

Zwischen Uni- und Bipolarismus – Wirtschaft und Sicherheit im euro-amerikanischen Kraftfeld

I. Einleitung:

Zehn Jahre nach dem Ende des Kalten Krieges haben die transatlantischen Beziehungen eine Entwicklung genommen, die so nur von wenigen annähernd antizipiert worden war. Noch zu Beginn der 90er Jahre war von einem europäischen Jahrzehnt die Rede. Die EU würde ihr dank des einheitlichen Binnenmarktes gewachsenes Gewicht in der Weltwirtschaft gegenüber den USA verstärkt geltend machen, während die sicherheitspolitische Dimension des nordatlantischen Bündnisses, die bis dahin als Versicherung gegen eine disruptive Zuspitzung euro-amerikanischer Rivalität wirkte, an Bedeutung verlöre. Befürchtet wurde eine wachsende Rivalität zwischen einem gestärkten, vom wiedervereinigten Deutschland dominierten Europa und den durch ihre sicherheitspolitische Führungsrolle ökonomisch überstrahlten USA.¹ Insbesondere die wachsende Bedeutung der Wirtschaft als bestimmender Faktor der internationalen Beziehungen schien die primäre Machtwährung der USA, ihre überragende sicherheitspolitische und militärtechnologische Überlegenheit, zu entwerten. Diese Entwertung schien sich mehr noch als für Europa zugunsten Japans und der neuen ostasiatischen Schwellenmächte auszuwirken, so daß sich zu den Prognosen des "europäischen Jahrzehnts" die des bevorstehenden "pazifischen Jahrhunderts" hinzugesellten.

Zum Ende dieses "europäischen Jahrzehnts" und an der Schwelle des "pazifischen Jahrhunderts" stellt sich die Situation gleichwohl anders dar. Die meisten Staaten Ostasiens einschließlich der regionalen wirtschaftlichen Führungsmacht Japan befinden sich in einer tiefen Wirtschaftskrise, von der auch Mitte 1999 noch nicht sicher ist, ob ihr Tiefpunkt bereits überwunden wurde. Und statt daß es zu einer tendenziellen ökonomischen und politischen Nivellierung zwischen den beiden atlantischen Großmächten USA und EU gekommen wäre, haben sich die Gewichte sowohl hinsichtlich der Wirtschaftskraft und Technologieführerschaft wie der sicherheitspolitischen Handlungsfähigkeit eher weiter zugunsten der USA verschoben.

Zwar hat die Europäische Union mit der Einführung des Euro für zunächst elf der 15 Mitgliedstaaten einen entscheidenden integrationspolitischen Schritt nach vorne getan, doch die von ihm erwarteten ökonomischen wie politischen Impulse für Europa sind noch nicht absehbar. Umgekehrt hat es sich die USA nicht nehmen lassen, im für die amerikanischen Interessen unmittelbar keinesfalls relevanten Krisenherd Jugoslawien, ihren europäischen Partnern mehrfach die unbedingte militärische Unerläßlichkeit der "indispensable nation" zu demonstrieren. Wie sich das explizite Ausspielen der "militärischen Machtwährung" durch Amerika im Jahr der Einführung des Euro als einer zumindest potentiell dem Dollar ebenbürtigen Weltwährung auf die transatlantischen Beziehungen wie auch auf den Fortgang der europäischen Integration auswirken wird, ist noch schwer absehbar. Es mag vermessen erscheinen, angesichts eines scheinbar großen Erfolges der atlantischen Allianz, wie er im Kosovo erzielt worden sein mag, von der Gefahr einer Erschöpfung des transatlantischen Kooperationspotentials zu sprechen. Denkbar ist gleichwohl, daß man im Rückblick den Kosovokrieg nicht mit

1 Jeffrey E. Garten, *A cold peace: America, Japan, Germany and the struggle for supremacy* (New York: Twentieth Century Fund, 1992); Lester Thurow, *Head to Head: the coming battle among Japan, Europe and America* (New York: William Morrow, 1992). Garten war undersecretary of Commerce von 1993 bis 1996 in der ersten Clinton-Regierung; Thurow ist Professor für Wirtschaftswissenschaften am Massachusetts Institute of Technology (MIT).

der Geburt einer neuen NATO gleichsetzt, sondern ihm unmittelbar einen Impuls für die europäische Integration zurechnen wird, der mindestens so stark ausfällt wie die Wirkung des Euro.

Wie lassen sich das neue atlantische Kräfteverhältnis und die daraus resultierenden Folgen für die in vier Jahrzehnten Nachkriegsgeschichte bewährte Kooperation der in der nordatlantischen Allianz verbundenen Partner im Lichte der Erfahrungen des fünften Jahrzehnts ihrer Partnerschaft bewerten? In diesem Kapitel wird zunächst dargelegt, daß im Unterschied zu den verbreiteten Mißverständnissen Anfang der 90er Jahre Wirtschaft und Sicherheit sich nicht substitutiv zueinander verhalten, sich vielmehr bedingen. Insbesondere sind die Position der USA als Hauptgewinner der Globalisierung und ihre Rolle als alleinige militärisch-sicherheitspolitische Supermacht kaum voneinander zu trennen. Dennoch ist, wie anschließend an der Entwicklung der Welthandelsordnung und den jüngsten transatlantischen handelspolitischen Konflikten gezeigt wird, die Zeit eines hegemonialen Unilateralismus abgelaufen. Das wirft die abschließende Frage auf, wie stabil eine Situation ist, die durch die Inkongruenz zwischen amerikanischem wirtschaftlichem und politischem Führungsanspruch, europäischer außenwirtschaftspolitischer Gleichrangigkeit und zunehmenden supranationalen Strukturen in der Weltwirtschaft charakterisiert ist.

