

# **JOURNAL FÜR ENTWICKLUNGSPOLITIK**

herausgegeben vom Mattersburger Kreis für Entwicklungspolitik  
an den österreichischen Universitäten

vol. XXVIII 2–2012

## **Tiefe Integration in den Nord-Süd-Beziehungen**

Schwerpunktredaktion: Simone Claar,  
Andreas Noelke

mandelbaum *edition südwind*

## Inhaltsverzeichnis

- 4 Einleitung: Tiefe Integration als widersprüchlicher Prozess  
in den Nord-Süd-Beziehungen
- 8 SIMONE CLaar, ANDREAS NÖLKE  
Tiefe Integration: Konzeptuelle Grundlagen
- 28 MARIA BEHRENS, HOLGER JANUSCH  
Der transnationale Wettbewerbsstaat
- 54 CHRISTIAN BERNDT, MARC BOECKLER  
Geographien Tiefer Integration: Das Beispiel des Agrarhandels  
zwischen Mexiko und den USA
- 80 ANDREAS NÖLKE, SIMONE CLaar  
Tiefe Integration in der Praxis der Nord-Süd-Beziehungen:  
Vergleichende Perspektiven
- 99 Rezension
- 102 SchwerpunktredakteurInnen und AutorInnen
- 106 Impressum

**SIMONE CLAAR, ANDREAS NÖLKE**

**Tiefe Integration: Konzeptuelle Grundlagen<sup>1</sup>**

Globale Handelspolitik bedeutete über viele Dekaden, Barrieren für den Freihandel an den Grenzen zu verringern bzw. abzuschaffen, um den Handel mit Waren zu erleichtern. Im Vordergrund der traditionellen Handelspolitik im Güterhandel steht der Abbau von Zöllen und nicht tarifären Handelshemmnissen, wie zum Beispiel Quoten. In den letzten 15 bis 20 Jahren ist immer häufiger zu beobachten, dass sich der Fokus in diesem Politikfeld hin zur Harmonisierung nationaler Regulierungen verschiebt, die Beschränkungen für den Handel darstellen können, insbesondere für den steigenden Austausch von Dienstleistungen und für Investitionen. Die Handelserleichterung durch regulatorische Harmonisierung und die funktionale Integration von verschiedenen Wirtschaftsräumen auf Mikro- und Makroebene bezeichnet man als „Tiefe Integration“.

Der Ökonom Lawrence (1996: 8) definierte Tiefe Integration erstmals als „integration that moves beyond the removal of border barriers“. 1996 befasste sich auch die Ministerkonferenz der Welthandelsorganisation (WTO) mit den Politikfeldern der Tiefen Integration. Ziel war es, im Rahmen der WTO eine Harmonisierung des öffentlichen Beschaffungswesens, von Investitionsregulierungen und den Rechten zum geistigen Eigentum sowie der Wettbewerbspolitik durchzuführen. Die Umsetzung scheiterte vor allem am Einspruch der Staaten aus dem globalen Süden, beispielsweise Indien, Indonesien und Tansania, die Nachteile für ihre nationale Entwicklung fürchteten. Auch spätere Versuche, diese Themen im Kontext der WTO zu verhandeln, blieben erfolglos (Khor 2004; EED/WEED 2005: 32). Dementsprechend bilden sich Initiativen zu Themen der Tiefen Integration vor allem auf bilateraler und regionaler Ebene. Insbesondere die USA und die EU nehmen heute solche Themen in ihre Verhand-

lungen bei regionalen Handelsabkommen mit Drittstaaten auf, um sie auf diesem Wege durchzusetzen (Horn et al. 2009: 430).

Projekte der Tiefen Integration sind nicht auf die Nord-Süd-Beziehungen beschränkt. Tiefe Integration steht spätestens seit der Einheitlichen Europäischen Akte von 1985 auf der Agenda der Europäischen Union. Zudem gibt es solche Initiativen auch in Nordamerika, wo sie allerdings recht umstritten sind (Ayres 2004; Council of Canadians 2006). Vergleichsweise wenig kontrovers – aber bisher auch nicht sehr ertragreich – sind die verschiedenen Projekte einer Tiefen Integration in den transatlantischen Beziehungen zwischen der EU und den USA (Hamilton/Quinlan 2005). Zu den größten Erfolgen gehört hier beispielsweise die Anerkennung von Rechnungslegungsstandards des International Accounting Standards Board durch die EU und die USA (Nölke 2011a).

Typische Regulierungsbereiche der Tiefen Integration sind Produkt- und Verfahrensstandards (inklusive Umwelt- und Arbeitsstandards), Investitionsregeln, der Handel mit Dienstleistungen, intellektuelle Eigentumsrechte, Wettbewerbspolitik (Firmen und staatliche Subventionen), das öffentliche Beschaffungswesen, Antidumping sowie in einzelnen Fällen auch die institutionelle Absicherung der Harmonisierung (zum Beispiel durch Streitschlichtung), Personenfreizügigkeit, Steuern, die Verbesserung der Infrastruktur und die monetäre Politik (vgl. Lawrence 1996: 8; Ghoneim 2008; Lloyd 2008: 17f). Tiefe Integration hat damit nicht nur Auswirkungen auf die Funktionsweise der Wirtschaft, sondern betrifft auch andere Bereiche der politischen Entscheidungsfindung und des täglichen Lebens. Dabei kann es, wie bei den Harmonisierungsplänen zwischen den USA und Kanada zeitweise vorgesehen, auch um sensible Bereiche wie Gesundheit, Sicherheit oder Energie gehen (Council of Canadians 2006). Insofern unterscheidet sich Tiefe Integration von klassischer Handelsliberalisierung, denn nun sind neue Politikfelder und Institutionen, die bisher nur auf nationaler Ebene reguliert wurden, von Handelsabkommen betroffen. Außerdem geht es nicht mehr nur um den Güterhandel, sondern auch um die freie Bewegung von Kapital und Arbeit (Young/Peterson 2006: 797-799). Tiefe Integration in den Nord-Süd-Beziehungen unterscheidet sich auch von der – viel weiter fortgeschrittenen – Integration innerhalb des europäischen Binnenmarkts, da die Unterschiede der Policies und Institu-

tionen der beteiligten Staaten in den Nord-Süd-Beziehungen wesentlich stärker ausgeprägt und zum Teil durch gravierende Machtasymmetrien gekennzeichnet sind.

