

Fabian Bohnenberger

MODELL „HANDELSMACHT“

CGS - Discussion Paper 10
Juni 2013



Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	S. 1
2.	Theoretische Grundlagen des Modells Handelsmacht	S. 4
2.1.	Begriffsbestimmung „Handelsmacht“	S. 4
2.2.	Machtdefinition	S. 5
2.3.	Relationales Machtverständnis	S. 6
3.	Die Bedeutung des Kontextes für die Analyse	S. 7
3.1.	Theoretische Grundlagen zum Kontext	S. 7
3.2.	Die Funktion kontextspezifizierender Variablen	S. 9
4.	Der Interdependenzgedanke	S. 12
4.1.	Theoretische Grundlagen der Interdependenz	S. 12
4.2.	Die Rolle der Interdependenz im Modell „Handelsmacht“	S. 16
5.	Machtressourcen und Machtmittel	S. 19
5.1.	Unterscheidung zwischen Machtressourcen und Machtmitteln	S. 19
5.1.1.	Definition der Begriffe „Machtressource“ und „Machtmittel“	S. 19
5.1.2.	Beispiel „Machtressourcen“ – „Machtmittel“	S. 20
5.2.	Theoretische Grundlagen zu Machtressourcen	S. 22
5.2.1.	Die Rolle militärischer Machtressourcen im Modell	S. 22
5.2.2.	Kontextorientierte Definition der Machtressourcen	S. 24
5.3.	Theoretische Grundlagen zu Machtmitteln	S. 25
5.3.1.	Die konzeptionelle Funktion der Machtmittel	S. 25
5.3.2.	Die Verwendung der „Faces of Power“ im Modell	S. 26
5.3.3.	Die Unterscheidung „hard power“ – „soft power“ im Modell	S. 29
5.4.	Darstellung möglicher Machtmittel im Modell	S. 31
5.5.	Typologisierung der Machtressourcen im Modell	S. 33
5.5.1.	Bestehende Kategorisierungsvorschläge	S. 34
5.5.2.	Modellanalyse und Kategorisierung	S. 34
5.5.3.	Zusammenfassung Machtressourcen	S. 39
6.	Abschließende Betrachtung des Modells Handelsmacht	S. 40
7.	Literaturverzeichnis	S. 42

This Paper revisits a crucial question of international relations: how – under which circumstances, by what means and on the basis of which capabilities – is it possible for states to pursue their preferences and political agendas against the will of others, i.e. to wield power in the international system. Focal point of the analysis is the area of international trading relations and their national foundations; the term “trade power” therefore acts as the central theme within this model. The view that economic capabilities are a source of power has a long lineage, but it is rarely fully recognized and integrated into a coherent framework of analysis. This article represents an attempt to connect the underlying assumptions of “economic power” in International Relations debates with the wider context of power theories and international political economy. It combines standard approaches that analyze national capabilities and the concept of interdependence separately and adds a comprehensive classification of the major sources and means of power relationships.

1. Einleitung¹

Die schwer durchschaubare Rolle von Macht in der zwischenstaatlichen Interaktion ist bereits seit langer Zeit Gegenstand umfangreicher wissenschaftlicher Überlegungen. Mit Rückbezug auf eine große Zahl antiker bis zeitgenössischer wegweisender Denker und Staatsmänner wird bis heute eine umfangreiche und zuweilen kontroverse Debatte über die Grundlagen des Konzepts „Macht“ geführt. Trotz dieser vielgestaltigen Anstrengungen bleibt Macht jedoch in den Augen vieler Theoretiker in gewissem Umfang weiterhin unergründet, wobei sich an diese Erkenntnis oft die Forderung nach einer weiterführenden, intensiveren Beschäftigung mit den Unklarheiten und Wissenslücken knüpft. Das vertiefte Studium des Faszinosums „Macht“ steht deshalb auch heute im Zentrum der wissenschaftlichen Debatte und nimmt insbesondere in den Erklärungsmustern der Internationalen Beziehungen und der in dieser Disziplin andauernden, ausgedehnten Erörterung eines „power shift“ eine entscheidende Rolle ein. Obgleich in diesem Diskurs – mit seiner überwältigenden Ausstrahlungskraft auf gesellschaftliche Fragen² – von der Wissenschaft vermehrt Aufklärung über die Ursachen sowie politischen und gesellschaftlichen Folgen dieser (vermuteten) Machtverschiebung zulasten der westlichen Welt gefordert wird, verharrt die Forschungstätigkeit in erster Linie auf der empirischen Ebene, ohne die Implikationen eines neuen, veränderten Umfelds auf die theoretischen Grundlagen oder methodologischen Verfahren entsprechend zu würdigen. So mangelt es heute etwa an einer Suche nach aktuellen Antworten auf unterschiedliche Fragen wie: Welche Rolle kommt Macht in einem komplexen, von zahlreichen – möglicherweise zahllosen – Interdependenzen, also wechselseitigen Abhängigkeiten, bestimmten

¹ Fabian Bohnenberger is an undergraduate student of political science and sociology at Rheinische Friedrich-Wilhelms-University Bonn. He was born in 1990 in Pforzheim, Germany.

² Die Vorstellung eines „power shift“ erscheint in der aktuellen Berichterstattung und populärwissenschaftlichen Literatur oft allgegenwärtig zu sein, vgl. etwa Zakaria 2009; Ferguson 2011; Morris 2011; Acemoglu/Robinson 2012.

internationalen System zu? Welche Formen kann diese Macht im Zusammenspiel mit unterschiedlichen Akteuren auf verschiedenen Interaktionsebenen annehmen? Wie funktioniert die Einflussnahme auf andere Akteure unter den Voraussetzungen einer Vervielfältigung und teilweisen Transnationalisierung der relevanten Akteure und einer daraus abgeleiteten Streuung (Diffusion) der Macht? Welcher Natur sind die zwischenstaatlichen Machtbeziehungen heute, wodurch werden sie konstituiert und auf welche Arten können andere Staaten aktuell beeinflusst werden?

Für die Suche nach Erklärungen für derartige Phänomene lässt sich auf die verschiedensten Ansätze und Theorien der Internationalen Beziehungen zurückgreifen. Ausgehend von klassischen akademischen Konflikten um dispositionelle oder relationale Vorstellungen von Macht (Lasswell/Kaplan 1950; Dahl 1957; Sprout/Sprout 1965; Baldwin 1979; 1980), über die realistischen und liberalistischen Erklärungsansätze von „hard power“ (Morgenthau 2006 [1948]; Waltz 2019 [1979]; Mearsheimer 2001), „soft power“ und später „smart power“ (Keohane/Nye 1977; 1987; Nye 1990a; 1990b; 2011), multidimensionale und mehrklassige Machtkonzeptionen (Baldwin 1985; 2002; Barnett/Duvall 2005), verschiedene „Gesichter“ – Wirkungsweisen – von Macht (Dahl 1961; Bachrach/Baratz 1962; 1963; Lukes 2005), bis hin zu strukturellen Machtvorstellungen (Krasner 1985; Strange 1987; 1989) lässt sich so eine eindrucksvolle Spannweite an unterschiedlichen, überwiegend konfliktären und mit verschiedenen Schwerpunkten und Erklärungsreichweiten konzipierten Vorstellungen ausmachen. Schlussendlich bietet jeder dieser Ansätze für die oben genannten Fragen wichtige Erkenntnisse, keiner ist jedoch bisher in der Lage, eine einheitliche, konsensfähige Antwort für die theoretischen Herausforderungen zu formulieren. Als Lösungsansatz für dieses Dilemma, oder zumindest für die Umgehung desselben, entstanden deshalb in letzter Zeit vermehrt kontextgebundene Analysen, deren Erklärungsanspruch der Natur und Funktionalität von Macht nicht allgemein gefasst wurde, sondern stattdessen auf bestimmte, relativ genau umrahmte Bereiche des internationalen Zusammenspiels beschränkt blieb. Dieser Idee folgend stellt das hier entwickelte Modell „Handelsmacht“ eine derartige, eng an einen bestimmten realweltlichen Sachverhalt gebundene Analyse internationaler Macht dar, die in ihrer Gesamtheit den Anspruch hat, die für diesen speziellen Kontext relevanten theoretischen Grundlagen verschiedener Ansätze zu vereinen und fortzuentwickeln. Das Modell wird insoweit für keine der oben genannten Fragen eine allumfassende, universell konsensfähige Antwort geben können, stattdessen wird es vielmehr die Gestalt von Macht im Zusammenspiel mit den Außenhandelsbeziehungen von Staaten spezifizieren und darüber möglicherweise gewisse Anstöße für eine allgemein gehaltene theoretische Diskussion entwickeln.

Die Einschränkung einer theoretischen Ausarbeitung im Rahmen der Internationalen Beziehungen auf den Bereich des Außenhandels mag, insbesondere im Hinblick auf die fast universelle Betonung eines anarchischen Ordnungsparadigmas innerhalb der internationalen „Arena“, wenigstens für einige irritierend erscheinen. Zumindest in der jüngeren Forschungsliteratur zeigt sich allerdings ein Abrücken von einer prinzipiellen Geltungskraft der Gewalt, meistens hin zu einer Charakterisierung als „ultima ratio“. (Keohane/Nye 1977; 1987; 2011; Rosecrance 1987) Der Entwicklung des Modells „Handelsmacht“ liegt deshalb die Annahme zugrunde – die im Folgenden noch weiter ausgeführt wird –, dass militärische Macht heute in vielen Bereichen und im Verhältnis mit bestimmten Akteuren keine rationale, d.h. gemessen an den Ergebnissen erfolgsversprechende, Handlungsoption sein kann und

damit in diesen Bereichen alternativen Formen der Macht eine primäre Rolle in der Verfolgung der nationalen Ziele und Strategien zukommt. Das Argument der Beschränktheit des Wirkungsbereichs militärischer Macht im zeitgenössischen internationalen System liegt demnach der eigentlichen Analyse des Zusammenhangs zwischen Macht und wirtschaftlicher Interdependenz zugrunde. Die Wahl des Bereichs „Handel“ im Vergleich mit anderen zwischenstaatlichen Interaktionsformen – und damit in gewisser Weise auch die Signifikanz der gesamten Arbeit – lässt sich somit einerseits an den seit Jahrzehnten wachsenden wechselseitigen nationalen Abhängigkeiten im Zuge der (ökonomischen) Globalisierung und andererseits anhand ihrer akuten Ausprägung, der Perzeption des „global power shift“, festmachen, der insbesondere eine umfassende Beurteilung des neu gewachsenen, überwiegend wirtschaftlichen Einflusses der aufstrebenden Mächte einfordert. Der Schwerpunkt dieser Arbeit liegt folglich auf der Ausarbeitung eines theoretischen Konzepts von „Handelsmacht“, welches sowohl Grundlagen als auch Arten wirtschaftlicher Machtausübung identifiziert und erläutert, sowie in seiner Gesamtheit eine empirische Untersuchung der Machtkonstellationen im Bereich des Außenhandels ermöglicht.

Die thematische Ausrichtung und kontextuelle Bindung des Modells erfordert es, Überlegungen aus verschiedenen akademischen Disziplinen im Rahmen dieser Arbeit zu vereinen. Die Grundlagen des Modells „Handelsmacht“ stammen somit aus unterschiedlichen wissenschaftlichen Debatten, deren Intentionen ursprünglich auseinander gehen. So gilt es einerseits Überlegungen der (politischen) Machttheorie und der Machtphilosophie, mit ihrem größtenteils sehr abstrahierten und stark ausdifferenzierten Machtverständnis auf die konkreten Voraussetzungen des Modells vereinfacht zu übertragen. (Dahl 1957; 1961; 1964; Bachrach/Baratz 1962; 1963; Lukes 2005 [1974]; Baldwin 1978; 2002; 2013; Morriss 2002; Barnett/Duvall 2005) Andererseits können aus den Theorien der Internationalen Beziehungen wichtige Grundannahmen und Überlegungen, insbesondere im Hinblick auf das Verständnis von Machtressourcen und Interdependenzen, übernommen werden. (Keohane/Nye 1977; Waltz 2010 [1979]; Krasner 1985; Strange 1987; 1989; Nye 1990a; 1990b; 2011) Wichtige Ansätze in Bezug auf die Funktionsweise des Außenhandels und die Verbindung zwischen Ökonomie und Theorie der IB finden sich ebenfalls in Werken der Internationalen Politischen Ökonomie (Strange 1970; Katzenstein et al. 1998; Krasner 1976; Lake 2004). Eine weitere wichtige Quelle für die hier erarbeitete Konzeption von „Handelsmacht“ stellen die Arbeiten verschiedener Autoren dar, deren Ziel in der Entwicklung ähnlicher analytischer Modelle von „market power“, „economic statecraft“, „trading state“ etc. und der Verbindung zwischen Ökonomie und politischer Analyse besteht. (Hirschman 1969 [1945]; Baldwin 1985; Rosecrance 1987; Meunier/Nicolaidis 2006; Damro 2011; Newman/Posner 2011)

In den folgenden Kapiteln dieser Ausarbeitung gilt es somit einerseits auf die abstrakte Leitfrage „Was ist (eine) ‚Handelsmacht‘?“ eine Antwort zu suchen und andererseits den daraus abgeleiteten, deutlich präziser gefassten Fokus der Analyse, unter welchen Voraussetzungen, durch welche Mittel und aufgrund welcher Veranlagungen im Bereich des Außenhandels es Staaten möglich ist, ihre nationalen Präferenzen entgegen dem Willen anderer Akteure durchsetzen – und somit Macht auszuüben –, zu bearbeiten. Wird in Kapitel 2 zunächst eine genauere Bestimmung des Leitbegriffs „Handelsmacht“ vorgenommen, sowie darüber eine Definition des konzeptionellen Rahmens „Handel“ erarbeitet und die Grundlagen des Machtverständnisses dargestellt, so dient Kapitel 3 hauptsächlich der Verdeutlichung der Bedeutung des Kontextes für die Machtkonzeption, sowie einer Analyse der Funktion

kontextspezifizierender Variablen im Modell. Kapitel 4 wird im Anschluss den Interdependenzgedanken, dessen theoretische Grundlagen sowie praktische Verwendung im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ erläutern. Das umfangreiche Kapitel 5 wird sich um eine präzise Darstellung der theoretischen Grundlagen und eine Typologisierung von Machtressourcen und Machtmitteln bemühen. Kapitel 6 dient einer abschließend Zusammenfassung des Modells, einer Betrachtung der wichtigsten Ergebnisse sowie eines kurzen Ausblicks.

2. Theoretische Grundlagen des Modells „Handelsmacht“

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dem Erklärungsmodell „Macht“ lässt sich ebenso als ausdauernd wie vielschichtig bezeichnen. Trotz – möglicherweise auch gerade wegen – dieses langen, bis heute andauernden Diskurses besteht nach wie vor kein allgemeiner Konsens über die theoretischen Grundlagen des Phänomens Macht. Stattdessen wird der Begriff in zahlreichen Zusammenhängen und Disziplinen unterschiedlich genutzt, wobei sich Verwendung und Wortbedeutung sehr oft speziell nach den jeweiligen Forschungsinteressen richten. Dementsprechend existiert keine einheitliche Definition von Macht, stattdessen finden sich in der Literatur mehrere, stark auseinandergelagerte Begriffsbestimmungen, die jeweils zu sehr unterschiedlichen Implikationen für eine Analyse – wie die hier angesetzte – führen können.

2.1. Begriffsbestimmung „Handelsmacht“

Das, die zentrale Fragestellung programmatisch widerspiegelnde, Schlagwort „Handelsmacht“ setzt sich – klar ersichtlich – aus den zwei Begriffen „Handel“ und „Macht“ zusammen. In ihrer Verbindung verdeutlichen die beiden Wörter, dass im Rahmen dieses Modells von einer sich aus den Außenhandelsbeziehungen zwischen Staaten ergebenden Form von Macht ausgegangen wird. Zur Erläuterung der dieser Annahme zugrundeliegenden Vorstellung von „Macht“ muss weiter ausgeholt werden. An dieser Stelle ist es jedoch möglich, den unmittelbaren realweltlichen Rahmen der Analyse in Form einer Definition des Begriffs „Handel“ aufzuzeigen und so eine erste konzeptionelle Umfassung der in diesem Modell schwerpunktmäßig untersuchten Elemente vorzunehmen.

Es ist hierbei wichtig, sich bereits im Voraus einiger Eigenschaften der Gesamtkonzeption „Handelsmacht“ klar zu werden. Erstens zielt der Begriff „Handelsmacht“ auf die Mittel, nicht die Ziele einer Machtausübung ab; es stellt sich demnach im Rahmen dieses Modells die Frage, wie andere Akteure durch Machtpositionen im Bereich des Handels beeinflussbar sind, und nicht umgekehrt, durch welche sonstigen Faktoren außerhalb des Bereichs „Handel“, wie etwa Militär, in Handelsbeziehungen Macht ausgeübt werden kann. Zweitens unterliegt das Konzept „Handelsmacht“ keiner besonderen Einschränkung im Hinblick auf die Ziele oder Strategien, die von den Akteuren durch ihre Machtpositionen im Bereich des „Handels“ verfolgt werden. Dies ermöglicht demnach auch die Analyse von Sachverhalten, in denen

Staaten durch ihr Übergewicht im Außenhandel eine Vielzahl anderer, nicht genuin wirtschaftlicher Interessen durchzusetzen versuchen. Drittens enthält die Vorstellung „Handelsmacht“ eine Definition des Teilbegriffs „Handel“, womit ein Kriterium geschaffen wird, um zwischen Machtmitteln des „Handels“ zur Einflussnahme auf andere Akteure und anderen Machtmitteln außerhalb des Modells zu unterscheiden.

Der Referenzrahmen des Wortes „Handel“ wurde im Hinblick auf die Ziele dieser Arbeit bewusst weiter gefasst als eine klassische Definition wohl vermuten ließe. In diesem Sinne bezieht sich der Begriff nicht nur auf die unmittelbar auf den Gütertausch bezogenen Verhaltensweisen und Instrumente, sondern beschreibt vielmehr auch die diesen Austauschverhältnissen faktisch zugrundeliegenden gesellschaftlichen Institutionen, internationalen Regelwerke und Koordinationsorgane sowie die nationalen Fähigkeiten und Bedürfnisse in Bezug auf die Gütererzeugung (natürliche und humane Ressourcen). Die Breite dieser Definition des ersten Teils des Leitbegriffs „Handelsmacht“ ermöglicht somit eine umfassende – und durch die weitere Systematik des Modells strukturierte – Analyse der außenwirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines Staates. Aus dieser ergibt sich unter Einbeziehung des im Folgenden dargestellten Machtkonzepts eine Vorstellung der Machtpotenziale im Bereich des Handels.

2.2. Machtdefinition

Da eine Bestimmung des hier zu Grunde liegenden Verständnisses von Macht sehr wichtig erscheint, eine umfassende Diskussion der zahlreichen Definitionen des Machtbegriffs allerdings über den Rahmen dieser Arbeit hinausgeht, sollen hier in erster Linie die Probleme bei der Operationalisierung des Machtbegriffs im Zentrum stehen. Als Ausgangspunkt für die Analyse dient deshalb eine in der Machttheorie sehr bedeutende Definition von Macht, deren Ursprung in den Sozialwissenschaften liegt. Der Begriff „Macht“ soll in dieser Arbeit als die Fähigkeit, die eigenen Präferenzen gegen den Willen anderer Akteure durchsetzen zu können, verstanden werden. Diese Vorstellung von Macht entspricht der wegweisenden Idee des Politikwissenschaftlers Robert Alan Dahls, dessen sehr eingängige Definition sich für die weitere Machtforschung als zentral erwiesen hat. (Dahl 1957; 1961; aufgegriffen u.a. bei Nye 1990a; Mearsheimer 2001; Barnett/Duvall 2005; Baldwin 2002; 2013). So drückt er 1957 sein Machtverständnis leicht nachvollziehbar in folgendem Satz aus: „A has power over B to the extent that he can get B to do something that B would not otherwise do.“ (Dahl 1957, 202-203) Diese spezielle Vorstellung von Macht findet sich allerdings nicht zum ersten Mal bei Dahl, sondern weist eine wesentlich längere Tradition auf. Beispielsweise zeigt bereits Max Weber mit seiner klassischen soziologischen Definition von Macht, als „jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“, in seinem Werk „Wirtschaft und Gesellschaft“ ein sehr ähnliches Begriffsverständnis. (Weber 1980 [1921]) Dies macht deutlich, dass die hier und auch bei Dahl Verwendung findende Definition von Macht bestimmte sozialwissenschaftliche Wurzeln aufweist, die bei einer Übertragung in die politische Theorie der internationalen Beziehungen unbedingt mitberücksichtigt werden müssen. Dies beginnt bei dem in der Definition vorausgesetzten relationalen Konzept von Macht, d.h. der Vorstellung, dass Macht grundsätzlich nur im Verhältnis zwischen Akteuren

vorhanden sein kann, und geht über zu der Frage, wie das Vorhandensein von Macht dann überhaupt empirisch festgestellt werden kann. Vor allem diese Punkte sind für die weitere theoretische Analyse und die anschließenden Fallstudien – kurz, für die Entwicklung eines Modells „Handelsmacht“ – von großer Bedeutung.

2.3. *Relationales Machtverständnis*

Die ausdrückliche Betonung eines Modells, in dem Macht nur im Verhältnis zwischen Akteuren anzutreffen ist – „power is [...] a relation among people“ (Dahl 1957, 203), wie Dahl unmittelbar nach seiner Machtdefinition erklärt –, war 1957 und ist auch in der aktuellen Forschungsliteratur noch keineswegs selbstverständlich. Stattdessen identifiziert die in der Theorie der Internationalen Beziehungen klassische Annahme Macht als Besitztum des einzelnen Staates, über welches dieser ungeachtet eines spezifischen Kontexts verfügen kann. Diese abstrahierte Handhabung des Machtgedankens sollte es in erster Linie ermöglichen, verschiedene Elemente nationaler Macht, oft als Machtressourcen bzw. „capabilities“ (Waltz 2010 [1979]) bezeichnet, aufzuaddieren, um so die Macht verschiedener Staaten objektiv bestimmen bzw. über Ranglisten vergleichen zu können.³ Dieser sogenannte „national power approach“ sah sich allerdings mit Beginn der 1950er Jahre durch einen neuen, relationalen Ansatz herausgefordert, der Macht vielmehr in der Beziehung zwischen den Akteuren verortet sah. Als bedeutendes Werk – auf welches sich Dahl in seinem Artikel (1957) auch beruft – gilt hierbei „Power and Society“ von Harold Lasswell und Abraham Kaplan (1950), in dem der neue Ansatz in Form eines kausalen Modells zum ersten Mal umfassend angewendet wird. In dieser kausalen Vorstellung wird Macht als tatsächliche oder auch nur potenzielle Beziehung zwischen zwei Akteuren, in der das Verhalten von A einen Wechsel im Verhalten von B verursachen kann, angesehen – wobei der Begriff des „Verhaltens“ hierbei sehr breit definiert bleibt., (Baldwin 2002; 2012) Für die Konzeption des Modells „Handelsmacht“ muss deshalb die Frage von Bedeutung sein, welcher Erklärungsansatz von Macht Verwendung finden soll; die Antwort hierauf ist schlussendlich zentral für die Frage der Messbarkeit von Macht.

