



2010

BERGISCHE UNIVERSITÄT WUPPERTAL

BERGISCHE SCHRIFTEN
DER POLITIKWISSENSCHAFT NR. 2

**Staatliche Macht
und der neue Bilateralismus
im Welthandel**

Holger Janusch

ISSN 1868-338X

BERGISCHE SCHRIFTEN DER POLITIKWISSENSCHAFT

Nr. 02/2010

Staatliche Macht und der neue Bilateralismus im Welthandel

Holger Janusch



Impressum

HerausgeberIn:
Prof. Dr. Maria Behrens
Prof. Dr. Hans J. Lietzmann
Fach Politikwissenschaft FB A
Bergische Universität Wuppertal
Gaußstraße 20
42119 Wuppertal

Layout: Holger Janusch

ISSN 1868-338X

1 Einleitung

Seit Mitte der neunziger Jahre setzen viele Staaten allen voran die großen Handelsmächte, die Vereinigten Staaten und die Europäische Union, in der Außenhandelspolitik zunehmend auf einen Bilateralismus in Form von Freihandelsabkommen (FTA), während die multilateralen Verhandlungen im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) ins Stocken geraten sind. Diese regionalen oder bilateralen Handelsabkommen gewähren dem Handelspartner gegenüber Drittländern durch Zollsenkungen einen präferentiellen Marktzugang und diskriminieren dadurch Drittländer. Die steigende Zahl regionaler Handelsverträge stellt deshalb eine zunehmende Gefahr für das Welthandelsregime im Rahmen der WTO dar, weil sie das Prinzip der Nichtdiskriminierung im Welthandel aushöhlen. Dadurch wird der größte Vorteil der WTO, das Prinzip der Meistbegünstigung (MFN), nach dem Zolltarife für alle Länder gleich hoch sein müssen, durch politisch motivierte Verträge gefährdet (WTO 2005). Verschiedene Studien sehen den rasanten Anstieg regionaler Handelsverträge als Bedrohung für das multilaterale Handelssystem, wobei die schwächsten Staaten an dem Regionalismus nicht partizipieren würden und somit deren stärkere Marginalisierung im Welthandelssystem drohe (Crawford/Fiorentino 2005; Melchior 2003; Warwick Commission 2008).

Neben der Gefahr für das Welthandelsregime äußert sich die Wirtschafts- und Sozialkommission für Asien und den Pazifik der Vereinten Nationen (UNESCAP) in ihrem Jahresbericht 2007 besorgt über das vermehrte Aufkommen bilateraler Handelsverträge zwischen Staaten mit sehr unterschiedlicher wirtschaftlicher und politischer Macht, wobei zu erwarten sei, dass die Verhandlungen zu Gunsten des stärkeren Handelspartners verliefen. Freihandel und Handelsintegration seien nicht die entscheidenden Inhalte, sondern Regierungen nützten die Handelsabkommen, um strategische und außenpolitische Ziele zu verfolgen (UNCTAD 2007).¹

Dem neuen Bilateralismus werden somit zwei negative Effekte zugeschrieben: erstens die negativen Auswirkungen auf das Welthandelsregime und zweitens die negativen Auswirkungen auf Entwicklungsländer. In den Internationalen Beziehungen wird der neue Bilateralismus bisher nur unzureichend untersucht, wohingegen in den Wirtschaftswissenschaften das vermehrte Auftreten von regionalen Handelsabkommen in der *building vs. stumbling blocs*-Debatte intensiv diskutiert wird. Streitpunkt der Debatte ist die Frage, ob der aktuelle Regionalismus die weitere multilaterale Liberalisierung vorantreibt oder eine neue Phase des Protektionismus einläutet. Den Beginn der Debatte bildet die Diskussion zwischen Summers und Bhagwati (vgl. Baldwin 2006). Larry Summers (1991) sieht regionale Handelsabkommen als Bausteine für die multilaterale Liberalisierung, da die handelsschaffenden gegenüber den handelsumlenkenden Effekten überwiegen. Jagdish Bhagwati (1992, 2008) verbindet mit den regionalen Handelsabkommen steigende Risiken von interregionalen Handelskriegen, Dominanz großer Staaten über kleine Länder und sinkenden Enthusiasmus für die weitere multilaterale Liberalisierung, weshalb sich FTAs als Stolpersteine für das multilaterale Handelssystem erweisen werden (vgl. Panagariya 1999).

Eine Schwäche der Debatte liegt bereits der meist einseitigen Fragestellung zugrunde, die zwar nach der Funktion und Wirkung von FTAs auf die Wohlfahrt und weitere Liberalisierung fragt, jedoch nicht nach den Ursachen für den neuen Regionalismus. Als weiterer Mangel der Debatte erweist sich, dass nur ökonomische Faktoren in den

¹ Frankfurter Allgemeine Zeitung. (19.4.2007). *UN gegen bilateralen Freihandel. Oft dienen die Verträge anderen Zielen*, 13.

Modellen berücksichtigt werden und Handelspolitik in einem machtpolitische Vakuum analysiert wird. Politikwissenschaftliche Arbeiten belegen jedoch, dass in den internationalen Beziehungen staatliche Handelspolitik auch von machtpolitischen Faktoren bestimmt wird (Hirschman 1980; Krasner 1976; Mansfield 1998).

In diesem Artikel werden neben Aspekten der Wohlfahrt auch machtpolitische Faktoren berücksichtigt, umso nicht nur die Funktion und Wirkung von FTAs, sondern auch deren Ursache zu analysieren. Für die Analyse wird zwischen zwei Arten von Macht unterschieden: der strukturellen Macht und der relationalen Macht. Die strukturelle Macht beschreibt die Machtverteilung von Ressourcen im internationalen Handelssystem und damit dessen Polarität – uni-, bi- oder multipolares System. Relationale Macht meint, dass ein Staat einen anderen dazu bringt, etwas zu tun, was er ansonsten nicht machen würde. Relationale Macht wird hier als Machteinfluss über materielle Abhängigkeiten oder asymmetrische Interdependenz im Güterverkehr definiert und basiert letztlich auf der Drohung eines Handelsabbruchs (Strange 1988: 24; Barnett/Duvall 2005).

Durch die Differenzierung des Machtbegriffs stellen sich folgende Forschungsfragen: Kann die Veränderungen der strukturellen Macht als Ursache für den neuen Bilateralismus angesehen werden? Und kann die relationale Macht die Funktion und Wirkung des neuen Bilateralismus erklären? Zur Beantwortung der Forschungsfragen wird eine Synthese der Theorie der hegemonialen Stabilität von Stephen D. Krasner (1976) und der *power politics*-Theorie von Albert O. Hirschman (1980) angestrebt. Nach der Theorie der hegemonialen Stabilität bestimmt die strukturelle Macht, in dem sie die staatliche Handelspolitik beeinflusst, die Offenheit des Handelssystems. Da Bilateralismus oder Regionalismus in der Hegemonietheorie als Schließung verstanden wird, wäre demnach die Ursache für den neuen Bilateralismus der Untergang eines Hegemons. Im Gegensatz zu einem offenen Handelssystem, in dem vor allem wirtschaftliche Aspekte den Güterverkehr beeinflussen, bestimmt in einem geschlossenen Handelssystem die staatliche Handelspolitik maßgeblich den Handelsverkehr, wobei neben Protektionismus auch Diskriminierung in Form eines Bilateralismus von Bedeutung ist.

Tabelle 1: Unabhängige, intervenierende und abhängige Variable

Unabhängige Variable	Intervenierende Variable	Abhängige Variable
Strukturelle Macht	→ Wahl der Handelsstrategie	→ Offenheit
Art des Staates	→ Wahl des Handelspartners	→ Relationale Macht

Um die Funktion und Wirkung des Bilateralismus aus einer Machtperspektive näher zu untersuchen, wird die *power politics*-Theorie von Hirschman stärker in die Theorie der hegemonialen Stabilität integriert. Nach der Konzeption von Hirschman bestimmt die Größe und Entwicklung eines Staates die Wahl des Handelspartners, was wiederum Auswirkungen auf das relationale Machtverhältnis zwischen den zwei Handelspartnern hat. Demnach dienen bilaterale Handelsabkommen großen Staaten als Machtinstrument, um ihren Einfluss auf kleinere Staaten zu vergrößern. Durch die Integration der *power politics*-Theorie wird die Theorie der hegemonialen Stabilität somit spezifiziert und kann für eine genauere Untersuchung des Bilateralismus genutzt werden. Die Theoriesynthese erklärt nicht nur die Ursache, sondern auch die Funktion und Wirkung des neuen Bilateralismus.

Im zweiten Abschnitt des Artikels wird zunächst die Theorie der hegemonialen Stabilität vorgestellt, um anschließend die *power politics*-Theorie zu integrieren. Über die *power politics*-Theorie kann die Hegemonietheorie speziell zur Analyse des Bilateralismus modifiziert werden. Im dritten Abschnitt wird über eine quantitative Analyse für den Untersuchungszeitraum von 1970 bis 2007 die Auswirkung der strukturellen Macht auf die Wahl der Handelsstrategie und die Offenheit des Handelssystems untersucht, um die Ursache des neuen Bilateralismus zu bestimmen. Im vierten Abschnitt werden der neue Bilateralismus und dessen Funktion quantitativ untersucht. Die Effekte von FTAs auf die relationale Macht zwischen den Handelspartnern werden über eigens entwickelte Indizes gemessen.

2 Synthese der Theorie der hegemonialen Stabilität und der power politics

2.1 Die Theorie der hegemonialen Stabilität

Die Theorie der hegemonialen Stabilität (theory of hegemonic stability) kann nach Lake (1990, 462-469) in zwei analytisch unterschiedliche Stränge gegliedert werden: die Theorie der Führung (leadership theory) und die Hegemonietheorie (hegemony theory). Beide Theorien stimmen überein bei der Funktion der internationalen Ökonomie und betrachten als unabhängige Variable die Struktur des internationalen Wirtschaftssystems. Die Theorie der Führung basiert auf der Theorie der öffentlichen Güter und will die Bereitstellung der internationalen Stabilität bzw. der internationalen Infrastruktur erklären. Danach ist Freihandel ein öffentliches Gut, das nur von einem Hegemon bereitgestellt werden kann (Kindleberger 1963). Conybeare (1984) und Gowa (1989) kritisieren diese Annahme, da für den Außenhandel sowohl das Prinzip des Ausschlusses als auch der Rivalität gelten würden. Andere Vertreter wie Lake (1990), Keohane (1984, 1997) und Snidal (1985) kritisieren an der Theorie der hegemonialen Stabilität, dass für Freihandel ein Hegemon nicht unbedingt notwendig ist, sondern dieser auch unter Umständen von einer kleinen Gruppe von Staaten unterstützt werden kann. Diese Kritiken richten sich jedoch gegen die Annahmen der Theorie der Führung und nicht gegen die Hegemonietheorie (vgl. Keohane 1997, 161).

Während nach der Theorie der Führung der dominante Staat seine Macht nutzt, um das Problem der Trittbrettfahrer zu bewältigen, muss nach der Hegemonietheorie ein Hegemon seine Macht verwenden, um Konflikte bei den handelspolitischen Präferenzen zu lösen. Die Hegemonietheorie legt somit ihren Fokus auf die strukturell bedingten handelspolitischen Präferenzen von Staaten und will die Offenheit des internationalen Handelssystems erklären (vgl. Keohane 1997, 159-160).² Conybeare (1984) kritisiert, dass für einen Hegemon ein hoher Optimalzoll Nutzen maximierend sei. Diesem Argument widerspricht Gowa (1989), indem sie zeigt, dass Freihandel die monopolistische Technologiestellung eines Hegemons verfestigt. Empirisch widersprechen Untersuchungen von McKeown (1983) und Conybeare (1983) der Hegemonietheorie, nach denen die Höhe von Zöllen eher mit Wirtschaftszyklen oder der Entwicklung eines Landes als mit Hegemonie zusammenhängt. Mansfield (1992, 1994) findet jedoch empirische Evidenz für die Hegemonietheorie und belegt den Zusammenhang zwischen

² Neben der neorealistischen Hegemonietheorie nennt Lake zwei weitere Stränge: die strategische Handelstheorie und die „second image“-Theorie. Siehe dazu Lake 1990, 462–469; vgl. Ishiguro 2003, 22–30.