II. Die alleinige Weltmacht als Gewinner der Globalisierung

1. Rezepte gegen den Niedergang

Die amerikanische politische Elite stand zu Beginn der 90er Jahre unter dem Eindruck der Hypothese des "hegemonic decline", wie sie Ende der 80er Jahre historisch etwa von Paul Kennedy in seinem Buch vom Aufstieg und Fall der Großen Mächte² untermauert, gegenwartsbezogen von verschiedenen namhaften Politikwissenschaftlern³ diskutiert wurde. Diese Debatte hatte sich insbesondere aus der wirtschaftlichen Konstellation der 80er Jahre ergeben. Unter dem Druck des kreditfinanzierten Reaganschen Rüstungsprogramms hatte der US Federal Reserve Board unter seinem Vorsitzenden Paul Volcker Anfang der 80er Jahre die Geldmarktzinsen stark angehoben. Dies führte infolge der erhöhten Zinsdifferenz zu einem hohen Kapitalzufluß in die USA und einem deutlich steigenden Dollarkurs. Während jedoch der Kapitalzufluß weitgehend von dem explodierenden Defizit des Bundeshaushalt absorbiert wurde, verschlechterte sich durch die veränderte Wechselkursrelation gleichzeitig drastisch die Wettbewerbsposition derjenigen amerikanischen Industrien, die auf dem eigenen oder dritten Märkten mit Anbietern aus anderen Ländern konkurrierten. Von dieser Verschlechterung blieben allein diejenigen Branchen verschont, die direkt oder indirekt von der steigenden Nachfrage aus dem Verteidigungshaushalt profitieren konnten. Im Resultat registrierten Kritiker, daß die USA bei Ende des Kalten Krieges mit einer geschwächten zivilen Industrie und einer bei zusammenbrechendem Beschaffungsbedarf völlig überdimensionierten rüstungsindustriellen Basis dastünden. Demgegenüber hätten die Hauptwettbewerber, namentlich Japan und die EU-Staaten, sich dank ihrer Wettbewerbsvorteile und ihrer geringen Verteidigungs-

2 Paul Kennedy entwickelte aus der Geschichte der großen Mächte der Neuzeit die Hypothese des "imperial overstretch", der "imperialen Überdehnung" zur Charakterisierung der Position der USA (aber auch der Sowjetunion) in der Schlußphase des Kalten Krieges. Paul Kennedy, *Aufstieg und Fall der Großen Mächte. Ökonomischer Wandel und militärischer Konflikt von 1500 bis 2000* (Frankfurt/M.: S. Fischer Verlag, 1989).

3 Vgl. dazu etwa W. Max Corden, "American decline and the end of hegemony", in *SAIS Review* (Washington/D.C.), 10 (Summer-Fall 1990) 2, S. 13-26; Charles A. Kupchan, "Empire, military power, and economic decline", in *International Security*, 13 (Spring 1989) 4, S. 36-53; Henry R. Nau, *The myth of America's decline. Leading the world economy into the 1990s* (New York/N.Y. u.a., 1990); Dietmar Herz, "The American school of decline. Anmerkungen zur Literatur über den Verfall amerikanischer Macht" in *Neue politische Literatur*, 34 (1989) 1, S. 41-57.

lasten auf Kosten der amerikanischen Wirtschaft zu ebenbürtigen, ja potentiell überlegenen Wirtschaftsmächten entwickelt.⁴ Diese Sichtweise fand ihren Niederschlag in der wieder gewachsenen Zuversicht der erfolgreich ihr Binnenmarktprogramm umsetzenden Europäer ebenso wie in dem gesteigerten Selbstbewußtsein Japans, das Teile der japanischen Elite von "Japan as Number One"⁵ träumen ließ.

Die amerikanische Niedergangsdebatte formte das Programm der Präsidentschaft Clintons. Als die erste Clinton-Regierung 1993 ihre Amtsgeschäfte aufnahm, maß sie der Neudefinierung der Beziehungen zwischen Sicherheitspolitik einerseits und Außenwirtschaftspolitik sowie Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der US-Wirtschaft andererseits hohe Priorität zu. Im Sinne eines erweiterten Sicherheitsbegriffs⁶ wurden die Steigerung der amerikanischen Wirtschaftskraft und die Verbesserung der Weltmarktposition der US-Industrie zu einem Kernelement amerikanischer Interessenspolitik in der Welt nach Ende des Kalten Krieges erklärt. Mit der Einrichtung des National Economic Council (NEC) in bewußter Anlehnung an den National Security Council, einer der ersten Amtshandlungen Clintons,⁷ erhielt der Begriff der wirtschaftlichen Sicherheit quasi Kabinettsrang.

Nach außen wurden dabei im Konfliktfall durchaus bisherige Sicherheitsinteressen einer aggressiven Handels- und Exportförderungspolitik geopfert.⁸ Umgekehrt wurden die militärische und rüstungstechnologische Überlegenheit und das daraus abgeleitete sicherheitspolitische Gewicht der USA bewußt in den Dienst der Erschließung und Erweiterung von Absatzmärkten für amerikanische Unternehmen gestellt.⁹ Diese Politik konnte durchaus als rationales ökonomisches Handeln verstanden werden, wie Fred Bergsten in einer nach wie vor aktuellen Analyse betonte.¹⁰ Eine Erosion des atlantischen sicherheitspolitischen Konsenses und wachsende handelspolitische Konflikte mit den wichtigsten Verbündeten – und wirtschaftlichen Konkurrenten – der USA, namentlich mit der EU und ihren Mitgliedstaaten, waren gleichwohl das absehbare Resultat.

2. Grundlagen des ökonomischen Aufschwungs der USA in den 90er Jahren

Die zunehmenden Friktionen der alleinigen Supermacht mit ihren Verbündeten dürften in einer Kosten-Nutzen-Abschätzung der von der Clinton-Regierung praktizierten engen Verknüpfung von Sicherheits- und Außenwirtschaftspolitik wesentlicher Posten auf der Kosten Seite sein. Sie führten denn auch dazu, daß in der zweiten Clinton-Regierung zwar nicht die inhaltliche Ausrichtung, aber doch das aggressiv ausgeprägte politische Profil der Clinton-

4 Vgl. Garten, A cold peace.

5 So der Titel eines bereits 1979 in den USA erschienenen Buchs, an dessen Prognose – und damit Warnung für die USA – man in den folgenden 10 Jahren in Japan zunehmend Gefallen fand. Vgl. Ezra F. Vogel, Japan as number one. Lessons for America (Cambridge/Mass.: Harvard Univ.Press 1979).

6 Für eine kritische Auseinandersetzung vgl. Christopher Daase, Der erweiterte Sicherheitsbegriff und die Diversifizierung amerikanischer Sicherheitsinteressen. Anmerkungen zu aktuellen Tendenzen in der sicherheitspolitischen Forschung, in: Politische Vierteljahresschrift (Opladen), 32 (September 1991) 3, S. 425-451.

7 Der National Economic Council (NEC) wurde durch presidential executive order vom 25. Januar 1993 errichtet; sein erster Direktor war Robert Rubin, der spätere (1995-1999) Finanzminister.

8 Vgl. Henry R. Nau, Trade and security: U.S. policies at cross-purposes (Washington, DC: American Enterprise Institute Press, 1995).

