

Cortier, Peter; Narjes, Karl-Heinz; Schoser, Franz

Article — Digitized Version

Droht ein europäisch-amerikanischer Handelskrieg?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Cortier, Peter; Narjes, Karl-Heinz; Schoser, Franz (1982) : Droht ein europäisch-amerikanischer Handelskrieg?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 62, Iss. 8, pp. 367-376

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/135706>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Droht ein europäisch-amerikanischer Handelskrieg?

Die europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen befinden sich gegenwärtig auf einem historischen Tiefstand. Beilastet werden sie vor allem durch das einseitige amerikanische Röhrenembargo, aber auch durch die amerikanische Haltung gegenüber den EG-Stahliausfuhren in die USA. Droht ein Wirtschaftskrieg? Staatsminister Dr. Peter Corterier, EG-Kommissar Dr. Karl-Heinz Narjes und DiHT-Hauptgeschäftsführer Dr. Franz Schoser nehmen Stellung.

Peter Corterier

Die Spannungen werden überwunden werden

Auf beiden Seiten des Nordatlantiks mehren sich in den letzten Wochen die Stimmen, die vor einem Wirtschaftskrieg zwischen den USA und der Europäischen Gemeinschaft warnen. So spricht etwa die angesehene amerikanische Wirtschaftszeitschrift „Wall Street Journal“ in einem groß aufgemachten Grundsatzartikel vom 15. 7. 1982 von „Shaken Alliance“ und einem Wirtschaftskonflikt, der durch wechselseitige wirtschaftliche Vergeltungsmaßnahmen die westliche Allianz ernsthaft schwächen könnte.

Auch in Europa macht man sich Sorgen: Das Europäische Parlament hat diesen Anfang Juli sehr nachdrücklich Ausdruck verliehen und dabei die Befürchtung geäußert, die jüngsten handelspolitischen Entscheidungen Washingtons könnten „Teil eines allgemeinen Klimas der Konfrontation zwischen den Vereinigten Staaten und der EG“ sein. Das entspricht auch

dem Eindruck, den die EG-Kommission nach ihren Gesprächen mit der US-Administration aus Washington zurückgebracht hat: Präsident Gaston Thorn nannte dies in einem Interview im Deutschlandfunk am 16. Juli ein „Auf-sich-selbst-Zurückziehen“ der Amerikaner, und EG-Vizepräsident Wilhelm Haferkamp sprach nach Sondierungen bei der US-Regierung von „mangelnder Flexibilität“ seiner Gesprächspartner.

Wie also steht es tatsächlich um die europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen? Denkt man an die erst wenige Wochen zurückliegende Gipfelerklärung von Versailles zurück, dann sollte ein ernsthafter transatlantischer Schlagabtausch ausgeschlossen sein. Damals kamen die versammelten Staats- und Regierungschefs angesichts der schwierigen Lage in der Weltwirtschaft zu dem Schluß, daß nur durch Zusammenarbeit und die Berücksichtigung der

Auswirkungen, die politische Entscheidungen eines Landes auf die übrigen Partner haben, Vollbeschäftigung, Preisstabilität und ausgewogenes Wachstum zu erreichen sind.

Dieser durchaus aufrichtige Wille zur partnerschaftlichen Lösung bestehender Wirtschaftsprobleme im Rahmen des offenen multilateralen Welthandelssystems hat freilich nicht verhindern können, daß der Druck nationalwirtschaftlicher Probleme und „Pressure-groups“ auf die Wirtschaftspolitiken beiderseits des Atlantiks erneut durchgeschlagen und wieder zu Friktionen zwischen den Partnern der Allianz geführt hat. Besonders problematisch erscheinen zur Zeit die US-Embargopolitik, die amerikanischen Ausgleichszölle auf Stahlimporte aus der EG, der Handel mit Agrarprodukten und die US-Exportförderung durch den DISC.

Im Vordergrund der aktuellen Diskussion steht die Verfügung des

US-Handelsministeriums vom 22. Juni 1982 über die Ausweitung des schon im Dezember 1981 gegen die Sowjetunion verhängten amerikanischen Embargos. Gestützt auf den Export Administration Act von 1979 wird darin nicht nur US-Firmen, sondern auch Firmen außerhalb der USA, die von US-Firmen kontrolliert werden oder mit US-Lizenzen produzieren, die Ausfuhr von Ausrüstungsgegenständen und Technologie für die Öl- und Gasindustrie in der Sowjetunion untersagt. Das Verbot beansprucht auch bezüglich der amerikanischen Zulieferungen für bereits abgeschlossene, jedoch noch nicht abgewinkelte Lieferverträge Geltung.

Hierdurch ist auch der am 20. 11. 1981 zwischen der Ruhrgas AG (als Konsortialführerin der europäischen Gasbezieher) und der sowjetischen Außenhandelsorganisation V/O Sojuzgas-Export geschlossene westeuropäisch-sowjetische Vertrag über die Lieferung von 40 Mrd. cbm sibirischen Erdgases, das ab 1984 durch eine 5500 km lange Pipeline nach Westeuropa geliefert werden soll, betroffen. Für wesentliche Elemente der Erdgasleitung (Kompressorstationen sowie insbesondere Gasturbinen) sind vertraglich amerikanische Zulieferungen bzw. die Fertigung gewisser Teile aufgrund von US-Lizenzen vorgesehen. Die Aufträge für den östlichen Teil der Erdgasleitung gingen an das deutsch/französische Konsortium Mannesmann/Creusot-Loire. Das Konsortium hat Aufträge an AEG-Kanis und Mannesmann-De-mag sowie an die britische Firma John Brown vergeben. Den Auftrag für den westlichen Teil der Gasleitung hat die italienische Firma Nuovo Pignone erhalten.

Dieses auch rechtlich nicht unbedenkliche Vorgehen der US-Administration können wir aus mehreren Gründen nicht hinnehmen.

Der EG-Rat der Außenminister hat am 22. 6. 1982 und der Europäische Rat am 29. 6. 1982 die US-Maßnahmen zurückgewiesen und unterstrichen, daß sie ohne irgendeine Konsultation mit der Gemeinschaft getroffen worden sind. Der Europäische Rat hat betont, „daß einseitige, rückwirkende Beschlüsse über den internationalen Handel . . . und Maßnahmen, die Erfüllung bestehender Handelsverträge verhindern, eine ernsthafte Gefährdung der Beibehaltung des offenen Welthandels bedeuten“.