Tiefe Integration ist nicht nur empirisch eine neuere Entwicklung – abgesehen natürlich von der Binnenmarktharmonisierung in der Europäischen Union –, sondern auch theoretisch bisher kaum systematisch reflektiert worden. Obwohl es eine gewisse Schwerpunktbildung im Bereich der ökonomischen Integrationsdiskussion gibt (Gasiorek/Holmes 2010; Ghoneim et al. 2011), ist die entsprechende Diskussion disziplinär bisher stark fragmentiert. Das Ziel dieses Artikels ist daher, die verschiedenen Diskurse und ihre Argumente zusammenzuführen, um das Phänomen der Tiefen Integration konzeptionell schärfer zu fassen sowie der Frage nachzugehen, inwieweit Tiefe Integration institutionell kompatibel mit den institutionellen Arrangements im globalen Süden ist.

Um die entsprechenden Diskurse zu strukturieren, differenzieren wir nachfolgend zunächst zwischen Makro- und Mikroebene. In der Makroperspektive werden in der Ökonomie bisher vor allem die Fragen der Begründung und der vermuteten wirtschaftlichen Auswirkungen der Tiefen Integration behandelt, während innerhalb der politikwissenschaftlichen Diskussion Tiefe Integration vor allem als politisches Projekt betrachtet wird. In der Mikroperspektive befasst sich hingegen die Wirtschaftsgeographie vor allem mit den Veränderungen von Räumen und globalen Wertschöpfungsketten durch Tiefe Integration. Die wechselseitige Bedingung von Märkten und Institutionen und die Rolle von Unternehmen in Bezug auf die wirtschaftliche Regelsetzung sind schließlich Bestandteil der wirtschaftssoziologischen Forschung zu Tiefer Integration. In beiden Perspektiven auf Tiefe Integration werden aus unserer – diese Perspektiven ergänzenden – Sicht mögliche Inkompatibilitäten für die wirtschaftlichen Institutionen in den beteiligten Ländern des Südens mangelhaft reflektiert, zumal hier die Gefahr besteht, dass ökonomische und politische Abhängigkeiten von einzelnen Interessengruppen dazu genutzt werden, den Kapitalismen des Südens Institutionen überzustülpen, die deren institutionellen Komplementaritäten nicht gerecht werden. Insofern überrascht es nicht, dass Fragen der Tiefen Integration seit einigen Jahren in den Institutionen der Nord-Süd-Beziehungen sehr kontrovers diskutiert werden, wie wir abschließend dokumentieren.

## **I. Makroebene: Ökonomische und politikwissenschaftliche Perspektiven**

Innerhalb der verschiedenen Disziplinen der Ökonomie, vor allem bei internationalen Handelstheorien sowie in der internationalen Ökonomie, wird Tiefe Integration überwiegend im Kontext von ökonomischer Integration diskutiert. Heutige Arbeiten beziehen sich unter anderem auf die theoretische Konzeption von Balassa, der auf verschiedene Formen von ökonomischer Integration hinweist (Balassa 1961: 5; Evans et al. 2004: 14). Zu den verschiedenen Formen gehören Handelspräferenzen, eine Freihandelszone, eine Zollunion, ein gemeinsamer Markt, eine Wirtschafts- und Währungsunion und eine komplette ökonomische Integration (Balassa 1961: 5). Die Europäische Union gilt hier als Vorreiter und hat inzwischen das Stadium einer weitgehend kompletten ökonomischen Integration erreicht (Lloyd 2008: 31; Young/Peterson 2006: 799). Ein wesentlicher Bestandteil der EU-internen Abkommen war die Harmonisierung von verschiedenen, national unterschiedlichen Regelsystemen, insbesondere im Bereich des Güterhandels und des Arbeitsmarkts, später auch von Dienstleistungen und Kapitalmärkten.

Am Anfang steht die flache Integration, die sich vor allem mit Handelsbarrieren wie Zöllen und Einfuhrquoten an nationalen Grenzen beschäftigt. Danach folgt aus der Sicht der Ökonomie idealtypisch die sogenannte Harmonisierung, das heißt die Angleichung ökonomischer und politischer Regeln zwischen den staatlichen Vertragspartnern (Lloyd 2005: 5; Lawrence 1996). Zentrale Triebkräfte dieses Prozesses sind grenzüberschreitend tätige Unternehmen (Gereffi 2005: 163): alle Barrieren, die die Herstellung oder den Verkauf eines Produkts (oder einer Dienstleistung) in einem anderen Land behindern, sollen aus dieser Perspektive abgeschafft werden. Damit soll insbesondere die Tätigkeit multinationaler Unternehmen und die Integration in globale Wertschöpfungsketten erleichtert werden. Die ökonomischen Integrationsperspektiven werden durch klassische Handelstheorien wie jene von Smith, Ricardo oder Heckscher-Ohlin (Ghoneim et al. 2011: 27) gestützt. Diese stehen in der liberalen Tradition einer Vorstellung, dass freier Handel Gewinne für alle beteiligten Gruppen erbringt und somit den generellen Wohlstand fördert.

Nur wenige Entwicklungsökonominnen weichen in Bezug auf Tiefe Integration von dieser Tradition ab. Ein Beispiel wäre hier Chang (2005: 20f),

der darauf hinweist, dass der nationale Handlungsspielraum für die Staaten des Südens bei der Handels- und Industriepolitik in historischer Perspektive immer geringer wird. Hier seien Institutionen wie die Welthandelsorganisation und das Forcieren von bilateralen und regionalen Abkommen zentrale Triebkräfte. Allerdings würde die immer weitere Einschränkung des Handlungsspielraums auch von den Unterstützern der Abkommen in den Staaten aus dem globalen Süden in Kauf genommen (Chang 2005: 4-6). Die globale Harmonisierung dieser Regulierungen sei aber vor allem im Interesse von multinationalen Unternehmen des Nordens.

Etwas spezifischer unterscheiden Gasiorek und Holmes (2010: 139-142) zwischen Deep Institutional Integration (DII) und Deep Market Integration (DMI). DII ist überwiegend staatlich geprägt und bedeutet, dass nationale Wirtschaftspolitik angepasst wird, um Handelsbarrieren teilweise oder ganz abzuschaffen. Hierbei kann weiterhin zwischen Problemen mit der Infrastruktur und institutionellen bzw. regulatorischen Barrieren unterschieden werden. Im Gegensatz zu der institutionellen Form von Tiefer Integration charakterisiert DMI hingegen vor allem die Effekte für Firmen. Das bedeutet, dass institutionelle Veränderungen Firmen die Möglichkeit bieten, einen einfacheren Zugang zu anderen Märkten zu erlangen. Insbesondere findet hier eine Vereinfachung der Zusammenarbeit zwischen Firmen statt, etwa durch Standards bei Waren und Dienstleistungen. Standards bei Produkten spielen für Tiefe Integration eine wichtige Rolle, da sie den Zugang zu anderen Märkten erheblich erleichtern können. Allerdings können international harmonisierte Standards auch als ein Ausschlusskriterium für den Marktzugang wirken, also ein Handelshemmnis darstellen, wenn diese Standards von weniger kompetenten ProduzentInnen nicht eingehalten werden oder werden können (vgl. Gasiorek/Holmes 2010: 142; Ghoneim 2008). Die Unterscheidung zwischen DII und DMI zeigt zwei verschiedene Facetten desselben Phänomens auf: Institutionelle Integration bezieht sich auf den Abbau von Barrieren durch staatliche Maßnahmen, Marktintegration auf deren Abbau durch die Unternehmen selbst.

