

# Wirtschaftskriege

Gerald Schneider und Patrick M. Weber

## Zusammenfassung

Wirtschaftskriege beruhen auf Zwangsmaßnahmen, mit denen Staaten ihre Gegner ökonomisch schwächen oder für unilaterale Handlungen bestrafen wollen. Besonders häufig verhängen die am Konflikt beteiligten Parteien Sanktionen. Diese haben zum Ziel, dass der Kontrahent auf einen geplanten Schritt verzichtet oder eine bestimmte Handlung zurücknimmt. Die Führung eines Wirtschaftskriegs ist oft militärischen oder politischen Strategien untergeordnet. Besonders während der Zwischenkriegszeit waren einseitige handels- und währungspolitische Maßnahmen auch Teil der allgemeinen Wirtschaftspolitik.

## Schlüsselbegriffe

Embargos, Handelskriege, Sanktionen, strategische Handelspolitik

## 1 Einleitung

Obwohl Wirtschaftskriege zum Standardrepertoire der → internationalen Politik gehören, gibt es für sie keine Standarddefinition. Wenn wir von Clausewitz folgen, gilt aber für Wirtschaftskriege wie für bewaffnete Konflikte eine instrumentelle Logik (→ Krieg). Statt auf militärische Gewalt greifen Staaten auf ökonomische Mittel zurück, um einem anderen Staat Kosten aufzubürden, ihn wirtschaftlich zu schwächen und so zu einer Verhaltensänderung zu bewegen oder ihn von einer antizipierten Handlung abzuhalten. Neben unilateralen Maßnahmen wie der Manipulation der Währungskurse (→ Währung) oder der Handelspolitik ist eine breite Palette von wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen konstitutiv für Wirtschaftskriege. Das Ausmaß dieser Sanktionen reicht von Blockaden über Export- und Importbeschränkungen bis hin zu *smart sanctions*, mit denen die Einkünfte der Landeseliten (→ Eliten) in

avisierten Staaten reduziert werden sollen. Wirtschaftssanktionen werden dabei oft als Mittelweg zwischen militärischen Interventionen und diplomatischem Protest gesehen: wo militärisches Handeln ungerechtfertigt oder unglaubwürdig und gleichzeitig die Diplomatie unzureichend ist.

Wirtschaftskriege können militärische Konflikte jedoch auch begleiten. Ökonomische Kriegsführung dient dazu, eine militärische Auseinandersetzung vorzubereiten oder zu unterstützen, indem dem Gegner der Zugang zu notwendigen Ressourcen erschwert wird. Die ökonomischen Maßnahmen schwächen die gegnerische Konfliktpartei und erhöhen deren Kosten der Kriegsführung.

Staaten können auch einen Wirtschaftskrieg auslösen, wenn sie sich durch einseitige Maßnahmen wie Zollerhöhungen (→ Zoll) oder Wechselkursmanipulationen einen Vorteil zu verschaffen suchen. Da die anderen Staaten über dieselben Anreize verfügen, kann der so entstehende Konflikt in ein Gefangenendilemma münden: Obwohl der gemeinsame Nutzen beider Parteien durch Kooperation maximiert wird, haben beide Seiten einen Anreiz, unilateral abzuweichen. Unkooperative wirtschafts-, währungs- und handelspolitische Maßnahmen bezeichnet vor allem die öffentliche Diskussion oft als Wirtschaftskriege.

Der folgende Beitrag skizziert die unterschiedlichen Formen von Wirtschaftskriegen. Der Fokus liegt dabei auf Sanktionen, da diese im europäischen und westlichen Kontext die größte Relevanz besitzen. Darüber hinaus liefert der Beitrag einen Überblick zu wirtschaftlichen Mitteln in militärischen Auseinandersetzungen und strategischer Handelspolitik.

## **2 Chancen und Risiken von Wirtschaftssanktionen**

Wirtschaftssanktionen werden verhängt, um auf als Fehlverhalten eingestufte Maßnahmen eines Staates oder eines substaatlichen Akteurs zu reagieren, dessen Verhalten den Interessen des Senders der Sanktion widerspricht. Obwohl Sanktionen weitläufig als ineffektiv wahrgenommen werden, sind sie ein häufig gebrauchtes Instrument der → Außenpolitik. Die Klärung dieses Widerspruchs dominiert die sozialwissenschaftliche Forschung zu Sanktionen.