Hegemonie bzw. Machtkonzentration und Offenheit, wobei jedoch entscheidend die Art der Messung von Hegemonie ist.

Für die hier angestrebte Synthese dient die Hegemonietheorie von Krasner (1976: 317-318) als theoretische Grundlage, die auf zwei entscheidenden Annahmen des strukturellen Neorealismus basiert: (1) Staaten sind die zentralen, kohärenten und rationalen Akteure im internationalen System, d.h., transnationale, transgouvernementale und internationale Akteure werden nicht berücksichtigt. (2) Die Macht eines Staates, der seine nationalen Ziele maximieren will, bestimmt die Struktur des internationalen Handels. Um ableiten zu können, welche Auswirkungen die staatliche Macht auf die Struktur des internationalen Handels hat, verbindet Krasner die nationalen Ziele mit der Offenheit des Handelssystems. Krasner verwirft die neoklassische Annahme, dass Volkswirtschaften als Ziel nur ihren wirtschaftlichen Nutzen maximieren wollen, sondern Staaten verfolgen vier primäre Ziele: Die Maximierung des aggregierten Nationaleinkommens, des wirtschaftlichen Wachstums, der sozialen Stabilität und der politischen Macht. Bei allen vier Zielen impliziert Krasner, dass Staaten nach relativen Gewinnen streben (Krasner 1976: 318).³

Nach der neoklassischen Außenhandelstheorie steigt das aggregierte Nationaleinkommen unabhängig von der Größe und Entwicklung mit der Offenheit eines Staates, jedoch können kleinere Staaten aufgrund der fehlenden steigenden Skalenerträge größere also relative Gewinne erzielen als große Staaten. Die statischen wirtschaftlichen Effekte korrelieren somit negativ mit der Größe eines Staates. Zu dem Einfluss der relativen Entwicklung auf das Nationaleinkommen in einem offenen Handelssystem trifft Krasner keine Aussagen. Die Auswirkungen der Offenheit eines Staates auf dessen wirtschaftliches Wachstum sind nach Krasner schwer zu erfassen. In einem offenen Handelssystem profitieren Staaten unabhängig von ihrer Größe, d.h., es lassen sich keine relativen Gewinne bei der relativen Größe bestimmen. Bei dem Einfluss der relativen Entwicklung auf das Wirtschaftswachstum erkennt Krasner zwei gegensätzliche Argumente. Auf der einen Seite verhindert nach den Dependenztheorien ein offenes Handelssystem die Entwicklung eines niedrig entwickelnden Staates bzw. führt zur Unterentwicklung. Entwickelte Staaten profitieren demnach von einer Offenheit, da sie keine *infant industries* schützen müssen. Auf der anderen Seite kann langfristig das Wachstum von entwickelten Staaten verhindert werden, weil durch eine Offenheit für Waren, Kapital und Technologie Ressourcen der heimischen Wirtschaft eines großen, hoch entwickelten Staates ins Ausland transferiert werden und zukünftigen Konkurrenten mit Wissen zur Schaffung eigener Industrien ausgestattet werden. Bei der späteren Modellierung des Zusammenhangs staatlicher Macht auf die Offenheit, berücksichtigt die Hegemonietheorie vor allem das *infant industries*-Argument.

Das Ziel der sozialen Stabilität umfasst nach Krasner vor allem die Minimierung der kurzfristigen Anpassungskosten, die durch eine Reallokation der Ressourcen bei Veränderungen der internationalen Preise entstehen. Die soziale Stabilität korreliert somit negativ mit der Offenheit des internationalen Handelssystems, d.h., ein offenes Handelssystem verursacht höhere Anpassungskosten. Diese Kosten sind jedoch für kleinere und niedrig entwickelte Länder höher, da kleinere Länder abhängiger vom Außenhandel sind als größere Staaten und niedrig entwickelte Staaten eine geringe Faktormobilität besitzen als hoch entwickelte Staaten. Krasner definiert die politische Macht eines Staates gegenüber anderen über die relativen Opportunitätskosten für eine Abschottung von den Handelspartnern. Je größer die Kosten gemessen in Form von

³ Lake kritisiert, dass bei Krasner Staaten nur nach relativen Gewinnen streben. Es sei jedoch wahrscheinlich, dass Staaten sowohl relative als auch absolute Gewinne berücksichtigen, weshalb die Theorie nach Krasner an Erklärungskraft verliere. Siehe Lake 1993: 471.

direkten Einkommensverlusten und Anpassungskosten für eine Handelsabschottung, desto schwächer ist die politische Position eines Staates. Wie bei der sozialen Stabilität sind diese Kosten geringer für große Staaten, da nur ein relativ geringer Teil ihrer Wirtschaft vom Außenhandel abhängig ist. Für höher entwickelte Staaten sind die Anpassungskosten ebenfalls geringer, da ihre Faktoren mobiler sind. Große Staaten können die Drohung, das Handelssystem zu verändern, benutzen, um wirtschaftliche und politische Ziele zu erreichen (Krasner 1976: 319-321).

Nach Krasner (1976: 317) ist das zentrale Kontinuum, mit welchem sich die internationale wirtschaftliche Struktur beschreiben lässt, der Grad an Offenheit, der von einer kompletten Autarkie bis zu einer vollständigen Öffnung reichen kann. Die Beziehung zwischen nationalen Zielen und Offenheit der Handelsstruktur ist abhängig von der potentiellen wirtschaftlichen Macht, die durch die relative Größe und die wirtschaftliche Entwicklung eines Staates definiert wird.

In einem System, das sich aus vielen kleinen und reichen Staaten zusammensetzt, ist eine liberale Handelsstruktur wahrscheinlich, da die Wohlfahrt jedes Staates gleichmäßig steigt. Es entsteht kein Verlust an politischer Macht, da die Kosten für eine Abschottung symmetrisch auf alle Staaten verteilt werden. Ein System mit wenigen, großen Staaten erhöht die Wahrscheinlichkeit einer protektionistischen Handelsstruktur, besonders wenn diese unterschiedlich entwickelt sind, und führt zu einer Schließung des Handelssystems. Die armen Staaten akzeptieren kein offenes Handelssystem, da sie relative Wohlfahrtsverluste erleiden und ihre politische Position geschwächt wird (*backwardness-closure* Annahme; vgl. Keohane 1997, 154-155). Außerdem können große Staaten über einen Regionalismus effizienter ihre Macht über kleine Staaten steigern.

In einem hegemonialen System dominiert ein Hegemon aufgrund seiner Größe und technologischen Vormachtstellung das internationale System. Der Hegemon präferiert ein offenes, liberales Handelssystem, da dieses seine Wohlfahrt und politische Macht überproportional steigert. Kleine Staaten unterstützen die Öffnung, weil ihre Wohlfahrt steigt und ihre politische Macht unabhängig von der Offenheit der Handelsstruktur sehr gering ist. Ein Hegemon besitzt das Interesse und die Ressourcen, eine Handelsstruktur zu schaffen, die gekennzeichnet ist durch niedrige Zolltarife und einen geringen Regionalismus. Wenn der Abstieg der technologischen Vormachtstellung beginnt, bevorzugt ein Hegemon jedoch protektionistische Maßnahmen (*decline-closure* Annahme; Krasner 1976: 321-323; vgl. Keohane 1997: 154). Nach dem *afterglow*-Effekt von Krasner wechseln die Staaten während eines hegemonialen Abstiegs jedoch erst mit einer zeitlichen Verzögerung von einer liberalen zu einer protektionistischen Handelspolitik, weil alte Interessengruppen die liberale Handelspolitik aufrechterhalten, bis sich die neuen Interessen durchsetzen können (Krasner 1976: 341-343).

2.2 Synthese der Theorie der hegemonialen Stabilität und power politics

Für die Theoriesynthese werden die vier staatlichen Ziele der Hegemonietheorie zu zwei Zielen, Maximierung der relativen Wohlfahrt und der relativen Macht, zusammengefasst. Dieser Schritt hat den Vorteil, dass die Theorie von Hirschman einfacher integriert werden kann, um den Bilateralismus in einem nichthegemonialen System analysieren zu können. Trotz der Vereinfachung auf zwei Ziele verliert die Theorie der hegemonialen Stabilität keine theoretische Erklärungskraft. Die Zusammenfassung und Veränderungen der staatlichen Ziele für die Theoriesynthese haben keine Rückwirkungen auf die Zusammenhänge zwischen der Machtverteilung und der

Offenheit des internationalen Handels, d.h., die Hypothesen Krasners gelten weiterhin für die Theoriesynthese.

Die Ziele der Maximierung des aggregierten Nationaleinkommens und des wirtschaftlichen Wachstums lassen sich zum Ziel der Maximierung der relativen Wohlfahrt zusammenfassen. Nach Krasners Argumentation korreliert die relative Wohlfahrt negativ mit der Größe und positiv mit der Entwicklung eines Staates in einem offenen Handelssystem. Kleinere Staaten profitieren von einer Liberalisierung mehr als große Länder, da sie nicht über die Faktorausstattung und die steigenden Skalenerträge der großen Staaten verfügen. Niedrig entwickelte Länder können bei einer Handelsliberalisierung keine Industrien schützen und werden sich deshalb langfristig nicht entwickeln können. Es wird angenommen, dass der negative Effekt einer geringen Entwicklung den positiven Effekt einer kleineren volkswirtschaftlichen Größe übersteigt, d.h., bei einer Handelsliberalisierung zwischen großen, reichen und kleinen, armen Ländern erzielt ersterer langfristig relative Wohlfahrtsgewinne.

Ergänzend zu dieser Argumentation besitzen relativ große Staaten größere Anreize, ihren höheren Optimalzoll zu nutzen, d.h., die Opportunitätskosten von großen Staaten sind höher bei einem offenen System. Ein Hegemon würde demnach eher seinen Optimalzoll nutzen, als eine Freihandelsstrategie zu verfolgen, da er aufgrund seiner Marktmacht Einkommen zu seinen Gunsten umverteilen kann (Conybeare 1984: 6-11). Die Theoriesynthese widerspricht in diesem Punkt der Standard-Handelstheorie und folgt der Argumentation, dass ein Hegemon auf das Instrument des Optimalzolls verzichtet, da dies langfristig seiner Monopolstellung schadet (Gowa 1989: 312). Wie ein Monopolist seine Preise senkt, um Konkurrenten den Markteintritt zu erschweren, verzichtet ein Hegemon auf seinen Optimalzoll, um andere Staaten daran zu hindern, konkurrenzfähig in Sektoren zu werden, in denen er komparative Kostenvorteile besitzt. Ein Optimalzoll des Hegemons würde die relativen Preise seiner Importe reduzieren und ausländischen Exporteuren Anreize bieten, sich auf die Produktion in Sektoren mit relativen Preisgewinnen zu verlegen, die der Hegemon exportiert. Umgekehrt steigert ein Hegemon die relativen Preise seiner Importe, wenn er auf seinen Optimalzoll verzichtet, und bewegt damit die anderen Staaten, sich mehr auf diese Güter zu spezialisieren.

