

HUMBOLDT INSTITUTION ON TRANSATLANTIC ISSUES



"The Changing Geography of the Transatlantic Economy: Implications for Transatlantic Relations"

Dezember 2004



Gefördert durch das Deutsche Programm für transatlantische Begegnung des
Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit

Die Humboldt Institution on Transatlantic Issues ist ein neues Netzwerk für Wissenschaft, Politik, Kultur und Wirtschaft an der Humboldt-Universität zu Berlin. In ein- bis zweitägigen Workshops kommen junge Wissenschaftler mit Nachwuchskräften in Politik, Verwaltung und Wirtschaft zusammen, um Herausforderungen im transatlantischen Verhältnis zu diskutieren und Politikoptionen zu erarbeiten. Dadurch werden neue Verbindungen zwischen Wissenschaft und Praxis geschaffen und wird das vorhandene Wissen an deutschen Universitäten für den transatlantischen Dialog nutzbar gemacht.

Die Humboldt Institution on Transatlantic Issues wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, Bereich ERP-Sondervermögen, gefördert.

Für weitere Informationen:

Dr. Tim Stuchtey
Humboldt Institution on Transatlantic Issues
Humboldt-Universität zu Berlin
Unter den Linden 6
10099 Berlin

Tel: +49 (030) 2093 2826
Fax: +49 (030) 2093 2084

www.transatlantic-issues.org

"The Changing Geography of the Transatlantic Economy: Implications for Transatlantic Relations"

Am 19. Oktober 2004 führte die Humboldt Institution on Transatlantic Issues einen Workshop zum Thema „The Changing Geography of the Transatlantic Economy: Implications for Transatlantic Relations“ zusammen mit dem Center for Transatlantic Relations der Paul. H. Nitze School of Advanced International Studies in Washington durch. Experten aus Wissenschaft, Wirtschaft und Politik kamen aus den USA und Europa zusammen, um sich mit der Thematik und deren möglichen Auswirkungen auf das transatlantische Verhältnis auseinanderzusetzen. Dieser Bericht fasst den Stand der politischen Diskussion zu dem Thema sowie die bei dem Workshop vertretenen Meinungen zusammen und formuliert eine Reihe von Schlussfolgerungen.

Zusammenfassung

Die transatlantische Partnerschaft ist immer noch eine weltweit einzigartige Wohlstandsgemeinschaft. Aber es ist eine Wohlstandsgemeinschaft im Wandel. Die gegenseitige Kapitalverflechtung in Form von Direktinvestitionen hat längst den Gütertausch als Triebkraft der transatlantischen Integration abgelöst. Neben der Überwindung der aktuellen politischen Spannungen ist zu fragen, wie die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Europa und den USA gestaltet werden können, um die bisherigen Erfolge in der Zukunft fortsetzen zu können.

- Der transatlantische Verbund erlebte seit dem Ende der Blockkonfrontation die intensivste ökonomische Integrationsphase seiner Geschichte. Das dadurch erreichte Integrationsniveau ist aber bislang kaum im öffentlichen Bewusstsein verankert. Damit besteht die Gefahr, dass im politischen Konfliktfall nicht deutlich genug ist, welcher Wohlstand (2,5 Billionen Dollar Jahresumsatz, 12 Millionen Beschäftigte) dabei auf dem Spiel steht.
- Durch die gegenseitige Integration ihrer Wissensökonomien schaffen die Partner die Quelle für ihren Wohlstand und die Voraussetzungen für weiteres Wachstum. Die Neubildung der Europäischen Kommission und die Neuwahl der amerikanischen Regierung stellen ein etwa sechsmonatiges Zeitfenster zur Verfügung, in der die Weichen für die nächsten Jahre gestellt werden. Die Partner haben es selbst in der Hand, ob sie die Wurzeln für weiteres Wohlstandswachstum fördern, oder ihre politische Managementkapazität für statische Abwehrkämpfe um das Erreichte in kleinlichen Handelsstreitigkeiten binden.
- Mit größerer Nähe steigt die Zahl potentieller Friktionen, weil immer mehr vormals rein innenpolitische Fragen grenzüberschreitend relevant werden. Dies zeigt sich in der geänderten Natur der Handelskonflikte ebenso wie in der extraterritorialen Wirkung des Zivilrechtes.
- Zur Überwindung der integrationsbedingten Reibungsverluste ist grundsätzlich eine Strategie der gegenseitigen Anerkennung unterschiedlicher Regulierungssysteme einer zeitraubenden Harmonisierungsstrategie vorzuziehen.
- Für die weitere Entwicklung der transatlantischen Partnerschaft ist die Stärkung des Vertrauens in die gegenseitigen privaten wie öffentlichen Institutionen unerlässlich.
- Um der transatlantischen Partnerschaft eine mittelfristige Perspektive zu geben, sollte geprüft werden, unter welchen Bedingungen die für einen vollständig integrierten Wirtschaftsraum erforderliche Niederlassungsfreiheit realisiert werden kann.