9 Vgl. Jens van Scherpenberg, 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.

10 Die USA sollten, so Bergsten, ihren komparativen Vorteil in der Gewährung militärischen Schutzes für andere Länder nutzen. "It is hardly irrational for the United States, having invested trillions of dollars to create that advantage, to deploy its resources in ways that advance its economic and continuing security interests." C. Fred Bergsten, The primacy of economics, in Foreign Policy 98 (Summer 1992), p. 15.

schen "economic diplomacy" entschärft wurde.¹¹ Schwieriger ist der ökonomische Nutzen dieser Politik zu beurteilen. Denn war schon die Diagnose einer nachhaltigen globalen wirtschaftlichen (und folglich politischen) Kräfteverschiebung zu Lasten der USA Ende der 80er Jahre nicht richtig, so sollte auch die Wirkung der Clintonschen Politik zur Korrektur dieser Kräfteverschiebung nicht überschätzt werden.

Wesentliche Grundlagen für den ökonomischen Wiederaufschwung der USA in den 90er Jahren sind nämlich entweder struktureller Art oder bereits in der Reagan-Ära gelegt worden. Ein wichtiger struktureller Vorteil der USA während der verstärkten Globalisierungsschubs in den 80er und 90er Jahren ist die schon traditionelle Stärke der US-Wirtschaft in zentralen Bereichen des expandierenden Dienstleistungssektors gewesen: Beratungs- und Finanzdienstleistungen, Unterhaltungsindustrie, Telekommunikation. Zu den unter Reagan gelegten Grundlagen gehört nicht allein die vielzitierte Deregulierungspolitik, auch wenn diese wichtige Rahmenbedingungen für den erfolgreichen Strukturwandel der US-Wirtschaft in den folgenden Jahren setzte. Wichtig dürften vor allem zwei die industrielle Wettbewerbsfähigkeit begünstigende Faktoren gewesen sein.

Zunächst zwang der extreme Wettbewerbsschock, dem die US-Industrie in den 80er Jahren durch den hohen Dollarkurs gegenüber den wichtigsten Wettbewerbern sowie die hohen Kapitalmarktzinsen ausgesetzt war, zu radikalen Kostensenkungsmaßnahmen durch Produktivitätssteigerung, Rationalisierung und Restrukturierung in den Unternehmen. Diese wurden unterstützt durch einen hohen Zufluß ausländischer, nicht zuletzt japanischer Direktinvestitionen, mit dem auch das entsprechende produktionstechnische Know-how ins Land kam.

Zu diesem exogenen Faktor trat jedoch ein endogener – die hohen positiven Externalitäten, die direkt, aber vor allem auch indirekt von der mit enormen staatlichen Forschungs- und Beschaffungsmitteln alimentierten Militärtechnologieentwicklung ausgingen. Es mag schwierig sein, diese Effekte oder gar den spezifischen Spin-off von militärischer zu ziviler Technologie zu bewerten.¹² Einige generelle Trends der letzten zwei Jahrzehnte lassen gleichwohl die Aussage zu, daß solche zumal indirekten Effekte eine wesentliche Grundlage für die unangefochtene amerikanische Technologieführerschaft sind. Der hier angesprochene Wirkungszusammenhang hat mehrere Dimensionen: Unmittelbar sorgte die staatliche Nachfrage nach fortgeschrittener Rüstungstechnologie zunächst für eine Art Absatzgarantie für neue technologische Entwicklungen unabhängig von deren ungewisser ziviler Vermarktbarkeit. Damit konnten des weiteren teilweise höhere Risiken in der zivilen Vermarktung getragen und damit Märkte entwickelt werden. Mit der enormen Zunahme des zivilen Marktes für Mikroelektronik und Informationstechnologie verstärkte sich noch der letztere Effekt, indem der Rüstungsmarkt zu einem weniger zyklischen, damit stabilisierenden Absatzmarkt für zivile und

11 Das läßt sich etwa an der deutlich reduzierten politischen Rolle erkennen, die der gegenwärtige Handelsminister William Daley dem von Clintons erstem Handelsminister Ronald Brown (1993-1996) eingerichteten Trade Promotion Coordinating Committee (TPCC) einräumt. War das TPCC, in dem unter Vorsitz des Department of Commerce alle für die Außen- und Außenwirtschaftspolitik relevanten Ministerien und Behörden zusammenarbeiteten, wesentliches Instrument einer geradezu militärisch geprägten weltweiten Export- und Marktöffnungsoffensive, mit Schwerpunkt auf den Big Emerging Markets, so ist es inzwischen zu einer unter anderen politisch nachgeordneten Koordinationsstellen geworden. Für eine umfassendere neuere Bewertung der ökonomischen Dimension der Clintonschen Außenpolitik vgl. Thomas Paulsen: *Economic Diplomacy. Die Ökonomisierung der amerikanischen Außenpolitik unter Präsident Clinton* (Opladen: Leske+Budrich, 1999).

12 Für einen Überblick hinsichtlich der dual-use-Technologien vgl. Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High Technology Industries* (Washington DC: Institute for International Economics, 1992). Unter den Einzelbeispielen für einen solchen Spin-off-Effekt sind sicherlich das Internet als in den USA ursprünglich für Verteidigungszwecke entwickelte Kommunikations-Infrastruktur sowie das weltweite System zur satellitengestützten Standortbestimmung GPS (Global Positioning System) zur Zeit meistgenannten.

dual-use-Komponenten wurde. Resultat ist eine zunehmende technologische – und darüber auch betriebswirtschaftliche Integration von Rüstungs- und zivilen Hochtechnologieindustrien.¹³ Schließlich aber, und auf der Grundlage des Gesagten, wurde die Anfang der 90er Jahre einsetzende drastische Schrumpfung des Rüstungssektors in den USA zu einem wichtigen Stimulans der zivilen Hochtechnologieindustrie, konnte letztere doch damit für ihre Expansion innerhalb kurzer Zeit auf ein enormes personelles Potential an freigesetzten hochqualifizierten Arbeitskräften zurückgreifen.

3. Verschiebungen im weltwirtschaftlichen Kräfteverhältnis

Auch wenn die USA mit singularär günstigen Voraussetzungen in die Globalisierungsdekade der 90er Jahre eintraten, taten spezifische Belastungen und strukturelle Hemmnisse der beiden mit den USA um die Führungsrolle in der Weltwirtschaft konkurrierenden Mächte, der EU und Japan ein übriges, diese beiden im Wettbewerb eher zurückfallen zu lassen. Im Fall Japans waren es wesentlich Strukturrigiditäten der Wirtschaft, vor allem des Finanzsektors, und ihre Zementierung in der politischen Struktur des Landes, die nachhaltige binnenmarktgestützte Wachstumsimpulse durch effiziente Ressourcenallokation anhaltend blockierten. Europa ging dank der weitgehend erfolgreichen Vollendung des Binnenmarktes eigentlich sowohl hinsichtlich der ordnungspolitischen wie der makroökonomischen Rahmenbedingungen mit positiven Voraussetzungen in die 90er Jahre, konnte aber aufgrund struktureller Faktoren wie auch temporärer Sondereinflüsse¹⁴ nicht in gleichem Maße wie die der USA die dynamischen Wachstumseffekte für sich nutzen konnte, die von der Globalisierung der Märkte und der mit ihr eng verbundenen Entwicklung der Informations- und Kommunikationstechnologie ausgingen.