Nach Lake (1990: 23) ist die Annahme der Rationalität das einzige Entscheidungsprinzip, das Erklärungen und Vorhersagen über das internationale System erlaubt, ohne interne Entscheidungsprozesse in Staaten zu betrachten. Rationalität beinhaltet zwei wichtige Aspekte: erstens die Fähigkeit, kurzfristige Vorteile für langfristige Gewinne zu opfern, und zweitens die Berücksichtigung von Präferenzen und Erwartungen der anderen Akteure bei den eigenen Handlungen (vgl. Snidal 1985: 25-40). Durch die Annahme, Staaten seien rationale Akteure und verfolgen langfristige Ziele, verliert das Ziel der sozialen Stabilität an Gewicht, da es die kurzfristigen Anpassungskosten, die durch internationale Preisänderungen in einem offenen Handelssystem entstehen, beinhaltet. Das Ziel der sozialen Stabilität wird somit im Folgenden nicht mehr berücksichtigt.

Bei dem Ziel der politischen Macht impliziert Krasner einen Machtgewinn für große Staaten bei einem offenen Handelssystem, während kleine und niedrig entwickelte Staaten aufgrund ihrer höheren Abhängigkeit bzw. geringeren Ressourcenmobilität an politischer Macht verlieren. Krasner übersieht, dass große Staaten durch einen Regionalismus und besonders Bilateralismus, was nach den Kriterien Krasners einer Schließung gleichkommt (Krasner 1976: 329), effizienter ihre Macht steigern können als über eine multilaterale Liberalisierung bzw. in einem offenen Handelssystem.

Um zu verdeutlichen, dass in einem Bilateralismus große Staaten besser ihre Macht vergrößern können, wird auf die Theorie von Hirschman zurückgegriffen. Hirschman versteht als Quelle relationaler Macht die asymmetrische Interdependenz. Der Staat, der durch eine Kooperation mehr gewinnt, ist abhängiger von seinem Handelspartner. Der Staat mit den geringeren wirtschaftlichen Gewinnen vergrößert seine Macht über den Handelspartner, da er glaubwürdiger drohen kann, die für den anderen Staat gewinnbringendere Kooperation zu beenden (Hirschman 1980; Keohane/Nye 2001: 7-17). Die relationale Macht basiert somit auf der Drohung eines Handelsabbruchs und kann deshalb als *hard power* definiert werden (vgl. Nye 2002, 8-9). Milner (1992: 487-488) kritisiert, dass die Zuweisung von wirtschaftlichen Gewinnen an andere nur kurzfristig hilft, die eigene Macht und Sicherheit auszubauen, da langfristig diese Umverteilung die Wohlfahrt des Handelspartners stärkt und dadurch die eigene Macht und Sicherheit gefährdet. Hirschman (1980) zeigt jedoch, dass über die Wahl des Handelspartners eine Macht- und Wohlfahrtspolitik konform sein können.

Die asymmetrische Interdependenz kann ein Staat nach Hirschman über zwei Methoden steigern. Die erste Methode ist eine Politik, die es einem Handelspartner erschwert, den Handel mit dem eigenen Land vollständig aufzugeben, indem er die Handelsgewinne oder die Anpassungskosten im Falle eines Handelsabbruchs steigert. Um dies zu erreichen, kann ein Staat eine Monopolposition bei den Exporten gegenüber dem Handelspartner entwickeln, indem er seinen Handel auf Länder umlenkt, welche nicht das Entwicklungsniveau haben, seine Exporte zu produzieren. Um die Anpassungskosten zu vergrößern, kann ein Land seinen Handel auf Länder mit einer geringen Ressourcenmobilität konzentrieren, weil dieses nur unter hohen Kosten seine Ressourcen umverteilen kann, um seine Importe im Fall eines Handelsabbruchs zu substituieren. Vereinfacht gilt diese erste Methode, wenn ein Staat seinen Handel auf ein ärmeres Land ausrichtet. Die zweite Methode ist eine Politik, die es einem Handelspartner erschwert, seinen Handel auf Drittländer umzuleiten. Auf der Importseite kann der Staat Güter importieren, die in anderen Ländern auf eine geringe Nachfrage stoßen, und die Preise seiner Importe über den Weltmarktpreis heben. Dies kann ein Staat erreichen, indem es Güter von dem Handelspartner importiert, bei denen der Handelspartner nur gegenüber ihm selbst, aber nicht gegenüber Drittländern einen komparativen Kostenvorteil besitzt. Auf der Exportseite kann der Staat stark differenzierte Güter exportieren, die schwer von anderen Ländern ersetzt werden können. Allgemein gilt die zweite Methode, wenn ein Staat seinen Handel auf kleinere Länder ausrichtet (Hirschman 1980: 13-35).

Durch die Integration der *power politics*-Theorie in die Hegemonietheorie bevorzugen große Staaten bei dem Ziel der Machtmaximierung einen Bilateralismus gegenüber einer multilateralen Liberalisierung bzw. einem offenen Handelssystem, weil sie effizienter ihre Macht steigern können. Zwar verspricht auch ein offenes Handelssystem Machtgewinne für die großen Staaten, da jedoch der Handel nicht gezielt durch Handelsabkommen gelenkt werden kann, sind die Machtgewinne niedriger als im Bilateralismus. Anders verhält es sich, wenn ein Hegemon existiert. Bei der Maximierung der Macht profitiert der Hegemon am meisten von einer multilateralen Handelsliberalisierung und offenen Handelssystem, da alle Staaten gegenüber seiner dominanten Position kleiner und weniger entwickelt sind. Außerdem verhindert der Hegemon durch eine multilaterale Liberalisierung, dass andere Staaten über einen Regionalismus eine Gegenmachtbildung betreiben. Die Hypothesen der Theorie der hegemonialen Stabilität, dass die strukturelle Macht die Offenheit des Handelssystems bestimmt und vor allem dass ein Hegemon an einem offenen Handelssystem interessiert ist, behalten trotz Veränderungen der nationalen Ziele ihre Gültigkeit für die Theoriesynthese. Durch die Integration der Theorie von

Hirschman lassen sich jedoch nun genauere Angaben über die Wirkung, Funktion und Struktur des Bilateralismus in einem geschlossenen Handelssystem ableiten.

Diese Argumentation stützt die These der U-förmige Beziehung zwischen der Machtkonzentration im internationalen System und dem Handel von Mansfield (1992: 759-761, 1994: 21-24). Demnach sinkt der Handel mit steigender Machtkonzentration zwischen den Staaten, wie es Conybeare (1984) unterstellt, da größere Staaten über einen höheren Optimalzoll verfügen und die Gewinne durch Zölle proportional zu der relativen Größe eines Staates zunehmen. Ein Hegemon macht jedoch keinen Gebrauch von seinem Optimalzoll, da er durch Freihandel seine Monopolstellung im internationalen System absichern kann. Die Argumentation der Theoriesynthese stützt den U-förmigen Zusammenhang nach Mansfield, jedoch nicht zwischen Machtkonzentration und Handelsvolumen, sondern zwischen Machtkonzentration und staatlich gelenktem Handelsverkehr bzw. Diskriminierung im Handel. Da in einem Handelssystem mit einem Hegemon oder vielen kleinen Staaten multilaterale Liberalisierung bevorzugt wird, wird sich der Handelsverkehr verstärkt an komparativen Kostenvorteilen orientieren. Bei wenigen großen Staaten wird hingegen Regionalismus bzw. Bilateralismus die bevorzugte Handelsstrategie, was zur Folge hat, dass der internationale Handel verstärkt staatlich gelenkt wird und die Diskriminierung im internationalen Handel zunimmt. Da ein enger Zusammenhang zwischen Protektionismus und Diskriminierung besteht, unterstützt die Theoriesynthese die Argumentation von Mansfield.

2.3 Die Präferenzen bei der Wahl des Handelspartners

Da während einer Hegemonie eine liberale, nichtdiskriminierende Handelspolitik zu erwarten ist und sich deshalb der Handelsverkehr vor allem nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten richtet, ist die Wahl des Handelspartners nicht relevant. In einem nichthegegonialen System betreiben die großen Staaten jedoch eine diskriminierende Handelspolitik, und die Wahl des Handelspartners wird von entscheidender Bedeutung, d.h., der Handelsverkehr wird intensiver von der Außenhandelspolitik der Staaten beeinflusst. Aus den zwei Zielen, Maximierung der Wohlfahrt und Macht, können mit Hilfe der Erkenntnisse aus Abschnitt 3.1 Auszahlungsmatrizen (Tab. 2, 3 und 4) für die relativen Gewinne bei bilateralen Handelsabkommen erstellt werden. Entscheidend für die relativen Gewinne ist die Art des Staates, welche über die zwei Dimensionen relative Größe und Entwicklung determiniert wird. Bei der relativen Größe können Staaten als groß (G) oder klein (K) klassifiziert werden. Die relative Entwicklung wird unterteilt in hoch (H) und niedrig (N) entwickelte Staaten. Aus beiden Dimensionen ergeben sich vier Typen von Staaten: GH, GN, KH und KN. Ein Plus (Minus) bedeutet, dass Staat A relative Gewinne (Verluste) bei der Wohlfahrt bzw. Macht erzielt, wenn er mit dem Staat B ein bilaterales Handelsabkommen schließt. Die Gewinne sind relativ zu dem Handelspartner und nicht absolut, d.h., ein bilaterales Handelsabkommen kann aufgrund der handelsschaffenden Effekte absolute Wohlfahrtsgewinne für beide Staaten beinhalten, jedoch können diese ungleich verteilt sein. Da Macht über die Asymmetrie der Interdependenz definiert wird, sind Machtgewinne immer relativ. Eine Null kennzeichnet ein Handelsabkommen zwischen zwei Staaten ohne relative Gewinne.⁴

⁴ Bei den relativen Machtgewinnen zwischen einem großen, niedrig entwickelten und einem kleinen, hoch entwickelten Staat ist nicht eindeutig, ob das asymmetrische Größenverhältnis oder die asymmetrische Entwicklung einen größeren relativen Machtgewinn bewirkt, weshalb dieses Handelsabkommen mit Plus und Minus gekennzeichnet wird. Ein doppeltes Plus (Minus) kennzeichnet einen besonders großen Gewinn (Verlust).

Tabelle 2: Relative Wohlfahrtsgewinne

Größe		Staat B				
		Klein		Groß		
Entwicklung		Niedrig	Hoch	Niedrig	Hoch	
Staat A	Klein	Niedrig	0	-	+	-
	Hoch		+	0	++	+
	Groß	Niedrig	-	--	0	-
		Hoch	+	-	+	0

Tabelle 3: Relative Machtgewinne

Größe		Staat B				
		Klein		Groß		
Entwicklung		Niedrig	Hoch	Niedrig	Hoch	
Staat A	Klein	Niedrig	0	-	-	--
	Hoch		+	0	+/-	-
	Groß	Niedrig	+	+/-	0	-
		Hoch	++	+	+	0

Anhand der Auszahlungsmatrizen wird abgeleitet, welches Land ein Staat als Handelspartner wählen muss, um seine Wohlfahrt und Macht zu maximieren. Aus den relativen Gewinnen ergeben sich somit Präferenzen für die Wahl des Handelspartners, wobei beide Ziele gleich gewichtet werden. Für einen großen und hoch entwickelten Staat (GH) ist es am attraktivsten, mit einem kleinen und niedrig entwickelten Staat (KN) ein Handelsabkommen abzuschließen, da er dadurch relative Gewinne bei der Wohlfahrt und Macht erzielen kann, während Abkommen mit einem großen, niedrig entwickelten Staat geringere relative Gewinne erbringen. Abkommen mit einem hoch entwickelten Staat (KH bzw. GH) erzeugen hingegen keine relativen Gewinne. Daraus ergibt sich folgende Präferenzordnung für einen großen, hoch entwickelten Staat bei der Wahl seiner Handelspartner: $KN > GN > KH \& GH$. Für Staaten mit niedriger Entwicklung lohnt sich vor allem der Handel untereinander. Der Handel mit hoch entwickelten Staaten impliziert relative Wohlfahrts- und Machtverluste und eine langfristige Abhängigkeit. Für große, niedrig entwickelte Staaten ergeben sich folgende Präferenzen: $KN \& GN > KH \& GH$. Für kleine Staaten mit niedrigem Entwicklungsniveau birgt der Handel mit großen, entwickelten Staaten am meisten die Gefahr einer Abhängigkeit: $KN \& GN > KH > GH$. Kleine Staaten mit einem hohen Entwicklungsgrad bevorzugen den Handel mit niedrig entwickelten Ländern: $KN \& GN > KH \& GH$.