Das offensichtlichste Ziel von Wirtschaftssanktionen besteht darin, den sanktionierten Staat zu einer Änderung seiner Politik zu bewegen. Die gängige Meinung der frühen Literatur war, dass Sanktionen dabei nie oder nur selten erfolgreich seien. Dieses Resultat gründete sich auf eine Vielzahl von Fallstudien. Das prominenteste Beispiel sind die Sanktionen der Vereinten Nationen (UN) gegen Rhodesien, dem heutigen Simbabwe, von 1966–1979 (Galtung 1967; Frey 1984). Die Sanktionen gegen das Apartheidregime waren die ersten in der Geschichte des UN-Sicherheitsrates (→ Internationale Organisationen). Obwohl die Sanktionen im Laufe der Jahre zu einem vollständigen Embargo ausgeweitet wurden, blieb ihr Erfolg aus, auch weil sie von verschiedenen Seiten (z. B. Portugal und Südafrika) boykottiert wurden. Erst

die Befreiungskriege der Rebellengruppen ZANU und ZAPU führten zu einem Sturz des Apartheidregimes.

In den 1980er Jahren verschob sich der Fokus auf die Analyse von Datensätzen mit einer größeren Zahl von Sanktionen (Hufbauer et al. 2007). Bei immerhin einem Drittel der Fälle wurde Sanktionen nun einen Erfolg zugestanden. Dennoch dominierte die Skepsis gegenüber Sanktionen weiter. Erneute Diskussionen über die Definition von Erfolg prägten fortan den wissenschaftlichen Diskurs (Pape 1997). Ein neuer Trend bei der Evaluation von Erfolg kam mit der Berücksichtigung möglicher Selektionsfehler (Nooruddin 2002). Der Fokus auf verhängte Sanktionen ignoriert all die Fälle, in denen die Maßnahme nach einer Drohung gar nicht mehr umgesetzt werden musste. Neuere Datensätze umfassen deshalb sowohl verhängte als auch angedrohte Sanktionen (Morgan et al. 2014), obwohl es auch hier methodische Probleme wie Messfehler etwa bei nichtöffentlichen Drohungen gibt. Daneben vernachlässigt die Konzentration auf eine Verhaltensänderung das rationale Kalkül der Seite, von der die Sanktionen ausgehen.

Entscheidungsträger in der → Politik maximieren ihren Nutzen, indem sie die Option wählen, die ihnen im Verhältnis zu allen anderen Möglichkeiten den höchsten Nutzen verspricht. Selbst wenn Sanktionen das Verhalten des sanktionierten Landes wahrscheinlich nicht ändern, sind sie aus Sicht der Entscheider anderen Optionen oft vorzuziehen. Militärische Interventionen sind aus politökonomischer Perspektive meist zu teuer und diplomatische Mittel unzureichend. Um den Erfolg von Sanktionen zu bewerten, reicht es also nicht, nur das finale Ergebnis zu betrachten. Der Erfolg muss immer mit Blick auf die Kosten (relativ zu anderen Mitteln) und die Ziele bewertet werden (Baldwin 1999). Entscheidungsträgern geht es nicht immer primär darum, das Fehlverhalten des sanktionierten Landes zu ändern, sondern überhaupt darauf zu reagieren. Wenn sie das Fehlverhalten des anderen Akteurs tolerieren, so die zugrundeliegende Annahme, tragen sie politische Kosten: das Unterlassen einer Reaktion wird vom Wahlvolk oder den → Medien abgestraft. Diese *audience costs*, die zu Beginn eines politischen Disputs entstehen, führen dazu, dass den politisch Handelnden keine andere Wahl bleibt, als auf das Fehlverhalten zu reagieren (Fearon 1994). Um die hohen Kosten eines militärischen Konflikts zu vermeiden und zugleich offensiver zu reagieren als mit leeren Worten, greifen sie auf ökonomische Zwangsmaßnahmen zurück. Entscheider vergleichen den nationalen und internationalen Druck, Sanktionen zu verhängen, mit den Erfolgsaussichten der Zwangsmaßnahmen. Daher werden Sanktionen mit dem Ziel der Demokratisierung z. B. häufiger gegen schwächere Autokratien eingesetzt, wohingegen starke Diktatoren verschont bleiben (von Soest und Wahman 2015b). Um den Einfluss von Sanktionen genauer zu bewerten, werden in der neueren Literatur die Ziele klarer definiert.