In dem zuerst genannten „national power approach“, der auch als „power-as-resources approach“ bekannt ist, werden „capabilities“, wie die Machtressourcen im Neorealismus bezeichnet werden (Waltz 2010 [1979]), mit Macht gleichgesetzt. Der Ansatz erhebt folglich den Anspruch, Machtressourcen – und damit aus realistischer Sicht Machtpotenziale – abstrakt, d.h. ohne einen einschränkenden Kontext und damit vergleichbar messen zu können, sowie schlussendlich aus der Machtverteilung zwischen den Akteuren konkrete Handlungsanweisungen für die Zukunft ableiten zu können. Als zentraler Untersuchungsgegenstand für jede Analyse wäre in diesem Sinne die aktuelle Verteilung der Machtressourcen zwischen den Akteuren zu sehen, deren relative Allokation nicht nur die aktuelle Machtkonstellation zwischen den Staaten ausdrücken, sondern auch die konkreten

³ Die grundsätzliche Verortung der Macht in die einzelnen Staaten war und ist vor allem für die realistische Schule und insbesondere für den Gedanken der „balance of power“ von großer Bedeutung und erfreut sich dort auch heute noch einiger Beliebtheit; vgl. etwa John J. Mearsheimers Arbeiten: „Power, as I define it, represents nothing more than *specific assets or material resources that are available to a state.*“ (Mearsheimer 2001, 57, Hervorhebung nachträglich).

Handlungsmöglichkeiten für die Akteure determinieren würde. Obgleich die Beschäftigung mit der Verteilung von abstrakten Machtressourcen im internationalen System für einen ersten, groben Überblick sicherlich interessant sein kann, erscheint sie doch in den Augen vieler Wissenschaftler heute nicht mehr als hinreichende Grundlage, um konkrete Aussagen über Machtverhältnisse treffen zu können. So wird kritisiert, der „power-as-resources“ Ansatz halte keine zufriedenstellende Antwort auf das Paradox⁴ bereit, dass Staaten mit großer Macht, d.h. in der Logik des realistischen Ansatzes mit vielen Machtressourcen, dennoch teilweise darin scheitern ein für sie günstiges Ergebnis herbeizuführen.⁵ (Baldwin 1979, 164; 1980, 501) Aus diesem und im Folgenden in besserem Zusammenhang ausgeführten Gründen kann die Definition von Macht in Form von Machtressourcen nicht das entscheidende Element für die hier angestrebte Analyse sein. Der Ansatz stellt zwar in der Praxis, in den Worten Joseph Nye, eine nützliche „Abkürzung“ für die politischen Entscheidungsträger dar, die sich anhand der relativen Verteilung von Machtressourcen eine schnelle Handlungsorientierung erhoffen, ist aber für eine genauere wissenschaftliche Analyse ungeeignet. Machtressourcen sind für Nye nur die „materiellen und immateriellen Rohmaterialien“, die der eigentlichen Machtbeziehung zu Grunde liegen (Nye 2011, 8-9). Ob eine bestimmte Kombination aus Machtressourcen dem gewünschten Ergebnis förderlich sein kann, hängt vor allem vom Verhalten des Akteurs im Kontext, also der Machtbeziehung mit anderen Akteuren, ab. Für ein Analysewerkzeug, das die strukturierte Untersuchung der „Handelsmacht“ eines Akteurs ermöglichen soll, muss es demnach von zentraler Bedeutung sein zunächst herauszuarbeiten, welche Bedeutung dem Gedanken des Kontexts in der Machttheorie zukommt – ist doch vor allem der Bereich des Handels als komplexe Austauschbeziehung zwischen verschiedenen Akteuren als zwangsläufig kontextgebunden zu verstehen.

3. Die Bedeutung des Kontexts für die Analyse von „Handelsmacht“

3.1. Theoretische Grundlagen zum Kontext

In der Literatur finden sich einerseits zahlreiche Autoren, die in ihren Modellen zwar grundsätzlich eine *Macht-Beziehung* zwischen Akteuren, ein Akteursverhältnis, voraussetzen, allerdings nicht genauer auf den Kontext dieser Beziehung eingehen bzw. dessen Einfluss nur ungenügend gewichten. Diese fallen in ihrer Analyse somit faktisch auf den „power-as-resource approach“ zurück. Andererseits gibt es Autoren, die auf eine vorrangige und genaue Spezifikation des jeweiligen Kontextes insistieren, dies allerdings nur theoretisch ausführen,

⁴ Es handelt sich hierbei um das sog. „paradox of unrealized power“. Vgl. hierzu auch die Besprechung von Machtressourcen.

⁵ Vgl. zu einer Darstellung der Kritik an dem „power-as-resources approach“ auch Baldwin 2012. Zur Auflösung des Paradoxes wird teilweise eine zusätzliche, verbindende Variablen, die Fähigkeit der Umwandlung von Ressourcen in die gewünschten Ziele, eingeführt. Diese wird meist als „power conversion capacity“ (Nye 1990a, 178) bezeichnet. Hierzu muss jedoch bemerkt werden, dass die Einführung eines solchen Bindeglieds die grundlegende Idee des klassischen Ansatzes, Macht als Ressourcen zu messen, doch massiv untergräbt. (Nye 1990a; Baldwin 1979; 1980) Denn um überhaupt verwendbar zu sein, gilt es in der „conversion capacity“-Variablen Elemente wie den politischen Willen, die eigene Macht auch anzuwenden, und die institutionellen Kapazitäten messbar zu machen, was einerseits eine Abkehr von der allgemeinen Betrachtung zugunsten der Einbeziehung eines speziellen Kontexts bedeutet und andererseits massive messtechnische Probleme aufwirft.

ohne je den Beweis empirischer Praktikabilität zu führen. Fallen unter erstere Kategorie zumeist auf die Praxis zielende Modellbildungen wie etwa die Konzepte „conflicted market power“ von Sophie Meunier und Kalypso Nicolaidis (2006) oder „trade power“ von Chad Damro (2010; 2011), so kann als Vertreter letzterer Kategorie der Machttheoretiker David Baldwin gesehen werden. Dieser entwickelt ein sehr komplexes theoretisches Machtmodell, welches eine relationale Machtbeziehung voraussetzt, wobei dessen Anwendbarkeit bisher aber nie demonstriert wurde. (Baldwin 1979; 1980; 1985; 2013)

Ogleich Meunier/Nicholaidis in ihrem Text explizit von „sources of power“ sprechen, ist eine tatsächliche Differenzierung zwischen Machtquellen und Macht im Verhältnis zwischen den Akteuren nur schwer erkennbar. (2006) Stattdessen erwecken sie durch die ungenügende Erläuterung der theoretischen Grundlagen ihres Modells den Eindruck, die Machtressourcen selbst könnten in einem reziproken Verhältnis Anwendung finden. Ein weiterer Hinweis auf ein möglicherweise zugrunde liegendes „power-as-resources“ Verständnis vermittelt die Einführung von „Bargaining Power“ als zusätzliche Machtressource, die allerdings nicht explizit als verbindende Variable benannt wird, sondern wahrscheinlich nur implizit durch die Autorinnen als Lösung des „paradox of unrealized power“ angesehen wird. Durch diese Unklarheiten weist das Modell von Meunier/Nicholaidis deutliche theoretische Schwächen auf, was ihr Verständnis von „trade power“, auch in Verbindung mit ihrer Fixierung auf eine nur sehr geringe Zahl an Machtressourcen⁶, nur sehr eingeschränkt anwendbar macht. Ihr Ansatz kann hier allerdings dazu dienen, eine weitere wichtige Grundannahme für die Untersuchung von „Handelsmacht“ zu verdeutlichen: Meunier/Nicholaidis unterscheiden in ihrem Modell grundsätzlich zwischen „power *in* trade“ und „power *through* trade“, womit sie verdeutlichen wollen, dass eine Machtposition im Außenhandel vis-à-vis anderen Akteuren nicht nur zur Durchsetzung eigener Positionen im Bereich des Handels („power *in* trade“) genutzt werden kann, sondern weit darüber hinaus Einflussmöglichkeiten bietet („power *through* trade“). Kritikpunkt dieser Unterscheidung ist allerdings, wie Meunier/Nicholaidis auch selbst feststellen, deren geringe Trennschärfe, aber auch die Frage, inwieweit eine derartige Trennung einen tatsächlichen Mehrwert für die empirische Arbeit darstellen kann. Dieser Gedanke soll hier deshalb nur der Verdeutlichung der wichtigen Annahme dienen, dass die Macht eines Staates im Außenhandel gegenüber anderen Akteuren auch in anderen Bereichen als dem Handel Anwendung finden kann. Diese Voraussetzung ist von großer Bedeutung für die hier erarbeitete Vorstellung von „Handelsmacht“, weshalb im Folgenden auch die Frage präsent sein muss, in welchen Bereichen es dem Modell möglich sein soll, Machtausübung zu beschreiben bzw. anders formuliert, wie weit der Erklärungsansatz reichen muss, um eine sinnvolle Untersuchung zu gewährleisten. Um dies beantworten zu können, ist zunächst eine weitere Analyse der Bedeutung des Kontexts für das Modell (sowie im Anschluss auch eine Typologisierung der Machtressourcen) wichtig. Für Ersteres bietet sich ein Blick auf Baldwins Machttheorie an, dessen theoretische Ausarbeitungen auf einer klaren Abgrenzung des eigenen Verständnisses von dem „power-as-resources“ Ansatz beruhen und insoweit die Bedeutung des Kontexts hervorheben.

⁶ Vgl. hierzu Kapitel 5.5.2. (Modellanalyse und Kategorisierung der Machtressourcen).

3.2. Die Funktion kontextspezifizierender Variablen

Zentrales kontextbezogenes Element in Baldwins Machtmodell sind die Variablen „scope“ und „domain“, die sich für ihn direkt aus dem zugrundeliegenden kausalen Machtgedanken ergeben und im Vorfeld schon durch andere Autoren verwendet wurden. (Dahl 1964) Eine auf dem Verhältnis von Ursache und Wirkung beruhende Vorstellung von Macht impliziert in seinem Verständnis grundsätzlich die Notwendigkeit, sowohl den Wirkungsbereich („domain“) als auch den Anwendungsbereich („scope“) der Machtbeziehung zu definieren. (Baldwin 1979; 1985; 2002; 2013) Die Variablen spezifizieren, in den Worten Baldwins, „who is influencing whom with respect to what“ (Baldwin 1979, 163)⁷, d.h. wer beeinflusst wird und in welchem Bereich bzw. Ausmaß diese Machtausübung geschehen kann.⁸ (Baldwin 1985) Die Begriffe „scope“ und „domain“, die durch Lasswell und Kaplan (1950, 73-76) in die Debatte eingeführt wurden, dienen somit für Baldwin insbesondere dazu, eine Antwort auf die Frage zu finden, über wen und was ein Akteur (potenziell) über Macht verfügt. Die Existenzberechtigung der Variablen in Baldwins Modell leitet sich damit direkt aus seiner Verknüpfung eines relationalen Machtverständnisses mit einer Betonung von Machtressourcen als den Grundlagen oder Quellen von Macht ab, schaffen doch erst „scope“ und „domain“ die notwendige Verknüpfung zwischen diesen Elementen, indem sie den Kontext spezifizieren.

Da sich, in Baldwins Verständnis, nur durch die genaue Definition des Kontexts sinnvoll geeignete Machtressourcen für genau diesen vordeterminierten Kontext bestimmen lassen, soll der Bestimmung von „scope“ und „domain“ deshalb absolute Priorität in der Analyse eingeräumt werden. Für ihn ist es demnach entscheidend, erst von der spezifischen Machtbeziehung, d.h. einem genau bestimmten Kontext, auf die in diesem Szenario in Frage kommenden Machtressourcen zu schließen.⁹ Diese Ausführungen zu Baldwins Machtkonzept verdeutlichen einerseits die herausgehobene Bedeutung des Kontexts in dessen Analyse, andererseits aber auch die Tendenz für jede relationale Machtkonzeption, bestimmte Variablen bzw. Werkzeuge zur Definition des Kontext zu entwickeln. Im Folgenden gilt es deshalb einerseits nach dem Nutzen von Baldwins kontextbezogenen Variablen, u.a. „scope“ und „domain“, für dieses Modell zu fragen, andererseits aber auch allgemeine Schwierigkeiten bei der Auswahl der Variablen zu erläutern und bestimmte Grundannahmen zu identifizieren.

Baldwin führt in seiner Theorie insgesamt sieben von „scope und domain“ abhängige Variablen auf, die er für die Untersuchung des Kontexts geeignet hält. (2013, 280) Diese

⁷ Dieses Verständnis wird von ihm in einer späteren Definition noch präzisiert: “It is useful to distinguish between the targets (or domain) of an influence attempt and the objectives (or scope) of the attempt. [...] The distinction [domain; scope] refers to who is to be influenced (the target [domain]) and in what ways (the scope).” (Baldwin 1985, 16-17)

⁸ Baldwin verdeutlicht den Unterschied zwischen beiden Elementen sehr gut am Beispiel von Geld als Machtressource: „Domain“ ist das Währungsgebiet, d.h. der Staat, in dem Münzen und Scheine als gesetzliches Zahlungsmittel anerkannt sind, „scope“ stellt das Ausmaß an Gütern etc. dar, das durch Geld erworben werden kann. Die große Flexibilität („conversion capacity“) der Machtressource „Geld“ wird hier ebenso deutlich. Politische Machtressourcen weisen im Vergleich eine wesentliche geringere Flexibilität auf. (Baldwin 1971, 598-599)

⁹ Diese Grundannahme Baldwins hat Implikationen auf den von ihm verwendeten Begriff „Machtressourcen“, der für ihn bereits eine Relationalität enthält. Ein Element als Machtressource zu bezeichnen sagt für Baldwin bereits etwas über die tatsächliche Anwendbarkeit im konkreten Kontext aus.

sollen hier, um eine unnötige Verkomplizierung des Modells zu vermeiden, nicht übernommen werden – eine derartige Ausdifferenzierung verschiedenster „Dimensionen von Macht“¹⁰ lässt doch zumindest Zweifel an der empirischen Umsetzbarkeit des Modells aufkommen.¹¹ Tatsächlich konnte bisher nicht gezeigt werden, dass eine derart komplexe Machttheorie in der Praxis zu aussagekräftigen Ergebnissen führt, geschweige denn, ob alle von Baldwin identifizierten Variablen wirklich für die Empirie geeignet sind bzw. einen tatsächlichen Mehrwert für die Analyse darstellen. Aber nicht nur die oben genannten sieben Variablen, auch die zentralen Begriffe „scope“ und „domain“ in Baldwins Modell erweisen sich bei näherer Betrachtung als zweiseitige Angelegenheit. Erscheinen sie zwar zunächst sinnvoll – wenn auch nicht hinreichend – als Variablen zur Definition des Kontexts einsetzbar zu sein, wirft ihre Verwendung durch Baldwin bei genauerer Betrachtung doch Fragen auf. Lässt sich einerseits eine doppeldeutige Verwendung der Begriffe in Baldwins Theorie feststellen, so scheinen sich andererseits bereits durch die Einführung der Variablen selbst gewisse konzeptionelle Probleme zu ergeben.

Baldwin nutzt die Begriffe in zwei abweichenden Zusammenhängen: Einerseits verwendet er sie zur Definition eines allgemeinen Kontexts, d.h. der spezifischen Machtbeziehung zwischen Akteuren.¹² (Baldwin 2012; 2013) Andererseits nutzt er die Variablen, um den Anwendungs- und Wirkungsbereich einzelner Machtressourcen zu definieren. Da er aber – wie oben bereits ausgeführt – in seinem Machtmodell darauf besteht, zunächst „scope“ und „domain“, im Sinne des ersten Verständnisses, der spezifischen Machtbeziehung, zu definieren, bevor konkrete Machtressourcen identifiziert werden können, scheint diese Doppelverwendung der Begriffe zumindest irreführend.¹³ Und auch die Einführung der

¹⁰ Baldwin geht von der Vorstellung eines „multidimensionalen“ Machtverständnisses aus. Ein solches setzt voraus, dass die Definition einer Machtbeziehung von mehreren Faktoren abhängig ist. Dies impliziert, dass ein Akteur grundsätzlich zur selben Zeit im Verhältnis mit bestimmten Akteuren in bestimmten Bereichen über Macht verfügen, in anderen Bereichen aber auch machtlos bzw. abhängig sein kann. (Baldwin 1980, 497; 1985, 21) Vgl. hierzu Kapitel 4 zu Interdependenzen.

¹¹ Hierbei muss allerdings angemerkt werden, dass Baldwin 1980 zu der Notwendigkeit dieser verschiedenen Dimensionen bemerkt: „Power relationships vary on many dimensions. Some of these dimensions are essential to specifying a power relation, while others are simply useful ways to distinguish one kind of power relation from another. Thus, a *complete* description of a power relation would include who is trying to get whom to do what, by what means, where, when, how, at what cost, with what degree of success, and so on; but a *minimum* specification of a power relation requires less detail.” (Baldwin 1980, 497) Eine auf weniger Aspekte fokussierte Analyse wird demnach von ihm nicht rundheraus abgelehnt.

¹² In diesem Sinne verwendet er die Begriffe wohl übereinstimmend mit der Idee eines „policy-contingency-frameworks“, wie sie von Harold und Margaret Sprout entwickelt wurde. Diese erklären: „without some set of given undertakings (strategies, policies), actual or postulated, with reference to some frame of operational contingencies, actual or postulated, there can be no estimation of political capabilities” (Sprout/Sprout 1965, 215).

¹³ Die Auflösung dieses Dilemmas einer Doppelnutzung der Begriffe findet sich wohl in zwei Gedanken: So ist es zunächst denkbar, dass Baldwin „scope“ und „domain“ lediglich synonym für den umfassenderen Begriff „Kontext“ benutzt. Dies wäre zwar ähnlich problematisch, da seine Verwendung der Variablen in mehreren Definitionen dann irreführend erscheinen müsste (Baldwin 1971, 598), würde allerdings eine Lösung für die herausgearbeitete Doppelnutzung darstellen. Als zweite Variante wäre es möglich, „scope“ und „domain“ faktisch als Verbindung zwischen dem in Wirklichkeit komplexeren Kontext, bestehend etwa aus Wertesystem, Präferenzen, etc. des zu beeinflussenden Akteurs und den Machtressourcen des Senders, zu sehen. Diesem Verständnis nach würde den Begriffen „scope“ und „domain“ die Rolle einer verbindenden, die Relationalität verdeutlichenden Variablen zukommen, mit der versucht wird die Komplexität der relationalen Machtvorstellung aufzufangen. Die Variablen könnten dann für beide Vorgehensweisen gleichermaßen Verwendung finden, „scope“ und „domain“ also einerseits zur Definition der Wirkungsreichweite einzelner Machtressourcen, andererseits zur Bestimmung der in der konkreten Machtbeziehung sinnvollen Machtressourcen, eingesetzt werden. Dieses Verständnis verstößt wahrscheinlich gegen die Forderung Baldwins,

Variablen muss kritisch betrachtet werden: Dies ist einerseits dem daraus entstehenden Zwang, durch eben diese Variablen ein konkretes Ziel, einen Empfänger und Bereich der Machtausübung angeben zu müssen, geschuldet; dies verhindert bzw. erschwert eine Analyse struktureller Machtfaktoren, wie sie beispielsweise von Susan Strange (1987; 1988) identifiziert wurden, deutlich. Diese Schwierigkeit ist allerdings auch allgemein auf das zugrundeliegende relationale Machtkonzept zurückzuführen, dem es schwerfällt, komplexe Akteursbeziehungen und systemische bzw. strukturelle Faktoren außerhalb konkreter Machtbeziehungen zu gewichten.¹⁴ Auch die Identifikation eines genauen Ziels der Machtausübung durch „scope“ und „domain“ ist problematisch, ist sie doch insoweit ungenau, als sie zu einer Verwirrung mit dem tatsächlichen Ziel eines Einflussversuches führt. So spezifizieren „scope“ und „domain“ zwar Empfänger und Bereich für eine Machtausübung, das konkrete Ziel der Machtausübung in Form der Politik bzw. (verallgemeinert) des Verhaltens des Akteurs, das schlussendlich durch die Ausübung von Macht beeinflusst werden soll, wird durch sie aber nicht direkt benannt. Diese Ungenauigkeit wird im Rahmen des Modells durch die Vermeidung von „scope“ und „domain“ und die weiter unten ausgeführten Unterscheidung zwischen abstrakten Machtressourcen und kontext- und zielbezogenen Machtmitteln verhindert. Machtmittel müssen sich insoweit stets auf das tatsächlich zu beeinflussende Ziel richten, um wirkungsvoll zu sein.¹⁵

Durch die hier dargestellten Probleme erscheint es zweifelhaft, inwieweit „scope“ und „domain“ im Besonderen und derartige Variablen zur Bestimmung des Kontexts im Allgemeinen tatsächlich einen Mehrwert für die Analyse darstellen können.¹⁶ Der Verzicht auf eine umfassende Definition verschiedener Variablen zur Spezifikation des Kontextes ist sinnvoll, da diese oftmals nur zu einer unnötig Verengung des zu untersuchenden Kontexts im Vorfeld der eigentlichen empirischen Analyse führen. Statt Variablen zu entwickeln, soll stattdessen das Konzept der Interdependenz genutzt werden – welches zwar ebenfalls gewisse Schwächen in Bezug auf die Untersuchung struktureller Macht erkennen lässt, eine vollkommene Lösung besteht allerdings bis heute nicht. Da es vermieden werden soll, den Kontext mit zu eng gefasste Variablen zu begrenzen, müssen für die weitere Arbeit mit dem Modell „Handelsmacht“ jedoch verschiedene Grundannahmen getroffen werden, die bei dessen Anwendung vorausgesetzt werden sollten. So gilt es zunächst festzustellen, dass sowohl die Zahl der Empfänger als auch die Zahl der Präferenzen des machtausübenden Akteurs – und infolgedessen auch die Anzahl der Machtbeziehungen – variieren kann. Gleichzeitig muss in der Überlegung präsent sein, dass sich diese Elemente auch in Bezug auf

immer von der Machtbeziehung ausgehend die Machtressourcen zu definieren. Es mag allerdings durchaus sinnvoll sein auch die Nutzbarkeit einer bestimmten Machtressource relativ zu bestimmen, d.h. den Einsatzbereich einer Machtressource durch die Variablen „scope“ und „domain“ bestimmen zu können – obgleich dies Baldwins grundsätzliche Vorstellung, stets von der spezifischen Machtbeziehung auszugehen, doch zumindest verqueren mag.

