Die Handelspolitik der Vereinigten Staaten

2

Das folgende Kapitel beschreibt die Grundlagen der US-Handelspolitik, um die später beschriebenen politischen Prozesse und Entscheidungsfindung besser nachvollziehen zu können. Im ersten Abschnitt wird dafür zunächst der Stand der aktuellen Forschung zur Erklärung der US-Handelspolitik präsentiert. Der Forschungsstand dient als Grundlage für das Finden von Erklärungsmustern, die für ein besseres Verständnis der später beschriebenen FTA-Verhandlungen hilfreich sein können. Im zweiten Abschnitt wird der institutionelle Rahmen für die Handelspolitik der Vereinigten Staaten beschrieben. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf dem sogenannten *Fast-track*-Verfahren, da dieses maßgeblich die später beschriebenen Verhandlungen, insbesondere deren Ratifikationen, beeinflusste. Im dritten Abschnitt wird ein Gesamtbild aller FTA-Verhandlungen der Vereinigten Staaten seit Gründung des GATT erstellt, um die hier ausgewählten bilateralen Verhandlungen besser einordnen zu können.

2.1 Aktueller Forschungsstand zur Handelspolitik der Vereinigten Staaten

Die Außenhandelspolitik der Vereinigten Staaten sowie deren Veränderungen und Entwicklungen sind ein viel diskutierter Gegenstand in der Forschung, den unterschiedliche Ansätze über institutionelle, parteiliche oder interessengeleitete Faktoren zu erklären versuchen. Auch wenn diese unterschiedlichen Ansätze sich stellenweise ausschließen, bedingen sie doch meist zusammen Veränderungen und Entwicklungen der US-Handelspolitik. In der Forschung werden eine Reihe von Faktoren genannt, welche die Ausrichtung der Handelspolitik der Vereinigten Staaten – liberal oder protektionistisch – beeinflussen: *Divided government*, parteipoli-

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

H. Janusch, *Bilaterale Verhandlungen der Vereinigten Staaten über Freihandelsabkommen,* DOI 10.1007/978-3-658-12313-0_2

tische Haltungen, Lobbying durch Interessengruppen, Einstellungen der Wähler sowie institutionelle oder konstitutionelle Rahmenbedingungen.

Divided Government Das *divided government* ist eine besondere Regierungsform, insbesondere präsidentieller Regierungssysteme, wie es idealtypisch in den Vereinigten Staaten gefunden werden kann. Da in diesen politischen Systemen die Exekutive und Legislative getrennt voneinander gewählt werden, kann es vorkommen, dass der Präsident und der Kongress von unterschiedlichen Parteien angeführt werden. Eine Verabschiedung neuer Gesetze oder Änderung der bestehenden Gesetzeslage gestaltet sich bei einem *divided government* schwierig, da sich die Exekutive und Legislative gegenseitig blockieren können (Elgie 2001, S. 2). Während die meisten Studien (Lohmann und O'Halloran 1994; O'Halloran 1993; Rosendorff 2006; Milner und Rosendorff 1997; Epstein und O'Halloran 1996) belegen, dass ein *divided government* eine weitere Handelsliberalisierung der Vereinigten Staaten erschwert oder verhindert, gibt es jedoch auch einige Untersuchungen (Hiscox 1999; Mayhew 1991, 2005), die anzweifeln, dass *divided* oder *unified government* einen signifikanten Einfluss auf die Handelsliberalisierung haben.

Republikaner und Demokraten Hiscox (1999), zum Beispiel, stellt in Frage, dass das *Divided-government*-Argument durchweg die US-Handelspolitik erklären kann. Stattdessen hebt er hervor, dass die US-Handelspolitik überwiegend über Veränderungen der Präferenzen der politischen Parteien erklärt werden kann. Auch Karol (2000) verweist darauf, dass das *Divided-government*-Argument nicht erklären kann, warum ein Präsident mit Kongressabgeordneten der anderen Partei, welche die gleiche Haltung zur Handelspolitik haben, kooperiert. Besonders seit Beginn der neunziger Jahre ist die Handelspolitik der Vereinigten Staaten verstärkt entlang der Parteilinien polarisiert. Die politische Einstellung der Parteien ist demnach wichtiger als das Vorliegen eines *divided* oder *unified government*. Während Republikaner eher Freihandel befürworten, lehnen die Demokraten eine weitere Handelsliberalisierung eher ab, wobei die Zahl der Kongressabgeordneten, die den Freihandel kritisch betrachten, in beiden Parteien gestiegen ist. Dieser parteipolitische Unterschied kann nicht nur über ideologische Differenzen, sondern auch die den Parteien nahestehenden Interessengruppen und Wählerschaft erklärt werden (Bohara et al. 2005; Destler 2005, S. 282–298; Evenett und Meier 2008; Hiscox 1999; Mildner 2008; O'Halloran 1993; Weller 2009; Collins 1998; Im und Sung 2011).

