

Koopmann, Georg

**Article — Digitized Version**

## Transatlantische Irritationen

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Koopmann, Georg (1999) : Transatlantische Irritationen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 79, Iss. 4, pp. 202-203

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40409>

**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.*

# Transatlantische Irritationen



Georg Koopmann

Die atlantische Allianz bietet derzeit in wirtschaftlicher Hinsicht ein widerspruchsvolles Bild. Die Vision von einem anbrechenden „Atlantischen Jahrhundert“ und einem „atlantischen Prosperitäts- und Stabilitätsanker“ inmitten einer krisengeschüttelten Weltwirtschaft kontrastiert mit der Realität eskalierender Handelskonflikte zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten und einem vor allem in den USA wieder wachsenden Protektionismus gegenüber Drittländern. Auch auf der multilateralen Ebene tun Amerikaner und Europäer sich schwer, notwendige Kompromisse zu schließen, wie beispielsweise das lange Tauziehen um die Nachfolge des WTO-Generaldirektors gezeigt hat.

Der euro-amerikanische Warenaustausch, einst das Kernstück des Welthandels, hat in den vergangenen Jahren wieder zu den beiden anderen großen Handelsströmen innerhalb der Triade – dem transpazifischen und euro-asiatischen – aufgeschlossen. Auch sind die USA der – mit ansteigender Tendenz – bei weitem bedeutendste Handelspartner der EU, während umgekehrt die EU ihre Position im US-Handel – hinter Kanada – behauptet hat. Das Volumen des bilateralen EU-US-Warenhandels dürfte mittlerweile über 300 Mrd. US-\$ liegen und damit etwa 7% des Welthandels bzw. jeweils einem Fünftel des gesamten externen EU- und US-Handels entsprechen. Hinzu kommt ein rasch expandierender transatlantischer Dienstleistungsverkehr, der auf rund 150 Mrd. US-\$ zu veranschlagen ist.

Wesentlich stärker noch als im Handel ist die wechselseitige Abhängigkeit bei den Direktinvestitionen. Zwei Drittel aller ausländischen Direktinvestitionen in den USA stammen aus der EU, die ihrerseits nahezu die Hälfte der US-Direktinvestitionen im Ausland erhalten hat. Ähnlich hoch liegen die Anteile der USA an den ein- und ausfließenden Direktinvestitionen der EU. Die enge Direktinvestitionsverflechtung ist mit einem intensivierten Austausch von Vor- und Endprodukten zwischen amerikanischen und europäischen Konzernteilen verbunden. Dieser unternehmensinterne transatlantische Handel hat deutlich schneller zugenommen als der Handel zwischen voneinander unabhängigen Unternehmen und verhindert, daß die grenzüberschreitende Produktion den Handel verdrängt.

Ungeachtet dieser positiven Entwicklungen in Richtung auf eine vertiefte Integration der Märkte häufen sich die bilateralen handelspolitischen Konflikte. Dabei gefallen sich die USA in frühzeitiger Ankündigung detaillierter Vergeltungsmaßnahmen. Für die Diskriminierung der Dollarbananen etwa sollten italienische Kleinbauern oder französische Hersteller von Luxusartikeln büßen, das Embargo gegen Hormonfleisch soll mit Prohibitivzöllen auf – zum Beispiel – Roquefort-Käse und Trüffel beantwortet werden, und dem Überschallflugzeug Concorde soll die Ausnahme von den auf US-Flughäfen geltenden Geräuschstandards entzogen werden, falls die EU in Zukunft aus umweltpolitischen Gründen älteren, mit Schalldämpfern aus amerikanischer Fertigung nachgerüsteten Flugzeugen die Landeerlaubnis verweigern sollte. Gemessen am Volumen des euro-amerikanischen Handels erscheint der Streitwert dieser Auseinandersetzungen nicht sehr hoch. Es wird jedoch befürchtet, daß über die bilateralen volkswirtschaftlichen Kosten hinaus die multilaterale Handelsordnung und insbesondere der neue Streitschlichtungsmechanismus der WTO Schaden nehmen könnte.

Die Reform der Streitschlichtung zählt zu den bedeutendsten Errungenschaften der Uruguay-Runde. Rund 120 Streitfälle in wenig mehr als vier Jahren – gegenüber weniger als 200

Fällen in mehr als 45 Jahren unter dem alten GATT-Regime – sprechen für die Attraktivität der Neuregelung, deren Kern der Übergang vom positiven zum negativen Konsensprinzip ist. Danach muß ein Panel-Schiedsspruch nicht mehr einstimmig von den Handelspartnern gebilligt werden, sondern gilt bereits, wenn er nicht einstimmig abgelehnt oder vor der Berufungsinanz angefochten wird, deren Entscheidung endgültig und bindend ist. Eventuelle Vergeltungsmaßnahmen müssen vom Streitschlichtungsausschuß der WTO genehmigt werden. Auf diese Weise gelang es, handelspolitischen Unilateralismus in den USA, aber auch in der EU weitgehend einzudämmen.