„The Changing Geography of the Transatlantic Economy: Implications for Transatlantic Relations“

Ergebnisbericht der Tagung am 19. Oktober 2004

Dr. Stefan Kooths

Münster Institute for Computational Economics, Universität Münster

Einleitung

Die transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen stehen angesichts weltweiter ökonomischer Umwälzungen und einer Neuausrichtung politischer Prioritäten vor neuen Herausforderungen. Gleichzeitig zeigt der gegenwärtige Zustand der transatlantischen Partnerschaft ein ambivalentes Bild. Einerseits sind die europäischen und amerikanischen Volkswirtschaften enger vernetzt als je zuvor. Andererseits resultieren aus dieser Nähe jedoch eine Reihe von neuen Spannungen, die oft weniger mit traditionellen Handelsstreitigkeiten zu tun haben, sondern vielmehr aus unterschiedlichen Rechtssystemen, Regulierungsstrukturen und kulturellen Einstellungen herzurühren scheinen. (Wirtschafts-) Politische Entscheidungen eines Partners wirken sich zunehmend auf den gesamten transatlantischen Wirtschaftsraum aus, ohne dass sich im politischen Management oder in der Öffentlichkeit bereits ein ausreichendes Bewusstsein für diese Form der Interdependenz entwickelt hat, an dessen Ende eine transatlantische Innenpolitik stehen könnte. Umgekehrt bleiben politische Vereinbarungen im transatlantischen Verbund nicht mehr auf wenige Exportbranchen beschränkt, sondern wirken sich zunehmend auf große Teile der Volkswirtschaften beiderseits des Atlantiks aus. Es ist daher zu fragen, wie die sich daraus ergebenden Spannungen frühzeitig erkannt und zukünftig besser gelöst oder gar gänzlich vermieden werden können.

Politische Spannungen ...

Seit dem Fall der Berliner Mauer scheinen sich die durch den Kalten Krieg einst so eng miteinander verbundenen

Partner wieder voneinander zu entfernen. Neben zahlreichen Handelsstreitigkeiten sind vor allem weit reichende politische Meinungsverschiedenheiten (z.B. der im UN-Sicherheitsrat ausgelegte Konflikt über die Irakpolitik oder die Kontroversen über die Rolle des Internationalen Strafgerichtshofes) für diese Wahrnehmung ausschlaggebend. Wie die deutlich unterschiedlichen Zustimmungsraten in den USA und in Europa zu den Kandidaten im jüngsten amerikanischen Präsidentschaftswahlkampf zeigen, ist die politische Divergenz nicht allein auf Konflikte zwischen den auf Regierungsebene handelnden Akteuren beschränkt, sondern sie zeigt sich auch in den Einstellungen der Bevölkerungen beiderseits des Atlantiks.