Lobbying der Interessengruppen Ob die Vereinigten Staaten eine liberale oder protektionistische Handelspolitik betreiben, ist ebenso abhängig von den Präferenzen und dem Lobbying wirtschaftlicher, zivilgesellschaftlicher und politischer

Interessengruppen. Je mehr Interessengruppen, die den Freihandel befürworten, wie exportorientierte Unternehmen die Oberhand über Gegner des Freihandels wie importkonkurrierende Unternehmen oder heutzutage viele Gewerkschaften haben, desto wahrscheinlicher ist eine Handelsliberalisierung. Besonders die Handelspolitik der Vereinigten Staaten wird oft als ein Politikfeld angesehen, das von den Interessen der Wirtschaft bestimmt wird, da diese im Gegensatz zu anderen Interessengruppen durch ein Lobbying effektiver politische Entscheidung beeinflussen können (Grossman und Helpman 1995; Cohen et al. 2003; Schattschneider 1963[1935]; Baldwin 2006).

Einstellungen der Wähler Neben dem Lobbying und Partikularinteressen organisierter Gruppen betonen andere Studien, dass das Allgemeininteresse in Form der Präferenzen der Wähler die staatliche Handelspolitik bestimmt. Während einige Vertreter argumentieren, dass Wähler Repräsentanten wählen, die eine spezifische Politik proklamieren, betonen andere Studien, dass Wähler vielmehr den Repräsentanten ihre Stimme geben, die als beste für die Gesellschaft als Ganzes gesehen werden. Nach Verdier (1994) liegt die Funktion der Wähler zwischen diesen beiden Ansätzen. Wähler machen demnach mehr, als nur einen Repräsentaten auszuwählen, aber weniger, als eine spezifische Politik zu bestimmen. Wahlen erlauben den Wählern die Regeln zu bestimmen, nach denen der Repräsentant seine Politik ausrichten muss. Wenn ein handelspolitisches Thema eine große Aufmerksamkeit in der Wählerschaft genießt und zugleich für eine große Uneinigkeit zwischen den Wählern sorgt, werden die Parteien während ihres Wahlkampfes dem Thema viel Zeit und Geld widmen, was nach der Wahl zu einer hohen Inklusion der Wähler führt und einen politischen Prozess institutionalisiert, der sich auf das Allgemeininteresse fokussiert. Wenn hingegen die Aufmerksamkeit der Wähler für ein handelspolitisches Thema gering ist und wenig Uneinigkeit zwischen den Wählern herrscht, führt dies zu einer Exklusion der Wähler bei der politischen Entscheidungsfindung, weshalb das Lobbying und die Partikularinteressen organisierter Gruppen die Handelspolitik bestimmen.

Präsident und Kongress Neben den parteipolitischen und interessengeleiteten Ansätzen heben andere Forscher den Einfluss institutioneller oder konstitutioneller Faktoren für die Ausrichtung der US-Handelspolitik hervor. Viele Studien belegen oder nehmen an, dass der Präsident Freihandel eher unterstützt als der Kongress unabhängig von der Parteizugehörigkeit. Dies lässt sich damit erklären, dass der Präsident von der gesamten Wählerschaft gewählt wird, weshalb er eher das nationale Interesse des Medianwählers, der als Konsument vom Freihandel profitiert, vertritt. Der Kongress bevorzugt hingegen eher eine protektionistischere Handelspolitik, da die einzelnen Abgeordneten stärker an ihre Wahlbezirke und deren Partikularinteressen gebunden sind (Carter und Eden 1999; Karol 2000; Lohmann und

O'Halloran 1994; Mansfield et al. 2002; Nivola 1990; Pastor 1983; Rankin 2006; Milner und Rosendorff 1997; Tierney 1993). Innerhalb des Kongresses tendiert das Repräsentantenhaus wiederum eher als der Senat zu einer protektionistischen Handelspolitik aufgrund dessen kürzerer Legislaturperiode und kleineren Wahlbezirke (Milner und Kubota 2005; Mansfield et al. 2008; Sussman und Daynes 1995).

