

Jan-Frederik Kremer

DIE EU IM INTERNATIONALEN HANDELSREGIME – SYSTEM TAKER ODER SYSTEM MAKER?!

**CGS - Discussion Paper 4
Juli 2011**



Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	2
2. Die EU als Akteur im internationalen Handelsregime	3
3. Strukturelle Macht und internationale Beziehungen	6
4. Die EU als system maker?! – Übt die EU strukturelle Macht im internationalen Handelsregime aus?.....	7
5. Fazit.....	13
Literaturverzeichnis.....	14

Die EU ist einer der wichtigsten – wenn nicht gar der wichtigste – Teilnehmer am globalen Handel von Gütern und Dienstleistungen. Eine effektive und interessenorientierte Außenhandelspolitik mit dem Ziel, die Struktur und Modalitäten des internationalen Handelsregime in ihrem Sinne zu beeinflussen ist von großer Bedeutung für die EU und ihre Mitgliedsstaaten. Daher tritt die Gemeinschaft als einheitlicher Akteur auf, um Einfluss ausüben zu können. Unter der Zuhilfenahme eines angepassten Konzeptes von struktureller Macht wird aufgezeigt, inwieweit die EU als machtvoller Akteur in der Lage ist die Struktur und Modalitäten der internationalen Ebene in ihrem Interesse zu verändern.

1. Einleitung

Mit einem Anteil am Welthandel von knapp 16%¹ im Jahr 2009, bzw. von knapp 38% wenn wir den internen EU Handel mit in der Rechnung berücksichtigen, ist die EU ohne Zweifel neben den USA (8,8% Anteil am Welthandel in 2009) und China (8,001%) einer der wichtigsten – wenn nicht gar der wichtigste – Teilnehmer am globalen Handel von Gütern und Dienstleistungen. Auch die beeindruckende Größe des europäischen Binnenmarktes mit mehreren hundert Millionen Konsumenten, welche im Durchschnitt ein Jahresbruttoeinkommen von 36.788\$² zur Verfügung haben, lässt die EU zu einem Akteur im internationalen Handelsregime werden, den zu ignorieren sich kaum ein anderer Akteur leisten kann.

So wird die Europäische Union (EU) sowohl von Teilen der politikwissenschaftlichen Forschung,³ als auch in der Selbsteinschätzung der Europäischen Kommission und des Parlamentes⁴ als „Handelsmacht“ oder mit synonymen Begrifflichkeiten (p.e. „power through trade“) charakterisiert. So verfügt die EU mit dem Inkrafttreten des Lissabon-Vertragswerk in der Außenhandelspolitik über das alleinige Verhandlungsmandat und vertritt die Mitgliedstaaten als einheitlicher Akteur international in Fragen der internationalen Handelspolitik, sowohl in bilateralen (FTAs, EPAs), regionalen (MERCOSUR, ASEAN etc.), als auch multilateralen Verhandlungen und Foren (WTO).⁵ Die beeindruckende ökonomische Leistungsfähigkeit der EU-27 (GDP, FDI, Anteile am Welthandel) und ihre relativ kohärent nach außen vertretende Handelspolitik⁶ lässt sie dabei zu einem der wichtigsten internationalen Akteure im globalen Handelsregime werden. Eine Reihe von empirischen Untersuchungen legen nahe, dass die EU seit dem Stillstand der WTO Verhandlungen relativ erfolgreich darin war bilaterale und regionale Handelsverhandlungen in ihrem Sinne zu gestalten und ihre Präferenzen durchzusetzen.⁷ Die meisten Untersuchungen betrachten dabei entweder spezifische Verhandlungsfälle (im bilateralen oder regionalen Kontext),⁸ oder fokussieren sich in ihrer Analyse auf bestimmte Sektoren und/oder Verregelungsbereiche internationalen Handels (Agrarsubventionen, Everything-But-Arms (EBA) Abkommen,

¹ Die genannten Daten wurden alle, insofern nicht anders angegeben, aus der WTO Statistics Database erhoben: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm#database

² Siehe „Statistische Datenbank der OECD“: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>

³ Vgl. hierzu exemplarisch: Meunier / Nicolaidis: 2005, 2006; Meunier 2007, Dür / Zimmermann: 2007, Sapir: 2007, Dür: 2007, Nottebaum: 2011.

⁴ Vgl. hierzu die Darstellung „Die EU als Handelsmacht“ auf den Seiten des Europäischen Parlamentes: http://www.europarl.europa.eu/factsheets/6_2_1_de.htm

⁵ Vgl.: Tsoukalis, Loukas: 2005, Woolcock: 2005. Für eine Übersicht über die Aktivitäten und aktuellen Verhandlungen der DG Trade der EU Kommission, vgl.: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries-and-regions/>

⁶ Vgl.: Meunier 2007, Nottebaum 2011, Young / Peterson: 2006 vgl. für eine differenzierte Debatte auch Baldwin: 2006.

⁷ Auch wenn in der Forschung kein Konsens darüber besteht, wie die Präferenzbildung der EU im Bezug auf die internationale Handelspolitik zu erklären ist (neo-realistische vs. liberal-intergouvernementalistische vs. Neo-institutionalistische Deutungen), so verweisen viele Studien darauf, dass die EU eine erfolgreiche und interessenswahrende Handelspolitik verfolgt. Vgl.: Dür: 2007, 2008, 2010, Larsen 2007, Zimmermann 2007, Gerlach: 2006, Holmes: 2006, Elgström / Pilegaard: 2008, Szymanski / Smith: 2005.

⁸ So p.e. Doctor 2007, Larsen 2007.