Geht man jedoch davon aus, daß die amerikanische Technologieführerschaft eng zusammenhängt mit der hohen Priorität, die die Sicherstellung einer umfassenden rüstungstechnologischen Überlegenheit in den USA genießt, dann stellt sich die Frage, ob die bislang weitgehend ausgebliebene transnationale Konsolidierung und damit verbunden zunehmende Marginalisierung des europäischen Rüstungssektors nicht mitverantwortlich sind für das europäische Nachhinken in wichtigen globalen Wachstumsbranchen, wie eben der Informations- und Kommunikationsindustrie.

Die Wirtschaftsdaten der letzten Jahre unterstreichen das überdurchschnittliche Abschneiden der USA. Für den Zeitraum von 1992 bis 1999, also seit dem Ende der vereinigungsbedingten Sonderkonjunktur in Deutschland und der "bubble economy" in Japan im Jahre 1991, beträgt das durchschnittliche reale Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) in den USA 3,2% gegenüber 1,9% in der EU und 0,7% in Japan.¹⁵ Obwohl die USA dank ihrer robusten Inlandskonjunktur nach wie vor ein hohes Handelsbilanzdefizit aufweisen, waren sie seit Ende der 80er Jahre deutlich erfolgreicher als die EU, was den Marktanteil ihrer Exporte auf Drittlandsmärkten angeht. Vergleicht man den Anteil der USA, der EU und Japans an den Importen der übrigen Welt (also ohne den Handel zwischen den drei großen Handelsmächten selbst), so zeigt sich, daß der Anteil der Importe aus den USA von 17,4% im Jahr 1987 auf

13 Vgl. Jacques S. Gansler, *Defense Conversion. Transforming the Arsenal of Democracy* (Cambridge, Mass: The MIT Press, 1995).

14 Hier dürften vor allem die Belastung der Leitökonomie Deutschland durch die Vereinigung und die mit der Art ihrer Umsetzung einhergehenden massiven Fehllenkungen von Ressourcen in unproduktive Verwendung sowie die Beanspruchung fast aller EU-Staaten durch die Erfordernisse der Budgetkonsolidierung gemäß den Kriterien des Maastrichter Unionsvertrags für die Teilnahme an der Wirtschafts- und Währungsunion zu nennen sein.

15 International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, May 1999 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/1999/01>), Angaben für 1999 IMF Prognose.

21,6% 1997 stieg, der der EU-15 von 30,1% (1987) auf 23,8% (1997) fiel und der Japans mit 11% in 1997 gegenüber 11,9% in 1987 etwa konstant blieb.¹⁶

Die mittelbaren sicherheits- und verteidigungspolitischen Implikationen dieser ökonomischen Auseinanderentwicklung sind evident: ein erweiterter budgetpolitischer Spielraum der USA für Zwecke der Verteidigung auf der einen Seite, verschärfte budgetpolitische Zwänge auf europäischer Seite erschweren den Aufbau eigener fortgeschrittener militärtechnologischer Fähigkeiten, so lange es nicht zu tiefen Eingriffen in die (mit Ausnahme Großbritanniens) wohlfahrts- und versorgungsstaatlich geprägte Haushaltsstruktur der großen EU-Staaten kommt.¹⁷

III. Die transatlantische Wirtschaftsrivalität und die Zählung des Unilateralismus

1. Bipolare Weltwirtschaft

Die USA finden sich heute mithin, in der zugunsten des eigenen Landes etwas verzerrten Selbstwahrnehmung der amerikanischen Öffentlichkeit vielleicht noch stärker als in der Wirklichkeit, in einer bisher nicht dagewesenen Situation: militärisch-sicherheitspolitisch alleinige Supermacht und "indispensable nation," gegen deren Willen kein Land nachhaltig seine außenpolitischen Interessen verfolgen kann, in dieser Position zugleich abgesichert durch eine außerordentlich gesunde Wirtschaftslage, in der sich günstige heimische makroökonomische Daten (ausgeglichene öffentliche Haushalte, niedrige Inflationsrate, historisch niedrige Arbeitslosenquote) mit einer starken Wettbewerbsposition in den wachstumsträchtigsten Güter- und Dienstleistungsindustrien verbinden. Die Versuchung zum Unilateralismus in der Außen- und Sicherheits- wie in der Außenwirtschaftspolitik scheint unwiderstehlich.¹⁸ Das zeigt insbesondere die Inanspruchnahme letzterer für amerikanische außen- und sicherheitspolitische Interessen, wie es in der – überwiegend auf Veranlassung bzw. durch Beschluß des Kongresses¹⁹ – stark ausgeweiteten Sanktionspolitik geschieht.²⁰ Von amerikanischen Kritikern dieses jüngsten Unilateralismus wird betont, daß er sich grundlegend von der "wohlwollenden Hegemonie" der ersten beiden Nachkriegsjahrzehnte unterscheidet, vor allem in der sehr viel engeren Ausrichtung unilateraler Maßnahmen und Politiken an spezifischen ökonomischen

16 Errechnet aus: International Monetary Fund, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998 und frühere Jahrgänge (Washington DC: IMF, 1998 und früher).

17 Daß solche Eingriffe in die traditionellen wohlfahrtsstaatlichen Instrumente keineswegs unbedingt die dem europäischen Gesellschaftsverständnis inhärenten sozialpolitischen Ziele in Frage stellen müssen, wird erst allmählich klar.

Im übrigen fällt auf, daß selbst innerhalb der Verteidigungsbudgets der großen kontinentaleuropäischen Staaten die "sozialpolitische" Komponente, also der Personalkostenanteil, deutlich zu Lasten der "technologienpolitischen", also des Ausrüstungskomponente, anstieg. Der prozentuale Anteil an den Gesamtverteidigungsausgaben, der auf Beschaffungen schweren Geräts entfiel, reduzierte sich etwa in Deutschland von 20% im Durchschnitt der 80er Jahre auf 11,4% im Durchschnitt der Jahre 1994-98. In Großbritannien blieb er nahezu unverändert (Durchschnitt der 80er Jahre 25,5%, 1994-98: 24,7%), in den USA stieg er sogar deutlich an (Durchschnitt der 80er Jahre 24,8%, 1994-98: 26,9%). Vgl. NATO Brief Nr. 1, Frühjahr 1999, S. 33.

