: Holzinger, 1994). Dies ist erstaunlich, da man davon ausgehen muß, daß zahlreiche Länder nur ein geringes Interesse an strengen Standards haben (siehe oben). Gerade deshalb ist es von Bedeutung, unter welchen Bedingungen sich die relativ fortschrittlichen Länder durchgesetzt haben, und wie es ihnen gelungen ist, ihre Vorstellungen gegenüber den anderen Ländern durchzusetzen. Untersucht wurden dabei intensiv die Luftreinhaltepolitik[9], die Formulierung technischer Normen (Eichener/Voelzkow, 1993; Eichener, 1996) und die Chemiepolitik (Brickman/Ilgen, 1985; Grant et al., 1988).

Eine generelle Erklärung liefert Héritier mit ihrem Ansatz des „regulativen Wettbewerbs".[10] In der EU findet ein regelrechtes gegenseitiges umweltpolitisches Hochschaukeln durch diejenigen Länder statt, die ein massives Interesse an einer Harmonisierung auf hohem Niveau haben. Diese finden mit der EU-Kommission und dem Europäischen Parlament zumeist einflußreiche Bündnispartner.

Die Durchsetzungschancen im regulativen Wettbewerb sind für große Länder einfacher als für kleine, für Produktstandards besser als für den anlagenbezogenen Umweltschutz. Bei Produktstandards können große Länder relativ starken Druck auf die anderen Länder ausüben, wenn sie mit einseitigen Maßnahmen drohen. Es ist für andere Länder besser, einem Kompromiß zu folgen, als zu riskieren, daß sie einen wichtigen Absatzmarkt verlieren. Die Bundesrepublik Deutschland hat in den achtziger Jahren wiederholt – und letztlich erfolgreich – diese Drohung ausgesprochen, um den Katalysator europaweit durchzusetzen (so: Arp, 1995; Holzinger, 1994; in theoretischer Perspektive: Scharpf, 1994e).

Wesentlich schwieriger sind die Durchsetzungschancen bei einer anlagenbezogenen Politik, da hier ein ähnlich starkes Druckmittel fehlt. Aber auch hier

9 Abgasgrenzwerte für PKW bei Holzinger (1994), Arp (1995); Grenzwerte für große Feuerungsanlagen in Liefferink (1995), Héritier et al. (1994).

10 Der „regulative Wettbewerb" ist genau das Gegenteil zum „Systemwettbewerb" oder dem Wettbewerb der Standorte. Der regulative Wettbewerb ist ein Wettbewerb der Nationalstaaten um den stärksten Einfluß auf die Politikentwicklung in der EU. Der Systemwettbewerb ist der Wettbewerb um die Attraktivität für internationales Kapital (Héritier et al., 1994; Héritier, 1995).

gab es Teilerfolge. Dabei wurde eher mit Anreizen als mit Druck gearbeitet. Wichtige Instrumente hierfür sind die Bereitschaft zu politischen Tauschgeschäften und zu Kompensationsleistungen (Arp, 1995: 238; Holzinger, 1994: 306 f.; Liefferink, 1995: 120). Manchmal sind auch direkte Kompensationsleistungen notwendig.

Darüber hinaus kann man aber auch das Aufweichen gemeinsamer Standards beobachten: Ausnahmeregelungen, lange Übergangsfristen, Selbstverpflichtungen für spätere Verbesserungen, der einkalkulierte Nichtvollzug oder das Aufteilen eines Maßnahmenpaketes in einzelne zum Teil weniger kontroverse Maßnahmen sind Methoden, die Konfliktintensität gemeinsamer Standards zu vermindern (vgl. Arp, 1995: 327; Héritier, 1995: 12 f.). Wettbewerbspolitisch unproblematisch sind dabei diejenigen Kompromisse, die lediglich vorübergehender Natur sind. Diese verhindern nicht eine langfristige Dynamisierung der europäischen Umweltpolitik.

Bedeutsam für Fortschritte in der europäischen Umweltpolitik sind weiterhin bestimmte informelle Spielregeln im Verhandlungsprozeß. So spielen technische Expertise und „konstruktive Argumentation" eine wichtige Rolle (Héritier, 1995; Pellegrom, 1995, Peters, 1992; Wessels, 1991:146 f.). Länder, die eine gemeinsame Umweltpolitik vorantreiben wollen, haben zumeist eine überlegene Expertise und positive Erfahrungen im nationalen Rahmen und können diese damit auch argumentativ in die Verhandlungen einbringen.