Aus politikwissenschaftlicher Perspektive wird Tiefe Integration in erster Linie als politisches Projekt erachtet, insofern die entsprechenden Normen in internationalen Institutionen, wie der Welthandelsorganisation und bilateralen Handelsabkommen, festgeschrieben werden sollen. Daher steht aus politikwissenschaftlicher Sicht zunächst ein potenziell tiefer



Eingriff in die nationale Souveränität im Zentrum der Aufmerksamkeit. Im Gegensatz zur klassischen Handelspolitik ist bei Abkommen der Tiefen Integration potenziell eine ganze Reihe von Politikfeldern mit hoher innenpolitischer Relevanz betroffen (z.B. Gesundheits- oder Umweltpolitik). Weiterhin können diese Abkommen Auswirkungen auf die Neuordnung der internationalen Ordnung haben, insofern der Abschluss konkurrierender Regelwerke durch die EU und die USA möglicherweise ein Aufbrechen des bisher in Fragen der Nord-Süd-Beziehungen zumeist gemeinsam handelnden „Westens“ hervorbringt und auch innerhalb der Süd-Süd-Kooperation Tiefe Integration bisher kaum eine wesentliche Rolle spielt (Evans et al. 2004); im Ergebnis könnten sich rivalisierende Nord-Süd-Koalitionen herausbilden.

Ansätze zu einer gründlicheren Beschäftigung mit dem Thema gibt es vor allem aus dem Bereich der polit-ökonomischen Entwicklungsforschung. Diese Studien beschäftigen sich insbesondere mit der Frage, ob diese Abkommen die Entwicklungsstrategien der betroffenen Staaten bzw. Regionen wie Indien, Mexiko oder den Staaten der Southern African Development Community (SADC) eher behindern oder befördern (Evans et al. 2004; Shadlen 2005; Ghoneim 2008; Robles 2008; Meyn 2006; Gallagher 2011). Dabei wird der Verlust an nationalen Gestaltungsmöglichkeiten (z.B. Schutz aufstrebender Industrien) gegen die mögliche Zunahme ausländischer Direktinvestitionen sowie die vermuteten Harmonisierungsgewinne aufgerechnet. Gallagher (2011: 8) argumentiert, dass „the gains from these agreements have been relatively small, and they may trigger more macro-economic instability“.

Außerdem stellt er in Frage, dass es bei Abschluss dieser Abkommen nur Gewinner gibt. Neben den hohen Kosten der institutionellen Umsetzung geben die Staaten aus dem globalen Süden damit möglicherweise ihre komparativen Vorteile an den Abkommenspartner im Norden ab, da es eine ungleiche Verhandlungsstärke gibt und so die Gefahr besteht, dass Süd-Ökonomien zur Übernahme des Regelwerks der jeweiligen Nord-Ökonomien gezwungen werden, während ihr komparativer Vorteil möglicherweise gerade in weniger anspruchsvollen Regelwerken liegt (Gallagher 2011: 35f). Bei den potenziellen Vorzügen Tiefer Integration geht es einerseits um einen verbesserten Marktzugang in den Industrieländern, andererseits aber auch um eine potenzielle Verbesserung des institutionellen



Umfeldes in den Süd-Ökonomien. Allerdings werden die Verhandlungsräume sowie die verschiedenen Interessen von Unternehmen, NGOs und Ministerien sowie die Auswirkungen auf nationale Gegebenheiten bisher wenig analysiert (Ansätze in Sally 2007; vgl. auch Nölke/Claar in diesem Heft).

## **2. Mikroebene: Wirtschaftsgeographische und soziologische Perspektiven**

Im wirtschaftsgeographischen Diskurs wird selten explizit von Tiefer Integration gesprochen. Dort behandelte Fragen von Raum, Netzwerken, Standards, globalen Warenketten und *economic governance* können hingegen durchaus als Bestandteile der Tiefen Integration betrachtet werden, auch wenn sie nicht als solche bezeichnet werden. Die Infragestellung von Grenzen und die Rolle von Grenzziehung bzw. Entgrenzung ist aus dieser Perspektive zentral für das Projekt der Tiefen Integration: „The utopian aim is a perfect global market, a homogenous economic space without borders and frictions“ (Berndt/Böckler 2011: 1057, vgl. auch Berndt/Böckler in diesem Heft). Aus der hier im Vordergrund stehenden Mikroperspektive, die sich weniger mit dem Zusammenhang von Tiefer Integration und ganzen Volkswirtschaften als vielmehr mit den Auswirkungen Tiefer Integration auf einzelne Unternehmen beschäftigt, sind beispielsweise transnationale private Produktstandards ein interessanter Untersuchungsgegenstand, insofern sie zu solchen grenzüberschreitend homogenen Märkten führen sollen. Die geographische Forschung zu diesen Standards und ihrer Wirkungsweise im globalen Süden (Nadvi 2008; Ouma 2010) zeigt allerdings, dass Akteure aus diesen Ländern bei der Gestaltung der Regelwerke eine geringe Rolle spielen und ihnen zum Teil erhebliche Kosten bei der Anpassung an diese Standards entstehen.

Konzeptionelle Bezüge zur Tiefen Integration gibt es zudem auch in der Wirtschaftssoziologie. Autoren wie Fligstein gehen davon aus, dass soziale Institutionen für die Existenz eines Marktes zentral sind. Viele dieser Regulierungen, die als *behind-the-border*-Handelsbarrieren wirken können, sind zwar formal staatlich, aber materiell stark von Firmen beeinflusst: „The political process that generates these rules often reflect the organized inte-

rests of a given set of firms in one market“ (Fligstein 1996: 661). Zentrale Akteure für Initiativen der Tiefen Integration sind aus dieser Perspektive Firmen, die harmonisierte Regulierungen benötigen, um grenzüberschreitend Investitionen tätigen zu können: „the demand for global market rules thus comes from global firms trying to create and stabilize regional or worldwide markets“ (Fligstein 2005: 195). Die Interessen von Unternehmen in Handelsabkommen werden von den Regierungen vertreten, im Kontext einer US-Hegemonie kann es somit zu einer starken Stellung amerikanischer Unternehmen kommen (Fligstein 2005: 191, 199-201, 1996: 658, 660), auch in Institutionen der Tiefen Integration.