2.2 Institutionen der US-Handelspolitik und das Fast-Track-Verfahren

Nach der Verfassung der Vereinigten Staaten werden die auswärtigen Beziehungen wie alle anderen Politikbereiche durch die Gewaltenteilung gekennzeichnet. In der Außenhandelspolitik kann der Präsident verfassungsrechtlich Handelsabkommen ohne Ermächtigung des Kongresses verhandeln und unterzeichnen, jedoch kann kein Handelsabkommen ohne Ratifikation durch den Kongress in Kraft treten. Die Verfassung weist dem Kongress ausdrücklich die Regelung auswärtiger Handelsbeziehungen zu. So kann der Präsident nicht entgegen eines expliziten Gesetzesbeschlusses oder einer Resolution des Kongresses in Verhandlungen mit anderen Ländern über ein Handelsabkommen treten. Das *Office of the United States Trade Representative* (USTR; neutral) ist dabei die zuständige Behörde für Verhandlungen über Handels- und Investitionsabkommen. Dieses Amt wird geleitet vom Handelsbeauftragten, dem *United States Trade Representative* (USTR; maskulin und feminin), der Mitglied im Kabinett ist und den Rang eines Botschafters hat (Barfield 2009, S. 228; Kluttig und Nowrot 2002, S. 6).

Unterzeichnete Handelsabkommen werden traditionell als Kongress-Exekutive-Abkommen vom Präsidenten als Implementierungsgesetz im Kongress eingereicht. Entgegen anderen rechtlich bindenden internationalen Verträgen, die einer Zweidrittelmehrheit des Senates bedürfen, ist für eine Verabschiedung eines Handelsabkommens eine einfache Mehrheit in beiden Kammern des Kongresses ausreichend. Wenn für die Implementierung eines Handelsabkommens die Änderung bereits bestehender Gesetze notwendig sein sollte, muss der Kongress zudem die notwendigen Gesetzesänderungen oder Gesetzesergänzungen verabschieden (Barbour 2011, S. 1–4; Grimmett 2011). Mit dem *Trade Act of 1974* erteilte der Kongress das erste Mal dem Präsidenten eine Handelsvollmacht, das sogenannte *Fast-track*-Mandat. Das *Fast-track*-Verfahren beschleunigt die Ratifikation eines Handelsabkommens, indem es dem Kongress zeitliche Fristen für eine Verabschiedung setzt und ihn an beschleunigende Abstimmungsverfahren bindet, wonach ein Handelsabkommen über eine *Up-or-down*-Abstimmung (das heißt ohne Einbringung von Gesetzesergänzungen) mit zeitlich begrenzten Debatten verabschiedet

werden muss. Das *Fast-track*-Verfahren verhindert somit die Blockade eines Handelsabkommens durch Filibuster[1] oder Gesetzesergänzungen (*amendments*), die internationale Neuverhandlungen mit dem Handelspartner erforderlich machen würden (Barbour 2011, S. 6; Kluttig und Nowrot 2002, S. 8).

Nach dem Inkrafttreten des NAFTA war die Clinton-Administration bemüht, eine Handelsvollmacht vom Kongress zu erlangen, da das damalige *Fast-track*-Mandat im April 1994 auslief. Die Administration ließ den Gesetzentwurf allerdings fallen, da Republikaner die vorgesehene Einbeziehung von Arbeits- und Umweltstandards ablehnten, weshalb keine Mehrheit für das Gesetz im Kongress hätte gefunden werden können, obwohl die Demokraten in beiden Kammern die Mehrheit stellten. Nach der Übernahme der Mehrheit im Kongress 1995 planten die Republikaner einen Gesetzentwurf zur Erteilung einer Handelsvollmacht, den jedoch die Clinton-Administration wegen der fehlenden Aufnahme von Arbeits- und Umweltstandards ablehnte. Nach ihrer Wiederwahl versuchte die Clinton-Administration im Jahr 1997 erneut, ein *Fast-track*-Mandat zu erlangen. Eine Abstimmung über den Gesetzentwurf blieb jedoch wieder aus, da die Republikaner weiterhin die Mehrheit im Kongress stellten und die Aufnahme von Arbeits- und Umweltstandards ablehnten. Ein Jahr später scheiterte schließlich ein weiterer Versuch der Republikaner, Präsident Clinton eine Handelsvollmacht zu erteilen, aufgrund fehlender Zustimmung aus den eigenen Reihen im Repräsentantenhaus (Destler 1998, S. 402–404, 2005, S. 219–271; Elliott 2000, S. 112–114; Kluttig und Nowrot 2002, S. 8–10; Sek 2003, S. 1–4).

