ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

van Scherpenberg, Jens

Research Report

Die Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums

SWP-Studie, No. S 24/2006

Provided in Cooperation with:
Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), German Institute for International and Security Affairs, Berlin

Suggested Citation: van Scherpenberg, Jens (2006) : Die Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums, SWP-Studie, No. S 24/2006, Stiftung Wissenschaft und Politik (SWP), Berlin

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/252610

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

SWP-Studie
Stiftung Wissenschaft und Politik
Deutsches Institut für Internationale
Politik und Sicherheit

Jens van Scherpenberg

Die Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums

S 24
September 2006
Berlin

Alle Rechte vorbehalten.
Abdruck oder vergleichbare Verwendung von Arbeiten der Stiftung Wissenschaft und Politik ist auch in Auszügen nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung gestattet.

© Stiftung Wissenschaft und Politik, 2006

SWP
Stiftung Wissenschaft und Politik
Deutsches Institut für Internationale Politik und Sicherheit

Ludwigkirchplatz 3–4
10719 Berlin
Telefon +49 30 880 07-0
Fax +49 30 880 07-100
www.swp-berlin.org
swp@swp-berlin.org

ISSN 1611-6372

Inhalt

5 **Problemstellung und Empfehlungen**

7 **Einleitung**

9 **Konjunkturzyklen transatlantischer Wirtschaftsdiplomatie**

13 **Der Atlantische Wirtschaftsraum in einer sich verändernden Weltwirtschaft**
13 Die Initiative von 2005: ein neuer Anlauf mit unklarem Ziel
15 Transatlantische Wirtschaftsverflechtung – »tiefe Integration«?
17 Weltwirtschaftliche Gewichtsverschiebungen

20 **Transatlantische Wirtschaftskonflikte**
20 Die WTO als Institution zur Bewältigung transatlantischer wirtschaftlicher Konflikte
21 Typologie transatlantischer Wirtschaftskonflikte
21 *Kommerzielle Konflikte*
22 *Strategische Wirtschaftskonflikte*
24 Exkurs: Finanzmarktregulierung
25 Strategische Konfliktfelder in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen
26 *Sanktionen*
27 *Hochtechnologie- und Rüstungsindustrien*
29 *Der Airbus-Boeing-Konflikt*
31 *Der Galileo-Konflikt*
32 *Technologiehandelsbeziehungen mit China – »Handel mit dem Feind«?*

34 **Währung und Makroökonomie: Konfliktpotential und Kooperationsperspektiven**

38 **Der Atlantische Wirtschaftsraum zwischen Rivalität und Integration**
38 Rivalisierender Regionalismus, konkurrierender Exzeptionalismus
39 Integration durch die Hintertür oder strategischer Ansatz?
41 Ein integrierter Atlantischer Wirtschaftsraum als Anker einer offenen, dynamischen Weltwirtschaft

44 **Anhang**
44 Übersicht Abkommen zwischen EU und USA
46 Abkürzungsverzeichnis
46 Literaturverzeichnis

Die Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums

An politischen Visionen für den Atlantischen Wirtschaftsraum fehlt es nicht. Die leistungsfähigste und am stärksten verflochtene Wirtschaftsregion der Welt, mit hohem Gleichklang ordnungspolitischer Grundprinzipien, bietet sich, so scheint es, förmlich an für eine tiefere Integration. Allein, die lustlose Bemühtheit, die dem seit 1991 stattfindenden zunächst halbjährlichen, seit 2002 jährlichen Gipfeltreffen der EU-Führung mit dem US-Präsidenten meist anhaftet – so auch jüngst in Wien am 21. Juni 2006 –, verrät es: Die Wirklichkeit ist von offenbar tief verwurzelten Vorbehalten auf beiden Seiten geprägt.

Seit der Krise der Jahre 2002/2003 in den europäisch-amerikanischen Beziehungen haben die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen wieder größere wissenschaftliche wie politische Aufmerksamkeit gefunden. Ein neuer Anlauf der bilateralen EU–US-Gipfeldiplomatie, den Beziehungen auch politisch wieder Dynamik zu verleihen, mündete in die »Transatlantic Economic Integration and Growth Initiative« des Gipfels vom Juni 2005.

Kann diese Initiative dazu beitragen, Wirtschaftskonflikte zwischen USA und EU zu überwinden? Kann sie die Bemühungen um eine erneute Festigung des atlantischen außen- und sicherheitspolitischen Bündnisses wirksam flankieren? Trifft die These zu, dass die Wirtschaftsbeziehungen der wichtigste Kitt der atlantischen Partnerschaft sind? Oder werden die jüngsten Bemühungen um eine institutionelle Vertiefung der atlantischen Wirtschaftsintegration mangels Unterstützung durch die politische Führung auf beiden Seiten des Atlantiks ebenso auf der Verwaltungsebene versanden wie ähnliche Initiativen seit Ende des Kalten Krieges?

Das sind die Ausgangsfragen dieser Studie. Ihr Ergebnis: Von den bisherigen integrationspolitischen Verhandlungen zwischen EU und USA sind keine substantiellen Fortschritte in der bilateralen Wirtschaftsdiplomatie zu erwarten, zumal keine Überwindung der administrativen und innenpolitischen Widerstände gegen eine transatlantische Integration. Letztlich müssen sich EU und USA in der künftigen Gestaltung ihrer Wirtschaftsbeziehungen, im Einklang mit den politischen Beziehungen, für einen von zwei Wegen entscheiden:

Entweder sie setzen die gegen außen- und sicherheitspolitische Interessendivergenzen abgeschottete bisherige Integrationsdiplomatie fort. Dann nehmen sie in Kauf, dass dieser bilaterale Verhandlungsprozess nicht nur weitgehend substanzlos bleiben wird. Er wird vor allem nicht verhindern können, dass immer wieder aufbrechende größere Wirtschaftskonflikte die bilateralen Beziehungen auch politisch belasten. Solche Konflikte schüren über das normale wirtschaftliche Konkurrenzverhältnis hinaus jene unterschwellige strategische Rivalität – und werden von dieser geschürt –, die die transatlantischen Beziehungen nicht erst seit der Irakkrise belastet. Rivalisierender Regionalismus, wirtschafts- und währungspolitische Lastenabschiebung in Anpassungskrisen, wachsender Protektionismus und damit ein Auseinanderbrechen des Atlantischen Wirtschaftsraumes in einer ohnehin bereits zunehmend multipolaren Weltwirtschaft wären die für beide Seiten kostspieligen Folgen.

Oder sie erkennen, dass beide Seiten sich jene Rivalität angesichts der Veränderung der globalen politischen und wirtschaftlichen Kräfteverhältnisse nicht mehr leisten können. Auch die USA sind nicht imstande, ihre wesentlichen globalen Ordnungsaufgaben ohne die EU und ihre Mitgliedstaaten zu lösen, als Verbündete und Partner, in den Vereinten Nationen, in der Nato, in der WTO, im Rahmen der G 8. Nicht zuletzt durch den Bedeutungsverlust der G 8 gewinnen die bilateralen Beziehungen zwischen EU und USA an Gewicht.

Diese Erkenntnis sollte sich in einer ambitionierteren Zielsetzung für die atlantische Wirtschaftsdiplomatie niederschlagen, einem umfassenden Abkommen über einen integrierten Atlantischen Wirtschaftsraum (Atlantic Economic Area – AEA). Ein solches Abkommen sollte innerhalb einer festzulegenden Frist weitestgehende Freiheit für den transatlantischen Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr schaffen. Dies sollte den Handel mit Agrargütern ebenso umfassen wie eine gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards im Güter- und Dienstleistungshandel sowie erweiterte Zusammenarbeit bei deren Fortentwicklung. Vor allem aber bedarf ein solches Abkommen auch einer starken strategischen Komponente. Dazu gehören wirtschafts- und währungspolitische Koordination, wie sie einst im G 5/7-Rahmen stattfand, sowie Vereinbarungen zum Handel in strategischen Industriezweigen. Erforderlich ist vor allem eine vertiefte institutionelle Koordination von Technologieexportkontrollen sowie im Rüstungs- und Dual-use-Handel, transatlantisch wie auch mit Drittländern. Und das ist nur möglich auf der Basis gegenseitigen Vertrauens in den jeweils wichtigsten strategischen Partner.

Eine vertiefte Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums wäre für beide Seiten wirtschaftlich vorteilhaft: als Antwort auf den Druck, der von der Verschiebung der Gewichte in der Weltwirtschaft durch die neuen asiatischen Handelsmächte ausgeht. Denn ein integrierter Atlantischer Wirtschaftsraum, von regulativen wie strategisch-politischen Handels- und Investitionshemmnissen befreit, kann die Friktionen des wirtschaftlichen Strukturwandels abmildern und neue Spezialisierungsvorteile bieten.

Die Bedingungen für ein umfassendes Integrationsabkommen sind derzeit günstiger als noch vor Jahresfrist. Nicht nur treten die Kosten eines Verzichts auf engere atlantische Integration immer deutlicher zutage. Auch die in der amerikanischen politischen Elite seit Jahren verbreitete negative Einschätzung der Perspektiven Europas wird angesichts der Reformfortschritte sowie unter dem Eindruck der gegenläufigen wirtschaftlichen Entwicklung – Wachstumsbelebung in Europa, namentlich Deutschland, Konjunkturabschwächung in den USA – allmählich wieder korrigiert.

Letztlich bedarf es aber besonderer, aus einem grundsätzlichen Konsens in der Außen- und Sicherheitspolitik erwachsender politischer Anstrengungen auf hoher Regierungsebene, um ein so weit reichendes integrationspolitisches Konzept anzustreben. Eine solche Initiative muss daher auf europäischer Seite auch jener Institution vorbehalten sein, die für die gemeinsame europäische Außen- und Sicherheitspolitik zuständig ist, dem Europäischen Rat.

Angesichts des günstigen historischen Moments, aber auch weil die EU als Verhandlungspartner auf Gipfelebene bei der politischen Elite Washingtons traditionell größeres Gewicht hat, wenn sie durch eines der großen Mitgliedsländer repräsentiert wird, sollte die Bundesregierung das unter deutscher Ratspräsidentschaft stattfindende EU–US-Gipfeltreffen von 2007 nutzen, um die Diskussion über ein umfassendes atlantisches Integrationsabkommen anzustoßen.

Als wichtigen ersten Schritt sollten die Gipfelteilnehmer im Juni 2007 beschließen, aufbauend auf den bestehenden Dialogen zunächst entweder durch politikberatende Institutionen beider Seiten oder auf administrativer Ebene bis zum Gipfel des Folgejahres als Diskussionsgrundlage einen ersten Entwurf für ein Abkommen zur Errichtung des Atlantischen Wirtschaftsraumes erarbeiten zu lassen.

Einleitung

Wie bereits Anfang der neunziger Jahre, als die Atlantische Sicherheitsallianz nach dem Ende des Ost-West-Konflikts ihre *raison d'être* verloren zu haben schien, wurden auch nach der Irakkrise die intensiven transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen auf beiden Seiten des Atlantiks von der Politik als Ausgangsbasis für eine Wiederbelebung der Atlantischen Allianz in Anspruch genommen.

Der Denkansatz, der diesem Vorgehen zugrunde liegt, prägt die europäisch-amerikanische Wirtschaftsdiplomatie der letzten 15 Jahre maßgebend. In ihm schlägt sich die These der liberalen Theorie der Internationalen Beziehungen nieder, dass sich das außenpolitische Handeln von Staaten zum großen Teil auf den Einfluss innergesellschaftlicher Interessen zurückführen lässt. Konkret: wenn zwischen EU[1] und USA auf außenpolitischer Ebene so tiefgreifende Zerwürfnisse entstehen wie in den Jahren 2002–2003, dann wurden gemäß dieser These die Interessen, die sich aus der intensiven gegenseitigen wirtschaftlichen Verflechtung ergeben, nicht hinreichend geltend gemacht und müssen folglich wirkungsvoller mobilisiert werden.

Diese These wird im Folgenden in Frage gestellt. Der empirische Blick auf die bilaterale Wirtschaftsdiplomatie einerseits, die transatlantischen Wirtschaftskonflikte andererseits bestätigt eher, dass die konfliktabschwächende Rückwirkung wirtschaftlicher Interessenverflechtung auf die Außen- und Sicherheitspolitik sehr begrenzt ist. Umgekehrt aber wirken auch in den transatlantischen Beziehungen außen- und sicherheitspolitische Interessengegensätze durchaus negativ auf die Wirtschaftsbeziehungen zurück. Das ist nicht unbedingt an den Geschäften mit Allerweltskonsumgütern abzulesen, von isolierten demonstrativen Boykottaufrufen abgesehen. Auch die »normalen«, auf WTO-Ebene bewältigten transatlantischen Handelskonflikte sind kein Indikator für politische Spannungen. Ein empfindlicherer Sensor für das Ausmaß an gegenseitigem außen- und sicherheitspolitischem Vertrauen oder Misstrauen ist eher die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen auf strategischen Feldern – solchen also, die für die außen- und sicherheitspolitische Handlungsfähigkeit der USA und der EU-Mitgliedstaaten besondere Bedeutung haben. Das sind etwa der Streit um Subventionen für den Bau großer ziviler Flugzeuge (durch Airbus und Boeing), der weiterhin schwelende Konflikt über den Aufbau und die Nutzung des europäischen Satellitennavigationssystems Galileo, die Exportkontrollen für Rüstungs- und Dual-use-Güter und -technologien.

Auch auf der makroökonomischen Ebene besteht latentes strategisches Konfliktpotential. Eine währungs- und wirtschaftspolitische Koordination zwischen den USA und den vier führenden EU-Staaten, wie sie in den achtziger Jahren in einer vergleichbaren Situation massiver Leistungsbilanz- und Budgetungleichgewichte im Rahmen des G-7-Prozesses praktiziert wurde, findet heute nicht mehr statt. Zudem hat der US-Dollar seit Einführung des Euro seine uneingeschränkte Dominanz als globale Reservewährung verloren, die eine wichtige ökonomische Grundlage amerikanischer außen- und sicherheitspolitischer Handlungsfähigkeit ist.

Die Studie greift die Beschlüsse der EU–USA-Gipfeltreffen von 2004 bis 2006 auf, stellt sie in den Kontext der Bemühungen der letzten 15 Jahre um eine stärkere integrationspolitische Flankierung der Beziehung zwischen EU und USA im Atlantischen Wirtschaftsraum, und analysiert ihre Erfolgsbedingungen. Auf der unmittelbaren Verhandlungsebene sind in dieser Beziehung zwei gegensätzliche Faktoren wirksam: Das weite Auseinanderklaffen in der Haltung beider Seiten zu wirtschaftlicher Integrationspolitik – in den USA Betonung der Souveränität des Bundes bzw. der Einzelstaaten auf allen Regelungsgebieten, in der EU Betonung des einheitlichen Binnenmarktes aufgrund überwiegend positiver Erfahrungen mit einem funktionierenden Supranationalismus wirtschaftlicher Ordnungspolitik – steht einem Erfolg der neuerlichen Initiative entgegen. Das weitgehende wirtschaftliche Kräftegleichgewicht bei dichter Wirtschaftsverflechtung erhöht jedoch beiderseits die Kosten von Kon-

1 In dieser Studie steht »EU« in der Regel auch für die EG bzw. die EWG, soweit nicht die Differenzierung zwischen den verschiedenen Ebenen und vertraglichen Grundlagen der europäischen Institutionen für die Argumentation relevant ist.

flikten. Damit steigen zugleich die Anreize zur Verständigung und zur Beseitigung von Konfliktquellen.

Über dieses offenkundig unbefriedigende Resultat – das schließlich in das Mantra des liberalen Internationalismus mündet, man müsse eben geduldig den bilateralen Dialog vertiefen und erweitern, bis sich die nationalen Interessenstrukturen verändern – möchte die Studie durch Einbeziehung der strategischen Dimension der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen hinausgelangen.

Der Test auf die strategische Konfliktträchtigkeit der europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen wird eine Anpassungskrise in den USA in Gestalt einer deutlichen Wachstumsabschwächung sein, die auch eine neue innenpolitische Diskussion über die Kosten der amerikanischen Außen- und Sicherheitspolitik auslösen dürfte. Spätestens eine solche Krise böte aber auch die Chance für die EU und ihre Mitgliedstaaten, den USA eine substantielle institutionelle Vertiefung der Beziehungen im Atlantischen Wirtschaftsraum anzubieten, um so neue Wachstumsmöglichkeiten zu erschließen und zu konsolidieren – vorausgesetzt, man ist sich auch auf außen- und sicherheitspolitischer Ebene hinreichend bewusst, gegenseitig aufeinander angewiesen zu sein.

Konjunkturzyklen transatlantischer Wirtschaftsdiplomatie[2]

In den Jahren des Ost-West-Gegensatzes hatten Wirtschaftskonflikte wegen der zentralen Rolle der atlantischen Sicherheitsallianz kaum negative Auswirkungen auf die außenpolitischen Beziehungen zwischen USA und EU. Allerdings nahmen die Handelsstreitigkeiten und die wirtschafts- und währungspolitischen Konflikte in den achtziger Jahren an Intensität zu. Die neue Dynamik der Europäischen Gemeinschaft im Gefolge des Binnenmarktprogramms ließ in den USA die Sorge vor einer »Festung Europa« wachsen. Robert Mosbacher, Handelsminister von Präsident George Bush, sah sich bereits kurz nach seinem Amtsantritt in einer Rede im Februar 1989 veranlasst, einen »Platz am Tisch« bei der Entwicklung der gemeinsamen Normen, Standards und sonstigen ordnungspolitischen Rahmenbedingungen des europäischen Binnenmarktes zu fordern. Der mit dem Ende der Spaltung Europas einsetzende Aufschwung in der EU, bei gleichzeitiger Schwäche der US-Wirtschaft, war auch weiterhin eine konjunkturelle Triebkraft, im direkten wirtschaftlichen wie im übertragenen politischen Sinne, für amerikanische Initiativen zur institutionellen Stärkung der Atlantischen Allianz über eine Vertiefung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit. In seiner Berliner Rede vom 12. Dezember 1989, einen Monat nach dem Fall der Mauer, schlug Außenminister James Baker eine »neue Atlantische Architektur« vor, um die transatlantischen Beziehungen mit der europäischen Integration Schritt halten zu lassen. Sein Vorschlag wurde in der von den USA und der EU beschlossenen Transatlantischen Erklärung vom 27. Februar 1990 aufgegriffen.[3]

Die seit 1993 amtierende Clinton-Administration hingegen, die der Redynamisierung der US-Wirtschaft höchste Priorität gab, maß den atlantischen Sicherheits- wie Wirtschaftsbeziehungen einen deutlich geringeren Stellenwert bei. In der Außenwirtschafts- und Integrationspolitik legte sie ihre Schwerpunkte auf den Abschluss und die Ratifizierung des Abkommens über die nordamerikanische Freihandelszone (Nafta), auf die Schaffung einer panamerikanischen Freihandelszone (Free Trade Area of the Americas – FTAA) sowie auf die transpazifischen Beziehungen und einen Ausbau der APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation) zu einer transpazifischen Freihandelszone.

Insofern wurde in dieser Phase Europa zum Hauptinteressenten an einer stärkeren Institutionalisierung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen, aus Sorge davor, in der amerikanischen Außenwirtschaftspolitik an Gewicht zu verlieren. Der deutsche Außenminister Kinkel knüpfte 1995 an die weitgehend folgenlos gebliebene Transatlantische Erklärung an und machte sich die ursprünglich vom kanadischen Handelsminister Roy MacLaren im Oktober 1994 lancierte Idee einer Transatlantischen Freihandelszone (Trans-Atlantic Free Trade Area – TAFTA) zu eigen. Sie sollte den Schwund an außen- und sicherheitspolitischer Identität der Allianz kompensieren und den atlantischen Wirtschaftsbeziehungen neue Dynamik geben.[4]

Wiederum waren es also primär außenpolitische Motive, diesmal auf europäischer, namentlich deutscher und britischer Seite, die hinter dieser Idee zu stärkerer Integration innerhalb des transatlantischen Wirtschaftsraumes standen.[5] Ökonomen und

2 Die folgenden Ausführungen beanspruchen nicht, einen vollständigen Überblick über alle Initiativen und Ebenen des wirtschaftsbezogenen institutionellen Dialogs zwischen EU und USA zu liefern. (Vgl. dazu zuletzt eingehend Rebecca Steffenson, *Managing EU–US Relations. Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda*, Manchester 2005.) An dieser Stelle werden lediglich wesentliche Stationen dieses Dialogs in Abhängigkeit von zugrundeliegenden Entwicklungen im europäisch-amerikanischen Kräfteverhältnis skizziert.

3 Zur Transatlantischen Erklärung (Trans-Atlantic Declaration – TAD) und dem durch sie angestoßenen Prozess vgl. ausführlich Steffenson, *Managing EU–US Relations* [wie Fn. 2].

4 Zur Genese des TAFTA-Vorschlags vgl. Brian Hindley, »New Institutions for Transatlantic Trade?«, in: *International Affairs*, 75 (Januar 1999) 1, S. 45–60. Die Abkürzung TAFTA ist im übrigen seit dem 1. Januar 2005 anderweitig belegt: an diesem Datum trat das Thailand–Australia Free Trade Agreement (TAFTA) in Kraft.

5 Für eine Bewertung des TAFTA-Vorschlags im Kontext der Handelsbeziehungen zwischen USA und EU vgl. Youri Devuyst, *Transatlantic Trade Policy: US Market Opening Strategies*, Pittsburgh: University of Pittsburgh, 1995 (Policy Paper Series), <www.ucis.pitt.edu/cwes/papers/poli-series/transatl_trade_policy.pdf> (letzter Zugriff 26.5.2006).

Wirtschaftspolitiker blieben skeptisch.[6] Sie sahen, dass Bestrebungen, die Marktzugangsbedingungen deutlich zu verbessern, und zwar über die erreichte »negative Integration«, den Abbau von Handelshemmnissen an der Grenze hinaus, unweigerlich auf das Gebiet der »positiven Integration« im Sinne Tinbergens[7] führen würden, also in die Entwicklung gemeinsamer Politiken bei Normen, Standards und anderen Regulierungen des Güter- und Dienstleistungshandels.

Das aber erschien angesichts unterschiedlicher ordnungspolitischer Kulturen auf beiden Seiten des Atlantiks[8] und des vergleichsweise geringen Wachstumsgewinns, den eine Freihandelszone erbringen würde, als kaum lohnende Mühe. Regionale Freihandelsabkommen mit asiatischen und lateinamerikanischen Ländern versprachen aus US-Sicht mehr. Ähnliches dürfte auf europäischer Seite für die Osterweiterung gegolten haben.

So folgte denn auch eine in der Substanz sehr viel bescheidenere Phase der europäisch-amerikanischen Integrationspolitik. Auf dem Gipfeltreffen vom 3. Dezember 1995 in Madrid wurden die New Transatlantic Agenda (NTA)[9] und ein Joint EU–US Action Plan[10] vereinbart. Überwiegend auf die politische Zusammenarbeit fokussiert, sahen sie für die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen die Schaffung eines New Transatlantic Marketplace (NTM) vor. Zum Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen und zur Vertiefung der Kooperation – unter anderem bei öffentlichen Aufträgen und Informationsdienstleistungen, in der Wettbewerbspolitik und durch gegenseitige Anerkennung von Standards und Zertifizierungen – sollten euroamerikanische Dialoge eingerichtet werden. Auf letzterem Gebiet konnte 1997 ein Abkommen (Mutual Recognition Agreement – MRA) für sechs Produktgruppen unterzeichnet werden, das am 1. Dezember 1998 in Kraft trat, dessen Implementierung sich allerdings viele Jahre hinzog.[11] Ein von der Kommission im März 1998 zur Verwirklichung des New Transatlantic Marketplace vorgelegtes Konzept für ein umfassendes New Transatlantic Marketplace Agreement (NTMA), das einige der Erfahrungen aus dem Binnenmarktprozess auf den Atlantischen Wirtschaftsraum übertragen sollte,[12] scheiterte bereits im Rat der EU. Das transatlantische Integrationsinteresse, auf amerikanischer Seite ohnehin gering, begann auch unter den EU-Mitgliedern wieder zu schwinden. Im November 1998 wurde schließlich ein weitaus bescheideneres gemeinsames Dokument für eine Transatlantic Economic Partnership (TEP) verabschiedet.[13] Konkrete Ergebnisse blieben erwartungsgemäß spärlich und beschränkten sich auf zwei weitere MRA.[14]

6 Vgl. Horst Siebert/Rolf J. Langhammer/Daniel Piazolo, »The Transatlantic Free Trade Area. Fuelling Trade Discrimination or Global Liberalization?«, in: *Journal of World Trade*, 30 (1996) 3, S. 45–61. Für eine neuere ökonomische Bewertung des TAFTA-Konzepts vgl. Rolf J. Langhammer/Daniel Piazolo/Horst Siebert, »Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area«, in: *Aussenwirtschaft*, 57 (2002) 2, S. 161–185, auch abgedruckt in: Thomas Jäger/Alexander Höse/Karl Oppermann (Hg.), *Transatlantische Beziehungen. Sicherheit – Wirtschaft – Öffentlichkeit*, Wiesbaden 2005, S. 217–234; ferner zuletzt: Horst Siebert, *TAFTA – A Dead Horse or an Attractive Open Club?*, Kiel: Kiel Institute for World Economics, März 2005 (Kiel Working Paper Nr. 1240), <www.uni-kiel.de/ifw/pub/kap/2005/kap1240.pdf>.

7 Jan Tinbergen, *International Economic Integration*, 2. Auflage, Amsterdam: Elsevier, 1965.

8 Vgl. Stephen Woolcock, »Cultures of Market Regulation in Transatlantic Relations«, in: Jackson Lears/Jens van Scherpenberg (Hg.), *Cultures of Economy – Economics of Culture*, Heidelberg 2004 (Publications of the Bavarian American Academy, Bd. 4), S. 109–124.