Bei genauerer Betrachtung der bisherigen Debatten zur Tiefen Integration lässt sich also feststellen, dass die Blickwinkel auf das Phänomen sehr unterschiedlich sind und zum Teil unterschiedliche Begrifflichkeiten für identische Phänomene verwendet werden. Allerdings ist klar zu erkennen, dass eine polit-ökonomische Sichtweise auf Tiefe Integration in allen Perspektiven ein wichtiges Element darstellt. Tiefe Integration kann hier als Vertiefung des globalen Kapitalismus verstanden werden. Die Rollenverteilung im aktuellen weltwirtschaftlichen System und die Dominanz der institutionellen Arrangements in den Ökonomien des globalen Nordens werden allerdings nicht in Frage gestellt, so dass die Gefahr besteht, mit dieser Entwicklung die Rolle der Ökonomien des globalen Südens als Nachzügler festzuschreiben. Nachfolgend ergänzen wir daher die oben dargestellten multidisziplinären Perspektiven um einen eigenen Ansatz, der diese Überlegungen etwas systematischer fasst.

### **3. Tiefe Integration in den Nord-Süd-Beziehungen: Der Export von institutionellen Elementen der Kapitalismen des Zentrums**

Wir verstehen Tiefe Integration – in loser Assoziation zur Weltsystemtheorie (Schmalz 2009) – nachfolgend als integralen Bestandteil der aktuellen globalen Entwicklung des Kapitalismus, insbesondere in Bezug auf Nord-Süd-Beziehungen. Gleichzeitig ergänzen wir die in Bezug auf die institutionellen Besonderheiten einzelner Ökonomien etwas grobe Perspektive der Weltsystemtheorie um Einsichten der Vergleichenden Kapitalismusforschung (Hall/Soskice 2001; Nölke et al. 2009; Claar/Nölke 2010), um zu

einer etwas nuancierteren Einschätzung des hier stattfindenden Institutionenexports zu kommen.

Aus der Perspektive der Weltsystemtheorie kann Tiefe Integration als Mittel zur Erschließung von Absatzmärkten und Investitionsmöglichkeiten in der globalen (Semi-)Peripherie verstanden werden. Dabei herrscht gleichzeitig ein Konkurrenzkampf zwischen den verschiedenen Staaten des globalen Zentrums, insbesondere zwischen EU und USA, die wechselseitig versuchen, „ihren“ multinationalen Unternehmen durch die Übertragung der für sie gewohnten regulatorischen Rahmenbedingungen besonders gute Zugangskonditionen zu Staaten der Peripherie und Semiperipherie zu verschaffen: „The fact that the new, legally enforceable WTO-X provisions all deal with regulatory issues suggests that EC and US agreements effectively serve as a means for the two hubs to export their own regulatory approaches“ (Horn et al. 2009: 43). Tiefe Integration stößt insbesondere bei Teilen von Regierungen von peripheren und semiperipheren Staaten nicht unmittelbar auf Zustimmung, insofern sie dazu beitragen kann, „infant industries“ und die Herausbildung institutioneller Komplementaritäten, aber auch die Abschöpfung von Renten zu behindern.

Die EU und die USA finden jedoch teilweise Unterstützung bei jenen Fraktionen der nationalen Eliten in der Semiperipherie, die von einer intensivierte Kooperation mit multinationalen Unternehmen des Zentrums besonders profitieren („Kompradorenbourgeoisie“ in der Terminologie von Nicos Poulantzas 2002) und insofern dazu beitragen, diesen Themenkomplex auf der Agenda zu halten, auch wenn er im gegenwärtigen Kräfteverhältnis zwischen Zentrum und Semiperipherie nicht ohne weiteres durchzusetzen ist. Empirisch lässt sich das gut am Beispiel Südafrikas zeigen. Nachdem die Themen der Tiefen Integration von der EU im Rahmen von Handelsabkommen vorgeschlagen und von der südafrikanischen Regierung abgelehnt wurden (TradeInvest South Africa 2007), wird nun argumentiert, dass erst einmal eine eigene Position geschaffen werden müsse, um darüber zu entscheiden. Somit bleiben die Themen im nationalen Diskurs und sind zu einem späteren Zeitpunkt unter Umständen einfacher zu implementieren (vgl. Nölke/Claar in diesem Heft).

Allerdings stellt sich die Frage, ob die entsprechende Übertragung von kapitalistischen Institutionen des Zentrums auf die (Semi-)Peripherie, beispielsweise in der Wettbewerbs- oder Investitionspolitik, mit den

Entwicklungsanforderungen des (semi-)peripheren Kapitalismus wirklich kompatibel ist. Die Vergleichende Kapitalismusforschung gibt Gelegenheit, sich systematisch mit diesem Thema zu beschäftigen. Anknüpfend an die Typologisierung von Kapitalismen in Liberal Market Economies (LME) und Coordinated Market Economies (CME) (Hall/Soskice 2001) gibt es auch Versuche, die typischen institutionellen Arrangements von Ökonomien der Semiperipherie zu identifizieren (Schneider 2009; Nölke/Vliegenhart 2009; Nölke 2011b). All diese Analysen gehen von der Annahme aus, dass Aufholprozesse von dazu geeigneten kapitalistischen Institutionen gestützt werden müssen, diese sich jedoch nicht quasi automatisch funktional herausbilden und sich zum Teil deutlich von jenen der LME und CME unterscheiden.

Potenzielle Konflikte zwischen den Standards liberaler Marktökonomien und den institutionellen Anforderungen von Ökonomien der Semiperipherie ergeben sich vor allem in Bezug auf fünf Bereiche (Nölke/Taylor 2010; Nölke 2011c); in den ärmeren Ökonomien des Südens dürften die Inkompatibilitäten noch deutlicher ausgeprägt sein: (1) Transparenzorientierte *Corporate Governance*-Standards in LME zielen auf den Schutz von Minderheitsaktionären sowie aktive Märkte zur Unternehmenskontrolle ab, womit sie auf langfristige Unternehmensstrategien abzielende Familienunternehmen in Ländern des Südens unter Druck setzen. (2) LME-Standards der Unternehmensfinanzierung, die sich an der Finanzierung durch globale Kapitalmärkte orientieren, kollidieren mit der Praxis einer Teilfinanzierung durch den Staat und durch Entwicklungsbanken. (3) Auch wenn Arbeitsstandards in LME nicht sehr prominent sind, erschwert ihre Einbeziehung in Nord-Süd-Handelsabkommen doch die Niedriglohnstrategie vieler Unternehmen in den Ökonomien des Südens. (4) Die einseitige Orientierung der Wettbewerbspolitik in LME an den Konsumentenpreisen passt nicht zur Praxis vieler Schwellenländer, zeitweise Monopole oder Oligopole zuzulassen, um nationalen Unternehmen die Chance zu geben, zu „*global champions*“ zu werden. (5) Die hohen Standards für geistige Eigentumsrechte in LME sind nicht kompatibel mit der im Süden vielfach verfolgten Praxis des „*reverse engineering*“ im Rahmen technologischer Aufholprozesse.