Aus den Präferenzen für den Handelspartner kann nicht geschlossen werden, welche Staaten ein größeres Interesse besitzen, überhaupt bilaterale Handelsabkommen zu vereinbaren. Yarbrough und Yarbrough (1987; 17-18) kritisieren an Hirschmans Theorie, dass ein kleines Land aufgrund der steigenden Abhängigkeit kein Interesse an einem Handelsabkommen mit einem großen Land hat, weshalb ein Handelsabkommen zwischen diesen Ländern nicht zu Stande komme. Yarbrough und Yarbrough übersehen jedoch, dass wenn bereits eine asymmetrische Interdependenz zwischen einem großen und einem kleinen Staat besteht, das große Land ein FTA mit dem kleinen, abhängigen Land einfordern oder sogar erzwingen kann. Es wird deshalb angenommen, dass große, hoch entwickelte Staaten eine offensive Handelspolitik betreiben und aufgrund ihrer Machtstellung Abkommen mit ihren bevorzugten Handelspartnern schließen. Kleine Staaten folgen einer defensiven Handelspolitik, die darauf zielt ihre Abhängigkeit zu streuen, indem sie mehrere Handelsabkommen mit ihren Haupthandelspartnern vereinbaren (Hirschman 1980: 31). Nach Grieco (1993: 303) würden Staaten nicht kooperieren, wenn relative Gewinne die eigene Position im anarchischen internationalen System schwächt und so die Sicherheit und absolute Wohlfahrt gefährdet. Snidal (1993: 201) verweist jedoch darauf, dass Staaten, die nicht kooperieren, gegenüber kooperativen Staaten zurückfallen. Deshalb wird angenommen, dass kleine Staaten eine defensive Kooperation betreiben und Handelsabkommen mit großen Staaten akzeptieren, da entweder bei einer vorhandenen asymmetrischen Interdependenz der große Staat das

Abkommen erzwingen kann oder weil ein unkooperatives Verhalten die Position des kleinen Staates gegenüber kooperativen Staaten weitaus mehr schwächen würde als der relative Verlust gegenüber dem großen Handelspartner.

In einem hegemonialen System betreibt der Hegemon eine offensive Handelspolitik und setzt auf eine multilaterale Handelsliberalisierung. In diesem System sind die großen Staaten nicht mehr die offensiven Akteure. Erfolgt der hegemoniale Abstieg, betreiben die großen Staaten eine offensive Handelspolitik. Sie werden versuchen, durch einen Regionalismus Handelsblöcke zu schaffen, um ihren Einfluss zu vergrößern, während der untergehende Hegemon zu einem Regionalismus übergeht, um seine Einflussphäre zu sichern. Nach Mansfield (1998: 527-528) versuchen Staaten sich gegen die Gefahr einer systemischen Handelsabschottung während eines hegemonialen Abstiegs abzusichern, indem sie Präferenzabkommen beitreten oder diese etablieren.

3 Veränderungen der strukturellen Macht: die Ursache für FTAs

Im folgenden Abschnitt wird mit Hilfe einer quantitativen Analyse der Zusammenhang zwischen der strukturellen Macht und der Wahl der Handelsstrategie und der Offenheit des Handelssystems analysiert, wobei auch untersucht wird, inwiefern Veränderungen der strukturellen Macht als Ursache des neuen Bilateralismus angesehen werden können.

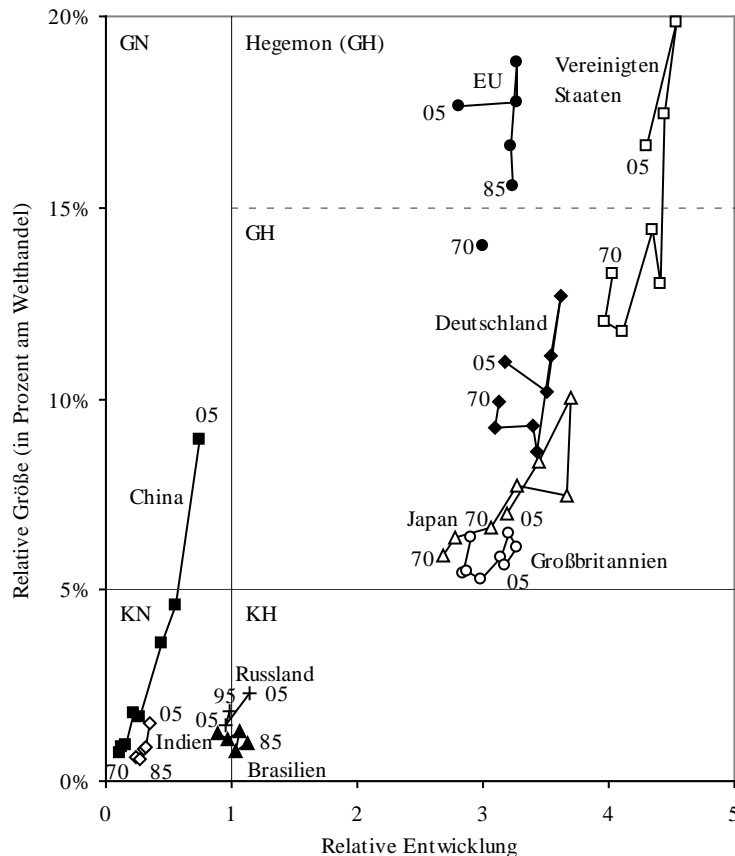
3.1 Die strukturelle Macht im Welthandelssystem

Um die strukturelle Macht zu bestimmen, wird eine Kategorisierung der Staaten anhand der zwei Dimensionen relative Größe und relative Entwicklung vorgenommen. Diese Kategorisierung und Schwellenwerte basieren auf der Analyse von Lake (1990: 29-33). Als Indikator für die relative Größe eines Staates im Handelssystem dient die Summe der gesamten nationalen Exporte und Importe relativ zum gesamten Welthandel. Ein Staat mit einem nationalen Anteil am Welthandel von über 5,0% wird als großer Staat (G) klassifiziert. Alle Staaten unter 5,0% gelten als klein (K). Die relative Entwicklung (bzw. Arbeitsproduktivität) wird gemessen anhand des realen BIP je Kopf eines Staates im Vergleich zum weltweiten Durchschnitt. Aus Gründen der Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit wird hier nicht wie bei Lake die Arbeitsproduktivität, also das BIP pro Arbeitsstunde, sondern das reale BIP pro Kopf verwendet. Der hier verwendete Entwicklungsbegriff meint vor allem wirtschaftliche Entwicklung, weshalb das reale BIP pro Kopf ein geeigneter Indikator darstellt, zumal er mit anderen Indizes wie dem Human Development Index (HDI) stark korreliert. Staaten über dem Durchschnitt von 1,0 werden als hoch entwickelt (H) klassifiziert, unter 1,0 als niedrig entwickelt (N). Ein Staat mit einer relativen Größe von über 15,0% und einer überdurchschnittlich hohen Entwicklung wird als Hegemon bezeichnet, solange kein Konkurrent in dieser Kategorie existiert.

Die quantitative Analyse schließt an die Ergebnisse von Krasner (1976: 335-228) an, dass die Vereinigten Staaten nach dem zweiten Weltkrieg zum Hegemon aufstiegen bzw. dieses Potential bereits nach dem ersten Weltkrieg hatten. Die Analyse widerspricht den Ergebnissen Krasners (1976: 340-341), dass seit den sechziger der Untergang der hegemonialen Stellung der Vereinigten Staaten beginnt. Zu Beginn des Untersuchungszeitraumes von 1970 bis 2005 liegen die Vereinigten Staaten zwar formal knapp unter dem Schwellenwert von 15,0% für einen Hegemon, können jedoch wegen ihrer dominanten Machtposition als Hegemon angesehen werden. Seit Beginn des Untersuchungszeitraums sind die Vereinigten Staaten im Vergleich zu Deutschland,

Großbritannien und Japan der dominierende Akteur im internationalen Handelssystem (Abb. 1). Bei der relativen Entwicklung wird die dominante Stellung der Vereinigten Staaten ebenfalls bestätigt, so liegt das reale BIP pro Kopf der Vereinigten Staaten innerhalb des Untersuchungszeitraums über dem Vierfachen des Weltdurchschnitts.

Abbildung 1: Die Struktur des internationalen Handelssystems, 1970-2005



Quelle: EUROSTAT (2006); IMF (2006); Penn World Table 6.2 (2007); WTO (2007); eigene Darstellung.

Auch wenn nach der quantitativen Analyse die EU bereits zu Beginn der siebziger Jahre als Hegemon kategorisiert werden kann, wird sie in dieser Studie erst als hegemonialer Konkurrent der Vereinigten Staaten im Laufe der neunziger Jahre angesehen. Zwar kann die EU im handelspolitischen Bereich seit Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft als Akteur angesehen werden, jedoch erlangt die EU erst eine ausreichende Akteursqualität, die ihr eine hegemoniale Rolle ermöglicht, ab den neunziger Jahren durch die institutionelle Weiterentwicklung, wie dem Vertrag von Maastricht, und durch den Beitritt neuer Mitgliedsländer, wie der Osterweiterung. Denn erst durch das Auftreten der EU in Bereichen außerhalb der Handelspolitik kann sie als Konkurrent der Vereinigten Staaten verstanden werden (Bhagwati 1992; Bhagwati 2008; Link 2004). Auch externe Ereignisse, wie das Ende des Kalten Krieges und die damit verbundene sinkende sicherheitspolitische Abhängigkeit Europas von den Vereinigten Staaten, verstärkten die Akteursqualität der EU. Da eine Hegemonie das Vorhandensein eines einzigen dominanten Akteurs voraussetzt, endet im Laufe der neunziger Jahre mit Auftreten der EU die Hegemonie der Vereinigten Staaten, und es entsteht mit der

europäischen Integration ein bipolares System (vgl. Baldwin 2006; Evenett 2007). Wird als Kontrollindikator die Marktgröße, gemessen am BIP, herangezogen, wird das bipolare Welthandelssystem ebenfalls bestätigt. Das BIP der Vereinigten Staaten von 13.943 Billionen US-Dollar im Jahr 2007 liegt nur knapp unter dem BIP der EU-27 mit 14.406 Billionen US-Dollar (IMF 2006).