9 New Transatlantic Agenda, <www.eurunion.org/partner/agenda.htm> (Zugriff 24.11.2005).

10 Joint EU-US Action Plan, <www.eurunion.org/partner/actplan.htm> (Zugriff 24.11.2005).

11 Es geht dabei nicht wie in der EU um die gegenseitige Anerkennung von Produktstandards und -normen der anderen Seite als gleichwertig mit den eigenen. Vielmehr geht es darum, dass amtlich bestellte Zertifizierungsstellen bereits im Exportland die Konformität von Handelsgütern mit den Standards des Bestimmungslandes prüfen können und ihre Prüfverfahren und Konformitätsbescheinigungen vom Importland anerkannt werden. Verabredet wurde im MRA von 1997, dieses Verfahren auf Standards der Telekommunikation, für medizinische Geräte, elektromagnetische Verträglichkeit, elektrische Sicherheit, Freizeitboote und Pharmazeutika anzuwenden. Siehe den Abkommenstext unter <http://trade-info.cec.eu.int/tbt/documents/oth_42_oth_40_1.pdf>. Zu Stellenwert und Problemen der europäisch-amerikanischen MRA vgl. auch Steffenson, *Managing EU–US Relations* [wie Fn. 2], S. 123ff.

12 The New Transatlantic Marketplace, Communication of Sir Leon Brittan, Mr. Bangemann and Mr. Monti,11.3.1998, <www.eurunion.org/partner/ntm/contents.htm> (Zugriff 24.11.2005).

13 Transatlantic Economic Partnership: Action Plan, 9.11.1998, <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/economic_partnership/trans_econ_partner_11_98.htm>.

14 In Kraft traten das Abkommen vom 27.2.2004 über Schiffsausrüstungen (Marine Equipment) und das Abkommen vom 18.11.2005 über die gegenseitige Anerkennung der berufsbefähigenden Qualifikationen von Architekten. Für eine Sammlung von überwiegend positiv wertenden Analysen des NTA- und TEP-Prozesses vgl. Mark A. Pollack/Gregory C. Shaffer (Hg.), *Transatlantic Governance in a Global Economy*, Lanham, Md. 2001.

Der Input der im NTM- und TEP-Rahmen formulierten Vorschläge verdankte sich weitgehend dem erfolgreichsten unter den verschiedenen nichtstaatlichen flankierenden Dialogen, dem Transatlantic Business Dialogue (TABD).[15] Bereits am 11. November 1995 als erster dieser Dialoge in Sevilla konstituiert und vom Madrider Gipfel mit amtlichem Auftrag versehen, sollte der TABD als Forum führender Wirtschaftsvertreter unter Beteiligung der EU-Kommission und des US Department of Commerce politische und regulative Hemmnisse für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen identifizieren und konkrete Vorschläge zu ihrer Beseitigung formulieren. Der TABD war nach dem Vorbild des europäischen Business Roundtable gestaltet worden, der Anfang der achtziger Jahre entscheidende Impulse für das Projekt »Europa 1992« gegeben hatte, den europäischen Binnenmarktprozess. Er legte in seinen ersten Jahren eine Reihe bemerkenswerter Berichte vor,[16] die konkrete Lösungsempfehlungen für nahezu sämtliche Konfliktfelder boten, die seit Mitte der achtziger Jahre alljährlich in den Berichten des US-Handelsbeauftragten und der EU-Kommission über die Handels- und Investitionshemmnisse der anderen Seite aufgelistet wurden. Nur ein kleiner Teil dieser Empfehlungen wurde von der Politik aufgegriffen und ein noch kleinerer umgesetzt, so dass der TABD schließlich bis zu seiner Wiederbelebung im Jahr 2004 faktisch einschlief.[17]

Die Idee einer integrations*politischen*, institutionellen Untermauerung der atlantischen Wirtschaftsbeziehungen erschien angesichts der wachsenden Dynamik des transatlantischen Marktes in der Boomphase Ende der neunziger Jahre entbehrlich. Auch ohne institutionell-politische Integration vertiefte sich der wirtschaftliche Austausch, nicht zuletzt dank sprunghaft anschwellender transatlantischer Investitionsströme. Die Direktinvestitionen aus der EU in den USA stiegen von 1995 bis 2000 nahezu um das Sechsfache (siehe Schaubild 1, S. 16). Umso mehr schwand das Interesse an »positiver Integration«, also an Vereinbarungen über gemeinsame Politiken zur Erleichterung des Marktzugangs für Güter, Dienstleistungen und Kapital. Selbst wo dies auf internationaler Ebene Wettbewerbsnachteile mit sich bringt, etwa als Folge der Weigerung, Normen und Standards multilateraler Standardisierungsorganisationen zu übernehmen, haben die USA an ihrer Zurückhaltung gegenüber positiver Integration festgehalten.[18]

Die institutionelle Bilanz der bilateralen Beziehungen zwischen USA und EU fällt denn auch dürftig aus, wertet man nicht schon die bloße Tatsache als Erfolg, *dass* angestoßen durch die TAD und die NTA eine ganze Reihe bilateraler ständiger Dialoge eingerichtet wurden. Der Europäische Rat listet per Mai 2006 34 bilaterale Abkommen auf (siehe die Übersicht im Anhang, S. 44f). Bis auf wenige Ausnahmen sind sie der Kategorie der »negativen Integration« zuzurechnen. Über »positive Integration« wird allenfalls in den verschiedenen Dialogforen gesprochen. In nur zwei der 34 Abkommen[19] geht es um strategische Felder der transatlantischen Wirtschafts- und Technologiebeziehungen: im bilateralen Abkommen von 1992,[20] das

15 Vgl. Maria Green Cowles, »The Transatlantic Business Dialogue: Transforming the New Transatlantic Agenda«, in: Pollack/Shaffer, *Transatlantic Governance* [wie Fn. 14], S. 213–233.

16 Nach der Erklärung von Sevilla verabschiedete der TABD ab 1996 bis 2002 auf seinem jährlichen Treffen von Unternehmensführern (CEOs) jeweils eine ausführliche Erklärung, ergänzt durch einen Zwischenbericht ca. sechs Monate nach dem letzten CEO-Treffen (vgl. die Erklärungen von Chicago [1996], Rom [1997] und Charlotte [1998].) Der mit 65 Seiten bis dahin ausführlichste Bericht wurde auf dem TABD-Treffen 1999 in Berlin verabschiedet. Er definiert in umfassender und detaillierter Weise die ganze Breite der integrationspolitischen Desiderata der Wirtschaft. Auf dieser Kontrastfolie nimmt sich das bis dahin Erreichte bescheiden aus. Alle TABD-Berichte sind zugänglich über die TABD-Website, <www.tabd.com>.

17 Die Analyse der Texte der Erklärungen von Cincinnati (2000), Brüssel (2001) und Chicago (2002) lässt eine wachsende Resignation angesichts der Untätigkeit und des fehlenden Interesses auf Regierungsseite sowie in Anbetracht der Umsetzungsprobleme selbst bei bereits vereinbarten Maßnahmen wie dem MRA von 1997 erkennen.

18 Vgl. Tim Büthe/Jan Martin Witte, *Product Standards in Transatlantic Trade and Investment*, Washington, DC: The Johns Hopkins University, American Institute for Contemporary German Studies (AICGS), 2004 (AICGS Policy Report 13).

19 Von den übrigen 32 ist eines die NTA, drei sind die erwähnten MRA, zwei haben den Marktzugang zu öffentlichen Aufträgen zum Gegenstand, zwei die Zusammenarbeit in der Wettbewerbspolitik. Weitere 13 Abkommen befassen sich mit überwiegend Gatt-bezogenen Handelsfragen, sechs mit der Zusammenarbeit in Wissenschaft und Technologie sowie in Umwelt- und Gesundheitsfragen, fünf mit der Zusammenarbeit in Fragen von Recht und innerer Sicherheit.

20 Abkommen zwischen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika über die Anwendung des GATT-Übereinkommens über den Handel mit Zivilluftfahrzeugen auf den Handel mit Großraum-Zivilluftfahrzeugen, Amtsblatt der EU, Nr. L 301 vom 17.10.1992 S. 31–39. Das Abkommen verbietet Subventionen für Produktion und Vermarktung, erlaubt aber direkte Entwicklungssubventionen durch rückzahlbare Staatsdarlehen bis zu einer Obergrenze von 33% der Entwicklungs-

zwischen den beiden einzigen Herstellerländern großer Zivilflugzeuge unter den Gatt-Mitgliedern die Anwendung des Gatt-Abkommens von 1979 über den Handel mit Zivilflugzeugen regelte, sowie im Abkommen von 2004 über Satellitennavigationsdienste auf Basis des amerikanischen GPS- und des europäischen Galileo-Systems.[21] Das erste Abkommen ist im Oktober 2004 von den USA gekündigt worden, das zweite gilt eher als Minimalkonsens über einen nach wie vor brisanten bilateralen Konfliktstoff. – Die Vorgeschichte der Initiative vom Juni 2005 ist also nicht ermutigend.

kosten. Außerdem führt es Höchstgrenzen für klar zuzuordnende indirekte Subventionen des Zivilflugzeugbaus durch staatliche Forschungsförderung ein, die für Flugzeugproduzenten bei 3% des vom Abkommen erfassten Umsatzes liegen.

21 Agreement on the Promotion, Provision and Use of Galileo and GPS Satellite-based Navigation Systems and Related Applications, 21.6.2004, <http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/galileo/documents/doc/2004_06_21_summit_2004_en.pdf>. Siehe dazu und zum Zivilflugzeugabkommen ausführlicher unten, S. 29ff.

Der Atlantische Wirtschaftsraum in einer sich verändernden Weltwirtschaft

Die Initiative von 2005: ein neuer Anlauf mit unklarem Ziel

Auf ihrem Gipfeltreffen am 26. Juni 2004 riefen EU und USA im irischen Schloss Dromoland eine sogenannte Stakeholder Consultation von Unternehmen und Verbänden mit spezifischem Interesse an der Vertiefung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen aus, die der Vorbereitung einer neuen großen transatlantischen Wirtschaftsinitiative dienen sollte. Damit gaben sie nicht nur ein wichtiges politisches Signal zur Wiederbelebung der bilateralen Beziehungen nach der Irakkrise, sie griffen auch zurück auf das Verfahren des TABD-Prozesses – der TABD war im Vorfeld des Gipfels reaktiviert worden und hatte eine Vorlage geliefert, die auf einer eigenen Initiative für einen von Handelsschranken freien transatlantischen Markt beruhte.[22]

Parallel dazu gab die EU-Kommission eine unabhängige Studie in Auftrag, in der die bilateralen institutionellen Beziehungen der letzten zehn Jahre umfassend evaluiert werden sollten. Ausgehend von der NTA bietet die Studie eine bemerkenswerte Gesamtschau sowohl der außenpolitischen wie der wirtschaftlichen bilateralen Beziehungen, jedoch mit Schwerpunkt auf der wirtschaftlichen Integrationspolitik. Vor allem benennt sie sehr klar die bisherigen Defizite des transatlantischen Integrationsprozesses:

- einen Mangel an politischem *commitment* und an Unterstützung durch die höchste politische Ebene,
- fehlende öffentliche Sichtbarkeit und folglich Beachtung, vor allem in den USA,
- fehlende Prioritäten und ein Missverhältnis zwischen extensiven Verhandlungsprozessen und minimalen Resultaten,
- Mangel an Transparenz und daher auch unzureichende Unterstützung durch die EU-Mitgliedstaaten,
- fehlende Einbindung der Legislativen.[23]

Die NTA, so die Studie, hat sich erschöpft. Beide Seiten hätten sich außerstande gezeigt, auf Basis der NTA einen ernsthaften außenpolitisch-strategischen Dialog zu etablieren. Selbst auf dem Gebiet der Wirtschaft sei nur wenig erreicht worden.[24]

Diese nüchterne Bestandsaufnahme und die daraus abgeleiteten Empfehlungen einerseits, die Interessenbekundungen der »Stakeholder« andererseits flossen in eine Mitteilung der Europäischen Kommission zum weiteren Dialog mit den USA ein.[25]

Mit ihrer am 20. Juni 2005 in Washington beschlossenen Initiative für wirtschaftliche Integration und Wachstum[26] und dem gemeinsamen Arbeitsprogramm zu deren Umsetzung[27] haben EU und USA sich allerdings entschieden, ihre integrationspolitischen Ziele weiter zu beschränken. Der Schwerpunkt der Initiative liegt auf Themen, zu denen bereits eine gemeinsame Integrationsgrundlage oder zumindest gemeinsame Interessen von USA und EU bestehen:

- Produktstandards sowie Gesundheits- und Verbraucherschutzbestimmungen,

22 TransAtlantic Business Dialogue, *Establishing a Barrier-Free Transatlantic Market. Principles and Recommendations.* Report to the US–EU Summit in Ireland, June 26, 2004, <http://static.tabd.com/manilaGems/TABDReportFINAL22AprilUS.pdf>.

23 Vgl. John Peterson/Richard Doherty/Michael van Cutsem, *Review of the Framework of Relations between the European Union and the United States.* An Independent Study, commissioned by the European Commission, Directorate General External Relations, Unit C1 – Relations with the United States and Canada, Brüssel o. J. (2005), S. 5, <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/revamping/final_report_260405.pdf>.

24 Ebd., S. 6.

25 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament und den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss »Eine stärkere Partnerschaft zwischen EU und USA und ein offenerer Markt für das 21. Jahrhundert«, Brüssel, 18.5.2005, KOM (2005) 196 endgültig, <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/revamping/com2005_196_de.pdf>.

26 The European Union and the United States Initiative to Enhance Transatlantic Economic Integration and Growth, <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/sum06_05/declarations/eco.pdf>.

27 Das Programm wurde auf einem informellen Ministertreffen am 30.11.2005 in Brüssel festgelegt; siehe Implementation of the Economic Initiative of the June 2005 EU–US Summit: Joint EU–US Work Programme, <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/us/economic_relations/joint_eu-us_work_prog.pdf>.

- Marktzugang im Dienstleistungsverkehr, einschließlich Luftverkehr,
- Finanzmarktregulierung und Hemmnisse für Direktinvestitionen,
- Wettbewerbspolitik,
- öffentliches Auftragswesen,
- Sicherung geistiger Eigentumsrechte gegen Nachahmung und Markenpiraterie.

Zum anderen sollen neue gemeinsame Herausforderungen behandelt werden:

- Bekämpfung von Geldwäsche und Finanzierung terroristischer Aktivitäten,
- Vorbeugung gegen Terroranschläge durch verschärfte Sicherheitsmaßnahmen im grenzüberschreitenden Personen- und Güterverkehr,
- Zusammenarbeit bei der Entwicklung neuer Technologien, vor allem auf dem Feld der Informationstechnologie und der Sicherheit des Internetverkehrs,
- Entwicklung von Techniken effizienter und klimaschonender Energienutzung.

Es ist unwahrscheinlich, dass es auf der Grundlage der neuen Initiative gelingt, über die Institutionalisierung neuer Dialog*prozesse* hinaus signifikante, institutionell fundierte integrationspolitische *Ergebnisse* zu erzielen.[28] Der bilaterale Gipfel am 21. Juni 2006 in Wien brachte in dieser Hinsicht jedenfalls keine Fortschritte.

Letztlich ist die Frage nach dem Ertrag dieses mit beträchtlicher politisch-diplomatischer Energie unternommenen neuen Anlaufs vom Ende her zu stellen, dem möglichen Fernziel des atlantischen Integrationsprozesses. Worin liegt der tiefere Sinn atlantischer Integrationsdiplomatie? Was soll erreicht werden? Drei Antworten sind denkbar:

1. Die transatlantische Integrationsdiplomatie hat tatsächlich ein integration*spolitisches* Ziel; sie strebt letztlich einen integrierten Wirtschaftsraum mit gemeinsamen Regeln und ordnungspolitischen Rahmenbedingungen an – auch einem gewissen Gerüst an gemeinsamen Institutionen. Dafür spricht der bisherige *institutionelle Prozess*. Der mit NTA, Joint Action Plan, TABD, NTM, TEP und nun mit der Initiative von 2005 verfolgte Ansatz ist in seinem institutionellen Zuschnitt sehr stark von der EU und durch die europäischen institutionellen Integrationserfahrungen geprägt worden. Er lässt deutlich die neofunktionalistische Logik erkennen, die dem europäischen Integrationsprozess zugrunde liegt und von Ernst B. Haas wegweisend analysiert wurde:[29] Werden Institutionen auf funktionaler Ebene geschaffen, entfalten sie eine Spill-over-Dynamik für weitere funktionale Bereiche.

Allerdings hat diese Integrationslogik transatlantisch bislang kaum funktioniert. In der weitgehenden, für die europäische Seite enttäuschenden Unverbindlichkeit der bisherigen Verhandlungen drücken sich die großen amerikanischen Vorbehalte gegen jede institutionelle oder gar supranationale Vertiefung der faktisch stattfindenden Marktintegration aus.

2. Rein wirtschaftlich ist es sinnvoll, politisch-regulatorische Hemmnisse für die weitere Marktintegration durch negative Integrationspolitik abzubauen. Das Ziel läge in diesem Fall zunächst in den aus dieser Politik erwachsenden beiderseitigen volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsgewinnen. Von einem Abbau von Marktzugangshemmnissen im Atlantischen Wirtschaftsraum könnten aber auch wichtige Impulse für die weitere multilaterale Handelsliberalisierung ausgehen, so wie bislang schon die Liberalisierungsbereitschaft der beiden bedeutendsten Akteure des Welthandels eine der wichtigsten Triebkräfte für die Entwicklung der multilateralen Handelsordnung war. Zu Recht wird der Atlantische Wirtschaftsraum als das »Laboratorium der Globalisierung« bezeichnet.[30]

Das Problem liegt hier darin, dass gerade in den transatlantischen Beziehungen der politische Handlungsspielraum für negative Integrationspolitik bis auf wenige, allerdings wichtige Ausnahmen (Agrarhandel, öffentliches Auftragswesen, Dienstleistungsmärkte, Direktinvestitionen) nahezu ausgeschöpft ist.

3. Durch das weitgespannte Netz institutionalisierter Dialoge und Verhandlungsprozesse zu Wirtschaftsfragen, derjenigen Sphäre also, in der EU und USA auf gleicher Augenhöhe agieren, sollen nicht nur wirtschaftliche Konfliktherde eingedämmt werden (nach der Devise: solange geredet wird, wird – auch im Han-

28 Langhammer et al. charakterisieren den Prozess bis 2001 zutreffend als Versuch, »to establish an institutionalized forum for transatlantic cooperation and to increase the scope for joint action without moving toward institutionalized regional integration.« (Langhammer/Piazolo/Siebert, »Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area« [wie Fn. 6], S. 162.)

29 Für eine aktuelle Würdigung der Arbeiten von Haas zur europäischen Integration vgl. Philippe C. Schmitter, »Ernst B. Haas and the Legacy of Neofunctionalism«, in: *Journal of European Public Policy*, 12 (April 2005) 2, S. 255–272.

30 Daniel S. Hamilton/Joseph P. Quinlan (Hg.), *Deep Integration. How Transatlantic Markets Are Leading Globalization*, Brüssel: Centre for European Policy Studies, 2005, S. XVII.

delskrieg – nicht geschossen). Auch die *politische* Wahrnehmung der Relevanz des Atlantischen Wirtschaftsraumes soll gestärkt und so die Verflechtung der Märkte weiter immunisiert werden gegen politische Spannungen. Schließlich soll auch ein positiver politischer Spill-over-Effekt auf die konfliktreicheren außen- und sicherheitspolitischen Beziehungen zwischen USA und EU-Staaten erzeugt werden. Dieser Zweck entspräche dem, wofür Institutionalisierung in der liberalen Theorie der Internationalen Beziehungen steht: In strukturierten Prozessen von Koordination und Kooperation finden die Akteure zu einem Konsens, der sich von der nationalen Ausgangsbasis ihrer ursprünglichen Interessen ablöst.[31] Das bedeutete die Mobilisierung des kompensatorischen oder auch Kitt-Charakters der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen, mit dem sich diese Arbeit im Folgenden kritisch auseinandersetzt.

Aus dem bisherigen Integrationsprozess und den denkbaren Perspektiven ergibt sich keine eindeutige, gültige Antwort auf die Frage nach dem angestrebten Fernziel. Phasen verstärkter Institutionalisierung von Dialogprozessen und -foren folgten solche, in denen diese Institutionen wieder an Bedeutung verloren, bis neue Anläufe zum institutionalisierten Dialog genommen wurden. Diese Zyklen aber scheinen letztlich sehr stark von unterschiedlichen Wahrnehmungen sich verändernder Kräfteverhältnisse in Gestalt internationalen politischen Einflusses und wirtschaftlicher Dynamik auf beiden Seiten bestimmt zu werden.

Transatlantische Wirtschaftsverflechtung – »tiefe Integration«?

Die weltwirtschaftlich nach wie vor überragende Dominanz des atlantischen Wirtschaftsraumes wurde in den letzten Jahren in mehreren vielbeachteten Publikationen von Joseph Quinlan und Daniel Hamilton umfassend empirisch belegt. Ihr Ziel war es, in einer kritischen Phase der transatlantischen Beziehungen vor allem für die amerikanischen politischen Entscheidungsträger die »stakes« herauszuarbeiten, die beträchtlichen materiellen Interessen an einer positiven Entwicklung dieser Beziehungen.[32]

Die Autoren beschränken sich nicht darauf, die wirtschaftliche Bedeutung der großen Handels- und Direktinvestitionsströme zwischen USA und EU aufzuzeigen. Sie wollen die »tieferen Strukturen« der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen freilegen. So weisen sie darauf hin, dass nahezu 50% des amerikanischen Kapitaleinkommens aus Auslandsdirektinvestitionen (ADI) auf Investitionen in Europa zurückgehen. Sie betonen den umfangreichen Handel unter verbundenen Unternehmen, auf den fast die Hälfte des bilateralen amerikanisch-europäischen Handels entfällt und der nicht zuletzt wegen der konzerninternen Verrechnungsmöglichkeiten kaum von Wechselkursausschlägen betroffen ist. Schließlich verweisen Hamilton/Quinlan auf die hohen Umsätze von Tochtergesellschaften *(foreign affiliate sales)* europäischer und amerikanischer Unternehmen in den USA bzw. in der EU: Sie seien etwa viermal so hoch wie die Umsätze im transatlantischen Handel.

Mit der Betonung dieser drei Faktoren als Indizien für die tiefe transatlantische Verflechtung setzen sich die Autoren jedoch einer Reihe von methodischen Einwänden aus. So ist fraglich, ob das Volumen gegenseitiger Direktinvestitionsverflechtungen, der Umfang des transatlantischen Handels zwischen verbundenen Unternehmen und die Höhe der Umsätze ausländischer Tochtergesellschaften als Indikatoren für die Tiefe der Marktintegration gelten können. Soweit ADI

31 Vgl. John G. Ruggie, *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalization*, London 1998, S. 54. Vgl. auch Robert O. Keohane, *Power and Governance in a Partially Globalized World*, London/New York 2002. Für eine zusammenfassende Diskussion der akademischen Literatur zur Institutionenbildung in den internationalen Beziehungen und insbesondere auf transatlantischer Ebene vgl. Steffenson, *Managing EU–US Relations* [wie Fn. 2], S. 3–24; zur konkreten Institutionenbildung in den europäisch-amerikanischen Beziehungen in den neunziger Jahren, ebd., S. 25ff.

32 Vgl. Joseph P. Quinlan, *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, 2003, sowie vertiefend Daniel S. Hamilton/Joseph P. Quinlan, *Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy*, Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, 2004, und dies., *Deep Integration* [wie Fn. 30]. Auf Hamilton/Quinlan bezogen sich in der Folge weitere Autoren, darunter Johannes F. Linn, »Europe and America: The Economic Ties That Bind«, in: *Current History*, November 2004, S. 370–375; ders., *Trends and Prospects of Transatlantic Economic Relations. The Glue That Cements a Fraying Partnership?* Paper prepared for the Transatlantic Editors' Roundtable, April 2004, <www.brookings.edu/views/Papers/20040428linn.pdf>; Philip H. Gordon, »The Dog That Has Not Barked«, in: *E!Sharp*, Mai–Juni 2005, <www.brook.edu/dybdocroot/views/articles/gordon/20050504.pdf>; Ulf Gartzke, »Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen: Ein Pfeiler in der Krise?«, in: Jäger/Höse/Oppermann, *Transatlantische Beziehungen* [wie Fn. 6], S. 173–185.