Im Kontext der Inklusion von Elementen der Tiefen Integration in Handelsabkommen werden allerdings fast durchgängig nur Instituti-

onen der liberalen Marktökonomien als Standard verwendet, selbst wenn innerhalb der EU etwa Mitgliedsstaaten wie Deutschland oder Österreich zur koordinierten Marktökonomie zählen. Zwar gibt es im Detail durchaus signifikante Differenzen zwischen den von der EU und den USA verfochtenen Standards der Tiefen Integration, doch einigt beide die grundlegende Orientierung an den Institutionen liberaler Marktökonomien. Aus der oben entwickelten Perspektive stellen wir jedoch in Frage, dass diese Standards für die Ökonomien im globalen Süden institutionell optimal sind. Hier prallen verschiedene Kapitalismusmodelle aufeinander, so dass somit in Zukunft erhebliche institutionelle Kompatibilitätsprobleme entstehen, die aus der Perspektive der Vergleichenden Kapitalismusforschung die nationale ökonomische Entwicklung hemmen können. In der Folge könnte Tiefe Integration für viele Ökonomien im Süden mit hohen Anpassungskosten verbunden sein, wobei unklar ist, ob sich diese langfristig auszahlen (Nölke et al. 2009: 16-19; Claar/Nölke 2010).

Zudem sind von Tiefer Integration auch institutionelle Regulierungen betroffen, die sehr deutlich auf die gesellschaftlichen Zusammenhänge in den Staaten des Südens zugeschnitten sind, wie etwa die institutionalisierte Bevorzugung von bestimmten gesellschaftlichen Gruppen zum Zwecke des gesellschaftlichen Ausgleichs in Südafrika oder Malaysia. Bei der Übertragung von EU-Investitionsregulierungen würde beispielsweise das Black Economic Empowerment (BEE), das zur Überwindung der Apartheidsungleichheit implementiert wurde, in der aktuellen Form nicht mehr tragbar sein (Claar/Nölke 2010). Gerade für den nationalen Entwicklungsprozess ist es weiterhin notwendig, auch in schwierigen ökonomischen Situationen, wie unter anderem bei der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise, den eigenen Entwicklungspfad mit nationalen Regulierungen, wie zum Beispiel dem Schutz von sensiblen Sektoren, schützen zu können. Unklar bleibt zudem, ob auf Grundlage dieser gravierenden institutionellen Unterschiede Tiefe Integration ohne weitere Anpassungen überhaupt umfassend umgesetzt werden kann, auch wenn diese Umsetzung von dominanten Kräften in den Regierungen im globalen Süden gewollt wäre. Letzteres steht allerdings durchaus in Frage, wenn man sich die jüngere Geschichte der Nord-Süd-Handelsabkommen vor Augen führt (vgl. auch Nölke/Claar in diesem Heft).



#### **4. Die Debatte zu Tiefer Integration in der Praxis der Nord-Süd-Beziehungen**

Im Rahmen der WTO-Ministerkonferenz 1996 in Singapur und 2003 in Cancún wurde deutlich, dass semiperiphere Staaten aus dem globalen Süden, beispielsweise Indien oder Brasilien, gegen die Aufnahme von Themen der Tiefen Integration in das WTO-Regelwerk sind (Khor 2004: 1; Drexel 2004: 419). Die Einbindung dieser Regulierungen, und die damit verbundene Übertragung bestimmter Strukturen, Ideen und Verfahren aus dem globalen Norden, ist nach deren Argumentation nicht nur ein Eingriff in die nationale Souveränität der entsprechenden Staaten, sondern gäbe den Staaten aus dem globalen Süden auch einen zukünftigen Entwicklungspfad vor. Allerdings hat die Bedeutung der Tiefen Integration nach der Ablehnung in der WTO in jüngerer Zeit wieder deutlich zugenommen, denn die USA und die EU sehen diese inzwischen als einen wesentlichen Bestandteil ihrer regionalen bzw. bilateralen Handelsabkommen an. Ihre Strategien unterscheiden sich dabei durchaus, die USA greifen dabei auf standardisierte und einheitliche Abkommensvorschläge zurück, während die EU deutlich flexibler ist und unterschiedliche Formulierungen verwendet (Horn et al. 2009). Außerdem zeigen Studien, dass die EU bisher in ihren Abkommen häufiger Regelungen in den Bereichen der Tiefen Integration einführt als die USA.

Auffällig ist zudem, dass die USA und die EU neben den gemeinsamen Themen wie intellektuelle Eigentumsrechte, Investitionen und Kapitalbewegungen jeweils auch unterschiedliche Themen verfolgen und damit ihre Verhandlungspartner im Süden zusätzlich belasten. Wettbewerbspolitik und soziale Themen sind Anliegen der EU, während die USA auf Arbeitsstandards, Umweltnormen und Antikorruption drängen (Ahearn 2011: 13f, 17f). Nicht immer sind sie mit dieser Strategie erfolgreich, obwohl Teile der Eliten im globalen Süden für eine solche Harmonisierung eintreten, da sie direkt oder indirekt davon profitieren und als Kompradorenbourgeoisie die Ziele der Eliten im Zentrum unterstützen. Insbesondere außenhandelsorientierte Unternehmen, liberal orientierte Forschungseinrichtungen, aber auch Teile der Regierungen gehören zu den Unterstützern der Tiefen Integration. Gegner bzw. Kritiker kommen vor allem aus dem Bereich der national orientierten Unternehmen – dem nationalen Kapital –, den Gewerkschaften



und Nichtregierungsorganisationen sowie den diese Interessen vertretenden Teilen der Regierungen (vgl. Nölke/Claar in diesem Heft).

