

Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte

Band 70

Handelskonflikte der USA mit der EU seit 1985

Eine Studie des Reziprozitätsprinzips
in der U.S.-Außenhandelspolitik

Von

Claudia Decker



Duncker & Humblot · Berlin

CLAUDIA DECKER

Handelskonflikte der USA
mit der EU seit 1985

Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte

In Verbindung mit Rainer Fremdling,
Carl-Ludwig Holtfrerich, Hartmut Kaelble und Herbert Matis
herausgegeben von Wolfram Fischer

Band 70

Handelskonflikte der USA mit der EU seit 1985

Eine Studie des Reziprozitätsprinzips
in der U.S.-Außenhandelspolitik

Von

Claudia Decker



Duncker & Humblot · Berlin

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Decker, Claudia:

Handelskonflikte der USA mit der EU seit 1985 : eine Studie
des Reziprozitätsprinzips in der U.S.-Außenhandelspolitik /
Claudia Decker. – Berlin : Duncker und Humblot, 2002
(Schriften zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte ; Bd. 70)
Zugl.: Berlin, Freie Univ., Diss., 2001
ISBN 3-428-10663-6

D 188

Alle Rechte vorbehalten
© 2002 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fremddatenübernahme und Druck:
Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0582-0588
ISBN 3-428-10663-6

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☹

Vorwort

Die USA und die EG sind im Verhältnis zueinander die jeweils größten Handelspartner (Waren und Dienstleistungen zusammengefaßt) und stehen für die größten bilateralen Handelsströme der Welt. Der Gesamtbetrag der gegenseitigen Direktinvestitionen betrug im Jahr 2000 ca. 1,4 Billionen U.S. Dollar, und beide Partner beschäftigen ungefähr 3 Millionen Menschen im jeweils anderen Land.

Seit einigen Jahren dominiert jedoch in der öffentlichen Diskussion über den Stand der transatlantischen Beziehungen eine Wahrnehmung, die vor allem die langwierigen Handelskonflikte zwischen den USA und der EU in den Mittelpunkt rückt: Durch das Unvermögen, diese Konflikte friedlich zu lösen, wird die transatlantische Partnerschaft in den Augen der Öffentlichkeit zunehmend in Frage gestellt. Dabei wird vielfach vergessen, daß bis heute der größte Teil der bilateralen Handelsströme reibungslos verläuft und nur 1% des gegenseitigen Handels von Konflikten betroffen ist. Darüber hinaus haben beide Partner die – für sie politisch und wirtschaftlich wichtige – transatlantische Kooperation seit Mitte der 90er Jahre deutlich ausgebaut: 1995 wurde die *New Transatlantic Agenda* zusammen mit dem *Joint Action Plan* verabschiedet, der die Gründung eines *New Transatlantic Marketplace* vorsah. Zusätzlich wurde 1998 die *Transatlantic Economic Partnership* begründet, die neben dem gemeinsamen Ziel eines offen(er)en Welthandelsystems die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den USA und der EG verbessern soll.

Diese Relativierung soll allerdings das Konfliktpotential nicht ‚verharmlosen‘, das durch die in dieser Arbeit untersuchten Streitfälle verdeutlicht wird. Die Einordnung in die handelsrechtlichen und handelspolitischen Rahmenbedingungen ermöglicht jedoch eine rationale Bewertung, die emotionalen Überreaktionen, die die Verhandlungsatmosphäre vergiften, als Sachanalyse gegenübergestellt werden kann. Das viel diskutierte und mit großem Interesse wahrgenommene Thema der transatlantischen Handelsbeziehungen verdient eine Versachlichung unter der ‚Lupe‘ grundlegender handelspolitischer Prinzipien. Dazu will diese Arbeit einen Beitrag leisten.

Danksagung

Mein besonderer Dank gilt Herrn Prof. Dr. Carl-Ludwig Holtfrerich vom John F. Kennedy-Institut der FU Berlin für die jederzeit gewährte Unterstützung, die Hilfestellungen und die kritischen Anregungen bei der Durchführung der Arbeit. Eben-

so möchte ich mich ganz herzlich bei meinem Zweitgutachter, Prof. Dr. Gerd Hardach von der Universität Marburg, für die freundliche Unterstützung und die sehr hilfreichen Gespräche und Verbesserungsvorschläge bedanken.

Am John F. Kennedy-Institut hat mir zusätzlich Lutz Frühbrodt wertvolle Hinweise für die Arbeit gegeben, die mir entscheidend weitergeholfen haben. Bedanken möchte ich mich auch bei der gesamten Abteilung Wirtschaft und den Teilnehmern des Doktoranden-Colloquiums für ihre Unterstützung und Anregungen.

Des weiteren gilt mein herzlicher Dank Joseph C. Fox, dem Gründer des Fox International Fellowships (FIF). Dieses Fellowship ermöglichte es mir, für ein Jahr an der Yale University zu forschen und hierdurch die Fertigstellung der Arbeit maßgeblich voranzubringen.

Darüber hinaus möchte ich meinem Freund und allen Freunden und Verwandten danken, die durch ihre Hilfsbereitschaft und ihr Interesse zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben, insbesondere meinem Vater und Nadja Spies.