... aber ökonomisch integrierter denn je

Die ökonomischen Fakten liefern demgegenüber ein gänzlich anderes Bild: Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs erlebte der transatlantische Verbund die intensivste ökonomische Integrationsphase seiner Geschichte. Der transatlantische Güterausgleich spielt dabei nur eine vergleichsweise untergeordnete Rolle (sowohl der Handel zwischen der EU und Asien als auch der US-asiatische Güterausgleich übertreffen jeweils das transatlantische Handelsaufkommen). Internationaler Handel stellt aber nur eine sehr primitive Form der ökonomischen Integration dar. Ungleich bedeutender sind die sich aus der transatlantischen Kapitalverflechtung in Form von gegenseitigen Direktinvestitionen ergebenden ökonomischen Aktivitäten der jeweiligen Tochtergesellschaften. Deren Geschäftstätigkeit überstieg

in 2001 die Handelsaktivitäten um mehr als das Fünffache. Insgesamt beläuft sich das transatlantische Umsatzvolumen auf jährlich 2,5 Billionen Dollar, mit dem insgesamt 12 Millionen Arbeitsplätze gesichert werden. Diese sich seit dem Beginn der 1990er Jahre noch beschleunigende Entwicklung hat einen einzigartigen interkontinentalen Integrationsraum geschaffen, dessen Intensität im krassen Gegensatz zu den Handelsstreitigkeiten steht, die zwar nur weniger als zwei Prozent der Integrationsaktivitäten betreffen, aber regelmäßig die öffentliche Aufmerksamkeit auf sich lenken, die politische Debatte dominieren und damit einen Großteil der politischen Managementkapazität binden.

Die künftige Gestaltung der transatlantischen Partnerschaft setzt voraus, dass sich die politischen und wirtschaftlichen Entscheidungsträger des Niveaus der bereits erreichten Integration und der daraus resultierenden Interdependenzen bewusst sind. Andernfalls besteht die Gefahr, dass zukünftige Potenziale ungenutzt bleiben oder in Unkenntnis dessen, was auf dem Spiel steht, sogar wieder Rückschritte hingenommen werden müssen, weil der ökonomische Preis der transatlantischen Desintegration unterschätzt wird. Diesen Preis bzw. den sich aus der transatlantischen Partnerschaft erwachsenden Wohlstandsgewinn im Bewusstsein der Öffentlichkeit zu verankern, ist insbesondere die Aufgabe der Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit ohne den integrierten transatlantischen Wirtschaftsraum nicht möglich wäre.

Motor der Globalisierung

Der transatlantische Wirtschaftsraum ist der zentrale Motor der Globalisierung. Keine andere Wirtschaftspartnerschaft hat die Potenziale, die sich aus einer verstärkten ökonomischen Verflechtung ergeben, auch nur annähernd weit entwickelt wie die Vereinigten Staaten und die Europäische Union. Auch in der Globalisierungsdebatte greift aber die öffentliche Diskussion bei beiden Part-

nern häufig zu kurz, indem der Globalisierungsprozess in erster Linie als Verlagerung von einfacher Arbeit in Ländern mit niedrigeren Lohnniveaus verstanden wird („Lohndumping“, „Arbeitsplatzexporte“). Ferner ziehen spektakuläre Wachstumsraten in Emerging Markets oftmals die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf sich – dabei wird übersehen, dass z.B. ein dreiprozentiges Wachstum in der EU einen zusätzlichen Markt in der Größenordnung der gesamten argentinischen Volkswirtschaft schafft. Tatsächlich findet deshalb auch der Großteil der den Globalisierungsprozess prägenden Investitions- und Arbeitsplatzeffekte innerhalb des transatlantischen Wirtschaftsraums statt. In 2003 flossen zwei Drittel der amerikanischen Direktinvestitionen nach Europa. Im Gegenzug lenkten europäische Direktinvestoren drei Viertel ihrer Kapitalexporte in die USA. 4,2 Millionen Amerikaner arbeiten mittlerweile für europäische Unternehmen. In Europa haben amerikanische Unternehmen durch die Geschäftstätigkeit ihrer Tochtergesellschaften unmittelbar 3,2 Millionen Arbeitsplätze geschaffen. Diese Beschäftigungseffekte sind typischerweise nicht auf Lohndifferenzen zurückzuführen, sondern auf die gegenseitigen Bestrebungen, Marktnähe zu gewinnen und Spezialisierungsvorteile in wissensintensiven Produktionen zu realisieren. Transatlantische Direktinvestitionen sind daher in erster Linie Ausdruck der gegenseitigen Teilhabe an den Wissensökonomien diesseits und jenseits des Atlantiks. Sie sichern unmittelbar die Quellen des amerikanischen und europäischen Wohlstands und eröffnen zukünftige Wachstumspotenziale. Auf dem Weg in den wissensbasierten transatlantischen Wirtschaftsraum zeichnet sich dabei im deutsch-amerikanischen Vergleich eine moderne Form der Arbeitsteilung ab: während die Stärken der US-Volkswirtschaft in der Entwicklung neuer Produkte liegt, konzentrieren sich deutsche Unternehmen stärker auf die Implementierung neuen Wissens in Form von Verfahrensinnovationen.

