

Koopmann, Georg

**Article — Published Version**

## Handelspolitik in Wahlkampfzeiten

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Koopmann, Georg (2004) : Handelspolitik in Wahlkampfzeiten, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 84, Iss. 3, pp. 136-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/42253>

**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.*

In der Kampagne zu den Präsidentschaftswahlen in den Vereinigten Staaten ist die Handelspolitik ein zentrales Thema. Arbeitsplätze und ausländische Konkurrenz, und damit die Frage, wie beides miteinander zusammenhängt, stehen für neun von zehn Amerikanern ganz oben auf der Agenda. Diese Auseinandersetzung wird in Amerika auf dem offenen Markt und insbesondere in den beiden Häusern des Kongresses ausgetragen. Dies ist anders als in Europa, wo Handelspolitik noch eher Kabinetts- als Parlamentssache ist, obgleich die Thematik angesichts der bevorstehenden EU-Osterweiterung und einer befürchteten Abwanderung von Arbeitsplätzen in die Beitrittsgebiete hier nicht minder brisant ist.

Für den „beschäftigungslosen Aufschwung“ in den USA wird immer häufiger eine zu weitgehende Einbindung des Landes in die internationale Arbeitsteilung – der Anteil des Außenhandels am Sozialprodukt ist seit 1970 von 10 auf 25% gestiegen – und in multilaterale Disziplinen im Rahmen der WTO verantwortlich gemacht. Die Zustimmungsraten zum Freihandel sind in der Bevölkerung in den letzten fünf Jahren von beinahe 60 auf unter 30% gefallen. Die Angst ist weit verbreitet, dass Freihandel nicht nur bei einfachen Industriegütern, sondern zunehmend auch bei anspruchsvollen Dienstleistungen wie der Entwicklung und Anwendung von Software zum Exodus von Arbeitsplätzen führt, und wird durch die aktuelle Beschäftigungsentwicklung und ein neues Rekorddefizit in der Handelsbilanz weiter genährt. Die Schlussfolgerung lautet, Amerika solle sich aus den externen Zwängen lösen, zumindest aber diese nicht noch verstärken.

Für die multilaterale Doha-Runde, die nach dem Debakel von Cancún nur mühsam wieder Tritt fasst, wäre dies eine fatale Entwicklung. Substantielle Verhand-



Georg Koopmann

## Handelspolitik in Wahlkampfzeiten

lungen in der WTO werden kaum zustande kommen und erfolgreich sein, wenn nicht die USA wie in der Vergangenheit eine Führungsrolle dabei übernehmen. Die vom US-Handelsbeauftragten Zoellick am 12. Januar angestoßenen Wiederbelebungsversuche der Doha-Runde scheinen zu belegen, dass die USA gewillt sind, dieses Mandat auch wahrzunehmen. Allerdings sind die Liberalisierungsvorschläge der USA insgesamt zu unbestimmt und können auch beim Abbau handelsverzerrender Agrarsubventionen nicht überzeugen.

Das Epizentrum der praktizierten US-Handelspolitik liegt vielmehr beim Bilateralismus und Regionalismus. Diese Optionen nützen vermeintlich dem nationalen Interesse stärker als multilaterale Anstrengungen und schließen außer handelspolitischen Zielen auch außen- und sicherheitspolitische Belange ein. Jüngstes Beispiel ist das soeben unterzeichnete Abkommen mit Marokko als Baustein für das Projekt einer den gesamten Nahen Osten umfassenden Freihandelszone. Die Wirksamkeit derartiger Präferenzhandelsregime ist jedoch begrenzt; sie senken außerdem den Anreiz zu multilateraler Liberalisierung, nicht zuletzt bei den Partnerländern der USA, und binden knappe Verhandlungsressourcen. Zoellicks Metapher

vom „Liberalisierungswettbewerb“ zwischen bilateralen, regionalen und multilateralen Initiativen ist deshalb eher ein populistischer Euphemismus.

Auf der multilateralen Ebene sind die USA zunehmend in Streitfälle mit ihren Handelspartnern verwickelt. Nach der verlorenen Auseinandersetzung mit der EU über steuerliche Exportsubventionen werden zum ersten Mal in der GATT/WTO-Geschichte amerikanische Produkte mit Strafzöllen belegt. Anders als bei den Schutzmaßnahmen Washingtons gegen Stahleinfuhren, die Präsident Bush nach der Niederlage in der WTO gleichsam mit einem Federstrich wieder aufheben konnte, liegt hier ein binnenwirtschaftlicher Fall vor, der den Kongress beschäftigt und dort als Bedrohung nationaler Souveränität, nämlich der freien Wahl des Steuersystems, wahrgenommen wird. Zugleich wird wieder das Job-Argument ins Feld geführt: amerikanische Arbeitsplätze seien einen Handelskrieg mit Europa wert.

Anfang März billigte der US-Senat zudem einen Gesetzentwurf, der das Outsourcing öffentlicher Aufträge in Entwicklungsländer unterbinden soll. Bush und Zoellick unterstützen diesen Vorstoß, während Gregory Mankiw, der wirtschaftspolitische Berater des Präsidenten, Outsourcing zu Recht als Normalfall wohlstandsförderlicher internationaler Arbeitsteilung darstellt. Die Reaktion der Handelspartner hat nicht lange auf sich warten lassen. Für Indien, dessen florierender Informationstechnologiesektor von einer Eindämmung des Outsourcing besonders betroffen wäre, war der Gesetzentwurf Anlass, den Fortgang der Doha-Runde in Frage zu stellen. Die Duldung einer solchen Spielart des Protektionismus würde in der Tat die Glaubwürdigkeit der WTO und damit auch die Bereitschaft der Handelspartner zu einer weiteren Marktöffnung mindern.