In der europäischen Umweltpolitik gilt damit – ebenso wie im internationalen Innovationswettbewerb – der Startvorteil des dynamischen Vorreiters. Länder, die eine innovative nationale Umweltpolitik haben, treiben auch die europäische Umweltpolitik voran. In den achtziger Jahren war das in Teilbereichen die Bundesrepublik Deutschland. Seit der Wiedervereinigung haben sich die Prioritäten in Deutschland verschoben (siehe dazu: SRU, 1996; SRU, 1994). Die umweltpolitische Offensive ist teilweise an Großbritannien übergegangen, das sein Modell einer flexiblen, verfahrensorientierten Umweltpolitik gegenüber dem substantiellen und ordnungsrechtlichen deutschen Ansatz in Brüssel durchsetzen konnte (siehe dazu bereits: Héritier et al., 1994), und an die skandinavischen Länder, die erste Erfahrungen bei einer ökologischen Neuausrichtung der Steuerpolitik gemacht haben. Seit einigen Jahren gehört die Bundesregierung eher zu den treibenden Kräften eines Ab- und Umbaus des europäischen Umweltrechts. So wurde die sogenannte Molitor-Gruppe,[11] die das europäische Rechtssytem unter dem Blickwinkel der unternehmerischen Produktionskosten durchforsten sollte, auf Initiative des Bundeskanzlers ins Leben gerufen.

11 Herr Molitor ist ein ehemaliger Beamter des Wirtschaftsministeriums.

In der Gestaltung einer innovativen und dynamischen nationalen Umweltpolitik liegt damit eine zentrale Voraussetzung für eine Weiterentwicklung der europäischen Umweltpolitik.

4 *Schlußfolgerungen*

Vor dem hier ausgebreiteten Hintergrund wird deutlich, daß Politik sich in ihrem Selbstverständnis ändert und ändern muß. Hoheitliche Entscheidungen, auch demokratisch legitimierter Instanzen, sind nicht mehr ohne weiteres durchsetzbar. Die internationale Mobilität von Information, Waren, Kapital und teilweise auch Arbeit bringt es mit sich, daß sich die Welt und vor allem die Wirtschaft netzwerkartig organisieren kann. Netzwerke beruhen auf Freiwilligkeit. Die Mitglieder müssen überzeugt sein, daß ihnen die Mitgliedschaft kurz- oder langfristig in irgendeiner Form Vorteile bringt. Wenn Politik in territorialen Einheiten (Regionen, Staaten, Kontinenten) die Aufgabe hat, Aktivitäten zu koordinieren, dann muß sie versuchen, allseits akzeptable und möglichst vorteilhafte Lösungen zu finden. Das bedeutet Verhandlungsarbeit. Denn Zwang kann nur gegenüber abhängigen Untertanen ausgeübt werden. Um verhandeln zu können, muß Politik sich im klaren sein, was sie bieten kann und wie stark die Verhandlungspartner darauf angewiesen sind.

Handlungsspielräume, auch für eine Politik der Nachhaltigkeit, gibt es. Sie können jedoch nur durch die Zusammenarbeit verschiedener Politikbereiche und durch ein Zusammenspiel verschiedener politischer Ebenen entdeckt und genutzt werden. Die territoriale Verankerung wirtschaftlicher Aktivitäten, die Schaffung attraktiver, kulturell eingebetteter Milieus und die Herausarbeitung unverwechselbarer Identitäten und Entwicklungsleitbilder wird eine herausragende Rolle spielen. Unterstützt durch geeignete Rahmenbedingungen wird sie am Schluß vor allem auf regionaler Ebene stattfinden müssen. Andererseits entsteht angesichts der Kontinentalisierung wirtschaftlicher Aktivitäten ein wachsender Koordinationsbedarf auf europäischer Ebene, der mit geeigneten Politiken durchaus zu bewältigen wäre. Nationale Politik kann durch die verstärkte Einbeziehung dieser Ebenen nur Gestaltungspielräume gewinnen. Auch die Kompetenzverteilung zwischen verschiedenen Politiken ist kein Nullsummenspiel. Vielmehr ist zwischen den Ebenen eine intensive Vernetzung und Koordination notwendig. Im Sinne der Nachhaltigkeit gibt es für die nationale Politik sehr viel an europäischer Koordination und an Hilfestellungen für die Regionen zu tun und zu erreichen.