Der Rest der Welt stellt für die transatlantische Wohlstandsgemeinschaft keine Bedrohung, sondern eine Bereicherung dar. Gleichwohl ist das bislang Erreichte keine Garantie dafür, auch in Zukunft der führende Wirtschaftsraum der Welt zu bleiben. Die Neubildung der Europäischen Kommission und die Neuwahl der amerikanischen Regierung stellen hierfür ein etwa sechsmonatiges Zeitfenster zur Verfügung, in der die Weichen für die nächsten Jahre gestellt werden. Die Partner haben es selbst in der Hand, ob sie die Wurzeln für weiteres Wohlstandswachstum fördern (Schaffung neuer Märkte durch dynamischen Wettbewerb), oder ihre politische Managementkapazität für statische Abwehrkämpfe um das Erreichte in kleinlichen Handelsstreitigkeiten binden.

Wachstumschancen werden nur dann zu zukünftigem Wachstum, wenn die bestehenden Chancen auch tatsächlich ergriffen werden. Die Politik kann (und sollte) zwar Hindernisse für die weitere ökonomische Integration aus dem Weg räumen, die eigentliche Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen ist dann aber die Aufgabe der amerikanischen und europäischen Unternehmensführungen. Das setzt nicht nur Pioniergeist (auch und gerade bei der nächsten Führungsgeneration) voraus, sondern auch die Erkenntnis der betriebswirtschaftlichen Chancen, die in einer vertieften Kooperation liegen. Beides zu fördern, ist letztlich die Aufgabe der die Managementausbildung prägenden Bildungsinstitutionen.

Mögliche monetäre Destabilisierung

Die derzeitigen hohen Leistungsbilanzdefizite der USA (ca. 600 Milliarden Dollar jährlich) übersteigen das langfristig tragfähige Niveau um etwa 100 Prozent. Es wird daher früher oder später zu Anpassungsprozessen kommen müssen. Aufgrund der Europäischen Währungsunion ist die EWU mittlerweile insgesamt weniger anfällig für monetäre Schocks. Die Verhandlungsposition der Europäer gegenüber

den USA ist deutlich gestiegen, daher ist eine monetäre Intervention der EZB zur Überwindung der amerikanischen Ungleichgewichte im Außenhandel unwahrscheinlich. Die Hauptanpassungslast wird daher von der amerikanischen Budgetpolitik zu tragen sein (Rückführung des staatlichen Finanzierungsdefizits). Allein schon aufgrund der dezentral verantworteten Fiskalpolitik in der EU wird ein abgestimmtes Verhalten der Europäer diesbezüglich schwierig. Auch für die USA stellt sich hier oftmals das Problem, keinen klaren Ansprechpartner vorzufinden.