Diese Arbeit ist meinem Vater gewidmet.

Berlin, November 2001

Claudia Decker

Inhaltsverzeichnis

A. Einleitung	23
I. Einführung in die Problemstellung	23
II. Reziprozität im Handel – Zum Forschungsstand	25
1. Reziprozität in der Geschichte der USA	25
2. Arbeiten seit Anfang der 80er Jahre: Strikte Reziprozität als Strategie im Handel	26
a) Befürworter einer solchen Reziprozitätsstrategie	26
b) Gegner einer solchen Reziprozitätsstrategie	27
c) Empirische Arbeiten über den Erfolg des Reziprozitätsansatzes	28
III. Aufbau der Arbeit	29
1. Zielsetzung	29
2. Untersuchungsgang	29
B. Das Prinzip der Reziprozität in der amerikanischen Handelspolitik	32
I. Der Begriff der Reziprozität	32
1. Definition	32
2. Reziprozität im Handel	33
3. Die strikte und die unspezifische Reziprozität	35
4. Reziprozität und Meistbegünstigung	37
a) Die Meistbegünstigung und ihre Formen	37
b) Das Verhältnis von Reziprozität und Meistbegünstigung	37
5. Die unterschiedlichen Ausrichtungen der Reziprozität	38
II. Die amerikanische Handelspolitik und das Verhältnis zur Reziprozität und zur Meistbegünstigung bis zum Ersten Weltkrieg	40
1. Die Einführung der bedingten Meistbegünstigung 1778	40
2. Bilaterale Handelsverträge mit Reziprozitätsklauseln bis 1890	41

3. Zollgesetze	41
a) Der <i>McKinley Tariff Act</i> 1890	42
b) Der <i>Dingley Tariff Act</i> 1897	43
c) Der <i>Payne-Aldrich Act</i> 1909	44
d) Der <i>Underwood Act</i> 1913	45
e) Zusammenfassung: Die USA und das Verhältnis zur Reziprozität bis zum Ersten Weltkrieg	46
4. Die bedingte Meistbegünstigung in den Handelsverträgen der USA bis zum Ersten Weltkrieg	46
III. Die amerikanische Handelspolitik und das Verhältnis zur Reziprozität und zur Meistbegünstigung bis zum Zweiten Weltkrieg	49
1. Der Wechsel zur unbedingten Meistbegünstigung	49
2. Die Verbindung von reziproken Zollverhandlungen und unbedingter Meistbegünstigung	51
3. Zusammenfassung: Die USA und das Verhältnis zur Reziprozität bis zum Zweiten Weltkrieg	53
IV. Die amerikanische Handelspolitik und das Verhältnis zur Reziprozität und zur Meistbegünstigung im GATT	55
1. Die Förderung eines liberalen, multilateralen Handelssystems	55
2. Art. I GATT: unbedingte Meistbegünstigung	56
3. Ausnahme von der unbedingten Meistbegünstigung: Art. XXIV GATT	57
a) Die USA und Art. XXIV GATT	57
b) Die Bedingungen des Art. XXIV GATT	59
4. Zusammenfassung: Die USA und das Verhältnis zur Reziprozität im GATT	60
V. Die amerikanische Handelspolitik und das Verhältnis zur Reziprozität und zur Meistbegünstigung vom Zweiten Weltkrieg bis 1974	61
1. Die amerikanische Handelspolitik vom Zweiten Weltkrieg bis 1974	61
2. Das Handelsgesetz von 1974	64
3. Zusammenfassung: Die USA und das Verhältnis zur Reziprozität vom Zweiten Weltkrieg bis 1974	67
4. Die Rolle des Kongresses	69
VI. Die amerikanische Handelspolitik und das Verhältnis zur Reziprozität und zur Meistbegünstigung nach 1974	71
1. Hintergrund der Handelspolitik der USA in den 80er Jahren	71

Inhaltsverzeichnis	9
2. Der <i>Omnibus Trade and Competitiveness Act</i> von 1988	75
a) Die Sektion 301	75
b) Der ‚ <i>Super 301</i> ‘ und der ‚ <i>Special 301</i> ‘	76
c) Der Telekommunikationsbereich	77
d) Titel VII des Handelsgesetzes von 1988: Der <i>Buy American Act</i>	78
3. Zusammenfassung: Die USA und das Verhältnis zur Reziprozität in den 80er Jahren	79
4. Weitere Vorschläge für Handelsgesetze in den 90er Jahren	80
5. Die Anwendung der Handelsgesetze von 1974 und 1988 bis 1999	82
VII. Die Reaktion der EG	84
1. Das ‚Neue Instrument der Handelspolitik‘ von 1984	84
2. Die EG-Klage vor der WTO gegen die Sektion 301	85
C. Die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EG mit Schwerpunkt auf die Zeit ab 1985	88
I. Die heutige Bedeutung des Handels für die USA	88
II. Der Industriewarenverkehr	89
1. Güterstruktur	89
2. Geschichtlicher Vergleich: Die Entwicklung der Handelsbeziehungen im Warenverkehr mit der EG seit 1955	90
3. Die Handelspartner der USA im Warenverkehr seit 1985	90
a) U.S. Exporte	90
b) U.S. Importe	93
4. Die Entwicklung der Handelsbilanz der USA im Warenverkehr seit den 80er Jahren	94
III. Der Agrarhandel seit 1985	98
1. Die Bedeutung des Agrarhandels für die USA	98
2. Güterstruktur	99
3. Die Handelsbeziehungen zwischen den USA und der EG im Agrarhandel ..	99
IV. Der Dienstleistungsverkehr seit 1985	102
1. Die Bedeutung des Dienstleistungsverkehrs für die USA	102
2. Die Struktur des Dienstleistungsverkehrs	102