Japan, der dritte große, hoch entwickelte Staat im internationalen Handelssystem, erreicht keine vergleichbare Größe zu den Vereinigten Staaten oder der EU. Ab Mitte der neunziger Jahre erlebt China einen starken Anstieg seiner relativen Größe und überschreitet 2001 den Schwellenwert von 5,0%. China erreicht aber mit einem BIP von 2.819 Billionen US-Dollar im Jahr 2007 gerade mal ein Fünftel der Marktgröße der Vereinigten Staaten bzw. der EU. Bei der Dimension der relativen Entwicklung fällt China immer noch in die Kategorie niedrig entwickelter Staat. Bei den anderen *emerging markets* Brasilien, Indien und Russland lässt sich kein vergleichbarer Anstieg feststellen.

3.2 Die Wahl der staatlichen Handelstrategie

Nach der Analyse der strukturellen Macht ist ein Wechsel von einer liberalen zur protektionistischen Handelspolitik mit dem Übergang vom uni- zum bipolaren System zu erwarten. Die Zollsenkungen im Rahmen der acht multilateralen Verhandlungsrunden des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT), die steigende Teilnehmerzahl an den Welthandelsrunden und die geringe Anzahl von regionalen Handelsabkommen belegen eine Politik der Liberalisierung seit dem Ende des zweiten Weltkriegs. Während bei der ersten Welthandelsrunde in Genf nur 23 Staaten teilnahmen, waren es bei der Uruguay-Runde bereits 117 Staaten und sind es in der aktuellen Doha-Runde 152 Staaten. In den letzten drei Welthandelsrunden wurden jeweils durchschnittliche Zollsenkungen zwischen 35% und 40% vereinbart (Hauser/Schanz 1995: 42). Trotz stockender Verhandlungen im Rahmen ab Ende der neunziger Jahre setzte sich die Liberalisierung in Form von sinkenden Zöllen fort. So sanken die Zölle nicht nur der großen Akteure wie der EU, der Vereinigten Staaten und Chinas, sondern auch weltweit seit dem Beginn der neunziger Jahre bis 2008 (vgl. UNCTAD-TRAINS 2009). Zwar bestätigen die Zollsenkungen bis Mitte der neunziger Jahre die Theorie der hegemonialen Stabilität, dass Staaten in einem hegemonialen System eine multilaterale Liberalisierung verfolgen. Hingegen widersprechen die Zollsenkungen ab Mitte der neunziger Jahre auf den ersten Blick der These, dass in einem bipolaren System eine protektionistische Politik betrieben wird, jedoch kann dies über den *afterglow*-Effekt und die Anerkennung des GATT/WTO erklärt werden. Nach dem *afterglow*-Effekt wechseln die Staaten ihre handelspolitische Strategie erst nach einer zeitlichen Verzögerung, da alte Interessensgruppen die alte Handelspolitik aufrechterhalten, bis sich neue Interessensgruppen durchsetzen können (Krasner 1976: 341-343). Verstärkt wird dieser Effekt durch das GATT bzw. die WTO. Das GATT konnte sich während der Hegemonie der Vereinigten Staaten etablieren, weshalb eine Verletzung der Prinzipien, Verfahren und Prozeduren des GATT/WTO mit hohen Kosten verbunden sind.

Bilaterale Handelsabkommen bieten hingegen eine legitime Alternative für Staaten, um die Normen des Welthandelsregimes einzuhalten und die mit einem Bruch des GATT verbundenen Kosten zu umgehen, da sie nach Artikel XXIV des GATT gestattet sind. Gleichzeitig können die Staaten in einem gewissen Maß ihre protektionistischen Interessen verfolgen.

Die Zahl der bei der WTO gemeldeten und in Kraft getretenen regionalen Handelsabkommen stieg von 37 im Jahr 1993 auf 213 im August 2008. Mit dem Beginn

der neunziger Jahre tritt auch ein Wandel bei der Art der abgeschlossenen Abkommen ein. Zum einen werden vermehrt FTAs und weniger Zollunionen⁵ abgeschlossen, zum anderen setzen die Länder vermehrt auf bilaterale anstatt auf minilaterale Handelsabkommen. Hatten vor 1994 ein Drittel bis ein Viertel der Handelsabkommen das Ziel der Errichtung einer Zollunion, sind es 2007 unter 10%. Dagegen stieg die Zahl der FTAs in den neunziger Jahren stark an. Waren von den FTAs 1992 nur 55% bilateral, stieg diese Zahl ab Mitte der neunziger Jahre deutlich an, weshalb bilaterale FTAs 2007 bereits einen Anteil von fast 90% aller FTAs umfassen (WTO 2008). So kann die Phase in den neunziger Jahre eher als Regionalismus beschrieben werden, während die aktuellen Handelsabkommen spezifischer mit Bilateralismus erfassen lassen.

Der starke Anstieg regionaler Handelsabkommen ist ein Indiz für eine protektionistische Handelspolitik. Als Ursache für den Anstieg der FTAs kann der Übergang vom hegemonialen zum bipolaren System angesehen werden. Ein weiteres Indiz, dass seit dem Übergang zum bipolaren System eine Schließung bevorsteht, ist die gescheiterte Welthandelskonferenz in Seattle und die stockenden Verhandlungen der Doha-Runde. Außerdem erhöhen vereinzelt Staaten aufgrund der aktuellen Wirtschafts- und Finanzkrise bereits ihre Zölle, wenn auch noch im Rahmen der zulässigen Bestimmungen der WTO.⁶

3.3 Die Offenheit des Welthandelssystems

Nach der Bestimmung der Auswirkungen der strukturellen Macht auf die staatliche Handelsstrategie, wird in einem letzten Schritt die Veränderung der Offenheit des Welthandelssystems untersucht. Als Indikator für die Offenheit des Handelssystems dient die Außenhandelsquote, die berechnet wird aus den nationalen Exporten plus Importen dividiert durch das nationale BIP. Die Außenhandelsquote der Vereinigten Staaten stieg von ca. 10% im Jahr 1970 auf über 20% ab 1990 (Abb. 2). Die Außenhandelsquote der EU hingegen schwankt im Untersuchungszeitraum um die 20%-Marke. China erlebt eine rasante Öffnung von ca. 5% im Jahr 1970 auf fast 70% im Jahr 2006. Die Welt als Ganzes betrachtet, erlebt einen Anstieg der Außenhandelsquote von unter 20% auf knapp 40%. Die Phase der leichten Schließung von 1974 bis 1986 ist auf mehrere externe Faktoren, wie die stark volatilen Wechselkurse nach dem Zusammenbruch der festen Wechselkurse im Rahmen des Bretton-Woods-Regimes, die Ölkrise, die Verschuldungskrise der Entwicklungsländer und das weltweit abgeschwächte Wirtschaftswachstum, zurückzuführen (vgl. Hauser/Schanz 1995: 42-47).⁷

Zwar korreliert wie angenommen die Wahl der Handelsstrategie mit der Offenheit, jedoch lässt sich nur marginal ein Zusammenhang zwischen der strukturellen Macht und der Wahl der Handelsstrategie feststellen. Dies widerspricht jedoch nicht

⁵ Ein Freihandelsabkommen soll durch die Abschaffung von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen ein zollfreier Austausch von fast allen Gütern ermöglichen, jedoch ohne einen gemeinsamen Außenzoll festzulegen. Um zu vermeiden, dass Importe aus Drittländern über das Mitgliedsland mit den niedrigsten Außenzöllen in die Freihandelszone gelangen, werden Ursprungsregeln erlassen, die den inländischen Produktionsanteil einzelner Güter festlegen, damit Güter zollfrei gehandelt werden dürfen. Bei einer Zollunion vereinbaren alle Mitgliedsländer einen einheitlichen Außenzoll gegenüber Drittländern.

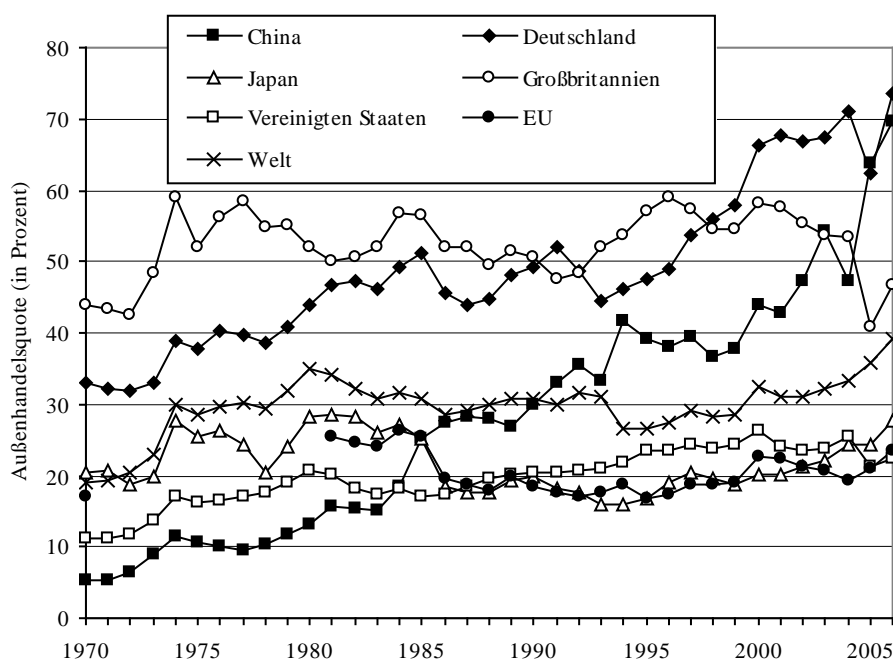
⁶ Frankfurter Allgemeine Zeitung. (10.2.2009). *Die WTO hat keine guten Karten. Neue Konfliktlinien in Runde zur Handelsliberalisierung*, 10.

⁷ Der starke Abstieg 1994 von fast fünf Prozentpunkten im Vergleich zum Vorjahr ist zurückzuführen auf den Wegfall des intraregionalen Handels der EU beim Welthandel, da in dieser Studie ab 1994 die EU als einheitlicher Akteur berechnet wird. Ohne den Wegfall des intraregionalen Handels der EU wäre die Außenhandelsquote der Welt um zwei Prozentpunkte auf 33% angestiegen.

notwendigerweise der Theorie der hegemonialen Stabilität, da bei dem Übergang vom uni- zum bipolaren Handelssystem der *afterglow*-Effekt für eine Verzögerung bei dem Wechsel von einer liberalen zu einer protektionistischen Handelsstrategie sorgt, der durch die WTO verstärkt wird.

Aktuell rechnen die Weltbank und WTO erstmals für das Jahr 2009 mit einem Rückgang des Welthandels und warnen vor einem aufkommenden Protektionismus. Dies deutet auf die von der Theorie prognostizierte Schließung. Ursache für den aktuellen Protektionismus und die Schließung dürfte zwar die momentane Wirtschafts- und Finanzkrise sein, jedoch bleibt zu untersuchen, inwiefern die Krise Ausdruck des hegemonialen Untergangs der Vereinigten Staaten ist.⁸

Abbildung 2: Offenheit (Außenhandelsquote in Prozent), 1950–2006



Quelle: Penn World Table 6.2 (2007); IMF (2006); WTO (2007); eigene Darstellung.

4 Veränderung der relationalen Macht: die Funktion von FTAs

Die vorherige Analyse hat gezeigt, dass unter der Berücksichtigung des *afterglow*-Effekts der Einfluss der strukturellen Macht auf die Offenheit des Handelssystems erst in den nächsten Jahren hinreichend überprüft werden kann. Die Analyse belegt jedoch plausibel, dass mit dem Übergang vom uni- zum bipolaren System ein Strategiewechsel vom Multilateralismus zum Bilateralismus einsetzte, was auf Anfänge eines Protektionismus verweist. Somit kann die strukturelle Macht als eine Ursache für das vermehrte Auftreten von FTAs angesehen werden. Im folgenden Abschnitt gilt es zu klären, ob die Staaten ihre Handelspartner nach den Präferenzordnungen der Theoriesynthese auswählen und FTAs die relationale Macht verändern.