¹⁴ Dem Modell „Handelsmacht“ kann, als relationales Konzept, eine gewisse Schwäche in Bezug auf die Erklärung struktureller Machtelemente unterstellt werden. Durch den Verzicht auf allgemeingültige Variablen zur Spezifikation des Kontexts wird jedoch versucht, die Probleme zu umgehen. Baldwin verteidigt das relationale Machtverständnis im Hinblick auf die Kritik struktureller Machttheoretiker (Strange 1988) in seinem Artikel von 2002 und ist der Meinung, dass es durchaus fähig sei, Machtstrukturen zu berücksichtigen. Allerdings gesteht er die Schwäche dann ein, wenn nicht-kausale oder nicht durch menschliches Tun entstehende Machteffekte untersucht werden sollen.

¹⁵ Vgl. für die genauere Ausführung die Kapitel 4 zu Interdependenz und Kapitel 5 zu Machtmitteln.

¹⁶ Aus Baldwins Theorie wird nicht ersichtlich, warum er gerade auf diese beiden Variablen zur Spezifikation des Kontextes besteht, und warum er diese Idee anderen Möglichkeiten vorzieht.

ihre Wichtigkeit unterscheiden und die Präferenzen eines Akteurs auch unterschiedlich präzise gefasst sein können. Es muss weiterhin vorstellbar erscheinen, dass Akteure über mehrere Ziele gegenüber verschiedenen Gegenspielern verfügen können, deren Verfolgung auch eine wechselseitige Beeinflussung möglich erscheinen lässt. Das durch diese Annahmen entstehende komplexe Netz an unterschiedlichen Machtbeziehungen zwischen verschiedenen Akteuren soll im Anschluss durch die Einführung des Konzepts der „(asymmetrischen) Interdependenz“ strukturiert werden.

4. Der Interdependenzgedanke

Zentrales Element des im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ zu untersuchenden Kontexts ist der Interdependenz-„Gedanke“, der hier als wichtiges, da verbindendes Element zwischen Machtressourcen und Machtbeziehung angesehen wird. Der Begriff „Interdependenz“ stellt ein hilfreiches Instrument zur Beschreibung der relativen Verteilung von Macht dar, wobei es aber klar vermieden werden soll, Macht abstrakt anhand der Machtressourcen der Akteure zu definieren. Stattdessen werden zwar die Machtressourcen als wichtiges Element zur Bestimmung der Macht eines Akteurs angesehen, durch die Verwendung des Interdependenzbegriffs allerdings stets im Hinblick auf bestimmte Machtbeziehungen untersucht; die Gleichsetzung von Macht mit Machtressourcen wird somit vermieden und es wird auf einem grundsätzlich relationalen Konzept von Macht bestanden. Im Folgenden sollen zum besseren Verständnis zunächst hier relevante theoretische Voraussetzungen des Interdependenzbegriffs dargestellt werden, woran sich die Erläuterung der Rolle der Interdependenz für das Modell „Handelsmacht“ anschließt.

4.1. Theoretische Grundlagen der Interdependenz

Viele Gedanken über das Phänomen, das heute in den Politikwissenschaften unter dem Begriff der „Interdependenz“ bekannt ist, stammen nicht erst aus der jüngsten Theoriedebatte, sondern finden sich bereits bei den Klassikern der wirtschaftswissenschaftlichen Lehre. Die Idee wechselseitiger Abhängigkeit, in der Entscheidungen des einen Akteurs nicht ohne Folgen für andere Akteure bleiben, hat ihren Ursprung in der Freihandelstheorie und bei Denkern wie Adam Smith und David Ricardo. Deren Vorstellungen gingen insbesondere vor dem Hintergrund weltwirtschaftlicher Krisenerscheinungen Anfang der 1970er Jahre in die Politikwissenschaft über, als die Implikationen zunehmender ökonomischer Verflechtungen und wechselseitiger Abhängigkeiten für viele klar ersichtlich wurde. Dies führte nicht nur zu einer Verknüpfung von ökonomischer und politikwissenschaftlicher Theorie, aus der sich im Folgenden die Disziplin der Internationalen Politischen Ökonomie (Strange 1970; Katzenstein et al. 1998; Krasner 1976; Lake 2004) entwickelte, sondern auch zu einer Aufnahme des Interdependenzgedankens in die Politische Wissenschaft. (Nye/Keohane 1970a; 1970b) Eine erste politikwissenschaftliche Konzeptualisierung von Interdependenz stellt das Werk von Keohane und Nye „Power and Interdependence. World Politics in Transition“ von 1977 dar, in welchem diese einen grundlegenden Wandel des internationalen Systems konstatieren, der

mit einem Verlust an Handlungsfähigkeit der Nationalstaaten aufgrund wachsender wechselseitiger Abhängigkeiten zwischen den internationalen Akteuren einhergeht. (Spindler 2006, 97) Durch die Identifizierung und Beschreibung globaler Wirkungszusammenhänge sollte es ermöglicht werden, die Handlungsoptionen nationalstaatlicher Politik in Bezug auf andere internationale Akteure zu bestimmen.

Für die Erklärung von „Handelsmacht“ ist diese Erkenntnis von großer Bedeutung, lässt sich doch erst durch die Bestimmung der zugrundeliegenden wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnisse eine Aussage über das tatsächliche Machtverhältnis zwischen den Akteuren treffen. Die Einordnung des Interdependenzgedankens in das Modell „Handelsmacht“ erfordert es aber zunächst, das Begriffsverständnis und die darin enthaltenen Annahmen genauer zu erläutern. Hierzu bietet sich an, als Erstes nach dem allgemeinen Verständnis des Wortes der „Dependenz“ zu fragen, das dem Begriff der Interdependenz zu Grunde liegt. Eine sehr eingängige Unterscheidung der zwei unterschiedlichen Wortbedeutungen findet sich etwa bei Raymond Duvall: Einerseits sei „Dependenz“ kausal zu verstehen im Sinne, dass ein Sachverhalt durch einen vorangehenden Effekt beeinflusst wird; andererseits werde der Begriff auch relational benutzt, um ein Verhältnis der Unterordnung zu beschreiben, in dem ein Akteur auf den anderen angewiesen bzw. von diesem abhängig ist. (Duvall 1978, 61-63; Baldwin 1980, 475) Weiterhin meint Duvall zu erkennen, dass die beiden von Keohane und Nye geprägten Begriffe „sensitivity interdependence“ und „vulnerability interdependence“ mit diesen beiden Bedeutungen von „Dependenz“ übereinstimmen. Würde der erste Begriff lediglich eine Verbundenheit implizieren, wäre im zweiten Fall eine Abhängigkeit vorhanden, die nur mit Kosten aufzulösen sei. (ibid.) In der Tat kann festgestellt werden, dass Interdependenz für Keohane und Nye grundsätzlich mit „costs“ verbunden ist – zentrales Unterscheidungsmerkmal zwischen „bloßer Verbundenheit“ und Interdependenz ist das Kriterium der Kosten. In den Beziehungen, in denen Interaktion wechselseitige Aufwendungen verursachen, liegt Interdependenz vor – wobei diese Kosten nicht notwendigerweise symmetrisch auf die in den Beziehungszusammenhang eingebunden Akteure verteilt sein müssen. Wo Interaktion keine wesentlichen Kosten verursacht, besteht einfach eine wechselseitige Verbundenheit. (Spindler 2006, 100) D.h. Interdependenzbeziehungen zwischen Akteuren schränken definitionsgemäß die einzelstaatliche Autonomie ein und machen Anpassungsleistungen erforderlich – wobei allerdings die Unterscheidung zwischen „sensitivity interdependence“ und „vulnerability interdependence“ wichtig bleibt.¹⁷ Die ungleiche Verteilung von theoretisch anfallenden Kosten in Interdependenzbeziehungen soll darüber hinaus mit den – in der Literatur ebenfalls anzutreffenden – Begriffen von „symmetrischer“ und „asymmetrischer“ Interdependenz (Keohane/Nye 1977, 10; Nye 2011, 55), teilweise auch als „balanced“ bzw. „unbalanced dependence“ bezeichnet (Baldwin 1980, 504), ausgedrückt werden.

¹⁷ Die Begriffe „sensitivity interdependence“ und „vulnerability interdependence“ ermöglichen Keohane und Nye eine Abstufung des Betroffenheitsgrads hinsichtlich der Kosten, die bei einer Störung der Beziehung von den Akteuren übernommen werden müssen. (Nye 2011, 54) Können die Kosten im ersten Fall, der Interdependenz-Empfindlichkeit („sensitivity“), durch eine politische Gegenreaktion aufgefangen werden, impliziert der zweite Fall, die Interdependenz-Verwundbarkeit („vulnerability“), Kosten die auch durch Gegenmaßnahmen nicht abzuwenden sind. Wird also einerseits „sensitivity“ hinsichtlich der wechselseitigen Effekte in dem Akteursverhältnis definiert, lässt sich „vulnerability“ in Form der „Opportunitätskosten“ einer Störung der Austauschbeziehung fassen.

Die Vorstellung von internationalen Abhängigkeits- und Austauschverhältnissen, „Interdependenzbeziehungen“, verknüpfen viele instinktiv mit dem Bereich des Außenhandels. Diese Assoziation ist, wie oben bereits dargestellt, durchaus korrekt; das in der Theorie der internationalen Beziehungen vorherrschende Begriffsverständnis geht allerdings wesentlich über den Bereich wirtschaftlichen Austauschs hinaus, weshalb sich beispielsweise auch ein Rüstungswettlauf als Interdependenz begreifen lässt. Ungeachtet dieser Erweiterung des Referenzbereichs macht allerdings bereits die grundsätzlich wirtschaftliche Interpretation des Begriffs den Gedanken der Interdependenz als natürliches, da der allgemeinen Wortbedeutung nicht entfremdetes, Element für die Untersuchung von „Handelsmacht“ sehr geeignet; der wirtschaftswissenschaftliche Ursprung der Vorstellung hat allerdings wichtige Implikation für dessen Verwendung in der Theorie der Internationalen Beziehungen: Die ökonomischen Wurzeln von Interdependenz zeigen sich am deutlichsten durch die grundlegende Gleichsetzung des Verständnisses von Interdependenz mit dem Gedanken der Opportunitätskosten, die ein Ende der Beziehung erzeugen würde. Auf diese sehr enge Verbindung zwischen dem klassisch ökonomischen Konzept von Handel und Profit und der machttheoretischen Idee von Dependenz und Handel wies bereits Albert O. Hirschman in seinem Werk „National Power and the Structure of Foreign Trade“ (1945) hin.¹⁸ Diese lange unbeachtet gebliebene frühe Erkenntnis Hirschmans, der damit auf die grundlegende Verbindung des ökonomischen Gedankens der Opportunitätskosten mit dem machttheoretischen Konzept von Interdependenz hinweist, wird als wichtiger Schritt im Verständnis des Dependenzbegriffs angesehen. (Baldwin 1980, 478) Hierdurch stellt sich allerdings die Frage, wie sich die Opportunitätskosten einer solchen einseitigen oder wechselseitigen Abhängigkeit – besonders im Hinblick auf das Modell „Handelsmacht“ – empirisch bestimmen lassen können. Werden Opportunitätskosten in der Ökonomie klassischerweise als der entgangene Nutzen definiert, der durch die Wahl alternativer Handlungsmöglichkeiten hätte generiert werden können, so muss sich auch bei der Untersuchung der Handelsmacht eines Staates die Interdependenzbeziehung mit anderen Akteuren an der Frage messen lassen, welche Alternativen möglich gewesen wären, um die vorhandenen Machtressourcen auszunutzen. Wird als grundlegende Voraussetzung einer Machtbeziehungen angesehen, dass ein Akteur das Verhalten¹⁹ eines anderen in einem Maße beeinflusst, das Letzteren dazu bewegt gegen seinen Willen zu handeln, so führt an der Frage, was dieser ohne den externen Effekt getan hätte, kein Weg vorbei. Stattdessen ist es für die empirische Untersuchung von Macht von zentraler Bedeutung zu fragen, was der Empfänger in einer Machtbeziehung ohne die Einwirkung des Senders getan hätte – insbesondere natürlich, wenn Macht an den Ergebnissen gemessen werden soll.

Die Frage, wie Macht empirisch messbar gemacht werden kann, führt uns an den Anfang dieser theoretischen Diskussion, auf das Problem unterschiedlicher Machtdefinitionen zurück: Ist es einerseits – wie oben ausgeführt – möglich, Macht mit Machtressourcen gleichzusetzen, so bestehen andererseits behavioristische Definitionen, für die Macht erst in Form der

¹⁸ Hirschman schreibt dort: „The influence which country A acquires in country B by foreign trade depends in the first place upon the total gain which B derives from that trade; the total gain from trade for any country is indeed nothing but another expression for the total impoverishment which would be inflicted upon it by a stoppage of trade. In this sense the classical concept, gain from trade, and the power concept, dependence on trade, now being studied are seen to be merely two aspects of the same phenomenon, [...]“ (Hirschman 1945, 18)

¹⁹ Der Begriff „Verhalten“ wird hier, wie oben ausgeführt, sehr breit definiert.

Ergebnisse deutlich wird. Wurden die Unzulänglichkeiten des ersten Ansatzes bereits genannt, so stellt sich nun die Frage, welche Schwierigkeiten das behavioristische Modell enthält. Zentrales Problem der „verhaltensorientierten“ Definition ist die Notwendigkeit, das Verhalten des Empfängers in der Machtbeziehung vorauszusehen, also zu bestimmen, was der Akteur ohne die Beeinflussung getan hätte. Dies erfordert es, Präferenzen, Wertesystem bzw. allgemein alle auf das Verhalten des Akteurs einwirkenden Voraussetzungen im Voraus zu untersuchen, da nur so ermittelt werden kann, wie sich der Akteur ohne äußere Faktoren verhalten hätte. (Nye 1990a, 178-180) Die besondere Eigenschaft, aber auch Schwierigkeit des verhaltensorientierten Ansatzes ist es demnach, Macht anhand des veränderten Verhaltens Anderer, schlussendlich an den Ergebnissen der Machtausübung, zu messen. Einerseits setzt der Ansatz somit zwingend einen speziellen Kontext, in dem Macht ausgeübt wird, voraus und stellt insoweit ein „policy-oriented concept of power“ dar (Nye 2011, 7) – wie es u.a. Lasswell/Kaplan (1950) und Baldwin fordern und es auch für das Modell Handelsmacht entwickelt wird. Andererseits setzt diese Art der Definition voraus, dass Macht erst anhand der erzielten Ergebnisse im Kontext („ex post“) und nicht bereits vor der Handlung, wie durch das Abwägen von Machtressourcen, („ex ante“) zu beurteilen ist.²⁰ (Nye 2011, 8) Die Notwendigkeit, bereits im Voraus zu wissen, wie sich andere Akteure ungeachtet der tatsächlichen Machtausübung verhalten hätten, macht die Analyse allerdings, in den Worten Baldwins, „inherently messy, difficult, and frustrating“. (Baldwin 1985, 22)

Gleichzeitig ist aber auch festzustellen, dass diesen zwei unterschiedlichen Machtdefinitionen verschiedene Intentionen unterliegen. Die behavioristische Definition ermöglicht eine komplexe wissenschaftliche Analyse der Machtverhältnisse in Vergangenheit und Gegenwart, während es wichtiger Bestandteil der auf Ressourcen basierenden Bestimmung von Macht ist, Handlungsoptionen und Strategien für die Zukunft aufzuzeigen. Gerade für die Analyse der unterschiedlichen Wirkungen verschiedener Machtmittel²¹ scheint es von großer Wichtigkeit zu sein, folgende Fragen zu untersuchen: a) Wie hätte es sich ausgewirkt, wenn ein bestimmtes Mittel nicht angewendet worden wäre? b) Welche Ergebnisse hätte die Verwendung eines anderen Mittels hervorgerufen? Die Untersuchung von Machtbeziehungen erfordert demnach stets in einem gewissen Maß die Analyse alternativer Ergebnisse, die dem tatsächlichen Sachverhalt zuwiderlaufen. Nur so kann im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ sichergestellt werden, dass die Wirkungszusammenhänge von Macht korrekt dargestellt werden. Die Notwendigkeit, in der Empirie alternative Ausgänge mit zu berücksichtigen, ergibt sich somit aus den Unterschieden im Verständnis von „Opportunitätskosten“ bei Ökonomen und Machttheoretikern. Sind diese für Ökonomen als der entgangene „Nutzen“ alternativer Handlungsoptionen definiert und im Rahmen vereinfachender ökonomischer Modelle zumeist quantifizierbar, bezeichnet der Begriff „Opportunitätskosten“ bei Hirschman (1969) und darauf aufbauend auch bei Nye und beispielsweise Krasner (1976) stattdessen den zu erwartenden Verlust und damit die Kosten, die bei einem Abbruch der Interdependenzbeziehung entstehen würden.²² Die Tatsache, dass

²⁰ Die Schwierigkeit mit beiden Varianten dieselben Ergebnisse zu erhalten ist bekannt. So schreibt z.B. auch Nye (2010): „Power measured in resources rarely equals power measured in preferred outcomes [...]“

²¹ Zur Definition dieses Begriffs und der Darstellung der Unterschiede zwischen Machtmitteln und Machtressourcen siehe Kapitel 5.

²² Folglich ist es, wie Keohane/Nye am Beispiel eines Rüstungswettlaufs deutlich machen (1977), auch möglich, dass eine Interdependenzbeziehung keinem der Akteure einen (positiven) Nutzen bringt, die Weiterführung allerdings dennoch besser erscheint als der Verzicht bzw. die einseitige Wahl einer alternativen Vorgehensweise.

diese Kosten insbesondere bei komplexen Geflechten an Interdependenzbeziehungen zwischen Staaten im Voraus nur sehr schwer einschätzbar sind, verhindert, dass bei der empirischen Arbeit mit dem erweiterten Interdependenzbegriff mit exakten Werten gearbeitet werden kann. Insbesondere für eine Analyse des Außenhandels mit einer großen Zahl an Akteuren bzw. Käufern und Verkäufern muss eine Quantifizierung deshalb ausgeschlossen werden. Die Ermittlung des Nutzens einer Interdependenzbeziehung ist folglich nicht in absoluten Zahlen möglich, sondern muss stets relativ zu den denkbaren alternativen Handlungsoptionen erfolgen.

Handlungsoptionen stellen ganz allgemein die Machtmittel dar, die weiter unten genauer ausgeführt werden sollen. Welche Machtmittel in der konkreten Situation zur Verfügung stehen bzw. auch wirkungsvoll anzuwenden sind, ist einerseits von den Machtressourcen des Akteurs, andererseits vom spezifischen Kontext der Machtbeziehung abhängig. Es gibt demnach ein breites Spektrum verschiedenster Machtmittel, von denen allerdings nie alle in der konkreten Situation nutzbar sind. Für die Bestimmung der in einem gewissen Kontext relevanten Machtmittel ist somit die Rolle der Interdependenzbeziehungen entscheidend, verkörpern diese doch – wie gleich näher ausgeführt wird – die Verbindung zwischen relationalen Elementen des Kontexts und dem dispositionellen Verständnis der Machtressourcen.

4.2. Die Rolle der Interdependenz im Modell „Handelsmacht“

Eine Schwierigkeit bei der Nutzung von Interdependenzbeziehungen zur Verdeutlichung des Kontexts ist das Problem, dass das Vorhandensein bestimmter Interdependenz selbst von einem übergeordneten Kontext in Form der Eigenschaften und Struktur des internationalen Systems determiniert ist. Die Feststellung, dass zwischen zwei Akteuren eine Interdependenzbeziehung vorherrscht, ist stets von äußeren Faktoren und Voraussetzungen abhängig, die zwar indirekt den Rahmen der Untersuchung definieren, als solche aber nicht Teil der eigentlichen Analyse sein können. Für die empirische Arbeit muss deshalb eine Balance gefunden werden, da einerseits eine gewisse Beschränkung notwendig erscheint – es können nicht alle im System vorhandenen Interdependenzbeziehungen untersucht werden – andererseits eine zu starke Vereinfachung aber zu weniger aussagekräftigen Ergebnissen führt. So sollte insbesondere bei der Definition von Abhängigkeiten gefragt werden, welche Kosten ein Verzicht, ein Abbrechen der Beziehung, tatsächlich verursachen würde bzw. ob die Verluste nicht durch die Beziehungen mit anderen Akteuren außerhalb der betrachteten Interdependenzbeziehung substituiert werden können. (Baldwin 1980, 499) Hier muss deshalb deutlich werden, dass Interdependenzen zwar einerseits durch den Kontext bestimmt sind, diesen andererseits aber auch verändern können. Eine rein auf die bilaterale Beziehung fixierte Betrachtung von Interdependenzen verbietet sich also, da die Voraussetzungen für das Bestehen eben dieser Abhängigkeit ja bereits außerhalb dieser Konstellation zu suchen sind.

(Baldwin 1980, 482-483) Opportunitätskosten bemessen sich für Machttheoretiker also nicht an alternativen „Nutzen“, sondern ergeben sich anders, wie Krasner ausführt: „The higher the relative [opportunity] cost of closure, the weaker the political position of the state. Hirschman has argued that this cost can be measured in terms of direct income losses and the adjustment costs of reallocating factors“. (Krasner 1976, 320, Hirschman 1969 [1945], Keohane 1997)

Interdependenzbeziehungen sollen diesem Verständnis nach auch nicht per se als Machtmittel oder gar Machtressourcen verstanden werden; deren Nutzung hinge dann schließlich von eben jenen externen Faktoren ab, die empirisch sehr schwer zu fassen sind.²³ Dieses Verständnis soll durch eine andere Vorstellung ersetzt werden, die Interdependenzen als zentrales Element des hier verwendeten relationalen Machtkonzeptes ansieht. Interdependenzen können im Rahmen dieses Modells von „Handelsmacht“ bildhaft als „Transmissionsriemen“ verstanden werden, die die konzeptionelle Verbindung zwischen den – dem einzelnen Staat zugehörigen – Machtressourcen und dem relationalen Konzept, wie im Kontext ausgedrückt, gewährleisten. An ihnen lässt sich insoweit wohl am besten die hier verwendete relationale Machtvorstellung verdeutlichen. So impliziert das Konzept der „Interdependenz“ einerseits ein komplexes wechselseitiges Abhängigkeitsverhältnis von mindestens zwei Akteuren, enthält darüber hinaus aber auch, durch die Betonung symmetrischer bzw. asymmetrischer Abhängigkeitsverhältnisse, eine Aussage über die relative Verteilung von Machtressourcen. Bezieht sich „symmetrische“ Interdependenz somit auf eine insgesamt relativ ausgeglichene Verteilung der unterschiedlichen Machtressourcen zwischen den Akteuren, so kann unter „asymmetrischer Interdependenz“ ein unausgeglichenes Vermögen beider Seiten verstanden werden; wobei angemerkt werden sollte, dass der Begriff „asymmetrische Interdependenz“ bei extremen Missverhältnissen etwas verwirrend erscheinen kann, würde man dann doch vielmehr von einseitiger „Dependenz“ sprechen.