Wir sehen darüber hinaus mit großer Besorgnis, daß die durch die amerikanischen Maßnahmen eingeleitete Entwicklung geeignet ist, den engen und vertrauensvollen Wirtschaftsbeziehungen zwischen Amerika und Europa Schaden zuzufügen. Von beiden Seiten müssen alle Anstrengungen gemacht werden, um die entstandene Kontroverse zu überwinden. Es geht hier um vitale Interessen des We-

stens, dessen Geschlossenheit auch im wirtschaftlichen Bereich nicht aufs Spiel gesetzt werden darf. Wir haben in diesen Tagen mit unseren amerikanischen Freunden intensive Gespräche geführt und hoffen, daß es bald zu einer Annäherung der Standpunkte kommt.

Stahl

Gleichfalls im Zentrum handelspolitischer Spannungen steht die vorläufige Entscheidung des US-Handelsministeriums über die Verhängung eines Ausgleichszolls in zum Teil prohibitiver Höhe gegen europäische Stahlexporteure. Damit hat eine Auseinandersetzung ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht, die durch die von der amerikanischen Stahlindustrie in massiver Form bei der US-International Trade Commission Anfang des Jahres anhängig gemachten Verfahren ausgelöst worden ist: Seit 11. 1. 1982 liefen dort zeitweilig bis zu 132 Antidumping- und Ausgleichszollverfahren. Ein Teil dieser Verfahren wurde schon im Februar mangels hinreichenden Verdachts eingestellt. In den verbliebenen 44 Verfahren – für die Bundesrepublik für vier Produktgruppen –, die danach an das US-Handelsministerium abgegeben wurden, ist es nun allerdings zu der schon genannten Ausgleichszollfestsetzung gekommen. Für die meisten deutschen Unternehmen liegt sie unter 1 %. Für andere EG-Mitgliedstaaten liegen die Sätze aber erheblich höher: Italien 18,4 %, Belgien 21 %, Frankreich 20 bis 30 % und Großbritannien 40,3 %. Dadurch dürften die traditionellen Handelsströme mit einigen Mitgliedstaaten der Gemeinschaft – sofern die noch ausstehende endgültige Entscheidung des US-Handelsministeriums keine Revision erbringt – starke Einbußen erleiden.

Diese Ausgleichszölle sind in einer Reihe von Punkten nicht mit

Die Autoren
unseres
Zeitgesprächs:

Dr. Peter Corterier, 46, ist Staatsminister im Auswärtigen Amt und Mitglied des SPD-Fraktionsvorstandes. Von 1973 bis 1977 war er Mitglied des Europäischen Parlaments.

Dr. Karl-Heinz Narjes, 58, ist Mitglied der Kommission der Europäischen Gemeinschaften für den Bereich Binnenmarkt und Zollunion, Umwelt und Verbraucherschutz, industrielle Innovation und nukleare Sicherheit.

Dr. Franz Schoser, 49, ist Hauptgeschäftsführer des Deutschen Industrie- und Handelstages (DIHT) in Bonn.

dem GATT vereinbar. Das gilt vor allem hinsichtlich der Einbeziehung nicht stahlspezifischer Beihilfen (z. B. Regionalförderung). Der Europäische Rat hat sich deshalb am 29. 6. 1982 für eine Behandlung dieser Fragen im GATT ausgesprochen. Dementsprechend hat die EG-Kommission am 15. Juli erstmals den GATT-Subventionsausschuß befaßt. Gleichzeitig hat sich der Europäische Rat für einen Dialog mit den USA ausgesprochen, der von der EG-Kommission und von einzelnen Mitgliedstaaten in zahlreichen, auch auf Ministerebene geführten Gesprächen aufgenommen worden ist. Dabei wurde der amerikanischen Seite eine mengenmäßige Beschränkung der Stahlausfuhren aus der Gemeinschaft angeboten. Bedauerlicherweise haben diese Bemühungen bisher keinen Erfolg gehabt. Die weitere Entwicklung bleibt abzuwarten. Wir werden in unseren Anstrengungen nicht nachlassen dürfen, um in dieser schwierigen Frage zu einer fairen und den Interessen aller Beteiligten gerecht werdenden Lösung zu kommen.

EG-Agrarpolitik

Die Auswirkungen der gemeinsamen Agrarpolitik bzw. der in der Diskussion befindlichen Änderungen auf den Handel mit Agrarprodukten haben in den letzten Monaten erhebliche amerikanische Kritik ausgelöst. Im Mittelpunkt stehen dabei das Exporterstattungssystem und die vorgeschlagene Verstärkung des Außenschutzes der Gemeinschaft, etwa für Getreidesubstitute. Die von den USA bei einer Vielzahl von Gütern eingeleiteten Streitverfahren im GATT bedeuten einen Angriff auf die Grundlagen der gemeinsamen Agrarpolitik. Sie stehen im Gegensatz zu dem Briefwechsel zwischen dem amerikanischen Verhandlungsführer in der Tokio-Runde, Strauss, und EG-Vizepräsident

Gundelach, wonach die USA im Zusammenhang mit dem Subventionskodex klargestellt haben, daß sie die gemeinsame Agrarpolitik respektieren wollten. Die jetzige US-Regierung scheint diese Verpflichtung nicht mehr anerkennen zu wollen. Ähnlich liegt die Sache beim Antrag der USA auf Einsetzung eines GATT-Panels wegen der Zollpräferenzen der EG für Zitrusfrüchte aus Mittelmeerländern: Hier setzen sich die USA in Widerspruch zur Casey-Soames-Vereinbarung von 1973, wonach sich beide verpflichtet haben, ihre Präferenzbeziehungen zu anderen Ländern nicht anzugreifen.

Die US-Haltung in Sachen Agrarhandelspolitik ist auch insofern nicht widerspruchsfrei, als die USA ihren eigenen Agrarhandel niemals uneingeschränkt den GATT-Vorschriften unterworfen haben, wie sie es jetzt von der EG verlangen. Die amerikanische Kritik sollte auch berücksichtigen, daß die USA im Agrarhandel mit der EG jedes Jahr große Überschüsse erzielen – 1980 ca. 7 Mrd. US \$ –, daß die EG als zum Teil größter Importeur weltweit (z. B. bei Getreidesubstituten) keineswegs besonders protektionistisch ist und daß die Exporte in die EG in Einzelbereichen geradezu dramatisch angestiegen sind (z. B. bei Maiskleber). Das bedeutet nicht, daß sich die EG nicht um einen konstruktiven Dialog bemühen sollte; es bedeutet aber, daß die USA nicht einen langfristigen, uneingeschränkten Export von Getreidesubstituten erwarten können, wenn sie ihrerseits nicht bereit sind, ihre Grenzen für mit US-Getreide gefütterte tierische Veredlungsprodukte aus der EG zu öffnen. Auch hier geht es letztlich um einen fairen Ausgleich.