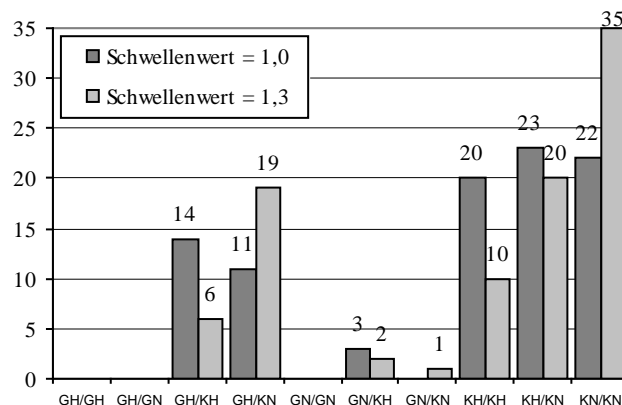
⁸ Frankfurter Allgemeine Zeitung. (10.2.2009). *Weltbank sieht neue Gefahr für den Welthandel*, 10; Frankfurter Allgemeine Zeitung. (10.2.2009). *Die WTO hat keine guten Karten. Neue Konfliktlinien in Runde zur Handelsliberalisierung*, 10.

4.1 Die Wahl des Handelspartners für ein FTA

Zuerst wird überprüft, ob die Staaten ihre Handelspartner nach ihrer Präferenzordnung auswählen, um so ihre Wohlfahrt und Macht zu maximieren. Aus den bereits eingeführten vier Kategorien von Staatsarten ergeben sich zehn mögliche Paare, die ein bilaterales FTA schließen können: GH/GH, GH/GN, GH/KH, GH/KN, GN/GN, GN/KH, GN/KN, KH/KH, KH/KN und KN/KN.

Untersuchungsgegenstand sind alle 93 zwischen 1992 und 2007 bei der WTO gemeldeten, bilateralen FTAs. Bei einem Schwellenwert von 1,0 für die relative Entwicklung kann die These, dass die großen, hoch entwickelten Staaten als Partner für ein FTA einen kleinen, niedrig entwickelten Staat bevorzugen, nicht bestätigt werden (Abb. 3). Anders fällt das Ergebnis aus, wenn der niedrig angesetzte Schwellenwert von 1,0 für die relative Entwicklung leicht auf 1,3 angehoben wird. Danach vereinbaren die großen, hoch entwickelten Staaten 19 FTAs mit kleinen, niedrig entwickelten Staaten und nur sechs Abkommen mit kleinen, hoch entwickelten Staaten. Die Präferenz der kleinen, hoch entwickelten Staaten kann ebenfalls bestätigt werden, da diese mit 20 FTAs kleine, niedrig entwickelte Staaten bevorzugen. Die kleinen, niedrig entwickelten Staaten vereinbaren mit 35 FTAs die meisten Abkommen untereinander. Die These, dass jedes Land als Handelspartner kleine, niedrig entwickelte Ländern bevorzugt, kann empirisch belegt werden. Die Anhebung des Schwellenwerts von 1,0 auf 1,3 lässt sich begründen, da immer noch eine ausreichend große Asymmetrie der relativen Entwicklung besonders bei FTAs der EU und Vereinigten Staaten vorliegt. So führt außerdem ein Schwellenwert von 1,5 oder 1,8 nur zu geringfügigen Veränderungen bei der Einordnung der FTAs nach Handelspartner. Dadurch wird deutlich, dass Handelspartner der EU und der Vereinigten Staaten vor allem Entwicklungsländer oder Schwellenländer und nicht *least developed countries* sind.

Abbildung 3: FTAs geordnet nach der Art der Handelspartner, 1992–2007



Quelle: IMF (2006); IMF (2007); WTO (2007); eigene Darstellung.

Jedoch kann die These, dass vor allem FTAs zwischen Industrieländer und Entwicklungsländer vereinbart werden, auch aus wohlfahrtstheoretischer Sicht erklärt werden. Nach Venables (2003) führen Handelsabkommen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern aufgrund komparativer Kostenvorteile zur Einkommenskonvergenz, jedoch widerspricht die hohe Zahl an FTAs zwischen Entwicklungsländern dem Modell, da diese FTAs eine Einkommensdivergenz verursachen würden und deshalb nicht

empfehlenswert seien (vgl. Levy 1997). Allgemein aus liberaler Sichtweise lassen sich die Handelsabkommen zwischen Industrie- und Entwicklungsländern erklären, wenn Staaten in absoluten Gewinnen streben. So verspricht ein präferentieller Marktzugang zu den Industrieländern höhere absolute Gewinne für ein Entwicklungsland. Offen bleibt die Frage, warum nur wenige Handelsabkommen zwischen Industrieländern zu Stande kommen, obwohl bei diesen hohe absolute Gewinne zu erwarten sind, da die Industrieländer einen intensiven Handel untereinander führen.

Limão (2007) liefert neben absoluten Gewinnen eine weitere Erklärung für FTAs zwischen großen und kleinen Ländern. Nach dem Modell von Limão vereinbaren Länder mit asymmetrischer Größe FTAs, wobei die großen Länder niedrigere Zölle gegen Konzessionen in nichthandelsrelevanten Themenbereichen der kleinen Länder eintauschen. Nichthandelsrelevante Themen werden als regionale, öffentliche Güter behandelt. Ein kleines Land muss ein solches öffentliches Gut anbieten können, damit eine Kooperation für das große Land erst interessant wird.

Um die Theoriesynthese gegenüber alternativen Erklärungsansätzen und der Kritik von Yarbrough und Yarbrough (1987; 17-18), ein kleines Land stimme einem Abkommen mit einem großen Land nicht zu, da dieses seine Abhängigkeit steigern würde, empirisch zu untermauern, muss die folgende These bestätigt werden: Je größer die Asymmetrie der relativen Größe zwischen zwei Handelspartnern, desto größer muss die asymmetrische Interdependenz zwischen diesen sein. Zwar handelt es sich bei der These weder um eine notwendige noch hinreichende Bedingung, weil kleine Staaten auch eine defensive Kooperation nach Snidal (1993: 201) eingehen können, jedoch würde die Bestätigung der These die Theoriesynthese empirisch stützen. Um die These zu überprüfen, werden zwei Indizes, die *Asymmetrie der Größe* und die *Asymmetrische Interdependenz des Handels*, eingeführt.⁹ Die Asymmetrie der Größe ist die Differenz der relativen Größe zwischen den Handelspartnern eines FTA. Die asymmetrische Interdependenz des Handels ist die Differenz zwischen den Handelskonzentrationen der Handelspartner ein Jahr bevor Inkrafttreten eines FTA. Die Handelskonzentration ist die Summe der bilateralen Exporte (Importe) des Landes A in das Partnerland B gemessen an den gesamten Exporten (Importen) des Landes A (vgl. Gartzke/Li 2003: 554-556). Die Asymmetrische Interdependenz des Handels wird für die Importe und Exporte eines FTAs getrennt berechnet, wobei jedoch nur der größere Wert von beiden in Abb. 4 berücksichtigt wird, d.h., die Abhängigkeit eines kleinen Landes bei den Exporten oder den Importen ist ausreichend, damit ein großes Land ein FTA erzwingen kann.

Die Analyse umfasst wegen mangelnder Datenlage 71 der 93 bei der WTO gemeldeten, bilateralen FTAs, die von 1992 bis 2007 in Kraft getreten sind. Zwar lässt sich deutlich positiver Zusammenhang zwischen der Asymmetrie der Größe und der Asymmetrischen Interdependenz feststellen, jedoch tritt bei hohen Werten der Asymmetrie der Größe eine hohe Varianz der Asymmetrischen Interpendenz auf (Abb. 4).¹⁰ Es zeigt sich jedoch, dass von den 19 FTAs der Vereinigten Staaten und der EU neun Abkommen über einem Wert von 40% und 13 über einem Wert von 20% der Asymmetrischen Interdependenz liegen.

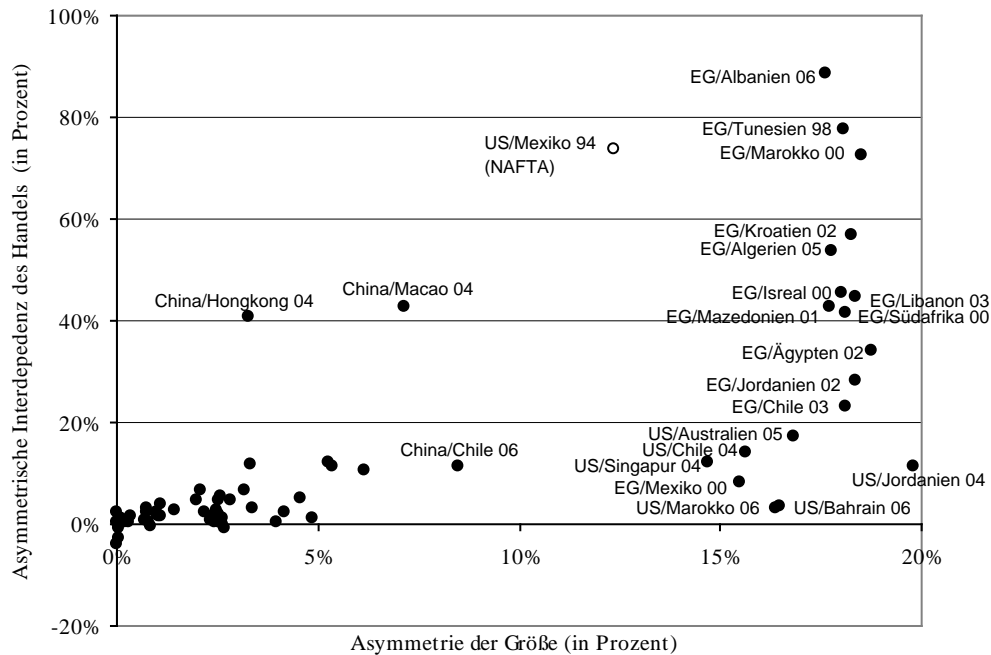
Aber auch FTAs, die einen relativ niedrigen Wert bei der Asymmetrischen Interdependenz aufweisen, wie die FTAs der Vereinigten Staaten mit Marokko und Jordanien und das FTA der EU mit Mexiko können machtpolitisch über die defensive

⁹ Zu den mathematischen Formeln siehe Appendix.

¹⁰ Bei einer Regressionsanalyse mit linearer Funktion ($y = 2,1461x - 0,0096$) ergibt sich ein Bestimmtheitsmaß von $R^2 = 0,5445$. Eine Regressionsanalyse mit einer linearen Funktion ($y = 2,1703x - 0,0203$) ohne Extremwerte, also den FTAs von China mit Macao und Hongkong, erzielt ein Bestimmtheitsmaß von $R^2 = 0,5906$

Handelspolitik der kleinen Länder erklärt werden. Da Marokko und Jordanien mit der EU und Mexiko mit den Vereinigten Staaten bereits ein FTA vereinbart hatten, muss die These einer hohen asymmetrischen Interdependenz nicht mehr gegeben sein, da die kleinen Staaten durch ein FTA mit einem weiteren Land versuchen, ihre Abhängigkeit gegenüber dem ersten Vertragspartner zu verringern.

Abbildung 5: Asymmetrie der Größe und die Asymmetrische Interdependenz des Handels



Quelle: UN Comtrade (2007) und WTO (2007), eigene Darstellung.