Die Einführung einer Vorstellung von „Interdependenz“ zwischen Akteuren des internationalen Systems impliziert, im Hinblick auf ihre einzelne Einflussversuche überdauernde Gestaltung, eine Betrachtung „potenzieller Macht“. In Abwandlung der „tatsächlichen“ Macht eines Akteurs, wie sie in erfolgreichen Einflussversuchen erkennbar wird, stellt sich „potenzielle“ Macht gerade im Vorhandensein verschiedener Handlungsoptionen dar, die für eine Einflussnahme auf die Strategie anderer Akteure in Frage kommen. Die Identifikation bestimmter (asymmetrischer) Interdependenzverhältnisse erweist sich somit als zentral für die Bestimmung möglicher Wege, auf denen Machtausübung denkbar erscheint. Durch die enge konzeptionelle Verbindung zwischen wechselseitiger Abhängigkeit und potenzieller Macht im Verhältnis der Akteure erklären sich so einerseits die Versuche, den Partner in einer Austauschbeziehung von dieser abhängiger zu machen, als man selbst ist, eröffnet dies schlussendlich doch Raum für die Manipulation der Beziehung zur Ausübung von Macht. Andererseits wird hierdurch auch verständlich, warum es schon durch Drohungen in einem wechselseitigen Austauschverhältnis oder sogar durch die bloße Antizipation eines Einflussversuchs möglich ist, eine Verhaltensänderung beim schwächeren Akteur hervorzurufen. Das Konzept potenzieller Macht lässt sich damit sehr gut im Sinne des Begriffs der „vulnerability interdependence“ verstehen, impliziert diese doch unausweichliche Kosten, die – im Zuge einer asymmetrischen Beziehung – größtenteils einseitig zu tragen wären. Der weniger abhängige Akteur würde somit befähigt, durch die Manipulation der

²³ Gleichzeitig besteht die Gefahr einer tautologischen Argumentation, wenn Dependenzverhältnisse mit Machtressourcen gleichgesetzt werden, vgl. hierzu Baldwin (1980, 499-501). Die Sichtweise, vor allem ökonomische Interdependenz als potenzielle Machtquelle einzustufen (Keohane/Nye 1977; 1987; Baldwin 1978), ist nichtsdestotrotz in der wissenschaftlichen Literatur präsent, und reicht, den Erkenntnissen von Newman/Posner zufolge, bis auf Vorstellungen des klassischen Realismus, der Organisationsökonomie, der Handelstheorie Ricardos, sowie des strukturellen Marxismus zurück. (2011, 590)

Interdependenzbeziehung, also beispielsweise die Drohung eines Lieferstopps (Machtmittel) eines schlecht substituierbaren Gutes (Machtressource), eigene Interessen durchzusetzen.²⁴

Ein weiteres Problem, das die Verwendung von Interdependenz größtenteils löst, ist die Schwierigkeit der Intentionalität der Machtausübung, d.h. der bewussten Verfolgung eines bestimmten, vorher definierten Zieles durch die Beeinflussung des Empfängers. Die Vorstellung von Abhängigkeit eines Staates sagt für sich genommen nichts über die Präferenzen des dominierenden Staates aus, ja lässt nicht einmal darauf schließen, ob die Entstehung dieser Machtbeziehung überhaupt erst auf Aktionen desselben zurückzuführen ist.²⁵ (Baldwin 1980, 499) Stattdessen wird lediglich die Abhängigkeit des einen Staates in bestimmten Bereichen definiert; ungewollte und unbewusste Beeinflussungen können somit ohne Unterschied mitberücksichtigt werden. Diese Unterscheidung wird vor allem in der empirischen Analyse wichtig, muss dort doch klar zwischen möglicherweise bedeutender, aber durch einzelne Akteure größtenteils unkontrollierbarer (Markt-)Macht, und weniger sichtbaren, dafür jedoch gezielt einsetzbaren Machtmitteln unterschieden werden, um Ergebnisse zu erklären. Würde dies versäumt, könnte Akteuren in bestimmten Zusammenhängen Macht zugeschrieben werden, die in diesem Bereich über keine Kontrolle über eventuelle Machtressourcen oder Machtmittel verfügen und somit gar nicht zu einer gezielten Verfolgung ihrer Präferenzen in der Lage sind – was schlussendlich die ganze Analyse ad absurdum führen würde.²⁶ Die Nutzung des Interdependenzbegriffs macht diese für die Analyse wichtige Differenzierung allerdings insoweit überflüssig, als zunächst jeder das Verhalten des Empfängers ändernde Effekt, ob intentional oder nicht, als Abhängigkeitsverhältnis charakterisiert werden kann. Erst später, bei der Suche nach einem möglichen Machtmittel, um in der Beziehung Macht ausüben zu können, taucht die Frage wieder implizit auf, ist dann allerdings wesentlich besser in die gesamte Analyse integriert und dient nicht bereits im Vorfeld als eigenständiges K.-o.-Kriterium.

Dem Interdependenzgedanken kommt im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ somit in mehrfacher Hinsicht Bedeutung zu, dient er doch einerseits als konzeptionelle Verbindung zwischen relationalen und dispositionellen Elementen, Kontext und Machtressourcen, und andererseits zum weiteren Verständnis der Macht in Bezug auf deren unterschwellige, potenzielle Präsenz und die Intentionalität der Machtausübung.

²⁴ Hierbei wurde von verschiedenen Theoretikern u.a. beobachtet, dass der Erfolg eines Einflussversuchs mit dem Grade der Asymmetrie der Beziehung, dem Maß der Abhängigkeit eines Akteurs vom anderen, korreliert, und eine überwiegend symmetrische Interdependenz der Akteure auch zu einer Einschränkung bei der Wahl der Machtmittel führt. (Baldwin 1980, 484; Wagner 1988; Nye 2011, 62)

²⁵ Die Entstehung von Interdependenzbeziehungen ist bisher nur unzureichend theoretisch gefasst. Selbst Keohane und Nye tun sich schwer, diese Frage zu beantworten.

²⁶ Diese Schwierigkeit lässt sich konkret in der Unterscheidung David Lamptons verdeutlichen, der in seinem Buch „The Three Faces of Chinese Power: Might, Money, and Minds“ (2008) zwischen „power“, definiert als die Fähigkeit die eigenen Präferenzen durchzusetzen, und „impact“, definiert als Effekt auf andere Akteure unabhängig von den Präferenzen des Akteurs, unterscheidet. Dies ermöglicht es einem Staat zwar großen Einfluss auf andere Akteure einzuräumen, diesen allerdings als nicht gezielt einsetzbar zu charakterisieren und damit konkrete Machtverhältnisse abzulehnen.

5. Machtressourcen und Machtmittel

Die theoretische Unterscheidung zwischen Machtressourcen und Machtmitteln war als solche bereits Teil einer ausführlichen wissenschaftlichen Diskussion (Baldwin 2002; 2013), wird allerdings bei der Modellbildung und empirischen Untersuchung von Machtbeziehungen oft vernachlässigt. Dies führt häufig nicht nur zu unbestimmten, teilweise missverständlichen Aussagen über die Einflussfaktoren in der Machtkonstellation – und darüber zu Verwirrung beim Leser –, sondern auch zu einer sehr beschränkten Betrachtung der einzelnen Elemente der Machtbeziehung, da nicht zwischen Voraussetzungen und Handlungen unterschieden wird. Im Modell „Handelsmacht“ sollen Machtmittel stattdessen als weitestgehend unabhängig von den Machtressourcen gedacht und aufgrund dieser konzeptionellen Differenzierung im Folgenden auch getrennt dargestellt werden.

5.1. Unterscheidung zwischen Machtressourcen und Machtmittel

Warum soll im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ grundsätzlich zwischen Machtressourcen und Machtmitteln unterschieden werden? Hierfür sprechen verschiedene (machttheoretische) Argumente, die im Folgenden dargelegt werden sollen: Zunächst ist es allerdings erforderlich die beiden zentralen Begriffe „Machtressourcen“ und „Machtmittel“ genauer zu bestimmen.

5.1.1. Definition der Begriffe „Machtressource“ und „Machtmittel“

Als Definition von „Machtressourcen“ soll weitestgehend das von Waltz vorgegebene Verständnis von „capabilities“ übernommen werden. (Waltz 2010 [1979]) Machtressourcen sind insoweit national zu verstehen, als sie dem einzelnen Staat zugehörig sind. Gleichzeitig muss es aber – entgegen Waltz‘ ursprünglicher Annahme – abgelehnt werden, anhand der Verteilung von bestimmten Machtressourcen ein Ranking der Staaten herzustellen. Dieser Gedanke würde nicht nur grundsätzlich dem hier angelegten relationalen Verständnis von Macht widersprechen, sondern auch große messtechnische Probleme aufwerfen. Dies hat bereits Waltz in seiner Ausarbeitung von „capabilities“ bemerkt, in der er der Frage, wie genau Machtressourcen – und für ihn damit Macht – genau zu bemessen sind, ausweicht. (Waltz 2010 [1979], 131; Baldwin 2012) Eine Quantifizierung darf auch deshalb nicht praktikabel erscheinen, da ein bloßes Aufaddieren militärischer Kräfte der Antwort nicht zuträglich ist. Es müssten vielmehr auch ökonomische, institutionelle, sozial-kulturelle, strukturelle, etc. Faktoren miteinbezogen werden, was jedes Konzept vor unlösbare Probleme stellen würde.²⁷ (Schörnig 2006, 72) Als „Machtressource“ sollen in diesem Sinne die nationalen Fähigkeiten und Ressourcen verstanden werden, die als Grundlagen bzw. Quellen von Macht in konkreten Akteurskonstellationen in Frage kommen und insoweit für die Machtbeziehung konstituierend wirken – anders gesagt also dem Nationalstaat zugehörige Elemente, die es erst ermöglichen, die eigenen Präferenzen gegen den Willen anderer zu

²⁷ Kritik an Waltz Vorgehensweise findet sich insb. bei Baldwin (2002).

verfolgen und möglicherweise durchzusetzen, wobei die Erfolgswahrscheinlichkeit der Einflussversuche nicht allein von der Menge der zur nationalen Verfügung stehenden Machtressourcen abhängig sein kann.

Machtmittel sollen hingegen grundsätzlich relational verstanden werden, d.h. sie sind jeweils vom spezifischen Kontext bestimmt und ihr Erfolg ist stets von der Existenz von (Inter-) Abhängigkeiten zwischen den Akteuren abhängig.²⁸ Machtmittel lassen sich deshalb definieren als Instrumente, Verfahren, bzw. allgemein als Handlungen, von denen der Sender (in der Machtbeziehung) erwartet, dass sich durch ihren Einsatz Anpassungen im Verhalten des Empfängers erreichen lassen, die in eine Annäherung der Politik des Empfängers an die Präferenzen des Senders resultieren. Deren Perzeption durch den Empfänger ist nur im Hinblick auf die Wirkungsweise²⁹ relevant, nicht jedoch zur Konstitution von „Machtmitteln“. Durch die analytische Trennung zwischen Machtressourcen und Machtmitteln lässt sich also zwischen den Voraussetzungen für eine Machtausübung, den Quellen von Macht, und der Ausführung der Machtausübung bzw. den Instrumenten und Verfahren von Macht, unterscheiden. An dieser Feststellung zeigt sich ein weiteres Mal die Wichtigkeit dieser Zweiteilung, wird doch hier deutlich, dass es sich um zwei völlig verschiedene Bereiche handelt, deren Betrachtung sich zwangsläufig auch methodisch unterscheiden muss. Stellt die Analyse der unterschiedlichen Machtinstrumente eine Untersuchung der politischen Verfahren, staatlichen Handlungsweisen und der internationalen Regime und Strukturen dar, ist die Frage nach den vorhandenen Machtressourcen vielmehr im Hinblick auf das Maß an nationalen Fähigkeiten und Kapazitäten zu beantworten.

5.1.2. Beispiel „Machtressourcen“ – „Machtmittel“

Die oben entwickelte Unterscheidung zwischen „Machtressourcen“ und „Machtmitteln“ soll im Folgenden anhand eines kurzen Beispiels verdeutlicht werden. Als besonders gut geeignet zur Erklärung der zentralen Prozesse und der oben ausführlich besprochenen Elemente sowie insbesondere im Hinblick auf den Schwerpunkt des Modells auf den Handelsbereich bietet sich hier die Nachzeichnung einer einfachen Handelsbeziehung an.

Ausgangspunkt sollen zwei Staaten (A; B) sein, von denen A ein bestimmtes Gut (x) exportiert, und B dieses Gut importiert. Unter der weiteren Modellannahme, dass A zunächst

²⁸ Gleichzeitig könnte angenommen werden, dass Machtmittel auch deshalb zwingend kontextbezogen seien, da ihre Definition von der Perzeption des Empfängers abhängig ist. Das hieße, es wäre stets die Sichtweise des Empfängers die festlegt, ob es sich bei dem konkreten Einflussversuch des Senders um eine Maßnahme handelt, die als Machtausübung gegen den eigenen Willen des Empfängers verstanden wird. Diese Einschätzung wäre dann abhängig von den Präferenzen, dem Wertesystem, etc. – kurz, dem Verhalten – des Empfängers; weshalb jede Maßnahme des Senders erst durch die Interpretation des Empfängers zum „Machtmittel“ würde. Diese Einschränkung, die die Definition von Maßnahmen als „Machtmittel“ von der Erkenntnisleistung des Empfängers abhängig macht, würde den Bereich von Machtausübung dann allerdings insoweit einschränken, als die, durch die weiter unten dargestellten „three faces of power“ ausgedrückten, unterschiedlichen Arten von Machtausübung nun nicht mehr vollständig mit der Definition gefasst werden könnten. So würde die, für den Empfänger unbewusste Formung der Agenda, bzw. allgemein jede für den Empfänger nicht erkenntliche Einflussnahme, nicht als Machtmittel definiert. Dieses am Bewusstsein des Empfängers orientierte, ausschließende Verständnis kann jedoch nicht im Sinne dieser Analyse von „Handelsmacht“ sein. Vgl. die Besprechung der „three faces of power“, sowie auch Nye (2011, 14)

²⁹ Hierunter lässt sich z.B. die weiter unten im Kapitel Machtmittel noch ausgeführte Unterscheidung zwischen „soft power“ und „hard power“, bzw. auch von „co-optive power“ und „coercive power“ fassen.

der alleinige Anbieter von x ist, insoweit eine Monopolstellung innehat, besteht somit eine Abhängigkeit des Staates B von A. Erweitert man das Modell um einige zusätzliche, allerdings annähernd ausgeglichene Austauschverhältnisse zwischen A und B und impliziert weiterhin eine starke Nachfrage nach dem Gut x durch B, dann lässt sich hier von einer asymmetrischen Interdependenzbeziehung sprechen. Diese Annahmen setzen dann selbstverständlich – um die Überlegung als politisches statt ökonomisches Modell zu qualifizieren – voraus, dass hierbei der Einsatz militärischer Machtmittel zumindest irrational bleibt, da sich keiner der Akteure einen hinreichenden Nutzen hiervon verspricht. Die Asymmetrie der Interdependenzbeziehung impliziert somit, dass A durch die ungleiche Ausprägung der wechselseitigen Abhängigkeiten zwischen A und B über ein Machtpotenzial in dieser Beziehung verfügt. Das Gut x wird somit zur Machtressource, da nur A über dieses verfügt, B es allerdings ebenfalls benötigt. Zur Verfolgung und Verwirklichung der Präferenzen A's in der Beziehung mit B kommen dann verschiedene Instrumente in Betracht, die hier als „Machtmittel“ bezeichnet werden.

Offensichtlichste Art der Nutzung dieses Machtpotenzials mag dann der tatsächliche Exportstopp des Gutes x bzw. zumindest die Androhung dieser Handlung durch A sein, verbunden mit der Forderung einer Verhaltensänderung von B. Machtressource in diesem Fall stellt das Gut x dar, konstituiert es doch die Machtbeziehung, Machtmittel hingegen ist nicht das Gut selbst, sondern vielmehr der Beschluss des Exportstopps bzw. die Androhung desselben in Verbindung mit der Forderung nach Verhaltensänderung. Die Machtressource wird folglich nicht unmittelbar in der Machtbeziehung eingesetzt. Dies zeigt sich insbesondere dann sehr deutlich, wenn die vorher explizite Drohung eines Exportstopps nur noch implizit in A's Forderung mitschwingt, B sich der eigenen Abhängigkeit aber dennoch bewusst ist. Die Antizipation der Opportunitätskosten, die eine Substitution des Gutes B aufbürden würde, bewirkt so möglicherweise denselben Effekt wie die explizite Drohung oder gar der tatsächliche Exportstopp. Weiterhin ist es auch denkbar, dass B die Drohung durch A bereits antizipieren könnte, was B möglicherweise zum Anlass für eine präventive Verhaltensänderung nehmen würde, noch bevor A das Verhalten B's missbilligt. Es ist natürlich klar, dass insbesondere letztere Entwicklung empirisch nur sehr schwer nachzuvollziehen bzw. mit Macht zu erklären ist. Die Tatsache, dass in diesem Fall keine Machtmittel eingesetzt würden – A hatte (noch) keine Veranlassung hierzu – erschwert es, hier über Machtbeziehungen zu sprechen.³⁰

Neben den bisher dargestellten Varianten bestehen noch weitere subtilere Einflussmöglichkeiten und damit auch Machtmittel, durch die A den Akteur B in dieser Machtbeziehung beeinflussen könnte. Diese Arten der Beeinflussung werden in der Theorie klassisch als „second face of power“ und „third face of power“ (Nye 2011, 14) beschrieben und setzen grundsätzlich andere Arten von Machtressourcen voraus als den hier beschriebenen Exportrohstoff x. Im Folgenden sollen deshalb zunächst die unterschiedlichen

³⁰ Es besteht die Möglichkeit, die Antizipation und die darauf folgende Verhaltensänderung bereits als, für den Empfänger unbewusste, Einflussnahme auf dessen Präferenzen, etc. zu werten. Dies ist insbesondere dann angebracht, wenn B durch diese Verhaltensänderung tatsächlich gegen seine ursprünglichen Präferenzen handelt um Konformität zu erreichen. (Hieran zeigt sich die Problematik, die bei der Definition von „Machtmitteln“ kurz angesprochen wurde.) Sollte B allerdings die Präferenzen A's falsch interpretieren, und somit gegen die tatsächlichen Vorlieben A's handeln, so kann dies zwar durchaus durch Machtmittel erklärt werden – Einflussversuche müssen nicht zwangsläufig erfolgreich sein – allerdings wird die Entdeckung derartiger Phänomene in der Empirie sehr schwer fallen.

Typen von Machtressourcen dargestellt werden, bevor anschließend zu den verschiedenen Arten der Machtausübung, wie sie durch die „three faces of power“ beschrieben werden, übergegangen wird.

5.2. Theoretische Grundlagen zu „Machtressourcen“

Für das Modell „Handelsmacht“ und dessen Schwerpunkt auf der Analyse von Außenhandelsbeziehung ist es von entscheidender Bedeutung zu klären, welche Faktoren und nationalen Kapazitäten bei der Konstituierung von Machtbeziehungen entscheidend sind. Nur wenn deutlich wird, über welche internen Kapazitäten Staaten verfügen, kann im nächsten Schritt festgestellt werden, wie sie sich im Austausch mit anderen internationalen Akteuren verhalten. Welche Fähigkeiten und Elemente in einer bestimmten Machtbeziehung allerdings nutzbar oder auch sinnvoll sind, muss stets im Hinblick auf den konkreten Einzelfall untersucht werden. Im Anschluss sollen die unterschiedlichen Ideen zu Machtressourcen kurz dargestellt und die für das Modell wichtigsten nationalen „capabilities“ sowie Möglichkeiten für deren empirische Bestimmung identifiziert werden.

5.2.1. Die Rolle militärischer Machtressourcen im Modell

Die Betonung der Gewalt als ultimative Machtquelle stand lange im Zentrum der theoretischen Diskussion um Machtressourcen. Die militärischen Fähigkeiten eines Staates bildeten, diesem Verständnis folgend, den wichtigsten Faktor zur Beurteilung der internationalen Machtverteilung. Diese Tendenz wurde über die Zeit unterschiedlich begründet; ging man zunächst von anthropologischen Gründen, der gewaltbereiten „Natur“ des Menschen, aus, um die einseitige Schwerpunktsetzung zu rechtfertigen (Morgenthau 2006 [1948]), so standen später strukturelle Faktoren im Vordergrund, insbesondere das anarchistische Ordnungsparadigma des internationalen Systems und das daraus abgeleitete Gebot zur Selbsthilfe. (Waltz 2010 [1979]) In den Augen vieler Theoretiker ließ sich die größtenteils isolierte Betrachtung militärischer Kapazitäten aus der Überlegung rechtfertigen, rationale Akteure seien stets geneigt ihre persönliche Sicherheit zu erhöhen, um so in der macht- und gewaltbestimmten internationalen Sphäre überleben zu können und der Ausbau militärischer Ressourcen helfe schlussendlich am meisten, diesem Selbsterhaltungstrieb gerecht zu werden.