3. Der Dienstleistungsverkehr zwischen den USA und der EG	103
4. Die regionale Verteilung des Dienstleistungsverkehrs	105
V. Die Leistungsbilanz der USA mit der EG seit 1985	108
VI. Ausländische Direktinvestitionen (FDI) in den USA und der USA im Ausland seit 1985	109
1. Sektorale Verteilung der FDI	109
2. Die ausländischen Direktinvestitionen der USA und der EG seit Gründung der EG	110
a) Europäische Direktinvestitionen in den USA	110
b) Amerikanische Direktinvestitionen in der EG	110
3. Die regionale Verteilung der ausländischen Direktinvestitionen	113
a) Die FDI in den USA	113
b) Die FDI der USA	114
VII. Anhang (Diagramme)	115
D. Die amerikanische Europapolitik seit 1985	123
I. Die Entwicklungen in Europa	123
1. Die Vertiefungen und Erweiterungen der europäischen Integration	123
2. Von der ‚Eurosklерose‘ 1970/80 zum Weißbuch 1985	124
3. Die Einheitliche Europäische Akte (EEA) 1985	125
4. Der Maastrichter Vertrag 1992	125
5. Die europäische Wirtschafts- und Währungsunion (WWU)	126
6. Der Amsterdamer Vertrag 1997	127
II. Die Haltung der Amerikaner	127
1. Die Position der USA ab 1985: Angst vor einer ‚Festung Europa‘	127
2. Die Angst vor den Reziprozitätsforderungen der EG	128
3. Der Wandel in der Haltung der USA ab 1989	130
a) Die U.S. Administration	130
b) Die Wirtschaftsverbände	131
c) Der amerikanische Kongreß	132
4. Die Haltung der USA gegenüber der Wirtschafts- und Währungsunion	133
5. Fazit: U.S. Haltung zur europäischen Integration	134

E. Transatlantische Handelskonflikte seit 1985	135
I. Die zuständigen Organe der USA und der EU im Bereich des Außenhandels ..	135
1. Die zuständigen Organe der USA	135
a) Die Exekutive	135
b) Die Legislative	136
c) Die <i>U.S. International Trade Commission (ITC)</i>	136
2. Die zuständigen Organe der EU	136
a) Die Außenhandelskompetenz der EU (Titel IX EGV: Gemeinsame Handelspolitik)	136
b) Die EU-Kommission	137
c) Der Ministerrat	137
d) Das Europäische Parlament	138
3. Die Möglichkeiten der Streitschlichtung bei Handelskonflikten	138
a) Die drei möglichen Ebenen der Streitschlichtung	138
b) Der Streitschlichtungsmechanismus des GATT/WTO	138
II. Konflikte im Agrarhandel: Forderungen der USA nach dem Abbau von Handelshemmnissen	140
1. Subventionen: Wettbewerbsverzerrungen	141
a) GATT-Agrarreform 1986 – 1994 (bis heute) / Ölsaaten 1987 – 1994	141
b) Dosenfrüchte 1981 – 1985, 1988 / 89, 1994 –	146
c) Weizenkleber 1996 –	147
d) Schmelzkäse 1997 –	148
e) Gerste 1998	148
2. Normen und andere Anforderungen: technische Barrieren	149
a) Hormonfleisch 1987 – / hormonfreies Fleisch 1999 –	150
b) Zulassung 1998 – / Kennzeichnung 1997 – von gentechnisch veränderten Organismen (GMO)	154
c) Fleischverarbeitung 1987 – 1992	156
d) Import von Tierprodukten (gegenseitiges Anerkennungsabkommen) 1996 – 1999	157
e) Tierfallen 1997	158
f) BSE 1997 –	159
g) Antibiotika im Tierfutter 1999 -	161
3. Tarifäre Handelshemmnisse und Quoten	161
a) Bananen 1994 – (2001) (Zollkontingente, Lizenzen)	161
b) Zitrusfrüchte und Teigwaren 1976 – 1987 (Teigwaren: Subventionen) ...	167