Nachhaltigkeit erfordert die Einbettung verselbständigter wirtschaftlicher Aktivitäten in konkrete ökologische, soziale und kulturelle Zusammenhänge. Dies kann keine Politikebene alleine leisten. Nationaler Politik kommt damit

eine entscheidende Mittlerfunktion zu. Eine Politik der Nachhaltigkeit vor dem Hintergrund der „Globalisierung" erfordert somit eine Erweiterung der Aufgaben nationaler Politik. Sie muß nicht nur die Konsens- und Entscheidungsfindung über politische Fragen in ihrem nationalen Zuständigkeitsbereich organisieren. Aufbauend auf dieser Willensbildung wird sie sich in Zukunft viel stärker als bisher als territoriale Interessenvertretung in einem komplexen Verhandlungsgefüge verstehen müssen, das von der lokalen bis zur globalen Ebene reicht. Ein solches Politikverständnis kann neue Gestaltungsspielräume und Aktionsfelder eröffnen, aber es erfordert auch neue Fähigkeiten und neue Konzepte.

Altvater, Elmar (1987): Sachzwang Weltmarkt. Verschuldungskrise, blokkierte Industrialisierung, ökologische Gefährdung, Hamburg.
Altvater, Elmar (1992): Der Preis des Wohlstandes oder Umweltplünderung und neue Welt(un)ordnung, Münster.
Altvater, Elmar (1994): Operationsfeld Weltmarkt oder: Die Transformation des souveränen Nationalstaats in den nationalen Wettbewerbsstaat, in: Prokla, 4, 517-548.
Altvater, Elmar/Hübner, Kurt/Stanger, Michael (1983): Alternative Wirtschaftspolitik jenseits des Keynesianismus. Wirtschaftspolitische Optionen der Gewerkschaften in Westeuropa, Opladen.
Arp, Henning A. (1995): Multiple Actors and Arenas: European Community Regulation in a Polycentric System. A Case Study on Car Emission Policy, European University Institute, Dep. of Political and Social Sciences.
Bassand, M. et al. (eds.) (1986): Self-reliant Development in Europe, Hampshire/England.
Blankart, Charles (1996): Braucht Europa mehr zentralstaatliche Koordination? Einige Bemerkungen zu Hans-Werner Sinn, in: Wirtschaftsdienst, 2, 87-91.
Borrmann, Axel/Koopmann, Georg (1994): Regionalisierung und Regionalismus im Welthandel, in: Wirtschaftsdienst (Zeitschrift für Wirtschaftspolitik), VII, 365-372.
Brand, Ulrich (1995): Do Regions Matter? Frankfurt a. M.
Brickmann, R./Ilgen, Thomas (1985): Controlling Chemicals. The Politics of Regulation in Europe and the United States, London.
Camagni, Roberto (ed.) (1991): Innovation Networks: Spacial Perspectives, London, New York.
EG-Kommission (Hrsg.) (1993): Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung. Herausforderungen der Gegenwart und Wege ins 21. Jahrhundert, Weißbuch, Teil A und B, Bulletin der Europäischen Gemeinschaften, Beilage 6/93, Brüssel.
Eichener, Volker (1996): Die Rückwirkungen der europäischen Integration auf nationale Politikmuster, in: Markus Jachtenfuchs/Beate Kohler-Koch (Hrsg.), Europäische Integration, Opladen, 249-280.
Eichener, Volker/Voelzkow, Helmut (1994): Koevolution politisch-administrativer und verbandlicher Strukturen. Am Beispiel der technischen Harmonisierung des europäischen Arbeits-, Verbraucher- und Umweltschutzes, in: PVS, Sonderheft 25/94, 256-292.