Der Mehrheit der Autoren wurde allerdings mit der Zeit klar, dass trotz der bestehenden Dominanz von Sicherheitsinteressen im System eine derartig eingeschränkte Betrachtung der Machtressourcen Rückschlüsse auf die tatsächlichen Funktionsweisen und Einflussfaktoren verhindern würde und somit für viele Effekte auch keine stimmige Erklärung bereithalten könnte. Diese Erkenntnisleistung der Wissenschaft ging einher mit der realweltlichen Intensivierung der zwischenstaatlichen Austauschbeziehungen bzw. mit der Entwicklung komplexerer Interdependenzbeziehungen zwischen den internationalen Akteuren. Im Folgenden wurde der einseitigen Betonung von Gewalt als grundlegender Machtquelle mit

zahlreichen Argumenten ³¹ immer deutlicher widersprochen und darüber wesentliche Weiterentwicklungen für die Betrachtung von Machtressourcen erzielt. Die Erkenntnisse dieser Neubewertung fasst Joseph Nye in seinem Buch „The Future of Power“ sehr schön zusammen: „Although effective military force remains one of the key power resources in international affairs [...] the world is no longer as unconstrained as in nineteenth-century Europe when historians could define a ‚great power‘ as one capable of prevailing in war. (Nye 2011, 4) [...] The use of economic interdependence, communication, international institutions, and transnational actors sometimes plays a larger role than force.“ (Nye 2011, 31) Der von Nye ausgedrückte Gedanke, dass neben der militärischen Leistungsfähigkeit zunehmend auch andere Faktoren zur Konstituierung von Machtpotenzialen eine Rolle spielen, findet sich nicht erst in der jüngsten Diskussion, sondern lässt sich weiter in der Machttheorie zurückverfolgen. Einer der wichtigsten Beiträge von Harold Lasswell und Abraham Kaplan in ihrem bereits erwähnten Werk „Power and Society“ (1950) ist – neben der Verbreitung des relationalen Machtverständnisses – ihre Erkenntnis, dass Macht auf mehreren unterschiedlichen Machtressourcen basiert, und dass es demzufolge auch keine primäre bzw. ursprüngliche Quelle von Macht gibt, von der alle anderen abgeleitet werden können.³² (Baldwin 1971, 583) Trotzdem blieb die relativ einseitige Betonung von Gewalt als die ultimative Machtquelle jedoch in der Theorie präsent und fand als solche insbesondere in der realistischen Schule ihre Vertreter. (Waltz 2010 [1979]; Mearsheimer 2001)

Das Beharren auf dieser eindimensionalen Sichtweise darf allerdings nicht nur auf konzeptioneller Ebene betrachtet werden, sondern ist vielmehr auch im Hinblick auf die Operationalisierbarkeit von Machtmodellen zu bewerten. Wie bereits dargestellt, besteht eine der effektivsten Lösungen zur (groben) Einschätzung der potenziellen Macht eines Akteurs darin, abstrakt dessen Machtressourcen zu betrachten. Die Gleichsetzung von Macht mit Machtressourcen wurde insoweit im „power-as-resources“-Ansatz ausgedrückt. Dieser Gedanke lässt sich grundsätzlich auf das Problem der Messbarkeit des Abstraktums „Macht“ zurückführen, welches bereits benannt wurde, im Rahmen der Betrachtung von Machtressourcen aber noch einmal eine entscheidende Rolle spielt. Bevor es grundsätzlich möglich erscheinen kann, Macht als solche zu messen, musste zunächst, wie im Rahmen

³¹ Als Argumente gegen eine Fixierung der Theorie auf die Betrachtung von „kriegswichtigen“ Faktoren wurde unter anderem eine Kosten-Nutzen-Rechnung aufgemacht, der zufolge einerseits die Konsequenzen, d.h. die erwartete Zerstörung durch militärische Konflikte – insb. zwischen den hochentwickelten und wirtschaftlich stark interdependenten Staaten – sehr schnell die daraus gewonnenen Nutzen überwiegen würde; und andererseits der offensive Einsatz der eigenen Truppen selbst zu kostspielig geworden sei, um tatsächlichen Nutzen zu generieren. (Rosecrance 1987) Gleichzeitig wurden oft auch interne Beschränkungen, moralische und ethische Vorbehalte gegen militärische Konfliktlösungsstrategien oder auch politische Risiken für die Regierung identifiziert, die insbesondere die geringe Beteiligung moderner Demokratien an Kriegen erklären würden. (Nye 2011, 25-31) Stärkstes Argument für die intensivere Betrachtung anderer potenzieller Machtquellen stellt jedoch die Beobachtung dar, dass sich gewisse Ziele schlicht und einfach nicht mit Gewalt erreichen lassen.³¹ (Lasswell/Kaplan 1950; Nye 1990b, 159) Um ein Mitglied des eigenen Staatswesens als UN-Generalsekretär durchzusetzen, ist die Größe der Armee nicht unbedingt maßgeblich, die Verstrickung in Gewaltkonflikte könnte sich im Gegenteil sogar als schädlich erweisen – und auch bei der Verhandlung von Handelsabkommen mag eine Armee heute nur sehr bedingt geeignet erscheinen. (Baldwin 1979, 167; 1980, 502)

³² Die Tendenz, Gewalt als grundsätzliche Machtquelle und damit als Ausgangspunkt jeder theoretischen Überlegung zu identifizieren, ist für sie grundsätzlich inakzeptabel, verneinen sie doch wiederholt, dass Macht immer, geschweige denn hauptsächlich, auf Gewalt beruhe und bemerken stattdessen: „[...] political phenomena are only obscured by the pseudosimplification attained with any unitary conception of power as always and everywhere the same“. (Lasswell/Kaplan 1950, 94; Baldwin 2012)

dieser Arbeit bisher größtenteils geschehen, eine Vorstellung von Macht und den damit untrennbar zusammenhängenden Faktoren entwickelt werden. Im Bereich der Internationalen Beziehungen ist hierbei allerdings die Tendenz zu erkennen, die immensen Schwierigkeiten einer komplexeren Machtdefinition zu umgehen und stattdessen aus Gründen einfacherer Operationalisierbarkeit ein möglichst eindimensionales Verständnis zu etablieren. Insofern lässt sich die eindimensionale, auf Gewaltpotenziale fixierte Betrachtung der Machtressourcen, verbunden mit der Gleichsetzung von Machtressourcen und Macht aus der methodologischen Perspektive durchaus nachvollziehen, stellt dies doch einen sehr einfachen Weg zur – unter den Annahmen der realistischen Theorie korrekten – Quantifizierung von Macht dar.

5.2.2. Kontextorientierte Definition der Machtressourcen

In der wissenschaftlichen Debatte wird allerdings nicht nur erstere konzeptionelle Einschränkung, die Betonung von militärischer Stärke als der maßgeblichen Bestimmungsgröße für die Quantifizierung der Machtressourcen, in Zweifel gezogen. Ist Kaufkraft („*purchasing power*“) deshalb einfach zu bestimmen, weil Einigkeit über deren Messung und damit über die für die Messung maßgeblichen Objekte besteht, ist politische Macht genau deshalb umstritten. Im Gegensatz zu der Funktion von Geld in der Ökonomie, ist für politische Macht kein vergleichbares, einheitliches Maß vorhanden. (Baldwin 1971, 596) Auch die zweite Annahme, der allgemeine Ansatz, Macht in direkter Abhängigkeit von tatsächlichen oder potenziellen Machtressourcen zu beschreiben, ist starker Kritik ausgesetzt. Neben Robert Dahl, der die Verbindung von Machtressourcen und Macht bereits 1984 als theoretischen Fehlschluss betrachte (Baldwin 2013), regte sich hierbei auch vonseiten zweier Philosophen, Anthony Kenny 1975 und Peter Morriss 1987, die die Reduktion von Macht auf Machtressourcen als „*vehicle fallacy*“ (Morriss 2002, 18) bezeichnen, heftiger Widerstand.³³ (Nye 2011, 240)

³³ Morriss bekräftigt zwar, dass das Untersuchen und Vergleichen von Machtressourcen wichtige, wenn auch indirekte Hinweise auf die Machtverteilung liefern kann, er ist aber der Meinung, dass sich die Ressourcen nicht direkt, d.h. abstrakt identifizieren lassen: „We have to infer that things are resources by examining other people’s reactions to them; one cannot simply measure resources since the worth of a resource is determined by the effects it produces.“ (Morriss 2002, 139) Dies führt ihn zu dem ontologischen Schluss, dass die Gleichsetzung von Macht mit den Machtressourcen eines Akteurs ein Fehler sei, und sich somit auch durch die Messung aller Machtressourcen der Akteure in einem System kein stimmiges Gesamtbild der Machtverhältnisse ergeben könne. Statt allein auf dispositionelle, d.h. den Akteuren eigene bzw. interne Faktoren abzustellen, betont er stattdessen die Rolle der situationsbedingten, kontextbezogenen Elemente in seinem dadurch relationalen Konzept. Keith Dowding widerspricht Kenny und Morriss in diesem Punkt deutlich, indem er bemerkt: „Morriss argues reducing power to resources constitutes the vehicle fallacy. The vehicle fallacy is not a fallacy if resources are measured relationally, for example, the power of money is relative to its distribution. (2008, 238) The mistake of Kenny and Morriss is to think that because the power of the object [...] is affected not only by properties of the object but also by the properties of other objects, we cannot reduce its power to that of its own properties. [...] But this is false, since our judgment about the power of an object is also calculated *relative* to the environment. We calculate powers with scope restrictions. How we calculate those powers and how we calculate the scope restrictions is fully determined by the properties of all the relevant objects.“ (2008, 242 Hervorhebung im Original) Mit dieser Gegenkritik macht er deutlich, dass der „*power-as-resources*“ Ansatz eben durch seine Quantifizierung der Machtressourcen *aller* relevanten Akteure durchaus befähigt sei, im Folgenden auch relationale Aussagen über die Machtverhältnisse zwischen konkreten Akteuren und in bestimmten Bereichen zu treffen. An der Feststellung Dowdings scheinen aber mehrere Dinge problematisch. Erstens muss bemerkt werden, dass, um gültige Aussagen zur Verteilung von Machtressourcen treffen zu können, ein Konsens darüber

Aus deren Betrachtungen kann gefolgert werden, dass eine von den einzelnen Machtbeziehungen abstrahierte Betrachtung von Machtressourcen im Allgemeinen vermieden werden sollte. Stattdessen ist es zielführender eine wesentlich stärker kontextbezogene Vorgehensweise zu wählen, wie sie auch für das Modell Handelsmacht Verwendung finden soll.³⁴ Gleichzeitig muss klar definiert werden, welche Elemente als „Machtressourcen“ klassifiziert werden können. Ein Umrechnungsverhältnis muss nicht festgelegt werden, da es bei einem relationalen Machtverständnis nicht mehr – wie im „power-as-resources“ Ansatz – grundsätzlich darauf ankommt, verschiedene Machtressourcen unterschiedlicher Akteure gegeneinander zu verrechnen. Die Funktion von Machtressourcen im Modell „Handelsmacht“ lässt sich wiederum an einem Zitat Joseph Nyes verdeutlichen: „Power resources are simply the tangible and intangible raw materials or vehicles that underlie power relationships, and whether a given set of resources produces preferred outcomes or not depends upon behavior in context. The vehicle is not the power relationship.” (Nye 2011, 9) Machtressourcen sind demnach als die konstituierenden Elemente der Machtbeziehung von großer Bedeutung für die Analyse.

5.3. Theoretische Grundlagen zu „Machtmitteln“

5.3.1. Die konzeptionelle Funktion der Machtmittel

Von den als existenzielle Grundvoraussetzungen für Machtbeziehungen zu charakterisierenden Machtressourcen gilt es grundsätzlich, die Machtmittel als tatsächliche, in der Machtbeziehung anzutreffende Instrumente und Verfahren der Einflussnahme zu unterscheiden. Letztere lassen sich zwar nicht vollständig abgetrennt von ersteren denken – in gewisser Weise besteht somit ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen Machtressourcen und Machtmitteln –, die konzeptionelle Unterteilung im Modell „Handelsmacht“ hat jedoch aus den oben beschriebenen Gründen gewisse Vorteile.

Gleichzeitig erfordert eine analytische Trennung beider Elemente die Überwindung einiger Schwierigkeiten, wie es sich etwa anhand der theoretischen Arbeiten David Baldwins zeigen lässt, der die Unterscheidung erstmals 1985 in sein Werk „Economic Statecraft“ übernahm und sie damit nachträglich in sein umfangreiches Machtmodell einführte. Hierbei scheint Baldwin hauptsächlich an einer strukturierten Darstellung ökonomischer Machtmittel gelegen

bestehen muss, was überhaupt als Machtressourcen identifizierbar und qualifizierbar ist. Dies scheint Dowding jedoch bereits – in Form eigener Ressourcenkategorien (2008, 245) – vorauszusetzen, wobei er allerdings gleichzeitig bemerkt: „Any such list of physical attributes one could produce would almost certainly be incomplete, for many things might be used as a resource in this sense. (2008, 246) Dies ist doch zumindest irritierend: Wie soll es möglich sein, die Macht eines Akteurs relativ der Verteilung von Machtressourcen zu bestimmen, wenn nicht klar ist, welche Faktoren als Machtressourcen anzusehen sind? Auch der Punkt der Vergleichbarkeit bzw. des in Beziehung Setzens mit anderen Akteuren erscheint diesem Gedanken folgend schwierig, wird doch auch nicht deutlich in welchem Verhältnis Ressourcen gegeneinander abzuwägen wären.

³⁴ Dies fordert, wie bereits angemerkt, auch David Baldwin. Dieser besteht grundsätzlich auf die Spezifikation des Kontexts bei der Untersuchung von Macht; mit dem Ziel die Debatte über internationale Macht eher in Richtung kontextbezogener Analysen denn der Formulierung genereller Theorien zu bewegen. (Baldwin 1979, 163) Die Probleme für abstrahierte Messungen von Macht sind bereits lange bekannt, so u.a. Robert A. Dahl [1963]: „it is difficult enough to estimate relative influence within a particular scope and domain; it is by no means clear how we can ‘add up’ influence over many scopes and domains in order to arrive at total, or aggregate, influence.” (Dahl 1964, 28; Baldwin 2012)

zu sein und die empirische Verwendbarkeit seines Modells nur an zweiter Stelle zu stehen, setzt er doch die Annahme voraus, dass Machtmittel genuin national, d.h. im Besitz/Rahmen des einzelnen Nationalstaates zu verstehen sind. Dieses Verständnis ist für ihn zentral, da sich in seinem Modell nur so die Frage der Effektivität, der Erfolgswahrscheinlichkeit bestimmter Einflussversuche, von der abstrakten Untersuchung der Machtmittel ausschließen lässt, wobei diese Problematik in erster Linie aus der nachträglichen Einführung der Kategorie „Machtmittel“ in sein Modell entsteht.³⁵ Das zentrale Problem für seine Kategorie „Machtmittel“ stellt die in seiner ursprünglichen Vorstellung determinierende Funktion der „Machtressourcen“ für jede Machtbeziehung dar, handelt es sich bei Machtressourcen für Baldwin – wie oben ausgeführt – doch bereits um genau die Elemente, die in einer bestimmten Machtbeziehung auch tatsächlich eine Wirkung entfalten. Der neuen Kategorie „Machtmittel“ eine konzeptionelle Rolle zuzuordnen, fiel Baldwin demnach nicht leicht. Damit wird deutlich, warum er sich einer „nationalen“ Umdeutung der Machtmittel für seine Darstellung bedient und diese damit ausdrücklich in den Rahmen der „policy analysis“, im Gegensatz zu einer „capability analysis“ rückt. (ibid.) Das Modell „Handelsmacht“ folgt diesem Verständnis Baldwins nicht. Stattdessen beschreiben Machtmittel hier grundsätzlich Einflussversuche eines Akteurs auf andere Akteure. In diesem Verständnis sollen „Machtmittel“ demnach die Instrumente, Verfahren und – allgemeiner – Handlungen sein, von denen der Sender (in der Machtbeziehung) erwartet, dass sich durch deren Einsatz Anpassungen im Verhalten des Empfängers erreichen lassen, die in eine Annäherung der Politik des Empfängers an die Präferenzen des Senders resultieren. Machtmittel gilt es als relationales Element im Modell zu verstehen, die stets in einem bestimmten Kontext Anwendung finden und die nicht durch die Betrachtung eines einzelnen Akteurs verstanden werden können. Über die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Einflussversuchs, d.h. der Anwendung eines bestimmten Machtmittels, kann nur dann Klarheit bestehen, wenn dem eine Analyse der Verhältnisse zwischen den Akteuren, d.h. potenzieller Machtbeziehungen und damit implizit der Machtressourcen und asymmetrischen Interdependenzen, vorausgegangen ist.

5.3.2. Die Verwendung der „Faces of Power“ im Modell

Eine strukturierte Analyse verschiedener Einflussmethoden findet sich im Rahmen einer der wohl bekanntesten wissenschaftlichen Debatten über Macht. Ausgehend von einer Studie Robert A. Dahls (1961) entwickelte sich die „Faces of Power“-Debatte mit entscheidenden Beiträgen von Theoretikern wie Peter Bacharach und Morton Baratz (1962; 1963 – „second face of power“), sowie später Steven Lukes (1974 – „third face of power“) weiter und bearbeitete damit explizit die Frage, auf welche Arten Macht tatsächlich ausgeübt werden kann. Obgleich in der wissenschaftlichen Diskussion über die Jahre drei sehr verschiedene Gesichter („faces“) von Macht identifiziert wurden und die Suche nach einer möglichen

³⁵ So schreibt er: „What is clearly needed is a conception of the instruments of policy that is independent of the causal conditions that determine success, i.e., the bases of power. The instruments of policy, or techniques of statecraft, should thus be treated as properties of a single state and should be discussed without implying anything whatsoever about the probable effectiveness of an influence attempt employing a particular instrument.“ (Baldwin 1985, 24, 40)

vierten Art der Machtausübung weitergeht (Digeser 1992), fordert die Debatte kein grundsätzliches Umdenken im Hinblick auf das Verständnis von Macht.³⁶ (Baldwin 2012) Dies bestätigt auch Lukes, für den die drei Sichtweisen jeweils als alternative Interpretationen ein und desselben grundsätzlichen – auf Dahl zurückgehenden – Machtverständnisses verstanden werden können, in dem B durch eine Aktion von A beeinflusst wird. (Lukes 1974, 27) Eine dem zumindest teilweise entgegengesetzte Meinung vertritt allerdings Joseph Nye, für den Lukes drittes Gesicht von Macht nicht mehr durch Dahls klassische Machtdefinition des „A has power over B to the extent that he can get B to do something that B would not otherwise do.“ (Dahl 1957, 202-203) gedeckt ist, da hier – in Nyes Verständnis – die ursprünglichen („*initial*“) Präferenzen des Akteurs B eine zentrale Rolle spielen würden.³⁷ (Nye 2011, 13, Hervorhebung im Original). Dieser Gedankengang Nyes erscheint bei genauerer Betrachtung jedoch nicht zwingend geboten zu sein, weist doch gerade die Definition Dahls keine Einschränkung im Hinblick auf Mittel bzw. Arten der Machtausübung auf. So mag der Hinweis Nyes, durch den Einfluss A's auf die ursprünglichen Präferenzen von B würde im Folgenden nicht mehr gegen den Willen B's gehandelt, also keine Macht mehr entgegen dessen Willen ausgeübt – weshalb auch Dahls Definition nicht mehr anwendbar sei – (Nye 2011, 13, 90-94), zwar in gewisser Weise richtig sein, er führt allerdings zu deutlichen Problemen für eine empirische Analyse. Stattdessen lassen sich wohl unter der Annahme, dass erfolgreiche Einflussversuche durch Akteur A auf die („ursprünglichen“) Präferenzen (P) des Akteurs B ein neues Set an Präferenzen (P') erzeugen, wodurch sich im Folgenden auch eine Verhaltensänderung bzw. ein Strategiewechsel B's ergibt, deutlich bessere Analyseleistungen erzielen, wobei diese Vorstellung wohl sogar durch die Dahl'sche Machtdefinition gedeckt bleibt.

Der konzeptionelle und analytische Mehrwert der „faces of power“-Differenzierung wird in der Theorie sehr unterschiedlich eingeschätzt. So wirft etwa Joseph Nye in seinem Werk „The Future of Power“ Baldwin vor, die Thematik in dessen Arbeit (2002, 179) als „useless abstractions that can all be collapsed into the first face of power“ darzustellen. (Nye 2011, 16) Baldwin antwortet allerdings später, dies sei nicht der Fall, er zeige lediglich, dass die drei Gesichter jeweils als Teil der Dahl'schen Definition gelten könnten. (2012, 5) Die Kritik an Baldwins Umgang mit den Erkenntnissen der „faces of power“-Debatte erscheint jedoch nicht unbegründet, findet sich doch – neben einer allgemeinen Darstellung ihres Verlaufs – keine Übertragung oder gar Anwendung ihrer Erkenntnisse auf die Machttheorie Baldwins.³⁸ (2002, 179; 2012, 4-5) Nye hingegen widmet den „three different aspects of relational power“, wie er die „faces“ teilweise bezeichnet, ein eigenes Kapitel in seiner einführenden Erläuterung zu Macht und schreibt explizit: „it is useful to distinguish three different aspects of relational

³⁶ Die Vorstellung von und weitere Suche nach „Gesichtern“ von Macht ist teilweise auch sehr grundsätzlicher Kritik ausgesetzt. Vgl. von Seiten der Vertreter struktureller Machtkonzepte etwa Hayward 1998.

³⁷ Gehe es Dahl, so Nye weiter, in seiner Definition also grundsätzlich um die Aussage, dass eine Veränderung der Situation durch A zu einer Veränderung der Strategie von B, entgegen dessen anfänglichen Präferenzen, führen könne, so setze Lukes mit der Idee von Machtausübung durch die Veränderung der ursprünglichen Präferenzen, d.h. bevor überhaupt eine Veränderung der Situation durch A erwogen werden müsse, wesentlich früher in der Handlungsfolge an, weshalb dieser Gedanke schlussendlich auch nicht Teil der ursprünglichen Dahl'schen Definition sein könne.