DISC (Domestic Industry Sales Corporation) ist ein amerikanisches Exportsubventionssystem von gro-

ßer wirtschaftlicher Bedeutung: 55 bis 60 % aller US-Exporte profitieren von ihm, und das solcherart geförderte Exportvolumen der USA im Handel mit der Gemeinschaft liegt bei jährlich 30 Mrd. \$. Der amerikanische Fiskus hat sich diese Subvention seit 1972 etwa 10 Mrd. \$ kosten lassen; davon entfallen auf den Export in den EG-Raum ca. 2,3 Mrd. \$. Die GATT-Widrigkeit dieses Fördersystems ist durch ein schon länger zurückliegendes Untersuchungsverfahren im GATT hinreichend festgestellt worden. Wohl auch unter innenpolitischem Druck haben die USA ihre anfängliche Bereitschaft zum Abbau des Systems aufgegeben und bestreiten seitdem die GATT-Widrigkeit. Der Rat der Gemeinschaft hat am 20. 7. 1982 beschlossen, beim GATT-Rat eine grundsätzliche Ermächtigung für Ausgleichsmaßnahmen (Retorsionen) zu beantragen. Wir betrachten diesen Schritt, bei dem eine Entscheidung über den Einsatz und Umfang von Retorsionsmaßnahmen ausdrücklich noch ausgeklammert wird, als ein Signal an die USA, unsere Kritik ernst zu nehmen und zu einem GATT-konformen Verhalten zurückzukehren. Im Sinne einer Vermeidung unnötiger Dramatik haben wir einen Einsatz von Retorsionsmaßnahmen im Augenblick noch bewußt hinausgeschoben.

Gemeinsame Verantwortung

Dieser kurze Überblick über die wohl wichtigsten aktuellen Probleme im transatlantischen Verhältnis zeigt, daß schon das Gewicht der involvierten Wirtschaftsinteressen jede Verharmlosung verbietet. Das heißt aber auch andererseits nicht, daß es zu einem „Wirtschaftskrieg“ käme. Vieles hängt davon ab, daß sich beide Seiten ihrer gemeinsamen Verantwortung bewußt bleiben als Grundvoraussetzung einer ge-

Europäisch-amerikanischer Dissens

Agrarhandel. Die USA fordern eine Öffnung der europäischen Agrarmärkte für ihre Produkte und werfen der EG vor, mit hohen Subventionen (Agrarunterstützungskosten von jährlich 16 Mrd. \$) ihre Agrarüberschüsse an Drittländer zu verschleudern, was zu einer Verminderung des Marktanteils der amerikanischen Agrarexporteure und zu einem Preisverfall für landwirtschaftliche Produkte geführt hätte. Die USA sehen in den Ausfuhrerstattungen der EG für Agrarprodukte und in einer Verstärkung des Außenschutzes, insbesondere für Getreidesubstitute, einen Verstoß gegen internationale Handelsvereinbarungen.

Die EG-Agrarpolitiker ihrerseits fordern eine Öffnung des US-Marktes für Veredelungsprodukte wie Fleischwaren und Käse und Maßnahmen gegen die ungehinderte Einfuhr von Getreidesubstituten. Auch die USA praktizieren Marktunterstützungsmaßnahmen schon seit langem, die Förderung geschieht aber nicht über Exporterstattungen, sondern über Exportkredite. Darüber hinaus erläßt Washington im Gegensatz zur EG mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen. Im Agrarhandel mit der EG erzielten die Amerikaner einen zunehmenden Überschuß, der sich 1980 auf rd. 7 Mrd. \$ belief.

Stahlhandel. Im November 1981 strengten die USA Anti-Dumpingverfahren gegen Stahlimporte aus Frankreich und Belgien an. Im Januar 1982 wurde von sieben US-Stahlfirmen Klage gegen europäische Hersteller und Exporteure von Stahl erhoben. Der Antidumping-Vorwurf wurde von der EG zurückgewiesen: Die in einigen Mitgliedsländern gezahlten Beihilfen hätten lediglich die Umstrukturierung, nicht aber die Exportförderung zum Ziel, und außerdem seien die EG-Stahlexporte von 7,5 Mill. t 1978 auf 4 Mill. t 1980 zurückgegangen. Dennoch verhängte das US-Handelsministerium wegen exportfördernder Subventionen am 11. Juni 1982 mit Wirkung vom 24. August 1982 provisorische Ausgleichszölle für europäische Stahlexporte und kam damit den Anti-Dumping- und Anti-Subventionsklagen der amerikanischen Stahlerzeuger nach.

Am 7. August verständigten sich die Unterhändler der USA und der EG auf einen grundsätzlichen Kompromiß, der eine Reduzierung des europäischen Stahlexports für die nächsten drei Jahre um 10 % gegenüber 1981 vorsieht. Mit Wirkung vom 1. Oktober an soll den EG-Ländern bei elf Produkt-

gruppen ein US-Marktanteil von 5,79 % statt wie bisher von 6,3 % zugestanden werden.

Die amerikanischen Stahlkonzerne haben den Kompromiß jedoch als unzulänglich abgelehnt und beharren auf ihren Klagen gegen die europäischen Stahlexporteure. Kommt daher bis zum 24. August keine von der US-Stahlindustrie akzeptierte Regelung zustande, so muß die amerikanische Regierung die Strafzölle erheben. Für diesen Fall sind seitens der EG Vergeltungsmaßnahmen angedroht worden.

Erdgas-Röhren-Geschäft. Am 22. Juni 1982 haben die USA ohne vorherige Konsultationen mit den betroffenen EG-Ländern ihr im Dezember 1981 gegen die Sowjetunion verhängtes Handelsembargo weiter verschärft. US-Tochtergesellschaften und Lizenznehmern in Europa und in Japan wurde untersagt, den Sowjets für den Bau der geplanten Erdgas-Pipeline von Sibirien nach Westeuropa wichtiges technisches Gerät zu liefern. Gleichzeitig werden harte Strafmaßnahmen gegen jene Firmen angedroht, die trotz des Embargos ihre Vertragsverpflichtungen erfüllen und von der Sanktion erfaßte Lizenzteile liefern.