Interessanterweise wird durch die Aufnahme von Themenbereichen der Tiefen Integration in Handelsabkommen die Diskussion darüber sowie über mögliche Regulierungen auch in der Öffentlichkeit und der Wissenschaft der betroffenen Staaten im globalen Süden angestoßen. Hierbei entstehen nun diverse Arbeitspapiere über Investitionen, Dienstleistungen oder Beschaffungswesen, die für die Entwicklung eigenständiger Positionen prägend sein können. Beispielsweise sind im September 2011 zwei Arbeitspapiere zum Themenbereich Dienstleistungen beim South African Institute of International Affairs (SAIIA), dem größten Think Tank Afrikas, erschienen. Stern et al. (2011) analysieren den Dienstleistungssektor in der SADC-Region und befassen sich mit möglichen positiven und negativen Auswirkungen der Economic Partnership Agreements. Cattaneo (2011) unterscheidet zwischen dem zentralen Stellenwert des Dienstleistungssektors für die südafrikanische Wirtschaft an sich und zwischen dem Handel mit Dienstleistungen. Ein Grund für die Vorsicht im Bereich Handel mit Dienstleistungen ist die Bewahrung nationaler Handlungsspielräume. Hier entwickelt sich eine eigenständige Süd-Perspektive zu diesem Themenkomplex, zumal schon früher Studien zur Tiefen Integration innerhalb der Zollunion (Disenyana 2008) sowie zum bisher gescheiterten USA-Southern African Customs Union(SACU)-Abkommen (Draper/Khumalo 2007) erschienen sind.

Im Vordergrund der entsprechenden Debatten im globalen Süden steht einerseits das Argument der Inkompatibilität mit den nationalen Entwicklungsanforderungen. Andererseits vertreten Protagonisten wie Ghoneim auch die These, dass Tiefe Integration in regionalen Abkommen eine neue Chance für Entwicklungsländer sei: „Deeper integration from a developing country perspective will be useful if it either enhances the market access of its exports in the developed country market or it upgrades its domestic business environment. The aim of enhancing market access is clear, however the aim of upgrading the domestic business environment is not quite well understood“ (Ghoneim 2008: 6). Nach dieser Betrachtungsweise wird der Wohlstand der Staaten durch die neue Form der Integration steigen, dadurch kann eine Verbesserung der Lebensumstände erreicht werden. Allerdings ist aus dieser Perspektive eine strikte Umsetzung nicht für alle

Staaten von Vorteil. Ghoneim stellt fest, dass etwa für Ägypten aufgrund der bestehenden ökonomischen Entwicklungsunterschiede zwischen der EU und Ägypten eine „soft deep integration“ der bessere Weg sei. „Soft deep integration“ bedeutet, dass es eine institutionelle Kooperation statt einer Harmonisierung von Institutionen gibt, da die Qualität der Institutionen wichtiger sei als eine Anpassung (Ghoneim 2008).

Ähnlich argumentieren Shadlen (2005) und Mahnkopf (2005), die zeigen, dass sich durch multinationale oder bilaterale Abkommen höhere Einschränkungen für die Vertragspartner des Südens ergeben als für jene des Nordens. Bilaterale Abkommen zwischen Staaten des Nordens und Staaten des Südens seien zudem für die Entwicklungsländer in vielen Punkten einschränkender und restriktiver als multilaterale Abkommen. Trotzdem werden diese Abkommen vielfach eher akzeptiert als im Kontext der WTO. Viele Entwicklungsländer befürchten bei multinationalen Abkommen eine zu starke Einschränkung ihres Handlungsspielraums. Diese Einschränkungen würden aber sowohl bei bilateralen als auch bei multilateralen Abkommen stattfinden (Mahnkopf 2005: 130). Shadlen (2005: 751) kritisiert hier vor allem die regionalen bilateralen Abkommen: „Yet by advancing so much beyond the WTO in deep integration and thus moving toward regulatory harmonization, regional-bilateral agreements may have serious implications for developing countries’ capacities for achieving upward mobility in the international economy“.

Diese konzeptionellen Diskussionen finden allerdings nicht in einem herrschaftsfreien Raum statt – sollte es keine Akzeptanz der neuen Stufen der ökonomischen Integration seitens der Staaten im globalen Süden geben, werden insbesondere die Staaten der Peripherie mit der Drohung, sie vom internationalen Marktzugang auszugrenzen, unter Druck gesetzt. Die Verhandlungen afrikanischer Staaten mit der Europäischen Union für ein neues Wirtschaftsabkommen, die Economic Partnership Agreements (EPAs), zeigen, dass die EU versucht, afrikanische Staaten unter Druck zu setzen, da sie diesen den Marktzugang ohne Unterzeichnung der EPAs verwehren kann (Bosch 2011). Dieser Strategie sind allerdings in Bezug auf die größeren Ökonomien der Semiperipherie gewisse Grenzen gesetzt – zumindest die südafrikanische Regierung wehrt sich bisher standhaft und durchaus erfolgreich gegen die Einbeziehung Tiefer Integration in die Handelsabkommen mit der EU.

## 5. Fazit

Seit Beginn der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 ist es etwas ruhiger im Feld der Tiefen Integration geworden. Das bedeutet nicht, dass diese Themen von der Agenda genommen wurden. Durch den aktiven Widerstand, insbesondere aus den größeren Ökonomien der Semi-peripherie, können die Regierungen des Nordens derzeit entsprechende Abkommen weder erzwingen noch allzu prominent anpreisen. Dementsprechend werden die entsprechenden Vertragswerke momentan weniger öffentlich als vielmehr auf „technischer“ Ebene diskutiert. Diese Verlagerung ist nicht unproblematisch, da die direkten und indirekten Auswirkungen Tiefer Integration für verschiedenartige Kapitalismen und sozio-ökonomische Gruppen weiterhin unklar sind.

Unser Artikel versucht, einen Beitrag zur Öffnung dieser Diskussion zu leisten und insbesondere das Konzept der Tiefen Integration genauer zu verorten. Dabei ist deutlich geworden, dass die positive Sicht der liberalen Ökonomie – mit Tiefer Integration werde den multinationalen Unternehmen des Norden ein besseres Investitionsumfeld in Entwicklungsländern geboten sowie den Unternehmen aus dem Süden der Marktzugang im Norden und die Einbindung in globale Wertschöpfungsketten erleichtert – nicht ohne Differenzierung akzeptiert werden kann. Durch das Heranziehen anderer Perspektiven, wie etwa jene der Wirtschaftsgeographie, der Vergleichenden Kapitalismusforschung und der Weltsystemanalyse, wurde gezeigt, dass Tiefe Integration durchaus Probleme für die betroffenen Ökonomien birgt und zudem nur von einer sehr spezifischen Klassenkonstellation getragen wird.

- 1 Wir danken Christian Berndt, Tanja Brühl, Peter Lindner und Stefan Ouma für die zahlreichen Diskussionen zur Konzeptualisierung, den GutachterInnen und der Redaktion des JEP sowie Brigitte Holden für die außerordentlich hilfreichen Hinweise zur Verbesserung einer früheren Version des Manuskripts. Dieser Beitrag wurde von der DFG unter AZ NO 855/3-1 gefördert.