³⁸ Dieser Missstand lässt sich wohl überwiegend darauf zurückführen, dass eine Übertragung der Ideen dieser Debatte vor der besonderen Schwierigkeit steht, die Vorstellung von drei unterschiedlichen Arten der Machtausübung nur ungenügend mit Baldwins besonderem Verständnis von Machtmitteln verbinden zu können, die er in seiner Theorie als national denkt. (Baldwin 1985, 24)

power: commanding change, controlling agendas, and establishing preferences. All too often these are conflated.“ (Nye 2011, 10-11) Die Unterscheidung sei für sein Modell sehr wichtig, da nur so die ganze Breite an Machtmitteln erkannt werden könne. (Nye 2011, 15-17)

Für das hier entwickelte Modell von „Handelsmacht“ gilt es damit festzuhalten, dass keine Darstellung von Machtmitteln als vollständig betrachtet werden sollte, die sich nicht auf diese drei unterschiedlichen Arten der Machtausübung erstreckt. Es erscheint somit sinnvoll, die drei Alternativen kurz darzustellen. Als erstes „Gesicht“ von Macht gilt: Akteur A greift auf positive und negative Sanktionen („threats or rewards“, Nye 2011, 14) zurück, um das Verhalten von Akteur B entgegen dessen ursprünglichen Präferenzen und Strategien zu verändern. B ist sich dieser Einflussnahme und deren Konsequenzen bewusst. Dem gegenüber steht das zweite „Gesicht“ von Macht: A verfügt über die Fähigkeit der Gestaltung von Agenden der Politik („framing and agenda setting“), wodurch sich die strategischen Optionen für B einschränken lassen. (Nye 1990a, 181, Spindler 2006, 103) B kann über diesen Einflussversuch und infolgedessen über die Macht des Akteurs A Bescheid wissen. Abschließend gilt als drittes „Gesicht“ von Macht: A wirkt bei der Erschaffung und Formgebung des Wertesystems, der Wahrnehmung und der Präferenzen von B mit. Es ist unwahrscheinlich, dass B sich dieser Machtausübung bewusst ist oder gar die Effekte derselben abschätzen kann. (Nye 2011, 10-14) Jede dieser drei Arten der Machtausübung hat ihre Daseinsberechtigung in der Analyse der internationalen Beziehungen, was bedeutet, dass sich jeder einzelnen konkrete Beispiele zuordnen lassen. Erstere Form wird auch durch den Begriff „command power“ beschrieben (Nye 2011, 16) und findet sich stets dann, wenn Entscheidungsprozesse anderer Akteure unmittelbar durch Anreize oder Drohungen („carrots and sticks“) beeinflusst werden sollen. Parallel bestehen die indirekten Methoden der Machtausübung; so können die Resultate für einen Akteur gemessen an seinen Präferenzen etwa deshalb vorteilhafter sein, weil es diesem möglich war, ein seine Interessen begünstigendes System oder Regime aufrechtzuerhalten. In diesem Sinne kann es sich, in den Worten Nyes, als ebenso entscheidend zur Durchsetzung der eigenen Präferenzen erweisen, die Agenden und Strukturen der internationalen Politik zu beeinflussen und damit beispielsweise die Entscheidungsfindung zwischen Akteuren bereits im Vorfeld zu unterbinden. (Nye 1990a, 181) Das dritte Gesicht von Macht beschreibt hingegen die Fähigkeit, die eigenen Präferenzen, Vorstellungen und Werte auf andere zu übertragen – wie beispielsweise im Hinblick auf den „Washington Consensus“ (Williamson) und neuerdings den „Beijing Consensus“ (Cooper 2004) spekuliert wird.

Die beiden letztgenannten Formen der Machtausübung, die für Nye das Phänomen von „getting others to *want* what you *want*“ ausdrücken – und deshalb auch unter dem Begriff „co-optive power“ bekannt sind³⁹ – stehen für ihn in einem Gegensatz zu der ersten Art der

³⁹ Der Begriff „co-optive power (behavior)“ umfasst für Nye sowohl das zweite als auch das dritte „Gesicht“ von Macht: „Co-optive power can rest on the attraction of one's ideas or on the ability to set the political agenda in a way that shapes the preferences that others express.“ (Nye 1990a, 181) Auch die Unterscheidung zwischen „command power“ und „co-optive power“ fügt sich nicht glatt in die Systematik der drei „Gesichter“ ein. Die Rolle des „agenda-settings“ scheint in Nyes Konzeption weniger wichtig zu sein und die Funktion der passiven Anziehungskraft und Attraktivität nationaler Modelle dagegen stärker gewichtet zu werden. (Später ist dies auch im Rahmen seines Verständnisses von „soft power“ relevant.) Weitere Ausführungen entschärfen dies insoweit als sie die Begriffe als Idealtypen erscheinen lassen, zwischen denen sich die tatsächliche Form der Machtausübung bewegen kann. Vgl.: „Command power – the ability to change what others *do* – can rest on coercion or inducement. Co-optive power – the ability to shape what others *want* – can rest on the attractiveness of one's culture and ideology or the ability to manipulate the agenda of political choices in a manner that makes

Machtausübung unter dem Leitsatz „getting others to *do* what you *want*“. (Nye 1990a, 181, Hervorhebung nachträglich) So verkörpern die zweite und dritte Art für ihn, zumindest in Ansätzen, Vorstellungen struktureller Macht und spiegeln damit den Grundkonflikt zwischen akteurszentrierten und systemischen Analysen mit ihren unterschiedlichen Schwerpunkten wider. Legt die individualistische Perspektive maßgeblich auf die Absichten und Entscheidungen der einzelnen Akteure Wert, sind für die holistische Sichtweise vielmehr strukturelle Faktoren des Zusammenwirkens, wie etwa gemeinsame Werte, Kultur, Institutionen, Märkte oder Netzwerke relevant. Die Einschätzung, wie weit der Wille einzelner Akteure tatsächlich trägt, fällt demnach auch sehr unterschiedlich aus, wobei, so Nye, allerdings klar sein muss, dass weder die Fokussierung auf die erste, unmittelbare Art der Machtausübung zur Beschreibung der Fähigkeiten eines Akteurs im System, noch die bedingungslose Herabwürdigung individueller Entscheidungen zugunsten systemischer Faktoren zuverlässige Ergebnisse liefern können. (Nye 2011, 15) Obgleich das Modell „Handelsmacht“ durch seine Betonung nationaler Macht in Form der konzeptionellen Vorstellungen von „Machtressourcen“ und „Interdependenzen“ somit durchaus eine akteurszentrische Sichtweise verfolgt, machen es die theoretischen Voraussetzungen der neueren „faces of power“ möglich, in der Analyse auch auf strukturelle Erwägungen Wert zu legen. Insoweit lassen etwa die später noch konkretisierten Überlegungen zu Machtressourcen, insbesondere im Hinblick auf die institutionellen und kulturellen Ressourcenkategorien, gewisse Überlegungen über die Einflüsse struktureller Machtfaktoren zu. Dies soll im Folgenden anhand von Nyes Konzeption von „soft power“ verdeutlicht werden, die er 1990 in die Debatte einführte (1990b), deren ideelle Wurzeln allerdings weiter zurückreichen. (Baldwin 2012, 19-20)

5.3.3. Die Unterscheidung „hard power“ – „soft power“ im Modell

Der Begriff „soft power“ entstand, um eine klare konzeptionelle Abgrenzung zwischen der heftigen, unmittelbaren Wirkung direkter Einflussnahme auf die Entscheidungsfindung anderer Akteure, und einer „weicheren“ Art der Beeinflussung durch indirektere Maßnahmen überwiegend im Rahmen des zweiten und dritten Gesichts von Macht zu schaffen. Somit wurden die analytischen Kategorien und Gegensätze „hard power“ und „soft power“ geschaffen und damit die älteren Kategorien der „command power“ und „co-optive power“ weitestgehend überlagert.⁴⁰ (Nye 1990b; 2011) Die Definition von „soft power“ war über die Jahre einer Entwicklung unterworfen. Ging Nye 1990 noch von dem grundlegenden Gedanken von „to get others to want what you want“ (1990b, 167) aus, so beschreibt er „soft power“ heute als „the ability to affect others through the co-optive means of framing the agenda, persuading, and eliciting positive attraction in order to obtain preferred outcomes.“

actors fail to express some preferences because they seem to be too unrealistic. The forms of behavior between command and co-optive power range along this continuum: Command power - coercion - inducement - agenda-setting - attraction - Co-optive power“ (Nye 1990a, 181-182, Hervorhebung im Original) David Baldwin kommt in seiner Betrachtung des Konzepts „soft power“ ebenfalls zu dem Schluss, dieses würde überwiegend das dritte Gesicht von Macht beschreiben, obgleich Nye es eher im Bereich des zweiten verortet sehe. (Baldwin 2012, 5, 20).

⁴⁰ 1990 verbindet Nye die Kategorien: „Soft *co-optive* power is just as important as hard *command* power.“ (1990b, 167)

(Nye 2011, 20-21) Für das hier entwickelte Modell von „Handelsmacht“ gilt es folglich – in Übereinstimmung mit der von Nye gezogenen Schlussfolgerung: „In short, the universalism of a country's culture and its ability to establish a set of favorable rules and institutions that govern areas of international activity are critical sources of power.” (Nye 1990a, 182) – festzuhalten, dass die Suche nach potenziellen Instrumenten und Verfahren der Machtausübung nicht auf die deutlich erkennbaren Formen direkter Einflussnahme, etwa in Form von Drohungen oder Leistungen, positiven oder negativen Sanktionen, beschränkt, sondern auch auf andere Bereiche, wie etwa die Rolle mittelbarer Machtausübung und struktureller Faktoren, ausgedehnt werden sollte. Die dargestellte „soft power“-Kategorie verdeutlicht insoweit die Wichtigkeit, bei der Suche nach Einflussmöglichkeiten auch institutionelle oder kulturelle Faktoren zu beachten und sich nicht grundsätzlich auf die offensichtlichste Art der Einflussnahme zu beschränken.⁴¹ Gleichzeitig muss hierbei allerdings berücksichtigt werden, dass gerade die Identifikation immer subtilerer Einflussmethoden empirisch immer größere Genauigkeit, vollständigere Zugänglichkeit des Forschungsgegenstands und komplexere Informationsbedürfnisse voraussetzt, weshalb sich gerade derartige Fragen oft als nur ungenügend operationalisierbar erweisen.⁴² Allgemein lässt sich jedoch auch für das hier entwickelte Modell „Handelsmacht“ mit Joseph Nye sagen: „In short, those who insist on collapsing the second and third dimension of power into the first will miss an increasingly important aspect of power in this century.” (Nye 2011, 18)

Die Differenzierung zwischen „soft“ und „hard power“ liefert gleichzeitig eine wichtige Erkenntnis über das Verhältnis zwischen Machtressourcen und Machtmitteln. Im Rahmen seiner zahlreichen Ausarbeitungen zu „soft power“ beobachtet Joseph Nye ebenfalls, dass bestimmte Machtressourcen, die klassischerweise eher der „hard power“ Kategorie zugeordnet werden könnten, abhängig vom jeweiligen Kontext auch teilweise in der Lage seien „soft power“-Konstellationen zwischen den Akteuren zu erzeugen. Nichtsdestotrotz ließe sich allerdings größtenteils eine Tendenz ausmachen, welche Machtressourcen eher „hard power“- bzw. „soft power“-Machtbeziehungen konstituieren würden. So könnten immaterielle („*intangible*“) Machtressourcen wie Kultur, Ideologie oder (internationale) Institutionen tendenziell eher zur Erzeugung von „soft power“-Machtbeziehungen genutzt werden, wohingegen materielle („*tangible*“) Elemente wie die militärische oder wirtschaftliche Leistungsfähigkeit deutlich besser zur Konstituierung von „hard power“-Machtverhältnissen geeignet seien. (Nye 1990a, 181; 1990b, 167; 2011, 21) Aus dieser Beobachtung lässt sich einerseits die interessante Erkenntnis ziehen, dass sich durch die Identifikation der in einer konkreten Machtbeziehung relevanten Machtressourcen eine gewisse Leitlinie für die anschließende Suche nach den wahrscheinlich angewendeten Machtmitteln ergibt, welche die Bestimmung und Analyse der Machtmittel im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ vereinfachen könnte. Andererseits sollte dabei jedoch Beachtung finden, dass es trotz dieser Tendenzen stets möglich bleibt, dass in einer bestimmten Machtbeziehung auch andere, vom klassischen Verständnis abgelöste und deshalb als

⁴¹ So hat insbesondere die große Zahl an internationalen Organisationen und Regimen – jenseits hegemonialer Machtstrukturen – zu einer Verlagerung der Interessensdurchsetzung auf die multilaterale Ebene geführt, die bei einer Betrachtung der Machtbeziehungen nicht vernachlässigt werden sollte.

⁴² So lässt sich etwa auch die bereits oben im Beispiel zu Machtmitteln dargestellte Problematik, inwieweit bereits durch die Perzeption einer drohenden Einflussnahme eine Verhaltensänderung des potenziellen Ziels erwartet werden kann, empirisch nur sehr unbefriedigend bearbeiten – schließlich sind bereits der Entdeckung derartiger Phänomene enge Grenzen gesetzt.

unorthodox empfundene Machtmittel eine Wirkung entfalten können, die bei oberflächlicher Betrachtung selten entdeckt wird. So ist es beispielsweise möglich, dass eine große wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einerseits die Grundlage für die Ausübung von „hard power“ bildet, beispielsweise in Form der Fähigkeit, Marktzugang als Verhandlungsmasse einzusetzen, und andererseits als Ausgangspunkt einer „soft power“-Beziehung im Hinblick auf die Attraktivität und die Nachahmung des wirtschaftlich erfolgreichen Modells angesehen werden kann.⁴³ (Nye 2011, 22)

Die Identifikation der in einer konkreten Machtbeziehung tatsächlich maßgeblichen Machtmittel ist somit – wie sich aus obiger Darstellung ergibt – durchaus anspruchsvoll. Um die Suche nach potenziellen Machtmitteln bei der Anwendung dieses Modells von Handelsmacht aber weiter zu erleichtern, sollen im Anschluss die wichtigsten Kategorien möglicher Machtmittel kurz dargestellt werden.

5.4. Darstellung möglicher Machtmittel im Modell Handelsmacht

Politische Entscheidungsträger können zur Verfolgung nationaler Ziele und Strategien bzw. für die in diesem Rahmen oftmals notwendige Einflussnahme auf andere Akteure des internationalen Systems auf eine Vielzahl sehr unterschiedlicher Instrumente und Verfahren zurückgreifen. Dieser Vielfalt ist es größtenteils geschuldet, dass in der Literatur oftmals kein einheitlicher Begriff für jene Elemente Anwendung findet, sondern stattdessen eine Vielzahl an Bezeichnungen wie „tools“, „means“, „instruments“, „levers“, „techniques“ (of power) präsent ist, um die möglichen Handlungsoptionen zu beschreiben. (Baldwin 1985, 12) Im Rahmen dieses Modells sollen diese Elemente mit dem Begriff „Machtmittel“, als Übersetzung eines der gängigsten Ausdrücke, zusammengefasst werden.⁴⁴ Die unüberschaubare Anzahl und unterschiedliche Beschaffenheit der Machtmittel hat ebenfalls bewirkt, dass zahlreiche Kategorisierungsvorschläge existieren. In Baldwins Werk „Economic Statecraft“ findet sich eine speziell auf außenwirtschaftliche Instrumente bezogene Klassifizierung, deren Anspruch, in Baldwins Worten, lediglich in der Veranschaulichung der großen Vielfalt unterschiedlicher Machtmittel bestünde, die jedoch aufgrund ihrer Übersichtlichkeit und Prägnanz nach wie vor – so auch von Nye (2011, 54, 71, 250) – als bisher ausführlichste Auflistung positiver und negativer Sanktionen zitiert wird.⁴⁵ (Baldwin 1985, 41-42) Die Auflistung umfasst – selbstverständlich nicht als erschöpfend zu verstehen – achtzehn Beispiele für negative und zwölf für positive Sanktionen, jeweils unterteilt in die

⁴³ Hierbei ist zu beachten, dass stets die Wahrnehmung des Empfängers in der Machtbeziehung für die Einschätzung entscheidend dafür ist, ob ein bestimmtes Machtmittel im konkreten Fall eine „hard power“- oder „soft power“-Wirkung entfaltet. Die Sichtweise des Empfängers/des Ziels der Machtausübung ist allerdings lediglich für die Unterscheidung zwischen „soft power“- und „hard power“-Einflüssen maßgeblich. Für die Bezeichnung eines Instruments oder Verfahrens, allgemeiner eines Einflussversuchs, als „Machtmittel“ ist die Wahrnehmung des Empfängers, wie oben dargelegt, aber nicht entscheidend.

⁴⁴ Ähnliche Begriffe, wie Machtinstrumente und –Verfahren, etc. können als austauschbar mit der obigen Bezeichnung „Machtmittel“ gesehen werden. Diese Gleichsetzung schließt allerdings selbstverständlich nicht die „Machtressourcen“, „Machtquellen“, „power bases“ oder „capabilities“ ein, die vielmehr eine eigene Kategorie darstellen.

⁴⁵ Baldwin bietet noch eine zweite Unterteilung an, in der er die vier Kategorien „symbolic means“, „economic means“, „military means“ und „diplomatic means“ unterscheidet. Für die hier angestrebte Darstellung erscheint dieses Raster jedoch zu grob – ungeachtet der Probleme, die eventuelle Überschneidungen und Ungenauigkeiten im Modell aufwerfen. (Baldwin 1985; 2012, 5; 2013, 275)

Kategorien „Trade“ und „Capital“, wobei die Androhung der einzelnen Maßnahmen lediglich einmal pro Kategorie gezählt wurde. Unter den elf Beispielen für negative Handelssanktionen⁴⁶ finden sich so beispielsweise Instrumente wie Handelssperren, Benachteiligung bei Zolltarifen oder Quoten, bis hin zu dem ausschließenden Bezug bestimmter Güter („preclusive buying“), wohingegen eine diskriminierende Besteuerungspolitik oder auch die Senkung von Hilfszahlungen als negative Kapitalsanktionen gelten können. Unter den sieben positiven Handelssanktionen⁴⁷ nennt er Dinge wie Zollsenkungen, die Gewährung von Meistbegünstigungsklauseln, Lizenzen oder Handelssubventionen und beschreibt Entwicklungshilfe oder etwa die Förderung und staatliche Absicherung von ausländischem Investment als positive Kapitalsanktionen. Diese Auflistung Baldwins eignet sich damit sehr gut als erste Ausgangsbasis für die Suche nach Machtmitteln, sind in ihr doch zahlreiche klassische Elemente der Außenhandelspolitik aufgeführt. Bei genauerer Betrachtung der Tabelle fällt allerdings unmittelbar auf, dass ein Großteil der Instrumente einerseits, zur unmittelbaren Durchsetzung eigener Präferenzen, dem ersten Gesicht von Macht zugerechnet werden kann, andererseits jedoch auch eine Funktion bei der Strukturierung von Märkten spielen kann und damit in bestimmten Situationen eher im Sinne des zweiten Gesichts von Macht zu verstehen ist. So ist es möglich, Zölle, Import- und Exportquoten, rechtliche Bestimmungen, bzw. ganz allgemein die Regelung des Marktzugangs oder auch andere Instrumente wie bspw. die Manipulation des Wechselkurses, des Zugangs zu natürlichen Ressourcen, der Entwicklungshilfe⁴⁸ oder „checkbook diplomacy“ sowohl zur Ausübung positiver oder negativer Sanktionsgewalt, als auch zur Strukturierung des Marktes zu nutzen. (Nye 2011, 54)

Bei der Identifikation bestimmter Machtmittel gilt es also, nach ihrer Wirkungsart zu fragen, könnten sich doch in Folge einer direkten Einflussnahme auch strukturelle Auswirkungen ergeben, die möglicherweise andere Adressaten hätten. Trotz der zahlreichen bei Baldwin genannten Machtmittel kann die Suche nach möglichen Machtmitteln so keineswegs als abgeschlossen gelten.⁴⁹ Ebenfalls darf in der Analyse weder angenommen werden, eine umfassende Auflistung verschiedenster Machtmittel sei abschließend gültig, noch kann eine Fixierung auf Elemente des ersten Gesichts von Macht stets zuverlässige Ergebnisse liefern. Im Anschluss gilt es deshalb, nach Machtmitteln des zweiten und dritten Gesichts von Macht zu suchen, die beispielsweise in der multilateralen Wirtschaftsdiplomatie oder der Strukturierung von Märkten und Entscheidungsgremien Verwendung finden könnten. Im Rahmen des zweiten Gesichts kann so etwa die Schaffung internationaler Regime und Institutionen bzw. deren Nutzung zur Verfolgung nationaler Ziele und Strategien verstanden werden, handelt es sich doch gerade bei internationalen Institutionen um die Einheiten im System, die oftmals für die Verknüpfung verschiedener Interessensgebiete und die Definition der Kompromissnormen maßgeblich sind.⁵⁰ (Nye 2011, 61) Abschließend betrachtet stellt die

⁴⁶ Vgl. hierzu auch die Studie von Drezner 2003.

⁴⁷ Vgl. zur besonderen Rolle positiver Sanktionen auch Baldwin 1979, 183-186; sowie Nye 2011, 70-79.

⁴⁸ Vgl. für eine ausführliche Fallstudie zu Entwicklungshilfe Brautigam 2009.

⁴⁹ Die Fähigkeit, den Zugang anderer Akteure zum eigenen Markt zu regulieren ist zwar, in Abhängigkeit von der jeweiligen relativen Marktgröße, oftmals entscheidend und wird regelmäßig genutzt, um die wirtschaftliche Steuerungskompetenz über ihre nationalen Grenzen hinweg zu projizieren, oder politische Forderungen zu stellen, kann die tatsächliche Fülle an unterschiedlichen Machtmitteln jedoch nicht umfassen.

⁵⁰ Demnach könnte beispielsweise die Gründung und Verwendung einer internationalen Organisation als Kartell über natürliche Ressourcen, wie die „Organization of the Petroleum Exporting Countries“ (OPEC), als

kurz gefasste, aber dennoch inhaltlich sehr umfangreiche Tabelle Baldwins einen guten Ausgangspunkt für die Suche nach dem in einer bestimmten Machtbeziehung wirkenden Machtmittel dar. Im Anschluss sollte allerdings unter besonderer Berücksichtigung des jeweiligen Einzelfalles weiter nach anderen, weniger deutlich erkennbaren Einflüssen gesucht werden, die in dieser sehr allgemein gehaltenen theoretischen Abhandlung nicht speziell benannt werden konnten. Einziger Rahmen für die individuelle Suche stellen hierbei die bewusst sehr weit gezogenen Grenzen der Rahmendefinition von „Handelsmacht“ dar, die das Feld der Analyse auf den wirtschaftlich relevanten Bereich beschränken.

5.5. Typologisierung der Machtressourcen im Modell Handelsmacht

Die Identifikation von Machtressourcen ist – durch die bereits oben angedeutete Problematik der Vielzahl und Heterogenität der Faktoren – auch im Rahmen des Modells Handelsmacht mit Schwierigkeiten verbunden. In David Baldwins Worten: „One of the fundamental reasons why political analysis is so enormously difficult is the absence of a generalized medium involved in the political interaction process, which is also a ‘measure’ of the relevant values.” (Baldwin 1971, 597) Dementsprechend liegt hier auch die spätere Schlussfolgerung Joseph Nyes nahe:

„Any attempt to develop a single index of power is doomed to fail because power depends upon human relationships that vary in different contexts. Whereas money can be used to measure purchasing power across different markets, there is no standard of value that can summarize all relationships and contexts to produce an agreed overall power total.” (Nye 2011, 5; Baldwin 2013)

Weder besteht damit für die Analyse politischer Ereignisse ein dem Geld ähnliches Einheitsmaß, noch lässt sich ein aus verschiedenen Machtressourcen zusammengesetzter Index ableiten, der auch nur im größten Teil der Fälle zuverlässige Ergebnisse liefern kann. Machtressourcen können demzufolge nur eingeschränkt abstrakt definiert werden. (Nye 2011, 52) Welche Machtressourcen in einer konkreten Machtbeziehung eine Rolle spielen bzw. für diese konstituierend sind, lässt sich nicht im Voraus oder aus allgemeiner Betrachtung heraus bestimmen. (Baldwin 1979; 2013) Stattdessen muss die Bearbeitung an dieser Stelle auf eine verallgemeinernde Benennung möglicher und im Rahmen des Modells Handelsmacht hauptsächlich maßgeblicher Machtressourcen und eine Kategorisierung derselben beschränkt bleiben. Ihre Identifikation für konkrete Interdependenzverhältnisse und Kontexte ist zwingend dem Einzelfall vorbehalten.