c) Die EG-Süderweiterung 1986/87, 1990/91	168
d) Die EG-Norderweiterung 1995	169
e) Getreideimporte 1995–1998	170
III. Konflikte im Industriegüterverkehr: Forderungen der USA nach dem Abbau von Handelshemmnissen	170
1. Subventionen: Stahl 1982–	171
2. Das öffentliche Auftragswesen 1991–1994 (bis heute)	174
3. Normen und andere Anforderungen: technische Barrieren	177
a) Normen und technische Vorschriften 1988–1991 (MRA: 1997)	177
b) Integrierte Schaltkreise 1989–1994	180
c) Telekommunikation 1998–	181
d) Lärmschutznormen bei Flugzeugen 1999–	182
4. Tarifäre Handelshemmnisse und Quoten	184
a) Zollklassifizierungen für Computerausrüstungen 1996–1998	184
b) Quoten: Kupfer- und Zinkschrott 1988–1990	185
IV. Konflikte im Dienstleistungsverkehr: Forderungen der USA nach dem Abbau von Handelshemmnissen	185
1. Die Zweite Bankrechtskoordinierungsrichtlinie (Investmentbanken/ Versicherungen) 1988–1990	186
2. Audiovisueller Sektor 1989–	189
3. Datenschutz im Internet 1998–2000	190
V. Tabellarische Darstellung dieser transatlantischen Handelskonflikte (in der Reihenfolge ihrer Entstehung)	192
1. Agrarhandel	192
2. Industriegüterverkehr	201
3. Dienstleistungsverkehr	205
4. Jahresliste der jeweils aktuellen Konflikte von 1985 bis 1999	207
F. Fazit: Das den Handelskonflikten zugrundeliegende Reziprozitätsverständnis	212
I. Die betroffenen Wirtschaftssektoren in den Handelskonflikten seit 1985	212
1. Die Rolle der Landwirtschaft	215
2. Die Rolle der nicht-tarifären Handelshemmnisse in der Landwirtschaft	217
3. Die betroffenen Wirtschaftssektoren im Industriegüterverkehr	219
4. Die betroffenen Wirtschaftssektoren im Dienstleistungsverkehr	220

II. Die transatlantischen Konflikte unter dem Gesichtspunkt der strikten Reziprozität	220
1. Die Bedeutung der Sektion 301 in den Handelskonflikten mit der EG	222
a) Die Sektion 301-Verfahren von 1975 bis 1984	222
b) Die Sektion 301-Verfahren von 1985 bis 1999	224
c) Die Rolle der Sektion 301 in den Handelskonflikten seit 1985	226
d) Schlußfolgerungen über Reziprozität	227
2. Die Ebene der Streitschlichtung (multilateral – bilateral)	227
a) Der Agrarhandel	227
b) Der Industriegüterverkehr	229
c) Der Dienstleistungsverkehr	230
d) Schlußfolgerungen über Reziprozität	230
3. Der Auslöser für die Konflikte	231
a) Der Agrarhandel	231
b) Der Industriegüterverkehr	232
c) Der Dienstleistungsverkehr	232
d) Schlußfolgerungen über Reziprozität	233
4. Die Beziehung zwischen Handelsbilanzdefizit und neuen Konflikten	234
a) Der Agrarhandel	234
b) Der Industriegüterverkehr	236
c) Der Warenverkehr (inklusive Agrarhandel)	237
d) Der Dienstleistungsverkehr	240
e) Schlußfolgerungen über Reziprozität	241
III. Zusammenfassende Bewertung	243
IV. Weitere mögliche Ursachen für das Entstehen neuer Konflikte	246
V. Wie ist die Qualität der transatlantischen Handelsbeziehungen heute einzuschätzen?	248
Literaturverzeichnis	250
I. Selbständige Veröffentlichungen	250
II. Aufsätze	255
Sachwortverzeichnis	274

Verzeichnis der Tabellen und Diagramme

I. Tabellen

Tabelle B-1:	Reziprozität und Meistbegünstigung	38
Tabelle B-2:	Die Arten der Reziprozität	40
Tabelle B-3:	Überblick: Die Politik der USA hinsichtlich Reziprozität und Meistbegünstigung bis zum Ersten Weltkrieg	48
Tabelle B-4:	Überblick: Die Politik der USA hinsichtlich Reziprozität und Meistbegünstigung bis zum Zweiten Weltkrieg	54
Tabelle B-5:	Überblick: Die Politik der USA hinsichtlich Reziprozität und Meistbegünstigung vom Zweiten Weltkrieg bis 1974	68
Tabelle B-6:	Überblick: Die Politik der USA hinsichtlich Reziprozität und Meistbegünstigung in den 80er Jahren	81
Tabelle C-1:	Der Warenhandel der USA mit der EG von 1955 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	91
Tabelle C-2 a:	Die Exporte der USA im Warenbereich von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	92
Tabelle C-2 b:	Die Exporte der USA im Warenbereich von 1985 bis 2000 (detailliert) (Anteil in Prozent)	93
Tabelle C-3 a:	Die Importe der USA im Warenbereich von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	94
Tabelle C-3 b:	Die Importe der USA im Warenbereich von 1985 bis 2000 (detailliert) (Anteil in Prozent)	95
Tabelle C-4 a:	Die Handelsbilanz der USA im Warenhandel von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	97
Tabelle C-4 b:	Die Handelsbilanz der USA im Warenhandel von 1985 bis 2000 (detailliert) (Mrd. U.S. Dollar)	98
Tabelle C-5:	Der Anteil des Agrarhandels am Warenhandel der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	99
Tabelle C-6:	Die Handelsbilanz der USA im Agrarbereich von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	100