Demokratisierung ist heute das häufigste Ziel von Sanktionen gegen autokratische Systeme. Ist das Ziel Demokratisierung klar definiert, verbessern sich mit der Verhängung der Sanktion die Indikatoren für Demokratie (von Soest und Wahman 2015a). Durch die wirtschaftliche Schwächung eines autoritären Regimes können

Sanktionen die Wahrscheinlichkeit eines Regimewechsels erhöhen und so zu mehr Demokratie führen (Marinov 2005). Die Resultate der statistischen Analyse einer Vielzahl von Sanktionsfällen deuten darauf hin, dass die prominenten Fälle, die für die negative Sicht auf Sanktionen verantwortlich sind, eher untypisch sind. Die langjährigen, erfolglosen Sanktionen gegen Kuba und Nordkorea sind eben keine typischen Fälle, sondern statistische Ausreißer. Nichtsdestotrotz können Sanktionen unerwünschte Nebeneffekte haben.

Die Verhängung von Sanktionen ist meist nicht kostenlos. Wird der Handel mit einem Staat beschränkt, so schadet dies auch den betroffenen Wirtschaftszweigen in dem sanktionierenden Land. Die wirtschaftlichen Kosten für die Verhängung von Sanktionen sowie die nötige Kooperation der Unternehmen, ihren Handel mit dem sanktionierten Land einzuschränken, bestimmen ebenso den Erfolg von Sanktionen (Bapat und Kwon 2015). Negative Konsequenzen von Sanktionen gibt es jedoch nicht nur in dem Land, das die Sanktionen verhängt.

Die wirtschaftliche Schwächung eines autoritären Staates kann die Schwächung der → Regierung zur Folge haben. Die Reaktion der Führung des sanktionierten Landes kann die Bevölkerung jedoch ebenso schlechter stellen als zuvor. Diktatoren setzen verstärkt auf staatliche Repressionen, und Einparteiensysteme erhöhen die → Subventionen an ihre Anhänger zulasten der Zivilbevölkerung (Escribà-Folch 2012). Allerdings gibt es genauso den umgekehrten Effekt: eine *rally round the flag* (Galtung 1967). In diesem Fall stärken die Sanktionen die innenpolitische Unterstützung der Regierung des sanktionierten Landes. Gemeinsam das Ziel von Sanktionen von außerhalb zu sein, kann einen ideologischen Schulterschluss hervorrufen. So erzielt der russische Präsident Wladimir Putin z. B. Rekordwerte in Umfragen, trotz der Sanktionen, die im März 2014 gegen Russland wegen der illegalen Annexion der Krim und der Destabilisierung der Ostukraine verhängt wurden. Die Sanktionen des Westens scheinen den Zusammenhalt der russischen Gesellschaft und die Rückendeckung des Präsidenten eher zu stärken. Daneben findet im Laufe des Sanktionsprozesses auch eine Anpassung innerhalb des sanktionierten Landes statt. Neue Industriezweige können sich bilden, die zuvor unrentabel waren. Des Weiteren bilden sich neue Allianzen und Handelsbeziehungen. So ist Putin bspw. darum bemüht, seine Beziehungen mit China zu festigen. Solche mächtigen Drittstaaten sind in der Lage, Sanktionen zu boykottieren. Unabhängig von der Reaktion des sanktionierten Landes haben Sanktionen allerdings nicht nur Auswirkungen auf die politische Führung eines Landes, sondern auch auf die Zivilbevölkerung.