Trotz einer weiterhin zu erwartenden Aufwertungstendenz des Euros gegenüber dem Dollar, müsste der Großteil der erforderlichen Wechselkursanpassungen in einer Abwertung des Dollars gegenüber bedeutenden asiatischen Währungen liegen (japanischer Yen, chinesischer Yuan). Deren Bereitschaft zu entsprechenden Aufwertungen ist aber nach wie vor sehr gering. Sollte es aufgrund der Pattsituation im pazifischen Raum zu keinen adäquaten Wechselkursanpassungen kommen, ist eine stärkere Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar nicht auszuschließen. Die damit verbundene Dollarschwäche kann längerfristig auch dazu führen, dass der Euro den Dollar verstärkt als Weltreserve- und Welthandelswährung ablöst. Die Wahrscheinlichkeit hierfür steigt mit der weiteren Verbreiterung und Vertiefung der europäischen Finanzmärkte.

In sehr langfristiger Perspektive wäre die Frage zu stellen, wozu der transatlantische Währungsraum zwei Währungen braucht. Überlegungen dieser Art stellen derzeit sicherlich noch reine Zukunftsmusik dar. Das war im europäischen Einigungsprozess aber auch schon einmal der Fall. Ohne eine transatlantische Währungsunion auf die politische Tagesordnung zu setzen, wären diesbezügliche gemeinsame Überlegungen auf der Ebene der wirtschafts- und finanzpolitischen Grundsatzabteilungen unter Einbeziehung der Wissenschaft ein

interessanter Weg zur Auslotung und Annäherung diesbezüglicher Positionen.

Nähe führt zu Reibung

Bestehende Friktionen in den transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen sind letztlich auch Ausdruck der Nähe der Partner und der Tiefe der bereits realisierten transatlantischen Integration. Dies führt dazu, dass immer mehr vormals rein innenpolitische Fragen grenzüberschreitend relevant werden. Dies sei an drei Problemkreisen kurz verdeutlicht:

- Anhaltende Handelskonflikte im Rahmen der WTO
- Finanzmarktregulierung in den USA (Sarbanes Oxley Act)
- Extraterritoriale Anwendung des US-amerikanischen Zivilrechts

Das Ausmaß der amerikanisch-europäischen Handelskonflikte ist ungeachtet der fortschreitenden Liberalisierung des Welthandels wertmäßig nahezu konstant geblieben. Betrachtet man den Zeitraum 1975-1995 (darin fällt auch die Periode des „aggressiven Unilateralismus“ der USA in den 1980er Jahren) mit der Zeit nach der Gründung der WTO am 1.1.1995, so steigt die Zahl der Fälle jedoch leicht an. Strengten die USA im ersten Zeitraum noch 21 Fälle (gemäß Section 301 des Trade Act von 1974) wegen unfairer Handelspraktiken gegen die Europäische Gemeinschaft an, so stieg diese Zahl (in Form von WTO-Beschwerden) zwischen 1995 und 2004 auf 24 an. Umgekehrt stehen 14 europäischen GATT-Beschwerden gegen die USA in den Jahren von 1978 bis 1992 bislang 26 WTO-Beschwerden gegenüber.

Diese Zahlen lassen unterschiedliche Interpretationen zu. Zum einen könnte der Anstieg der WTO-Beschwerden Ausdruck des Vertrauens sein, das in die Streitschlichtungsverfahren der Welt Handelsorganisation gesetzt wird. Insofern wäre die zahlenmäßige Zunahme sogar durchaus als „Integrati-

onserfolg“ zu buchen. Zum anderen hat sich aber auch die Natur der Streitigkeiten deutlich gewandelt. Auslöser für Handelskonflikte werden zunehmend unterschiedliche nationale Regulierungen (insbesondere im Agrarmarkt), die letztlich divergierende nationale Präferenzen (z.B. durchschnittliche Risikoaversion der Bevölkerung) widerspiegeln, die aufgrund der gesellschaftlichen Brisanz für Politiker schwerer zu verhandeln sind als der Abbau von Zollschranken. Der Konflikt über gentechnisch veränderte Lebensmittel zeigt dies besonders deutlich. Ferner hat der technische Fortschritt dazu geführt, dass immer mehr Waren und auch Dienstleistungen handelbar werden. Hierzu zählen auch Finanzdienstleistungen, die seit jeher einer besonderen (nationalen) Regulierung unterworfen sind.