Eigentumsrechte etc.).⁹ Jedoch, eine systematisch Auseinandersetzung mit der Frage ob die Außenhandelspolitik der EU als ein effektives Instrument der Machtausübung zur Präferenzausübung angesehen werden kann und die EU in der Lage ist, dass internationale Handelsregime nachhaltig in ihrem Sinne zu verändern, findet kaum statt.¹⁰ Die Beantwortung dieser Frage soll Ziel der vorliegenden Arbeit sein. Insbesondere wird untersucht werden, ob die Europäische Union in der Lage ist strukturelle Macht im Kontext des internationalen Handelsregimes auszuüben und somit die Modalitäten und Strukturen in denen internationaler Handel eingebettet ist nachhaltig in ihrem Sinne zu verändern. Zu diesem Zweck wird in Kapitel 2 ein Konzept struktureller Macht eingeführt werden, mit dem hier gearbeitet werden soll, um die genannte Frage beantworten zu können. Zuvor wird sich Kapitel 1 aber der Darstellung der institutionellen und juristischen Grundlagen der EU Handelspolitik widmen und aufzeigen, warum die EU in der Außenhandelspolitik Akteursqualität besitzt. Kapitel 3 wird untersuchen, ob die EU im Sinne des in Kapitel 2 vorgestellten Konzeptes von struktureller Macht als eine nennenswerte Handelsmacht in Erscheinung tritt, welche ihre Präferenzen effektiv durchsetzt und die strukturellen Rahmenbedingungen des internationalen Handels in ihrem Sinne verändern kann. Also ob die EU als ein „system maker“ (das System zu meinen Gunsten machen und verändern) im Sinne von Mastanduno in Erscheinung treten kann.¹¹

2. Die EU als Akteur im internationalen Handelsregime

Bevor sich der Frage zugewandt werden kann, ob die EU in der Lage ist effektiv Macht im internationalen Handelsregime auszuüben, muss zuvor geklärt werden, warum die EU als Entität mit Akteursqualität im globalen Handelsregime konzeptualisiert werden kann.

Bereits mit der Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) im Jahre 1957¹² wurde das anfangs kontinentale Integrationsprojekt als Zollunion mit einem gemeinsamen Außenzoll konstituiert.¹³ Für den internationalen Handel mit Gütern (im Rahmen des 1947 gegründeten GATT Regimes) wurde die Gemeinschaft bereits hier zum einzigen Akteur, welcher die Interessen der Mitgliedstaaten in Verhandlungen vertrat.¹⁴ Artikel 113 des Vertrages von Rom (VEG) regelte, dass die Kommission dem Rat Vorschläge für die Durchführung der gemeinsamen Handelspolitik zu machen hat (VEG, Artikel 133, 2) und internationale Verhandlungen „in Benehmen mit einem zu ihrer Unterstützung vom Rat bestellten besonderen Ausschuss, nach Maßgaben der Richtlinie, die ihr der Rat erteilen kann“¹⁵ zu führen hat. Dieser „113er“ Ausschuss (später nach dem Vertrag von Amsterdam „133er“ Ausschuss genannt, da der ursprüngliche Artikel 133 als Artikel 133 in den Vertrag

⁹ Vgl. hier p.e.: Garibay 2009, Gössl 2008, Langhammer 2005, Faber/Orbie 2009.

¹⁰ Ausnahmen bilden hier die Arbeiten von Meunier / Nicolaidis: 2005, 2006; Meunier 2007, Peterson 2007 und Woolcock 2010.

¹¹ Vgl.: Mastanduno 2009.

¹² Der „VERTRAG ZUR GRÜNDUNG DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFT (VEG)“ kann hier eingesehen werden: <http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/11957E/tif/11957E.html>

¹³ Vgl. Kapitel 1, Abschnitt II, VEG.

¹⁴ Vgl. Meunier 2005: 3, Koopmann/Vogel 2011: 6.

¹⁵ Siehe: Artikel 133, Absatz 3, VEG.

von Amsterdam aufgenommen wurde) wurde zum wichtigsten Forum für die Bestimmung und Festlegung europäischer Handelspolitik. Regelmäßig Treffen hochrangiger Beamter aus den Mitgliedsstaaten und von Vertretern der Generaldirektion „Trade“ der Kommission legten die Agenda der Außenhandelspolitik der Gemeinschaft fest. Weiter regelt Absatz 1 des Artikels, dass die Gemeinschaft die alleinige Vertretung der Mitgliedstaaten in der Handelspolitik übernimmt. Der Rat musste den Vorschlägen der Kommission und Ergebnissen der Verhandlungen mit qualifizierter Mehrheit zustimmen. Damit wurde eine grundsätzliche institutionelle Konstellation und Kompetenzverteilung geschaffen, welche bis zum Vertrag von Amsterdam unangetastet blieb. Unter existierenden Zustimmungsrechten des Rates vertrat die Kommission die Gemeinschaft internationalen in Fragen des Handels mit Gütern unter dem GATT-Regime. Die Herausforderungen der Verhandlungsrunden von Tokyo und die Verhandlungen über die Gründung der Welthandelsorganisation (WTO) in den 1980er und 1990er Jahren, führten zu zunehmendem Disputen in der Gemeinschaft über die Reichweite des Alleinvertretungsanspruches der Kommission in internationalen Verhandlungssituationen.¹⁶ Streitpunkte wie die Frage, ob die Kommission auch in der WTO die Mitgliedstaaten vertreten sollte, mit der sich daraus ergebenden Konsequenz, dass die Gemeinschaft, nicht die Mitgliedsstaaten dem Vertragswerk beitreten musste, oder Dispute über die Frage, ob der Vertretungsanspruch der Gemeinschaft auch für den Handel mit Dienstleistungen und Verhandlungen über die internationale Verregelung von Eigentumsrechten gelte, führte zu einem erhöhten Bedarf nach tiefgehender Klärung und juristischer Festlegung der Kompetenzen in zukünftigen Verträgen über die Arbeitseise der Gemeinschaft.¹⁷ Während im Vertrag von Amsterdam noch von einer genereller Ausweitung der Kompetenzen der Gemeinschaft abgesehen wurde und stattdessen ein Verfahren implementiert wurde, nachdem der Rat von Fall zu Fall die Kompetenzen der Kommission auch auf den Handel von Dienstleistungen und die Klärung von Eigentumsrechten ausweiten konnte¹⁸, so wurde mit dem Vertrag von Nizza die exklusive Kompetenz der Alleinvertretung der Gemeinschaft auch für den Handel mit Dienstleistungen und für die Klärung von Eigentumsrechten zur Regel.¹⁹ Der Rat hatte weiter mit qualifizierter Mehrheit zuzustimmen. Einzig der Handel mit kulturellen und audiovisuellen Dienstleistungen, Dienstleistungen im Bereich Bildung, sowie in den Bereichen Soziales und Gesundheitswesen verblieben in gemeinsamer Zuständigkeit von Gemeinschaft und Mitgliedstaaten (Art. 133/6, Absatz 2 „Vertrag von Nizza“). Mit dem Vertrag von Lissabon kam auch noch die Zuständigkeit für

¹⁶ Vgl. Meunier 2005: 7-12.

¹⁷ Auch der Anfang der 1990er Jahre von der Kommission zur Klärung der Frage der Kompetenzen und Zuständigkeit angerufene EUGH lieferte in seiner Beurteilung 1994 nur eine unbefriedigende Klärung der Streitpunkte, indem er keine endgültigen Aussagen über die Reichweite des Vertretungsanspruches machte. Vgl.: Court of Justice of the European Communities, Opinion 1/94, 15.11.1994, I-123.