Schaubild 1a
Auslandsdirektinvestitionen (ADI) aus der EU (Mrd. Euro*)

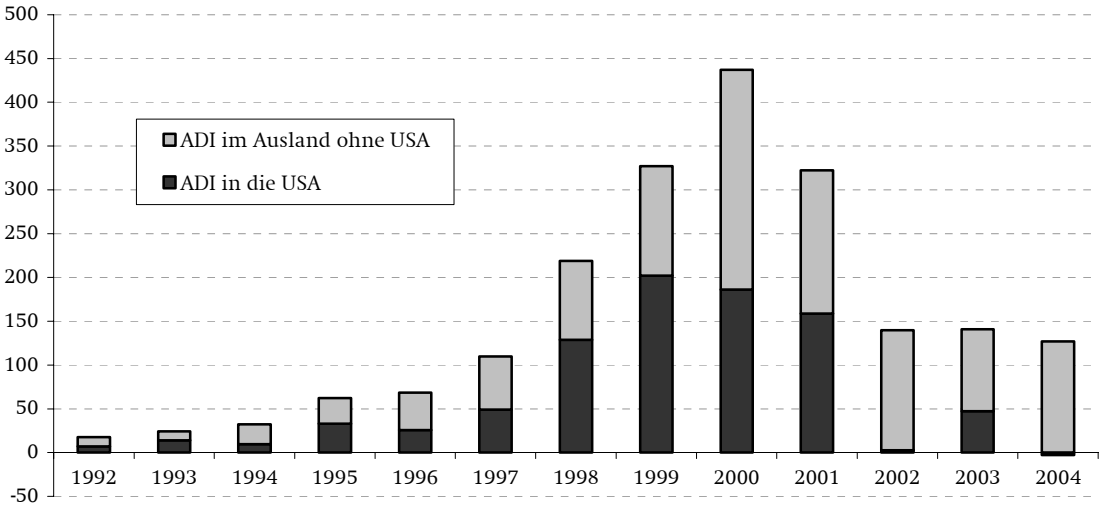
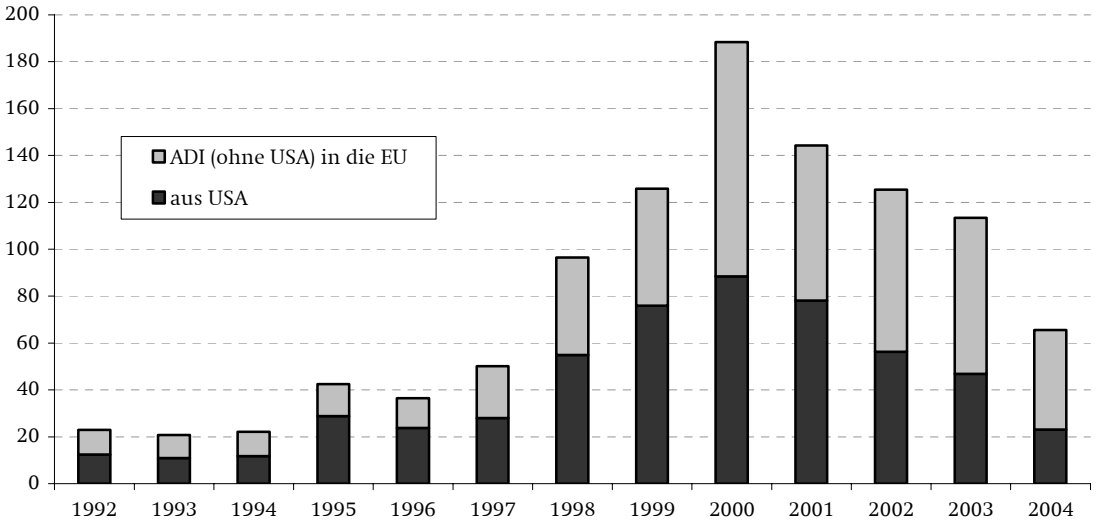


Schaubild 1b
Auslandsdirektinvestitionen (ADI) in die EU (Mrd. Euro*)



* vor 1999: ECU.

Quelle: Eurostat.

der Erleichterung des Marktzutritts und der Absicherung gegen Wechselkursschwankungen dienen, sind sie eher Reaktionen auf unzureichende wirtschaftliche Integration.

Und die Umsätze von Tochtergesellschaften in der jeweils anderen Region mögen zwar »weitgehend unsichtbar für Politiker auf beiden Seiten des Atlantiks«[33] sein. Ob sich dieser Faktor aber dadurch, dass die Autoren ihn sichtbar machen, für die Vertiefung der transatlantischen politischen und gesellschaftlichen Beziehungen nutzen lässt, sei dahingestellt. Denn diese politische Unsichtbarkeit dürfte gerade

33 »[Foreign affiliate sales] remain[s] largely invisible to policy makers on both sides of the Atlantic« (vgl. Hamilton/Quinlan, *Partners in Prosperity* [wie Fn. 32], S. 22).

darauf zurückzuführen sein, dass sich die Tochtergesellschaften europäischer Unternehmen in den USA oder amerikanischer Unternehmen in der EU in der Regel bewusst als gute »corporate citizens« ihres Niederlassungslandes präsentieren und nicht als Botschafter des Heimatlandes ihrer Muttergesellschaft.

Ausländische Direktinvestitionen erzeugen bisweilen größere politische Aufmerksamkeit. Werden neue Arbeitsplätze geschaffen, ist die Reaktion positiv. Gegenüber Unternehmenskäufen durch ausländische Unternehmen bestehen aber sowohl in den USA wie in der EU nicht selten politische Vorbehalte. Unter anderem wird befürchtet, dass wichtige strategische Unternehmen und Technologien unter ausländische Kontrolle geraten könnten.[34] Sind ADI jedoch einmal vollzogen und genehmigt, genießen die Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen denselben Rechtsschutz wie Unternehmen in inländischem Eigentum. Die Geschichte der deutsch-amerikanischen Beziehungen der letzten hundert Jahre zeigt, dass von diesem Grundsatz nur abgewichen wird, wenn kriegsbedingt Direktinvestitionen und geistiges Eigentum des unterlegenen Gegners enteignet werden.

Allerdings bergen selbst auf diesem scheinbar sicheren Boden die Besonderheiten der amerikanischen Rechtsordnung, insbesondere des extraterritorialen Geltungsanspruchs amerikanischen Rechts, spezifische Investitionsrisiken für ausländische Unternehmen.[35] Denn Tochtergesellschaften können in den USA in Haftung genommen werden, wenn ihre ausländische Muttergesellschaft oder sonstige ausländische Firmen im selben Konzernverbund gegen amerikanisches Recht verstoßen, insbesondere wenn sie mit ihrer Geschäftstätigkeit in Drittländern amerikanischen Sanktionen zuwiderhandeln, die gegen diese Länder verhängt wurden.

34 Vgl. dazu Jens van Scherpenberg, *Vormarsch des Wirtschaftsnationalismus. Auslandsdirektinvestitionen in den USA nach dem Dubai-Fiasko*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, März 2006 (SWP-Aktuell 15/2006), <www.swp-berlin.org/de/common/get_ document.php?id=1632>.

35 Vgl. dazu etwa den TABD-Bericht von 2002: »the Alien Tort Act as it is being utilized recently in U.S. Federal Courts will be a very real deterrent to free trade world-wide. TABD should begin an examination of this new phenomenon during the coming year.« (Transatlantic Business Dialogue, *2002 TABD Chicago Conference Report*, S. 49, <http://static.tabd.com/manilaGems/2002ChicagoCEOReport.pdf>). Vgl. auch Gary Clyde Hufbauer/Nicholas K. Mitrokostas, *Awakening Monster: The Alien Tort Statute of 1789*, Washington, DC: Institute for International Economics, Juli 2003 (Policy Analyses in International Economics, 70).

Weltwirtschaftliche Gewichtsverschiebungen

Darüber hinaus sind jedoch wesentliche methodische Einwände zu erheben, wenn unter den Bedingungen einer zunehmend globalisierten Weltwirtschaft das »Stakeholder«-Argument der Schule des »liberal internationalism« auf eine bilaterale Wirtschaftsbeziehung wie die transatlantische angewendet wird. Das wäre nur zu rechtfertigen, wenn diese bilaterale Beziehung einen überragenden Stellenwert hätte. Sollte sich aber zeigen, dass das relative Gewicht der Wirtschaftsbeziehungen zwischen EU und USA gegenüber dem der Beziehungen beider Akteure zu anderen Wirtschaftspartnern, etwa China oder Indien, abnimmt, könnte diese Entwicklung etwa die Europäer in schwierige politische und wirtschaftliche Entscheidungssituationen führen. Das wäre etwa der Fall, wenn durch amerikanische politische Beschlüsse ein größerer Interessenkonflikt zwischen Geschäften europäischer Unternehmen in den USA und in anderen, wirtschaftlich gewichtigen Partnerländern erzeugt wird.

Hamilton/Quinlan stützen ihre These einer Sonderstellung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen auf einen statisch-punktuellen und selektiven internationalen Vergleich von hohen absoluten Strom- und Bestandszahlen sowie Anteilen der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen an den entsprechenden Daten für die Welt. Sie verzichten damit weitgehend auf die Analyse längerer Zeitreihen und der aus ihnen ableitbaren Trends, wie sie die Schaubilder 1 bis 3 (siehe S. 18) darstellen.

So hat sich der Handel im Atlantischen Wirtschaftsraum, wenngleich auf unbestritten hohem Niveau, sehr viel weniger dynamisch entwickelt als etwa der Handel von USA und EU mit China. Während das Volumen des europäisch-amerikanischen Handels von 1990 bis 2005 um knapp das Zweieinhalbfache stieg, nahm der Handel der USA mit China im selben Zeitraum um das Vierzehnfache zu, jener der EU mit China um das Zwölffache (siehe Schaubild 2, S. 18). Der Abstand des transatlantischen Handels zum Außenhandel mit China verringerte sich sowohl für die USA wie für die EU zwischen 1990 und 2005 deutlich (siehe Schaubild 3, S. 18). Entsprach der Chinahandel (Importe + Exporte) noch 1990 sowohl für die EU wie die USA nur etwa 10% des transatlantischen Handels, so hat sich diese Relation im Jahr 2005 bereits auf 58% für die USA und 50% für die EU angenähert.

Schaubild 2
Wachstum des Außenhandels zwischen USA, EU und China (1990 = 100)

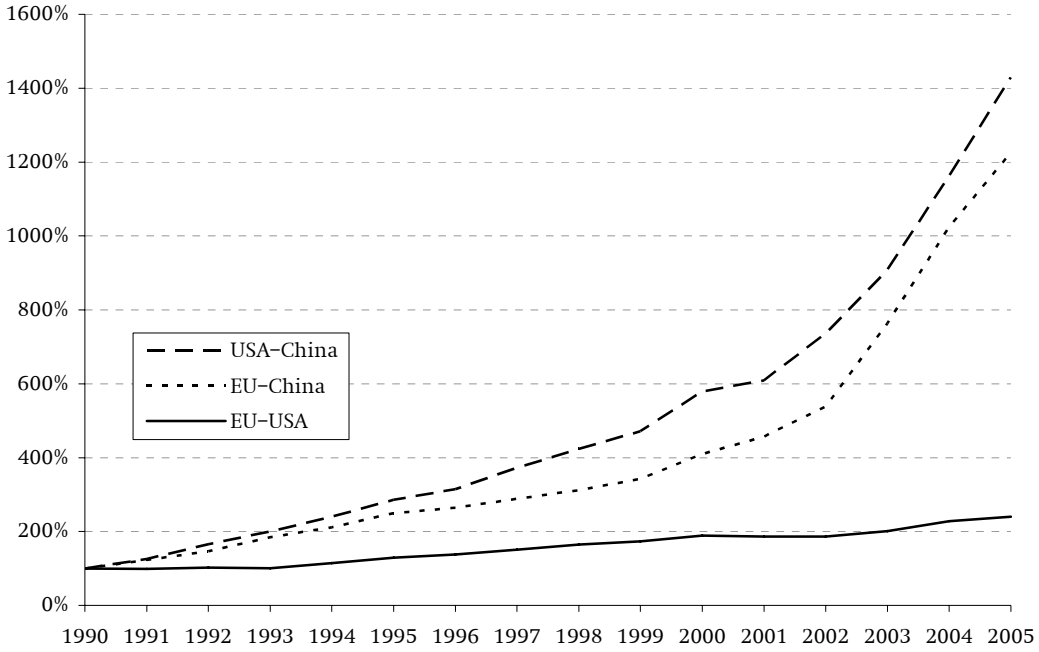
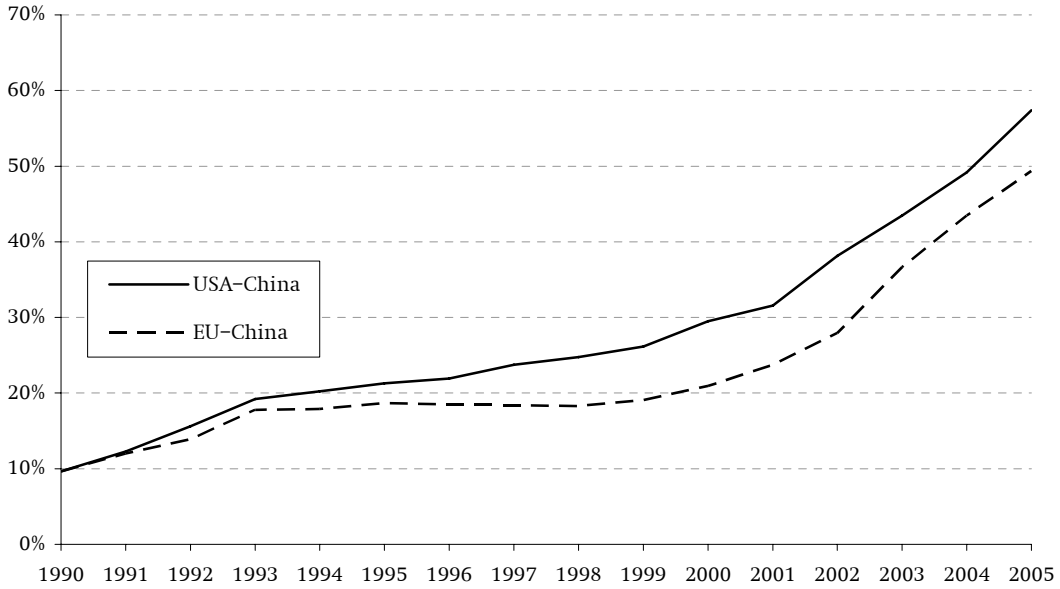


Schaubild 3
Chinahandel von USA und EU in v.H. des Handels zwischen USA und EU



Quelle für Schaubild 2 und 3: Internationaler Währungsfonds, *Direction of Trade Statistics*.

Bei den Direktinvestitionen und Umsätzen ausländischer Tochtergesellschaften dominiert die atlantische Wirtschaftsverflechtung noch sehr viel eindeutiger. Das liegt neben anderem daran, dass die meisten großen Schwellenländer in der Regel lange nach dem Aufbau ihrer Handelsbeziehungen auch den Zufluss von ADI zu liberalisieren beginnen. Doch deutet sich bei den ADI-Strömen ebenfalls eine Ge-

wichtsverschiebung zu Lasten des Atlantischen Wirtschaftsraumes an, wie Schaubild 1 (S. 16) zeigt.

Auch die wachsende Regionalisierung im internationalen Handel trägt dazu bei, dass die relative Bedeutung des transatlantischen Handels abnimmt. So sank etwa der Anteil der amerikanischen Exporte in die EU von 26% (1990/EU-15) auf 21% (2005/EU-25) der gesamten US-Exporte; in derselben Zeitspanne stieg der Anteil der Ausfuhren in Nafta-Länder an den US-Exporten von 28% auf 37%.

Während ihr Einfluss auf multilateraler Ebene schwindet, haben EU wie USA zahlreiche bilaterale und regionale Freihandelsabkommen abgeschlossen. Hatte die EU noch bis in die neunziger Jahre die aktivere regionale Integrationspolitik betrieben, haben inzwischen die USA über Nafta hinaus weitere 15 Freihandelsabkommen nach dem »Nabe-und-Speichen«-Modell vereinbart, davon 13 seit Amtsantritt der Regierung George W. Bush. In diesem Modell kann die dominante Integrationsmacht (Nabe) über bilaterale Abkommen (Speichen) eine positive Integrationspolitik zu ihren Bedingungen praktizieren und so ihr eigenes ordnungspolitisches Regime auf andere Länder ausweiten. Selbst wenn man ihre außenpolitische Bedeutung außer Betracht lässt,[36] können solche regionalen Zonen positiver Integrationspolitik zu einem rivalisierenden Regionalismus zwischen EU und USA führen.[37]

So muss – mit dem Princeton-Ökonomen Peter Kenen[38] – bezweifelt werden, ob die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen in einem durch Globalisierung und Regionalismus sich zusehends verändernden Umfeld noch die Bindungskraft entfalten können, die Hamilton/Quinlan und andere ihnen zuschreiben.

36 Als der Protagonist der amerikanischen Politik regionaler Wirtschaftsintegration der letzten Jahre, der frühere US-Handelsbeauftragte (USTR) Robert Zoellick, von C. Fred Bergsten den Begriff der »competitive trade liberalization« übernahm, betonte er, dass diese Politik primär den übergreifenden außenpolitischen Zielen der USA dienen solle. Vgl. C. Fred Bergsten, *Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century*, Washington, DC: Institute for International Economics, 1996 (Working Paper Nr. 96-15), <www.iie.com/publications/wp/1996/96-15.htm>, und Jeffrey J. Schott, »Assessing US FTA Policy«, in: Jeffrey J. Schott, *Free Trade Agreements. US Strategies and Priorities*, Washington, DC, April 2004, S. 359–381.

37 Vgl. die Beiträge in: Jens van Scherpenberg/Elke Thiel (Hg.), *Towards Rival Regionalism? US and EU Regional Regulatory Regime Building*, Baden-Baden: Nomos, 1998 (Stiftung Wissenschaft und Politik, Aktuelle Materialien zur Internationalen Politik, Bd. 54).

38 Vgl. Peter B. Kenen, »Transatlantic Relations and the Global Economy«, in: *North American Journal of Economics and Finance*, 15 (2004) 2, S. 149–159.

Transatlantische Wirtschaftskonflikte

Die WTO als Institution zur Bewältigung transatlantischer wirtschaftlicher Konflikte

Die weltwirtschaftliche Sonderstellung der euro-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen wird in der Öffentlichkeit meist weniger an der engen Marktintegration als an den zahlreichen transatlantischen Handelskonflikten wahrgenommen. Ihnen gilt meist hohe politische Aufmerksamkeit, auch wenn sie nur etwa 5% des bilateralen Handelsvolumens betreffen.[39] Vor diesem Hintergrund könnte sich die transatlantische Wirtschaftsdiplomatie das sinnvolle, wenngleich politisch bescheidenere Ziel setzen, potentielle Konfliktherde auszuräumen. Doch das ist in vielen Fällen nicht nötig, in den verbleibenden sehr schwer.

Handelskonflikte zwischen EU und USA gibt es seit Bestehen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Auf Betreiben der USA war nach dem Zweiten Weltkrieg die im Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (Gatt) von 1947 kodifizierte multilaterale Handelsordnung errichtet worden. Für regionale Zollunionen und Freihandelszonen, in denen die Gatt-Grundprinzipien von Meistbegünstigung und Nichtdiskriminierung nicht angewendet wurden, galt die Ausnahmeklausel von Artikel XXIV des Abkommens. Die kontinuierliche Vertiefung und Erweiterung der europäischen Integration ging jedoch mit immer neuen Diskriminierungen von Nicht-EU-Mitgliedern gegenüber dem wachsenden Kreis der EU-Mitgliedstaaten einher. Die USA waren daher sehr darum bemüht, die EU-Staaten zu einer parallel fortschreitenden multilateralen Handelsliberalisierung im Rahmen des Gatt zu bewegen – und machten ihre Unterstützung des europäischen Integrationsprozesses davon abhängig, dass ihre europäischen Partner diesen Kurs unterstützten. Die EU und die USA wurden so einerseits zu den beiden wichtigsten Motoren einer weltweiten Öffnung der Güter- und Dienstleistungsmärkte. Andererseits beanspruchten beide Seiten in hohem Maße den Streitbeilegungsmechanismus (Dispute Settlement Mechanism – DSM) des Gatt – und paralysierten ihn oft genug, da für Schiedssprüche mit Retorsionsermächtigung die Zustimmung der beklagten Partei erforderlich war. Mit der Errichtung der WTO im Jahre 1995 und ihres gestärkten, weitgehend verrechtlichten Streitbeilegungsregimes ist diese multilaterale Institution auch zum wichtigsten institutionellen Rahmen der bilateralen transatlantischen Handelsbeziehungen und der Bewältigung darin auftretender Handelskonflikte geworden.[40]

Europäisch-amerikanische Streitfälle haben weiterhin einen großen Anteil an der Zahl weltweiter Handelskonflikte. Sie machen knapp 20% aller vor das WTO-Streitbeilegungsgremium (Dispute Settlement Body – DSB) gebrachten Fälle aus und haben dessen Entwicklung wesentlich geprägt.[41] Nahezu sämtliche Fälle wurden in DSB-Verfahren erfolgreich beigelegt: Entweder unterwarf sich die beklagte Seite durch WTO-konforme Politikänderung dem DSB-Spruch. Oder die klagende Seite wurde durch das DSB ermächtigt, für die Dauer der Vertragsverletzung gegen die beklagte Partei Handelsretorsionen zu verhängen. Der Verlauf dieser Verfahren war oft langwierig, vor allem dann, wenn beide Seiten die vertraglich zulässigen Rechtsmittel bis zum Wirksamwerden beantragter Retorsionen bis zum letzten ausreizten – so etwa im ersten großen transatlantischen Handelskonflikt unter dem neuen WTO-Regime, dem Bananenkonflikt.[42] Das Streitbeilegungsregime, in dessen Rahmen inzwischen ein großer Bestand an handelsrechtlichen Präzedenzfällen der WTO-Vertragsauslegung

39 Gary Clyde Hufbauer/Frederic Neumann, *US-EU Trade and Investment: An American Perspective*. Paper presented at a conference titled »Transatlantic Perspectives on the US and European Economies: Convergence, Conflict and Cooperation«, Cambridge, Mass., April 11–12, 2002 (John F. Kennedy School of Government, Harvard University), <www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=460?>.

40 Vgl. Fritz Breuss, »Economic Integration, EU–US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement«, in: *European Integration online Papers (EIoP)*, 9 (14.10.2005) 12, <http://eiop.or.at/eiop/texte/2005-012a.htm>.

41 Vgl. Marc L. Busch/Eric Reinhardt, »Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement«, in: Ernst-Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003, S. 465–485.

42 Vgl. Jens van Scherpenberg, *Die transatlantische Bananenkontroverse – ein Streit um die Zukunft der Welthandelsordnung*, Ebenhausen: Stiftung Wissenschaft und Politik, 1999 (SWP-Aktuell 32/1999).

entwickelt worden ist, hat sich aber insgesamt bewährt.

Typologie transatlantischer Wirtschaftskonflikte

Die verschiedenen transatlantischen Wirtschaftskonflikte sind umfassend analysiert worden und werden teils nach ihrer Rechtsnatur, teils nach den wirtschaftspolitischen Motiven der beteiligten Staaten weiter differenziert.[43] Sinnvoll erscheint auch eine Differenzierung nach der Ebene ihrer Lösung, in (1) Konflikte, die unter WTO-Regeln fallen, also der WTO-Streitbeilegung unterliegen, und (2) solche, die nicht durch WTO-Regeln erfasst werden und daher bilateral zu bewältigen sind.[44] In einem weiteren Analyseschritt können dann Bedingungen und Grenzen der Konfliktbewältigung für die zweite Gruppe untersucht werden. Dafür ist eine weitere Kategorisierung hilfreich, die sich aus der Internationalen Politischen Ökonomie gewinnen lässt:[45] die Unterscheidung in rein kommerzielle Konflikte und solche Konflikte, die in der seit dem Ende des Kalten Krieges gewachsenen strategischen Rivalität zwischen USA und EU gründen.

Kommerzielle Konflikte

Kommerzielle Konflikte sind in gewissem Umfang dem Einfluss von »Stakeholdern« ausgesetzt. Sie werden ausgelöst durch das Resultat eines innenpolitischen Entscheidungsprozesses, in dem sich bestimmte wirtschaftliche oder gesellschaftliche Interessengruppen gegenüber anderen durchsetzen. Das Resultat wäre also eine »public choice«-Entscheidung auf der Basis derjenigen Interessen, die sich am wirkungsvollsten geltend machen. Die meisten dieser Konflikte lassen sich im Rahmen des WTO-Systems unter Kontrolle halten, wenn auch nicht immer gleich aus der Welt schaffen. Die im WTO-Streitbeilegungsverfahren vorgesehenen Handelsretorsionen zielen gerade auf solche innenpolitischen Entscheidungsprozesse, sollen sie doch nicht nur jenen Staat volkswirtschaftlich entschädigen, der Betroffener eines festgestellten Verstoßes gegen WTO-Recht ist, sondern auch dem beklagten Staat innergesellschaftlich fühlbare Kosten seines WTO-widrigen Handelns auferlegen.

Es ist allerdings auch denkbar, dass einzelne, rein kommerzielle Konflikte wegen der Höhe ihres Streitwertes aus Gründen, die in der Innenpolitik des beklagten Landes liegen, nur schwer durch eine Entscheidung des WTO-DSB beizulegen sind. Das schien zunächst etwa für den FSC/ETI-Streit[46] zu gelten, den Streit um die steuerliche Begünstigung von Exporten in den USA. Dieser Konflikt, der eine lange, bis auf die einseitigen amerikanischen Maßnahmen zur Überwindung der Zahlungsbilanzkrise von 1971 zurückgehende Vorgeschichte hat,[47] war gemessen an seinem Streitwert von über 4 Mrd. US-Dollar der bislang größte transatlantische Handelskonflikt. In ihm kollidierte zudem die Steuergesetzgebungshoheit des amerikanischen Kongresses mit WTO-Recht. Der Konflikt wurde darüber hinaus auf europäischer Seite bewusst als Hebel eingesetzt, um die USA zum Einlenken in anderen Handelskonflikten zu bewegen.[48] Zwar verglich der damalige US-Handelsbeauftragte Robert Zoellick im Jahr 2001 das Konfliktpotential dieses Streits dramatisierend mit einem Nuklearsprengsatz.[49] Gleichwohl haben es weder Administration noch Kongress auf eine prinzipielle Konfrontation mit einer durch die WTO zu Sanktionen ermächtigten EU

43 Vgl. u.a. Petersmann/Pollack, *Transatlantic Economic Disputes* [wie Fn. 41], insbes. Part II, Case-Studies on Transatlantic Economic Disputes, S. 121–447. Petersmann unterscheidet zwischen (1) traditionellen Konflikten aufgrund grenzbezogener Diskriminierung von Importen, (2) Konflikten wegen – nicht-diskriminierender – inländischer Regelungen, (3) »High Policy«-Konflikten aufgrund von außen- und sicherheitspolitischen Interessendivergenzen und (4) Konflikte über die Verletzung privater – materieller oder geistiger – Eigentumsrechte. Vgl. Ernst-Ulrich Petersmann, »Prevention and Settlement of Transatlantic Economic Disputes: Legal Strategies for EU/US Leadership«, in: Petersmann/Pollack, *Transatlantic Economic Disputes* [wie Fn. 41], S. 3–64 (33ff).