Verzeichnis der Tabellen und Diagramme

15

Tabelle C-7:	Der Agrarhandel der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	101
Tabelle C-8:	Der Dienstleistungsverkehr der USA von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	103
Tabelle C-9:	Der Anteil des Dienstleistungsverkehrs am Gesamthandel der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	104
Tabelle C-10:	Die Dienstleistungsbilanz der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	105
Tabelle C-11:	Der Dienstleistungsverkehr zwischen den USA und der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	106
Tabelle C-12:	Dienstleistungsexporte der USA von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	107
Tabelle C-13:	Dienstleistungsimporte in die USA von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	107
Tabelle C-14:	Die Leistungsbilanz der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	109
Tabelle C-15:	Ausländische Direktinvestitionen der USA und der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	112
Tabelle C-16:	Ausländische Direktinvestitionen in den USA von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	114
Tabelle C-17:	Ausländische Direktinvestitionen der USA von 1985 bis 2000 (Anteil in Prozent)	115
Tabelle E-V.1.	Agrarhandel	192
Tabelle E-V.2.	Industriegüterverkehr	201
Tabelle E-V.3.	Dienstleistungsverkehr	205
Tabelle E-V.4.	Jahresliste der jeweils aktuellen Konflikte von 1985 bis 1999	207
Tabelle F-1:	Konflikte im Agrarhandel (chronologisch)	213
Tabelle F-2:	Konflikte im Industriegüterverkehr (chronologisch)	214
Tabelle F-3:	Konflikte im Dienstleistungsverkehr (chronologisch)	215
Tabelle F-4:	Liste der Sektion 301-Verfahren gegen die EG von 1975 bis 1984 (chronologisch)	222
Tabelle F-5:	Liste der Sektion 301-Verfahren gegen die EG von 1985 bis 1999 (chronologisch)	225
Tabelle F-6:	Beginn und Dauer der Konflikte im Agrarhandel	235

Tabelle F-7:	Beginn und Dauer der Konflikte im Industriegüterverkehr	237
Tabelle F-8:	Beginn und Dauer der Konflikte im Warenverkehr (inklusive Agrarhandel)	239
Tabelle F-9:	Beginn und Dauer der Konflikte im Dienstleistungsverkehr	241
Tabelle F-10:	Korrelation (Rangkorrelation nach Spearman) zwischen der jeweiligen Handelsbilanz und der Zahl der neuen Konflikte in diesem Bereich	241

II. Diagramme

Diagramm B-1:	Beginn von Sektion 301-, <i>Super 301</i> - und <i>Special 301</i> -Verfahren	83
Diagramm C-1:	Warenhandel der USA mit der EG von 1955 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	115
Diagramm C-2:	Anteil des Warenhandels der USA mit der EG an den Gesamtexporten und -importen von 1955 bis 2000 (in Prozent)	116
Diagramm C-3:	Anteil der Warenexporte an den Gesamtexporten (USA) in die EG und nach Kanada, Japan und Asien von 1985 bis 2000 (in Prozent) ..	116
Diagramm C-4:	Anteil der Warenimporte an den Gesamtimporten (USA) aus der EG, Kanada, Japan und Asien von 1985 bis 2000 (in Prozent)	117
Diagramm C-5:	Warenhandelsbilanz der USA mit Westeuropa und der EG von 1945 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	117
Diagramm C-6:	Warenhandelsbilanz der USA mit der EG, Kanada, Japan und Asien von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	118
Diagramm C-7:	Handelsbilanz der USA im Agrarhandel mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	118
Diagramm C-8:	Agrarhandel der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	119
Diagramm C-9:	Dienstleistungsbilanz der USA im Handel mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	119
Diagramm C-10:	Dienstleistungsverkehr zwischen den USA und der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	120
Diagramm C-11:	Leistungsbilanz der USA mit der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	120
Diagramm C-12:	Ausländische Direktinvestitionen der USA und der EG von 1985 bis 2000 (Mrd. U.S. Dollar)	121

Diagramm C-13: Ausländische Direktinvestitionen in den USA aus der EG, Kanada und Japan von 1985 bis 2000 (in Prozent)	121
Diagramm C-14: Ausländische Direktinvestitionen der USA in der EG, Kanada und Japan von 1985 bis 2000 (in Prozent)	122
Diagramm F-1: Beginn von Sektion 301-, <i>Super 301</i> - und <i>Special 301</i> -Verfahren	226
Diagramm F-2: Die Beziehung zwischen der Handelsbilanz und neuen Konflikten im Agrarhandel	236
Diagramm F-3: Die Beziehung zwischen der Handelsbilanz und neuen Konflikten im Industriegüterverkehr	238
Diagramm F-4: Die Beziehung zwischen der Handelsbilanz und neuen Konflikten im Warenverkehr (inklusive Agrarhandel)	240
Diagramm F-5: Korrellogramm: Die Beziehung zwischen der Handelsbilanz (x -Achse) und neuen Konflikten im Warenverkehr (inklusive Agrarhandel) (y -Achse) ($r = -0,744$)	242