Die EG sieht in dem amerikanischen Vorgehen eine unzulässige Ausdehnung der amerikanischen Rechtsprechung auf Unternehmen außerhalb der USA und einen Verstoß gegen die Grundsätze des Welthandelssystems. Die französische Regierung betrachtet ihre Souveränitätsrechte als verletzt und sieht damit die Unterwerfungsklauseln als nichtig an. Demgemäß wurden die französischen Unternehmen angewiesen, Kontrakte im Erdgas-Röhren-Geschäft einzuhalten. Die britische Regierung hat Anfang August von ihrer Ermächtigung Gebrauch gemacht, Eingriffe fremder Staaten in den britischen Außenhandel zurückzuweisen, und den britischen Unternehmern eine Befolgung des US-Handelsembargos untersagt.

Die Aussichten für ein Einlenken der USA stehen in diesem Falle schlecht, da Präsident Reagan trotz aller Vorbehalte aus Europa die Geradlinigkeit und die Prinzipien seiner Politik gegenüber der Sowjetunion betonen will – auch wenn kürzlich auf Druck der Farmerlobby das amerikanische Weizenabkommen mit den Sowjets um ein weiteres Jahr verlängert wurde.

sunden Entwicklung auch in den einzelnen Volkswirtschaften.

Die Teilnehmer des Weltwirtschaftsgipfels in Versailles waren sich der besonderen Bedeutung der Entwicklung des Welthandels bewußt; denn zwischen seinem Anwachsen und dem Wirtschaftswachstum jedes einzelnen Landes bestehen enge Wechselwirkungen. Dies gilt ganz besonders für die Bundesrepublik Deutschland. Wir sind – bei fast totaler Rohstoffarmut – stärker in die Weltwirtschaft verflochten als die USA, Kanada, Großbritannien, Frankreich, Italien und Japan.

Ein viel größerer Anteil unserer Arbeitsplätze hängt vom Gedeihen der Weltwirtschaft ab. Fast ein Vier-

tel des Bruttosozialprodukts der Bundesrepublik entfällt auf den Export, während in den USA der Exportanteil nur 7 bis 8 % beträgt. Deshalb ist bei uns der Zusammenhang zwischen Welthandel und Wirtschaftswachstum schon seit langem anerkannt. Wir haben deshalb begrüßt, daß sich auch die übrigen Gipfelteilnehmer zu einer Stärkung des offenen multilateralen Welthandels bekannt und gegen protektionistische Tendenzen gewandt haben. Diese könnten statt der angestrebten wirtschaftlichen Neubelebung nur zur Lähmung der Wirtschaftsentwicklungen führen. Halten alle Beteiligten an diesen Maximen fest, so ist vieles schon gewonnen.

Im Verhältnis EG – USA gebietet neben der gemeinsamen Verantwortung für den Welthandel die überragende Bedeutung unserer politischen Partnerschaft, handelspolitische Konfrontationen auszuschließen. Die Bundesregierung hat bisher alles getan, unkontrollierte handelspolitische Auseinandersetzungen zwischen der EG und den USA zu vermeiden. Daran wird sie auch in Zukunft festhalten. Ich bin überzeugt, daß der laufende Dialog, bei dem wir sehr gute Argumente besitzen, zu einer Überwindung der gegenwärtigen Spannungen führen wird. Dies war schon in der Vergangenheit immer wieder der Fall, denn: letztlich brauchen beide Seiten einander.

Karl-Heinz Narjes

Besonnenheit ist gefragt!

Handelspolitische Konflikte zwischen den westlichen Industrieländern sind kein Novum in der Nachkriegsgeschichte. Sie haben wiederholt zu Spannungen zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Gemeinschaft geführt, selbst als die Welt im westlichen Bündnissystem noch in Ordnung war. In den sechziger Jahren gab es bereits den sogenannten „Hähnchenkrieg“ zwischen den Vereinigten Staaten und der sich gerade erst formierenden Sechsergemeinschaft, und die Opposition der Amerikaner gegen die handelspolitischen Auswirkungen der Präferenzabkommen der Gemeinschaft im Mittelmeerraum und der gemeinsamen Agrarpolitik geht auf die frühen siebziger Jahre zurück.

Dennoch hat die gegenwärtige Auseinandersetzung über Stahlsubventionen und Röhrenembargo

eine neue Qualität. Sie wird mit Vorwürfen, Anklagen, Drohungen geführt, die aufhorchen lassen. Die Irritation auf beiden Seiten des Atlantiks hat einen Grad erreicht, der nicht ohne weiteres als rein kommerzielle Angelegenheit abgetan werden kann. Allerdings wäre es übertrieben und zudem gefährlich, von einem Handelskrieg zwischen der EG und den USA zu sprechen. Dazu ist das Volumen, um das sich der Streit dreht, gemessen am gesamten Handelsaustausch, denn doch zu begrenzt, auch wenn die Auswirkungen in dem betroffenen Sektor sehr spürbar sind.

Protektionistische Eskalation

Zudem sind bisher zumindest von europäischer Seite nie einseitige oder Retorsionsmaßnahmen eingesetzt worden, aus der klaren Erkenntnis heraus, daß die Gemein-

schaft mit ihrem hohen Grad von Außenhandelsabhängigkeit letztlich am meisten unter einer protektionistischen Eskalation zu leiden hätte.

Die Wurzeln dieser neuen Spannungen sind einerseits wirtschaftlicher, andererseits politischer Natur. Wirtschaftlich liegt der entscheidende Grund für die Zuspitzung in der nach wie vor äußerst labilen Verfassung der Weltwirtschaft, für deren Erholung noch immer kaum ein Silberstreifen am Horizont zu erkennen ist.

Die handelspolitischen Probleme zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Gemeinschaft müssen also im Zusammenhang mit der weltweiten rezessiven Entwicklung gewertet werden. Wachstumsschwäche, besorgniserregende Arbeitslosigkeit, gefähr-

dete Leistungsbilanzen und nur langsam zurückgehende Inflationsraten wecken überall die verderblichen Kräfte des Protektionismus.

Betroffen sind hiervon in erster Linie die Sektoren, die aufgrund überalterter Produktionsstrukturen sowie einer traditionellen Tendenz zur Ausschaltung des Leistungswettbewerbs und zu staatlichem Interventionismus den strukturellen Verwerfungen und der langanhaltenden Rezession sich als nicht gewachsen erweisen.

Paradebeispiel Stahl

Der Stahlsektor ist ein Paradebeispiel, nicht nur in Europa, sondern auch in den USA. Nachfragerückgang aufgrund der Rezession, Preiseinbrüche, Überkapazitäten kennzeichnen das Bild in diesem Sektor diesseits wie jenseits des Atlantiks seit Jahren: Die europäische Stahlindustrie hatte zeitweise bereits Mitte und Ende der siebziger Jahre mit einer Kapazitätsauslastung von unter 60 % fertig zu werden, während die Quote in der amerikanischen Stahlindustrie heute bei 43 % liegt.