44 Das entspricht der Unterscheidung zwischen Rechts- und politischen Konflikten im Völkerrecht; vgl. F. D. Berman, »Legal Theories on International Dispute Settlement and Prevention«, in Petersmann/Pollack, *Transatlantic Economic Disputes* [wie Fn. 41], S. 451–464 (456f).

45 Vgl. dazu etwa Gilpins Ausführungen über liberale vs. wirtschaftsnationalistische Handelstheorie und -politik: Robert Gilpin, *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1987, S. 26ff, 172ff.

46 FSC: Foreign Sales Corporation, ETI: Extra-Territorial Income.

47 Vgl. dazu Robert E. Hudec, »Industrial Subsidies: Tax Treatment of ›Foreign Sales Corporations‹«, in: Petersmann/Pollack, *Transatlantic Economic Disputes* [wie Fn. 41], S. 175–205.

48 Hudec spricht von der »didactic function of the FSC case« (ebd., S. 183 und S. 203f).

49 Vgl. »The Reprieve«, in: *The Economist*, 24.5.2001, <www.economist.com/displaystory.cfm?story_id=635440>.

ankommen lassen, sondern das *Prinzip* der Einhaltung *(compliance)* von WTO-Normen bestätigt. In der legislativen *Umsetzung* der WTO-Entscheidung verfolgten sie allerdings – ähnlich wie die EU im Bananenkonflikt – eine extrem hinhaltende Taktik. Die EU hielt ihrerseits zwar den rechtlichen Druck der WTO-Entscheidungen zu ihren Gunsten aufrecht, wandte aber nur Retorsionen im Umfang von etwa 10% des ihr eingeräumten wertmäßigen Retorsionsvolumens von 4,043 Mrd. US-Dollar an, um eine politische Eskalation zu vermeiden. So zeigten sich an diesem Streit einerseits die Grenzen der WTO-Streitbeilegung bei transatlantischen Handelskonflikten. Andererseits endete er mit einem Sieg des WTO-Rechts, da der Konflikt schließlich am 12. Mai 2006 vom US-Kongress durch eine aus EU-Sicht akzeptable Steuerrechtsänderung aus der Welt geschafft wurde.

Strategische Wirtschaftskonflikte

Die Grenzen europäisch-amerikanischer Konfliktbewältigung mittels der WTO werden allerdings sehr viel deutlicher bei den Konflikten der zweiten Gruppe, den strategischen Wirtschaftskonflikten. Sie entziehen sich selbst dann der WTO-Streitbeilegung, wenn WTO-Regeln auf sie anwendbar sind. Das zeigen die Beispiele der amerikanischen, extraterritorial wirkenden Sanktionen gegen Kuba, die Helms-Burton-Gesetzgebung, aber auch der Streit um Subventionen beim Bau großer Zivilflugzeuge, der Airbus-Boeing-Streit.

Als strategisch werden hier solche Wirtschaftskonflikte definiert, die entweder Ausdruck eines ökonomischen Nationalismus sind, wie er sich in einer merkantilistischen Handelspolitik, aber auch in Beschränkungen ausländischer Direktinvestitionen niederschlägt,[50] oder die unmittelbar sicherheitspolitische Gründe haben. Inländische Interessengruppen spielen in beiden Fällen eine zwar nicht unbedeutende, aber doch nachrangige Rolle. Die politischen Entscheidungen der Konfliktparteien werden dominiert von langfristigen strategischen und sicherheitspolitischen Erwägungen. Sie blamieren die Logik des »Institution Building«, wie es Rebecca Steffenson – hier stellvertretend für die »liberalen Institutionalisten« – mit einer gewissen Hilflosigkeit konstatiert: »kein noch so großer Dialog-Aufwand wird Konflikte ausräumen, die in tiefen politischen Interessen wurzeln.«[51]

In der Praxis lassen sich beide Konflikttypen jedoch nicht immer scharf trennen. In Schaubild 4 werden verschiedene europäisch-amerikanische Wirtschaftskonflikte der letzten Jahre illustrativ einem Koordinatensystem zugeordnet, in dem die X-Achse ihr monetär bezifferbares ökonomisches, die Y-Achse ihr strategisches Gewicht repräsentiert.

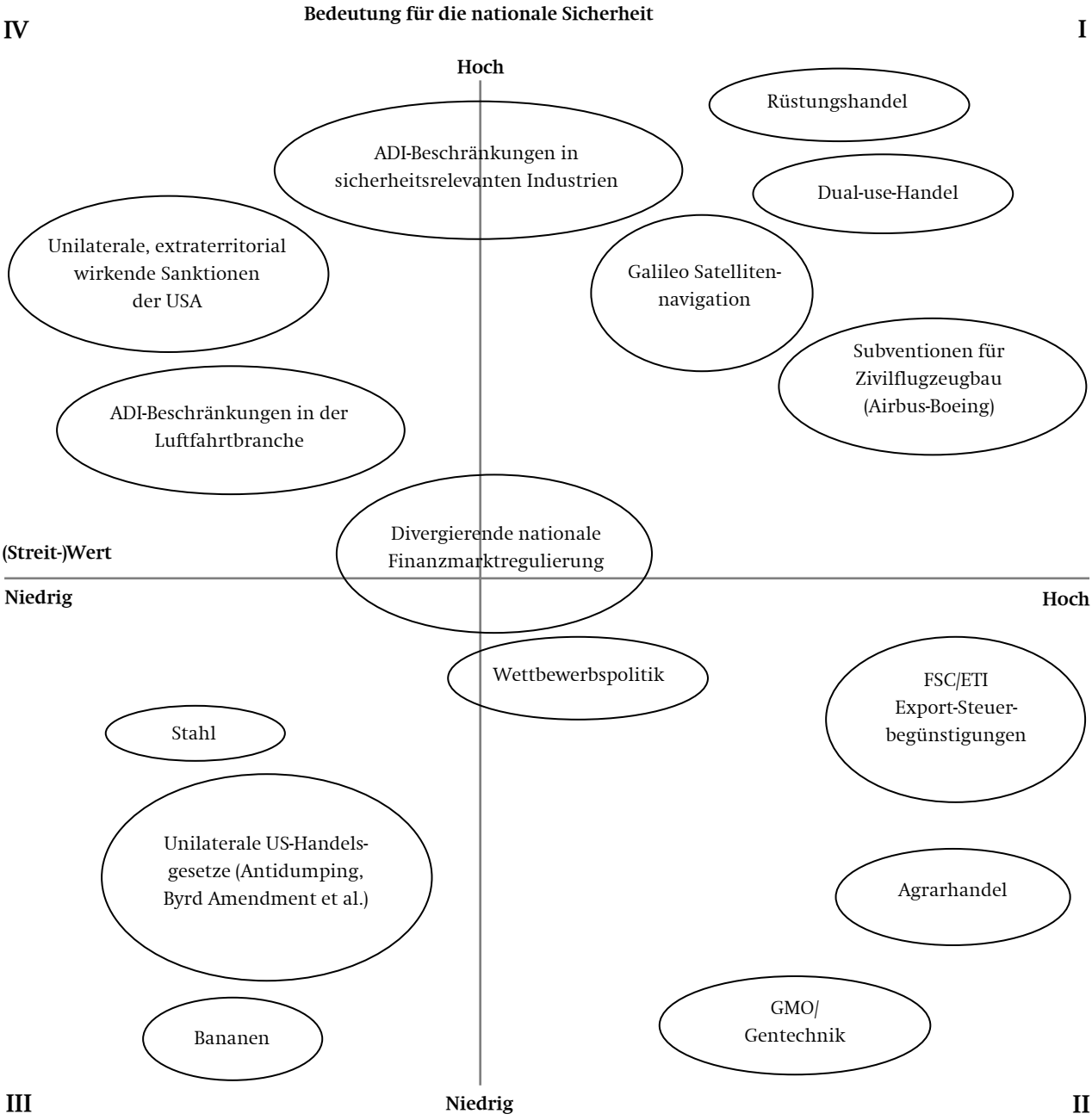
Die kommerziellen Konflikte wären in einem solchen Koordinatensystem in der unteren Hälfte zu verorten, den Quadranten II and III. Strategische Wirtschaftskonflikte hingegen wären in der oberen Hälfte zu finden, den Quadranten I und IV. Die Konflikte in der linken Hälfte hätten ein geringeres materielles Gewicht,[52] auch wenn sie zum Teil disproportional große Beachtung in der Öffentlichkeit finden, die Konflikte in der rechten Hälfte ein höheres. Transatlantische Konflikte aus der unteren Hälfte lassen sich meist über die WTO lösen, oder bilateral, wenn es keine WTO-Regeln gibt, wie bei der Wettbewerbspolitik. Viele der Konfliktbeispiele der oberen Hälfte dagegen fallen entweder unstrittig unter die Ausnahmeklausel des Artikels XXI des Gatt, die für Handelsbeschränkungen aus Gründen der nationalen Sicherheit gilt, wie etwa im Handel mit Rüstungsgütern. Oder das betreffende Land beruft sich bei seinen handelsbeschränkenden Maßnahmen wegen der übergeordneten strategisch-politischen Bedeutung, die es diesen Maßnahmen beimisst, auf sicherheitspolitische Gründe, in einer sehr weiten, um nicht zu sagen missbräuchlichen Auslegung des Artikels XXI Gatt. Eine dritte Gruppe solcher strategischen Kon-

50 Siehe dazu van Scherpenberg, *Vormarsch des Wirtschaftsnationalismus* [wie Fn. 34].

51 »no amount of dialogue will eliminate conflict rooted in deep political interest.« (Steffenson, *Managing EU–US Relations* [wie Fn. 2], S. 63.)

52 Vgl. dazu Busch/Reinhardt, *Transatlantic Trade Conflicts* [wie Fn. 41], S. 475ff, die zwischen *high stake* und *low stake disputes* unterscheiden, nach dem Kriterium ihrer monetären und politischen Bedeutung: *low stake* sind bei ihnen Konflikte mit einem Streitwert (Wert der durch die WTO autorisierten Retorsionsmaßnahmen) von bis zu 50 Mio. US-Dollar; Konflikte mittlerer Bedeutung solche mit bis zu 150 Mio. US-Dollar Streitwert (das seien 25 von 32 US–EU-WTO-Konflikten zwischen 1995 und 2002 gewesen); *high stake*-Konflikte mit mehr als 150 Mio. US-Dollar Streitwert seien unter anderem die Konflikte über Bananen, Hormonfleisch, Zollklassifizierung von Computerausrüstung, der FSC-Streit, die Konflikte über das amerikanische Antidumping-Gesetz von 1916 und über Section 301 des US-Handelsgesetzes von 1988 gewesen.

Schaubild 4
Konfliktfelder in den europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen*



* Die genaue Position der einzelnen Konflikte im Koordinatensystem beruht auf intuitiver Schätzung; sie hat insoweit nur illustrative Bedeutung. In einzelnen Fällen ist der Streitwert in Dollar (X-Achse) verfügbar. Für die Zuordnung von Positionswerten der Y-Achse können sich als Anhaltspunkte allenfalls anbieten: Rechtslage und politischer Aufmerksamkeitswert des jeweiligen Konfliktes, abzulesen zum Beispiel an den Positionen des Department of Defense und des State Department oder an der Handhabung des betreffenden Falles auf der Grundlage des Exon-Florio-Gesetzes zur sicherheitspolitischen Prüfung ausländischer Direktinvestitionen in den USA oder anderer Genehmigungsverfahren der USA oder europäischer Länder sowie an der Einmischung des Kongresses (oder europäischer Parlamente) in den betreffenden Fall im Interesse der nationalen Sicherheit.

flikte umfasst Maßnahmen, die nicht WTO-Recht unterliegen, wie etwa Beschränkungen für ausländische Direktinvestitionen in bestimmten, als strategisch oder sicherheitsrelevant eingestuften Branchen, wie etwa der amerikanischen Zivilluftfahrt, in der auch europäische Unternehmen keine kontrollierenden Unternehmensbeteiligungen erwerben können. Daher erfordern solche Konflikte zwingend bilaterale Lösungen, sollen sie überhaupt bewältigt werden. Und diese Lösungen sind – eben wegen der zugrundeliegenden divergierenden sicherheitspolitischen Interessen – schwer zu erzielen.

Exkurs: Finanzmarktregulierung als transatlantisches Konfliktthema

Eine nicht klar zuzuordnende Stellung nehmen in dieser Übersicht Finanzmarktkonflikte ein. Zum einen ist die Finanzmarktregulierung ein Feld transatlantischer Divergenzen mit rein ökonomischem Interessenhintergrund. Zwischen EU und USA finden seit langem Verhandlungen statt über die gegenseitige Anerkennung von Bilanzierungsvorschriften: des amerikanischen GAAP-Standards in der EU und des europäischen IFRS-Standards in den USA. Für die USA sind der extrem leistungsfähige und in seiner Breite und Tiefe unübertroffene amerikanische Finanzmarkt sowie die ihn regulierenden nationalen Bestimmungen heute der wichtigste internationale Standortvorteil. Seine Absicherung könnte aus amerikanischer Sicht ausgehöhlt werden, würden für in den USA tätige Tochtergesellschaften europäischer Firmen EU-Bilanzierungsvorschriften anerkannt. Zudem geht es auch darum, welcher Standard sich im Institutionen-Wettbewerb global durchsetzt. Angesichts des hohen Verflechtungsgrades zwischen den nationalen Finanzmärkten haben die Finanzinstitutionen desjenigen Landes, das die dominierenden Standards für Rechnungslegung und Finanzmarktaufsicht setzt, einen klaren internationalen Wettbewerbsvorteil.

Die Bereitschaft zu institutionell-regulativen Integrationsschritten im Atlantischen Wirtschaftsraum ist auf amerikanischer Seite entsprechend gering, ob bei den Bilanzierungsstandards oder auch bei der Finanzmarktaufsicht, insbesondere was neue Finanzinstitutionen wie Hedge-Fonds betrifft.[a] Auch hier schlägt sich die massive Abschwächung der integrationspolitischen Konjunktur der europäisch-amerikanischen Wirtschaftsbeziehungen in den letzten 15 Jahren nieder. Noch Ende der achtziger, Anfang der neunziger Jahre bestand in den USA vor dem Hintergrund der eigenen Sparkassenkrise (Savings & Loan Banks) im Vorfeld der im Rahmen des Binnenmarktprogramms 1989 verabschiedeten Zweiten Bankenrichtlinie der EU die Sorge, gegenüber den aus einem integrierten Finanzmarkt heraus operierenden europäischen Universalbanken im Nachteil zu sein.[b] Seitdem hat sich der amerikanische Finanzsektor stark konsolidiert und dynamisiert, während die europäische Finanzmarktintegration steckengeblieben ist.

Die europäischen und amerikanischen Finanzmärkte sind dementsprechend zwar »verflochten, aber nicht integriert« *(interlinked but not integrated)*, wie es der ehemalige Aufsichtsratsvorsitzende der Deutschen Bank, Rolf Breuer, auf einer transatlantischen Wirtschaftskonferenz formulierte.[c]

Soweit es den USA gelingt, ihre führende Position auf den internationalen Finanzmärkten und damit ihre internationale Regelungsmacht zu sichern, eröffnen sich ihnen auch einzigartige außenpolitische Handlungsoptionen durch den Einsatz finanzieller Sanktionsinstrumente. Finanzielle Sanktionen gegen ausländisches Eigentum in den USA spielen eine große Rolle in der amerikanischen Sanktionspolitik. Damit werden sie auch dort zum transatlantischen Konfliktstoff, wo es Auseinandersetzungen über unilaterale Sanktionen der USA gibt. Insofern hat auch die Finanzmarktregulierung inzwischen eine strategisch-sicherheitspolitische Dimension erhalten: Ausländische Banken, die sich amerikanischen Finanzsanktionen gegen Drittländer nicht unterwerfen, können von jeglicher Aktivität auf dem amerikanischen Finanzmarkt ausgeschlossen werden. Und die Finanzmarktaufsichtsbehörde SEC ist gesetzlich gehalten, dafür zu sorgen, dass auf dem amerikanischen Finanzmarkt aktive ausländische Unternehmen ihre Investoren über mögliche sanktionsbedrohte Verwendungen ihres weltweit investierten Kapitals informieren.[d]

Der institutionelle Wettbewerb zwischen USA und EU über die Finanzmarktregulierung ist aber keineswegs zugunsten ersterer entschieden. Die weitreichenden Haftungsbestimmungen bei der Unternehmensbilanzierung, die die USA im Gefolge der Bilanzskandale von 2002 und 2003 (Enron, Worldcom u.a.) mit dem nach seinen parlamen-

tarischen Sponsoren sogenannten Sarbanes-Oxley-Gesetz einführten, erweisen sich als wenig funktional und könnten sich zum Wettbewerbsnachteil für die USA entwickeln.[e] Mit ihrem Interesse an der Übernahme europäischer Börsen wie EuroNext und London Stock Exchange (LSE) tragen die großen amerikanischen Börsengesellschaften, New York Stock Exchange (NYSE) und NASDAQ, diesem Risiko Rechnung, indem sie das beste beider Welten zu verbinden versuchen: den leistungsfähigen US-Finanzmarkt mit den derzeitigen Vorteilen europäischer Finanzmarktregulierung.

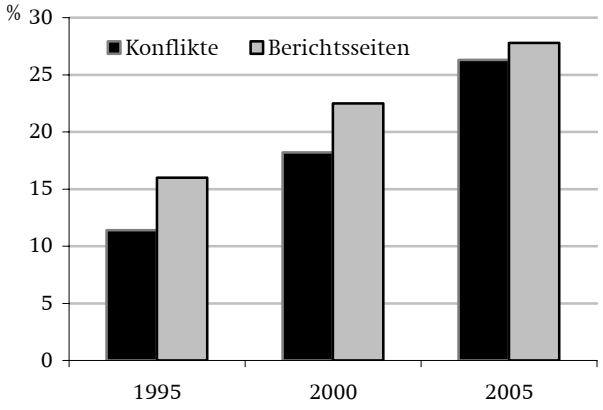
a Vgl. »EU und USA streiten weiter über Bilanzen«, in: *Handelsblatt*, 10.2.2006, S. 22.
b Vgl. Douglas Croham, *Reciprocity and the Unification of the European Banking Market*, New York/London 1989 (Group of Thirty Occasional Paper). Siehe auch Jens van Scherpenberg, »Wirtschaftlicher Aufbruch nach Europa? Die innere und äußere Dynamik des EG-Binnenmarktes«, in: Bernd W. Kubbig (Hg.), *Transatlantische Unsicherheit. Die amerikanisch-europäischen Beziehungen im Umbruch*, Frankfurt a.M. 1991, S. 79–101 (97f).
c Rede von Rolf Breuer auf der Konferenz »Towards a Transatlantic Marketplace« am 21. März 2006 in Washington, DC.
d Vgl. Benn Steil/Robert E. Litan, *Financial Statecraft. The Role of Financial Markets in American Foreign Policy*, New Haven 2006, S. 48ff. Siehe dazu auch unten, S. 26.
e Zum »Sarbanes-Oxley Act of 2002« <http://thomas.loc.gov/cgi-bin/query/z?c107:H.R.3763.ENR> ist am 12.9.2006 in Abstimmung mit dem Treasury Department eine unabhängige Expertenkommission (The Committee on Capital Markets Regulation) eingesetzt worden, die Empfehlungen zur Änderung des Gesetzes erarbeiten soll, um die Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Kapitalmärkte wiederherzustellen; vgl. »Panel's Mission: Easing Capital-Market Rules«, in: *The Wall Street Journal Online*, 12.9.2006, <http://online.wsj.com/article_print/SB115802003723560082.html>.

Strategische Konfliktfelder in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen

Zwei Fragen sind an dieser Stelle aufzuwerfen: Hat seit dem Ende des Kalten Krieges, vor allem seit der Arbeitsaufnahme der WTO im Jahr 1995, die Zahl der transatlantischen Wirtschaftskonflikte zu- oder abgenommen? Und ist es zu einer Gewichtsverschiebung zwischen den Konflikttypen gekommen, von rein kommerziellen Konflikten hin zu Konflikten mit strategischer Dimension?

Ein vergleichender Blick auf die jährlichen Berichte des US-Handelsbeauftragten und der Europäischen Kommission über die Behinderungen in den bilateralen Wirtschaftsbeziehungen für die letzten zehn Jahre lässt einerseits erkennen, dass die Summe der Konfliktfelder insgesamt ungefähr gleich geblieben ist.[53] Den Berichten der Europäischen Kommission ist jedoch zu entnehmen, dass der Anteil derjenigen amerikanischen Hemmnisse für Handel und Direktinvestitionen, die mit Rücksichten auf die nationale Sicherheit begründet werden, in den letzten Jahren gewachsen ist, deren relatives Gewicht also steigt (vgl. Schaubild 5). Dazu gehören etwa unilaterale, extraterritorial wirkende Sanktionen der USA sowie Registrierungsauflagen, Beschränkungen bei der öffentlichen Auftragsvergabe, bei Ausfuhren und für ausländische Direktinvestitionen, die der Abwehr von Gefährdungen der nationalen Sicherheit dienen sollen.

Schaubild 5
Anteil (in v.H.) strategischer Konflikte und von diesen beanspruchter Seiten in den jährlichen Berichten der Europäischen Kommission über Handels- und Investitionshemmnisse der USA (Vergleich der Berichtsjahre 1995, 2000, 2005)



Quelle: Eigene Auswertung aus den Berichten.

53 Die Europäische Kommission führt für 1995 131 Konflikte an, für 2005 134 Konflikte. Aus den Berichten des amerikanischen Handelsbeauftragten ergibt sich zwar ein Anstieg der Konfliktzahl von 61 (1995) über 103 (1999) auf 137 (2005). Doch leitet sich dieser von US-Seite registrierte Anstieg überwiegend aus den Erweiterungsrunden der EU ab. Vgl. European Commission, *Report on United States Barriers to Trade and Investment 1995*, Brüssel 1996, sowie dies., *Report on United States Barriers to Trade and Investment 2005*, und United States Trade Representative, *1995 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, Washington, DC 1995; ders., 2000.

Aber auch absolut hat das Gewicht dieser Konflikte zugenommen, gemessen an den Streitwerten wie auch der strategisch-sicherheitspolitischen Bedeutung, wie die folgenden Beispiele zeigen.

Sanktionen

Zur Quelle von Belastungen für die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen ist die Freizügigkeit geworden, mit der die USA auch zu Lasten dritter Länder das Instrument wirtschaftlicher Sanktionen ergreifen, um eigene außen- und sicherheitspolitische Ziele durchzusetzen.[54] Das zeigte sich am Beispiel des europäisch-amerikanischen Konflikts um die extraterritorial wirkenden Sanktionsbestimmungen des Libertad- oder »Cuban Liberty and Democratic Solidarity«-Gesetzes, bekannter unter dem Namen seiner parlamentarischen Sponsoren Helms und Burton, das sich gegen Unternehmen aus Drittländern richtet, die in Kuba enteignetes ehemals amerikanisches Eigentum nutzen, sowie des Iran-Libya Sanctions Act (ILSA), auch nach Senator d'Amato benannt, seinem Hauptsponsor, der in ähnlicher Weise Drittländer-Investitionen in Iran und Libyen sanktionierte.[55]

Gegen den Helms-Burton Act und den ILSA ging die EU zunächst bei der WTO vor. Die USA warnten jedoch, dass sie sich im WTO-Streitbeilegungsverfahren auf die Ausnahmeklausel des Artikels XXI berufen würden. Das aber hätte wahrscheinlich das gesamte WTO-System einer extremen Belastung ausgesetzt. Denn eine Berufung der USA auf eine Sicherheitsbedrohung durch Kuba hätte angesichts ihrer offenkundigen Willkürlichkeit die Türen für eine inflationäre Inanspruchnahme des Artikels XXI durch andere Länder zur Begründung von Handelsbeschränkungen – nicht zuletzt beispielsweise im Agrarbereich – weit geöffnet. Daher einigten sich EU und USA bei ihrem Gipfeltreffen am 18. Mai 1998 auf einen für beide Seiten gesichtswahrenden Kompromiss: Das Helms-Burton-Gesetz und ILSA bleiben in Kraft, die Anwendung der umstrittenen Bestimmungen wird jedoch vom Präsidenten ausgesetzt. Die Vereinbarung von 1998 ist zwar weiterhin gültig, wird aber von den USA einseitig enger ausgelegt und bleibt somit brüchig. Die von den USA ursprünglich beabsichtigte abschreckende Wirkung der beiden Gesetze auf europäische Investitionen in den betreffenden Ländern wird daher nicht gänzlich unterbunden.[56]

Auch in Zukunft muss damit gerechnet werden, dass von den USA einseitig verhängte Sanktionen für transatlantische Konflikte sorgen. Denn nicht nur die Ansichten über die ökonomische und politische Effektivität von Wirtschaftssanktionen divergieren diesseits und jenseits des Atlantiks. Die USA können die Kosten von Sanktionen auch sehr viel leichter abwälzen als die EU oder gar andere große Wirtschaftsmächte wie Japan, Russland oder China. Dazu trägt nicht nur die erwähnte extraterritoriale Anwendung amerikanischer Sanktionsbestimmungen auf Drittländer-Unternehmen bei. Auch für die Bewahrung seiner eigenen Wirtschaftsstärke ist Amerika in weit geringerem Maße auf Exporte angewiesen als die meisten anderen alten und neuen Industrieländer. Insbesondere bei Finanzsanktionen bietet die dominante Stellung des amerikanischen Kapitalmarktes beträchtliche Hebel, um Finanzakteure aus dritten Ländern zur Einhaltung von Sanktionen zu bewegen. Die jüngst verhängten amerikanischen Sanktionen gegen Finanzinstitute, die mit nordkoreanischen Finanzakteuren Geschäftsbeziehungen unterhalten, und die Androhung solcher Sanktionen im Falle von Geschäften mit iranischen Finanzakteuren haben sich als bemerkenswert wirksam erwiesen.[57]

54 Charakteristisch ist etwa der folgende Passus aus dem TABD-Report von Chicago 2002: »Education appears to be the best way of reducing unilateral economic sanctions and extraterritorial sanctions, but such education in the U.S. is very ›perishable‹. Every two years, new Legislators arrive in Washington, DC that have never had experience with the effects of sanctions and every four years, new administrations arrive with the same problem. For that reason, there appears to be no substitute for persistent effort to spread the word about the lack of value and effectiveness of this counterproductive substitute for effective diplomacy and multilateral actions.« (Transatlantic Business Dialogue, *2002 TABD Chicago Conference Report* [wie Fn. 35], S. 49.)