¹⁸ So heißt es im Vertrag von Amsterdam in der Ergänzung zu Artikel 113 (VEG): „Der Rat kann auf Vorschlag der Kommission und nach Anhörung des Europäischen Parlaments durch einstimmigen Beschluss die Anwendung der Absätze 1 bis 4 auf

internationale Verhandlungen und Übereinkünfte über Dienstleistungen und Rechte des geistigen Eigentums ausdehnen, soweit sie durch diese Absätze nicht erfasst sind.“, siehe: Vertrag von Amsterdam, Änderung Artikel 113: <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-de.pdf>

¹⁹ Siehe Artikel 133.5, „Die Absätze 1 bis 4 gelten unbeschadet des Absatzes 6 auch für die Aushandlung und den Abschluss von Abkommen betreffend den Handel mit Dienstleistungen und Handelsaspekte des geistigen Eigentums, soweit diese Abkommen nicht von den genannten Absätzen erfasst sind.“ Vertrag von Nizza: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:080:0001:0087:DE:PDF>

die Verregelung ausländischer Direktinvestitionen hinzu.²⁰ Spätestens mit dem Vertrag von Nizza wurde somit die Kommission zum verbindlichen Ansprechpartner und Akteur im internationalen Handelsregime. Ziel ist es, dass die *„Europäische Union durch ihre Einheitlichkeit eine höhere Handlungsfähigkeit und Durchsetzungskraft erreicht“*²¹, also mit stärkerer Stimme auf dem internationalen Packt sprechen kann und damit effektiver die Interessen der Gemeinschaft und der Mitglieder wahren kann.

Eine wesentliche Neuerung brachte ebenfalls der Vertrag von Lissabon²²: Nunmehr wurde die Rolle des Europäischen Parlamentes deutlich gestärkt. So wurden die Kontroll- und Mitentscheidungsbefugnisse des Europäischen Parlamentes deutlich gestärkt und ausgeweitet.²³ So heißt es in Artikel 207, Absatz 2 AEUV: *„Das Europäische Parlament und der Rat erlassen durch Verordnungen gemäß dem ordentlichen Gesetzgebungsverfahren die Maßnahmen, mit denen der Rahmen für die Umsetzung der gemeinsamen Handelspolitik bestimmt wird“*. Damit ist das Parlament nun neben dem Rat gleichberechtigter Partner in der Außenhandelspolitik der EU. Auch muss das Parlament nun alle beschlossenen Handelsabkommen - wie internationale Abkommen im Allgemeinen – ratifizieren. Auch wird die Kommission in Artikel 207 AEUV zu weitreichenden Informationspflichten gegenüber dem Parlament verpflichtet. Einzig das Recht Vorschläge zu unterbreiten verbleibt alleinig bei der Kommission. Der 133er Ausschuss wurde mit dem Vertrag von Lissabon zu einem regulären Sonderausschuss (Art. 207, Abs. 3, AEUV). Somit haben wir es nun mit drei beteiligten Institutionen zu tun, wenn es um die Formulierung der EU Handelspolitik geht: Der Kommission, dem Rat und dem Europäischen Parlament. Ob diese neue Konstellation mit einem weiteren machtvollen Akteur (Parlament) zu einer zunehmendem Stasis in internationalen Verhandlungen führt, oder aber sich neue Optionen für eine Instrumentalisierung der innenpolitischen Situation als Machtmittel („tied-hands-Argument“)²⁴ ergeben bleibt abzuwarten. Bislang fehlt es hier für eine Bewertung an belastbarem empirischem Material. Deutlich scheint jedoch zu werden, dass das Parlament gewillt und in der Lage ist seine Positionen deutlich zu machen (wie im Fall der Verhandlungen um ein Freihandelsabkommen mit Südkorea) und Notfalls bereit ist Verträge nicht zu ratifizieren (wie beim SWIFT-Abkommen zwischen der EU und der USA). Ohne Zweifel wird das Europäische Parlament damit ein zunehmend wichtiger Akteur für die Formulierung der Handelspolitik der EU werden.

²⁰ Vgl. Artikel 207 Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV).

²¹ Brock 2010: 213.

²² Genauer: Die im Vertrag von Lissabon zusammengefassten Verträge „Vertrag über die Europäische Union (EUV)“ und der „Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV)“.

²³ Vgl.: Brock 2010: 216-219, Wollcock 2010, Tietje 2009.

²⁴ Unter dem „tied-hands-Argument“ versteht man die Anführung existierender oder nur vermuteter Ablehnung innenpolitischer Veto-Spieler zu außenpolitischen Verhandlungsergebnissen als Druckmittel auf die andere Partie von der eignen Position abzurücken um auf die vermuteten Veto-Spieler zuzugehen und eine Einigung zu ermöglichen, vgl.: Meunier 1995.

3. Strukturelle Macht und internationale Beziehungen

Um die Frage beantworten zu können, ob die Außenhandelspolitik der EU als ein effektives Instrument der Machtausübung zur Präferenzausübung angesehen werden kann und die EU in der Lage ist, dass internationale Handelsregime nachhaltig in ihrem Sinne zu verändern, sollen an dieser Stelle das Konzept von struktureller Macht vorgestellt werden, mit dem diese Frage beantwortet werden soll.