Bereits nach ihrem Amtsantritt 2001 war die Bush-Administration frühzeitig bemüht, ein *Fast-track*-Mandat vom Kongress zu erlangen. In der *2001 International Trade Legislation Agenda* präsentierte die Bush-Administrationen ihre Vorstellungen, wobei die Förderung der Arbeits- und Umweltstandards eines der 13 vorgesehenen Verhandlungsziele war. Nach Verhandlungen zwischen der Bush-Administration und dem Kongresses verabschiedete das Repräsentantenhaus den *Trade Act of 2002* mit 215 Stimmen bei 212 Gegenstimmen am 27. Juli 2002. Am 1. August bestätigte der Senat den *Trade Act of 2002* mit 64 Stimmen bei 32 Gegenstimmen. Präsident George W. Bush unterzeichnete den *Trade Act of 2002* am 6. August. Der *Trade Act of 2002* beinhaltete neben den *Bipartisan TPA Act*, der eine *Fast-track*-Mandat für den Präsidenten vorsah, unter anderem auch den *Trade Adjustment Assistance* (TAA) *Reform Act* (Kluttig und Nowrot 2002, S. 10–13; Sek 2003, S. 4–14). Der *TAA Reform Act* war ein Zugeständnis seitens der Bush-

[1] *Filibuster* ist die informelle Bezeichnung für jedwede Anstrengung von Kongressabgeordneten, die Abstimmung über ein Gesetz durch unterschiedliche Verfahren, wie die Verzögerung durch verlängertes Debattieren oder das mehrmalige Einbringen von Gesetzesergänzungen, zu blockieren. Siehe dazu http://www.senate.gov/reference/glossary_term/filibuster.htm (29.03.2012).

Administration für die Zustimmung der Demokraten zur TPA. Die TAA beinhaltete eine finanzielle Unterstützung und Umschulung für Arbeiter, die durch den Freihandel ihren Arbeitsplatz verlieren (Feinberg 2002, S. 144–145)

Der *Trade Act of 2002* umfasst neun grundlegende Ziele, welche die Bush-Administration bei Verhandlungen über Handelsabkommen beachten musste: erstens die gegenseitige Öffnung von Marktzugängen, zweitens die Abschaffung von Handelshemmnissen, drittens die Stärkung von Verfahrensregeln im Außenhandel, wie dem Streitschlichtungsverfahren, viertens die Stärkung des Wirtschaftswachstums, fünftens den Einklang von Handel und Umweltschutz, sechstens die Stärkung von Arbeitsrechten gemäß den Kernarbeitsnormen der *International Labor Organization* (ILO), siebtens die Aufnahme von Bestimmungen in Handelsabkommen, Arbeits- und Umweltstandards nicht zugunsten eines Handelsvorteils zu senken, achtens die Sicherstellung, dass Kleinunternehmen den gleichen Marktzugang wie Großunternehmen bekommen, und neuntens die universelle Ratifikation und Einhaltung der ILO-Konvention Nr. 182 betreffend die Aufhebung der schwersten Formen von Kinderarbeit.[2]

Neben der Beachtung dieser Verhandlungsziele muss der Präsident gemäß dem *Trade Act of 2002* mehrere Konsultations- und Notifikationspflichten erfüllen, damit das *Fast-track*-Verfahren bei der Verabschiedung eines Handelsabkommens zur Geltung kommt. Erstens muss der Präsident mindestens neunzig Tage vor der Unterzeichnung eines Handelsabkommens den Kongress über die Unterzeichnung informieren. Des Weiteren ist der Präsident verpflichtet, Konsultationen vor und nach dieser Bekanntmachung und vor der Unterzeichnung mit dem *Senate Finance Committee*, dem *House Ways and Means Committee*, der *Congressional Oversight Group*, einem neugegründeten Gremium, und allen weiteren betroffenen Ausschüssen des Kongresses zu führen. Die *Congressional Oversight Group* kann zudem vor und während der internationalen Verhandlungen ein Treffen mit dem Präsidenten verlangen. Zweitens muss der Präsident mindestens neunzig Tage vor der Unterzeichnung eines Handelsabkommens das *Senate Finance Committee* und das *House Ways and Means Committee* über mögliche Gesetzesänderungen betreffend handelspolitische Schutzmaßnahmen informieren. Drittens spätestens dreißig Tage nachdem der Präsident den Kongress über die geplante Unterzeichnung informiert hat, müssen die *Trade Advisory Committees* ihre Berichte zu dem geplanten Abkommen der Administration und dem Kongress vorlegen. In den *Trade Advisory Committees* sind unterschiedliche Interessengruppen des öffentlichen und privaten Sektors wie Unternehmen, Gewerkschaften und Umweltverbände vertreten.[3] Viertens muss der Präsident innerhalb von sechzig Tagen nach der Unterzeichnung den Kongress über Änderungen bestehender Gesetze informieren. Fünftens muss der