55 Für eine Analyse des Konflikts um das Helms-Burton-Gesetz und seiner schwierigen bilateralen Entschärfung vgl. Hugo Paemen, »Avoidance and Settlement of ›High Policy Disputes‹: Lessons from the Dispute over ›The Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act‹«, in: Petersmann/Pollack, *Transatlantic Economic Disputes* [wie Fn. 41], S. 361–370.

56 Zum Stand der (Nicht-)Anwendung von Helms-Burton Act und ILSA vgl. European Commission, *Report on United States Barriers to Trade and Investment 2004*, Zi. 3.1, S. 12.

57 Vgl. »Pressed by U.S., European Banks Limit Iran Deals«, in: *New York Times*, 22.5.2006, <http://select.nytimes.com/search/restricted/article?res=F40D1FFE3>.

Hochtechnologie- und Rüstungsindustrien

Die in den neunziger Jahren um sich greifende Sorge in Europa, in der zivilen und militärischen Hochtechnologie gegenüber amerikanischen Wettbewerbern hoffnungslos zurückzufallen, kann nicht überschätzt werden.[58]

Die EU-Staaten haben sich daraufhin bemüht, in zentralen Bereichen der Rüstungstechnik wie der zivilen Hochtechnologie eigene Kompetenzen zu erhalten oder aufzubauen und sich damit ein Mindestmaß an Autonomie gegenüber den USA zu sichern. Auf amerikanischer Seite wurde das entweder als unnötige Duplizierung auf dem Markt verfügbarer amerikanischer Produkte und damit als Vergeudung öffentlicher Mittel bewertet oder als unzulässige Wettbewerbsverzerrung kritisiert.[59] Das galt für das Airbus-Projekt ebenso wie für andere große europäische Rüstungsprogramme, etwa den Eurofighter »Typhoon« oder die Luft-Luft-Rakete »Meteor«, aber auch zuletzt das europäische Satellitennavigationssystem Galileo.

Derartige amerikanische Kritik fand jedoch aus guten ökonomischen wie außen- und sicherheitspolitischen Gründen keine positive Resonanz in Europa. Ökonomisch lassen sich die hohen positiven gesamtwirtschaftlichen Externalitäten von Investitionen in eigene wettbewerbsfähige Spitzentechnologie ins Feld führen. Und außen- und sicherheitspolitisch sind eigene Systemfähigkeiten auf Kernfeldern ziviler und militärischer Spitzentechnologie ohnehin eine Bedingung autonomer Handlungsfähigkeit. Auf europäischer Seite wird befürchtet, in einem stärker integrierten atlantischen Rüstungssektor auf die Rolle eines geschätzten Zulieferers hochentwickelter Subsysteme und Komponenten reduziert zu werden, dem die Fähigkeit zu Entwicklung, Unterhalt und Vermarktung eigener integrierter Waffensysteme fehlt.

Umgekehrt hat für die USA seit dem Amtsantritt von George W. Bush und zumal seit dem Irakkrieg die Sicherstellung eines großen rüstungstechnologischen Vorsprungs vor anderen Mächten erneut hohe Priorität erhalten. Und die sicherheitspolitischen Vorbehalte gegenüber der EU als möglichem strategischem Rivalen *(peer competitor)*, der international seine eigene Agenda verfolgt und sich nicht den amerikanischen Sicherheitsinteressen zu unterwerfen bereit ist, sind wieder größer geworden, mit negativen Folgen für die transatlantische Kooperation und Integration im Hochtechnologie- und Rüstungssektor.

Zwar könnte eingewandt werden, dass bei Rüstungsgütern trotz der für diesen Sektor geltenden gesetzlichen »Buy American«-Restriktionen in den USA auch in Richtung Ost-West ein gewisser transatlantischer Handelsaustausch besteht. Abgesehen von symbolträchtigen Ausnahmen wie der Erneuerung der Hubschrauberflotte des US-Präsidenten durch Einführung eines europäischen Hubschraubertyps, den ein Konsortium von Lockheed und dem italienisch-britischen Hubschrauberproduzenten Agusta-Westland anbietet, findet dieser Austausch allerdings überwiegend auf der Komponentenebene statt. Das gilt vor allem für solche Produkte, für die es keine lieferfähigen amerikanischen Anbieter gibt.[60] Das betreffende Handelsvolumen ist gering, weitergehende Lieferverflechtungen werden nicht zuletzt durch die strikten Exportkontrollbestimmungen der USA behindert, denen alle Güterexporte in Drittländer unterliegen, die kontrollierte amerikanische Komponenten enthalten.

Auch einige transatlantische Unternehmensübernahmen im Rüstungssektor, die in den letzten Jahren auf beiden Seiten stattfanden, scheinen den genannten Vorbehalten ebenso zu widersprechen wie das zweifellos spektakuläre transatlantische Kooperationsprojekt F-35 Joint Strike Fighter (JSF). Bei näherer Betrachtung handelt es sich hier aber eher um die Ausnahmen, die die Regel bestätigen. In Ost-West-Richtung hat vor allem das britische Unternehmen BAE Systems durch Akquisitionen seine Umsatzbasis in den USA deutlich verbreitert: nach der im Juni 2005 genehmigten Übernahme des amerikanischen Herstellers gepanzerter Kampffahrzeuge United Defense

58 Vgl. Jens van Scherpenberg, »Transatlantic Competition and European Defence Industries: A New Look at the Trade-defence Linkage«, in: *International Affairs*, 73 (Januar 1997) 1, S. 99–122, sowie für eine neuere Analyse: Sorin Lungu, »Power, Techno-Economics and Transatlantic Relations in 1987–1999: The Case of Airbus Industries and Galileo«, in: *Comparative Strategy*, 23 (Oktober/Dezember 2004) 4–5, S. 369–389.

59 In provokativer Form begründete Ethan Kapstein 1994 in einem vielbeachteten Aufsatz in *Foreign Affairs*, warum es für die Europäer ökonomisch ohnehin aussichtslos und daher Ressourcenverschwendung sei, sich gegen das entstehende amerikanische Monopol bei Hochtechnologie-Rüstungsgütern behaupten zu wollen. Vgl. Ethan Kapstein, »Towards an American Arms Trade Monopoly«, in *Foreign Affairs*, 73 (Mai/Juni 1994) 3, S. 13–19.

60 Vgl. »U.S. Weapons, Foreign Flavor«, in: *New York Times*, 27.9.2005, <www.nytimes.com/2005/09/27/business/27weapons.html> (Zugriff 30.9.2005).

auf nunmehr fast 50% seines Gesamtumsatzes. Und mit dem US-basierten Unternehmen Thales-Raytheon-Systems besteht seit 2001 sogar ein französisch-amerikanisches Rüstungs-Joint-venture. Diese Investitionen werden jedoch auf europäischer Seite mit gemischten Gefühlen gesehen, da mit ihnen immer auch ein Stück Entwicklungskapazität in die USA verlagert wird, deren technologische Resultate kaum repatriierbar sind.[61] In West-Ost-Richtung schließlich haben Übernahmen europäischer Rüstungsunternehmen durch amerikanische Firmen das Problembewusstsein auf europäischer Seite geschärft und Abwehrreaktionen ausgelöst.

So wurde die Novellierung des deutschen Außenwirtschaftsgesetzes, die ausländische Kapitalbeteiligungen an Rüstungsunternehmen ab einem Anteil von 25% genehmigungspflichtig macht, nicht zuletzt durch die überraschende Übernahme des deutschen U-Boot-Bauers HDW durch den amerikanischen Finanzinvestor OEP im Jahr 2002 angestoßen.[62] Und das US-Unternehmen General Dynamics, das noch im Jahr 2000 die staatseigene spanische Firma Santa Barbara, Lizenznehmer des deutschen Kampfpanzers Leopard, übernehmen konnte, wurde 2004 daran gehindert, den britischen Panzerbauer Alvis zu kaufen: Mit informeller Rückendeckung der britischen Regierung überbot BAE Systems die General-Dynamics-Offerte und übernahm Alvis.

Das JSF-Projekt war für die beteiligten europäischen Nationen, die mit insgesamt ca. 20% an den Entwicklungskosten beteiligt sind, bislang weitgehend eine technologische Einbahnstraße in Ost-West-Richtung. Vor allem in Großbritannien, das über BAE Systems als größter ausländischer Kooperationspartner bei JSF mitwirkt, ist die Erbitterung darüber gewachsen, dass die USA sich weigern, die Technologie zugänglich zu machen, die die Briten für die Adaption des JSF an ihre Beschaffungskriterien und vor allem für eine eigenständige, von den USA bzw. dem amerikanischen Hauptauftragnehmer unabhängige Wartung benötigen.[63] Die Tatsache, dass in den USA nicht einmal gegenüber Großbritannien und nicht einmal bei einem so herausragenden Kooperationsprojekt wie JSF hinreichend Vertrauen besteht, belegt besonders eindringlich, wie schwach bislang die strategische Basis für eine tiefere transatlantische Integration ist.

Stattdessen verweist die Geschäftsgrundlage transatlantischer Rüstungskooperation auf einen zwar beiderseitigen, aber durchaus ungleich verteilten Nutzen: Die USA gewinnen aus der Kooperation den Import wertvoller Nischen- und Spezialtechnologien und sparen damit Entwicklungskosten,[64] um den Preis sehr begrenzter und zudem extrem stark reglementierter Technologieexporte; der Gewinn der Europäer besteht in einer Ausweitung des Geschäftsvolumens und damit einer Verbreiterung der Basis für die Umlage der Kosten ihrer eigenen Entwicklungskapazitäten. Für diese Vorteile zahlt die europäische Seite – da in der Regel in der schwächeren Position – jedoch einen hohen Preis: Aufgabe eigener Technologie und Verzicht auf die betriebliche Kontrolle und Konzerneinbindung der amerikanischen Niederlassungen sowie Autonomieverlust bei Exporten in Drittländer.

Diese ungleiche Kosten-Nutzen-Bilanz schlägt sich, wie eine Analyse der Brookings Institution zeigt, seit Ende des Ost-West-Gegensatzes in einer deutlichen Abnahme des Anteils transatlantischer Unternehmensfusionen und -übernahmen (Mergers and Acquisitions – M&A) nieder, auf die im Durchschnitt der Jahre 1991–2000 nur noch 32% aller grenzüberschreitenden M&A-Aktivitäten der europäischen Rüstungsindustrie entfielen, gegenüber noch 55% 1981–1990. Der transatlantische Anteil an Kooperationsprojekten europäischer Rüstungsunternehmen ging im selben Zeitraum von 47% auf 28% zurück.[65]

61 Vgl. Laurent Giovachini, »L'Agence européenne de défense: un progrès décisif pour l'Union?«, in: *Politique Étrangère*, 69 (2004) 1, S. 177–189 (186f).

62 Vgl. Diana Dinkelacker/Markus Frenzel/Joachim Rohde, *The US-Armaments Industry Goes Europe? Der Fall der Howaldtswerke Deutsche Werft AG*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, August 2002 (SWP-Aktuell 31/2002), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=444>.

63 Erst anlässlich seines Besuchs in Washington am 26. Mai 2006 erhielt Premierminister Blair eine Zusage von Präsident Bush für den Technologietransfer, die aber noch vom Kongress gebilligt werden müsste. Selbst im Falle einer Billigung bleibt deren praktischer Vollzug abzuwarten. Vgl. für eine skeptische Einschätzung der Absichtserklärung vom 26.5. Robin Niblett/Pierre Chao, »Strike Fighter Tests Transatlantic Ties«, in: *Financial Times*, 30.5.2006, S. 13. Die Autoren sind Leiter der Europaforschung bzw. der Rüstungsindustrieforschung am Center for Strategic and International Studies in Washington.

64 Vgl. Michèle A. Flournoy/Julianne Smith, *European Defense Integration: Bridging the Gap between Strategy and Capabilities*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, Oktober 2005, S. 76.

65 Vgl. Seth G. Jones, *The Rise of Europe's Defense Industry*, Washington, DC: The Brookings Institution, Mai 2005 (U.S.–Europe Analysis Series), <www.brookings.edu/fp/cuse/analysis/jones20050505.pdf> (letzter Zugriff 7.6.2006).

Kurz: vor allem bei den strategischen und Rüstungsindustrien ist der Atlantik in den letzten Jahren breiter und tiefer geworden. Und da die Rüstungsindustrie immer dichter mit der zivilen Hochtechnologieindustrie verflochten ist, nicht zuletzt durch die Vielzahl von Dual-use-Produkten und -Anwendungen, geht von diesem Trend ein negativer Spill-over-Effekt auch auf die allgemeinen transatlantischen Handelsbeziehungen und die Fähigkeit zur Konfliktlösung in diesem Gebiet aus.

Im Folgenden werden drei Konflikte der letzten Jahre als beispielhaft für die strategische Ebene transatlantischer Wirtschaftskonflikte und ihre Sprengkraft analysiert: (1) der Airbus-Boeing-Streit um die Subventionierung großer ziviler Flugzeuge, (2) die Auseinandersetzungen um das europäische Satellitennavigationssystem Galileo und (3) der Streit über die Aufhebung des Waffenembargos, das die EU 1989 gegen China verhängt hat, und die Ersetzung des Embargos durch einen allgemeinen Code of Conduct für Waffenexporte der EU-Staaten.

Die Konflikte markieren die Extreme der derzeitigen politischen Konstellation in den transatlantischen (Wirtschafts-)Beziehungen – Europa hat die Option, sich in eine Weltordnung unter politischer, wirtschaftlicher und technologischer Führung der USA einzufügen, es kann sich gegenüber den USA aber auch als Verbündeter verstehen, der Anspruch auf wirtschaftlich-technologische Gleichrangigkeit in einer multipolaren Ordnung erhebt. Alle drei Konflikte hätten sich zudem ohne die transatlantischen Spannungen im Zuge des Irakkrieges kaum in dieser Weise entfaltet. Ihre Handhabung zeigt aber auch mögliche Auswege auf.

Der Airbus-Boeing-Konflikt

Der seit 2004 wieder akut gewordene amerikanisch-europäische Handelskonflikt über Subventionen für die Hersteller großer Zivilflugzeuge – heute sind das im Atlantischen Wirtschaftsraum nur noch die amerikanische Boeing Corp. und die europäische Airbus SAS – ist ein Grenzfall, der mehrere Konfliktebenen berührt. Einerseits ist er ein normaler Handelskonflikt über wettbewerbsverzerrende Subventionen, ähnlich dem Konflikt über amerikanische Exportsteuervergünstigungen (FSC/ETI), mit dem er sich sogar überschneidet, da Boeing eine durch das FSC/ETI-Regime am meisten begünstigten amerikanischen Firmen ist. Andererseits betrifft er zwei Unternehmen von zentraler strategischer Bedeutung. Sie beliefern einen milliardenschweren Markt und sind damit für die betreffenden Volkswirtschaften zugleich Quelle erheblicher positiver externer Effekte, technologisch, aber auch makroökonomisch.[66] Und schließlich geht es bei dem Konflikt um die kommerzielle Profitabilität und technologische Leistungsfähigkeit der Luft- und Raumfahrtindustrie als des wichtigsten Industriezweiges der rüstungsindustriellen Basis.[67]

Ihn nur als normalen Handelskonflikt zu sehen hieße daher, den Kern des Airbus-Boeing-Konflikts zu verkennen. Insbesondere ließe sich auf dieser Ebene schwerlich erklären, warum hier ein funktionierendes bilaterales Regime gescheitert ist,[68] das die inkriminierten Wettbewerbsverzerrungen begrenzen sollte.[69]

Mit der Kündigung des bilateralen Abkommens von 1992 über den Handel mit großen Zivilflugzeugen beantragten die USA im Oktober 2004 zugleich ein WTO-Streitbeilegungsverfahren gegen die EU wegen Verletzung des Gatt-Abkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen (Agreement on Subsidies and Countervailing Measures – SCM) von 1994. Die EU reagierte mit einer Klage gegen amerikanische Subventionen für Boeing.[70] Beide Seiten könnten zwar jeweils vor der WTO Recht bekommen, würden sich damit aber wohl gegenseitig neutralisieren.[71]

66 Das Airbus-Projekt galt Ökonomen in seinen ersten Jahrzehnten als Musterbeispiel strategischer Handelspolitik. Vgl. Paul R. Krugman/Maurice Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy*, 5. Auflage, Reading, Mass. 2000, Kap. 11, S. 275–296 (291). Vgl. auch Laura d'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington, DC 1992, Kap. 5, S. 155–216.

67 Vgl. Philip K. Lawrence/Derek Braddon, *Aerospace Strategic Trade. How the U.S. Subsidizes the Large Commercial Aircraft Industry*, Aldershot: Ashgate, 2001.

68 Vgl. Richard Aboulafia, »Commercial Aerospace and the Transatlantic Economy«, in: Hamilton/Quinlan, *Deep Integration* [wie Fn. 30], S. 74–90.

69 Zu den Hintergründen des Konflikts vgl. eingehender Jens van Scherpenberg/Nicolas Hausséguy, *Der Airbus-Boeing-Konflikt: Kein Fall für die WTO*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, Juni 2005 (SWP-Aktuell 29/2005), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=1321>.

70 Nachdem längere bilaterale Konsultationen gescheitert waren, wurden am 17. Oktober 2005 unter den Aktenzeichen DS316 und DS317 die Streitbeilegungspanels konstituiert.

71 Für ein solches Ergebnis gibt es einen Präzedenzfall: den Konflikt zwischen Kanada und Brasilien wegen der Subventionierung ihrer Regionalflugzeugbauer Bombardier und Embraer. Beide Seiten gewannen ihre Streitbeilegungsverfahren, wandten aber keine Retorsionen an.

Denn die beiden WTO-Streitfälle offenbaren einen tiefergehenden Konflikt über den strategischen Wettbewerb in rüstungsnahen Hochtechnologieindustrien,[72] der letztlich eher das WTO-Streitbeilegungsregime als solches beschädigen dürfte, als dass sich für ihn ein befriedigendes Resultat innerhalb des Regimes finden ließe.

Zu Beginn der neunziger Jahre herrschte in den USA die Sorge, den technologischen Vorsprung einbüßen zu können, der immer als ein entscheidender Faktor der militärischen Überlegenheit galt.[73] Die Regierung Clinton verfolgte daher einen aggressiven, quasi-merkantilistischen Kurs staatlicher Technologiepolitik und Exportförderung für Hochtechnologieprodukte, einschließlich Rüstungsgüter. Ziel war es, trotz schrumpfender inländischer Nachfrage als Folge von Kürzungen des Verteidigungshaushalts die Weltmarktführung der amerikanischen Luft-, Raumfahrt- und Rüstungsindustrie zu sichern.[74] Auf dem Zivilflugzeugmarkt hat die Regierung Bush diese Politik bei ansonsten wieder verschärfter Technologieexportkontrolle fortgesetzt, vor allem gegenüber Ländern, die von amerikanischen Sicherheitsgarantien in besonderem Maße abhängig sind, wie Japan und Taiwan.[75]

Ungeachtet dessen verbuchte Airbus 1999 erstmals einen höheren Auftragseingang als Boeing – und konnte diesen Erfolg zwischen 2001 und 2005 alljährlich wiederholen. Mit dem neuen A380 stieß Airbus zudem, unterstützt durch Subventionen in Höhe von knapp einem Drittel der Entwicklungskosten von über 12 Mrd. Euro, in das letzte Marktsegment vor, in dem Boeing mit der B747 noch das Monopol besaß.

Auf der anderen Seite steigt auch der Rüstungsumsatz von Airbus, von dem seiner Gesellschafter EADS und BAE Systems ganz zu schweigen. Die Produktion des künftigen europäischen Militärtransporters A400M sowie die erfolgreiche Entwicklung und Vermarktung eines wettbewerbsfähigen Luftbetankungssystems auf der Basis des Airbus A330 versprechen zusätzliche Größenvorteile. EADS wird sich in einem Bieter-Konsortium mit Northrop Grumman an der Ausschreibung für eine mittelfristige Erneuerung der amerikanischen Tankerflotte beteiligen.

Der Tankerauftrag für die US Air Force könnte für den weiteren Fortgang des Airbus-Boeing-Konflikts, aber auch darüber hinaus für die strategische Dimension der atlantischen Wirtschaftsbeziehungen eine zentrale Rolle spielen. Bislang gab es zu diesem Auftragsprojekt von beiden Seiten deeskalierende Signale. Ein im Kongress eingebrachter Änderungsantrag zum Gesetzentwurf für den Verteidigungshaushalt (Defense Appropriations Bill) des Rechnungsjahres 2006, der eine Auftragsvergabe an EADS verhindert hätte,[76] scheiterte nicht zuletzt am Widerstand des Weißen Hauses. Boeing hat, beflügelt durch den Verkaufserfolg seines neuen Modells B787, sein Interesse an einer einvernehmlichen Lösung auf bilateraler Ebene bekundet. Und EADS deutete an, auf Subventionen für den neuen Airbus A350 verzichten zu wollen.

Letztlich aber verlangt das Tankerbeschaffungsvorhaben der amerikanischen Regierung eine schwierige Entscheidung ab. Sie hat abzuwägen zwischen einem starken Impuls für transatlantische rüstungsindustrielle Integration durch Berücksichtigung des wettbewerbsfähigen[77] Northrop Grumman-EADS-Angebots und einem »Buy American«-Beschluss, der einen ernsten strategischen Handelskonflikt mit der EU weiter anheizen dürfte.

Sollte in letzterem Sinne entschieden werden, wäre das um so bezeichnender für die atlantischen strategisch-technologischen Rivalitäten, wenn man die Entwicklung der US-japanischen Beziehungen als Kontrastfolie heranzieht. Als sich zu Beginn der neunziger Jahre die Konflikte über strategische Handelspolitik zuspitzten, sahen die USA ihre Wirtschaftsinteressen vor allem durch Japans Industrie- und Handelspolitik verletzt. Fünfzehn Jahre später sind japanische Unternehmen über zahlreiche gemeinsame Entwicklungsprogramme und Lieferbeziehungen eng mit der amerikanischen Luft- und Raumfahrtindustrie

72 Philip K. Lawrence/Paul G. Dowdall, *Strategic Trade in Commercial-Class Aircraft: Europe v. America*, London: Royal Institute of International Affairs, August 1998 (Discussion Paper 78). Lawrence/Dowdall verwenden in diesem Zusammenhang den Begriff »military industrial policy«.

73 Vgl. Lester Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York 1992.

74 Vgl. van Scherpenberg, »Transatlantic Competition and the European Defence Industries« [wie Fn. 58].

75 Vgl. Aboulafia, *Commercial Aerospace* [wie Fn. 68], S. 87f.

76 H.R.1815, <http://thomas.loc.gov/cgi-bin/bdquery/z?d109:H.R.1815>.

77 Eine ausführliche Studie der RAND Corporation kommt dem Vernehmen nach zu einer differenzierten und somit für das EADS-Angebot günstigen Bewertung. Veröffentlicht wurde nur das Executive Summary der Studie; siehe RAND Corporation, *Analysis of Alternatives (AoA) for KC-135 Recapitalization*, Executive Summary, Santa Monica, Cal. 2006 (Rand Project Airforce), <www.rand.org/pubs/monographs/2006/RAND_MG495.pdf>.

verflochten,[78] und die amerikanisch-japanische rüstungstechnologische Zusammenarbeit hat einen dramatischen Aufschwung erlebt.[79] Dem entspricht auf der Nachfrageseite, dass der japanische Markt für große Passagier- und Frachtflugzeuge, einer der weltweit größten, nahezu ausschließlich von Boeing beliefert wird.[80]

Der Galileo-Konflikt

Die paradigmatische Bedeutung des Airbus-Boeing-Konflikts ist zuletzt durch einen weiteren transatlantischen Streitfall mit industrie- und technologiepolitischer Dimension, aber wohl noch ausgeprägterer sicherheitspolitischer Relevanz unterstrichen worden: die Auseinandersetzungen über das europäische satellitengestützte Navigationssystem Galileo.[81] Im Jahr 1999 hatte die EU beschlossen, in offenem Wettbewerb zum amerikanischen Global Positioning System (GPS) mit Galileo ein eigenes System zu entwickeln.[82] Die Folgen dieses Beschlusses für die transatlantischen Beziehungen sind nicht nur kommerzieller Natur: Dank seiner deutlich höheren Präzision und Verlässlichkeit kann Galileo, so wird erwartet, sowohl bedeutende unmittelbare Einnahmen aus Nutzungslizenzen wie auch umfangreiche positive externe Effekte generieren – sei es in Gestalt neuer Dienstleistungsangebote, sei es durch dank Galileo mögliche Produktivitätssteigerungen in Wirtschaftszweigen wie dem Transportgewerbe.