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AKP	Gruppe afrikanischer, karibischer und pazifischer Staaten, mit der die EG das Lomé-Abkommen geschlossen hat
ANSI	<i>American National Standards Institute</i>
APEC	<i>Asia Pacific Economic Cooperation</i>
Art.	Artikel
ASA	<i>American Soybean Association</i>
Aufl.	Auflage
BAFT	<i>Bankers' Association for Foreign Trade</i>
Bd.	Band
Bde.	Bände
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BSE	Bovine Spongiforme Enzephalopathie
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CEN	Europäisches Institut für Normung
CENELEC	Europäisches Institut für elektrotechnische Normung
CRS	kumulatives Rückerstattungssystem
dass.	dasselbe
ders.	derselbe
DG	Generaldirektion
d. h.	das heißt
dies.	dieselbe
DISC	<i>Domestic International Sales Corporation</i>
DNA	Desoxyribonukleinsäure
DSB	<i>Dispute Settlement Body</i> : Streitbeilegungsorgan der WTO
DSU	<i>Dispute Settlement Understanding</i> : Streitbeilegungsverfahren der WTO
Ebd.	Ebenda
EC	<i>European Community/Communities</i>

Ecu	<i>European Currency Unit</i>
EEA	Einheitliche Europäische Akte
EEC	<i>European Economic Community</i>
EEP	<i>Export Enhancement Program</i>
EFTA	Europäische Freihandelszone
EG	Europäische Gemeinschaft(en)
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montanunion)
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EG-Vertrag)
EMU	<i>European Monetary Union</i>
endg.	endgültig
Erg.	Ergänzung
ESZB	Europäisches System der Zentralbanken
etc.	et cetera
ETSI	Europäisches Institut für Telekommunikationsnormen
EU	Europäische Union
EUV	Vertrag über die Europäische Union (Europäischer Unionsvertrag)
EuZW	Europäische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
EZU	Europäische Zahlungsunion
f. ff.	folgende / fortfolgende (Seiten)
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FDI	<i>Foreign Direct Investment</i> : Ausländische Direktinvestitionen
F&E	Forschung und Entwicklung
Fed	<i>Federal Reserve System</i>
Forts.	Fortsetzung
FT	<i>Financial Times</i>
GAP	Gemeinsame Agrarpolitik
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services</i> : Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> : Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen
ggf.	gegebenenfalls
GMO	<i>Genetically Modified Organisms</i> : gentechnisch veränderte Organismen
GPA	<i>Government Procurement Agreement</i> : Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen

GSM	<i>Global System for Mobile Communication</i>
Hg.	Herausgeber
ICAO	<i>International Civil Aviation Organization</i>
IEC	<i>International Electrotechnical Commission</i>
IHT	<i>International Herald Tribune</i>
ISO	<i>International Standards Organisation</i>
ITA	<i>International Trade Administration</i>
ITC	<i>International Trade Commission</i>
ITO	<i>International Trade Organization</i>
ITU	<i>International Telecommunication Union</i>
Jh.	Jahrhundert
LAN	<i>Local Area Network</i>
MFN	<i>Most Favored Nation</i> : Meistbegünstigung
Mio.	Million(en)
MMT	<i>million metric tons</i>
MRA	<i>Mutual Recognition Agreements</i> : gegenseitige Anerkennungsabkommen
Mrd.	Milliarde(n)
MSA	<i>Multilateral Steel Agreement</i>
MSSA	<i>Multilateral Specialty Steel Accord</i>
NAFTA	<i>North American Free Trade Agreement</i>
NAM	<i>National Association of Manufacturers</i>
NHTC	<i>Non-hormone Treated Cattle</i>
NIC	<i>Newly Industrialized Country</i>
NYT	<i>New York Times</i>
OPEC	<i>Organization of Petrol Exporting Countries</i>
PCTV	<i>Personal Computer</i> mit multimedialen Fähigkeiten
RIW	Recht der Internationalen Wirtschaft
S.	Seite
s. o.	siehe oben
SPS	Sanitäre und Phytosanitäre Maßnahmen
SRM	<i>Specific Risk Material</i> : bestimmtes Risikomaterial
SZ	Süddeutsche Zeitung
t	Tonne
TBT	<i>Technical Barriers to Trade</i> : technische Handelshemmnisse

TEP	<i>Transatlantic Economic Partnership</i>
TRIPS	<i>Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights</i> : Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte des geistigen Eigentums
u. a.	unter anderem
UK	<i>United Kingdom</i> (Vereinigtes Königreich)
UMTS	<i>Universal Mobile Telecommunications System</i>
UNO	<i>United Nations Organization</i>
URL	<i>Uniform Resource Locator</i>
U.S.	<i>United States</i>
USA	<i>United States of America</i>
USTR	<i>United States Trade Representative</i> : U.S. Handelsbeauftragte(r)
v. a.	vor allem
VER	<i>Voluntary Export Restraint Agreements</i> : ‚freiwillige‘ Exportbeschränkungen
vgl.	vergleiche
VO	Verordnung
WTO	<i>World Trade Organization</i> : Welthandelsorganisation
WWW	<i>World Wide Web</i>
z. B.	zum Beispiel
z. T.	zum Teil