Zu beachten ist, dass alle FTAs der Vereinigten Staaten weniger als 20% bei der Asymmetrischen Interdependenz aufweisen, während die meisten FTAs der EU einen Wert weit über 20% aufweisen. Dies verweist auf Unterschiede in der Handelspolitik der Vereinigten Staaten und der EU und widerspricht der These. Werden neben dem Handel asymmetrische Interdependenzen im sicherheitspolitischen Bereich berücksichtigt, kann wiederum die These bestätigt werden. Die Staaten Australien, Bahrain, Jordanien und Marokko sind *Major Non-NATO Allies* (MNNAs) der Vereinigten Staaten. Ein MNNA genießt besondere Vorteile im militärischen Bereich, zum Beispiel durch Kooperation bei der Entwicklung im Rüstungssektor oder durch Rüstungsexporte aus den Vereinigten Staaten. Auch Singapur, das keinen MNNA-Status innehat, weist eine sicherheitspolitische Abhängigkeit von den Vereinigten Staaten auf. Dies verweist darauf, dass die Vereinigten Staaten anstatt einer asymmetrischen Interdependenz im Handel die sicherheitspolitische Abhängigkeit ihrer Handelspartner nutzen, um FTAs mit militärischen Verbündeten zu vereinbaren (vgl. Dieter 2005; Schott 2004).

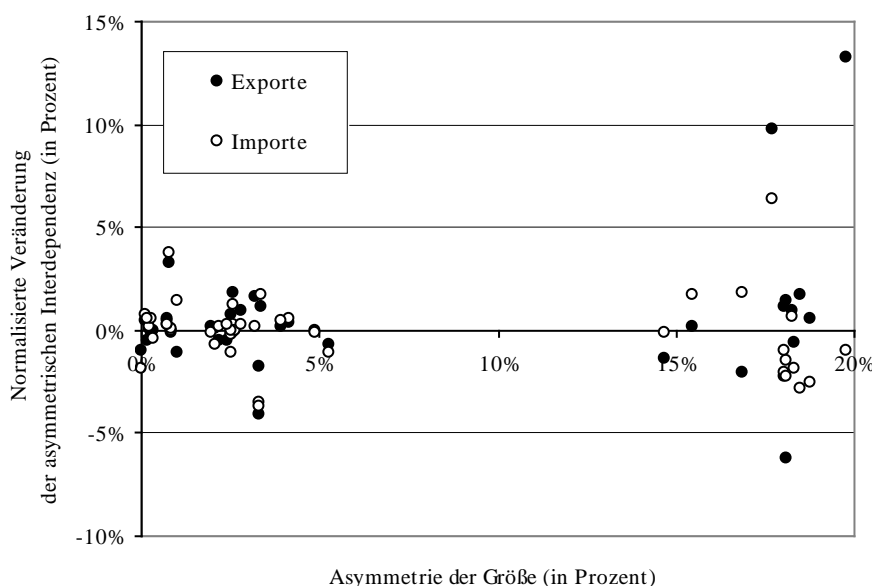
Insgesamt lassen sich die Thesen, dass große Staaten kleine Staaten als Handelspartner präferieren und dass mit steigender Asymmetrie der Größe auch die asymmetrische Interdependenz steigen muss, bestätigen. Beides deutet daraufhin, dass große Staaten wie die EU und die Vereinigten Staaten ihre Handelspartner unter anderem nach machtpolitischen Gesichtspunkten auswählen.

4.2 Die Effekte von FTAs auf die asymmetrische Interdependenz

Im letzten Schritt wird nun überprüft, ob FTAs die Abhängigkeit des kleineren Handelspartners vergrößern. Dazu wird der Index *Normalisierte Veränderung der asymmetrischen Interdependenz*¹¹ entwickelt. Normalisierung meint, dass wenn die Exporte und Importe in den Rest der Welt um einen bestimmten Prozentsatz ansteigen, dann wären die Exporte und Importe der Handelspartner ohne ein FTA um den gleichen Betrag gewachsen (Mayes 1997). Jedoch wird für den Index nicht den Veränderungen der Welt berechnet, sondern für die verschiedenen Staatengruppen GH, GN, KH und KN.¹² Es wird also berechnet, wie sich die asymmetrische Interdependenz zwischen den Handelspartnern im Vergleich zur Handelskonzentrationen zwischen den verschiedenen Staatengruppen, der die Staaten angehören, verändert hat. Als Zeitraum dienen drei Jahre nach Inkrafttreten eines FTAs. Ein positiver (negativer) Wert des Index bedeutet, dass die Abhängigkeit des kleinen Staates steigt (sinkt).

Die Anzahl der Untersuchungseinheiten beschränkt sich aufgrund der Datenlage auf 45 der 93 bilateralen FTAs. Zwischen der Normalisierten Veränderung der asymmetrischen Interdependenz und der Asymmetrie der Größe lässt sich keine signifikante Korrelation feststellen (Abb. 5). Der Korrelationskoeffizient der Asymmetrie der Größe und der Normalisierten Veränderung der asymmetrischen Interdependenz der Exporte liegt bei 0,22 und für Importe bei -0,15. Die Ergebnisse widerlegen die These, dass ein FTA zwischen Staaten mit asymmetrischer Größe eine Erhöhung der asymmetrischen Interdependenz zu Gunsten des großen Staates bewirkt. Auch die Verlängerung des Zeitraums, den die Indizes erfassen, um ein Jahr und die Verschiebung des Zeitraums um ein Jahr vor und nach Inkrafttreten eines FTAs führen zu keinen signifikanten Veränderungen der Ergebnisse.

Abbildung 5: Asymmetrie der Größe und die normalisierte Veränderung der asymmetrischen Interdependenz



Quelle: UN Comtrade 2007; WTO 2007; eigene Darstellung.

¹¹ Zu den mathematischen Formeln der Indizes siehe Appendix.

¹² Maßgeblich für die Gruppezuordnung ist die Art des Staates im Jahr 2006 mit einem Schwellenwert von 1,3 für die relative Entwicklung.

Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht erhöht ein FTA den Handel zwischen den Handelspartnern im Vergleich zum Handel mit Drittstaaten relativ stärker, d.h., die Handelskonzentration beider Staaten steigt, vorausgesetzt, alle anderen Faktoren bleiben konstant. Die Wirkung eines FTA auf die asymmetrische Interdependenz entsteht durch die Wahl des Handelspartners. Bleibt jedoch der ökonomische Effekt eines FTA aus, kann auch keine Wirkung auf die asymmetrische Interdependenz entstehen. Es stellt sich die Frage, warum trotz der wegfallenden Zölle der Handel zwischen den Vertragsstaaten eines FTA nicht signifikant stärker ansteigt als der Handel mit Drittstaaten. Als Gründe dafür sind zu nennen: (1) Aufgrund der niedrigen MFN-Zolltarife sind tarifäre Handelshemmnisse nur ein geringer Teil der Transaktionskosten, weshalb ein bilaterales FTA nur geringe Kostenvorteile erbringen. (2) Die meisten kleinen Staaten betreiben eine defensive Handelspolitik und schließen mehrere FTAs mit verschiedenen Haupthandelspartnern, wodurch sie Effekte auf die Asymmetrie der Interdependenz minimieren können. (3) Die wirtschaftlichen Veränderungen der Handelsstruktur seit Beginn der neunziger Jahre beeinflussen die asymmetrische Interdependenz zwischen den Staaten stärker als FTAs. Durch das starke Wirtschaftswachstum der Schwellenländer wie China richtet sich der Handel auf die neuen aufstrebenden Staaten, während die großen Staaten wie die Vereinigten Staaten, die EU und Japan gegen Ende der neunziger Jahre Anteile am Welthandel verlieren.

Demzufolge dienen FTAs den großen Staaten vor allem der Wahrung und nicht der Steigerung ihres Einflusses. Um dies zu überprüfen, bedarf es eines längeren Untersuchungszeitraums. Für eine Untersuchung der langfristigen Effekte spricht auch, dass durch FTAs die Zölle nur schrittweise, meist über einen Zeitraum von einem Jahrzehnt, gesenkt werden. Da die meisten FTAs erst seit wenigen Jahren in Kraft sind, können die langfristigen Effekte aktuell noch nicht bestimmt werden.

5 Schlussfolgerung

Über eine Synthese der Theorie der hegemonialen Stabilität und der *power politics*-Theorie kann theoretisch nicht nur die Funktion und Wirkung von FTAs, sondern auch deren Ursachen erklärt werden. Die empirische Analyse der Struktur des internationalen Handels verdeutlicht jedoch, dass Macht im Außenhandel nur unter Hilfsannahmen ein relevanter Faktor ist.

Aus wirtschaftlicher Sicht sind die Handelsabkommen mit kleinen Staaten für die großen Handelsmächte oft unbedeutend, wobei der große Staat für die kleinen Staaten meist der Haupthandelspartner darstellt. Zwar verweist die Wahl des Handelspartners deutlich darauf, dass die großen Staaten nach dem Ziel der Machtmaximierung ihre Handelsabkommen vereinbaren, jedoch kann keine signifikante Wirkung von FTAs zwischen Staaten mit asymmetrischer Größe auf die relationale Macht belegt werden. FTAs können deshalb bis dato aus einer machtpolitischen Sicht weder als Stolperstein noch als Baustein angesehen werden.

Für die zukünftige multilaterale Liberalisierung sind nicht die Handelsabkommen entscheidend, sondern die Veränderungen der strukturellen Macht. Der Übergang vom hegemonialen zum bipolaren System, in dem die Vereinigten Staaten und die EU die größten Konkurrenten darstellen, ist als eine Ursache für den neuen Bilateralismus anzusehen. Nach der Theorie der hegemonialen Stabilität ist eine zukünftige multilaterale Liberalisierung im heutigen bipolaren System unwahrscheinlich, weshalb zukünftige Welthandelsrunden zum Scheitern verurteilt sind und eine Schließung zu erwarten ist. Tendenzen zur Schließung des internationalen Handelssystems sind bereits erkennbar,

wenn auch diese zum großen Teil auf die aktuelle Wirtschafts- und Finanzkrise zurückzuführen sind. Es muss jedoch noch näher untersucht werden, inwieweit Veränderungen der strukturellen Macht und Wirtschaftskrisen sich gegenseitig bedingen.

Wie stark diese Schließung des internationalen Handelssystems ausfällt, ist nicht nur von der Stärke der Wirtschaftskrise abhängig, sondern besonders von der Entwicklung der Schwellenländer. Sollte China an relativer Größe zunehmen und den Vereinigten Staaten und der EU ebenbürtig werden, ist der wirtschaftliche Entwicklungsprozess von entscheidender Bedeutung für die Offenheit. Sollte China weiterhin relativ niedrig entwickelt bleiben, prognostiziert die Hegemoniethorie eine starke Schließung. Wenn China hingegen auch in der wirtschaftlichen Entwicklung zu den Vereinigten Staaten und der EU aufschließen kann, ist eine moderate Schließung zu erwarten.

In Bezug auf den Artikel XXIV des GATT kann ein Paradox festgestellt werden. Selbst wenn die Handelsabkommen sich zukünftig als Stolperstein für die multilaterale Liberalisierung erweisen werden, verhindert der Artikel XXIV gleichzeitig einen stärkeren Protektionismus. Ohne den Artikel XXIV wäre nach der Logik der Theoriesynthese das gesamte Welthandelsregime im Rahmen der WTO gefährdet, da den Staaten keine Möglichkeit bliebe, legitime protektionistische Maßnahmen zu ergreifen, obwohl ein Protektionismus aufgrund der Veränderung der strukturellen Macht unausweichlich wäre. Ohne den Artikel XXIV wären ein Zusammenbruch des Welthandelsregimes und eine daraus folgende stärkere Schließung wahrscheinlicher.