Machtmittel in Frage kommen, können durch sie im Anschluss doch Forderungen gegen den Willen anderer Staaten durchgesetzt werden. Auf andere Weise könnte die Nutzung des WTO-Schlichtungsmechanismus als Machtmittel zur Durchsetzung der eigenen Präferenzen verstanden werden. Schlussendlich kann auch die nationale Attraktivität bzw. die sich daraus ableitende Anziehungs- und ideelle Überzeugungskraft ein Machtmittel darstellen, wenn andere Staaten das nationale Verhalten, bspw. die nationale Wirtschaftsentwicklung, Kultur oder den milden Umgang mit anderen Staaten („benignity“) schätzen und sich infolgedessen eine gewisse Glaubwürdigkeit und Legitimität eines durch Nachahmungsversuche bestätigten Führungsanspruchs ausbildet. (Nye 2011, 90-93)

5.5.1. Bestehende Kategorisierungsvorschläge

Für das Modell „Handelsmacht“ lassen sich nichtsdestotrotz verschiedene Typen von Machtressourcen identifizieren. Ging insbesondere aus dem klassisch-realistischen Modell die determinierende Rolle militärischer Machtressourcen hervor, wurde diese Vorstellung später zumindest um eine eigenständige wirtschaftliche Kategorie erweitert. (Waltz 2010 [1979]; Rosecrance 1987; Nye 1990a) In der weiteren Theoriedebatte erfolgte dann spätestens mit Joseph Nyes Modell von „soft power“ (Nye 1990b) die Einführung einer weiteren, kulturell-sozialen Komponente. Gleichzeitig finden sich auch Argumentationen für die gesonderte Betrachtung institutioneller (Nye/Keohane 1970a; 1970b; Keohane/Nye 1977; Nye 1990a; Keohane 2005) und auch struktureller Faktoren⁵¹ (Strange 1987; 1989) bei der Analyse von Machtressourcen. Grundsätzlich lassen sich so aus der allgemeinen Betrachtung heraus wenigstens fünf verschiedene Ressourcenkategorien identifizieren: militärische, ökonomische, sozial-kulturelle, institutionelle sowie strukturelle.⁵² Diese fünf Typen verschiedener Machtressourcen sind für die im Rahmen dieser Arbeit vorzunehmende Klassifizierung allerdings nicht alle gleich zu gewichten. Stattdessen sollte, im Hinblick auf eine verbesserte Übersichtlichkeit und damit auch Anwendbarkeit des entwickelten Modells, eine Vorauswahl der für „Handelsmacht“ zentralen Machtressourcen getroffen werden. Obgleich die Fähigkeit, Krieg zu führen, in der wissenschaftlichen Literatur nach wie vor als „ultima ratio“ der Staaten, als hauptsächlich maßgebliche Akteure im internationalen System, angesehen wird, und so prinzipiell nie gänzlich aus der Betrachtung fallen sollte, kann diese Vorstellung im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ doch vernachlässigt werden – stellt die „gewaltsame“ Verfolgung der eigenen Interessen doch gerade die Alternative, die Gegenkonzeption zu der hier modellierten Verfahrensweise „Handel“ dar.⁵³ Stattdessen wird hier vorausgesetzt, dass sich in einer globalisierten und weiter globalisierenden Welt die Interdependenzen zwischen den Staaten (zumindest im Fall der maßgeblichen Akteure) als zu stark erweisen, um tatsächlich eine Gewaltanwendung in Betracht zu ziehen. (Nye 1990b, 157, 159)

Ausgehend von den Vorschlägen verschiedener Theoretiker soll im Folgenden ein Überblick über die zentralen Machtressourcen für das Modell „Handelsmacht“, direkt verknüpft mit

⁵¹ Strange definiert ihren Begriff „structural power“ als „power to shape and determine the structures of the global political economy“ (Strange 1989, 25). Ihr Begriff ist somit nicht mit der klassischen Verwendung des Begriffs „structural power“ im Rahmen der neorealistischen Diskussion um Kenneth Waltz deckungsgleich.

⁵² Interdependenzen gelten, wie oben ausgeführt, im Rahmen dieser Arbeit nicht als Machtressource. Insoweit müssen sie hier nicht gesondert aufgeführt werden, geschweige denn eine eigene Kategorie erhalten. Eingerahmt wird die Analyse der ökonomischen Machtquellen jedoch von einer beschränkten Betrachtung kultureller und institutioneller Ressourcen, da diesen im Außenhandel ebenfalls eine wichtige Rolle zukommt.

⁵³ Der grundsätzliche Verzicht auf die Einbeziehung militärischer Faktoren ist in erster Linie konzeptioneller Natur; das Modell „Handelsmacht“ soll vor allem in der Analyse von Machtbeziehungen zwischen Akteuren Verwendung finden, die durch starke Interdependenzen, ethische Tabus, internationale Regelwerke, hohe Kosten etc. über kein Interesse / rationalen Anreize (mehr) verfügen, um ihre Präferenzen gewaltsam durchzusetzen. Allerdings muss ebenfalls angemerkt werden, dass durchaus Grenzfälle und Überschneidungen zwischen den Bereichen bestehen, die notgedrungen eine Beschäftigung mit militärischen Interessen und Fähigkeiten erfordern. So sind bspw. die militärische (Entwicklungs-)Hilfe, die Verkaufsmodalitäten von Rüstungsgütern, die militärische Sicherung von Ressourcen und Handelswegen als Elemente zu nennen, die eine Trennung der Bereiche Handel und Militär schwierig erscheinen lassen. Da insb. in Extremfällen des Modells, etwa bei massiven Sanktionen gegen Staaten, der Übergang in den militärischen Bereich (Embargo) zumindest teilweise fließend erscheint, könnte dann eine Einbeziehung militärischer Fähigkeiten wohl sinnvoll erscheinen. Dies wäre durchaus mit den theoretischen Grundlagen des Modells vereinbar.

möglichen Formen ihrer empirischen Feststellbarkeit, gegeben werden.⁵⁴ Der Komplexität und Vielgestaltigkeit der Kategorien, der darin zusammengefassten Faktoren und deren Feststellungs- und Quantifizierungsmethoden ist es allerdings geschuldet, dass die Ausführungen hierzu notgedrungen unvollständig bleiben müssen – dies sollte im Rahmen einzelner Fallstudien bei einer geringeren Anzahl maßgeblicher Faktoren aber korrigiert werden.

5.5.2. Modellanalyse und Kategorisierung

Zur Ermittlung wichtiger Machtressourcen für das Modell „Handelsmacht“ ist es zunächst interessant, einige der bereits bestehenden Arbeiten zu analysieren, deren Anspruch in der empirischen Untersuchung von Außenwirtschafts- und Außenhandelsbeziehungen liegt. In jüngster Zeit können hierzu die Konzepte „Conflicted Trade Power“ von Sophie Meunier und Kalypso Nicolaidis (2006), sowie „Market Power“ von Chad Damro (2011) gezählt werden. Bezieht sich Damro mit letzterem Modell speziell auf die Externalisierungsfähigkeit von internen Richtlinien und Standards („economic and social regulations“) durch die Europäische Union (EU) in Richtung ihrer Handelspartner, so geht ersteres Modell zwar ebenfalls auf den Aspekt der Externalisierung ein, hat allerdings einen deutlich weiter gefassten Erklärungsanspruch, der allgemein „changes in the domestic policies of its trading partners“ (2006, 907) umfassen will – wie auch aus der bereits weiter oben angesprochenen Unterscheidung der Autorinnen zwischen „power in trade“ und „power through trade“ deutlich wird. Meunier/Nicolaidis identifizieren zwei Typen von Machtressourcen, deren Ausarbeitung sie zwar mit „Sources of European Trade Power“ (907) überschreiben, im Anschluss aber untrennbar – und damit anscheinend ohne weitere Rücksichtnahme auf neuere machttheoretische Erwägungen – mit ihren zwei Konzepten „Structural Power“ und „Bargaining Power“ (908) verknüpfen.⁵⁵ Dennoch kann ihre Ausarbeitung einige Erkenntnisse für dieses Modell liefern, nennen sie doch explizit verschiedene Machtressourcen und darüber hinaus auch Methoden für deren empirische Feststellbarkeit. Als entscheidende Machtressourcen („key sources of EU trade power“) bezeichnen sie die relative Marktgröße („[relative] size of [...] internal market“) und dessen Leistungsfähigkeit („overall performance of [...] economy“) (2006, 908).⁵⁶ Die zweite, von Meunier/Nicolaidis als „Bargaining Power“ bezeichnete Kategorie von Machtressourcen – die von ihnen jedoch im Sinne der „power conversion capacity“ als (problembelastete) intervenierende Variable verstanden wird – umfasst politische und institutionelle Faktoren („political and institutional factors“, *ibid.*)⁵⁷

⁵⁴ Das Modell „Handelsmacht“ wird insb. unter dem Kriterium der tatsächlichen empirischen Verwendbarkeit entwickelt, weshalb eines der wichtigsten Merkmale jeder Machtressource somit zwingend auch deren Operationalisierbarkeit sein muss.

⁵⁵ Die Ungenauigkeiten im Modell von Meunier/Nicolaidis wurden bereits angesprochen, s. Kapitel 2.3.

⁵⁶ Gleichzeitig nennen sie auch den Anteil am weltweiten Handelsvolumen („share of world trade“) als Machtressource (2006, 908), was allerdings problematisch erscheinen muss, ist das relative Handelsvolumen doch sinnvoller als Indikator für die beiden letztgenannten Machtressourcen anzusehen – und soll im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ auch so Verwendung finden. Vgl. hierzu auch die Betrachtung der Machtressourcen in Joseph Nyes Modell weiter unten.

⁵⁷ Hierunter fallen für die Autorinnen vor allem die Verhandlungserfahrung („experience of negotiating international trade agreements“, 906), sowie die Effizienz der Institutionen („efficiency of its institutions in negotiating lucrative commercial deals“, 907).

Chad Damro identifiziert in seinem Modell „Market Power Europe“ ebenfalls grundsätzlich zwei Ressourcenkategorien. Erstens spielt für ihn die Marktgröße („market size“, Damro 2011, 3) als Machtressource eine entscheidende Rolle, die er mit verschiedenen Indikatoren – Anteil am globalen BIP, Anteil am globalen Handel, Ausmaß an ausländischen Investitionen („Foreign Direct Investment“), (Aus-)Bildungsniveau – in Verbindung bringt. (5) Zweitens benennt er „institutional factors and capabilities“ (4) bzw. „regulatory capacity“ (3), deren Signifikanz in der konkreten Machtbeziehung vom Niveau von „regulatory expertise, coherence and sanctioning authority“ abhängig sei. (7)

Wie sich damit zeigt, sind die Unterschiede in Bezug auf die in den Modellen identifizierten Machtressourcen marginal, beiden Arbeiten ist grundsätzlich die Betonung zweier Kategorien gemeinsam: Erstens wird die relative Größe des Marktes, verbunden mit dessen Leitungsfähigkeit bzw. dem allgemeinen Entwicklungsniveau der Volkswirtschaft, in die Betrachtung eingebracht. Diese Eigenschaften einer nationalen Wirtschaft lassen sich durch unterschiedliche ökonomische Maße relativ einfach gewichten, weshalb diese Indikatoren von den Autoren teilweise auch explizit angeführt wurden. Zweitens wurden institutionelle Faktoren, insbesondere die Regulierungs-/Verwaltungsfähigkeit bzw. -effizienz, sowie auch die Verhandlungserfahrung genannt und damit auf Verwaltungsstrukturen, politische Entscheidungsprozesse, aber auch die Fähigkeiten der institutionellen Akteure hingewiesen. Bemerkungen zu der Operationalisierbarkeit dieser potenziellen Ressourcen fielen allerdings knapp aus, lediglich Damro verweist auf eine andere Arbeit, aus der er die Merkmale „regulatory expertise, coherence and sanctioning authority“ übernommen habe. (2011, 7) Die annähernde Deckungsgleichheit der identifizierten Ressourcen spiegelt sich in einer starken Ähnlichkeit der Argumentationskette wieder: So erscheint ein großer Markt (wie der europäische) für Investoren und Exporteure sehr attraktiv, weshalb die Regulierung des Marktzugangs grundsätzlich als Mittel zur Durchsetzung der eigenen Präferenzen gegen den Willen anderer genutzt werden kann. („market access as a bargaining chip to obtain changes in the domestic area of its trading partners“, Meunier/Nicholaidis 2011, 906) Dieses Verständnis scheint allerdings insbesondere auf die einzelnen Nationalstaaten, die anders als die EU nicht singular als einziger „großer Markt“ wahrgenommen werden können, nur bedingt anwendbar zu sein.

Wollte man nun die Leistungen der Autoren bei der Identifikation von Machtressourcen beurteilen, gilt es aufgrund obiger Feststellungen deren Fixierung auf den europäischen Rahmen miteinfließen zu lassen. Die besondere Betonung der genannten Machtressourcen und die wohl bewusste Aussparung weiterer, mag insbesondere im Hinblick auf die Beschaffenheit der Europäischen Union als ein supranationaler „Staatenverbund“ mit beschränkten Kompetenzen vertretbar sein. Anders als für diesen überstaatlichen Sonderfall von „*Conflicted* trade power“ (2006), für den – wie Meunier/Nicholaidis schreiben – wohl tatsächlich bereits die „capacity to speak with one voice“ (2006, 909) ein entscheidendes Kriterium darstellen muss, mag es deshalb durchaus denkbar erscheinen, dass Nationalstaaten als nach wie vor maßgebliche Entscheidungsträger tatsächlich noch auf weitere Ressourcen zurückgreifen können, um ihre Interessen gegenüber anderen Akteuren durchzusetzen. Für das Modell „Handelsmacht“, dessen Schwerpunkt insbesondere die nationalstaatliche Perspektive sein soll, ist demnach eine weitere Ausarbeitung – abseits regionaler bzw. supranationaler Organisationsformen – zur Identifikation weiterer Machtressourcen zwingend erforderlich.

Eine deutlich auf den einzelnen Nationalstaat bezogene und bereits sehr ausdifferenzierte Auflistung verschiedener ökonomischer Machtquellen liefert Joseph Nye in seinem Werk „The Future of Power“, in dem er folgende Elemente als „basic economic resources“ (2011, 52) bezeichnet:

„the size and quality of gross domestic product (GDP), per capita income, the level of technology, natural and human resources, political and legal institutions for markets, as well as a variety of shaped resources for special domains, such as trade, finance and competition.“ (ibid.)

Hier mag zunächst die Offenheit dieser Aufzählung durch die letztgenannte Sammlung von „resources for special domains“ für Irritationen sorgen. Dies mindert den Wert dieser Aufzählung jedoch nicht; wie bereits oben festgestellt, ist eine abschließende Benennung auch im Rahmen dieses Modells nicht zu leisten. Doch obgleich Nye bereits eine ganze Reihe wichtiger Faktoren nennt und diese Definition im Rahmen seiner Analyse auch durchaus als hinreichend empfunden werden kann, ist seine Aufzählung an dieser Stelle doch aus mehreren Gründen zu kritisieren. So fällt auf, dass Nye hier, wenn er von Machtressourcen spricht, die theoretische Benennung teilweise mit der empirischen Feststellung verwechselt oder diese zumindest gleichsetzt. Am deutlichsten zeigt sich dieser Gegensatz am Ausdruck „the size and quality of gross domestic product“; einerseits ist die Höhe („size“) des Bruttoinlandsprodukts (BIP) leicht festzustellen, da es sich bei diesem doch tatsächlich um ein ökonomisches Maß zur Quantifizierung der wirtschaftlichen Leistung einer Volkswirtschaft handelt. Andererseits ist es jedoch sehr fraglich, wie die Qualität („quality“) des BIP zu definieren und vor allem zu messen ist. Hier stellt Nye somit zuerst indirekt auf die Marktgröße ab („size of GDP“), versucht dann aber gleichzeitig auch direkt Informationen über das Produktionsniveau („quality“) miteinfließen zu lassen.⁵⁸ Neben dieser ungenauen Definition der Machtressourcen, wodurch eine eindeutige Identifizierung der jeweils in der konkreten Machtbeziehung maßgeblichen Ressource unmöglich wird, kann als weiterer Kritikpunkt auch die Einführung einer „pro Kopf“-Variablen („per capita income“) gesehen werden. Einerseits ist dies wiederum mit erstgenanntem Punkt zu kritisieren, handelt es sich doch hierbei allein um ein ökonomisches Maß und nicht um eine Faktizität, die unmittelbar als Machtressource qualifiziert werden könnte. Andererseits kann es gerade bei der Feststellung von Machtressourcen in vielschichtigen Interdependenzverhältnissen nicht auf gesamtstaatlich gefasste Mittelwerte ankommen, verhindert die dadurch ermittelte Durchschnittlichkeit doch gerade einen Blick auf die Verschiedenheiten in der nationalen Leistungsfähigkeit in unterschiedlichen Bereichen und die dadurch geschaffenen wechselseitigen Abhängigkeitsverhältnisse.⁵⁹ Die Bevölkerungszahl eines Staates ist insoweit

⁵⁸ Dies wird zusätzlich verkompliziert, da er in einem weiteren Punkt („the level of technology“) auf sehr ähnliche Weise auf den Entwicklungsgrad der Volkswirtschaft hinzuweisen versucht und dies mit dem Hinweis auf „human resources“ oder auch das „per capita income“ zumindest indirekt ein drittes, wenn nicht viertes Mal anspricht.

⁵⁹ Gerade das durchschnittliche Einkommen aller Staatsbürger zur Ermittlung des Entwicklungsniveaus einer Volkswirtschaft ist deshalb in höchstem Maße ungeeignet; zeigt sich doch gerade in Schwellenländern, dass anteilmäßig kleine, aber im Vergleich zu anderen Staaten dennoch bedeutende Bevölkerungsgruppen wesentlich zur eigentlichen Marktgröße beitragen. Dies zeigt sich insbesondere in der Rolle der neuen Mittelschicht etwa in Indien und China, die wenige Prozent der eigentlichen Bevölkerung ausmachen, aber

als Machtressource für das Modell „Handelsmacht“ unerheblich, da sie in Wirklichkeit lediglich die ermittelte Marktgröße verzerren.⁶⁰

Es lassen sich aus dieser Betrachtung verschiedene Lehren für die Identifikation von Machtressourcen ziehen: Erstens ist es wichtig, nur tatsächliche, d.h. realweltliche Objekte, Faktizitäten, als „Machtressourcen“ zu identifizieren, da nur diese in konzeptioneller Hinsicht auch tatsächlich in der Lage sind, für eine Machtbeziehung konstituierend zu wirken; ein ökonomisches Maß ist hierfür ungenügend und die Verwendung desselben führt lediglich zu analytischen Ungenauigkeiten und späteren Missverständnissen. Zweitens sollte bei der Identifizierung von Machtressourcen nach Kräften versucht werden, diese möglichst klar gegeneinander abgrenzbar bzw. als solche idealerweise ausschließend zu konzipieren und so die Zahl von Überschneidungen gering zu halten, was schlussendlich einer genaueren Analyseleistung sehr zuträglich ist. Drittens sollte an die Suche nach Machtressourcen für konkrete Machtbeziehungen nicht zu oberflächlich herangegangen werden; nationale Durchschnittswerte, gemittelte Leistungspotenziale und Sammelindikatoren sind oft nicht aussagekräftig bzw. präzise genug, um komplizierte Interdependenzbeziehungen aufzulösen.⁶¹

Die bisherige Ausarbeitung hat darüber hinaus auch zur Identifikation mehrerer Typen von Machtressourcen geführt. Erstens konnte die Erkenntnis gewonnen werden, dass die relative Größe des (nationalen) Marktes eine sehr wichtige Grundlage für die Konstitution von Machtbeziehungen darstellen kann und somit in jeder Analyse Beachtung finden sollte. Zweitens wurde ebenfalls deutlich, dass nicht nur die Größe, sondern auch das Entwicklungs- bzw. Produktionsniveau der Volkswirtschaft (bzw. einzelner Sektoren derselben) eine wichtige Basis darstellt, auf welcher Machtbeziehungen fußen können. Weiterhin wurden drittens die Rolle politischer und ökonomischer Institutionen⁶², und viertens die Verfügungs-

bereits die Einwohnerzahl einiger Industriestaaten überbieten. Die Miteinbeziehung des Niveaus der Gesamtbevölkerung würde hier die tatsächliche Marktgröße und Marktmacht nivellieren. (vgl. auch Zhang 2011, 29)

⁶⁰ Dies ist wiederum nur dadurch möglich, da auf eine Betrachtung militärischer Ressourcen verzichtet wird. Für gewaltsame Konflikte kann (bspw. mit Mearsheimer 2001, 55, 61) stattdessen gesagt werden, dass die Größe der Bevölkerung zur Ermittlung der militärischen Fähigkeiten in keinem Fall zu vernachlässigen ist.

⁶¹ Dies wurde in vergleichbarer Weise bereits in zahlreichen Modellen erkannt. So schreibt z.B. Mearsheimer: „GNP is primarily a measure of states overall wealth, and it does not always capture important differences in technological sophistication. Nevertheless, GNP does a reasonably good job of measuring these dimensions of wealth when the relevant great powers are at similar levels of economic development. [...] But GDP is a poor indicator of latent power when the states being compared are at different levels of economic development.“ (2001, 62-63)

⁶² Aus Platzgründen muss in dieser Veröffentlichung die Erläuterung der beiden letztgenannten Kategorien, Institutionen und Ressourcen, verkürzt erfolgen: Die zunehmend wichtigere Rolle von Institutionen lässt sich unter anderem bei Nye ablesen. (1990a, 183f.) Die Einführung einer Ressourcenkategorie „Institutionen“ hat zum Ziel, den Institutionalisierungsgrad des nationalen Marktes und des Außenhandels, damit also einerseits die Fähigkeiten, andererseits aber auch die Effizienz und Effektivität dieser Institutionen im Bereich des Außenhandels zu beschreiben. Die Kategorie will aussagen: Je besser die Formulierung von Strategien, die Organisation von Wirtschaft und Handel, die Koordination der vielgestaltigen Anstrengungen und Einflussversuche etc. durch die Einführung oder Verbesserung von Institutionen verläuft, desto vorteilhafter können die nationalen Interessen im transnationalen Rahmen artikuliert und verfolgt werden. Es ist möglich, eine Vielzahl sozialer und ökonomischer Institutionen zu betrachten, wobei sich deren Analyse durch eine Vielzahl potenzieller Indikatoren allerdings oft als schwierig darstellt. Vom Bereich der institutionellen Faktoren ist die kulturell-soziale Komponente abzugrenzen, deren Inhalte eher „symbolischen“, repräsentativen Charakter haben, und insoweit in erster Linie die Basis einer auf Attraktivität fußenden weichen („soft“) Art der Machtausübung darstellen. Es ist dabei aber anzumerken, dass eine Identifikation der Wirkungsweise abstrahiert vom Kontext der konkreten Machtbeziehung nur sehr ungenau, tendenziell, möglich ist. Soziokulturelle Faktoren scheinen für die Untersuchung von Interdependenzverhältnissen somit interessant zu sein, werden allerdings oft von vermeintlich wesentlich besser „handhabbaren“ Faktoren (z.B. dem natürlichen Ressourcenreichtum eines Staates) verdrängt.

gewalt über natürliche Ressourcen⁶³ als wesentliche Elemente für Machtbeziehungen hervor-gehoben.