A. Einleitung

I. Einführung in die Problemstellung

Die USA, die nach dem Ende des Zweiten Weltkrieges die herausragende Industrienation waren, verloren mit der Zeit international an Wettbewerbsfähigkeit und verzeichneten 1971 erstmals seit dem Ende des 19. Jahrhunderts ein Defizit in der Handelsbilanz, welches bis in die 80er Jahre deutlich anstieg. Aufgrund dieser Entwicklung versuchten sie, verstärkt eigene Interessen gegenüber den Handelspartnern durchzusetzen. Hiervon betroffen waren vor allem Japan und die EG¹, bei denen die USA der Ansicht waren, daß sie von dem offenen amerikanischen Markt profitiert hatten, ohne ihrerseits Zugeständnisse zu machen (*free riding*).²

Um dieses wahrgenommene Ungleichgewicht im Handel auszugleichen, wurden insbesondere 1974 und 1988 (*Omnibus Trade and Competitiveness Act*) Handelsgesetze mit dem Ziel erlassen, reziproke und damit ‚faire‘ Marktzugangsbedingungen mit den Handelspartnern herzustellen. Die USA beabsichtigten, auf der Basis dieser Gesetze – im Gegenzug für die eigenen Zugeständnisse vor allem in der Nachkriegszeit – die Märkte der Handelspartner (u. a. der EG) zu öffnen, um Reziprozität in den Handelsbeziehungen herzustellen.³

In der Folge kam es zu einer Reihe von Konflikten zwischen den USA und der EG. Die Mehrzahl dieser Auseinandersetzungen begannen auf amerikanischer Seite im Zusammenhang mit der fortschreitenden europäischen Integration, die durch

¹ In meiner Arbeit verende ich – in Anlehnung an die Bezeichnung in den Panelberichten der WTO bis heute – durchgehend die Abkürzung EG, wenn ich von der europäischen Integration spreche, und benutze die Bezeichnungen EU und EWG nur in den Fällen, in denen diese spezifisch angesprochen werden. Der Begriff EG beinhaltet den Vertragsbereich ‚Europäische Gemeinschaft‘ der 1993 ins Leben gerufenen Europäischen Union (EU), er wird jedoch in der Arbeit auch vor diesem Zeitpunkt verwandt, um die Bezeichnung einheitlich zu gestalten. Bei den Institutionen halte ich mich hingegen an die heute aktuellen, offiziellen Bezeichnungen: (Minister)Rat, EU-Kommission und Europäisches Parlament.

² Vgl. *Thomas O. Bayard/Kimberly A. Elliott*, Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy, Washington, D.C. 1994, S. 12; Congressional Quarterly Inc., Trade Policy since 1945, Washington, D.C. 1984, S. 62 ff., 78 f.

³ Vgl. *Jagdish Bhagwati*, „Aggressive Unilateralism: An Overview“, in: Jagdish Bhagwati/Hugh T. Patrick (Hg.), Aggressive Unilateralism: America’s 301 Trade Policy and the World Trading System, Ann Arbor 1990, S. 27 f.; *John Peterson*, Europe and America in the 1990s: The Prospects for Partnership, Aldershot/Brookfield 1993, S. 17, 63; *René Schwok*, U.S. – EC Relations in the Post Cold War Era, Boulder/San Francisco/Oxford 1991, S. 164 ff.

die Vereinheitlichung der europäischen Marktbedingungen (EG-Binnenmarkt) dramatische Auswirkungen auf U.S. Exporte und Direktinvestitionen hatte. Durch den erfolgreichen Abschluß der Uruguay-Runde 1994 konnten zwar viele der lang-jährigen Konflikte entschärft werden; seitdem hat sich das Klima in den transatlantischen Handelsbeziehungen jedoch wieder verschlechtert, und auch das Handelsbilanzdefizit der USA im Verhältnis zur EG hat seine negative Dynamik nicht verloren.⁴

In meiner Arbeit beschäftige ich mich zunächst in einem historischen Überblick mit dem sich wandelnden Reziprozitätsverständnis in der amerikanischen Handelspolitik. Darauf aufbauend untersuche ich die Handelskonflikte zwischen den USA und der EG, die – ausgehend von den USA – zwischen Januar 1985 und Dezember 1999 (unabhängig von ihrem Beginn) im Zusammenhang mit der europäischen Integration bestanden. Die USA wandten sich nach dem Zweiten Weltkrieg vor allem mit den Handelsgesetzen von 1974 und 1988 (Sektion 301, ‚*Super 301*‘, ‚*Special 301*‘) der strikten Reziprozität im Handel zu. Ziel der Untersuchung ist es herauszufinden, inwiefern dieses Verständnis von Reziprozität in den Handelskonflikten mit der EG seit 1985 tatsächlich eine Rolle spielte und wie es ggf. konkret seinen Ausdruck fand.