In der Disziplin der Internationalen Beziehungen wurden eine Vielzahl von Ansätzen entwickelt, die versuchen zu verstehen was Macht in der internationalen Politik ist und wie diese wirkt.²⁵ In der Regel verwenden realistische und neo-realistische Ansätze ein Konzept von Macht,²⁶ welches Macht als den Besitz und die Verfügbarkeit von *capabilities* für einen Staat konzeptualisiert: Je größer die *power capabilities* (militärisch wie ökonomisch) eines Staates desto größer seine Macht in den internationalen Beziehungen.²⁷ In diesem Verständnis, transformiert sich der Besitz einer größeren Anzahl von relevanten Ressourcen (wie das BIP, Gebiet, Bevölkerung, Größe des Militärs usw.) mehr oder weniger automatisch in mehr Macht und damit in mehr Sicherheit für den Staat in einem anarchischen internationalen System (Baumann / Rittberger 1999: 250). Hier besitzen die *capabilities* einen Wert welcher weder von der Relation der beteiligten Akteure abhängig ist, noch von sich wandelnden Strukturen – einzig die Polarität und Verteilung im anarchischen System bestimmt die Bedeutung der *capabilities*. Ein zweiter Strang von Gelehrten in der Politikwissenschaft versteht Macht als ein relationales Konzept: Hier wird Macht als eine kausale Beziehung zwischen den Staaten in den internationalen Beziehungen gesehen. Basierend auf der bekannten Vorstellung von Max Weber, welcher Macht beschreibt als „*the probability that one actor within a social relationship will be in a position to carry out his own will despite resistance*“,²⁸ ergibt sich hier Macht aus der Beziehung zwischen zwei oder mehr Akteuren und aus dem Kontext in dem diese eingebettet sind. Folglich kann Macht nicht einfach aus Ressourcen automatisch abgeleitet werden, sondern Macht und ihre Ausübung hängen wesentlich von der Fähigkeit der beteiligten Akteure ab, diese in einer bestimmten Relation einzusetzen und unter der Nutzung von materiellen und nichtmateriellen Ressourcen in einem bestimmten Kontext, zu erreichen: „*to get B to do something that B would not otherwise do*“²⁹ und damit seine eigenen Präferenzen durchzusetzen. Der Wert von eingesetzten Ressourcen beruht in diesem Verständnis wesentlich auf dem Kontext in dem die Interaktion der Akteure stattfindet.³⁰ Ein berühmter Ansatz der Anwendung eines relationalen Verständnisses von Macht wurde 1977 von Nye und Keohane in „Power and Interdependence“ vorgestellt.

Das dritte diskutierte Verständnis von Macht in den internationalen Beziehungen versteht Macht in struktureller Hinsicht. Die Befürworter dieses Verständnisses verstehen Macht vor

²⁵ Vgl.: Baldwin 2002.

²⁶ Für eine deutlich ausführlichere Diskussion der verschiedenen Ansätze von Macht in den IB vgl.: Fels 2011, und Pustovitovskij/Kremer 2011.

²⁷ Waltz 1979, Walt 1991, Gilpin 1981.

²⁸ Weber 1947.

²⁹ Dahl 1957.

³⁰ Ausführlicher ist die Argumentation nachzulesen bei: Pustovitovskij/Kremer 2011, Kapitel „Power and IR“.

allem im Kontext der Kontrolle über die Schaffung und Arbeitsweise von Strukturen in denen die Akteure eingebettet sind.³¹ Der Begriff der strukturellen Macht/structural power wurde mit den Schriften von Susan Strange populär.³² Strange definiert strukturelle Macht als die Macht „to decide how things shall be done, the power to shape frameworks within which states relate to each other, relate to people, or relate to corporate enterprises“.³³ Weiter fügt sie hinzu, structural power „means rather more than the power to set the agenda of discussion or to design“.³⁴ Strange betont, „that “power over structures” is more important than “power from resources”³⁵. Nach Pustovitovskij/Kremer, kann Macht in diesem Verständnis „[not only] only settle outcomes within interstate relations due to material or ideational factors but even more importantly, power can shape and define the structures or tacit bargains states are actually embedded in and these structures become a resource of power by framing the rules of the game in favor of the actor. States with the ability to exert control over those international structures thus have influence over their relations with other actors.“³⁶ Dies kommt dem sehr nahe, was Steven Krasner³⁷ als Konzept der „Meta-Power“ einführt, nämlich die Macht „die Spielregeln des Spieles zu verändern“. Auf theoretischer Ebene, unterscheidet Stefano Guzzini³⁸ zwischen drei Konzepten von structural power in der Literatur und Diskussion in den IB: *indirect institutional power*, *non-intentional power* und *impersonal power*.³⁹ Für unseren Fall („internationales Handelsregime“) soll mit folgender Definition von struktureller Macht gearbeitet werden: „The structural [power] of a state is defined as the ability of a state to influence/shape the structural context of international trading in his favor.“⁴⁰ Wobei der strukturelle Kontext (structural context) hierbei als “the setting of implicit or explicit principles, legal and non-legal norms and rules, institutions and procedures constituting the framework within which international trade takes place”⁴¹ definiert werden kann.

4. Die EU als system maker?! – Übt die EU strukturelle Macht im internationalen Handelsregime aus?

Bevor die Frage bearbeitet werden kann, ob die EU in der Lage ist strukturelle Macht im internationalen Handelsregime auszuüben, ist es nötig darzulegen, welches die Präferenzen sind, welche die EU bezüglich ihrer Handelspolitik verfolgt. Die Ziele der Handelspolitik der EU wurden im Vertrag von Lissabon nochmals dargelegt, so ist zum Einen die Verzahnung

³¹ Vgl. Fels 2011.

³² Siehe Ward 1987, Lawton et al. 2000.

³³ Strange 1988: 25.

³⁴ Ibd.

³⁵ Zitat: Pustovitovskij/Kremer 2011: 6. Vgl. auch: Strange 1996: 25-30.

³⁶ Pustovitovskij/Kremer 2011: 6.

³⁷ Krasner 1985: 14.

³⁸ Vgl.: Guzzini 1993.

³⁹ Da an dieser Stelle eine ausführlichere Diskussion wenig zielführend wäre, sei nochmals auf die differenzierte Darlegung in: Pustovitovskij/Kremer 2011 verwiesen.

⁴⁰ Kremer 2011: 12. „In his favor“ kann dabei wie folgt definiert werden, es kann davon ausgegangen werden, dass ein Akteur durch die Veränderung des strukturellen Kontextes keinesfalls bewusst eine Verschlechterung seiner Position erzielen will, sondern – einem Kosten-Nutzen Kalkül folgend – auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für seine Interessen hinarbeiten wird. Nur wenn erkenntlich ist, dass Maßnahmen dieses Ziel der Verbesserung, oder eine interessengeleitete Bewahrung des Status-Quo verfolgen, kann davon ausgegangen werden, dass die Maßnahmen das Kriterium „in his favor“ erfüllen.

⁴¹ Ibd.

mit anderen Aspekten der Außenpolitik ein wichtiges Ziel. Insbesondere die Abstimmung mit der Menschenrechts-, Entwicklungs- und Sicherheitspolitik der EU steht im Vordergrund.⁴² Die Handelspolitik der EU wird damit als Instrument der Außenpolitik in einen größeren Kontext gestellt. Zwar bleibt das Ziel die „*Integration aller Länder in die Weltwirtschaft zu fördern*“⁴³ ebenso bestehen, wie das Ziel den schrittweisen Abbau aller internationalen Handelshemmnisse zu erreichen,⁴⁴ ausdrücklich nun auch von nicht-tarifären Handelshemmnissen,⁴⁵ jedoch wird in Art. 21 Abs. 1 EUV gesteigerter Wert darauf gelegt, dass die EU Demokratie, Rechtsstaatlichkeit, die Achtung der Menschenwürde, gute Regierungsführung etc. aktiv zu fördern hat. Diese Förderung hat Bestandteil aller außenpolitischer Aktivität der Union zu sein, so Art. 21 EUV.