Wenn sich der Auslastungsgrad in den USA aber in Jahresfrist halbiert hat (im ersten Halbjahr 1981 betrug er noch 80 %) und zugleich der Anteil der europäischen Stahlexporte mit ca. 6 % praktisch unverändert geblieben ist, so scheint die Unterstellung zumindest überraschend, daß die europäischen Stahllieferungen ein wesentlicher Faktor der rapiden Verschlechterung der Situation in der amerikanischen Stahlindustrie sein sollen. Jedenfalls haben die amerikanische Industrie und Regierung unter dem Eindruck der dortigen Flaute Verfahren gegen Stahlimporte der Gemeinschaft eingeleitet, um, so die Behauptung, mit Subventionen und Dumpingpreisen verbilligten Stahl

durch Abwehrmaßnahmen und Ausgleichszölle vom amerikanischen Markt fernzuhalten. Der hohe Dollarkurs belastet dabei die relativ veraltete US-Stahlindustrie zusätzlich.

Röhren-Embargo

Das zweite Kardinalproblem, das gegenwärtig zwischen den Vereinigten Staaten und Europa besteht, nämlich die Entscheidung der Regierung Reagan, das gegen die Sowjetunion gerichtete Röhrenembargo auf amerikanische Tochtergesellschaften und Lizenznehmer in Europa auszudehnen, hat zwar ebenfalls erhebliche ökonomische Auswirkungen, ist aber im wesentlichen politisch motiviert. Hier zeigt sich nicht nur, wie eng auch im transatlantischen Verhältnis Wirtschaft, Politik und Sicherheitsfragen verzahnt sind, es zeigt sich vor allem auch, daß sich Europa und die USA in vitalen Fragen der politischen Orientierung wesentlich besser abstimmen müssen, wollen sie sich nicht auseinanderleben. In der Frage nach einer adäquaten wirtschaftspolitischen Antwort auf die Bedrohung der europäischen Sicherheit zeichnen sich Divergenzen ab, die das transatlantische Verhältnis politisch beeinträchtigen können.

Nun kann man in der Einschätzung der sicherheitspolitischen Auswirkungen des Erdgas-Röhrengeschäfts mit der Sowjetunion auch auf europäischer Seite durchaus unterschiedlicher Auffassung sein. Und man mag die Wirksamkeit eines Wirtschaftsembargos als politisches Druckmittel im Einzelfall differenziert beurteilen. Aber das einseitige Vorgehen der amerikanischen Regierung unmittelbar nach dem mit großem publizistischen Aufwand zelebrierten Einverständnis auf der Versailler Gipfelkonferenz, die rückwirkende Anwendung

auf bestehende Verträge und eingegangene Verpflichtungen zwischen Unternehmen sowie die faktische Ausdehnung amerikanischer Wirtschaftsrechte auf Unternehmen, die im europäischen Rechtskreis tätig sind, mußte die Betroffenen tief verstören. Die scharfen Reaktionen, vor allem in London und Paris, waren unvermeidbar.

Es mag hier legitime Unterschiede in der Auffassung über den Geltungsbereich des Außenwirtschaftsrechts auf beiden Seiten des Atlantiks geben. Auch mag die Frage der Klärung bedürfen, ob z. B. das im europäischen Wettbewerbsrecht selbstverständliche Territorialitätsprinzip auch in einem derartigen Zusammenhang und für alle anderen Länder gilt. Aber ein einseitiges Vorgehen in dieser Form, mit der die Partner vor vollendete Tatsachen gestellt werden, rechtfertigt dies alles nicht. Die Berechenbarkeit der wirtschaftlichen und politischen Partnerschaft, die Rechtssicherheit in den internationalen Beziehungen wurden so empfindlich gestört – nicht zuletzt zum Nachteil der amerikanischen Unternehmen, die an dem Geschäft beteiligt sind.

Solidarität der Gemeinschaft

Trotz der allgemeinen Irritation über diese Kontroverse sollte man nicht übersehen, daß die Gemeinschaft in bedrängter Lage wieder einmal mehr Solidarität bewiesen hat, als viele ihr gerade in den letzten Jahren zugetraut hätten. Entgegen weitverbreiteten Befürchtungen haben die Spannungen mit den USA die EG-Staaten nicht auseinanderdividiert, sondern eher stärker aneinander gebunden. Es hat sich wieder einmal gezeigt, daß die Gemeinschaft keineswegs nur eine „Schön-Wetter-Angelegenheit“ ist, sondern durchaus ihren Sinn und Wert in schwieriger Lage hat.

Allerdings muß die kritische Frage gestellt werden, warum es im Zusammenhang mit dem Erdgas-Röhrenprojekt, an dem alle größeren Mitgliedstaaten beteiligt sind und dessen Anfänge Jahre zurückliegen, weder innerhalb der Gemeinschaft noch im transatlantischen Dialog eine gründliche Koordinierung der Interessen, Ziele und Verhandlungsstrategien gegeben hat.

Wenn es den Mitgliedstaaten mit der Koordinierung ihrer Außenwirtschaftspolitik und mit den Deklarationen zur politischen Zusammenarbeit bis in den Bereich der Sicherheitspolitik ernst ist, so erscheint es kaum logisch, ein derart fundamentales Problem auszuklammern und sich einem Partner wie der Sowjetunion in den Verhandlungen isoliert auszusetzen. Es liegt auf der Hand, daß es ohne gemeinschaftliches Auftreten weder möglich ist, die Nachfragemacht des ganzen europäischen Binnenmarktes politisch zu nutzen, noch einen optimalen Preis zu erzielen.

Jahrzehntelange Erfahrungen mit der gemeinsamen Außenhandelspolitik im Rahmen des GATT haben gezeigt, welches Gewicht die Gemeinschaft bei einheitlichem Auftreten in die Waagschale werfen kann. Hier ist innerhalb der Gemeinschaft ähnlich wie im transatlantischen Dialog bereits vor Jahren eine wertvolle Chance vertan worden, die uns zudem wahrscheinlich einen Teil der gegenwärtigen Probleme erspart hätte.

Immerhin war trotz dieses Mangels an Koordinierung in der Verhandlungsphase des Erdgas-Röhrengeschäfts die Reaktion auf das amerikanische Embargo von einer bemerkenswerten Übereinstimmung zwischen den betroffenen Mitgliedstaaten bestimmt. Auch in der Stahlfrage ist die Front der Europäer nicht auseinandergebro-

chen, obwohl es in der Montanunion nicht einmal eine gemeinsame Außenhandelspolitik gibt. Auch die vielfältigen Unterschiede in der Ausgangslage und im Grad der Subventionierung, denen selbstverständlich Rechnung getragen werden muß, werden hoffentlich letztlich die Solidarität der Gemeinschaft und die Festlegung einer gemeinsamen Verhandlungsposition nicht verhindern. Und es besteht kein Zweifel, daß diese Solidarität nicht nur die europäische Verhandlungsposition gegenüber den Amerikanern stärkt, sondern von ihnen auch akzeptiert wird.