Aber Galileo kann mit seiner Fähigkeit zu hochpräziser weltweiter Standortbestimmung und Navigation natürlich auch für militärische Zwecke genutzt werden,[83] selbst wenn zivilen Kooperationspartnern der Zugriff auf Signale der höchsten Präzisionsstufe vorenthalten wird. Ein im Juni 2004 auf dem bilateralen Gipfel von Dromoland geschlossenes amerikanisch-europäisches Abkommen über die Vereinbarkeit von GPS und Galileo[84] konnte die amerikanischen Besorgnisse hinsichtlich der Dual-use-Eigenschaften des Galileo-Projekts nicht abbauen, zumal die EU mittlerweile ein Kooperationsabkommen mit China abgeschlossen hat, das Chinas finanzielle und technische Beteiligung an dem Projekt und an seiner späteren Nutzung regelt.[85] So ist dieser Fall beispielhaft für die Verquickung von sicherheitspolitischen und Wirtschaftsaspekten bei transatlantischen Interessendivergenzen.[86] Ebenso wie der Airbus-Boeing-Konflikt ist der Konflikt um Galileo aber auch ein Beispiel dafür, dass transatlantische Verhandlungslösungen, die beiden Seiten Kompromisse abverlangen, in der Regel nur dann möglich sind, wenn auch Europa aus einer Position der relativen Stärke in die Verhandlungen mit den USA eintritt.

78 Mitsubishi Heavy Industries beispielsweise ist der wichtigste industrielle Partner von Boeing bei der Entwicklung des neuen Langstreckenflugzeugs mittlerer Größe B787 »Dreamliner«, mit dem Boeing – inzwischen sind über 300 Bestellungen eingegangen – seine weitere erfolgreiche Marktbehauptung verbindet. Auf Mitsubishi Heavy, das dafür massive Subventionen aus japanischen öffentlichen Mitteln erhält, entfallen ca. 30% der Entwicklungskosten und -arbeit für die B787.

79 Vgl. unter anderem Dan Blumenthal, *The Revival of the U.S.–Japanese Alliance*, Washington, DC: American Enterprise Institute, 2005 (Asian Outlook), <www.aei.org/doclib/20050228-ao.pdf> (letzter Zugriff 7.6.2006).

80 Laut Unternehmensangaben hat Airbus seit 1980 77 Flugzeuge nach Japan verkauft, davon 34 ältere A300 und A310 sowie 43 kleinere A320. Bislang wurden keine A330 oder A340 verkauft, und auch für den A380 kamen bislang keine Bestellungen aus Japan. Boeing verkaufte seit 1980 569 Flugzeuge an japanische Kunden, davon 119 B747.

81 Für eine Analyse der Parallelen zwischen Airbus und Galileo und der transatlantischen Auseinandersetzungen darum vgl. Lungu, »Power, Techno-Economics and Transatlantic Relations« [wie Fn. 58].

82 1999 wurde das Programm erstmals von der EU und der European Space Agency (ESA) bewilligt. Der formelle Start der Entwicklungsphase, verbunden mit einer ersten Finanzierungstranche, wurde vom Rat der Verkehrsminister der EU im März 2002 beschlossen. Vgl. Gustav Lindström/Giovanni Gasparini, *The Galileo Satellite System and Its Security Implications*, Paris: The European Union Institute for Security Studies, April 2003 (Occasional Paper 44), <www.iss-eu.org/occasion/occ44.pdf>.

83 Vgl. Lindström/Gasparini, *The Galileo Satellite System and Its Security Implications*, ebd.

84 Agreement on the Promotion, Provision and Use of Galileo and GPS Satellite-based Navigation Systems. Das Abkommen legt vor allem einen Streit um Sendefrequenzen bei, die von Galileo und von einem künftigen erweiterten GPS genutzt werden. Obwohl bis Mai 2006 erst in 11 von 25 EU-Staaten sowie den USA ratifiziert, wird es bereits provisorisch angewendet.

85 Vgl. John J. Tkacik/Neil Gardiner, *Blair Could Make a Strategic Error on China*, Washington, DC: The Heritage Foundation, 7.6.2004 (Backgrounder, Nr. 1768), <www.heritage.org/Research/AsiaandthePacific/loader.cfm?url=/commonspot/security/getfile.cfm&PageID=64508>.

86 Vgl. Seth G. Jones/Stephen Larrabee, »Let's Avoid Another Trans-Atlantic Feud«, in: *International Herald Tribune*, 13.1.2006, S. 9.

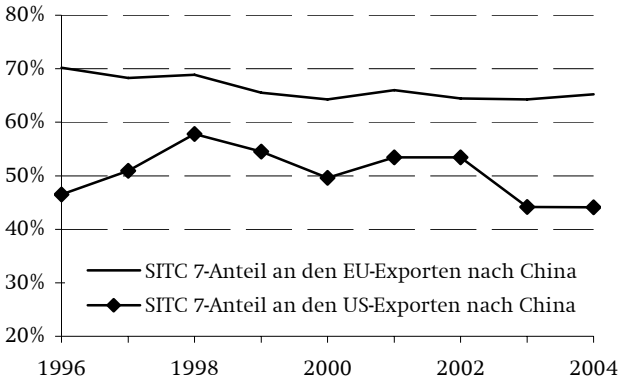
Technologiehandelsbeziehungen mit China – »Handel mit dem Feind«?[87]

Der transatlantische Konflikt um die von der EU geplante Aufhebung des gegen China verhängten Waffenembargos, Ende 2004 in aller Schärfe entbrannt und im Frühjahr 2005 mit der Vertagung eines entsprechenden Beschlusses in der EU vorübergehend in den Hintergrund getreten, könnte vor allem als sicherheitspolitischer Konflikt angesehen werden – ginge es allein um Waffenlieferungen an China.[88]

In seiner politischen Dimension aber geht er weit über das in der amerikanischen Öffentlichkeit zirkulierende Bedrohungsszenario hinaus, nach dem in einem möglichen militärischen Konflikt um Taiwan amerikanische Streitkräfte durch europäische Waffen in chinesischer Hand bedroht werden könnten. Zum einen speist sich der Konflikt aus der die USA irritierenden Wahrnehmung, dass die EU – bislang als politischer Akteur in Ostasien kaum präsent – auch außenpolitisch mit einer ernstzunehmenden eigenständigen, auf »normale Beziehungen« und Einbeziehung setzenden Chinapolitik auf den Plan tritt.[89] Zum anderen aber – und das ist hier Gegenstand – besteht in den USA die Sorge, Europa könne verstärkt militärisch nutzbare Technologie nach China exportieren und so dazu beitragen, den technologischen Vorsprung der USA gegenüber dem potentiellen »peer competitor« China[90] schrumpfen zu lassen. Diese Sorge ist nicht ganz unberechtigt, vergleicht man die Struktur der Exporte aus der EU nach China mit jener der amerikanischen Chinaexporte (siehe Schaubild 6).

Der Chinahandel der EU entspricht weitgehend dem Lehrbuchmuster der Arbeitsteilung zwischen einem Entwicklungsland mit reichlich verfügbarem Faktor Arbeit, aber weniger weit entwickeltem technologischem Niveau einerseits und einem Industrieland mit hohen Arbeitskosten und hohem Technologieniveau andererseits. In den letzten zehn Jahren entfielen gut 65% der EU-Exporte nach China auf Maschinen und Ausrüstungen, Elektronik und Transportmittel. Im Falle Deutschlands waren es sogar 72%.

Schaubild 6
Anteil der Güter der SITC*-Klasse 7 (Maschinen und Transportausrüstung) an den gesamten Güterexporten von EU und USA nach China



* SITC Standard International Trade Classification.

Quelle für die US-Zahlen: U.S. Census Bureau, *U.S. International Trade Statistics*, für die EU-Zahlen: EUROSTAT.

Ganz anders die USA: Nur etwa 45–50% ihrer Exporte nach China, die insgesamt ohnehin nur etwa 60% des Werts der EU-Exporte ausmachen, entfielen in den letzten zehn Jahren auf die genannten Hochtechnologie-Produktgruppen.

Die wichtigste Erklärung für diese transatlantische Differenz dürfte die Exportkontrollpolitik der USA sein. In ihr reflektiert sich der überragende Stellenwert, den die Absicherung eines großen technologischen Vorsprungs in der Nationalen Sicherheitsstrategie der USA hat. Man könnte sagen, dass die Technologieexportkontrollen eines der wichtigsten Instrumente innerhalb des Containment-Segments der ambivalenten amerikanischen Chinapolitik sind.[91]

87 Vgl. Gary Milhollin, »Trading with the Enemy«, in: *Commentary*, 113 (Mai 2002) 5, S. 41–45.

88 Für eine Analyse der engeren rüstungswirtschaftlichen Dimension des Chinahandels als transatlantischem Problem vgl. Ezio Bonsignore/Eugene Kogan, »Fatal Attraction. The EU Defence Industry and China«, in: *Military Technology*, 29 (2005) 6, S. 8–15.

89 Vgl. Bates Gill/Gudrun Wacker (Hg.), *China's Rise: Diverging U.S.–EU Perceptions and Approaches*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, 2005.

90 »The People's Liberation Army (PLA) is in the process of long-term transformation from a mass army designed for protracted wars of attrition on its territory to a more modern force capable of fighting short duration, high intensity conflicts against high-tech adversaries. Today, China's ability to sustain military power at a distance is limited. However, as the 2006 Quadrennial Defense Review Report notes, ›China has the greatest potential to compete militarily with the United States and field disruptive military technologies that could over time offset traditional U.S. military advantages.‹« (Office of the Secretary of Defense, *Annual Report to Congress. Military Power of the People's Republic of China 2006*, <www.defenselink.mil/pubs/pdfs/China%20Report%202006.pdf>.)

91 Vgl. Peter Rudolf, *Die USA und der Aufstieg Chinas. Die Strategie der Bush-Administration*, Berlin: Stiftung Wissenschaft

Allerdings wird auch in den USA die Effektivität der Technologieexportkontrollpolitik kritisch diskutiert. Befürchtet wird nicht nur die unmittelbare Einbuße von Exportmöglichkeiten, sondern auch die zusätzliche Stimulierung der chinesischen Technologieentwicklung und damit der vorzeitige Verlust eigener Marktpositionen im Hochtechnologiesektor an China. Tatsächlich ist der chinesische Aufholprozess in der Hochtechnologie – mit massiver staatlicher Unterstützung – bereits in vollem Gange.[92] Bei den Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) nahm China, auf Kaufkraftparitätenbasis berechnet, 2004 international mit einem Anteil von 11,8% an den weltweiten F&E-Ausgaben den dritten Platz ein, hinter den USA (32,7%) und Japan (13,0%) und vor Deutschland (5,6%).[93] Die zunehmende Integration Chinas als Forschungs- und Entwicklungsstandort in die weltweite Technologieentwicklung, wie sie die großen multinationalen Unternehmen betreiben, wird das technische Wissen des Landes weiter fördern und sein technologisches Potential vergrößern.

Diese Entwicklung wird sich durch Technologie-Containment kaum aufhalten lassen. Sinnvoll für die USA, die EU und deren wechselseitige Beziehungen wäre es daher, auf transatlantischer Ebene ein gemeinsames Technologieexportkontrollregime zu etablieren, das geographisch breit angelegt ist und für möglichst alle Länder außerhalb des Rahmens von Nato- und ihnen gleichgestellten engen Verbündeten gilt, qualitativ aber auf jene wenigen hochsensiblen, unmittelbar militärischen Technologien beschränkt wird, für die es bereits heute – selbst zwischen den atlantischen Verbündeten – weitreichende Kontrollen gibt.

Ironischerweise bietet ja – das hat die Kontroverse um eine Aufhebung des europäischen Waffenembargos gegenüber China gezeigt – gerade der Umgang mit China als aufsteigender Wirtschaftsgroßmacht mit wachsenden politischen Ambitionen der EU die Möglichkeit, auch der transatlantischen Integration mehr Dynamik zu geben. Denn in Bezug auf China ist das Interesse der USA an enger Kooperation mit der EU größer geworden – und damit auch der europäische Hebel gegenüber den USA.

und Politik, April 2006 (S 9/2006), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=1651>.

92 Vgl. Organization for Economic Cooperation and Development, *OECD Finds That China Is Biggest Exporter of Information Technology Goods in 2004, Surpassing US and EU*, Paris, 12.12.2005, <www.oecd.org/document/8/0,2340,en_2649_201185_35833096_1_1_1_1,00.html>.

93 Die EU insgesamt rangiert mit 24,6% auf dem zweiten Platz. Vgl. Battelle Memorial Institute, »The State of Global R&D«, in: *R&D Magazine*, September 2005, S. G1, <www.battelle.org/globalrd.pdf> (Zugriff 5.2.2006).

Währung und Makroökonomie: Konfliktpotential und Kooperationsperspektiven

Betrachtet man den Atlantischen Wirtschaftsraum als eine hochverflochtene Wirtschaftsregion, so sticht als deren besonderes Merkmal hervor, dass sie mit dem US-Dollar und dem Euro die zwei großen internationalen Reservewährungen beherbergt. Beide Währungen verkörpern mehr als alles andere den Anspruch von USA und EU auf ökonomische Souveränität, auch wenn auf europäischer Seite dieser Anspruch sachlich – mangels gemeinsamer Wirtschafts- und Fiskalpolitik – und regional – wegen der Nicht-Mitgliedschaft wichtiger EU-Staaten, namentlich Großbritanniens, in der Eurozone – noch nicht vollständig eingelöst ist. Ist damit das makroökonomische Fundament des Atlantischen Wirtschaftsraumes zwangsläufig von Rivalität gekennzeichnet? Oder kann sich aus dieser angesichts der weltwirtschaftlichen Gewichtsverlagerung nach Asien auch auf diesem Feld nicht als dauerhaft anzusehenden Sonderstellung ein integrativer Impuls ergeben? Diese Frage ist ökonomisch, aber auch politisch entscheidender, als es die zahlreichen transatlantischen Handelskonflikte sind, bei denen maximal fünf Prozent des transatlantischen Handels auf dem Spiel stehen. Es geht vielmehr um die gesamten Volkswirtschaften, um Rezession oder Wachstum, um die Frage, wie die enormen Lasten verteilt werden, die der Abbau der mittlerweile entstandenen makroökonomischen Ungleichgewichte mit sich bringt. Diese Frage entscheidet nicht nur über die Zukunft von Branchen, sondern über die wirtschaftliche Basis der außen- und sicherheitspolitischen Handlungsfähigkeit der betreffenden Mächte.

Diese Zusammenhänge, soweit sie für die transatlantischen Beziehungen relevant sind, werden im Folgenden kurz angesprochen, ohne dass damit eine grundlegendere Analyse der gegenwärtigen makroökonomischen Ungleichgewichte in der Weltwirtschaft und ihrer möglichen Folgen geboten werden soll.

Die Europäische Währungsunion war in den USA zunächst nicht ernst genommen, unmittelbar vor ihrer Einführung dann von namhaften amerikanischen Autoren als Quelle von Problemen mehr für die EU als für die USA angesehen worden.[94] Nach Inkrafttreten der Währungsunion beschworen einige Autoren zunächst eine Rivalität von Euro und Dollar herauf, die für die weltwirtschaftliche Dominanz der USA zu einer großen Herausforderung werden könne.[95] Mit Beginn seines Kursverfalls gegenüber dem Dollar stellte sich in den USA wie in der EU eine realistischere Sichtweise der Bedeutung des Euro für das internationale wirtschaftliche Kräfteverhältnis ein. Dieser Realismus blieb zunächst auch unter den Bedingungen der erneuten Aufwertung des Euro seit Anfang 2002 bestehen.

Seit kurzem hat jedoch unter Wirtschafts- und Währungsexperten eine andere Diskussion eingesetzt, angefacht durch die scheinbar ungebremste Zunahme des amerikanischen Leistungsbilanzdefizits. Diskutiert wird darüber, ob das im Jahr 2006 voraussichtlich etwa 8% des US-Bruttoinlandsprodukts erreichende Leistungsbilanzdefizit die wirtschaftliche Dominanz der USA gefährden kann und wer letztlich die unweigerlich fälligen Lasten trägt, die mit der Anpassung der internationalen Bilanzungleichgewichte verbunden sind.

Die Situation gleicht in mancher Hinsicht derjenigen Mitte der achtziger Jahre. Damals einigten sich die G-7-Staaten unter dem Druck eines stark anwachsenden amerikanischen Leistungsbilanzdefizits bei einem Treffen der Finanzminister und Zentralbankgouverneure am 22. September 1985 im New Yorker Plaza-Hotel darauf, eine kontrollierte Abwertung des Dollar zuzulassen. Mit dieser Entscheidung ließen jene sechs G-7-Staaten, auf deren Seite die korrespondierenden Leistungsbilanzüberschüsse akkumulierten, erkennen, dass sie in einer entscheidenden Phase – wie sich zeigen sollte, der Endphase – des Ost-West-Gegensatzes kein Interesse an einer nachhaltigen wirtschaftlichen Schwächung der westlichen Führungsmacht hatten. Durch den Verzicht auf Stützungsoperationen gegenüber dem Dollar nahmen sie eine Verschlechterung der monetären Austauschverhältnisse für ihre Exporte

94 Für eine der weitestgehenden Stellungnahmen in diesem Sinne vgl. Martin Feldstein, »EMU and International Conflict«, in: *Foreign Affairs*, 76 (November/Dezember 1997) 6, S. 60–73.
95 Vgl. C. Fred Bergsten, »America and Europe: Clash of the Titans?«, in: *Foreign Affairs*, 78 (März/April 1999) 2, S. 20–34.

zugunsten der Ausfuhren der USA in Kauf. Als der Dollar sich in seinem Wert gegenüber der D-Mark nahezu halbiert hatte, wurde in einem zweiten G-7-Übereinkommen im Februar 1987, dem Louvre-Abkommen, die Stabilisierung des Dollarkurses durch Stützungskäufe, durch eine expansive Fiskalpolitik in Japan und den europäischen G-7-Staaten bei gleichzeitigen verstärkten fiskalpolitischen Stabilisierungsbemühungen in den USA vereinbart. Flankiert wurde dieser Prozess – das ist aus heutiger Sicht ebenfalls erwähnenswert – durch eine von Saudi-Arabien initiierte drastische Rückführung des Ölpreises von seinem Höchststand von fast 40 Dollar 1980 auf knapp über 10 Dollar 1986.

Ist eine solche Konstellation heute erneut denkbar? Das ist aus mehreren Gründen unwahrscheinlich.

Erstens besteht unter amerikanischen Experten keinerlei Konsens oder auch nur eine vorherrschende Meinung über die Diagnose der Situation, aus der sich eine internationale makroökonomische Politikkoordination ergeben könnte, geschweige dass man politisch überzeugt wäre von der Notwendigkeit eines solchen koordinierten Vorgehens. Der neue Vorsitzende des Federal Reserve Board, Ben Bernanke, war schon vor seinem Amtsantritt einer der wichtigsten Vertreter der Theorie des »Global Saving Glut«.[96] Ihre Verfechter sehen das Problem der weltweiten Leistungsbilanzungleichgewichte weniger auf amerikanischer Seite als vielmehr bei denjenigen Ländern, in denen einer hohen gesamtwirtschaftlichen Ersparnis keine hinreichend rentablen inländischen Investitionsmöglichkeiten gegenüberstehen. Die Folge ist, dass der Ersparnisüberschuss auf den amerikanischen Finanzmarkt fließt, der mehr rentable und zugleich liquide Anlagemöglichkeiten bietet. Für andere Wissenschaftler kommt in dem Ungleichgewicht der Bilanzen insbesondere im amerikanisch-chinesischen Verhältnis eine prekäre gegenseitige Abhängigkeit zum Ausdruck.[97] Die Länder der Eurozone erscheinen in dieser Konstellation eher als die Opfer des amerikanisch-chinesischen Ungleichgewichts, da der Euro letztlich den größten Teil des vom Dollar ausgehenden Aufwertungsdrucks zu tragen habe.

Zweitens sind aber der Euro und die Europäische Währungsunion der entscheidende neue Faktor auf europäischer Seite. Zum einen ist durch die Kombination von vergemeinschafteter Geldpolitik und weiterhin nationaler Fiskalpolitik, zumal angesichts der Nichtbeteiligung Großbritanniens, die institutionelle Handlungsfähigkeit der europäischen G-7-Staaten im Vergleich zu den achtziger Jahren zumindest beeinträchtigt worden. Zum anderen dürfte der Druck zu transatlantischer währungspolitischer Koordination geringer geworden sein, da der Euro die Wirtschaftsbeziehungen innerhalb des EU-Binnenmarktes weitgehend immunisiert gegen erratische Wechselkursausschläge des US-Dollar. Auch die erwähnte Befürchtung, dass der Euro ohne politische Koordination durch eine immer massivere Aufwertung gegenüber dem Dollar die externe Anpassungslast eines möglichen Abbaus des amerikanischen Leistungsbilanzdefizits allein zu tragen habe, hat sich nicht bewahrheitet. Denn die Umschichtung von Währungsreserven aus dem Dollar in den Euro durch Länder mit großen Überschüssen – Japan, China, die arabischen Ölexportländer – hat ökonomische Grenzen.

Drittens fehlt für die Bereitschaft zu einer Vereinbarung über die Teilung der makroökonomischen Anpassungslasten vor allem zwischen den USA und den europäischen G-7-Staaten mittlerweile die übergeordnete sicherheitspolitische Motivation. Die Nato hat ihre Rolle als zentrale Institution der gegenseitigen sicherheitspolitischen Einfluss- und Rücksichtnahme ersatzlos verloren und dient allenfalls noch als Instrument für informelle sicherheitspolitische Ad-hoc-Kooperation. Allein auf seiten Japans – angesichts der Herausforderung durch China – besteht noch eine solche sicherheitspolitisch fundierte wirtschafts- und währungspolitische Kooperationsbereitschaft, wie sie zum »institutional bargain« des Westens in der Zeit des Kalten Krieges gehörte.[98]

Viertens ist auch der institutionelle Rahmen der G 7 für ein Übereinkommen zur Teilung der makroökonomischen Anpassungslasten nicht mehr repräsentativ. Mitte der achtziger Jahre gehörten mit Japan und Europa die wichtigsten Leistungsbilanzüberschussländer zu den G 7. Und Saudi-Arabien als weltweit bedeutendster Ölexporteur, bereits seit Mitte der

96 Vgl. Ben S. Bernanke, *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, Remarks by Governor Ben S. Bernanke at the Homer Jones Lecture, St. Louis, Missouri, April 14, 2005, <www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/default.htm>.

97 Siehe Catherine L. Mann, »Breaking Up Is Hard to Do. Global Co-Dependency, Collective Action, and the Challenges of Global Adjustment«, in: *CESIfo Forum*, (2005) 1, S. 16–23.

98 Zum Begriff des »institutional bargain« vgl. G. John Ikenberry, »State Power and the Institutional Bargain: America's Ambivalent Economic and Security Multilateralism«, in: Rosemary Foot/S. Neil MacFarlane/Michael Mastanduno (Hg.), *US Hegemony and International Organizations. The United States and Multilateral Institutions*, Oxford/New York 2003, S. 49–70.

siebziger Jahre eng in das globale Währungs- und Kapitalmarktmanagement der USA eingebunden, agierte mit seiner unterstützenden Ölpreissenkung als informelles Mitglied der westlichen Sicherheitsallianz, mit vitalem Eigeninteresse an der amerikanischen Sicherheitsgarantie. Heute müsste China als Land mit den größten und in den letzten Jahren am schnellsten gewachsenen Dollar-Währungsreserven in eine makroökonomische Politikkoordination zwingend einbezogen werden, obwohl es kein hinreichendes eigenes Interesse an der nachhaltigen Stabilisierung einer amerikanischen sicherheitspolitischen Dominanz hat, die sich gegen sein eigenes Streben nach einer autonomen außen- und sicherheitspolitischen Handlungsfähigkeit richtet. Saudi-Arabien und die übrigen Golfstaaten bilden zwar seit dem jüngsten Wiederanstieg des Ölpreises ebenfalls wieder schnell wachsende Dollarreserven, sind aber weder politisch noch von ihren Förderkapazitäten her in der Lage, geschweige denn willens, ähnlich wie in den achtziger Jahren für eine flankierende Entlastung beim Ölpreis zu sorgen.

Wenn also konstatiert wird, dass es seit den Plaza- und Louvre-Abkommen von 1985/87 keine transatlantische wirtschafts- und währungspolitische Koordination mehr gegeben hat,[99] dann ist zu fragen: Bestand für eine solche Koordination kein Bedarf mehr, da die notwendige Anpassung auf effizientere und wirtschaftlich weniger disruptive Weise über die hochentwickelten und -integrierten internationalen Finanzmärkte erfolgt?[100] Oder fehlt inzwischen eine hinreichende gemeinsame Interessenbasis für Politikkoordination, da sich die Beteiligten in einem Prisoners' Dilemma befinden, das jedem Akteur die Option unabgestimmten individuellen Handelns als die attraktivere erscheinen lässt?[101] Da sich die Zahl der Akteure in diesem Spiel inzwischen um mindestens einen (China) erhöht hat, könnte sich hier ein neues Feld transatlantischer Kooperation erschließen: die Formulierung einer gemeinsamen währungspolitischen Position mit dem Ziel, China durch entsprechende währungspolitische Maßnahmen die Hauptlast der Anpassung tragen zu lassen.

In diese Richtung deuteten bereits die Beschlüsse der Frühjahrstagung des International Monetary and Financial Committee des Internationalen Währungsfonds am 22./23. April 2006 in Washington.