Da die Verhandlungen über eine weitergehende Integration des Welthandels auf multilateraler Ebene seit der vorläufigen Suspendierung der Doha-Entwicklungsrunde in der WTO auf unabsehbare Zeit auf Eis liegen und die EU, wie auch die USA es nicht vermochten, die für sie wichtigen Themen („Singapur-Themen“ und Schutz geistigen Eigentums) im Rahmen der WTO Fortentwicklung auf die Agenda zu heben, wandte sich zuerst die USA und schließlich auch die EU wieder verstärkt bilateralen Verhandlungen zu.⁴⁶ Es zeigte sich deutlich, dass die EU, wie ebenso die USA, nicht weiter in der Lage waren die Regeln und Modalitäten der WTO weitgehend nach ihren Präferenzen zu gestalten. Spätestens seit dem koordinierten Widerstand durch die Gruppe der G-20+ unter Führung von Indien und Brasilien gegen die Pläne der EU und USA bezüglich der WTO Verhandlungen, erscheint eine Präferenzdurchsetzung für die EU im multilateralen Kontext (WTO) unwahrscheinlich. Obwohl die Gruppe der G-20+, auf Grund der divergierenden Interessenslage ihrer führenden Mitglieder (Indien, Brasilien, Türkei und China), nicht in der Lage zu sein scheint, kohärente alternative Verhandlungspositionen entwickeln zu können, so scheint sie doch in der Lage zu sein, durch ein einziges Veto in der auf Einstimmigkeit angewiesenen Entscheidungsfindung der WTO die Position der EU und der USA zu schwächen. Daher kann festgestellt werden, dass strukturelle Macht der EU die Regeln der WTO in ihrem Sinne zu verändern als beschränkt gelten muss. Es ist nicht zu erwarten, dass die EU hier in absehbarer Zeit ihre Interessen durchsetzen kann. Die verstärkte Zuwendung zum Bilateralismus durch die EU ist auch in dem Kontext zu verstehen, dass die EU sich offensichtlich zurzeit nicht in der Lage sieht ihre Ziele der gemeinsamen Handelspolitik durch multilaterale Verhandlungen zu erreichen.⁴⁷ Für die Auswahl der potenziellen Partner für bilaterale Gespräche durch die EU können im Wesentlichen zwei wichtige Kriterien herausgestellt werden:⁴⁸

- Wettbewerbskriterium: Sämtliche bilaterale Handelsabkommen sollen die Position der EU im Allgemeinen und europäischer Unternehmen im Speziellen stärken. Aus Sorge im Wettlauf um bilaterale Abkommen hinter den USA zurückzufallen, sollen FTAs

⁴² Vgl. Brock 2010: 215.

⁴³ AEUV, Art. 21, Absatz 2.

⁴⁴ *Ibid.*

⁴⁵ Vgl. Art. 206 AEUV.

⁴⁶ Vgl.: Koopmann/Vogel 2011: 7-8.

⁴⁷ Vgl.: Koopmann/Vogel 2011, Woolcock 2010, Meunier 2007, Horn/Mavroidis/Sapir 2010a, Sapir 2007, Evenett 2007.

⁴⁸ Vgl.: Koopmann/Vogel 2011: 8-10.

dafür sorgen, „dass unsere Unternehmen die gleichen Wettbewerbsvoraussetzungen haben wie (die Unternehmen) unserer Hauptkonkurrenten“. ⁴⁹ Weiter ist es das formulierte Ziel Investitionen europäischer Unternehmen in den entsprechenden Staaten zu ermöglichen und für diese möglichst umfassenden Marktzugang zu erreichen. Gleichzeitig sollen Klauseln implementiert werden die den Umweltschutz, Arbeitsschutz, Anti-Dumping Richtlinien, den Schutz geistigen Eigentums, Anti-Korruptionsregeln, Konsumentenschutz, Rechnungslegung etc. betreffen, gemäß den Anforderungen die sich aus Artikel 21 EUV ergeben.

- „WTO+“ Kriterium: FTAs sollen auf bilateraler Ebene den WTO-Acquis vertiefen und erweitern. Insbesondere die in der WTO nicht behandelten Singapur-Themen und die Klärung der Verregelung von Fragen des geistigen Eigentums sollen so wieder aktiviert werden und die EU versucht diese über bilaterale Verträge zunehmende abzuhandeln und zu implementieren. Das Ziel dahinter ist ohne Zweifel, für europäische Dienstleistungsunternehmen verstärkten Marktzugang zu erhalten, aber auch einen effektiveren Schutz geistiger Eigentumsrechte auf bilateraler Ebene zu erreichen.

So stellt die Europäische Kommission in einem Strategiepapier fest, dass „viele Kernfragen wie Investitionen, öffentliche Aufträge, Wettbewerbsregelung, Schutz geistigen Eigentums und andere Regelungsfragen, die gegenwärtig nicht innerhalb der WTO behandelt werden, sich in Freihandelsabkommen klären [lassen]“. ⁵⁰ Weiter sollen die Abkommen explizit Klauseln zu „good governance“ Kriterien enthalten und Bestimmungen den Umwelt- und Arbeitsschutz betreffend. ⁵¹

Wie aus der unten stehenden Tabelle ersichtlich wird, hat die EU in den letzten beiden Dekaden eine Vielzahl von bilateralen Freihandelsabkommen mit anderen Staaten abgeschlossen und in den 2000er Jahren ihre Bemühungen deutlich intensiviert. Insbesondere nach dem Stillstand der Doha Verhandlungsrunde der WTO (2005/2006) ist ein deutlicher Anstieg von bilateraler Aktivität zu verzeichnen. In nahezu jeder Region der Erde führte oder führt die EU Verhandlungen über den Abschluss von Freihandelsabkommen unterschiedlicher Reichweite. ⁵²

⁴⁹ KEG 2006a: 3.

⁵⁰ KEG 2006b: 10.

⁵¹ Ibid.: 11.