18 Mit dieser Versuchung setzten sich soeben Samuel Huntington und Garry Wills in "Foreign Affairs" kritisch auseinander, vgl. Samuel P. Huntington, "The Lonely Superpower", in Foreign Affairs 78 (März/April 1999) 2, S. 35-49, sowie Garry Wills, "Bully of the Free World", ebenda, S. 50-59.

19 Vgl. dazu kritisch Richard N. Haass, "Sanctioning Madness", in Foreign Affairs 76 (November/Dezember 1997) 6, S. 74-85.

20 Für eine Übersicht amerikanischer unilateraler Sanktionen vgl. United States International Trade Commission, Overview and Analysis of Current U.S. Unilateral Economic Sanctions (Investigation 332-391), Publication 3124; August 1998, <ftp://ftp.usitc.gov/pub/reports/studies/PUB3124.PDF>. Vgl. auch Peter Rudolf, Amerikanische Sanktionspolitik und Transatlantische Beziehungen: Konflikte und Gestaltungsaufgaben, unveröff. Manuskript (Ebenhausen: Stiftung Wissenschaft und Politik/AP 3087, November 1998).

oder sogar auch rein innenpolitischen amerikanischen Interessen, ohne Berücksichtigung der Interessenpositionen anderer Staaten.

Diese Situation der durch ihre überragende militärische, ökonomische und politische Stärke in die Versuchung des Unilateralismus geführten Supermacht hat aus Sicht der USA einen gravierenden Schönheitsfehler. Auf ökonomischem Feld gibt es eine zweite Supermacht. Trotz aller wirklichen und vermeintlichen strukturellen Schwächen ihrer Wirtschaft hat die Europäische Union, spätestens seit der Vollendung des Binnenmarktes bereits handelspolitisch ebenbürtig, mit dem Schritt zur Wirtschafts- und Währungsunion vollends zumindest in der Regelung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen neben den USA den Rang einer zweiten "indispensable nation" eingenommen.

In ihrem bilateralen Verhältnis sind USA und EU sowohl im Handel als auch bei Direktinvestitionen so gleichmäßig miteinander verflochten, daß beide gleichermaßen füreinander verletzlich sind. Die EU nahm 1998 22% der US-Exporte auf, die USA 19,6% der EU-Exporte; 41% der Auslandsdirektinvestitionen aus der EU gingen in die USA, 46% der US-Direktinvestitionen in die EU. Auch insgesamt ist die außenwirtschaftliche Empfindlichkeit beider Akteure nahezu gleich; der Anteil der Exporte am BIP betrug etwa für die USA 1998 10,0%, für die EU 10,2%.²¹

Zugleich wurde mit der Wirtschafts- und Finanzkrise zunächst Japans und dann auch die ostasiatischen neuen Industrie- und Schwellenländer deutlich, daß die Weltwirtschaft weiterhin nicht multipolar, sondern bipolar strukturiert ist.

2. Parallelität von Konflikt und Kooperation

So sehr die enge Verflechtung beider Wirtschaftsmächte eine Fülle von Anreizen zur wirtschaftlichen Kooperation, ja Integration bietet, so sehr ist ihre weltwirtschaftliche Gleichrangigkeit Ausgangspunkt für Rivalität. In der Tat bestimmt gegenwärtig beides die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen. Und durch die korrespondierende massive Ungleichgewichtigkeit beider auf dem Feld der Sicherheitspolitik, ohne daß dieses Ungleichgewicht durch ein klares gemeinsames sicherheitspolitisches Ziel entschärft wäre, wird die Situation ebenso zusätzlich kompliziert wie durch die Selbstwahrnehmung der USA als Gewinner der Globalisierung. Bei genauerer Analyse der neueren Entwicklungen auf beiden außenwirtschaftspolitischen transatlantischen Interaktionsebenen, Kooperation und Konflikt, gewinnt man den Eindruck, daß die aktuelle politische Wahrnehmung in beiden Richtungen zu Übertreibungen neigt.

Auf dem Feld der bilateralen Kooperation lassen sich in der letzten Zeit eine Reihe von Erfolgen in der Vertiefung der transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft verzeichnen. Bei näherer Betrachtung offenbaren diese Bemühungen zugleich aber auch die begrenzten Perspektiven für transatlantische Wirtschaftsintegration.

- Seit einigen Jahren schon kooperieren die Federal Trade Commission (FTC), die amerikanische Wettbewerbsbehörde, und die für Wettbewerbsfragen zuständige Generaldirektion IV der Europäischen Kommission wenig spektakulär, aber effizient auf dem Gebiet der Monopol- und Kartellaufsicht.²² Diese Zusammenarbeit überstand auch die Bewährungs-

21 Daten nach Office of the United States Trade Representative (USTR), 1999 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (Washington, DC: USTR, 1999), Appendix; Direktinvestitionsdaten aus United Nations Conference on Trade and Development, World Investment Report 1998 (New York and Geneva: United Nations).

22 Grundlage ist ein Abkommen zwischen EU und USA von 1995 (Amtsblatt der EU L 132, 15.6.1995 sowie: <http://europa.eu.int/comm/dg04/interna/95145b.htm>), das 1998 ergänzt wurde (ABI EU L 173, 18.6.1998 sowie <http://europa.eu.int/comm/dg04/interna/en/dftusa.htm>).

probe der zwischen beiden Seiten zunächst umstrittenen Fusion zwischen den beiden verbliebenen amerikanischen Herstellern großer Zivilflugzeuge, McDonnell-Douglas und Boeing im Jahr 1997.

- Nach außerordentlich langwierigen Verhandlungen ist am 1. Dezember 1998 das bilaterale Abkommen über die gegenseitige Anerkennung (Mutual Recognition Agreement – MRA) von Konformitätszertifizierungen über die Einhaltung technischer Standards in Kraft getreten.
- Im September 1998 einigten sich USA und EU auf einen detaillierten und zeitlich präzisen Aktionsplan zur Ausfüllung der am 18. Mai 1998 auf dem euro-amerikanischen Gipfeltreffen in London vereinbarten Transatlantic Economic Partnership (TEP).²³
- Im November 1998 hielt der Transatlantic Business Dialogue (TABD) sein viertes Jahrestreffen in Charlotte, N.C. ab. Im TABD fanden sich mit Unterstützung durch die EU-Kommission und das US Department of Commerce führende europäische und amerikanische Unternehmen zusammen, um gemeinsame Vorschläge an die Politik zum Abbau transatlantischer Hemmnisse im Güter- und Dienstleistungshandel zu erarbeiten.