Sollten ausgerechnet Bananen diese Erfolgsgeschichte in Frage stellen? Tatsächlich könnte das Streitschlichtungsverfahren gestärkt aus dem Bananenfall hervorgehen. Die EU ist – zum wiederholten Male – in der Sache unterlegen und kann nur noch – ohne Aussicht auf Erfolg – in die Berufung gehen. Der amerikanische Vergeltungsanspruch wurde bestätigt, aber auch zurechtgestutzt und hingehalten. Die Nachteile eventueller handelspolitischer Restriktionen würden sich zu dem ohnehin hohen Preis eines volkswirtschaftlich unsinnigen Importregimes hinzuaddieren, das den europäischen Verbraucher ein Vielfaches dessen kostet, was es den geschützten Produzenten in der Karibik nützt, und durch ein überaus kompliziertes Lizenzsystem zu Lobbying und Korruption anreizt. Die einzig vernünftige Lösung des Konfliktes wäre deshalb eine radikale Vereinfachung und Liberalisierung der europäischen Bananeneinfuhrregelung. Die bestehenden Quoten könnten beispielsweise versteigert oder durch Zölle ersetzt und die Einnahmen für Einkommenshilfen oder allgemeine Entwicklungshilfe in den begünstigten Ländern verwendet werden.

In den USA nimmt derweil trotz glänzender Wirtschaftslage – im April ist die amerikanische Volkswirtschaft in das neunte Aufschwungjahr eingetreten – die protektionistische Stimmung deutlich zu. Die vom Repräsentantenhaus mit großer Mehrheit beschlossene Reduzierung und Quotierung der Stahleinfuhren wäre ein klarer Verstoß gegen die WTO-Bestimmungen. Derartige Maßnahmen finden allerdings keine ausreichende Unterstützung im Senat und würden in jedem Falle an einem Veto des Weißen Hauses scheitern. Statt dessen werden verstärkt WTO-konforme, ökonomisch indes nicht minder fragwürdige Antidumpingmaßnahmen ergriffen, die ein „level playing field“ herstellen sollen.

Das rekordhohe Außenhandelsdefizit der Vereinigten Staaten wird indirekt auch den Europäern angelastet, die mangels wirtschaftlicher Eigendynamik zu geringe Importe aus den Krisenregionen der Welt auf sich zögen. Europa solle deshalb die Binnenwirtschaft stärker ankurbeln und weiter deregulieren. Der jüngste Zinssenkungsbeschluß der Europäischen Zentralbank wird als ein Schritt in diese Richtung angesehen. Eine bessere Lastenverteilung zwischen den beiden Handelsgiganten könnte in der Tat notwendig sein, um zu verhindern, daß aus der Finanzkrise des letzten Jahres die Handels-(und Finanz-)krise dieses Jahres wird.

Hierdurch würden auch die Voraussetzungen für einen Erfolg der neuen multilateralen Handelsrunde verbessert, die im November in Seattle auf der dritten WTO-Ministerkonferenz in die Wege geleitet werden soll. In dieser „Jahrtausend-Runde“ könnten die USA und eine durch den Euro gestärkte EU – die „neue bipolare Machtstruktur“ (C.F. Bergsten) – gemeinsam die Führungsrolle übernehmen. Hierzu müßte aber der amerikanische Kongreß den beharrlichen Widerstand gegen das Fast-track-Mandat aufgeben, ohne daß den US-Verhandlungsführern die Hände gebunden wären. Inhaltlich müßten die EU und die USA sich auf ein Liberalisierungsprogramm verständigen, das möglichst viele Länder, Branchen und Handelshindernisse einschließt.

Ein kräftiger Impuls könnte dabei von einem vollständigen bilateralen Zollabbau – auf Meistbegünstigungsbasis – in jenen Produktbereichen ausgehen, in denen die USA und die EU jeweils füreinander die dominierenden Handelspartner sind. Die Beseitigung technischer Handelsschranken, die in den meisten Fällen die Ursache der transatlantischen Handelskonflikte bilden, wäre am ehesten zu erreichen, wenn die Handelspartner die gegenseitige Anerkennung ihrer Normen und internationale Mindeststandards vereinbarten. Das dabei zugrundeliegende Ursprungslandprinzip ließe sich auch auf Antidumpingmaßnahmen anwenden. Diese würden dann von den Exportländern gemäß den dort geltenden wettbewerbpolitischen Vorschriften getroffen, wobei die Initiative häufig von den Importländern ausginge und im Konfliktfall die multilaterale Streitschlichtung eingeschaltet würde.