⁵² Dazu detailliert: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/international/facilitating-trade/free-trade/index_en.htm

Tabelle 1: FTA der EU (in Kraft, schwebend und in Verhandlungen)

FTAs in Kraft	FTAs in Verhandlungen	FTAs in der Schweben
EFTA (1973)	Indien	Elfenbeinküste
Andorra (1991) (ZU)	ASEAN	Kamerun
Türkei (1996) (ZU)	MERCOSUR	CARIFORUM
Färöer Inseln (1997)	Ukraine	
Tunesien (1998)	Singapur	
Israel (2000)	GCC	
Mexiko (2000)	Kanada	
Südafrika (2000)		
Marokko (2001)		
Jordanien (2002)		
San Marino (2002)		
Chile (2003)		
Ägypten (2004)		
SAA (2004-2010)		
Algerien (2005)		
Libanon (2006)		
Südkorea (2010)		
Peru (2011)		
Kolumbien (2011)		

Blau markiert sind die Verhandlungen seit dem Stillstand der WTO Verhandlungen.

Anmerkungen: Die Abkürzung ZU gibt an, wenn es sich um ein Abkommen handelt, welches mit den Staaten eine Zollunion darstellt (gemeinsamer Außenzoll). Bei normalen FTAs gibt es keinen gemeinsamen Außenzoll.

Abkürzungen: FTA (Free Trade Agreement), EFTA (European Free Trade Agreement, Mitglieder Schweiz, Lichtenstein, Norwegen, Island), SAA (Stabilisation and Association Agreement mit Mazedonien 2004, Kroatien 2005, Albanien 2009, Bosnien-Herzegowina 2008 - schwebend, Serbien 2008 – schwebend, Montenegro 2010), GCC (Gulf Cooperation Council).

Quelle: Eigene Darstellung nach, DG Trade: <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>

Deutet der rein quantitative Anstieg des Abschlusses von bilateralen Freihandelsabkommen darauf hin, dass die EU in der Lage zu sein scheint erfolgreich Verträge auszuhandeln, so kann die Frage danach, ob die EU auch strukturelle Macht im Sinne einer „*ability of a state to influence/shape the structural context of international trading in his favor*“ nur beantwortet werden, wenn man die Qualität der Abkommen berücksichtigt. Konnten die Zielvorgaben, welche sich die EU selbst setzt erreicht werden. Konnten Klauseln in die Verträge integriert werden, welche juristisch bindend sind und damit auch rechtliche Konsequenzen haben. Konnte die gewünschte Marktöffnung für europäische Unternehmen erfolgreich durchgesetzt werden und auch der Abbau von tarifären, wie nicht-tarifären Handelshemmnissen, ebenso wie die Implementierung wirksamer Klauseln zum Umwelt- und Arbeitsschutz, dem Schutz geistigem Eigentums, Anti-Dumping Regeln etc.? Nur wenn dies der Fall wäre, dann kann davon gesprochen werden, dass es sich bei der EU um einen strukturelle Macht ausübenden „system maker“ handelt. Wenn der Abschluss von bilateralen Freihandelsabkommen die gesetzten Ziele auf großer Linie nicht unterstützt, bzw. forciert, dann muss die Handelspolitik

der EU zwangsläufig als unzureichend charakterisiert werden, was die Erreichung der gesetztem Ziele angeht und was die Ausübung von Macht zur Veränderung des strukturellen Kontext in Sinne der Interessen der EU angeht.

Eine Studie von Horn, Mavroidis und Sapir aus dem Jahr 2009⁵³ kommt für diese Punkte zu einem interessanten Ergebnis:⁵⁴ So ist die EU sehr erfolgreich darin, verbindliche und effektive Klauseln in die Freihandelsabkommen zu integrieren, was den Marktzugang, Abbau von tarifären und nicht tarifären Handelshemmnissen und sogar die TRIPS Regelungen zum Schutz des geistigen Eigentums angeht und für diese Themen eindeutige und rechtlich bindende Formulierungen in den Verträgen unterzubringen (Tabelle 2).

Tabelle 2: Vorhandensein (AC) und juristische Durchsetzbarkeit (LE) von Klauseln in EU Freihandelsabkommen den Marktzugang oder den Abbau von Zöllen betreffend⁵⁵

	EEA		EC-Turkey		EC-Tunisia		EC-Israel		EC-Morocco		EC-Jordan		EC-South Africa		EC-Mexico		EC-FYRoM		EC-Egypt		EC-Croatia		EC-Chile		EC-Albania		EC-CARIFORUM		Total	
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE
FTA Ind																													14	14
FTA Agr																													14	14
Customs																													14	13
Export taxes																													0	0
SPS																													8	3
TBT																													14	5
STE																													13	12
AD																													14	12
CVM																													14	12
State aid																													13	12
Public proc.																													13	7
TRIMs																													0	0
GATS																													4	4
TRIPs																													14	13
WTO+ Total:	12	12	10	9	10	8	11	8	10	8	10	8	9	7	11	6	11	9	10	8	11	9	12	10	10	9	12	10	149	121

Anmerkungen: Ein dunkelblaues Quadrat heißt: Anforderung ist erfüllt (AC: Thema ist Bestandteil des Vertrages, LE: Thema ist rechtlich verbindlich geregelt). Ein hellblaues Quadrat heißt: Rechtliche Verbindlichkeit ist nicht eindeutig zu bestimmen.

Währenddessen ist die EU bei anderen Regelungen, wie Regelungen den Menschenrechts-Umwelt-, Konsumenten und Arbeitsschutz betreffend deutlich weniger erfolgreich darin, diese Regelungen in rechtlich bindender Form in Freihandelsverträge einfließen zu lassen (Tabelle 3).

⁵³ Horn/Mavroidis/Sapir 2009.

⁵⁴ In dieser Arbeit muss noch auf die Ergebnisse der genannten Studie Rückgriff genommen werden. Eine eigene Erhebung von aktuellen Daten mit einer etwas anderen Klassifizierung ist gerade im Gange und wird demnächst in einem Artikel präsentiert werden.

⁵⁵ Entnommen aus: Horn/Mavroidis/Sapir 2009: 21.