Partnerschaft des Westens

Was Europa in den letzten Wochen irritierte, war die offenbar nachlassende Bereitschaft der amerikanischen Regierung, die Interessenlage der Gemeinschaft und ihrer Mitgliedstaaten in dem Maße zu respektieren, das unerläßliche Voraussetzung für die traditionelle Partnerschaft zwischen den wichtigsten Ländern der freien Welt ist. Der Tiefpunkt ist aber hoffentlich überschritten. Besonnenheit ist gefragt.

Wir Europäer müssen dazu alles tun, um zu vermeiden, daß handelspolitische Spannungen aus dem Ruder laufen und zu politischen Belastungen des europäisch-amerikanischen Verhältnisses werden. Gewiß, Unterschiede in der politischen Bewertung, die sich zum Teil bereits aus der geopolitischen Lage ergeben, sollen und dürfen dabei keineswegs übertüncht werden.

Aber wir können uns gerade deshalb keinen Konflikt mit unserem wichtigsten Bündnispartner leisten, weil daraus unabsehbare sicherheitspolitische Risiken entstehen könnten. Der Westen muß partnerschaftlich verbunden als Interessengemeinschaft handlungsfähig bleiben, wenn er den politischen,

wirtschaftlichen und Sicherheits-Risiken der achtziger Jahre erfolgreich widerstehen will.

Daraus ergibt sich zwangsläufig die Notwendigkeit zur entschlossenen Fortführung des europäischen Einigungsprozesses einerseits und für das europäisch-amerikanische Verhältnis die Notwendigkeit einer Verbesserung der Vertrauensgrundlage und der Zusammenarbeit auf der Basis der Lasten und Rechte andererseits.

Keine Alternative

Zur Solidarität des Westens gibt es auch heute und gerade in den vor uns liegenden Jahren keine Alternative. Wenn sich auch manches im Verhältnis zwischen den Vereinigten Staaten und Europa im Laufe der letzten Jahre gewandelt hat, so haben doch die wesentlichen Elemente dessen, was das westliche Bündnis zusammenhält, unverändert Gültigkeit: Die Gemeinsamkeit der politischen und rechtlichen Werte, die geopolitische Situation Europas, die das amerikanische Engagement für unsere Sicherheit zur Existenzfrage macht, oder die gemeinsame Verpflichtung für Demokratie und Freiheit.

Die gegenwärtigen Spannungen dürfen deshalb nicht zum Dauerzustand werden. Sie müssen durch eine intensivere Zusammenarbeit abgebaut werden und wieder zu der selbstverständlichen Form von Partnerschaft führen, die in drei Jahrzehnten der Nachkriegszeit ein wesentlicher Garant der Friedenssicherung war.

Und wie in vergangenen Jahrzehnten können wir Europäer auch heute noch in mancher Beziehung von einer positiven Partnerschaft mit den Vereinigten Staaten lernen: etwa von ihrer immer noch ungebrochenen Weise, auf die wirtschaftlichen Herausforderungen zu reagie-

ren und sich anzupassen, ohne die Probleme pauschal auf den Staat abzuwälzen – eine Tendenz, die im heutigen Europa ja keineswegs mehr auf einzelne Sektoren wie Stahl oder auf einzelne Länder beschränkt ist.

Und auch politisch braucht eine Auseinandersetzung mit den USA keineswegs auf eine Unterwerfung unter ihre Ziele hinauszulaufen. Da den Europäern diese politische Auseinandersetzung aus vitalen Gründen ihrer eigenen Sicherheit

ohnehin nicht erspart bleibt, wären sie gut beraten, diesen Dialog in einer konstruktiven, die gegenseitigen Positionen respektierenden Weise zu führen, anstatt sich Emotionen und Ressentiments hinzugeben.

Franz Schoser

Züge eines unerklärten Handelskrieges

Die Welthandelspartner scheinen angesichts anhaltender Wachstumsschwäche und unbewältigter Strukturanpassungen die Fähigkeit verloren zu haben, sachlich und vernünftig auf die schwierigen Probleme zu reagieren, die sich zur Zeit im internationalen Handel stellen. Das Bekenntnis der sieben Staats- und Regierungschefs der wichtigsten Wirtschaftsnationen auf dem Weltwirtschaftsgipfel in Versailles am 6. Juni 1982 „zur Stärkung des offenen multilateralen Handelssystems, wie es sich im GATT darstellt“, und die Versicherung, sich „protektionistischem Druck und handelsverzerrenden Praktiken zu widersetzen“, waren schon zur Zeit ihrer Niederschrift unglaubwürdig.

Die trotz zahlreicher laufender Verhandlungen, trotz neuer institutioneller Konsultationsmechanismen von der amerikanischen Regierung einseitig und unerwartet ergriffenen Maßnahmen haben nicht nur politisch üble Stimmung geschaffen. Die Androhung von Strafzöllen auf den Import von Stahl für den US-Markt und das amerikanische Lizenzembargo für das europäische Erdgasröhrengeschäft mit der Sowjetunion tragen vielmehr bereits Züge eines unerklärten Handelskrieges zwischen USA und Europa: Schweres protektionistisches Geschütz ist aufgefahren, die Schä-

den für die Aufrechterhaltung der internationalen Spielregeln sind unübersehbar, unbeteiligte Dritte werden geschädigt, Vertrauen und Verhandlungsbereitschaft gestört, die Falken, die nach Vergeltungsaktionen rufen, gewinnen an Stärke.

Man soll sich nichts vormachen: Die Ursachen liegen tiefer und beschränken sich keineswegs auf die zur Diskussion stehenden Fälle. Dahinter steht die sehr viel größere Gefahr einer weiteren Politisierung des Welthandels, der Durchsetzung der amerikanischen Reziprozitätsstrategie, d. h. der gezielten Einschränkung für Handelspartner, von denen die USA sich unfair behandelt fühlen. Es droht eine weitere protektionistische Aufrüstung und letztlich ein Verfall des auf das GATT gestützten Welthandelssystems. Es ist schwer verständlich, daß beide Seiten noch den Mut haben, für ihre Maßnahmen GATT-Konformität zu beanspruchen.