Zu den negativen Folgen von Sanktionen auf die Zivilbevölkerung zählen gesundheitliche Konsequenzen, die durch den erschwerten Zugang zu Medizinprodukten entstehen (Allen und Lektzian 2013). Die Kritik an Sanktionen geht jedoch noch viel weiter. Die Zahlen deuten darauf hin, dass Wirtschaftssanktionen seit Ende des Kalten Krieges mehr Tote verursacht haben als Massenvernichtungswaffen seit Anfang der Geschichte (Mueller und Mueller 1999). Die sozialen Folgen sind am deutlichsten in Bezug auf die Sanktionen gegen Irak sichtbar. Nach der Invasion in Kuwait im

August 1990 wurden Handelssanktionen gegen Irak verhängt. Ein halbes Jahr später brach der Zweite Golfkrieg aus, der nach sechs Wochen mit einer Waffenruhe endete. Während der Norden des Landes, die autonome Region Kurdistan, unter UN-Verwaltung gestellt wurde, verhängten die Vereinten Nationen ein vollständiges Handelsembargo gegen Irak. Diese Sanktionen verursachten Schätzungen zufolge rund 100 000 Todesopfer pro Jahr. Während sich die Kindersterblichkeit im Irak in den Jahren 1989–1999 mehr als verdoppelte, sank die Zahl in der autonomen Region, die nicht unter den Sanktionen stand (Ali und Shah 2000). Obwohl die Validität dieser Zahlen und der kausale Zusammenhang zu den Sanktionen umstritten bleiben, steht außer Frage, dass die Zivilbevölkerung massiv von umfassenden Sanktionen betroffen ist. Die Kritik, die infolge der sozialen Konsequenzen im Irak gegen Sanktionen aufkam, führte dazu, dass statt umfassenden Embargos zunehmend gezielte Sanktionen verhängt werden: sog. *smart* oder *targeted sanctions*.

### 3 Arten und Auslöser von Wirtschaftssanktionen

Gezielte Sanktionen richten sich gegen bestimmte Personen oder Unternehmen und umfassen das Einfrieren von Vermögenswerten sowie Reiseverbote (wie z. B. bei den Sanktionen gegen Russland im Rahmen des Ukraine-Konflikts). Durch den Einsatz von gezielten Sanktionen sollen von der Regierung unabhängige Wirtschaftszweige und Zivilisten verschont bleiben. Das Gegenstück sind umfassende Wirtschaftssanktionen, die nahezu sämtliche Handelsbeziehungen unterbinden (und den Handel von Ländern, welche die Sanktionen ignorieren, ahnden). Die Sanktionen gegen Irak, Jugoslawien, Kuba, Nordkorea und Rhodesien dienen hier als Beispiele. Ausgenommen sind meist Lebensmittel, Medikamente und andere Güter für humanitäre Zwecke. Zwischen vollständigen Handelsembargos und gezielten Sanktionen gibt es zahlreiche Abstufungen von Wirtschaftssanktionen: teilweise Handelsbeschränkungen (z. B. Sanktionen gegen bestimmte Wirtschaftszweige oder Waffenembargos), Finanzsanktionen (Beschränkungen des Kapital- und Zahlungsverkehrs), Aussetzung von Handelsabkommen sowie Restriktionen in der Entwicklungshilfe (→ Entwicklungszusammenarbeit). So unterschiedlich die Arten der verhängten Sanktionen sind, so unterschiedlich sind die Auslöser für ihre Verhängung.

Während viele autoritäre Regime lange Zeit ohne Sanktionen bestehen, werden andere sanktioniert oder wirtschaftlich isoliert. Sanktionen, die auf Demokratisierung abzielen, werden oft nach Wahlbetrug, besonders gravierenden Menschenrechtsverletzungen oder Verstößen gegen die verfassungsmäßige Ordnung (z. B. militärischen Coups) verhängt – also erst nach einem *Trigger-Ereignis* (von Soest und Wahman 2015b). Weitere typische Auslöser für Sanktionen sind → Korruption, die Unterstützung von Terrorgruppierungen (→ Terrorismus), die politische oder militärische Einflussnahme auf einen dritten Staat, territoriale Konflikte oder die Produktion bzw. Beschaffung von bestimmten Waffen oder Materialien.