Die nach den Finanzskandalen um Enron und Worldcom in den USA verschärften Rechnungslegungsvorschriften (Sarbanes-Oxley Act) für an amerikanischen Börsen notierte Unternehmen dehnen mit zunehmender transatlantischer Integration (Verzahnung der Kapitalmärkte und damit Anstieg der Zahl der an amerikanischen Börsen gehandelten europäischen Werte) die amerikanische Finanzmarktregulierung auf europäische Unternehmen aus. Diese primär innenpolitisch motivierte Gesetzesänderung führt so zu zusätzlicher extraterritorialer Anwendung amerikanischen Zivilrechts, die im (europäischen) Ausland zum Teil als Regulierungsimperialismus angesehen wird und so das transatlantische Verhältnis zusätzlich belastet, während es aus Sicht der USA darum geht, dafür zu sorgen, dass auf dem am stärksten geöffneten Markt der Welt alle nach denselben Regeln spielen.

Eine besonders weit reichende Form der extraterritorialen Wirkung des US-amerikanischen Zivilrechts stellen die durch den Alien Tort Claims Act und das Alien Tort Statute ermöglichten Schadensersatzklagen vor amerikanischen Gerichten gegen europäische Unternehmen dar (siehe hierzu auch den

HITI-Workshop im Dezember 2003). Auch hier ergeben sich die transatlantischen Friktionen erst aufgrund der hohen Integration des Wirtschaftsraums, weil europäische Unternehmen als Beklagte umso interessanter werden, je stärker sie am amerikanischen Markt präsent sind. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der durch Schadensersatzklagen entstehende ökonomische Druck (angeschlagener Ruf, rückläufige Nachfrage und Kreditwürdigkeit in den USA) bei rein europäischen Unternehmen nicht ins Gewicht fällt. Es ist daher nicht verwunderlich, dass sich die spektakulären Schadensersatzklagen vor amerikanischen Gerichten gegen solche europäische Unternehmen (auch von nicht-amerikanischer Seite) richteten, die in Bezug auf die oben erwähnte Markterschließungs- und Direktinvestitionstätigkeit in den USA besonders aktiv waren (z.B. DaimlerChrysler, Deutsche Bank). Eine zusätzliche Belastung der transatlantischen Beziehungen rührt daher, dass die USA mit den genannten Gesetzen eine (oft missbräuchlich genutzte) Plattform zur Behandlung von zivilrechtlichen Ansprüchen aus internationalen Menschenrechtsverletzungen bereitstellen, eine diesbezüglich adäquate internationale Gerichtsbarkeit aber ablehnend gegenüber stehen. Allerdings ist auch darauf hinzuweisen, dass durch die spektakulären und daher sehr medienwirksamen Schadensersatzfälle das Bild sehr stark verzerrt wurde. Europäische Unternehmen sollten sich daher aufgrund des US-amerikanischen Rechtssystems auch in Zukunft nicht von einem Engagement auf dem amerikanischen Markt abschrecken lassen.

Harmonisierung vs. Institutioneller Wettbewerb

Zahlreiche Spannungen resultieren aus unterschiedlichen heimischen Regulierungsbedürfnissen, die sich aus divergierenden Präferenzen und Einstellungen (z.B. in Bezug auf Industrie- und Wettbewerbspolitik) ergeben. Oftmals werden unterschiedliche Regulierungen aber als bewusst herbeigeführte, nicht-tarifäre Handels- und Integrations-