Der TABD ist vielleicht die größte Erfolgsstory in der euro-amerikanischen Wirtschaftskooperation der letzten Jahre. Er ist aber zugleich auch ein Beleg dafür, daß diese Kooperation auf Ebene des privaten Sektors weit weniger Probleme bereitet und auf einem weit größeren Konsens aufbauen kann als es auf der politischen Ebene der Fall ist. Was eine stärkere politisch-institutionelle Integration des nordatlantischen Wirtschaftsraumes angeht, ist ein kontinuierliches Abschmelzen der zu Beginn der 90er Jahre entwickelten Ambitionen festzustellen: vom ursprünglichen Vorschlag einer Transatlantischen Freihandelszone (TAFTA) aus dem Jahr 1994 über die gescheiterte Initiative eines Neuen Transatlantischen Marktes (NTM) von 1997 bis zur Transatlantischen wirtschaftlichen Partnerschaft (TEP) vom Mai 1998. Die TEP und der sie konkretisierende Aktionsplan stellen im wesentlichen auf eine bessere gegenseitige Information, Transparenz und Bestandsaufnahme der beiderseitigen Hemmnisse für Handel und Investitionen ab, heben mithin einige die Vorarbeiten des TABD auf die Regierungsebene. Zudem wird angestrebt, weitgehend gemeinsame Positionen hinsichtlich der WTO-Ministerkonferenz von Seattle am 30. November bis 2. Dezember 1999 und der dort einzusetzenden neuen umfassenden Verhandlungsrunde ("Millenium Round") zu entwickeln.

Die Bedeutung des TEP-Rahmens für den Aufbau eines weiten Netzes an bilateralen Informations- und Dialogforen sollte nicht unterschätzt werden. Gleichwohl bleibt die TEP-Initiative weit hinter jeder institutionellen Integration zurück.²⁴ Das Problem der ursprünglichen weiterreichenden Kooperations- und Integrations-Initiativen dürfte darin bestanden haben, daß ihnen die ökonomische Logik zu erwartender substantieller Wohlfahrtsgewinne fehlte,²⁵ die allenfalls den Verlust an ordnungspolitischer Souveränität kompensiert hätte, den beide Seiten, vor allem aber die USA zu tragen hätten. Es ist in der Tat bezeichnend, daß Vorschläge zu einer tieferen transatlantischen Wirtschaftsintegration vor allem aus den Reihen

23 Transatlantic Economic Partnership Action Plan, gebilligt vom EU-Ministerrat am 9. 11. 1998, <http://europa.eu.int/comm/dg01/1109tep.htm>.

24 Sehr kritisch äußerte sich jüngst zu der Direktor des Institute for International Economics, Fred Bergsten zu der Inflation wenig ergiebiger und substantieller transatlantischer Dialoge, Partnerschaften, Markt-Initiativen; vgl. C. Fred Bergsten, "America and Europe: Clash of the Titans?" in *Foreign Affairs* 78 (März/April 1999) 2, S. 20-34.

25 Vgl. dazu u.a. Jeffrey J. Schott, "Reflections on TAFTA", in Bruce Stokes, ed., *Open for Business. Creating a Transatlantic Marketplace* (New York: Council on Foreign Relations, 1996), S. 32-42, und Claude E. Barfield, "The deceptive Allure of a Transatlantic Free Trade Agreement: A US Perspective", in *Intereconomics*, 33 (September-October 1998) 5, S. 203-211.

der Außen- und Sicherheitspolitiker kamen, die nach dem Ende des Kalten Krieges in ihrer eigenen Politiksphäre den transatlantischen Zusammenhalt schwinden sahen.

In der handelspolitischen Wirklichkeit der letzten Jahre, zugespitzt im Verlauf des Jahres 1999, stehen heftige transatlantische Konflikte im Vordergrund:

- Der Streit um die EU-Bananenmarktordnung, der mit deren Einführung 1993 begann, endete im April mit einer endgültigen Niederlage der EU und der WTO-konformen Verhängung von Strafzöllen durch die USA gegen Importe aus der EU. Diese bleiben so lange wirksam, bis sich die EU, wie angekündigt, auf eine WTO-konforme Änderung ihres gegenwärtigen Bananeneinfuhrregimes geeinigt hat.
- Im Streit um Fleischimporte aus den USA, die aus hormonunterstützter Rindermast stammen, hat die EU bislang ebenfalls eine Niederlage vor der WTO erlitten; über die Höhe der amerikanischen Strafzölle wird bis Juli 1999 entschieden.
- Die nächste Handelskontroverse droht sich an den restriktiven EU-Bestimmungen zum Import von Nahrungsmitteln aus genetisch veränderten Organismen zu entzünden, die aus amerikanischer Sicht ebenso wie die Bestimmungen zum Einsatz von Hormonen in der Tiermast unter gesundheitspolitischen Erwägungen ungerechtfertigt sind.
- Der Streit zwischen USA und EU über die extraterritorial wirksamen amerikanischen Wirtschaftssanktionsgesetze gegen Kuba ("Helms-Burton Act") sowie gegen Iran und Libyen (Iran Libya Sanctions Act – ILSA) wurde bislang nur vorübergehend suspendiert. Da die USA im Fall einer Verurteilung durch die WTO in diesen Fällen willens waren, die sicherheitspolitische Ausnahmeklausel des Art. 21 GATT in Anspruch zu nehmen, dies aber wegen der offensichtlichen Unbegründetheit das WTO-Regime fatal untergraben hätte, nahm die EU davon Abstand, den Streit vor der WTO weiter zu verfolgen, während die US-Regierung darauf verzichtete, die schärfsten extraterritorial wirkenden Bestimmungen der Sanktionsgesetze anzuwenden.
- Die Entscheidung von Präsident Clinton im Januar 1999, einige seit längerem nicht mehr angewandte Instrumente des amerikanischen handelspolitischen Unilateralismus zu reaktivieren, die "Super Section 301" und "Special Section 301"-Bestimmungen des Handelsgesetzes von 1988. Sie zielen darauf, bestimmte ausländische Hemmnisse für amerikanische Exporte bzw. unzureichende Bestimmungen über den Schutz geistiger Eigentumsrechte (Special Section 301) zu benennen und in bilateralen Verhandlungen unter striktem Fristendruck die festgestellten Regelungen im amerikanischen Sinne zu modifizieren. So weit entsprechende Regelungen unter das WTO-Recht fallen, soll das Verfahren WTO-konform ablaufen.²⁶
- Die Verfahren, die die EU ihrerseits im November 1998 bzw. im Januar 1999 gegen einige dieser Instrumente amerikanischer unilateraler Handelspolitik, das Anti-Dumping-Gesetz von 1916 und die Bestimmungen der Section 301 des Handelsgesetzes von 1974/88, vor dem Streitbeilegungsgremium der WTO anstrebte.