Die unterschiedlichen Arten und Auslöser von Sanktionen kommen bei den Ländern, die typischerweise Sanktionen verhängen, verschieden stark vor. Des Weiteren gibt es große regionale Unterschiede. Aufgrund der kolonialen Vergangenheit verhängt die → Europäische Union (EU) z. B. deutlich häufiger Sanktionen in Subsahara-Afrika als die Vereinigten Staaten (US), von denen bislang am häufigsten Sanktionen ausgingen. Während viele US-Sanktionen unilateral verhängt werden, gehen von der EU seit Einführung der gemeinsamen Außen- und Sicherheitspolitik mit dem Maastrichter Vertrag (1993) nur noch multilaterale Sanktionen aus. Kollektive Wirtschaftssanktionen werden bei schwerwiegenden Verstößen im Rahmen einer UN-Resolution verhängt. Neben diesen drei Hauptakteuren gibt es viele weitere Staaten und Organisationen (z. B. Afrikanische Union und Arabische Liga), die Sanktionen verhängen. Multilaterale bzw. kollektive Wirtschaftssanktionen gelten als erfolgversprechender, da es für das sanktionierte Land schwieriger ist, die Sanktionen zu umgehen.

Bisher bezogen sich Wirtschaftssanktionen auf die Reaktion eines Staates auf das Fehlverhalten eines anderen Akteurs. Wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen werden darüber hinaus jedoch auch bei direkten militärischen Auseinandersetzungen zwischen verschiedenen Staaten als Instrument eingesetzt.

#### **4 Ökonomische und militärische Arten der Kriegsführung**

Die ersten Quellen für Wirtschaftskriege kommen bereits aus dem antiken Griechenland. Im Jahre 432 v. Chr. verhängte Athen eine Blockade gegen Megara, die sog. megarischen Dekrete. Aristoteles sieht in den megarischen Dekreten einen Auslöser für den Peloponnesischen Krieg (Hufbauer et al. 2007). Die von Napoleon verhängte Kontinentalsperre gegenüber Großbritannien im Rahmen der Koalitionskriege im 18. und 19. Jahrhundert ist das erste Beispiel einer groß angelegten Blockade in der Neuzeit (Frey 1984). Auch die ökonomische Blockade von Japan durch die USA vor Eintritt der Vereinigten Staaten in den Zweiten Weltkrieg verfolgte das Ziel, die aggressive japanische Expansionspolitik, die „Großostasiatische Wohlstandssphäre“, einzudämmen. Zusammen mit England und den Niederlanden verhängten die USA 1940 ein Handelsembargo über Japan, das ein Jahr später um ein Öl-Embargo erweitert wurde, und froren alle Guthaben ein. Die Wirtschaftssanktionen dienten Japan als Rechtfertigung für den Angriff auf Pearl Harbor am 7. Dezember 1941. Als Reaktion auf die Jugoslawienkriege verhängte der UN-Sicherheitsrat zuerst ein Waffenembargo und danach ein vollständiges Handelsembargo. Dennoch mussten später sowohl in Kroatien und Bosnien-Herzegowina (1992) als auch im Kosovo (1999) UN-Blauhelmsoldaten eingesetzt werden. Auch den beiden Irakkriegen sind jeweils umfassende Wirtschaftssanktionen vorausgegangen.

Diese historischen Beispiele zeigen, dass restriktive wirtschaftliche Maßnahmen eng mit militärischer Kriegsführung verbunden sind. Handelsrestriktionen können

dazu dienen, dem anderen Staat den Zugang zu Waffen und anderen strategischen Materialien zu erschweren. Die Sanktionen gegen Iran und Nordkorea wurden unter anderem verhängt, um die Produktion von Atomwaffen zu verhindern bzw. einzudämmen. Im Vergleich zu einem großen Teil der heutigen Wirtschaftssanktionen, die darauf abzielen, eine Verhaltensänderung ohne militärische Handlungen zu bewirken, zeigen die historischen Fälle, dass Sanktionen auch gezielt zur Schwächung eines Kriegsgegners eingesetzt werden. Auch dieses Ziel erreichen wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen nicht immer. Die Beziehung zwischen Sanktionen und militärischen Interventionen ist vielschichtig. Die beiden Instrumente sind weder perfekte Substitute noch Komplemente, da Sanktionen militärische Eingriffe oft nicht überflüssig machen, aber auch nicht immer von militärischen Konflikten begleitet werden. Die Art und der Erfolg von Sanktionen werden allerdings davon beeinflusst, ob sie mit einem militärischen Konflikt verbunden sind (Drezner 1999).