[2] Trade Act of 2002 Division 3 Section 2102(a).

[3] https://ustr.gov/about-us/intergovernmental-affairs/advisory-committees (05.02.2012).

Präsident spätestens neunzig Tage vor Unterzeichnung eines Abkommens einen Bericht über die potentiellen Effekte des Handelsabkommens auf die US-Wirtschaft bei der *International Trade Commission* anfordern, der spätestens neunzig Tage nach der Unterzeichnung veröffentlicht werden muss.[4] Sollte der Präsident die Konsultations- und Notifikationspflichten nicht erfüllen, kann jeder Kongressabgeordnete eine *procedural disapproval resolution* beantragen. Wenn innerhalb von sechzig Tagen beide Kammern der Resolution zustimmen, findet das *Fast-track*-Verfahren keine Anwendung. Der *Trade Act of 2002* sah zugleich eine zeitliche Befristung der Handelsvollmacht vor, wonach ein Handelsabkommen bis zum 1. Juli 2005 unterzeichnet werden musste, damit das *Fast-track*-Verfahren zur Geltung kommt. Der Kongress verlängerte jedoch die TPA um zwei weitere Jahre, weshalb Handelsabkommen, die bis zum 1. Juli 2007 unterzeichnet worden waren, unter dem *Fast-track*-Verfahren ratifiziert werden konnten (Sek 2003, S. 10).

Wenn der Präsident die Konsultations- und Notifikationspflichten des *Trade Act of 2002* erfüllt, kommen mehrere beschleunigten Verfahren zur Geltung, die die Ratifikation eines Handelsabkommens erleichtern sollen. Erstens muss ein Gesetzentwurf zu einem Handelsabkommen nach seiner Einreichung durch den Präsidenten den beiden Kammern des Kongresses bereits am ersten Tag, an dem sich eine Kammer trifft, vorgelegt werden. Zweitens wird der Gesetzentwurf direkt an das *House Ways and Means Committee* und das *Senate Finance Committee* weitergeleitet, die innerhalb von 45 Sitzungstagen den Gesetzentwurf begutachten können. Wenn keine Gutachten vorliegen sollten, werden die Ausschüsse automatisch ihrer Pflichten entbunden. Beide Finanzkomitees des Kongresses stimmten schließlich in den *markups* über das Implementierungsgesetz zum Handelsabkommen ab. *Markup* wird der Abstimmungsprozess genannt, bei dem die Ausschüsse des Kongresses über ein eingereichtes Gesetz debattieren sowie dieses ergänzen oder verändern, bevor es der gesamten Kammer zur Abstimmung vorgelegt wird. Da ein Handelsabkommen die Staatseinkünfte betrifft, muss das Repräsentantenhaus zeitlich vor dem Senat abstimmen. Da die Ausschüsse des Senates den Gesetzentwurf des Repräsentantenhauses berücksichtigen müssen, haben sie 15 Tage mehr Zeit zur Begutachtung. Drittens begrenzt das *Fast-track*-Verfahren bei der Abstimmung in den beiden Kammern die Zeit für Debatten auf zwanzig Stunden und eine Abstimmung muss innerhalb von 15 Sitzungstagen erfolgen.[5] Viertens dürfen keine

[4] Trade Act of 2002 Division B Section 2104.