Die EG wurde insofern als Handelspartner für die Überprüfung dieses Reziprozitätsverständnisses ausgewählt, als sie mit einem ungefähr gleich großen Marktpotential und einer hohen wirtschaftlichen Interdependenz ideale Voraussetzungen für entsprechende amerikanische Forderungen besitzt. Zusätzlich war das Handelsbilanzdefizit mit der EG – neben dem im Verhältnis zu Japan – einer der Auslöser für die neuen Handelsgesetze in den USA und den damit zusammenhängenden Wandel zur strikten Reziprozität.

Bei der Untersuchung der Handelskonflikte wurde 1985 als Ausgangspunkt gewählt, weil die EG zu dieser Zeit das Weißbuch zur Vollendung des Binnenmarktes verabschiedete, welches die Umsetzung eines europäischen Binnenmarktes bis 1993 zum Ziel hatte. Zusätzlich wurde im Dezember 1985 die Einheitliche Europäische Akte (EEA) beschlossen, welche die Rechtsgrundlage für das Binnenmarktprogramm enthielt. Auch in den USA war 1985 ein einschneidendes Datum, weil Präsident Reagan zu diesem Zeitpunkt aufgrund des ‚Dollarhöhenfluges‘ und des damit zusammenhängenden Handelsbilanzdefizits eine aktivere und aggressivere Handelspolitik einleitete und gleichzeitig das ‚Plaza-Abkommen‘ zur Abwertung des Dollars schloß.

⁴ Vgl. Michael Smith, „The Devil You Know“: The United States and a Changing European Community“, in: International Affairs, 68 (Januar 1992) 1, S. 116 f.; Jörg Monar, „Außenwirtschaftsbeziehungen“, in: Werner Weidenfeld / Wolfgang Wessels (Hg.), Jahrbuch der Europäischen Integration 1994 / 95, Bonn 1995, S. 211.

II. Reziprozität im Handel – Zum Forschungsstand

Die Forschung über das Prinzip der Reziprozität läßt sich zeitlich grob in zwei Bereiche teilen:

(1) So wurde zunächst zu Beginn des Jahrhunderts eine Reihe von Arbeiten veröffentlicht, die sich mit den Hintergründen und Zielen der unterschiedlichen Reziprozitätsklauseln in den amerikanischen Zollgesetzen und der Beziehung von Reziprozität und Meistbegünstigung beschäftigten. Vor allem in der Zwischenkriegszeit konzentrierten sich die Arbeiten dann auf den Wandel in den USA von der bedingten zur unbedingten Meistbegünstigung.

(2) Das Thema Reziprozität wurde erneut Anfang der 80er Jahre in der Forschung aufgegriffen. Grund war der neue Schwerpunkt ‚Fairneß‘ (*fair trade*) in der amerikanischen Handelspolitik, der sich v. a. in den Handelsgesetzen von 1974 und 1988 und zahlreichen weitergehenden Reziprozitätsforderungen im Kongreß manifestierte. Der Schwerpunkt der Arbeiten lag auf der Untersuchung der Vor- und Nachteile einer Strategie strikter Reziprozität.

1. Reziprozität in der Geschichte der USA

Zu den frühen Arbeiten über Reziprozität im Handel zählen die Abhandlung von Laughlin/Willis (1903) und vor allem die bedeutende Studie der *U.S. Tariff Commission* (1919): *Reciprocity and Commercial Treaties*.⁵ Die *U.S. Tariff Commission* untersuchte detailliert die Reziprozitäts- und Zollabkommen der USA, die Beziehung von Reziprozität und Meistbegünstigung und im Vergleich die Zoll- und Reziprozitätsbedingungen europäischer Staaten. Sie zeigte zum ersten Mal Probleme der USA mit den europäischen Handelspartnern aufgrund der amerikanischen Praxis der bedingten Meistbegünstigung auf.

Culbertson (1937), Tasca (1938) und Kelly (1963) erweiterten diese Untersuchung des Reziprozitätsprinzips auf die amerikanischen Handelsgesetze von 1922 und 1934, mit Schwerpunkt auf Hintergrund und Ziele bei dem Wandel zur unbedingten Meistbegünstigung.⁶ Bailey (1933) beschäftigte sich hingegen aufgrund der wachsenden Kritik an dem Wechsel zur unbedingten Meistbegünstigung mit den Vor- und Nachteilen einer Rückkehr zur bedingten Meistbegünstigung. Er kam jedoch zu dem Schluß, daß diese Politik deutliche Grenzen aufweist und zu Handelskriegen führen kann.⁷

⁵ Vgl. *J. Laurence Laughlin/H. Parker Willis*, *Reciprocity*, New York 1903; *U.S. Tariff Commission*, *Reciprocity and Commercial Treaties*, Washington, D.C. 1919.

⁶ Vgl. *William S. Culbertson*, *Reciprocity*, New York/London 1937; *Henry J. Tasca*, *The Reciprocal Trade Policy of the United States*, New York 1938; *William B. Kelly*, „Antecedents of Present Commercial Policy, 1922–1934“, in: *William B. Kelly* (Hg.), *Studies in United States Commercial Policy*, Durham, NC 1963, S. 3–68.