5.5.3. Zusammenfassung Machtressourcen

Für das Modell „Handelsmacht“ lassen sich – die obige Ausarbeitung zusammenfassend – fünf Ressourcenkategorien unterscheiden. Diese sind: (1.) Marktgröße, (2.) Entwicklungsniveau der Marktwirtschaft, (3.) natürliche Ressourcen, (4.) politische und ökonomische Institutionen sowie (5.) soziokulturelle Faktoren. Den unter diesen Schlagwörtern zusammengefassten Ressourcen ist es möglich, für das Modell „Handelsmacht“ relevante Machtbeziehungen zu konstituieren, wobei idealtypisch jeweils einzelne Machtressourcen für bestimmte Beziehungen entscheidend sind, die Summe der verschiedenartigen Abhängigkeiten zwischen den Akteuren aber schlussendlich die Interdependenzbeziehung ausmacht.

In jeder der genannten Kategorien findet sich eine bestimmte Anzahl an Machtressourcen, wobei diese nicht abschließend benannt werden kann, scheint doch stets eine weitere Ausdifferenzierung einzelner Machtressourcen möglich zu sein. Die Menge der einem Staat zugeordneten Machtressourcen ist insoweit von dessen nationaler Leistungsfähigkeit abhängig, dass sowohl die Anzahl als auch die Ausprägung der für die Untersuchung einer bestimmten Interdependenzbeziehung relevanten Machtressourcen sich direkt aus einer Betrachtung der nationalen Fähigkeiten ableitet. Die Frage, welche nationalen Potenziale als „Machtressource“ zu bezeichnen sind, stellt sich im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ demnach – in Abweichung zu Baldwin – nicht bzw. lässt sich auf einfache Weise erschöpfend beantworten: *Alle* Elemente der nationalen Leitungsfähigkeit können als „Machtressourcen“ eingestuft werden; es ist demnach *nicht* unmittelbar von der untersuchten Interdependenzbeziehung und den Eigenschaften des Ziels (Präferenzen, Wertesystem, etc.) abhängig, welche nationalen Potenziale des Senders als Machtressourcen in Frage kommen. Stattdessen lassen sich grundsätzlich alle nationalen Fähigkeiten und Veranlagungen als Machtressourcen qualifizieren; erst im Anschluss kann sinnvoll gefragt werden, auf welchen dieser potenziellen Machtquellen die zu untersuchende Machtbeziehung tatsächlich fußt. Die Rolle der Machtressourcen im Modell „Handelsmacht“ besteht also primär darin, die Machtbeziehung zu begründen. Zusammen mit dem Kontext, also den grundlegenden Informationen über Interdependenz, Wertesystem, Präferenzen, etc. wirken Machtressourcen konstituierend für die Machtbeziehung. Die Elemente, die stattdessen in der Machtbeziehung Verwendung finden und deren Einsatz insoweit direkt von den Eigenschaften des Zieles (Wertesystem, Präferenzen, etc.) abhängig ist, stellen die Machtmittel dar. Machtressourcen

⁶³ Obgleich in der Literatur teilweise die Tendenz nachzuweisen ist, nationalen Ressourcenreichtum mit wirtschaftlicher Macht gleichzusetzen, erscheint der tatsächliche Zusammenhang zwischen beiden Elementen – nicht nur aus der theoretischen Perspektive – doch wesentlich komplexer zu sein. Die natürlichen Ressourcen eines Staates können, müssen aber nicht zwangsläufig, zur Konstituierung einer Machtbeziehung führen – gibt es doch einerseits wohlhabende Staaten ohne nennenswerte eigene Bodenschätze, andererseits jedoch Nationen, die möglicherweise gerade wegen ihres Ressourcenreichtums gescheitert sind. (Keen 2008; Collier 2010) Unmittelbar maßgeblich für die Abhängigkeit eines Staates ist stattdessen der Diversifizierungsgrad seiner Rohstoff- und Warenversorgung im Besonderen, bzw. die Substituierbarkeit der Güter im Allgemeinen. (Nye 2011, 62-70) Vice versa darf Rohstoffarmut auch nicht unmittelbar mit geringer wirtschaftlicher Macht, bzw. mit einer Asymmetrie der von Machtverhältnisse zugunsten des importierenden Staates gleichgesetzt werden.

beschreiben die – für die Analyse sehr wichtigen – nationalen Grundlagen, auf denen Machtbeziehungen zwischen Staaten gründen bzw. aus denen sie originär erst entstehen. Sie befinden sich demnach, deckungsgleich mit dem „capabilities“-Begriff, im Besitz oder zumindest unter der Verfügungsgewalt des Nationalstaates. Um nicht die theoretische Fähigkeit mit der praktischen Handlung zu vermischen, basiert das Modell „Handelsmacht“ demnach auf der Unterteilung zwischen Machtressourcen und Machtmitteln; Einflussversuche auf andere Akteure werden stets durch Machtmittel ausgeführt.

6. Abschließende Betrachtung des Modells „Handelsmacht“

Wurden bisher die einzelnen Elemente des Modells ausführlich entwickelt, kann im Folgenden eine abschließende Antwort auf die Leitfrage „Was ist (eine) Handelsmacht?“ gegeben werden. Allgemein formuliert ist Handelsmacht als die Fähigkeit zu verstehen, mittels Instrumenten des „Handels“ die eigenen Interessen gegen den Willen anderer Akteure durchzusetzen. Es ist zu betonen, dass der Begriff auf die Mittel, nicht auf die Ziele einer Machtausübung abstellt und deshalb die Art und Weise, wie andere Akteure durch Machtpositionen im Bereich des Handels beeinflussbar sind, im Zentrum steht. Die Fähigkeit, andere Akteure in ihrer Entscheidungsfindung zu beeinflussen, ergibt sich folglich im Rahmen des Modells „Handelsmacht“ grundsätzlich aus dem Bestehen einer asymmetrischen Interdependenzbeziehung und eines, gemessen an den Präferenzen des Zieles, wirkungsvollen Einsatzes der Machtmittel, beides Elemente, die ihrerseits eigene konzeptionelle Voraussetzungen haben. Asymmetrische Interdependenzbeziehungen beruhen auf einer Anzahl von Abhängigkeitsverhältnissen zwischen den Akteuren, wobei aus mindestens einer dieser Abhängigkeiten ein einseitiger Vorteil resultieren muss. Abhängigkeiten gründen sich generell auf die ungleiche Verteilung einzelner Machtressourcen zwischen den Akteuren. Die Verwendung bestimmter Machtmittel in einer Machtbeziehung impliziert weiterhin ein Verständnis der unterschiedlichen Wertvorstellungen, Präferenzen, etc. des Zieles. Der willkürliche Einsatz eines bestimmten Machtmittels hätte schließlich weit geringere Chancen auf Erfolg, wäre doch beispielsweise die Drohung eines Exportstopps zur Durchsetzung eigener Interessen wirkungslos, wenn der Empfänger einen solchen tatsächlich wünscht oder dem gegenüber zumindest indifferent ist. In Abwandlung der Fragestellung ist „eine Handelsmacht“ demnach als Nationalstaat zu verstehen, der durch ein partielles Übergewicht seiner wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und daraus entstandenen Abhängigkeiten anderer Staaten nationale Interessen eventuell auch außerhalb des ökonomischen Bereichs gegen den Willen dieser Akteure durchsetzen kann – wobei anzumerken ist, dass ihm dies nur gelingen kann, wenn er sich den Modalitäten dieser Abhängigkeit bewusst ist.

Im Rahmen der vorangegangenen Ausarbeitung nahm Macht deutlich erkennbar die Rolle der abhängigen Variablen ein. Die Darstellung folgte der Forschungsfrage nach den Voraussetzungen, Quellen und Instrumenten der Macht, mit denen sich nationale Präferenzen durchsetzen lassen und vermied damit eine Einzelfallanalyse der Auswirkungen einer konkreten Machtverteilung auf das internationale System, was einem Verständnis von Macht als unabhängiger Variable entsprechen würde. Das Ziel dieser Konzeptualisierung von

„Handelsmacht“ stellte damit die Entwicklung eines einheitlichen Modells dar, das Klarheit über die Fragen bieten sollte, welche Akteure aufgrund welcher Veranlagungen und durch welche Mittel Macht gegenüber welchen Zielen ausüben können. Mit der Fertigstellung dieses Modells erweitert sich allerdings dessen Verwendungszweck, lässt sich durch die Bereitstellung eines kohärenten Erklärungsansatzes doch im Folgenden auch eine erfolgsversprechende Einzelfallbetrachtung der tatsächlichen Machtbeziehungen bewerkstelligen. Das Modell soll demnach in seiner Gesamtheit die Analyse klar umgrenzter Außenhandelsbeziehungen zwischen konkreten Akteuren ermöglichen und damit durch seine Darstellung der Voraussetzungen, Quellen und Instrumente der Macht auch zur Lösung der Frage beitragen können, ob und wie bestehende Machtkonstellationen im Bereich des Außenhandels durch Nationalstaaten zur Durchsetzung ihrer Präferenzen gegen den Willen anderer Akteure genutzt werden können. Die Möglichkeit der Analyse von Einzelfällen bzw. die empirische Anwendbarkeit des hier entwickelten theoretischen Modells von „Handelsmacht“ kann insoweit als inhärenter Bestandteil der Überlegungen zu dieser Arbeit angesehen werden.

Fragen, die im Rahmen dieser Arbeit aufgrund ihrer Komplexität leider offen bleiben müssen, deren Ausarbeitung aber dennoch von großem Interesse für die hier dargestellten Überlegungen bleibt, umfassen etwa, wie sich die fortschreitende Streuung von Macht auf nichtstaatliche Akteure – im Bereich des Handels insbesondere in Form transnationaler Konzerne – bzw. allgemein die wachsenden Kontrollverluste der Nationalstaaten auf die Fähigkeit der Staaten auswirkt, weiterhin wirtschaftliche Macht auszuüben. Dieser Punkt, das Verhältnis zwischen Staaten und anderen Akteuren des internationalen Systems, ließe sich für das Modell „Handelsmacht“ noch weiter ausarbeiten. Wie allerdings oben umfassend demonstriert wurde, erfüllt das im Rahmen dieser Arbeit entwickelte Konzept bereits jetzt verschiedene wichtige Aufgaben. Es liefert einen Überblick über aktuelle Gedanken und Diskurse der Machttheorie, verbindet deren Ideen mit den einflussreichen theoretischen Ansätzen der Internationalen Beziehungen, erarbeitet ein möglichst kohärentes Erklärungsmodell von „Handelsmacht“ und versucht darüber hinaus einige Anstöße für die weitere wissenschaftliche Arbeit mit dem faszinierenden Machtbegriff zu entwickeln. Auch wenn ein akademischer Konsens über das Konzept „Macht“ heute noch unerreichbar erscheint, kann die Wissenschaft diesem nur durch die weitere Beschäftigung mit dem Problem näher kommen – das Modell „Handelsmacht“ leistet hierzu einen Beitrag.

7. Literaturverzeichnis

- Acemoglu, Daron und Robinson, James A. 2012. Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty. London: Profile Books.
- Bachrach, Peter und Baratz, Morton S. 1962. Two Faces of Power. American Political Science Review, Vol. 56: 947-52.
- Bachrach, Peter und Baratz, Morton S. 1963. Decisions and Nondecisions: An Analytical Framework. American Political Science Review, Vol. 57, No. 2: 641-51.
- Baldwin, David A. 1971. Money and Power. The Journal of Politics, Vol. 33, No. 3: 578-614.
- Baldwin, David A. 1978. Power and Social Exchange. The American Political Science Review, Vol. 72, No. 4: 1229-1242.
- Baldwin, David A. 1979. Power Analysis and World Politics: New Trends versus Old Tendencies. World Politics, Vol. 31, No. 2: 161-194.
- Baldwin, David A. 1980. Interdependence and Power: A Conceptual Analysis. International Organization, Vol. 34, No. 4: 471-596.
- Baldwin, David A. 1985. Economic Statecraft. Princeton, (NJ): Princeton University Press.
- Baldwin, David A. 2002. Power in International Relations. In: Carlsnaes, Walter, Risse, Thomas und Simmons, Beth A. 2002. Handbook of International Relations. Thousand Oaks, (CA): SAGE Publication: 179-191.
- Baldwin, David A. 2012. Power in International Relations. Abrufbar unter: <http://www.princeton.edu/~dbaldwin/selected%20articles/Baldwin%20%282012%29%20Power%20and%20International%20Relations.pdf>, zuletzt geprüft: 21.10.2012.
- Baldwin, David A. 2013. Power in International Relations. In: Carlsnaes, Walter, Risse, Thomas und Simmons, Beth A. 2013. Handbook of International Relations. 2. Aufl., Thousand Oaks, (CA): SAGE Publication: 273-297.
- Barnett, Michael und Duvall, Raymond. 2005. Power in International Politics. International Organization, Vol. 59, No. 1: 39-75.
- Brautigam, Deborah. 2009. The Dragon's Gift. The Real Story of China in Africa. Oxford: Oxford University Press.
- Collier, Paul. 2010. Gefährliche Wahl. Wie Demokratisierung in den ärmsten Ländern der Erde gelingen kann. Bonn: Bundszentrale für politische Bildung.
- Dahl, Robert A. 1957. The Concept of Power. Behavioral Science, Vol. 2, No. 3: 201-215.
- Dahl, Robert A. 1961. Who Governs? Democracy and Power in an American City. New Haven, (CN): Yale University Press.
- Dahl, Robert A. 1964 [1963] Modern Political Analysis, 4. Aufl., Englewood Cliffs, (NJ): Prentice Hall.
- Damro, Chad. 2010. Market Power Europe: EU Externalisation of Market-Related Policies. MERCURY E-paper No.5. http://www.mercury-fp7.net/fileadmin/user_upload/E-paper_no5_final2_2010.pdf, zuletzt geprüft: 20.10.2012.

- Damro, Chad. 2011. Market Power Europe. Paper prepared for EUSA Biennial Conference Boston, (MA), 3-5 March 2011. http://euce.org/eusa/2011/papers/2j_damro.pdf ., zuletzt geprüft: 20.10.2012.
- Digester, Peter. 1992. The Fourth Face of Power, *The Journal of Politics*, Vol. 54, No. 4: 977-1007.
- Dowding, Keith. 2008. Power, Capability and Ableness: The Fallacy of the Vehicle Fallacy. *Contemporary Political Theory* 2008, 7:238–258.
- Drezner, Daniel W. 2003. The Hidden Hand of Economic Coercion. *International Organization*, Vol. 57, No. 3: 643-659.
- Duvall, Raymond D. 1978. Dependence and Dependencia Theory: Notes Toward Precision of Concept and Argument. *International Organization* Vol. 32, No. 1: 51-78.
- Ferguson, Niall. 2011. *Civilization: The West and the Rest*. London: Penguin Group.
- Frey, Frederick W. 1971. Comment: On Issues and Nonissues in the Study of Power. *The American Political Science Review*, Vol. 65, No. 4: 1081-1101.
- Hayward, Clarissa Rile. 1998. De-Facing Power. *Polity*, Vol. 31, No. 1: 1-22.
- Heilmann, Sebastian und Schmidt, Dirk. 2012. *Außenpolitik und Außenwirtschaft der Volksrepublik China*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Hirschman, Albert O. 1969 [1945]. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley: University of California Press.
- Katzenstein, Peter J., Keohane, Robert O. und Krasner, Stephen D. 1998. International Organization and the Study of World Politics. *International Organization*, Vol. 52, No. 4: 645-685.
- Keen, David. 2008. *Complex Emergencies*. Cambridge: Polity Press.
- Keohane, Robert O. und Nye, Joseph S. (Jr.) 1977. *Power and Interdependence*. World Politics in Transition. Boston: Little, Brown and Co.
- Keohane, Robert O. und Nye, Joseph S. (Jr.) 1987. *Power and Interdependence Revisited*. *International Organization*, Vol. 41, No.4: 725-753.
- Keohane, Robert O. 1997. Problematic Lucidity: Stephen Krasner's "State Power and the Structure of International Trade. *World Politics*, Vol. 50: 150-170.
- Keohane, Robert O. 1987. Tariff Wars. Review über: Rosecrance, Richard. *The Rise of the Trading State: commerce and conquest in the modern world*. *Society*, Vol. 24, No. 5: 87-90.
- Keohane, Robert O. 2005 [1984]. *After Hegemony: cooperation and discord in the world political economy*. Princeton, (NJ): Princeton Univ. Press.
- Krasner, Stephen D. 1976. State Power and the Structure of International Trade. *World Politics*, Vol. 28, No. 3: 317-347.
- Krasner, Stephan D. 1985. *Structural conflict: the Third World against global liberalism*. Berkeley: University of California Press.
- Lake, David A. 2004. *International Political Economy: A Maturing Interdiscipline*. Prepared for Barry R. Weingast and Donald Wittman. 2006. *The Oxford Handbook of Political Economy*. New York: Oxford University Press. <http://weber.ucsd.edu/~dlake/Working%20Papers/Lake%20IPE.pdf>., zuletzt geprüft: 28.12.2012.
- Lampton, David M. 2007. The Faces of Chinese Power. *Foreign Affairs*, Vol. 87, No. 1.

- Lampton, David M. 2008. **The three faces of Chinese power: might, money, and minds**. Berkeley, (CA): University of California Press.
- Lasswell, Harold D. und Kaplan, Abraham. 1950. *Power and Society: A Framework for Political Inquiry*. New Haven: Yale University Press.
- Lukes, Steven. 2005 [1974]. *Power: A Radical View*, 2. Aufl., London: Palgrave Macmillan.
- Mearsheimer, John J. 2001. *The Tragedy of Great Power Politics*. New York: W.W. Norton & Company.
- Meunier, Sophie und Kalypso Nicolaidis. 2006. The European Union as a Conflicted Trade Power. *Journal of European Public Policy* Vol. 13, No. 1: 906-925.
- Morgenthau, Hans J. 2006 [1948]. *Politics among Nations: the struggle for power and peace*. Boston: McGraw-Hill Higher Education.
- Morris, Ian. 2011. *Why the West Rules – For Now*. London: Profile Books.
- Morriss, P. 2002 [1987]. *Power: A Philosophical Analysis*. 2. Aufl., Manchester: Manchester University Press.
- Newman, Abraham L. und Posner, Elliot. 2011. International interdependence and regulatory power: Authority, mobility, and markets. *European Journal of International Relations*, Vol. 17, No. 4: 589–610.
- Nye, Joseph S. (Jr.) und Keohane, Robert O. 1970a. Transnational Relations and World Politics: An Introduction, in: Nye, Joseph S. (Jr.) und Keohane, Robert O. *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge, (MA): Harvard University Press, ix-xxi.
- Nye, Joseph S. (Jr.) und Keohane, Robert O. 1970b. Transnational Relations and World Politics: A Conclusion, in: Nye, Joseph S. (Jr.) und Keohane, Robert O. *Transnational Relations and World Politics*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 371-398.
- Nye, Joseph S. (Jr.). 1990a. The Changing Nature of World Power. *Political Science Quarterly*, Vol. 105, No. 2: 177-192.
- Nye, Joseph S. (Jr.). 1990b. Soft Power. *Foreign Policy*, No. 80 (Autumn, 1990): 153-171.
- Nye, Joseph S. (Jr.). 2010. The Future of American Power. *Dominance and Decline in Perspective*. Vol. 89, No. 6: 2-12.
- Nye, Joseph S. (Jr.). 2011. *The Future of Power*. New York: Public Affairs.
- Ramo, Joshua Cooper. 2004. *The Beijing Consensus*.
<http://www.politicalchina.org/uploadfile/200909/20090918021638239.pdf>, zuletzt geprüft: 21.11.2012.
- Rosecrance, Richard. N. 1987. *Der neue Handelsstaat: Herausforderungen für Politik und Wirtschaft*. Frankfurt/Main: Campus-Verlag.
- Schieder, Siegfried und Spindler, Manuela. 2006. *Theorien der Internationalen Beziehungen*. Opladen: Verlag Barbara Budrich.
- Schörnig, Niklas. 2006. Neorealismus. In: Schieder, Siegfried und Spindler, Manuela. 2006. *Theorien der Internationalen Beziehungen*. Opladen: Verlag Barbara Budrich: 65-92
- Spindler, Manuela. 2006. Interdependenz. In: Schieder, Siegfried und Spindler, Manuela. 2006. *Theorien der Internationalen Beziehungen*. Opladen: Verlag Barbara Budrich: 93-120.

- Sprout, Harold und Sprout, Margaret. 1965. *The Ecological Perspective on Human Affairs: With Special Reference to International Politics*. Princeton: Princeton University Press.
- Strange, Susan. 1970. International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. *International Affairs*, Vol. 46, No. 2: 304-315.
- Strange, Susan. 1987. The Persistent Myth of Lost Hegemony. *International Organization*, Vol. 41, No. 4: 551-574.
- Strange, Susan. 1989 [1988]. *States and Markets*. 2. Aufl., London: Pinter.
- Wagner, R. Harrison. 1988. Economic interdependence, bargaining power, and political influence. *International Organization*, Vol. 42, No. 3: 461-483.
- Waltz, Kenneth Neal. 2010 [1979]. *Theory of international politics*. Long Grove (IL): Waveland Press.
- Weber, Max. 1980 [1921]. *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: Mohr Siebeck.
- Zakaria, Fareed. 2009. *The Post-American World*. New York: W.W. Norton & Company.
- Zhang, Weiwei. 2011. *The China Wave: Rise of a Civilizational State*. Hackensack, (NJ): World Century.