Staaten können einen Wirtschaftskrieg auch starten, um ihre Entschlossenheit in einem Konflikt zu signalisieren. Diese Hypothese wird in zahlreichen Studien untersucht. Allerdings gehen von Sanktionen kaum Signalwirkungen aus (Whang und Kim 2015). Sanktionierte Länder ändern ihre Einschätzung des Risikos einer militärischen Eskalation nach der Verhängung von Sanktionen nicht. Dies mag daraus resultieren, dass wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen zwar im Kontext eines militärischen Konflikts eingesetzt werden können, jedoch auch dann eingesetzt werden, wenn eine militärische Auseinandersetzung nicht im Raum steht. Des Weiteren sind die Kosten für das sanktionierende Land meist zu gering, als dass sie eine glaubhafte Signalwirkung erzielen und mehr als bloßen *cheap talk* darstellen. Der Einsatz von wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen in zwischenstaatlichen Konflikten hat viele Facetten. Losgelöst von zwischenstaatlichen Konflikten können Schritte zur Verbesserung der eigenen Position Gegenreaktionen hervorrufen, die ebenfalls in einen Wirtschaftskrieg münden.

## 5 Wirtschaftskriege außerhalb zwischenstaatlicher Konflikte

Neben wirtschaftlichen Zwangsmaßnahmen in zwischenstaatlichen Konflikten werden auch einseitige wirtschafts-, währungs- und handelspolitische Maßnahmen zum Schutz der eigenen Anbieter, die eine entsprechende Gegenreaktion hervorrufen, in der öffentlichen Diskussion als Wirtschaftskriege bezeichnet. Protektionistische Maßnahmen zielen dabei darauf ab, durch Zölle und andere Handelsbarrieren (z. B. Regulierungen) den Marktzutritt für ausländische Produzenten zu erschweren. Daneben gibt es den Versuch, durch strategische Handelspolitik die Position nationaler Anbieter und Märkte gegenüber Wettbewerbern im Ausland zu verbessern. Dies erfolgt über die Einführung von Subventionen der eigenen Anbieter oder indirekt über die Abwertung der → Währung und einer damit einhergehenden Vergünstigung der Exporte. Diese sog. *Beggar-thy-Neighbor-Politik* kann zu entsprechenden Gegen-

reaktionen der Handelspartner führen und so in einen Handelskrieg münden. Die grundlegende Idee dieses Mechanismus ist die Modellierung des internationalen Handels als Gefangenendilemma: Der gemeinsame Nutzen der beiden Handelspartner wird durch Kooperation maximiert – allerdings können sich beide Partner durch unilaterales Abweichen besserstellen. Setzt eine Seite auf Freihandel (→ Freihandelsabkommen), kann sich die andere Seite durch Protektionismus (zumindest kurzfristig) einen Vorteil verschaffen. Verfolgt der Partner eine protektionistische Politik, so stellt sich der andere Partner ebenfalls durch Protektionismus besser. Somit ist protektionistisches Handeln die dominierende Strategie für beide Seiten, unabhängig vom Verhalten des Partners.