Europas Sündenregister

Die Schuldigen sitzen allerdings nicht nur in den USA. Das Sündenregister Europas, insbesondere bei Stahl und im Agrarbereich, ist unerquicklich lang. Wir können nicht guten Gewissens denen widersprechen, die der Auffassung sind, daß in Europa bisher eine mangelhafte Struktur- und Anpassungspolitik in der Stahlwirtschaft betrieben wurde

und die Probleme auf dem Rücken anderer Anbieterländer ausgetragen werden. Schließlich hat die EG-Kommission allein Ende 1981 Beihilfen von fast 3 Mrd. DM für die Stahlindustrie in Frankreich, Italien und Belgien genehmigt. Das vorläufige Untersuchungsergebnis des US-Handelsministeriums über die Subventionsmargen für die Anbieter importierter Stahlerzeugnisse zeigt, daß die europäischen Staaten extrem unterschiedlich in die Stahlwirtschaft eingreifen. Die Margen reichen von über 40 % bei British Steel bis zu den von den Amerikanern selbst als unbedeutend bezeichneten Sätzen bei Hoesch und Thyssen.

Mit Ausnahme der letztgenannten müssen die übrigen Gesellschaften sofort als Garantie für die Zahlung eventueller Strafabgaben Sicherheiten in bar oder in Wertpapieren in Höhe der festgestellten Margen beim US-Handelsministerium hinterlegen. Die endgültige Entscheidung über die Strafabgaben wird erst im Herbst getroffen. Aber es liegt auf der Hand, daß mit der Gestellung von Kauttionen eine unmittelbare Verunsicherung am Stahlmarkt eingetreten ist, zumal gegen Kauttionen im Gegensatz zu endgültigen Abgaben nicht geklagt werden kann.

Der Hinweis der EG-Kommission auf die Anfechtbarkeit der Subven-

tionsberechnung und die Tatsache, daß die Subventionen nur für die Umstrukturierung und Verringerung der Produktionskapazitäten verwendet werden dürfen, klingt nicht sehr überzeugend, da Wettbewerbsverzerrungen zu offensichtlich sind. Die US-Hersteller haben im übrigen zusätzlich noch 18 Antidumpingklagen eingereicht wegen „unfairer“ Preisfestlegung bei importiertem Stahl. Die Berechtigung dieser Klagen ist indirekt von EG-Beamten schon eingestanden worden, da die EG-Stahlerzeugnisse in den USA teilweise erheblich unter dem Inlandspreisniveau und damit zu Dumpingpreisen angeboten werden. Allerdings berechtigt erst der Nachweis einer Schädigung der inländischen Stahlindustrie Washington zu Gegenmaßnahmen.

Die Auseinandersetzung wird dadurch erschwert, daß für 1982 ein Andauern der Stahlflaute vorauszu-sehen ist, ohne daß es zum Abbau der bisher auf etwa 30 Mill. t geschätzten Überkapazitäten kommt. Aus Kommissionskreisen ist inzwischen schon die Befürchtung laut geworden, daß die Überschußproduktion der EG-Stahlindustrie sich bis 1985 weiter erhöhen und gemessen an der Produktionskapazität Anteile von 27-29 % erreichen wird. Was die Verhältnisse in den USA betrifft, so haben die europäischen Einfuhren, auf die 1981 nur 6,4 Mill. shorttons von den insgesamt 20 Mill. shorttons an amerikanischen Gesamteinfuhren entfielen, sicherlich keine Marktzerüttung verursacht.

Die Gemeinschaft hat gut daran getan, die weitere Diskussion ins GATT und in den OECD-Stahlausschuß zu verlagern. Statt einer geordneten Rückkehr zum Abbau von Überkapazitäten ist jedoch zu befürchten, daß durch Selbstbeschränkungsabkommen, die nicht GATT-konform sind, aber still-

schweigend in allzu vielen Bereichen geduldet werden, die Stahlprobleme erneut hin- und hergeschoben werden. Zeit wird dabei nicht gewonnen, sondern verloren.

Wirtschaftsimperialismus

Mit der Entscheidung des US-Präsidenten Reagan, die bereits ergriffenen Wirtschaftssanktionen gegen das europäische Erdgas-Röhrengeschäft mit der UdSSR durch zusätzliche Maßnahmen zu verschärfen, ist ein gefährlicher Weg eingeschlagen worden. Die Erweiterung der Ausfuhrsperre für Maschinen und Ausrüstungen zum Bau der Erdgasleitung auf amerikanische Tochterunternehmen im Ausland und auf Güter, die im Ausland nach amerikanischer Lizenz hergestellt werden, wirft nicht nur brennende handelspolitische Fragen auf. Neben der sicherheits- und militärpolitischen Auseinandersetzung, die dahinter steht, und zu dem politischen Vertrauensverlust, der dadurch entstanden ist, daß die Amerikaner ohne jegliche Konsultation der Gemeinschaft vorgegangen sind, wird damit die Diskussion neu entfacht, inwieweit Embargos als Mittel bzw. als Ersatz für Politik sinnvoll sind und inwieweit die Wirtschaft überhaupt als Träger politischer Zielsetzungen dienen kann. Die Ausdehnung der amerikanischen Gesetzgebung über die eigenen Landesgrenzen hinaus steht unter den gegebenen Umständen auch im Widerspruch zu den Prinzipien des Völkerrechts.

Der Schock der europäischen Verbündeten sitzt um so tiefer, als man auf dem Versailler Gipfel der sieben großen Industrienationen, also noch wenige Wochen vor der amerikanischen Entscheidung, übereingekommen war, „gegenüber der UdSSR und Osteuropa ein vernünftiges und nuanciertes wirtschaftliches Vorgehen einzuschla-

gen im Einklang mit unseren politischen und sicherheitspolitischen Interessen“. Mißtrauisch hätte man allerdings bereits dadurch werden sollen, daß das Kommuniqué im weiteren nur von drei Schlüsselbereichen spricht, nämlich der Verbesserung des internationalen Systems für die Kontrolle der Ausfuhr strategischer Güter in die Sowjetunion, der Begrenzung der Exportkredite an den Osten und eher belanglosen Informationsfragen. Vom Erdgas war ebensowenig die Rede wie von der Verlängerung der amerikanischen Weizenverträge mit der Sowjetunion. Der entscheidende Punkt liegt darin, daß der amerikanische Präsident zum erstenmal in Friedenszeiten den Zugriff auf ein Territorium außerhalb der USA praktizieren will. Das ist Wirtschaftsimperialismus, den man nicht akzeptieren kann.