Appendix

<i>A</i>	Staat A	<i>x</i>	Exporte bzw.
Importe			
<i>B</i>	Staat B	<i>x^{ex}</i>	Exporte
<i>W</i>	Welt	<i>x^{im}</i>	Importe
<i>t</i>	Jahr des Inkrafttretens des FTA	WR	Wachstumsrate
<i>StA</i>	Staatengruppe, der Staat A angehört		
<i>StB</i>	Staatengruppe, der Staat B angehört		
<i>A → B</i>	Exporte (Importe) von Staat A nach Staat B		
<i>B → A</i>	Exporte (Importe) von Staat B nach Staat A		
<i>StA → StB</i>	Exporte (Importe) von Staatengruppe A nach Staatengruppe B		
<i>StB → StA</i>	Exporte (Importe) von Staatengruppe B nach Staatengruppe A		

Asymmetrie der Größe:

$$AG = \frac{x_{t-1}^{exA} + x_{t-1}^{imA}}{x_{t-1}^{exW} + x_{t-1}^{imW}} - \frac{x_{t-1}^{exA} + x_{t-1}^{imA}}{x_{t-1}^{exW} + x_{t-1}^{imW}}$$

Relative Größe von Staat A
Relative Größe von Staat B

Asymmetrische Interdependenz des Handels:

$$AI = \frac{x_{t-1}^{A \rightarrow B}}{x_{t-1}^A} - \frac{x_{t-1}^{B \rightarrow A}}{x_{t-1}^B}$$

Außenhandelsquote von Staat A
Außenhandelsquote von Staat B

Normalisierte Veränderung der asymmetrischen Interdependenz:

$$WR_t^A = \frac{x_t^{StA \rightarrow StB}}{x_t^{StA}} \quad WR_t^B = \frac{x_t^{StB \rightarrow StA}}{x_t^{StB}}$$

Durchschnitt der Außenhandelsquote von Staat A drei Jahre nach Inkrafttreten des FTA

Prognostizierter Durchschnitt der Außenhandelsquote nach den Wachstumsraten der Staatengruppe von A

$$nVAI = \left[\sum_{i=0}^2 \left(\frac{x_{t+i}^{A \rightarrow B}}{x_{t+i}^A} \right) / 3 - \left[\frac{x_{t-1}^{A \rightarrow B}}{x_{t-1}^A} \times WR_t^A (1 + WR_{t+1}^A + WR_{t+1}^A * WR_{t+2}^A) \right] / 3 \right] - \left[\sum_{i=0}^2 \left(\frac{x_{t+i}^{B \rightarrow A}}{x_{t+i}^B} \right) / 3 - \left[\frac{x_{t-1}^{B \rightarrow A}}{x_{t-1}^B} \times WR_t^B (1 + WR_{t+1}^B + WR_{t+1}^B * WR_{t+2}^B) \right] / 3 \right]$$

Durchschnitt der Außenhandelsquote von Staat B drei Jahre nach Inkrafttreten des FTA

Prognostizierter Durchschnitt der Außenhandelsquote nach den Wachstumsraten der Staatengruppe von B

Literaturverzeichnis

- Axelrod, Robert und Robert Keohane. 1993. Achieving Cooperation under Anarchy. Strategies and Institutions. In: Baldwin, David A. (Hrsg.), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*. New York: Columbia University Press, 85-115.
- Baldwin, Richard. 2006. Multilateralising Regionalism. Spaghetti Bowls as Building Blocs on the Path to Global Free Trade. *The World Economy* 29(11): 1451-1518.
- Barnet, Michael und Raymond Duvall. 2005. Power in International Politics. *International Organization* 59(1): 39-75.
- Bhagwati, Jagdish. 1992. The Threats to the World Trading System. *The World Economy* 15(4): 443-456.
- Bhagwati, Jagdish. 2008. *Termites in the Trading System. How Preferential Agreements Undermine Free Trade*. New York: Oxford University Press.
- Conybeare, John. 1983. Tariff Protection in Developed and Developing Countries. A Cross-Sectional and Longitudinal Analysis. *International Organization* 37: 441-467.
- Conybeare, John. 1984. Public Goods, Prisoners' Dilemmas and the International Political Economy. *International Studies Quarterly* 28: 5-22.
- Crawford, Jo-Ann und Roberto Fiorentino. 2005. *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements*. Discussion Paper No 8. Genf: World Trade Organization.
- Dieter, Heribert. 2005. *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific. Wise or Foolish Policies*. CSGR Working Paper Series No. 183(5). Warwick: Centre for Study of Globalisation and Regionalism (CSGR), University of Warwick.
- EUROSTAT. 2006. *External and Intra-European Union Trade. Statistical Yearbook – Data 1958-2006*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities.
- Evenett, Simon. 2007. *EU Commercial Policy in a Multipolar Trading System*. Working Paper 23(April). Centre for International Governance Innovation.
- Gartzke, Erik und Quan Li. 2003. Measure for Measure. Concept Operationalization and the Trade Interdependence-Conflict Debate. *Journal of Peace Research* 40(5): 553-571.
- Gowa, Joanne. 1989. Rational Hegemons, Excludable Goods, and Small Groups. An Epitaph for Hegemonic Stability Theory. *World Politics* 41(3): 307-324.
- Grieco, Joseph. 1993. Understanding the Problem of International Cooperation. The Limits of Neoliberal Institutionalism and the Future of Realist Theory. In: Baldwin, David (Hrsg.), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*. New York: Columbia University Press, 301-338.
- Hauser, Heinz und Kai-Uwe Schanz. 1995. *Das neue GATT. Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde*. München: Oldenbourg Verlag.
- Hirschman, Albert. 1980. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkley, Los Angeles: University of California Press.
- Ikenberry, G. John, David Lake und Michael Mastanduno. 1989. Toward a Realist Theory of State Action. *International Studies Quarterly* 33(4): 457-474.
- IMF. 2006. *World Economic Outlook Database April 2006*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2006/01/data/dbginim.cfm> (23.10.2007).

- IMF. 2007. *World Economic Outlook Database October 2007*. <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/02/weodata/index.aspx> (2.11.2007).
- Ishiguro, Kaoru. 2003. Rethinking Theory of Hegemonic Stability. Toward a Theory of Hegemonic Cooperation. *Kobe University Economic Review* 49: 19-44.
- Keohane, Robert. 1984. *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Keohane, Robert. 1997. Problematic Lucidity. Stephen Krasner's „State Power and the Structure of International Trade“. *World Politics* 50(1): 150-170.
- Keohane, Robert und Joseph Nye. 2001. *Power and Interdependence*. New York (u.a.): Longman.
- Kindleberger, Charles. 1963. *Foreign Trade and the National Economy*. London (u.a.): Yale University Press.
- Krasner, Stephen. 1976. State Power and the Structure of International Trade. *World Politics* 23(3): 317-347.
- Lake, David. 1990. *Power, Protection, and Free Trade. International Sources of U.S. Commercial, 1887-1939*. Ithaca (u.a.): Cornell University Press.
- Lake, David. 1993. Leadership, Hegemony, and the International Economy. Naked Emperor or Tattered Monarch with Potential. *International Studies Quarterly* 37(4): 459-489.
- Levy, Philip. 1997. A Political-Economic Approach Analysis of Free-Trade Agreements. *The American Economic Review* 87: 506-519.
- Limão, Nuno. 2007. Are Preferential Trade Agreements with Non-Trade Objectives a Stumbling Block for Multilateral Liberalization? *Review of Economic Studies* 74: 821-855.
- Link, Werner. 2004. Hegemonie und Gleichgewicht der Macht. In: Ferdowsi, Mir (Hrsg.), *Sicherheit und Frieden zu Beginn des 21. Jahrhunderts. Konzeptionen - Akteure - Regionen*. München: Bayerische Landeszentrale für politische Bildungsarbeit, 43-62.
- Mansfield, Edward. 1992. The Concentration of Capabilities and International Trade. *International Organization* 46(3): 731-764.
- Mansfield, Edward. 1994. *Power, Trade and War*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Mansfield, Edward. 1998. The Proliferation of Preferential Trading Agreements. *The Journal of Conflict Resolution* 42(5): 523-543.
- Mayes, David. 1997: The Problems of Quantitative Estimation of Integration Effects. In A. El-Agraa (Hrsg.), *Economic Integration Worldwide*. Basingstoke (u.a.): Macmillan. 74-96.
- McKeown, Timothy. 1983. Hegemonic Stability Theory and the 19th Century Tariff Levels in Europe. *International Organization* 37(1): 73-91.
- Melchior, Anne. 2003. *A Global Race for Free Trade Agreements. From the Most to the Least Favoured Nation Treatment*. NUPI Paper 653. Oslo: Norwegian Institute of International Affairs.
- Milner, Helen. 1992. International Theories of Cooperation among Nations. Strengths and Weaknesses. *World Politics* 44(3): 466-496.

- Nye, Joseph. 2002. *The Paradox of American Power. Why the World's only Superpower can't go it alone*. New York (u.a.): Oxford University Press.
- Panagariya, Arvind. 1999. The Regionalism Debate. An Overview. *World Economy*, 22(4), 477-511.
- Penn World Table 6.2. 2007. http://pwt.econ.upenn.edu/php_site/pwt62/pwt62_form.php (16. November 2007).
- Schott, Jeffrey. 2004. Assessing US FTA Policy. In J. Schott (Hrsg.), *Free Trade Agreements. US Strategies and Priorities*. Washington DC: Institute of International Economics, 359-381.
- Snidal, Duncan. 1985. The Game Theory of International Politics. *World Politics* 38(1): 25-57.
- Snidal, Duncan. 1993. Relative Gains and the Pattern of International Cooperation. In: David Baldwin (Hrsg.), *Neorealism and Neoliberalism. The Contemporary Debate*. New York: Columbia University Press, 170-208.
- Starr, Harvey. 1995. International Law and International Order. In: Charles Kegley (Hrsg.), *Controversies in International Relations Theory. Realism and the Neoliberal Challenge*. New York: St. Martin's Press, 299-315.
- Strange, Susan. 1988. *States and Markets*. London: Pinter Publishers Limited.
- Summers, Lawrence. 1991. *Regionalism and the World Trading System*. Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City. Policy Implications of Trade and Currency Zones.
- UN Comtrade. 2007. *United Nations Commodity Trade Statistics Database*. <http://comtrade.un.org/db/> (15.12.2007).
- UNCTAD (2007). *Trade and Development Report 2007. Regional Cooperation for Development*. New York, Genf: United Nations.
- UNCTAD-TRAINS. 2009. *Trade Analysis and Information System*. http://r0.unctad.org/trains_new/index.shtm (14.09.2009).
- Venables, Anthony. 2003. Winners and Losers from Regional Integration Agreements. *The Economic Journal*, 113, 747-761.
- Warwick Commission. 2008. *The Multilateral Trade Regime. Which Way Forward*. The Report of the First Warwick Commission. Coventry: University of Warwick.
- Waltz, Kenneth. 1995. Realist Thought and Neorealist Theory. In: Charles Kegley (Hrsg.), *Controversies in International Relations Theory. Realism and the Neoliberal Challenge*. New York: St. Martin's Press, 67-82.
- WTO. 2005. *WTO Annual Report 2005*. Genf: World Trade Organization.
- WTO. 2007. *Statistics Database*. <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=> (17.10.2007).
- WTO. 2008. *Regional Trade Agreements. Facts and Figures*. http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/regfac_e.htm (10. 9.2008).
- Yarbrough, Beth und Robert Yarbrough. 1987. Cooperation in the Liberalization of International Trade. After Hegemony, what. *International Organization* 41(1): 1-26.