hemmnisse (Protektionismus mit anderen Mitteln) wahrgenommen. Dies wird umso eher eintreten, je weniger die transatlantischen Partner von der jeweiligen innenpolitischen Tradition und Motivation unterschiedlicher Regulierungen wissen. Ein besseres Verständnis hierfür kann zwar derartigen Missverständnissen entgegen wirken und ist deshalb auch wünschenswert. Eine Milderung des Protektionismuseffekts ergibt sich daraus aber noch nicht (allerdings kann dadurch die Vergeltungs-Gegenvergeltungs-Dynamik bei Handelskonflikten abgeschwächt werden). Hierzu stehen der Politik mit der Harmonisierung der Konfliktbereiche und der gegenseitigen Anerkennung unterschiedlicher Regulierungsformen (equivalence of regulation) zwei Alternativen zur Wahl. Die Harmonisierungsstrategie stellt dabei nicht nur aus praktischer Sicht die mit Abstand aufwändigste Form der Integration dar, sie ist auch aus ordnungspolitischer Sicht problematisch, weil sie einen institutionellen Wettbewerb verhindert, der angesichts der Größe des transatlantischen Wirtschaftsraums besonders wichtig ist. Es läge daher z.B. in Bezug auf die amerikanische Finanzmarktaufsicht nicht nur im transatlantischen Interesse (Konfliktvermeidung), sondern auch im amerikanischen Interesse (Regulierungswettbewerb), wenn beide Partner die jeweiligen Rechnungslegungsvorschriften gegenseitig anerkennen. Im Wettbewerb der Kapitalmärkte stellt sich dann durch gegenseitige Lernprozesse heraus, welche Regulierungsformen am besten geeignet sind, die gewünschten Ergebnisse herbeizuführen. Einem Regulierungswettbewerb würde man nur dann kritisch gegenüber stehen müssen, wenn ein „race to the bottom“, also ein sich gegenseitiges Unterbieten der Regulierungsanforderungen gegenüber den Unternehmen zum Nachteil der Kapitalanleger, zu erwarten wäre. Das ist aber in Bezug auf die Finanzmarktaufsicht nicht der Fall, weil die Bedürfnisse des Anlegerschutzes auf beiden Seiten des Atlantiks ähnlich sind und derzeit nur dass Wie und nicht das Ob unterschiedlich ausge-

prägt ist. Dies setzt voraus, dass beide Seiten darauf vertrauen können, dass der jeweilige Partner tatsächlich am selben Regulierungsziel interessiert ist.

Vertrauen in private und öffentliche Institutionen

Gegenseitiges Vertrauen in die privaten und öffentlichen Institutionen auf beiden Seiten des Atlantiks ist zentral für die weitere Entwicklung der transatlantischen Partnerschaft. Vertrauen entsteht maßgeblich durch Kooperation, insbesondere innerhalb gemeinsamer Institutionen (die WTO stellt hierfür keine geeignete Plattform dar, weil sie für Handelsstreitigkeiten zwischen bestehenden Integrationsräumen konzipiert ist, aber nicht zur Schaffung und Vertiefung von Partnerschaften). Die Schaffung gemeinsamer transatlantischer Institutionen in solchen Politikfeldern, in denen institutioneller Wettbewerb faktisch nicht möglich oder politisch nicht durchsetzbar ist, stellt daher einen viel versprechenden Ansatzpunkt für die Neubildung von Vertrauen dar. Zwei konkrete Beispiele mögen dies verdeutlichen.

Eine transatlantische Wettbewerbsbehörde für alle den gemeinsamen Wirtschaftsraum betreffenden Kartell- und Fusionsfälle könnte die bisherige Praxis des gegenseitigen Vetos ablösen. Ein Regulierungswettbewerb ist hierbei aber nicht möglich (eine Fusion kann bspw. nicht gleichzeitig von den USA erlaubt und von der EU verboten werden oder umgekehrt). Eine unabhängige transatlantische Behörde könnte sich solchen Fällen widmen und in Zukunft der Wahrnehmung entgegenreten, dass wettbewerbspolitische Entscheidungen als versteckte Industriepolitik missverstanden werden.