Tabelle 3: Vorhandensein (AC) und juristische Durchsetzbarkeit (LE) von Klauseln in EU Freihandelsabkommen nicht den Marktzugang oder den Abbau von Zöllen betreffend⁵⁶

	EEA		EC-Turkey		EC-Tunisia		EC-Israel		EC-Morocco		EC-Jordan		EC-South Africa		EC-Mexico		EC-FYRoM		EC-Egypt		EC-Croatia		EC-Chile		EC-Albania		EC-CARIFORUM		Total	
	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE	AC	LE
Anti-corruption																													0	0
Competition policy																													14	13
Environmental laws																													13	2
IPR																													14	11
Investment																													12	8
Labour market regs																													2	2
Movement of capital																													13	13
Consumer protection																													7	1
Data protection																													6	3
Agriculture																													11	0
Approx. of legislation																													9	2
Audiovisual																													9	1
Civil protection																													1	1
Innovation policies																													1	0
Cultural cooperation																													12	1
Econ. policy dialogue																													6	1
Education & training																													10	1
Energy																													13	1
Financial assistance																													11	3
Health																													3	1
Human rights																													12	0
Illegal immigration																													6	3
Illicit drugs																													10	0
Industrial cooperation																													11	0
Information society																													7	0
Mining																													3	0
Money laundering																													10	0
Nuclear safety																													2	0
Political dialogue																													11	0
Public administration																													5	1
Regional cooperation																													11	0
Research & technology																													12	1
SME																													7	1
Social matters																													13	7
Statistics																													11	1
Taxation																													3	0
Terrorism																													5	1
Visa and asylum																													4	0
WTO+ Total:	23	23	2	2	20	4	19	4	20	4	20	5	24	3	26	3	30	6	24	3	29	5	29	3	31	8	14	7	310	80

Anmerkungen: Ein dunkelblaues Quadrat heißt: Anforderung ist erfüllt (AC: Thema ist Bestandteil des Vertrages, LE: Thema ist rechtlich verbindlich geregelt). Ein hellblaues Quadrat heißt: Rechtliche Verbindlichkeit ist nicht eindeutig zu bestimmen.

⁵⁶ Entnommen aus: Horn/Mavroidis/Sapir 2009: 25-6

Diese empirische Beobachtung lässt zwei Schlüsse zu: Offensichtlich ist die EU in der Lage nennenswerte strukturelle Macht auszuüben, wenn es darum geht in bilateralen FTAs auf eine Veränderung des internationalen Handelsregimes hin zu wirken, was die Marköffnung, den Abbau von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen und den Schutz geistigen Eigentums angeht. Hier scheint die EU eindeutig in der Lage zu sein die „Regeln des Spieles“ in ihrem Sinne zu verändern, also das *setting of implicit or explicit principles, legal and non-legal norms and rules, institutions and procedures* des internationalen Handelssystems zu beeinflussen. Jedoch, so lässt sich ebenfalls schließen, ist die EU nicht in der Lage effektiv eine Veränderung des strukturellen Kontext zu bewirken, wenn es um Themenfelder wie Umwelt-, Arbeits-, Konsumenten, und Menschenrechtsschutz geht. Hier scheinen der Einfluss und die strukturelle Macht der EU an ihre Grenzen zu stoßen. Es kann jedoch aber auch vermutet werden, dass diese Themenfelder als weniger prioritär in der Tagespolitik eingeschätzt werden, so dass die EU hier keinen ernststen Konflikt, oder gar ein nicht Zustandekommen eines als wichtig erachteten FTAs riskieren will.

5. Fazit

In diesem Artikel konnte gezeigt werden, dass die EU spätestens seit dem Vertrag von Nizza als internationaler Akteur in der Handelspolitik weitreichende Kompetenzen hat, welche nur durch ganz wenige Ausnahmen beschränkt sind. Weiter wurde deutlich, dass die EU ihre Handelspolitik zunehmend versucht in ein kohärenteres außenpolitisches Konzept zu integrieren. Auf Grund der Tatsache, dass die Handelspolitik und die internationalen Umweltpolitik die einzigen Politikfelder sind, in dem die EU eine Alleinzuständigkeit hat, eignet sich die Handelspolitik hervorragend um die außenpolitische Leistungsfähigkeit der EU auch machtpolitisch zu bewerten. Unter der Zuhilfenahme des Konzeptes von struktureller Macht wurde gezeigt, dass die EU auf multilateraler Ebene kaum noch in der Lage ist effektiv strukturelle Macht auszuüben, während sie in bilateralen Verhandlungssituationen in wichtigen Themenfeldern strukturelle Macht auszuüben in der Lage ist. So konnte ein Beitrag zu der Frage geleistet werden, ob die EU über strukturelle Macht verfügt. Es zeigte sich aber auch, dass die EU in anderen Themenfeldern ihre Ziele nicht realisieren konnte und hier den strukturellen Kontext nicht in ihrem Interesse verändern konnte. Somit muss die Fähigkeit der EU strukturelle Macht auszuüben nach differenzierter Analyse als vorhanden aber nicht unbeschränkt wirksam charakterisiert werden.

Literaturverzeichnis

- Baldwin, Matthew. 2002. "Power and International Relations." In Walter Carlsnaes, Thomas Risse and Beth Simmons, edd., *The Handbook of International Relations*. Thousand Oaks, California: Sage Press, 177-191.
- . 2006. "EU trade politics – heaven or hell?", *Journal of European Public Policy*, 13:6, 926–942.
- Brok, Elmar. 2010. "Die neue Macht des Europäischen Parlaments nach 'Lissabon' im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik", in: *integration* 33 (3), 209–223.
- DG Trade, <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>
- Court of Justice of the European Communities, Opinion 1/94, 15.11.1994, I-123.
- Dahl, Robert A. 1957. "The concept of power" *Behavioral Science* Vol. 2, No. 3: 201-215.
- Doctor, Mahruk. 2007. "Why Bother with Inter-Regionalism? Negotiations for a European Union – Mercosur Agreement", *Journal of Common Market Studies* 45 (2), 281–314.
- Dür, Andreas/Zimmermann, Hubert. 2007. "Introduction: The EU in International Trade Negotiations", *Journal of Common Market Studies*, Volume 45, Number 4, 833-855.
- Dür, Andreas. 2007. "EU Trade Policy as Protection for Exporters: The Agreements with Mexico and Chile", *Journal of Common Market Studies*, Volume 45, Number 4, 771-787.
- . 2008. "Bringing Economic Interests Back Into the Study of EU Trade Policy-Making". *British Journal of Politics and International Relations*, Vol. 10 No. 1, 27-45.
- . 2010. *Protection for Exporters: Power and Discrimination in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*, Cornell University Press: Ithaca N.Y.
- Evenett, Simon. 2007. "tarde policy: time for a rethink?", in: Sapir (ed.): *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruegel: Brussels, 61-92.
- Faber, Gerrit; Orbie, Jan. 2009. "Everything But Arms: Much More than Appears at First Sight" *Journal of Common Market Studies* 47 (4), 767–787.
- Fels, Enrico. 2011. "Middle power allegiance and power shift in Asian-Pacific security affairs – the case of Australia" paper presented at 52nd Annual Convention of the International Studies Association, Montreal (Canada).
- Garibay, Monsterrat Gonzales. 2009. "The Trade-Labour Linkage from the Eyes of the Developing Countries: A Euphemism for Protectionist Practices?" *European Foreign Affairs Review*, 14: 763-784.
- Gerlach, Carina. 2006. "Does Business Really Run EU Trade Policy? Observations about EU Trade Policy Lobbying" *POLITICS: 2006 VOL 26(3)*, 176–183.
- Gössl, Hans-Ulrich. 2008. "EU Trade Policy and Non-Trade Issues: The Case of Agriculture Multifunctionality", *European Foreign Affairs Review*, 13: 211-227.
- Guzzini, Stefano. 1993. "Structural Power: The Limits of Neorealist Power Analysis." *International Organization* 47, Issue 3 (Summer): 443-478.
- Gilpin, Robert. 1981. *War and change in world politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holmes, Peter. 2006. "Trade and 'domestic' policies: the European mix" *Journal of European Public Policy* 13, 815–831.
- Horn, Henrik/Mavroidis, Petros/Sapir, André. 2009. *Beyond the WTO? An anatomy of EU and US preferential trade agreements*. Bruegel Blueprint Series 7, February 2009.
- . 2010. "Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements," *The World Economy*, Vol. 33(11), 1565-1588.
- Koopmann, Georg/Vogel, Lars. 2011. Globalisierung, Regionalisierung und die Handelspolitik der Europäischen Union, *HWWI Policy Paper* 58.

- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften). 2006a. *Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung*, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, KOM(2006) 567 endgültig, Brüssel, 4. Oktober.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften). 2006b. *Zusammenfassung der Folgenabschätzung*, Begleitunterlage zu KEG 2006a, SEK (2006) 1229, Brüssel, 4. Oktober.
- Krasner, Stephen D. 1985. *Structural conflict: The Third World against global liberalism*. Berkley: University of California Press.
- Langhammer, Rolf J. 2005. "The EU Offer of Service Trade Liberalization in the Doha Round: Evidence of a Not-Yet-Perfect Customs Union" *Journal of Common Market Studies* 43 (2), 311-325.
- Larsén, Magdalena. 2007. "Trade Negotiations between the EU and South Africa: A Three-Level Game", *Journal of Common Market Studies*, Volume 45, Number 4, 857–881.
- Lawton, Thomas C., James N. Rosenau, and Amy C. Verdun. 2000. *Strange Power. Shaping the parameters of international relations and international political economy*. Aldershot: Ashgate.
- Mastanduno, Michael. 2009. "System Maker and Privilege Taker. U.S. Power and the International Political Economy", *World Politics*, 61:1, 121-154.
- Meunier, Sophie/Nicolaidis, Kalypso. 2005. "The European Union as Trade Power", in Hill/Smith (edd.): *International Relations and the European Union*, Oxford University Press: New York, 247-269.
- Meunier, Sophie. 1995. "Internal Weakness as External Strength: European Integration and Agricultural Trade Liberalization in GATT", <http://aei.pitt.edu/7287/>
- . 2006. „The European Union as a conflicted trade power”, *Journal of European Public Policy*, 13:6, 906–925.
- . 2007. „Managing Globalization? The EU in International Trade Negotiations”, *Journal of Common Market Studies*, Volume 45, Number 4, 905–926.
- Nottebaum, Dennis. 2011. "A Power through trade? The European Union and democracy promotion in ACP states", in: Fels/Kremer/Harmat (edd.) *Power in the 21st Century – International Security and International Political Economy in a Changing World*, Im Erscheinen.
- Pustovitovskij, Andrej/Kremer, Jan-Frederik. 2011. *Structural Power and International Relations Analysis*. "Fill your Basket, get your Preferences" IEE-Working Paper 191. http://www.development-research.org/images/pdf/working_papers/wp-191.pdf
- Sapir, André. 2007. "Europe and the global Economy", in Sapir (ed.): *Fragmented Power: Europe and the Global Economy*, Bruegel: Brussels, 1-19.
- Strange, Susan. 1988. *States and Markets - An Introduction to International Political Economy*. London: Pinter Publishers.
- . 1996. *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Statistische Datenbank der OECD, abrufbar unter: <http://stats.oecd.org/Index.aspx>
- Szymanski, Marcela/Smith, Michael E. 2005. "Coherence and Conditionality in European Foreign Policy: Negotiating the EU–Mexico Global Agreement" *Journal of Common Market Studies*, Volume 43, Number 1, 171-192.
- Tietje, Christian. 2009. "Die Außenwirtschaftsverfassung der EU nach dem Vertrag von Lissabon, *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht*, Heft 83, Halle-Wittenberg.
- Tsoukalis, Loukas. 2005. "Managing Interdependence: The EU in the World Economy", in: Hill/Smith (edd.) *International Relations and the European Union*, Oxford: University Press, 225–246.

- Vertrag von Amsterdam, <http://www.europarl.europa.eu/topics/treaty/pdf/amst-de.pdf>
VERTRAG ZUR GRÜNDUNG DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFT (VEG),
<http://eurlex.europa.eu/de/treaties/dat/11957E/tif/11957E.html>
- Vertrag von Nizza,
<http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2001:080:0001:0087:DE:PDF>
- Walt, Stephen M. 1991. "The Renaissance of *Security Studies*". *International Studies Quarterly* 35, no. 2: 211-239.
- Waltz, Kenneth N. 1979. *Theory of International Politics*. New York: McGraw-Hill.
- Ward, Hugh. 1987. "Structural Power – A Contradiction in Terms?" *Political Studies* 35: 593-610.
- Weber, Max. 1947. *The theory of social and economic organization*. New York, The Free Press.
- Woolcock, Stephen. 2010. *The Treaty of Lisbon and the European Union as an Actor in International Trade*, Bruegel: European Centre for International Political Economy (ECIPE Working Paper, 01).
- WTO Statistics Database, abrufbar unter:
http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm#database
- Young, Alasdair R./Peterson, John. 2006. "The EU and the new trade politics", *Journal of European Public Policy*, 13:6, 795–814.
- Zimmermann, Hubert. 2007. "Realist Power Europe? The EU in the Negotiations about China's and Russia's WTO Accession", *Journal of Common Market Studies*, Volume 45, Number 4, 813-832.