Elsenhans, Hartmut (1981): Abhängiger Kapitalismus oder bürokratische Entwicklungsgesellschaft, Frankfurt.
Elsenhans, Hartmut (1983): Protektionismus oder neue Entwicklungspolitik, in: H. Mäding (Hrsg.), Sparpolitik, Opladen, 123-151.
Elsenhans, Hartmut (1992): Ein neues internationales System, in: Beate Kohler-Koch (Hrsg.), Staat und Demokratie in Europa, 18. Wissenschaftlicher Kongreß der Deutschen Vereinigung für Politische Wissenschaft, Opladen, 244-268.
Elsenhans, Hartmut (1996): Gegen das Gespenst der Globalisierung, in: Werner Fricke/Else Fricke (Hrsg.), 1996 – Jahrbuch Arbeit und Technik, Bonn, 25-36.
EUROSTAT (1995): Statistische Grundzahlen der Europäischen Union, 32. Ausgabe, Luxemburg.
Fröbel, Folker/Heinrichs, Jürgen/Kreye, Otto (1986): Umbruch in der Weltwirtschaft. Die globale Strategie: Verbilligung der Arbeitskraft, Flexibilisierung der Arbeit, neue Technologien, Reinbek.
Giersch, Herbert (1993): Marktwirtschaftliche Perspektiven für Europa. Das Licht im Tunnel, Düsseldorf u. a.
Gleich, Arnim von/Lucas, Rainer/Schleicher, Ruggero/Ullrich, Otto (1988): Forschungsprojekt „Chancen und Risiken einer auf regionale Bedürfnisse ausgerichteten Technologiepolitik", Abschlußbericht. Ein Projekt im Rahmen des Programms „Mensch und Technik – sozialverträgliche Technikgestaltung des Landes Nordrhein-Westfalen, Wuppertal (unveröffentlicht).
Gleich, Arnim von/Lucas, Rainer/Schleicher, Ruggero/Ullrich, Otto (1992): Blickwende in der Technologiepolitik. Naturumgang, Bedürfnisse und räumliche Entwicklungsperspektiven der Region Bergisches Land, Sozialverträgliche Technikgestaltung, Materialien und Berichte Bd. 32, hrsg. v. Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW, Opladen.
Grant, Wyn/Paterson, W./Whitston, Colin (1988): Government and the Chemical Industry. A comparative Study of Britain and West Germany, Oxford.
Härtel, Hans-Hagen et al. (1995): Grenzüberschreitende Produktion und Strukturwandel. Globalisierung der deutschen Wirtschaft, Forschungsauftrag des Bundeswirtschaftsministeriums, HWWA Hamburg, Institut für Wirtschaftsforschung, Hamburg.
Hein, Wolfgang (1995): Von der fordistischen zur post-fordistischen Weltwirtschaft. Überlegungen zu typischen Veränderungen industrieräumlicher Strukturen, in: Peripherie, 45-78.
Héritier, Adrienne (1995): Die Koordination von Interessenvielfalt im europäischen Entscheidungsprozeß und deren Ergebnis: Regulative Politik als