In der Anti-Terror-Politik gibt es zwar einige Vereinbarungen, eine systematisch abgestimmte Initiative (etwa eine Transatlantic Homeland Security Initiative) steht aber noch aus. Von dieser

könnten insbesondere die USA profitieren, deren z.T. restriktiven Bestimmungen sich bereits negativ auf Unternehmens- und Wissenschaftskontakte auswirken.

Vier Freiheiten im transatlantischen Raum

Trotz aller Friktionen im Einzelfall ist die Integration der transatlantischen Güter-, Dienstleistungs- und Kapitalmärkte bereits sehr weit fortgeschritten. Demgegenüber kann sich der Faktor Arbeit bislang nur sehr begrenzt in diesem Wirtschaftsraum bewegen. Um der transatlantischen Partnerschaft eine mittelfristige Perspektive zu geben, sollte geprüft werden, unter welchen Bedingungen die für einen vollständig integrierten Wirtschaftsraum erforderliche Niederlassungsfreiheit realisiert werden kann. Damit hätten die beiden Partner ein politisches Leitmotiv für die nächsten Jahre, an dem sie die zukünftige Zusammenarbeit orientieren können. Die wechselseitige Anerkennung von Regulierungen, die Förderung von Vertrauen in die bestehenden privaten und öffentlichen Institutionen des jeweiligen Partners und schließlich auch die Schaffung gemeinsamer Institutionen (z.B. die oben erwähnte transatlantische Heimatschutzinitiative zur Abwehr des internationalen Terrorismus) würden bei diesem Großprojekt die zentralen Leitlinien darstellen. Nicht erst mit der Vollendung der Migrationsfreiheit im transatlantischen Wirtschaftsraum, sondern bereits beim Prozess dorthin entstünde dann eine neue Qualität der transatlantischen Partnerschaft.

Workshop
**"The Changing Geography of the Transatlantic Economy:
Implications for Transatlantic Relations"**

Teilnehmer

Bianca Biber
Deutscher Industrie- und Handelskammertag

Prof. Dr. Christian Kirchner
Humboldt-Universität zu Berlin

Dr. Susanne Cassel
Bundesministerium für Wirtschaft und
Arbeit

Hans Michael Kloth
Der Spiegel

Sudha David-Wilp
Congressional Study Group on Germany

Dr. Stefan Kooths
Universität Münster

Jana Dorband
Paul H. Nitze School of Advanced Inter-
national Studies

Markus Lahrkamp
Droege & Co, New York

Kim Elliot
Institute for International Economics

Jeanene Laird
Representative of German Industry
and Trade

Karl Geercken
Alston & Bird LLP

Max Riederer von Paar
Rubin, Winston, Diercks, Harris &
Cooke LLP

James Griffin
Humboldt Institution on Transatlantic Issues

Prof. Richard Painter
School of Law, University of Illinois

Jeanne Grimmett
Congressional Research Service

Kelly Parsons
US Department of Commerce

Dr. Dan Hamilton
Paul H. Nitze School of Advanced Interna-
tional Studies

Dr. Tim Stuchtey
Humboldt Institution on Transatlantic Issues

Susanne Hegels
Bundesministerium für Wirtschaft
und Arbeit

Prof. Dr. Dr. Christian Tomuschat
Humboldt-Universität zu Berlin

C. Randall Henning
Institute for International Economics

Karsten Voigt
Coordinator for German-American Coop-
eration in the German Foreign Office

Annette Hussong
Deutsche Telekom

Sascha Wolf
Humboldt-Universität zu Berlin

Andere Publikationen der Humboldt Institution on Transatlantic Issues

Die extraterritoriale Anwendung des amerikanischen Zivilrechts: Empfehlungen für die Bundesregierung und die Europäische Kommission von James Griffin. Januar 2004

Potenzialausschöpfung im Wissenschaftssystem – ein Vergleich zwischen Deutschland und den USA von Christian Ketels, Ph.D. Juli 2004

Wirtschaftsentwicklung, Stabilität und europäische Interessen im Kaukasus und im kaspischen Raum von PD Dr. Christian von Hirschhausen. Dezember 2004