## Literatur

- Ahearn, Raymond (2011): Europe's Preferential Trade Agreements: Status, Content, and Implications. Congressional Research Service R 41143, United States Congress: Washington. <http://opencrs.com/document/R41143/2011-03-03/download/1005/>, 14.11.2011.
- Ayres, Jeffrey (2004): Political Economy, Civil Society, and the Deep Integration Debate in Canada. In: *The American Review of Canadian Studies* 34 (4), 621-647.
- Balassa, Béla (1961): Towards a Theory of Economic Integration. In: *Kyklos* 14 (1), 1-17.
- Berndt, Christian/Böckler, Marc (2011): Performative Regional (Dis)Integration: Transnational Markets, Mobile Commodities, and Bordered North – South Differences. In: *Environment and Planning A* 43 (5), 1057-1078.
- Bosch, Servaas van den (2011): Trade: Europe Puts Foot Down on EPAs. Inter Press Service, 4.10.2011. <http://www.ips.org/africa/2011/10/trade-europe-puts-foot-down-on-epas/>, 14.11.2011.
- Cattaneo, Nicolette (2011): Services Trade Liberalisation and the Role of the Services Sector in South African Development. Occasional Paper 94. Johannesburg: SAIIA. [http://www.saiia.org.za/images/stories/pubs/occasional\\_papers/saia\\_sop\\_94\\_cattaneo\\_20110922.pdf](http://www.saiia.org.za/images/stories/pubs/occasional_papers/saia_sop_94_cattaneo_20110922.pdf), 11.11.2011.
- Chang, Ha-Joon (2005): Policy Space in Historical Perspective – with Special Reference to Trade and Industrial Policies. Talk presented at Tufts University, 27.10.2005. [http://ase.tufts.edu/gdae/about\\_us/leontief/Chang\\_remarks.pdf](http://ase.tufts.edu/gdae/about_us/leontief/Chang_remarks.pdf), 14.11.2011.
- Claar, Simone/Nölke, Andreas (2010): Tiefe Integration. In: *E+Z* 3, 114-117.
- Council of Canadians (2006): INTEGRATE THIS! A Citizen's Guide to Fighting Deep Integration. [http://www.canadians.org/DI/documents/DI\\_Citizens\\_Guide.pdf](http://www.canadians.org/DI/documents/DI_Citizens_Guide.pdf), 31.10.2011.
- Disenyana, Tsidiso (2008): SACU and Deeper Integration. Johannesburg: SAIIA. <http://www.saiia.org.za/economic-diplomacy-opinion/sacu-and-deeper-integration.html>, 11.11.2011.
- Draper, Peter/Khumalo, Nkululeko (Hg., 2007): One Size Doesn't Fit All. Deal-breaker Issues in the Failed US-SACU Free Trade Negotiations. SAIIA: Johannesburg.
- Drexel, Josef (2004): International Competition Law after Cancún: Placing a Singapore Issue on the WTO Development Agenda. In: *World Competition* 27 (3), 419-457.
- EED/WEED (2005): Freie Fahrt für freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus. [http://www2.weed-online.org/uploads/eed\\_weed\\_eu\\_handelspolitik\\_multi\\_bi\\_2005.pdf](http://www2.weed-online.org/uploads/eed_weed_eu_handelspolitik_multi_bi_2005.pdf), 11.11.2011.
- Evans, David/Holmes, Peter/Iacovone, Leonardo/Robinson, Sherman (2004): A Framework for Evaluating Regional Trade Agreements: Deep Integration

- and New Regionalism. [http://www.sussex.ac.uk/Units/PRU/tradelib\\_firms\\_Robinson.pdf](http://www.sussex.ac.uk/Units/PRU/tradelib_firms_Robinson.pdf), 14.10.2011.
- Fligstein, Niel (1996): Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. In: *American Sociological Review* 61 (4), 656-673.
- Fligstein, Neil (2005): The Political and Economic Sociology of International Economic Agreements. In: Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 183-204.
- Gallagher, Kevin (2011): Trading Away Stability and Growth: United States Trade Agreements in Latin America. PERI Working Paper Nr. 266. Amherst: PERI, University of Massachusetts Amherst. [http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working\\_papers/working\\_papers\\_251-300/WP266.pdf](http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_251-300/WP266.pdf), 1.4.2012.
- Gasiorek, Michael/Holmes, Peter (2010): Globalisation and Deep Integration. In: Guimaraes, Maria H./Faria, Ana P. (Hg.): *Product Market Integration: A Multifaceted Approach*. Bingley: Emerald, 139-155.
- Gereffi, Gary (2005): Global Economy. In: Smelser, Neil J./Swedberg, Richard (Hg.): *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 160-182.
- Ghoneim, Ahmed F. (2008): Investigating the Needs and Potential Effects of some Aspects of Deep Integration in the EU-Egypt Association Agreement and Neighbourhood Policy. <http://www.sussex.ac.uk/caris/documents/4.doc>, 14.10.2011.
- Ghoneim, Ahmed F./Gonzalez, Javier J./Parra, Maximiliano M./Péridy, Nicolas (2011): Shallow vs. Deep Integration between Mediterranean Countries and the EU and within the Mediterranean Region. CASE Network Report No. 96/2011. Warsaw: CASE.
- Hall, Peter/Soskice, David (2001): An Introduction to Varieties of Capitalism. In: Hall, Peter/Soskice, David (Hg.): *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press, 1-68.
- Hamilton, Daniel/Quinlan, Joseph (Hg., 2005): *Deep Integration: How Transatlantic Markets are Leading Globalization*. Washington, DC/Brüssel: Center for Transatlantic Relations/Centre for European Policy Studies.
- Horn, Henrik/Mavroidis, Petros C./Sapir, André (2009): *Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*. Bruegel Blueprint Series 7. Brussels: Bruegel.
- Khor, Martin (2004): The Singapore Issues in the WTO: Implications and Recent Developments. Third World Network. <http://www.twinside.org.sg/title2/par/mk006.doc>, 11.11.2011.
- Lawrence, Robert (1996): *Regionalisms, Multilateralism and Deeper Integration*. Washington: The Brookings Institution.
- Lloyd, Peter J. (2005): Measures to Enhance Deep Integration between Australia and Malaysia. <http://www.apec.org.au/docs/amfta-Lloydpaper.pdf>, 14.10.2011.