Rechtsverstöße

Abgesehen von diesen grundsätzlichen Aspekten schwächen diese Maßnahmen die Glaubwürdigkeit der US-Lizenzpolitik. Amerikanische Mutterfirmen sind gezwungen, trotz bestehender Verträge Lizenzen nicht mehr weiterzugeben, obwohl dies gewollter und normaler Bestandteil einer jahrzehntelang gehandhabten Praxis ist. Damit droht die bislang gut funktionierende internationale Arbeitsteilung in Frage gestellt zu werden. Freiheit und Flexibilität der Lizenzgebung werden gefährlich eingeschränkt. Es entsteht eine weitgehende Rechtsunsicherheit. Man muß sich fragen, ob man sich auf Vereinbarungen mit der amerikanischen Wirtschaft noch verlassen kann. Dies ist eine schwerwiegendere und weitergreifende Auswirkung als die Bedrohung eines einzelnen Geschäfts. Es ist ganz offensichtlich, daß sich die Amerikaner damit auch selbst schaden. Ihre Konkurrenten

werden möglicherweise gezwungen, statt Lizenzen zu kaufen, die entsprechende Technologie selbst zu entwickeln. Das ist allerdings bei dem heutigen Stand der Technologie in der Welt für die internationale Arbeitsteilung auf diesem Gebiet ein erschreckender Gedanke. Zwar werden auch die Europäer und die Sowjets irgendwann in der Lage sein, die Pipelintechneik zu beherrschen. Aber darin liegen nicht Sinn und Gewinn des Welthandels, daß jeder in der Lage ist, jede Technologie zu produzieren.

Die Ausdehnung des Anspruchs der rechtlichen Kontrolle der USA auf Unternehmen in der EG mit dem Hinweis auf ihre Bindung an US-Firmen oder ihre Filialen in den USA verstößt gegen das internationale öffentliche Recht. In der Praxis sind solche extraterritorialen Ansprüche auch nur sehr schwierig durchzusetzen, wenn nicht politische Druckmittel eingesetzt werden. Rechtlich durchsetzbar erscheint nur die Anordnung eines Embargos an die amerikanischen Muttergesellschaften, die dann für die Nichterfüllung bereits geschlossener Verträge Schadensersatz zahlen und sich wegen einer Entschädigung an die USA wenden müssen. Bereits ein Eingriff in Lizenzverträge ist rechtlich problematisch, weil der europäische Lizenznehmer unter Umständen auf den abgeschlossenen Vertrag vertrauen und weiter produzieren kann. Die amerikanische Administration scheint hier aber hartnäckig zu sein. Sie hat auf die strafrechtliche Verfolgung durch die US-Justiz für solche europäischen Firmen hingewiesen, die gegen das Embargo verstoßen.

Eine fristlose Kündigung des Lizenzvertrages durch die amerikanischen Muttergesellschaften wird vor europäischen Gerichten auch nur anerkannt, wenn sie im Lizenzvertrag selbst vorgesehen ist. Hier-

zu reicht eine Anordnung der amerikanischen Regierung nicht aus. Folglich können amerikanische Maßnahmen auch nicht in die Geschäftsführung europäischer Tochtergesellschaften und deren Verträge eingreifen. Das bedeutet jedoch nicht, daß die amerikanischen Tochterunternehmen bei uns wegen ihrer Bindungen an die USA und an die Mutterhäuser nicht doch versuchen werden, Wege zu finden, den Embargozweck zu erfüllen.

Eindeutig ist jedoch, daß diese Tochtergesellschaften den jeweiligen nationalen Gesetzen in Europa unterliegen. Sie könnten sogar zur Einhaltung geschlossener Verträge verurteilt werden. Man muß die individuellen Lizenzverträge jedoch genau studieren. Verträge, die eine spezifische vorherige Genehmigung zum Vertragsabschluß entsprechend der Exportkontrollliste (Commodity control list) erfordern, sowie Verträge, die eine ausdrückliche Klausel enthalten, nach der sich der ausländische Lizenznehmer zur Einhaltung amerikanischer Ausfuhrkontrollbestimmungen verpflichtet hat, geben dem ausländischen Lizenznehmer keine Möglichkeit, auf Vertragsbruch zu plädieren und Schadensersatz zu verlangen.

Fragwürdige Zielsetzung

Ganz abgesehen von den Rechtsfragen ist jedoch die politische Zielsetzung der amerikanischen Maßnahmen fragwürdig. Sie mögen Verzögerungen und Preissteigerungen zur Folge haben. Wege, die Gaslieferungen dennoch durchzuführen, wird es sicherlich geben. Zunächst bietet sich die Möglichkeit, über eine alte Pipeline, wie die der Tschechoslowakei, die ursprünglich vereinbarten Anfangsmengen liefern zu lassen. Wie bei dem Großröhrenembargo 1962 wird man darüber hinaus versu-

chen, neue Kapazitäten aufzubauen, entweder in Europa oder in der Sowjetunion, um sich unabhängig zu machen.

Die Europäer sollten zur besseren Risikoverteilung der Energiebezüge auf dieses Geschäft nicht verzichten. Zudem haben sie ein allgemeines Interesse daran, ihre Abhängigkeit von den Öllieferanten des Mittleren Ostens zu verringern. Die Amerikaner fürchten wohl nicht so sehr die wachsende Energieabhängigkeit Europas durch dieses Geschäft, sondern vielmehr die dadurch erwartete Entspannung der sowjetischen Devisensituation. Hier scheint eine Verknüpfung zu dem häufig als widersprüchlich angesehenen Wunsch der Amerikaner zu bestehen, verstärkt und langfristig abgesichert Weizenlieferungen in die Sowjetunion vorzunehmen. Die Kalkulation der Amerikaner läuft darauf hinaus, daß solche Geschäfte den Russen Devisen entziehen.

Die Argumentation erscheint manchem nicht schlüssig. Vielleicht steht dahinter mehr Agrarlobbyismus als rationale Politik. Insgesamt bleibt es ärgerlich, daß der eigentliche Zweck des Embargos, Einfluß auf die Politik Polens oder der Sowjetunion zu nehmen, wohl weithin als unerreichbar angesehen werden kann. Embargos sind untauglich als „Fortsetzung der Politik mit anderen Mitteln“.

Die europäisch-amerikanischen Beziehungen leiden in jüngster Zeit an einer kräftigen Verstimmung; es ist schon ein sehr heftiger „Familienkrach“. Der Negativtrend zu handelskriegerischen Gebärden muß umgedreht werden, wenn der Welthandel wieder zum Wachstumsfaktor werden soll. Die Weltwirtschaft braucht keine Gipfelreden oder klotzige Staatsinterventionen, sondern mehr Freihandel. „Wer's nicht erahnt, der wird es bald erfahren.“