Es wäre falsch, angesichts von Streitfällen wie dem um Bananen und Hormonfleisch auf die wirtschaftlich eher marginale Bedeutung der betreffenden Handelsvolumina hinzuweisen, denn die grundsätzliche Bedeutung dieser Konflikte übersteigt bei weitem ihren finanziellen "Streitwert". Gerade diese grundsätzliche Bedeutung allerdings verweist auf ein wesentliches

Die entsprechenden Berichte wurden vom US-Handelsbeauftragten im April 1999 vorgelegt, gleichzeitig wurden auf ihrer Grundlage sieben Verfahren bei der WTO angestrengt. Siehe "Super Section 301" Report on Trade Expansion Priorities and Priority Foreign Country Practices (<http://www.ustr.gov/releases/1999/04/sup301.html>) und "Special 301" Annual Review on Intellectual Property Rights (<http://www.ustr.gov/releases/1999/04/99-41.html>).

positives Element der transatlantischen Handelskontroversen seit 1995: Die Konflikte werden eben nicht mehr durch den gegenseitigen Einsatz unilateraler handelspolitischer Waffen ausgetragen, sondern rechtsförmig im Rahmen des WTO-Streitbeilegungsverfahrens. Gestritten wird vor allem um die Auslegung der WTO-Bestimmungen, und auch dieser Streit wird nicht von den Beteiligten ausgefochten.

3. *Der WTO-Streitschlichtungsmechanismus – ein Schritt zur Supranationalisierung der internationalen Handelsordnung*

Der neue WTO-Streitbeilegungsmechanismus, durch die multilaterale Vereinbarung vom 15. April 1994 über Regeln und Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten im Geltungsbereich der WTO-Abkommen ins Leben gerufen, ist eindeutig das materiell-rechtlich und institutionell wichtigste Element der WTO.

Im alten Verfahren mußten nicht nur die klagende, sondern auch die beklagte Partei dem Schlichtungsspruch eines Streitbeilegungs-Panels zustimmen. Eine Streitbeilegung im Rahmen des GATT wurde damit häufig verhindert. Statt dessen war politischen Ausgleichsgeschäften einerseits, einer Eskalation unilateraler Handelsretorsionen andererseits breiter Raum eröffnet.

Die WTO-Regeln hingegen fordern Konsens nur noch für die Ablehnung eines Panel-Spruchs des Streitbeilegungsgremiums (Dispute Settlement Body/DSB). Der unterlegenen Partei bleibt die Einschaltung der Berufungsinstanz (Appellate Body/AB). Deren Entscheidung ist endgültig und bindend. Wird sie von der unterlegenen Partei nicht umgesetzt, kann die Gegenpartei sich zur Aussetzung von Handelszugeständnissen ermächtigen lassen, das heißt zu angemessenen handelspolitischen Retorsionsmaßnahmen. So wie das DSB für sämtliche multilateralen und plurilateralen Vereinbarungen im Rahmen der WTO zuständig ist, steht auch für Retorsionsmaßnahmen die gesamte Breite dieser Vereinbarungen zur Verfügung (cross retaliation Prinzip). Für die einzelnen Verfahrensphasen gelten sehr knappe Fristen, so daß eine Verfahrensverschleppung grundsätzlich ausgeschlossen sein sollte. Damit wurden für den Geltungsbereich der WTO-Vereinbarungen die Voraussetzungen für ein Ende der einseitigen Handelsretorsionen, des handelspolitischen Unilateralismus geschaffen.

Mit dem neuen Streitbeilegungsverfahren hat die WTO im Vergleich zum früheren GATT-Regime ein eindeutiges Element der Supranationalität erhalten: Streitfälle werden gemäß internationalem Recht in einem entpolitisierten, rechtsförmigen Verfahren entschieden, die Sanktionierung von Rechtsverletzungen beruht auf einer klaren, nachprüfbaren, übernationalen rechtlichen Basis.

Zwar war diese Neufassung der multilateralen Streitbeilegung in Handelskonflikten von den USA und der EU angestrebt worden. In der Debatte im amerikanischen Kongreß anläßlich der Ratifizierung der WTO-Abkommen von 1994 spielte die damit verbundene Einschränkung der amerikanischen handelspolitischen Souveränität jedoch eine entscheidende Rolle. Die Regierung Clinton konnte sich die Unterstützung des Kongresses nur dadurch sichern, daß sie die genaueste Überwachung der DSB-Entscheidungen zusagte.²⁷

In der Tat wird von der amerikanischen Regierung – und wohl noch mehr vom Kongreß – genau beobachtet, ob das WTO-Streitschlichtungsverfahren ein tauglicher Ersatz ist für die unilateralen Instrumente der eigenen Handelsgesetzgebung, die in Konkurrenz zu WTO-Recht nicht mehr anwendbar sind. Die EU ihrerseits hat zwar nicht die grundsätzlichen

27 Vgl. dazu Ernest H. Preeg, *Traders in a Brave New World. The Uruguay Round and the Future of the International Trading System* (Chicago: The University of Chicago Press: 1995), insbes. S. 181-184, sowie I. M. Destler, *American Trade Politics. Third Edition* (Washington DC: Institute for International Economics, 1995), S. 245-255.

Schwierigkeiten Amerikas mit dem supranationalen Charakter des WTO-Regimes, achtet aber ebenso peinlich genau darauf, daß der Streitschlichtungsmechanismus nicht von den USA instrumentalisiert wird.

Resultat dieser Verlagerung transatlantischen handelspolitischen Kräftemessens auf die WTO ist gegenwärtig allerdings, wie im vorigen Abschnitt angedeutet, eine zunehmende Überbelastung der Streitbeilegungsorgane durch transatlantische Streitfälle, die sich zum Teil besser in politischen Verhandlungen lösen ließen. Bislang hat die WTO-Streitschlichtung dieser Belastung standgehalten. Doch geht die WTO an der Schwelle zur nächsten großen Verhandlungsrunde durch die schwierigste Phase ihres gut fünfjährigen Bestehens. Ob sie gestärkt aus ihr hervorgeht, wird entscheidend von einem grundsätzlichen Einvernehmen der beiden nordatlantischen Handelsmächte abhängen.

IV. Zusammenfassung und Ausblick: Leben mit der asymmetrischen Bipolarität?

Wie eingangs erwähnt, hat die von Asien ausgehende weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise noch einmal dramatisch die entscheidende Rolle unterstrichen, die den USA wie der EU in der Führung und Ordnung der Weltwirtschaft zukommt. Dazu gehört wesentlich die Erweiterung und Vertiefung des WTO-Regimes. Die weitere Einbindung Chinas – und mittelfristig auch Rußlands – in die multilaterale Handelsordnung durch Aufnahme in die WTO, weitere Schritte zu einer vertieften ordnungspolitischen Integration der Weltwirtschaft im Verlauf der kommenden Millenniums-Runde: das sind Aufgaben, die weder unilateral angegangen (auch wenn die US-Regierung hinsichtlich des WTO-Beitritts Chinas nach wie vor eine gewisse Neigung dazu offenbart) noch auf unbestimmte Zeit vertagt werden können. Globale Herausforderungen wie diese erfordern statt dessen zwingend eine enge, und über rein wirtschaftliche Erwägungen weit hinausgehende partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen USA und EU.