- Lloyd, Peter J. (2008): Deep Integration in Regional Trading Agreements. In: Van Hoa, Tran/Harvie, Charles (Hg.): Regional Trade Agreements in Asia. Cheltenham: Edward Elgar, 16-43.
- Mahnkopf, Birgit (2005): Investitionen als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden. In: Internationale Politik und Gesellschaft 1, 121-141.
- Meyn, Mareike (2006): The Impact of EU Free Trade Agreements on Economic Development and Regional Integration in Southern Africa: The Example of EU-SACU Trade Relations. Hamburg: Peter Lang.
- Nadvi, Khalid (2008): Global Standards, Global Governance and the organization of global value chains. In: Journal of Economic Geography 8 (3), 323-343.
- Nölke, Andreas (2011a): Transatlantic Regulatory Cooperation on Accounting Standards: „A Varieties of Capitalism“ Perspective. In: Evenett, Simon J./Stern, Robert M. (Hg.): Systemic Implications of Transatlantic Regulatory Cooperation and Competition. Hackensack/London: World Scientific Publishing, 287-311.
- Nölke, Andreas (2011b): Non-triad Multinational Enterprises and Global Economic Institutions. In: Claes, Dag Harald/Knutson, Carl-Henrik (Hg.): Governing the Global Economy. Politics, Institutions, and Economic Development. London/New York: Routledge, 277-291.
- Nölke, Andreas (2011c): Die BRIC-Variante des Kapitalismus und soziale Ungleichheit: Das Beispiel Brasilien. In: Wehr, Ingrid/Burchardt, Hans-Jürgen (Hg.): Soziale Ungleichheiten in Lateinamerika. Neue Perspektiven auf Wirtschaft, Politik und Umwelt. Baden-Baden: Nomos, 137-152.
- Nölke, Andreas/Taylor, Heather (2010): Non-triad Multinationals and Global Governance: Still a North-South Conflict?, In: Ougaard, Morten/Leander, Anna (Hg.): Business and Global Governance. London/New York: Routledge, 156-177.
- Nölke, Andreas/Taylor, Heather/Fichtner, Jan/Heires, Marcel/Claar, Simone (2009): Transnationalizing the Varieties of Capitalism Paradigm: An International Political Economy Perspective. Paper präsentiert auf der Konferenz „Kapitalismustheorien“, ÖGPW/DVPW Sektion Politik und Ökonomie, 24.-25. April 2009, Wien. [http://www.oegpw.at/tagung09/papers/PA2\\_noelkeetal.pdf](http://www.oegpw.at/tagung09/papers/PA2_noelkeetal.pdf), 14.10.2011.
- Nölke, Andreas/Vliegenthart, Arjan (2009): Enlarging the Varieties of Capitalism: The Emergence of Dependent Market Economies in East Central Europe. In: World Politics 61 (4), 670-702.
- Ouma, Stefan (2010): Global Standards, Local Realities: Private Agrifood Governance and the Restructuring of the Kenyan Horticulture Industry. In: Economic Geography 86 (2), 197-222.
- Poulantzas, Nicos (2002): Staatstheorie: Politischer Überbau, Ideologie, Autoritärer Etatismus. Hamburg: VSA.



- Robles, Alfredo C., Jr. (2008): EU FTA Negotiations with SADC and Mercosur: Integration into the World Economy or Market Access for EU Firms? In: *Third World Quarterly* 29 (1), 181-197.
- Sally, Razeen (2007): Thai Trade Policy: From Non-discriminatory Liberalisation to FTAs, In: *The World Economy* 30 (10), 1594-1620.
- Schmalz, Stefan (2009): Spielarten der Weltsystemanalyse: Der Ansatz von Giovanni Arrighi. Paper präsentiert auf der Konferenz „Kapitalismustheorien“, ÖGPW/DVPW Sektion Politik und Ökonomie, 24.-25. April 2009, Wien. [http://www.oegpw.at/tagung09/papers/AG1a\\_schmalz.pdf](http://www.oegpw.at/tagung09/papers/AG1a_schmalz.pdf), 14.10.2011.
- Schneider, Ben Ross (2009): *Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America*. Boston: Massachusetts Institute of Technology.
- Shadlen, Kenneth (2005): Exchanging Development for Market Access? Deep Integration and Industrial Policy under Multilateral and Regional-bilateral Trade Agreements. In: *Review of International Political Economy* 12 (5), 750-775.
- Stern, Matthew/Truen, Sarah/Ramkolowan, Yash (2011): *SADC Trade in Service: Negotiating the National Interest*. Occasional Paper 93. Johannesburg: SAIIA. [http://www.saiia.org.za/images/stories/pubs/occasional\\_papers/saia\\_sop\\_93\\_stern\\_truen\\_ramkolowan\\_%2020110926.pdf](http://www.saiia.org.za/images/stories/pubs/occasional_papers/saia_sop_93_stern_truen_ramkolowan_%2020110926.pdf), 11.11.2011.
- TradeInvest South Africa (2007): SA Calls for EPA Conclusion without Singapore issues. 14.10.2007. <http://www.tradeinvestsa.co.za/news/982198.htm>, 31.10.2011.
- Young, Alasdair R./Peterson, John (2006): The EU and the new trade politics. In: *Journal of European Public Policy* 13 (6), 795-814.

## Abstracts

In diesem Artikel geht es um die Konzeptualisierung von Tiefer Integration auch über die klassischen Annahmen der ökonomischen Integrations- und Integrationstheorie hinaus. Zuerst stellen wir die bisherigen Konzepte und Analysen zur Tiefen Integration vor. Deren Makro- und Mikroebene wird anhand von Ansätzen aus der Ökonomie, Politikwissenschaft sowie der Wirtschaftsgeographie und Wirtschaftssoziologie erläutert. Außerdem erklären wir, aus welcher Motivation heraus die Tiefe Integration ein Bestandteil der Nord-Süd-Beziehungen geworden ist. Durch eine Kombination von Konzepten der Vergleichenden Kapitalismusforschung und der Weltsystemanalyse entwickeln wir ein weniger positives Bild von Tiefer Integration als die liberale Ökonomie und stellen deren durchaus negative Auswirkungen auf die jeweilige Entwicklung der Staaten im globalen Süden dar.

Within this article we describe the current state of the art of the field of deep integration. Therefore, we will draw on economic integration theory, political science, economic geography and sociology. These disciplines focus on the theoretical explanation of deep integration on the macro- and the micro-level. We highlight the weaknesses of these theories for an analysis of deep integration within North-South relations and their developmental impact. We use a framework mainly based on Comparative Capitalism and World System Analysis as analytical backdrop for our discussion of the potential negative impacts of deep integration, at least if compared with the assumption of liberal economic theories.

Simone Claar, Andreas Nölke  
Institut für Politikwissenschaft, Goethe-Universität  
Robert-Mayer-Straße 5, D-60054 Frankfurt am Main  
claar@soz.uni-frankfurt.de, a.noelke@soz.uni-frankfurt.de