Dieses einfache Modell des Außenhandels ist jedoch sehr umstritten. Zum einen bezweifeln viele Ökonomen die Annahme, dass sich ein Staat durch protektionistische Maßnahmen wirklich besserstellen kann. Zum anderen zeigen erweiterte Modelle, dass bei wiederkehrenden Interaktionen kooperatives Verhalten den Nutzen der Akteure maximiert (Axelrod 1997). Da Außenhandel keine einmalige Entscheidung, sondern eine ständige Interaktion ist, lohnt es sich, langfristig miteinander zu kooperieren. Darüber hinaus hilft die Einführung von gemeinsamen Handelsabkommen dabei, die gemeinsamen Vorteile zu nutzen und destruktive Handelskriege zu vermeiden (Krugman et al. 2012). Das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen, *GATT*, aus dem Jahr 1947, gefolgt von der Gründung der Welthandelsorganisation im Jahr 1995, haben den Außenhandel institutionalisiert. Der *Dispute Settlement Body* ist das Streitschlichtungsorgan der Welthandelsorganisation, das über Verstöße gegen die Handelsabkommen verhandelt (→ Internationale Schiedsgerichtsbarkeit). Verstößt ein Mitgliedsland gegen vertragliche Vereinbarungen, versucht das Schlichtungsgremium bei Beschwerden Ausgleichszahlungen auszuhandeln. Erst wenn diese Verhandlungen gescheitert sind, darf der beschwerdeführende Staat entsprechende Gegenmaßnahmen ergreifen, die auch als Handelssanktionen bezeichnet werden. Diese vertraglichen Regelungen dienen dazu, Handelskriege soweit wie möglich zu vermeiden. Für Währungskriege besteht allerdings kein entsprechendes multilaterales Regime.

## 6 Zusammenfassung und Ausblick

Wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen sind ein gängiges Instrument in der Außenpolitik. Bei zwischenstaatlichen Konflikten werden Sanktionen eingesetzt, um die andere Partei zum Einlenken zu bewegen. Der Erfolg von Sanktionen hängt dabei von einer Vielzahl von Faktoren ab, und oft bleiben sie erfolglos. Dennoch greifen Entscheider auf diese Maßnahmen zurück, da sie zwischen den möglichen Alternativen wie diplomatischem Protest oder militärischen Interventionen meist das effizienteste Mittel darstellen. Nichtsdestotrotz können die Kosten, die mit der Verhängung von Sanktionen verbunden sind, den Erfolg von Sanktionen beeinflussen. Unternehmen



sowie einzelne Staaten haben bei kollektiven Sanktionen einen Anreiz, die Sanktionen zu umgehen. Daneben gibt es zahlreiche Gegenreaktionen des sanktionierten Landes: Es finden entsprechende Anpassungsreaktionen und die Bildung neuer Allianzen statt.

Sanktionen sind in den 90er-Jahren der verheerenden sozialen Konsequenzen wegen verstärkt in die Kritik der → Öffentlichkeit geraten. In der Folge veränderte sich die Art und Weise, in der Staaten Sanktionen einsetzen. Statt vollständiger Handelsembargos werden heute typischerweise gezielte Sanktionen gegen bestimmte Personen oder Unternehmen verhängt. Inwiefern dieses Mittel der Sanktionierung erfolgreicher ist als umfassende Embargos, ist noch Gegenstand der Forschung. Auch die Ziele der Sanktionen haben sich verändert. Heute wird ein Großteil der Sanktionen verhängt, um Demokratisierung zu fördern. Dies hat auch damit zu tun, dass neben den Vereinigten Staaten die → Europäische Union zunehmend Sanktionen verhängt.

Neben der Reaktion auf ein Fehlverhalten werden Wirtschaftskriege auch im Rahmen von militärischen Auseinandersetzungen geführt: zur Vorbereitung eines militärischen Angriffs oder zur Schwächung eines Kriegsgegners. Historische Beispiele zeigen, dass sich diese beiden Mittel außenpolitischen Handelns kaum voneinander trennen lassen.

Außerhalb von zwischenstaatlichen Konflikten können Handelskriege dadurch entstehen, dass ein unilaterales Abweichen vom kooperativen Verhalten in der Außenhandelspolitik mit entsprechenden Gegenreaktionen bestraft wird. Langfristige Handelsbeziehungen und durch Verträge institutionalisierter Handel (z. B. im Rahmen der Welthandelsorganisation) zielen darauf ab, Handelskriege zu vermeiden und Kooperation zum gegenseitigen Vorteil zu ermöglichen.