Der transatlantische Bipolarismus, der diesem Zwang zur Partnerschaft zugrundeliegt, bereitet den USA noch immer Probleme. Er steht in einem offenkundigen Widerspruch zu dem unbestrittenen Unipolarismus, dessen sich die alleinige Supermacht dank uneinholbar überlegener Rüstungstechnologie und Militärmacht in ihrer Sicherheitspolitik erfreut. Die Clinton-Regierung versuchte zunächst, primär durch eine Politik aktiver Wirtschafts rivalität ihre außenwirtschaftspolitische Handlungsfreiheit zu erweitern. Aggressive Exportförderung und politisch verhandelte Marktanteilserweiterung (managed trade²⁸), sowohl gegenüber den EU-Staaten wie anfangs auch gegenüber Japan, waren vor allem unter dem Secretary of Commerce Ronald Brown und dem ersten Handelsbeauftragten Clintons, Mickey Kantor, bevorzugte Instrumente. Dazu kam – in Abkehr von der bisherigen ausschließlichen Orientierung auf den Multilateralismus und in bewußter Rivalität zum Regionalismus der EU²⁹ – eine Politik der regionalen Wirtschaftsintegration gegenüber Lateinamerika und dem Pazifischen Raum, wie sie sich in dem massiven amerikanischen Einsatz für die Entwicklung der APEC zu einer Freihandelszone und für die Ausweitung der NAFTA zu einer Freihandelszone der Amerikas (Free Trade Area of the Americas – FTAA) zeigte. Seit 1996 haben außen- und sicherheitspolitische Erwägungen wieder einen gewissen Vorrang gegenüber der Verfolgung eng definierter nationaler Außenwirtschaftsinteressen erhalten. Diese vorsichtige Neuorientierung dürfte unter anderem auf die bei aller wiedergewonnenen wirtschaftlichen Dynamik der US-Wirtschaft Platz greifende Erkenntnis zurückzuführen sein, daß die USA mit dem transatlanti-

28 Vgl. dazu D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom* sowie kritisch Douglas A. Irwin, *Managed Trade. The Case against Import Targets* (Washington DC: The American Enterprise Institute Press 1994).

29 Dieser Aspekt wird vertieft in einem vom Verfasser mit Elke Thiel herausgegebenen Sammelband: Jens van Scherpenberg/Elke Thiel (eds.), *Towards Rival Regionalism? US and EU regional regulatory regime building* (Baden-Baden: Nomos, 1998).

schen ökonomischen Bipolarismus wohl werden leben müssen und sich daher ein aktives Rivalisieren mit der EU um die Führungsrolle in der Weltwirtschaft nicht lohne. Die herannahende Einführung des Euro dürfte diese Einschätzung noch verstärkt haben.³⁰ Daraus wurde zunächst die Konsequenz gezogen, daß amerikanische Interessen besser in einer Politik aufgehoben sind, die angesichts der Asymmetrie wirtschaftlicher und militärischer Macht der USA die Einzigartigkeit der alleinigen Supermacht durch die Betonung ihrer dominanten militärischen und sicherheitspolitischen Rolle zur Geltung bringt. Für eine solche Politik besteht derzeit in den USA auch innenpolitisch der größere Rückhalt als für eine Politik der vertieften Institutionalisierung regionaler wie weltwirtschaftlicher Integration. Dementsprechend gering sind gegenwärtig die Aussichten, trotz der amerikanischen Gastgeberrolle bei der kommenden WTO-Ministerkonferenz Ende 1999 in Seattle, daß die amerikanische Regierung, gestützt auf eine Fast-Track-Verhandlungsvollmacht des Kongresses, eine führende Rolle bei der Weiterentwicklung des Welthandelssystems spielen kann, wie sie den USA noch Ende 1993 beim Abschluß der Uruguay-Runde als ihre innerste Natur zugesprochen worden war.³¹

Diese Rolle nimmt gegenwärtig eher die EU war. Denn sie hat, aufgrund ihrer eigenen positiven Erfahrungen mit dem Auf- und Ausbau supranationaler politisch-ökonomischer Institutionen, wesentlich geringere Berührungängste und Souveränitätsvorbehalte gegenüber einer auf institutionalisierten Supranationalismus gestützten überregionalen oder weltweiten wirtschaftlichen Integrationspolitik, wie sie die kommende Welthandelsrunde bestimmen könnte.

Der EU dürfte deshalb die Aufgabe zukommen, den USA vor Augen zu führen, daß das Konzept geteilter Souveränität im weiten Bereich der wirtschaftlichen Ordnungspolitik sich sehr wohl verträgt mit ihrer Rolle als alleinige sicherheitspolitische Supermacht. Denn eine sinnvolle integrative Weiterentwicklung der ordnungspolitischen Rahmenbedingungen für die Weltwirtschaft oder auch nur für große regionale Wirtschaftsräume, wie sie langfristig auch für die USA Bedingung erweiterter staatlicher Handlungsfähigkeit ist, läßt sich nicht militärisch erzwingen. Sie läßt sich aber auf der Grundlage einer breit angelegten und institutionell vertieften Partnerschaft der beiden wirtschaftlichen Supermächte erreichen. Auf diese Weise könnte sich realisieren, was Fred Bergsten nach den gescheiterten Visionen des kommenden "asiatischen Jahrhunderts" und angesichts der wenig glaubhaften Prognosen entweder eines "europäischen" oder eines "zweiten amerikanischen Jahrhunderts" für die wahrscheinlichste Perspektive für das 21. Jahrhundert hält: daß es ein transatlantisches Jahrhundert wird.³²

van SCHERPENBERG Jens, Dr.
Leiter der Forschungsgruppe Atlantische und Pazifische Beziehungen
am Forschungsinstitut der "Stiftung Wissenschaft und Politik" (SWP) in Ebenhausen;
Lehrbeauftragter an der Volkswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität München.

30 Vgl. dazu C. Fred Bergsten, "America and Europe: Clash of the Titans?" in *Foreign Affairs* 78 (März/April 1999) 2, S. 20-34.

31 Vgl. William R. Smyser, "Worum es beim GATT geht. Die Wirtschaft löst Sicherheit als wichtigstes Thema der internationalen Politik ab", *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 23.11.1993, S. 13.

32 Bergsten, "America and Europe: Clash of the Titans?", S. 33f.