Fraglich ist allerdings auch hier wieder, ob die Interessen von EU/Eurozone und USA in Bezug auf Chinas Wechselkurspolitik hinreichend gleichgerichtet sind. Aus europäischer Sicht hat China durch seine Wechselkurspolitik in den letzten zwei Jahren faktisch eine Abwertung des Renminbi gegenüber dem Euro bewirkt. Diese Abwertung hat keinerlei Basis in den realen Wirtschaftsbeziehungen zwischen EU und China, sondern beschert vor allem Euro-Ländern wie Italien, die ihrerseits unter dem Verlust des wirtschaftspolitischen Instruments »Abwertung« besonders leiden, zusätzliche Anpassungslasten. Vor allem darauf ist der inzwischen auch für die EU sichtbare Anstieg des Handelsbilanzdefizits gegenüber China zurückzuführen. Falls China an einer Wechselkursbindung an einen Währungskorb festhalten will, wäre zumindest die partielle Umkehr dieser Abwertung gegenüber dem Euro und eine künftige Stabilisierung des Renminbi-Euro-Kurses durch eine Erhöhung des Euro-Anteils im chinesischen Währungskorb zu fordern – wie es aber auch bereits, wenngleich sehr verhalten, zu geschehen scheint. Demgegenüber sollten sich die Europäer den kaum verhüllten amerikanischen Vorwurf merkantilistischer Wechselkursmanipulation an die Adresse Chinas nicht zu eigen machen, da das amerikanische Handelsbilanzdefizit gegenüber China andere Ursachen hat als den festen Renminbi-Dollar-Wechselkurs. Auch hier gilt mithin: Auf das amerikanische Interesse an

99 Vgl. C. Randall Henning, »Global Economic Adjustment, the Euro Area and the United States«, in: Simon Serfaty (Hg.), *Visions of the Atlantic. The United States, the European Union, and Nato*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2005 (Significant Issues Series, Bd. 27, Nr. 8), S. 152–169. Henning (ebd., S. 154) zählt fünf transatlantische Anpassungskrisen seit dem Zweiten Weltkrieg auf: (1) den Zusammenbruch des Bretton-Woods-Systems Anfang der siebziger Jahre, (2) den Konflikt über eine Reflationierung, der auf dem Bonner G-5-Gipfel von 1978 beigelegt wurde, (3) die Anpassungskrise Mitte der achtziger Jahre, die durch Reagans »twin deficit« ausgelöst wurde und auf die die G 7 mit den Plaza- und Louvre-Vereinbarungen reagierten, (4) die Rezession Anfang der neunziger Jahre, (5) die gegenwärtige Auseinandersetzung um makroökonomische Anpassung und Anpassungslasten.

100 Martin Feldstein etwa schlägt vor, die USA sollten das Problem ihres steigenden Leistungsbilanzdefizits mit strikter Stabilitätspolitik im Innern und klaren Signalen an die Märkte lösen, dass sie einen »kompetitiven«, also schwachen Dollarkurs nach außen anstreben, unilateral oder in Absprache mit den asiatischen Überschussländern. Wie das allerdings geschehen soll, erläutert er nicht. Siehe Martin Feldstein, »The Dollar at Home – and Abroad«, in: *The Wall Street Journal*, 28.4.2006, S. A14.

101 Vgl. William R. Cline, *The Case for a New Plaza Agreement*, Washington, DC: Institute for International Economics, Dezember 2005 (Policy Briefs in International Economics PB 05-4).

einem gemeinsamen Auftreten gegenüber China in Bezug auf seine Wechselkurspolitik sollte nur eingegangen werden, wenn sich damit eine zumindest informelle Absprache verbinden lässt, die Wechselkursschwankungen zwischen Euro und US-Dollar zumindest innerhalb einer Bandbreite durch beiderseitige Bemühungen einzudämmen – einschließlich binnenwirtschaftlicher Maßnahmen in den USA zum Abbau ihres »doppelten Defizits«.

Der Atlantische Wirtschaftsraum zwischen Rivalität und Integration

Die geringen Fortschritte bei der institutionellen Untermauerung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen und damit bei der Festigung der wirtschaftlichen Basis der transatlantischen Allianz lassen – weit davon entfernt, Vertrauen in die Wirtschaft als Kitt der Allianz zu wecken – am Willen beider Seiten zweifeln, ihr Bündnis institutionell zu vertiefen. Der mangelnde Wille mag seinen Grund zum einen in den starken Vorbehalten auf amerikanischer Seite gegen jegliche Bindung durch multi- oder gar supranationale Institutionen gehabt haben. Zum anderen war auch die EU als integrationspolitischer Partner in den letzten Jahren nicht sehr attraktiv, nicht nur weil es ihr an Wachstumsdynamik fehlte, sondern auch weil sie mit erheblichen Problemen zu kämpfen hatte, sei es bei der politischen (Stichwort Verfassungskrise), sei es bei der wirtschaftlichen Integration (Stichworte: Finanzmarktintegration, einheitlicher Dienstleistungsmarkt, fragmentierter Rüstungsmarkt, Wirtschafts- und Fiskalpolitik in der Eurozone). Vor allem aber mag die Auffassung eine Rolle gespielt haben, die atlantischen Wirtschaftsbeziehungen bedürften keiner institutionell-integrationspolitischen Untermauerung, da sie tief und stabil genug seien. Das aber ist zweifelhaft, denn ein fortschreitender atlantischer Vertrauensschwund, resultierend in strategischer Rivalität auf den Weltmärkten bei gleichzeitigem Gewichtsverlust des Atlantischen Wirtschaftsraumes in einer dynamisch wachsenden Weltwirtschaft, dürfte die transatlantischen Handels- und Investitionsbeziehungen nicht ungeschoren lassen. Im Folgenden sollen kurz die Gefahren des Nichthandelns den Chancen und Aussichten integrationspolitischen Handelns im Atlantischen Wirtschaftsraum gegenübergestellt werden.[102]

Rivalisierender Regionalismus, konkurrierender Exzeptionalismus

Es wurde aufgezeigt, welche strukturellen Probleme und welcher Mangel an Vertrauen auf der strategischen Ebene einer institutionellen Untermauerung und Vertiefung des Integrationsprozesses im Atlantischen Wirtschaftsraum entgegenstehen. An ihnen wird die bilaterale europäisch-amerikanische Integrationspolitik, die ohnehin mit nur mäßigem Enthusiasmus durch die Regulierungsinstanzen und Fachabteilungen betrieben und einmal jährlich im Ritual des Gipfeltreffens zwischen EU-Führung und US-Präsident öffentlich inszeniert wird, wohl auch weiterhin scheitern, solange nicht die Ebene gewechselt wird.

Es ist daher wichtig, nicht nur die möglichen *ökonomischen* Vorteile eines integrierten Atlantischen Wirtschaftsraumes umfassend abzuschätzen, ähnlich wie dies der Cecchini-Report für das Projekt des europäischen Binnenmarktes getan hat. Auch die erheblichen *politischen* Kosten müssen aufgezeigt werden, die ein Verzicht auf substantielle transatlantische Integrationsschritte mit sich brächte – Kosten, die sich mittelfristig durchaus auch wirtschaftlich bemerkbar machen dürften.

Das Szenario des bilateralen Weiter-So[103] birgt nicht nur das Risiko der Stagnation: längst hat sich die Integrationsdynamik auf andere Schauplätze verlagert. Vor allem die USA nutzen ihr wirtschaftliches und politisches Gewicht, um durch bilaterale Freihandelsabkommen de facto hegemoniale Integrationsregime auszubauen. Wegen des ungleichen wirtschaftlichen und politischen Kräfteverhältnisses der Vertragspartner kann Amerika wesentlich günstigere Bedingungen beim Marktzugang für Güter, Dienstleistungen und Kapital, bei der Durchsetzung ordnungspolitischer Regelungen und Standards wie auch bei der Streitbeilegung aushandeln als etwa innerhalb der WTO oder in einem regionalen Integrationsabkommen mit der wirtschaftlich

102 Für eine stärker in Szenarien strukturierte Darstellung, die aber mehr das generelle wirtschaftliche und politische Umfeld als die integrationspolitischen Perspektiven im Atlantischen Wirtschaftsraum in den Blick nimmt, vgl. Atlantic Council of the United States, *The Transatlantic Economy in 2020: A Partnership for the Future?*, Washington, DC, November 2004.

103 »Washington and Brussels will still find themselves cooperating occasionally on specific issues, including: trade, capital market regulation, health, and terrorist financing [...]. But this will be an uneasy status quo.« (Ebd., S. 24.)

gleichstarken EU.[104] Aber auch der außenpolitische Einfluss der USA wird auf diese Weise gestärkt. Unter der Präsidentschaft von George W. Bush wurde denn auch die Handelspolitik, forciert durch den langjährigen Handelsbeauftragten und späteren stellvertretenden Außenminister Robert Zoellick, maßgeblich der Außenpolitik subsumiert; in der EU hingegen sind Handels- und Außenpolitik auch institutionell getrennt.

Die bilaterale und regionale Handelspolitik der USA richtet sich natürlich nicht nur, inzwischen möglicherweise nicht einmal mehr in erster Linie gegen die EU, sondern ebenso gegen Chinas zunehmend aktive analoge Politik regionaler Integration. Gleichwohl ist durch diese Entwicklung, die zusätzlich die bescheidenen Bemühungen um regulative Konvergenz erschwert, in den letzten Jahren nicht nur die Gefahr eines transatlantischen rivalisierenden Regionalismus größer geworden.[105] Auch die gemeinsame europäisch-amerikanische Leitrolle in der WTO, ohnehin durch den handelspolitischen Gewichtszuwachs der großen Schwellenländer Brasilien, China, Indien und Südafrika geschrumpft, wird durch rivalisierenden Regionalismus von EU und USA weiter geschwächt. Nicht zuletzt wird damit die WTO als derzeit funktionsfähigste und bestbewährte Institution globaler wie transatlantischer handelspolitischer Konfliktbewältigung der Erosion ausgesetzt.

Der Atlantische Wirtschaftsraum als gegenwärtig überdurchschnittlich dicht verflochtene Geschäftssphäre scheint eine auch politische Sonderstellung der Atlantischen Allianz zu untermauern, die aber nicht als gegeben angesehen werden sollte. Die Probleme, auf die selbst die bescheidenen bilateralen europäisch-amerikanischen Integrationsinitiativen treffen, reflektieren vielmehr im Detail jenes grundsätzliche amerikanische Bewusstsein der eigenen exzeptionellen Sonderstellung in der Welt, das jeglicher vertiefter Integration entgegensteht und das sich nicht durch vermehrte und erweiterte transatlantische Dialoge über technische Handelshemmnisse überwinden lässt.

Die Integrationserfahrung Europas, bei aller Unvollkommenheit exzeptionell auch sie,[106] legt allerdings den Gedanken nahe, dass die besondere Stellung der USA als wirtschafts- und sicherheitspolitischer Garant einer liberalen, offenen Weltwirtschaft durch eine integrationspolitische Fundierung des Atlantischen Wirtschaftsraums im Sinne gepoolter Souveränität nur gewinnen kann. Ein transatlantischer rivalisierender Wirtschaftsregionalismus hingegen wäre Ausdruck einer multipolaren, auf Gegenmachtbildung beruhenden Weltordnung, mit strategischer Rivalität auch zwischen USA und EU, die bislang weder auf amerikanischer noch auf europäischer Seite außenpolitisch gewollt ist.

Integration durch die Hintertür oder strategischer Ansatz?

Solche Besorgnisse stehen hinter verschiedenen, über den laufenden bilateralen Verhandlungsprozess hinausweisenden atlantischen Integrationsinitiativen. Zwei von ihnen sollen kurz angesprochen werden.

Aus dem Europäischen Parlament kommt der Vorschlag, einen »transatlantic marketplace« jenseits bisheriger Ebenen der Zusammenarbeit in ordnungspolitischen bzw. Regulierungsfragen sowie auf bestimmten sektoralen Gebieten mit einem eigenen bilateralen Frühwarn- und Streitbeilegungsverfahren für Handelskonflikte auszustatten.[107] Ein solches Instrument wäre dann, aber auch erst dann nötig, wenn es gälte, eine nicht mehr funktionierende WTO-basierte europäisch-amerikanische Streitbeilegung durch einen neuen Mechanismus zu ersetzen oder zu ergänzen. Bis dahin ist ein bilateraler transatlantischer Streitbeilegungsmechanismus wenig aussichtsreich, da er einer hinreichenden institutionellen und Normen-Basis bedürfte. Der nur mäßige Erfolg des 1998 im Rahmen der Transatlantic Economic Partnership vereinbarten Frühwarnmechanismus ist in dieser Hinsicht nicht ermutigend.

Aber selbst wenn ein europäisch-amerikanisches Streitbeilegungsinstrument erforderlich würde, sollte es sich auf den engeren Kreis derjenigen Konflikte beschränken, für deren Regelung zur Zeit das WTO-Verfahren gute Dienste tut. Der amerikanische Völkerrechtler Berman hat folgende Gesetzmäßigkeit beob-

104 Vgl. dazu beispielhaft Heribert Dieter, *Bilaterale Freihandelsabkommen im asiatisch-pazifischen Raum*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, April 2006 (S 8/2006).

105 Vgl. zu diesem Problem die Beiträge in: van Scherpenberg/Thiel, *Towards Rival Regionalism?* [wie Fn. 37].

106 Vgl. zur Relativierung des »exceptionalism« im transatlantischen Kontext Tod Lindberg »The Case against the Case against Europe«, in: Serfaty, *Visions of the Atlantic* [wie Fn. 99], S. 3–19.

107 Vgl. Europäisches Parlament, Ausschuss für internationalen Handel, *Bericht über die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen EU–USA* (A6-0131/2006), Berichterstatterin Erika Mann, 20.4.2006.

achtet: je politischer – im Sinne der »hohen« Politik – Konflikte seien, desto größer sei die Neigung zu Kooperation, je wirtschaftlicher hingegen, desto mehr Bereitschaft bestehe zum Wettbewerb, auch wenn in beiden Fällen das langfristige Schadenspotential für die Beziehung gleich groß sei.[108] Er schließt daraus, dass »innerhalb des breiten Spektrums von sicherheitspolitischen Beziehungen über allgemeine politische Beziehungen, allgemeine Wirtschaftsbeziehungen zu weltweiten und schließlich bilateralen Handelsbeziehungen auf der sicherheitspolitischen Seite eine Prämie auf Streit*vermeidung* oder *-prävention* liegt, auf der Handelsseite hingegen auf Streit*beilegungsverfahren*«. Berman folgert: »ein *allgemeiner* Streitbeilegungsmechanismus für die euro-atlantischen Beziehungen hätte eine enorme Bürde zu tragen, eine Bürde, die so groß ist, dass man fragen muss, ob irgendeine Institution, irgendein Mechanismus robust und stark genug sein könnte, sie zu tragen«.[109]

Das heißt: Eine engere, politisch-strategisch untermauerte transatlantische Integration kann nicht im Sinne neofunktionalistischer Logik durch die Hintertür über die Einführung einzelner integrationspolitischer Instrumente und Verfahren »bottom-up« erreicht, sie muss vielmehr »top-down« aus der Einsicht in ihre strategische Notwendigkeit geschaffen werden. Ein eher gradualistischer Ansatz wie der des Europäischen Parlaments, geprägt durch die Orientierung am vermeintlich politisch Machbaren angesichts der bisherigen Probleme im bilateralen Verhandlungsprozess, wird dem Erfordernis, diesem Prozess eine neue integrationspolitische Qualität zu geben, nicht ausreichend gerecht.

108 »What might be thought pathological in one area of the relationship would be thought natural and healthy in another area – *even though in both cases the potential for longer-term damage to the relationship itself is equally great.*« (Berman, »Legal Theories on International Dispute Settlement and Prevention« [wie Fn. 44], S. 462.)

109 »The tentative conclusion would seem that, in the wide spectrum stretching from security relations for common defence, through political relations more generally, through economic relations, through to trading relations both worldwide and bilaterally, the premium at the security end lies in the *avoidance* or *prevention* of disputes, whereas at the trading end it lies in available and effective dispute *settlement procedures* ...«; »—whatever its other merits, a *general* dispute settlement mechanism for the Euro-Atlantic relationship would have an enormous burden to bear, a burden so great that it raises the question whether any single institution or mechanism could be robust or powerful enough to sustain it.« (Ebd., S. 462f; kursiv im Original.)

Die umfassendere Vision eines »unified transatlantic market« mit Zieldatum 2015 schwebt einer Integrationsinitiative vor, die vom Transatlantic Policy Network (TPN)[110] vorgelegt wurde; sie verleugnet nicht ihre Wurzel in der politisch so wirksamen Vision eines einheitlichen europäischen Binnenmarktes (»Europa 1992«).

Auch dieses Vorhaben enthält zwar ein starkes gradualistisches Element, ähnlich wie die Initiative des TABD von 2004 für einen »barrier-free transatlantic market«. Bis 2010 soll demnach für vier wichtige Teilmärkte – (1) Finanzdienstleistungen und Kapitalmärkte, (2) ziviler Luftverkehr, (3) digitale Wirtschaft (Regeln für Datenschutz, Sicherheit, Schutz geistiger Eigentumsrechte), (4) Wettbewerbspolitik – weitgehende ordnungspolitisch-regulative Konvergenz erreicht werden. Die Idee einer transatlantischen Freihandelszone dagegen wird als schädlich für die multilaterale Handelsliberalisierung explizit abgelehnt.[111] Allerdings geht die TPN-Initiative über einen rein sektorbezogenen wirtschaftlichen integrationspolitischen Ansatz hinaus und schlägt vor, den bilateralen Gipfeldialog zu einem förmlichen Forum für ein Monitoring der Integrationsfortschritte und für mögliche politische Durchbrüche bei Stagnation auf der Arbeitsebene auszubauen – auch diese Idee wohl dem EU-Gipfelprozess entlehnt. Schließlich soll ein förmliches Transatlantic Partnership Agreement beide Seiten »top-down« auf das Ziel der Errichtung des »unified transatlantic market« ohne nichttarifäre Handelshemmnisse bis 2015 verpflichten.

Auch die TPN-Initiative geht allerdings nicht auf das essentielle Thema »strategisches Vertrauen« ein. Dieses Vertrauen wird offenbar als gegeben unterstellt, obwohl die Praxis gezeigt hat, dass es nicht unterstellt werden kann.

110 Transatlantic Policy Network, *A Strategy to Strengthen Transatlantic Partnership*, Washington, DC, 4.12.2003, <www.tpnonline.org/pdf/1203Outreach.pdf>. Vgl. die Erläuterung des TPN-Vorschlages durch James Elles, dessen Gründer: »The Transatlantic Market. A Reality by 2015«, in: Serfaty, *Visions of the Atlantic* [wie Fn. 99], S. 131–151.

111 Elles, »The Transatlantic Market«, ebd., S. 141.

Ein integrierter Atlantischer Wirtschaftsraum als Anker einer offenen, dynamischen Weltwirtschaft

Wer immer sich in Politik und Wissenschaft um eine erneute Stärkung der Atlantischen Gemeinschaft bemüht, muss konstatieren, dass ihre ökonomische Basis, der Atlantische Wirtschaftsraum, unterinstitutionalisiert ist.[112] Anders ausgedrückt: Dass dieser Raum von seiner geringen institutionellen Integrationstiefe eher auf eine zwar wichtige, aber eben nur eine bilaterale Wirtschaftsbeziehung innerhalb einer multipolar-kompetitiven Weltwirtschaftsordnung verweist als auf den Anspruch einer besonderen Gemeinschaft der wichtigsten demokratisch-marktwirtschaftlich verfassten Staaten. Soll dieser Anspruch und damit auch die besondere Nützlichkeit des atlantischen Bündnisses für die USA als Rahmen ökonomischer Lastenteilung und politischer Legitimation aufrechterhalten werden, dann sind in der Tat »visionärere« Konzepte notwendig.

Dann sollte auch nicht mehr die heute noch verbreitete semantische Überlegung im Vordergrund stehen, wie transatlantische Integrations-Initiativen auf politisch möglichst unverfängliche, möglichst wenig nach institutioneller (womöglich gar supranationaler) Integration, also möglichst wenig »europäisch« klingende Weise benannt werden könnten. Der Begriff »Marktplatz« (Transatlantic Marketplace) scheint diese Assoziation weniger zu wecken als »Markt« (Transatlantic Market), »Partnerschaft« (Transatlantic Partnership Agreement) weniger als Gemeinschaft.

Zudem wäre es dann auch an der Zeit, dass die USA ihre Berührungsängste vor einer auf Gleichrangigkeit statt Subordination beruhenden Integrationspolitik überwinden und dass die EU, nachdem sie ihre eigenen integrationspolitischen Hausaufgaben auf wirtschaftlichem wie auf konstitutionellem Gebiet gemacht hat, mit Selbstbewusstsein gegenüber den USA die Chancen und Vorteile aufzeigt, die eine vertiefte und institutionell untermauerte positive Integration für beide Seiten böte, vereinbart in einem umfassenden *Abkommen über den Atlantischen Wirtschaftsraum*.

Dann sollten aber auch beide Seiten die vielfältigen wirtschafts- und ordnungspolitischen Konvergenzprozesse im Sinne eines an »best practice« orientierten Voneinander-Lernens offen aufgreifen, die jenseits bilateraler institutionalisierter Dialoge längst im Gange sind – in der Regulierung von Güter- und Dienstleistungsmärkten, der Arbeitsmarkt-, der Sozial-, der Migrations- und der Umweltpolitik. Das heißt auch, nach innen denjenigen Positionen entgegenzutreten, die auf der jeweils anderen Seite des Atlantiks allein das negative Gegenmodell zu ihrem eigenen sehen: »amerikanische Verhältnisse« versus »Europe in decline«.

Ein *Abkommen über den Atlantischen Wirtschaftsraum* könnte ebenso Anleihe nehmen bei dem Abkommen über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) zwischen EU und verbliebenen Efta-Staaten wie beim nordamerikanischen Freihandelsabkommen Nafta. Eine Einbeziehung der Nafta-Partner Kanada und Mexiko, zumindest Kanadas (mit Mexiko hat die EU bereits ein begrenztes Freihandelsabkommen), wäre zu prüfen und eventuell in den bilateralen Dialogen mit diesen Ländern anzusprechen. Innerhalb einer festzulegenden Frist sollte weitgehende Freiheit für den Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr hergestellt werden. Dies hätte auch den Handel mit Agrargütern einzuschließen sowie eine gegenseitige Anerkennung von Normen und Standards im Güter- und Dienstleistungshandel und eine erweiterte Zusammenarbeit bei deren Fortentwicklung. Schließlich müsste ein solches Abkommen auch eine starke strategische Komponente enthalten. Dazu gehören eine wirtschafts- und währungspolitische Koordination, wie sie einst im G 5/7-Rahmen stattfand, sowie Vereinbarungen zum Handel und Wettbewerb in strategischen Industriezweigen, vor allem in Gestalt einer vertieften institutionellen Koordination von Technologieexportkontrollen sowie beim Rüstungs- und Dual-use-Handel, sowohl transatlantisch als auch mit Drittländern. Und das wiederum ist nur möglich auf der Basis gegenseitigen Vertrauens in den jeweils wichtigsten strategischen Partner.

Ist eine solche Vision auch nur annähernd realistisch? Sie ist zumindest realistischer als je in den vergangenen 15 Jahren.

Außenpolitisch neigt sich für die USA die Phase unilateraler globaler Handlungsfähigkeit dem Ende entgegen, das relative Gewicht des europäischen Partners wächst wieder. Und auch wirtschaftlich beginnt die extreme Wachstumslücke zwischen den USA und den großen europäischen Volkswirtschaften kleiner zu werden, und zwar in dem Maße, wie sich die Folgen der großen makroökonomischen Ungleichgewichte in der amerikanischen Wirtschaftsentwicklung geltend machen und sich auf europäischer Seite die

112 So auch Elles, ebd., S. 132.

Reformpolitik durchsetzt und Früchte trägt. Es mag noch einige Zeit dauern, bis auch in der breiteren politischen Öffentlichkeit der USA die von eigenem Überlegenheitsgefühl einerseits, dem Eindruck von Stagnation und Niedergang in Europa andererseits geprägte Phase im Konjunkturzyklus der Wahrnehmungen europäisch-amerikanischer Beziehungen wieder einer ausgewogeneren Sichtweise Platz macht. Politisch jedenfalls reifen die Bedingungen für einen weniger gradualistischen, mehr an der visionären Kraft des »Europa 1992«-Projekts orientierten Ansatz bereits jetzt heran.

Vor allem: Ähnlich wie der europäische Binnenmarktprozess einen wesentlichen Impuls von der doppelten Wettbewerbsherausforderung durch Japan und die USA erhielt, dürfte eine Integration des Atlantischen Wirtschaftsraums durch die Verschiebungen in den weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnissen gefördert werden, die vom Aufstieg Chinas zur Weltwirtschaftsmacht ausgehen und von der dynamischen Entwicklung der anderen großen Schwellenländer, namentlich Indiens und Brasiliens.

Es besteht die Gefahr, dass USA und EU einander angesichts der Herausforderung durch China und einer nachlassenden Wachstumsdynamik unter der Last steigender globaler makroökonomischer Ungleichgewichte in protektionistischen Maßnahmen überbieten. Besser wäre es auch im Interesse eines freien Welthandels, USA und EU begegneten der Herausforderung durch China und die anderen Schwellenländer, indem sie dem Atlantischen Wirtschaftsraum mittels integrationspolitischer Vertiefung neue Wettbewerbsvorteile verschaffen – und damit zugleich den kompetitiven Vorteil reiferer, stärker kompatibler und damit in der Sache integrationsfähigerer Institutionen nutzen.

Der verbreitete Einwand, ein integrierter Atlantischer Wirtschaftsraum würde das multilaterale System der WTO beschädigen, ist wenig plausibel: Gemäß dieser Logik hätte auch die EG/EU bereits das Gatt untergraben. Tatsächlich aber wurde die europäische Integration zu einem Motor der multilateralen Handelsliberalisierung, nicht nur weil die USA starken Druck ausübten, sondern vor allem wegen ihres Charakters als Vorbild dafür, was an Abbau von Handelshemmnissen zwischen Staaten möglich ist. Dasselbe könnte auch für einen institutionell integrierten Atlantischen Wirtschaftsraum gelten. Gerade weil damit innerhalb des WTO-Systems der mit Abstand größte gemeinsame Markt mit Präferenzvorteilen für den Intra-Handel entstünde, würde sich das Gewicht von EU und USA innerhalb der WTO wieder erhöhen und ihre Verhandlungsposition sich verbessern, wenn es darum geht, einen weiteren Abbau von Handels- und Investitionshemmnissen im multilateralen System zu erreichen. Denn damit wäre das Angebot verbunden, auf den eigenen Präferenzvorteil aus der atlantischen Integration partiell zu verzichten. Die gemeinsame europäisch-amerikanische Verantwortung für die Funktionsfähigkeit der multilateralen Handelsordnung wäre erneut unter Beweis gestellt. Zugleich stiege der Anreiz für die anderen großen Handelsmächte, sich selbst wieder stärker für die Weiterentwicklung des WTO-Regimes einzusetzen.