„Patchwork", MPIFG Discussion Papers, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
Héritier, Adrienne et al. (1994): Die Veränderung von Staatlichkeit in Europa. Ein regulativer Wettbewerb: Deutschland, Großbritannien, Frankreich, Opladen.
Herr, Hansjörg (1987): Der Euro-DM-Markt: Theoretische Erfassung, empirische Entwicklung und Einfluß auf die nationale Geldpolitik, WZB discussion papers IIM/LMPP 87-7, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung, Berlin.
Hermann, Christian (1996): Realer Wechselkurs und gesamtwirtschaftliche Entwicklung in Deutschland, in: Wirtschaftsdienst, IX, 472-480.
Hey, Christian (1994): Die europäische Umweltpolitik, München.
Hey, Christian (1996): The Incorporation of the Environmental Dimension into Freight Transport Policy. The EU Study, EURES – Institute for Regional Studies in Europe, Freiburg (Contract EV 5V-CT94-0378, Sponsored in the Framework of the SEER Programme of the European Commission, DG XII).
Hey, Christian (1997): Greening other Policies. The Case of Freight Transport, in: Duncan Liefferink/Mikael Skou Andersen (eds.), The innovation of EU environmental policy (im Erscheinen), Kopenhagen.
Holzinger, Katharina (1994): Politik des kleinsten gemeinsamen Nenners. Umweltpolitische Entscheidungsprozesse in der EG am Beispiel der Einführung des Katalysatorautos, Berlin (Herausgegeben vom WZB, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung).
Jänicke, Martin (Hrsg.) (1996): Umweltpolitik der Industrieländer. Entwicklung, Bilanz, Erfolgsbedingungen, Berlin.
Jahns-Böhm, Jutta/Breier, Siegfried (1991): Güterkraftverkehrspolitik und Umweltschutz nach dem EWG-Vertrag. Überrollt der Straßengüterverkehr die Umweltschutzerfordernisse der Europäischen Gemeinschaft? in: EuZW, 17, 523-530.
Jahns-Böhm, Jutta/Breier, Siegfried (1992): Die umweltrechtliche Querschnittsklausel des Art. 130r II EWGV. Eine Untersuchung am Beispiel der Güterkraftverkehrspolitik der Europäischen Gemeinschaft, in: EuzW, 2, 49-55.
Jungnickel, Rolf (1996): Globalisierung: Wandert die deutsche Wirtschaft aus? in: Wirtschaftsdienst, 6, 309-316.
Katalyse, Gesellschaft für angewandte Umweltforschung GmbH (Hrsg.) (1994): Möglichkeiten und Probleme bei der Verfolgung und Sicherung nationaler und EU-weiter Umweltschutzziele im Rahmen der europäischen Normung. Vorstudie im Auftrag des Büros für Technologiefolgenabschätzung im Deutschen Bundestag, Köln.
Keohane, R. O. (1984): After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy, o. O.

Köddermann, Ralf/Wilhelm, Markus (1996): Umfang und Bestimmungsgründe einfließender und ausfließender Direktinvestitionen ausgewählter Industrieländer. Entwicklungen und Perspektiven. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, München: Ifo Institut für Wirtschaftsforschung.
Krämer, Ludwig (1989): Das Verursacherprinzip im Gemeinschaftsrecht. Zur Auslegung von Art. 130r, EWGV, in: EuGRZ, 353-361.
Krämer, Ludwig (1991): Umweltrecht, in: Groeben/Thiesing/Ehlermann (Hrsg.), Kommentar zum EWG-Vertrag., 4. Auflage, Baden-Baden, 3974 ff.
Krugman, Paul (1991): Geography and Trade, Cambridge.
Kulessa, Margareta E. (1995): Umweltpolitik in einer offenen Volkswirtschaft. Zum Spannungsverhältnis von Freihandel und Umweltschutz, Baden-Baden.
Liefferink, J. Duncan (1995): Environmental Policy on the Way to Brussels. The Issue of Acidification Between the Netherlands and the European Community, Thesis Landbouw Universiteit Wageningen, Den Haag.
Maillat, Denis/Lecoq, B. (1992): New Technologies and Transformation of Regional Structures in Europe: The Role of the Milieu, in: Entrepreneurship and Regional Development, 1, 1-20.
Menzel, Ulrich (1995): Die postindustrielle Revolution. Tertiarisierung und Enstofflichung der postmodernen Ökonomie, in: Entwicklung und Zusammenarbeit, 4, 100-104.
Narr, Wolf-Dieter/Schubert, Alexander (1994): Weltökonomie. Die Misere der Politik, Frankfurt a. M.
OECD (1995): Germany 1995, Paris.
Pellegrom, Sandra (1995): The Constraints of Daily Work in Brussels: How Relevant is the Input from National Capitals. New Nordic Member States and the Impact on EC Environmantal Policy, University of Leiden, Department of Political Science, Leiden.
Peters, Guy B. (1992): Bureaucratic Poilitics and the Institutions of the European Community, in: Alberta M. Sbragia (ed.), Europolitics, Institutions and Policymaking in the „New" European Community, Washington D. C., The Brookings Institution, 75-122.
Peters, Guy B. (1994): Agenda-Setting in the European Community, in: Journal of European Public Policy, 9-26.
Piore, Michael J./Sabel, Charles F. (1984): The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity, New York.
Porter, Michael E. (1990): The Competitive Advantage of Nations, London.
Prittwitz, Volker von (1993): Katastrophenparadox und Handlungskapazität. Theoretische Orientierungen der Politikanalyse, in: Adrienne Héritier (Hrsg.),