In einer globalisierten Welt (→ Globalisierung) werden Sanktionen und andere Formen von Wirtschaftskriegen weiterhin wichtige Instrumente der Außenpolitik bleiben. In den verschiedenen Ausprägungen folgen Wirtschaftskriege jedoch einer unterschiedlichen Logik. Insgesamt sind wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen in der Außenpolitik ein komplexes Feld, und noch immer sind grundlegende Fragen nicht vollständig geklärt: Wann und für welche Ziele werden welche Art von Sanktionen verhängt, und wann sind diese erfolgreich? Wirtschaftskriege sind daher nach wie vor ein vielversprechendes Forschungsthema. Zukünftige Forschungsarbeiten sollten sich auf die Interaktionen zwischen dem sanktionierenden Land, dem sanktionierten Land sowie Drittstaaten und betroffenen Unternehmen konzentrieren, um die Zusammenhänge und Funktionsweisen sowie den Erfolg von verschiedenen wirtschaftlichen Instrumenten besser zu verstehen.

## Literaturverzeichnis

- Ali, Mohamed M. und Iqbal H. Shah. 2000. Sanctions and childhood mortality in Iraq. *The Lancet* 355: 1851–1857.
- Allen, Susan Hannah und David J. Lektzian. 2013. Economic sanctions: A blunt instrument? *Journal of Peace Research* 50(1): 121–135.
- Axelrod, Robert M. 1997. *The Evolution of Cooperation*. 23. Aufl. New York: Basic Books.
- Baldwin, David A. 1999. The sanctions debate and the logic of choice. *International Security* 24(3): 80–107.
- Bapat, Navin A. und Bo Ram Kwon. 2015. When are sanctions effective? A bargaining and enforcement framework. *International Organization* 69 (1): 131–162.
- Drezner, Daniel W. 1999. *The Sanctions Paradox: Economic Statecraft and International Relations*. 1. Aufl. Cambridge: Cambridge University Press.
- Escribà-Folch, Abel. 2012. Authoritarian responses to foreign pressure: Spending, repression, and sanctions. *Comparative Political Studies* 45(6): 683–713.
- Fearon, James D. 1994. Domestic political audiences and the escalation of international disputes. *The American Political Science Review* 88(3): 577–592.
- Frey, Bruno S. 1984. *International Political Economics*. Oxford: Blackwell.
- Galtung, Johan. 1967. On the effects of international economic sanctions, with examples from the case of Rhodesia. *World Politics* 19(3): 378–416.
- Hufbauer, Gary C., Jeffrey J. Schott und Kimberly A. Elliott. 2007. *Economic Sanctions Reconsidered*. 3. Aufl. Washington, DC: Peterson Institute for International Economics.
- Krugman, Paul R., Maurice Obstfeld und Marc J. Melitz. 2012. *International Economics: Theory & Policy*. 9. Aufl. Boston: Pearson.
- Marinov, Nikolay. 2005. Do economic sanctions destabilize country leaders? *American Journal of Political Science* 49(3): 564–576.
- Morgan, T. Clifton, Navin Bapat und Yoshiharu Kobayashi. 2014. Threat and imposition of economic sanctions 1945–2005: Updating the TIES dataset. *Conflict Management and Peace Science* 31(5): 541–558.
- Mueller, John und Karl Mueller. 1999. Sanctions of mass destruction. *Foreign Affairs* 78(3): 43–53.
- Nooruddin, Irfan. 2002. Modeling selection bias in studies of sanctions efficacy. *International Interactions* 28(1): 59–75.
- Pape, Robert A. 1997. Why economic sanctions do not work. *International Security* 22(2): 90–136.
- Von Soest, Christian und Michael Wahman. 2015a. Are democratic sanctions really counterproductive? *Democratization* 22(6): 957–980.
- Von Soest, Christian und Michael Wahman. 2015b. Not all dictators are equal: Coups, fraudulent elections, and the selective targeting of democratic sanctions. *Journal of Peace Research* 52(1): 17–31.
- Whang, Taehee und Hannah June Kim. 2015. International signaling and economic sanctions. *International Interactions* 41(3): 427–452.