Viele Elemente einer vertieften Integration, die den Atlantischen Wirtschaftsraum auf eine stabilere politische Basis stellen würde, gehören bereits zum Bestand eines gemeinsamen atlantischen Konsenses. Ein wirtschafts- und ordnungspolitischer Wettbewerb um die besseren institutionellen Lösungen – bei Regulierungssystemen, Sozialpolitik, Gesundheitswesen, Ausbildung und Forschung – findet längst statt und sollte in gemeinsame institutionelle Prozesse eingeführt, nicht von diesen unterdrückt werden. Die Positionen von EU und USA zu einer multilateralen Handelsordnung sind einander immer noch sehr viel näher, als sie es den Positionen der meisten maßgeblichen Drittländer sind.

Für einen strategischen Neuansatz zur Stärkung der Atlantischen Allianz liegen wichtige Vorschläge und Konzepte auf dem Tisch – allerdings vielfach unverbunden, um im Bilde zu bleiben: auf verschiedenen Tischen verschiedener transatlantischer Verhandlungsprozesse.

Das Bewusstsein, dass EU und USA einander *gegenseitig* unverzichtbare Bündnispartner *(indispensable allies)* sind, ist nach der transatlantischen Beziehungskrise der Jahre 2002 bis 2004 auf beiden Seiten des Atlantiks wieder gewachsen. Francis Fukuyama und John Ikenberry ziehen im Rahmen des von ihnen initiierten, breit angelegten Princeton Project on National Security das Fazit:

»... unserer Ansicht nach ist eine erneute Stärkung der westlichen Ordnung der Schlüssel zur Bewältigung der zwei großen Aufgaben, vor denen die USA stehen: dem richtigen Umgang mit den sich verschiebenden Kräfteverhältnissen in Asien und dem Einwirken auf scheiternde und aggressive Staaten, um die Bedrohung durch katastrophale terroristische Anschläge und Massenvernichtungswaffen zu reduzieren. Um sie zu erreichen, sollten die USA versuchen, mit Westeuropa eine neue große Übereinkunft zu

erreichen und die Kluft zu überwinden, die zwischen diesen alten Freunden entstanden ist. Eine reformierte Nato wäre Herz einer solchen Vereinbarung.«[113]

Ihre Schlussfolgerung sollte sich nicht nur auf die Sicherheitspolitik erstrecken. Und die Forderungen nach einer vertieften »Transatlantic Partnership« von EU und USA dürfen nicht beim Appell zu besserer regulativer Zusammenarbeit stehenbleiben. Sie müssen die strategische Dimension einbeziehen.

Der gemeinsame Nenner aller Erklärungen für die bisherige Stagnation bei der Vertiefung der transatlantischen Beziehungen in den letzten zehn Jahren dürfte auf beiden Seiten sowohl in der Überschätzung der eigenen Möglichkeiten außerhalb der atlantischen Partnerschaft als auch im Mangel an gegenseitigem Vertrauen innerhalb dieser Partnerschaft liegen.

Auf beiden Feldern deutet sich sowohl in den USA wie auf europäischer Seite eine Neubesinnung an. Die sich daraus ergebenden Möglichkeiten zu nutzen wird eine besonders verantwortungsvolle Aufgabe deutscher Außenpolitik im Hinblick auf das Jahr 2007 sein, wenn ihr durch die EU-Präsidentschaft und den G-8-Vorsitz die Chance eröffnet ist, wesentliche Impulse zu geben.

113 »... in our view, reinvigorating the Western order holds the key to dealing with the two great tasks facing the United States: coping with the shifting balance of power in Asia and reaching inside failing and rogue states to reduce the threats of catastrophic terrorism and weapons of mass destruction. Towards this end, the United States should try to strike a new grand bargain with Western Europe and bridge the gap that has emerged between these two old friends. A reformed Nato would be at the heart of such a deal.« (Francis Fukuyama/ G. John Ikenberry, *Report of the Working Group on Grand Strategic Choices*, Princeton: The Princeton Project on National Security, 2005, <www.wws.princeton.edu/ppns/groups/GrandStrategy/ index.html>).

Anhang

Übersicht
Abkommen zwischen EU und USA, 1989–2006

	Abkommen	*Unterzeichnet*	*In Kraft seit*
1.	Agreement on the Extension of and Amendments to the Agreement concerning Fisheries off the Coast of the United States	27.02.1989	27.02.1989
2.	Arrangement concerning trade in steel pipes and tubes	20.11.1989	
3.	Arrangement concerning certain steel products	20.11.1989	
4.	Agreement complementing the Agreement between those Parties for the conclusion of negotiations under GATT Article XXIV:6	21.12.1990	21.12.1990
5.	Agreement between the European Economic Community and the Government of the United States of America concerning the application of the GATT Agreement on trade in civil aircraft on trade in large civil aircraft	17.07.1992	
6.	Agreement on the application of the Community Third Country Directive, Council Directive 72/462/EEC, and the corresponding United States of America regulatory requirements with respect to trade in fresh bovine and porcine meat	06.11.1992 (EU) 13.11.1992 (USA)	01.07.1994
7.	Agreement on government procurement	25.05.1993	25.05.1993
8.	Agreement on the mutual recognition of certain distilled spirits/spirit drinks	15.03.1994	15.03.1994
9.	Agreement regarding the application of their competition laws	23.09.1991	23.09.1991
10.	Agreement on government procurement	30.05.1995	
11.	Agreement for cooperation in the peaceful uses of nuclear energy between the European Atomic Energy Community and the United States of America		
12.	Agreement establishing a cooperation programme in higher education and vocational education and training	21.12.1995	01.01.1996 Renewed: 01.03.2001
13.	Agreement for the conclusion of the negotiations between the European Community and the United States of America under Article XXIV:6	22.07.1996	22.07.1996
14.	New Transatlantic Agenda	03.12.1995	
15.	Agreement on Customs Cooperation and Mutual Assistance in Customs Matters	28.05.1997	01.08.1997
16.	Agreement on precursors and chemical substances frequently used in the illicit manufacture of narcotic drugs or psychotropic substances	28.05.1997	01.07.1997
17.	Agreement for scientific and technological cooperation	05.12.1997	14.10.1998
18.	International Agreement in the form of an Agreed Minute on humane trapping standards	18.12.1997	
19.	Agreement on Mutual Recognition	18.05.1998	01.12.1998
20.	Agreement on the application of positive comity principles in the enforcement of their competition laws	04.06.1998	04.06.1998
21.	Agreement concerning the establishment of global technical regulations for wheeled vehicles, equipment and parts which can be fitted and/or be used on wheeled vehicles	25.06.1999	
22.	EU-US Veterinary Equivalence Agreement	20.07.1999	
23.	Joint Declaration on US-EU Co-operation in the field of Metrology in support of trade	18.12.2000	

	Abkommen	*Unterzeichnet*	*In Kraft seit*
24.	Agreement on the Co-ordination of Energy Efficient Labelling Programmes for Office Equipment	19.12.2000	07.06.2001
25.	Agreement in the form of an Exchange of Letters between the European Community and the United States of America relating to the modification of concessions with respect to cereals provided for in EC schedule CXL to the GATT 1994		27.12.2002
26.	Agreement on Mutual Legal Assistance	25.06.2003	
27.	Agreement on the Mutual Recognition of Certificates of Conformity for Marine Equipment	27.02.2004	01.07.2004
28.	Agreement between the European Union and the United States of America on Extradition	25.06.2003	
29.	Agreement on intensifying and broadening the Agreement on customs cooperation and mutual assistance in customs matters to include cooperation on Container Security and related matters	22.04.2004	22.04.2004
30.	Agreement on the processing and transfer of PNR data by Air Carriers to the United States Department of Homeland Security, Bureau of Customs and Border Protection	28.05.2004	28.05.2004
31.	Agreement on the promotion, provision and use of Galileo and GPS satellite-based navigation systems and related applications	26.06.2004	
32.	Agreement in the form of an exchange of letters between the European Community and the United States of America relating to the method of calculation of applied duties for husked rice and amending Decisions 2004/617/EC, 2004/618/EC and 2004/619/EC		30.06.2005
33.	Agreement on trade in wine	10.03.2006	10.03.2006
34.	Agreement pursuant to Article XXIV:6 and Article XXVIII of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) 1994 relating to the modification of concessions in the schedules of the Czech Republic, the Republic of Estonia, the Republic of Cyprus, the Republic of Latvia, the Republic of Lithuania, the Republic of Hungary, the Republic of Malta, the Republic of Poland, the Republic of Slovenia and the Slovak Republic in the course of their accession to the European Union	22.03.2006	22.03.2006

Quelle: Rat der Europäischen Union, <www.consilium.europa.eu/cms3_Applications/applications/Accords/searchp.asp?cmsid=297&party=US&pname=USA&lang=EN&doclang=EN>.

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Auslandsdirektinvestitionen
APEC	Asia-Pacific Economic Cooperation (Agreement)
CEO	Chief Executive Offficer
DSB	Dispute Settlement Body
DSM	Dispute Settlement Mechanism
EADS	European Aeronautics and Defence Systems Co.
ECU	European Currency Unit
Efta	European Free Trade Association
ESA	European Space Agency
ETI	Extra-Territorial Income (Act)
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EWR	Europäischer Wirtschaftsraum
F&E	Forschung und Entwicklung
FSC	Foreign Sales Corporation (Act)
FTAA	Free Trade Area of the Americas
G 7	Gruppe der Sieben (die sieben führenden westlichen Industriestaaten)
G 8	Gruppe der Acht (die sieben führenden westlichen Industriestaaten + Russland)
GAAP	Generally Accepted Accounting Standards
Gatt	General Agreement on Tariffs and Trade
GPS	Global Positioning System
IFRS	International Financial Reporting Standards
ILSA	Iran-Libya Sanctions Act
JSF	Joint Strike Fighter
MRA	Mutual Recognition Agreement
Nafta	North American Free Trade Agreement/Area
NTA	New Transatlantic Agenda
SCM	(Agreement on) Subsidies and Countervailing Measures
SEC	Securities and Exchange Commission
SITC	Standard International Trade Classification
TABD	Transatlantic Business Dialogue
TAD	Transatlantic Declaration
TAFTA	Transatlantic Free Trade Agreement (Area)
TEP	Transatlantic Economic Partnership
TPN	Transatlantic Policy Network
USTR	United States Trade Representative
WTO	World Trade Organization

Literaturverzeichnis

Aboulafia, Richard, »Commercial Aerospace and the Transatlantic Economy«, in: Daniel S. Hamilton/Joseph P. Quinlan (Hg.), *Deep Integration. How Transatlantic Markets Are Leading Globalization*, Brüssel: Centre for European Policy Studies, 2005, S. 74–90

d'Andrea Tyson, Laura, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Washington, DC 1992

Atlantic Council of the United States, *The Transatlantic Economy in 2020: A Partnership for the Future?*, Washington, DC, November 2004

Bergsten, C. Fred, »America and Europe: Clash of the Titans?«, in: *Foreign Affairs* 78 (März/April 1999) 2, S. 20–34

— *Competitive Liberalization and Global Free Trade: A Vision for the Early 21st Century*, Washington, DC: Institute for International Economics, 1996 (Working Paper Nr. 96-15), <www.iie.com/publications/wp/1996/96-15.htm>

Berman, F. D., »Legal Theories on International Dispute Settlement and Prevention«, in: Ernst-Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO,* Oxford 2003, S. 451–464

Bernanke, Ben S., *The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit*, Remarks by Governor Ben S. Bernanke at the Homer Jones Lecture, St. Louis, Missouri, April 14, 2005, <www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/default.htm>

Blumenthal, Dan, *The Revival of the U.S.–Japanese Alliance*, Washington, DC: American Enterprise Institute, 2005 (Asian Outlook), <www.aei.org/doclib/20050228-ao.pdf>

Bonsignore, Ezio/Kogan, Eugene, »Fatal Attraction. The EU Defence Industry and China«, in: *Military Technology*, 29 (2005) 6, S. 8–15

Breuss, Fritz, »Economic Integration, EU–US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement«, in: *European Integration online Papers (EIoP)*, 9 (14.10.2005) 12, <http://eiop.or.at/eiop/texte/2005-012a.htm>

Busch, Marc L./Reinhardt, Eric, »Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement«, in: Ernst-Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003, S. 465–485

Büthe, Tim/Witte, Jan Martin, *Product Standards in Transatlantic Trade and Investment*, Washington, DC: The Johns Hopkins University, American Institute for Contemporary German Studies (AICGS), 2004 (AICGS Policy Report 13)

Cline, William R., *The Case for a New Plaza Agreement*, Washington, DC: Institute for International Economics, Dezember 2005 (Policy Briefs in International Economics PB 05-4)

Croham, Douglas, *Reciprocity and the Unification of the European Banking Market*, New York/London 1989 (Group of Thirty Occasional Paper)

Devuyst, Youri, *Transatlantic Trade Policy: US Market Opening Strategies*, Pittsburgh: University of Pittsburgh, 1995 (Policy Paper Series), <www.ucis.pitt.edu/cwes/papers/poli-series/transatl_trade_policy.pdf>

Dieter, Heribert, *Bilaterale Freihandelsabkommen im asiatisch-pazifischen Raum*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, April 2006 (S 8/2006)

Dinkelacker, Diana/Frenzel, Markus/Rohde, Joachim, *The US-Armaments Industry Goes Europe? Der Fall der Howaldtswerke Deutsche Werft AG*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, August 2002 (SWP-Aktuell 31/2002), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=444>

Elles, James, »The Transatlantic Market. A Reality by 2015«, in: Simon Serfaty (Hg.), *Visions of the Atlantic. The United States, the European Union, and Nato*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2005 (Significant Issues Series, Bd. 27, Nr. 8), S. 131–151

Feldstein, Martin, »The Dollar at Home – and Abroad«, in: *The Wall Street Journal*, 28.4.2006, S. A14

— »EMU and International Conflict«, in: *Foreign Affairs*, 76 (November/Dezember 1997) 6, S. 60–73

Flournoy, Michèle A./Smith, Julianne, *European Defense Integration: Bridging the Gap between Strategy and Capabilities*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, Oktober 2005

Fukuyama, Francis/Ikenberry, G. John, *Report of the Working Group on Grand Strategic Choices*, Princeton: The Princeton Project on National Security, 2005, <www.wws.princeton.edu/ppns/groups/GrandStrategy/index.html>

Gartzke, Ulf, »Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen: Ein Pfeiler in der Krise?«, in: Thomas Jäger/Alexander Höse/Karl Oppermann (Hg.), *Transatlantische Beziehungen. Sicherheit – Wirtschaft – Öffentlichkeit*, Wiesbaden 2005, S. 173–185

Gill, Bates/Wacker, Gudrun (Hg.), *China's Rise: Diverging U.S.–EU Perceptions and Approaches.* Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, 2005

Gilpin, Robert, *The Political Economy of International Relations*, Princeton: Princeton University Press, 1987

Giovachini, Laurent, »L'Agence européenne de défense: un progrès décisif pour l'Union?«, in: *Politique Étrangère*, 69 (2004) 1, S. 177–189

Gordon, Philip H., »The Dog That Has Not Barked«, in: *E!Sharp*, Mai–Juni 2005, <www.brook.edu/dybdocroot/views/articles/gordon/20050504.pdf>

Green Cowles, Maria, »The Transatlantic Business Dialogue: Transforming the New Transatlantic Agenda«, in: Mark A. Pollack/Gregory C. Shaffer (Hg.), *Transatlantic Governance in a Global Economy*, Lanham, Md. 2001, S. 213–233

Hamilton, Daniel S./Quinlan, Joseph P. (Hg.), *Deep Integration. How Transatlantic Markets Are Leading Globalization*, Brüssel: Centre for European Policy Studies, 2005

— /Quinlan Joseph P., *Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy*, Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, 2004

Henning, C. Randall, »Global Economic Adjustment, the Euro Area and the United States«, in: Simon Serfaty (Hg.), *Visions of the Atlantic. The United States, the European Union, and Nato*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2005 (Significant Issues Series, Bd. 27, Nr. 8), S. 152–169

Hindley, Brian, »New Institutions for Transatlantic Trade?«, in: *International Affairs*, 75 (Januar 1999) 1, S. 45–60

Hudec, Robert E., »Industrial Subsidies: Tax Treatment of ›Foreign Sales Corporations‹«, in: Ernst-Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003, S. 175–205

Hufbauer, Gary Clyde/Neumann, Frederic, *US–EU Trade and Investment: An American Perspective.* Paper presented at a conference titled »Transatlantic Perspectives on the US and European Economies: Convergence, Conflict and Cooperation«, Cambridge, Mass., April 11–12, 2002 (John F. Kennedy School of Government, Harvard University), <www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?ResearchID=460?>

— /Mitrokostas, Nicholas K., *Awakening Monster: The Alien Tort Statute of 1789*, Washington, DC: Institute for Intenational Economics, Juli 2003 (Policy Analyses in International Economics, 70)

Ikenberry, G. John, »State Power and the Institutional Bargain: America's Ambivalent Economic and Security Multilateralism«, in: Rosemary Foot/S. Neil MacFarlane/Michael Mastanduno (Hg.), *US Hegemony and International Organizations. The United States and Multilateral Institutions*, Oxford/New York 2003, S. 49–70

Jäger, Thomas/Höse, Alexander/Oppermann, Karl (Hg.), *Transatlantische Beziehungen. Sicherheit – Wirtschaft – Öffentlichkeit*, Wiesbaden 2005

Jones, Seth G., *The Rise of Europe's Defense Industry*, Washington, DC: The Brookings Institution, Mai 2005 (U.S.–Europe Analysis Series), <www.brookings.edu/fp/cuse/analysis/jones20050505.pdf>

Kapstein, Ethan, »Towards an American Arms Trade Monopoly«, in: *Foreign Affairs*, 73 (Mai/Juni 1994) 3, S. 13–19

Kenen, Peter B., »Transatlantic Relations and the Global Economy«, in: *North American Journal of Economics and Finance*, 15 (2004) 2, S. 149–159

Keohane, Robert O., *Power and Governance in a Partially Globalized World*, London/New York 2002

Krugman, Paul R./Obstfeld, Maurice, *International Economics. Theory and Policy*, 5. Auflage, Reading, Mass. 2000

Langhammer, Rolf J./Daniel Piazolo/Horst Siebert, »Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area«, in: *Aussenwirtschaft*, 57 (2002) 2, S. 161–185

Lawrence, Philip K./Braddon, Derek, *Aerospace Strategic Trade. How the U.S. Subsidizes the Large Commercial Aircraft Industry*, Aldershot: Ashgate, 2001

— /Dowdall, Paul G., *Strategic Trade in Commercial-Class Aircraft: Europe v. America*, London: Royal Institute of International Affairs, August 1998 (Discussion Paper 78)

Lindberg, Tod »The Case against the Case against Europe«, in: Simon Serfaty (Hg.), *Visions of the Atlantic. The United States, the European Union, and Nato*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2005 (Significant Issues Series, Bd. 27, Nr. 8), S. 3–19

Lindström, Gustav/Gasparini, Giovanni, *The Galileo Satellite System and Its Security Implications*, Paris: The European Union Institute for Security Studies, April 2003 (Occasional Paper 44), <www.iss-eu.org/occasion/occ44.pdf>

Linn, Johannes F., »Europe and America: The Economic Ties That Bind«, in: *Current History*, November 2004, S. 370–375

— *Trends and Prospects of Transatlantic Economic Relations. The Glue That Cements a Fraying Partnership?* Paper prepared for the Transatlantic Editors' Roundtable, April 2004, <www.brookings.edu/views/Papers/20040428linn.pdf>

Lungu, Sorin, »Power, Techno-Economics and Transatlantic Relations in 1987–1999: The Case of Airbus Industries and Galileo«, in: *Comparative Strategy*, 23 (Oktober/Dezember 2004) 4–5, S. 369–389

Mann, Catherine L., »Breaking Up Is Hard to Do. Global Co-Dependency, Collective Action, and the Challenges of Global Adjustment«, in: *CESIfo Forum*, (2005) 1, S. 16–23

Milhollin, Gary, »Trading with the Enemy«, in: *Commentary*, 113 (Mai 2002) 5, S. 41–45

Paemen, Hugo, »Avoidance and Settlement of ›High Policy Disputes‹: Lessons from the Dispute over ›The Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act‹«, in: Ernst-Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003, S. 361–370

Petersmann, Ernst-Ulrich, »Prevention and Settlement of Transatlantic Economic Disputes: Legal Strategies for EU/US Leadership«, in: Ulrich Petersmann/Mark A. Pollack (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003, S. 3–64

— /Pollack, Mark A. (Hg.), *Transatlantic Economic Disputes. The EU, the US, and the WTO*, Oxford 2003

Peterson, John/Doherty, Richard/van Cutsem, Michael, *Review of the Framework of Relations between the European Union and the United States. An Independent Study*, commissioned by the European Commission, Directorate General External Relations, Unit C1 – Relations with the United States and Canada, Brüssel o. J. (2005)

Pollack, Mark A./Shaffer, Gregory C. (Hg.), *Transatlantic Governance in a Global Economy*, Lanham, Md. 2001

Quinlan, Joseph P., *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Washington, DC: Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, 2003

Rudolf, Peter, *Die USA und der Aufstieg Chinas. Die Strategie der Bush-Administration*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, April 2006 (S 9/2006), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=1651>

Ruggie, John G., *Constructing the World Polity: Essays on International Institutionalization*, London 1998

van Scherpenberg, Jens, *Vormarsch des Wirtschaftsnationalismus. Auslandsdirektinvestitionen in den USA nach dem Dubai-Fiasko*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, März 2006 (SWP-Aktuell 15/2006), <www.swp-berlin.org/de/common/get_document.php?id=1632>

— *Die transatlantische Bananenkontroverse – ein Streit um die Zukunft der Welthandelsordnung*, Ebenhausen: Stiftung Wissenschaft und Politik, 1999 (SWP-Aktuell 32/1999)

— »Transatlantic Competition and the European Defence Industries: A New Look at the Trade-defence Linkage«, in: *International Affairs*, 73 (Januar 1997) 1, S. 99–122

— »Wirtschaftlicher Aufbruch nach Europa? Die innere und äußere Dynamik des EG-Binnenmarktes«, in: Bernd W. Kubbig (Hg.), *Transatlantische Unsicherheit. Die amerikanisch-europäischen Beziehungen im Umbruch*, Frankfurt a.M. 1991, S. 79–101
— /Hausséguy, Nicolas, *Der Airbus-Boeing-Konflikt: Kein Fall für die WTO*, Berlin: Stiftung Wissenschaft und Politik, Juni 2005 (SWP-Aktuell 29/2005), <www.swp-berlin.org/ common/get_document.php?id=1321>
— /Thiel, Elke (Hg.), *Towards Rival Regionalism? US and EU Regional Regulatory Regime Building*, Baden-Baden: Nomos, 1998

Schmitter, Philippe C., »Ernst B. Haas and the Legacy of Neofunctionalism«, in: *Journal of European Public Policy*, 12 (April 2005) 2, S. 255–272

Schott, Jeffrey J., »Assessing US FTA Policy«, in: Jeffrey J. Schott (Hg.), *Free Trade Agreements. US Strategies and Priorities*, Washington, DC, April 2004, S. 359–381

Serfaty, Simon (Hg.), *Visions of the Atlantic. The United States, the European Union, and Nato*, Washington, DC: Center for Strategic and International Studies, 2005 (Significant Issues Series, Bd. 27, Nr. 8)

Siebert, Horst, *TAFTA – A Dead Horse or an Attractive Open Club?*, Kiel: Kiel Institute for World Economics, März 2005 (Kiel Working Paper Nr. 1240), <www.uni-kiel.de/ifw/pub/kap/2005/kap1240.pdf>
— /Langhammer, Rolf J./Piazolo, Daniel, »The Transatlantic Free Trade Area. Fuelling Trade Discrimination or Global Liberalization?«, in: *Journal of World Trade*, 30 (1996) 3, S. 45–61

Steffenson, Rebecca, *Managing EU–US Relations. Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda*, Manchester 2005

Steil, Benn/Litan, Robert E., *Financial Statecraft. The Role of Financial Markets in American Foreign Policy*, New Haven 2006

Thurow, Lester, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York 1992

Tinbergen, Jan, *International Economic Integration*, 2. Auflage, Amsterdam 1965

Tkacik, John J./Gardiner, Neil, *Blair Could Make a Strategic Error on China*, Washington, DC: The Heritage Foundation, 7.6.2004 (Backgrounder, Nr. 1768), <www.heritage.org/ Research/AsiaandthePacific/loader.cfm?url=/commonspot/security/getfile.cfm&PageID=64508>

Transatlantic Business Dialogue, *2002 TABD Chicago Conference Report*, <http://static.tabd.com/manilaGems/2002ChicagoCEOReport.pdf>

Transatlantic Policy Network, *A Strategy to Strengthen Transatlantic Partnership*, Washington, DC, 4.12.2003, <www.tpnonline.org/pdf/1203Outreach.pdf>

Woolcock, Stephen, »Cultures of Market Regulation in Transatlantic Relations«, in: Jackson Lears/Jens van Scherpenberg (Hg.), *Cultures of Economy – Economics of Culture*, Heidelberg 2004 (Publications of the Bavarian American Academy, Bd. 4), S. 109–124