Policy-Analyse. Kritik und Neuorientierung, PVS-Sonderheft 24, Opladen, 328-355.
Rengeling, Hans-Werner (Hrsg.) (1993): Umweltschutz und andere Politiken der Europäischen Gemeinschaft. Erste Osnabrücker Gespräche zum deutschen und europäischen Umweltrecht am 26./27. November 1992, Referate und Diskussionsberichte, Schriften zum deutschen und europäischen Umweltrecht, Bd. 1, Köln u. a.
Rose, Klaus/Sauernheimer, Karlhans (1993): Theorie der Außenwirtschaft, 12. Aufl., München.
Scharpf, Fritz W. (1987): Sozialdemokratische Krisenpolitik in Europa, Frankfurt.
Scharpf, Fritz W. (1992): Die Handlungsfähigkeit des Staates am Ende des Zwanzigsten Jahrhunderts, in: Beate Kohler-Koch (Hrsg.), Staat und Demokratie in Europa, Opladen, 93-115.
Scharpf, Fritz W. (1994a): Optionen eines europäischen Förderalismus in Deutschland und Europa, Frankfurt/New York.
Scharpf, Fritz W. (1994b): Mehrebenenpolitik im vollendeten Binnenmarkt, in: Staatswissenschaften und Staatspraxis, 4, 475-501.
Scharpf, Fritz W./Mohr, Matthias (1994): Efficient Self-Coordination in Policy Networks. A Simulation Study, MPIFG Discussion Paper 94/1, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.
Schleicher-Tappeser, Ruggero/Strati, Filippo/Thierstein, Alain/Walser, Manfred (1997): Sustainable Regional Development. Instruments for Sustainable Regional Devlopment – A European Research Project, 2nd Draft, EURES-Institut et al., Freiburg u. a.
Siebert, Horst (1978): Ökonomische Theorie der Umwelt, o. O.
SRU, Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1994): Umweltgutachten 1994. Für eine dauerhaft-umweltgerechte Entwicklung, Deutscher Bundestag, Drucksache 12/6995, Bonn.
SRU, Rat von Sachverständigen für Umweltfragen (1996): Umweltgutachten 1996 des Rates von Sachverständigen für Umweltfragen. Zur Umsetzung einer dauerhaft-umweltgerechten Entwicklung, Deutscher Bundestag, Drucksache 13/4108, Bonn.
Stiftung Entwicklung und Frieden (1995): Globale Trends 1996. Fakten, Analysen, Prognosen, Frankfurt a. M.
Storper, Michael (1995): Territories, Flows and Hierarchies in the Global Economy, in: Aussenwirtschaft, II, 265-293.
SVR, Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (1995): Jahresgutachten 1996/96 des Sachverständigenrates zur

Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, BT-Drucksache 13/3016, Bonn.
Thierstein, Alain (1996): Auf der Suche nach der regionalen Wettbewerbsfähigkeit – Schlüsselfaktoren und Einflußmöglichkeiten, in: Raumforschung und Raumordnung, 2-3, 193-202.
Thierstein, Alain/Langenegger, Thomas (1994): Der Prozeß der Internationalisierung: Handlungsspielraum für Regionen? in: Aussenwirtschaft, 4, 497-525.
Vernon, R. (1979): Die grundlegenden Triebkräfte der Multinationalisierung, in: Deubner et al. (Hrsg.), Die Internationalisierung des Kapitals, Frankfurt.
Viner, Jacob (1950): The Customs Union Issue, Washington, London.
Weidenfeld, Werner/Turek, Jürgen (1996): Standort Europa. Handeln in der neuen Weltwirtschaft, 2. Auflage, Gütersloh (1. Auflage 1995: Strategien für Europa).
Wessels, Wolfgang (1991): The EC Council: The Community's Decision-making Center, in: Keohane/Hoffmann, The New European Community. Decision-Making and Institutional Change, 133-154.
Wildenmann, R. (Hrsg.) (1991): Staatswerdung Europas. Optionen für eine Europäische Union, Baden-Baden.
WTO, World Trade Organiszation (1995): International Trade, Trends and Statistics 1995, Geneva.

ISBN 3-7890-5025-3

9 783789 050251