[5] Der Senat kann auch zeitlich vor dem Repräsentantenhaus abstimmen und das Gesetz bis zu dessen Abstimmung zurückhalten, jedoch finden dann die beschleunigten *Fast-track*-Prozeduren, wie die begrenzte Zeit für Debatten und der Ausschluss von Ergänzungen mit Ausnahme des *unanimous consent*, keine Anwendung. Siehe dazu Villarreal 2011b, S. 1–2. *Unanimous consent* meint, dass ein Senator für die Abstimmung eines Gesetzes ein beschleunigtes Verfahren anfragen kann. Das Verfahren und ein Gesetz werden in diesem Fall vom Senat bestätigt, wenn kein Senator Einspruch erheben sollte. Bei dem Widerspruch

Ergänzungen an dem Gesetzentwurf in den Ausschüssen und in den Kammern beantragt werden. Da das *Fast-track*-Verfahren die Einreichung von Gesetzesänderungen in einer *markup* verbietet, halten das *House Ways and Means Committee* und das *Senate Finance Committee* sogenannte *mock markups*, um der Administration mögliche technische oder legislative Empfehlungen informell zugeben, bevor diese den formellen Gesetzentwurf dem Kongress zur Verabschiedung vorlegt. Eine in einer *mock markup* angenommene Ergänzung ist für die Administration nicht verbindlich, sondern als eine Empfehlung seitens des Kongresses anzusehen (Fergusson 2008, S. 7; Kluttig und Nowrot 2002, S. 19–21; O'Halloran 1993, S. 288–296).[6]

2.3 Überblick über Freihandelsabkommen der Vereinigten Staaten

In den nächsten Kapiteln wird ein detaillierter Blick auf die Geschichte bilateraler Verhandlungen der Vereinigten Staaten von der Clinton-Ära bis zur Obama-Administration geworfen. Die fünfzehn beschriebenen Fälle umfassen, wenn auch nicht alle, so doch ein Großteil der Verhandlungen der Vereinigten Staaten über FTAs. Seit Gründung des GATT haben die Vereinigten Staaten insgesamt 23 FTA-Verhandlungen geführt, von denen die Vereinigten Staaten 17 Verhandlungen bilateral und sechs plurilateral mit mehreren Handelspartnern führten. Von den 23 FTA-Verhandlungen konnten 15 Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden, während acht Verhandlungen – vier bilaterale und vier plurilaterale – scheiterten.

Bilaterale Verhandlungen Die Vereinigten Staaten unterzeichneten 1985 ein bilaterales FTA mit Israel, das erste seit Gründung des GATT. 1986 folgten bilaterale Verhandlungen zwischen den Vereinigten Staaten und Kanada über ein FTA. Beide Länder unterzeichneten 1988 ein FTA, das später durch das NAFTA zusammen mit Mexiko ersetzt wurde. Die nächsten bilateralen Verhandlungen über ein FTA folgten erst im letzten Jahr der zweiten Legislaturperiode der Clinton-Administration. So begann die Clinton-Administration kurz vor ihrem Scheiden 2000 bilaterale FTA-Verhandlungen zuerst mit Jordanien und weniger später mit Singapur und Chile. Während die Clinton-Administration das FTA mit Jordanien noch im selben

eines Senators wird der Antrag abgelehnt, und eine formelle Abstimmung über das Gesetz erfolgt. In der Regel wird dieses beschleunigte Verfahren für routinemäßige Abstimmungen genutzt. Siehe dazu http://www.senate.gov/reference/glossary_term/unanimous_consent.htm (29.03.2012).

[6] http://www.senate.gov/reference/glossary_term/markup.htm (29.03.2012).

Jahr unterzeichnete, erfolgte die Unterzeichnung der FTAs mit Chile und Singapur erst nach der Verabschiedung der TPA im Jahr 2003 unter der Bush-Administration. In den folgenden Jahren konnte die Bush-Administration erfolgreich weitere bilaterale FTA-Verhandlungen mit Marokko, Australien, Bahrain, Oman und Peru abschließen. Zur gleichen Zeit führte die Bush-Administration bilaterale FTA-Verhandlungen mit Thailand und den VAE sowie später mit Ecuador und Malaysia, die alle vier am Ende scheiterten. Kurz vor dem Ablauf der TPA unterzeichnete die Bush-Administration noch drei bilaterale FTAs mit Kolumbien, Panama und Südkorea, die jedoch erst 2011 nach Neuverhandlungen unter der Obama-Administration abschließend ratifiziert werden konnten.

Plurilaterale Verhandlungen Die Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko unterzeichneten 1992 das NAFTA. Nach dem Antritt Präsident Clintons 1993 begannen die drei Länder Neuverhandlungen, da die neue US-Administration auf die Aufnahme von Arbeits- und Umweltstandards bestand. Noch im selben Jahr einigten sich die drei Verhandlungspartner auf zwei Nebenabkommen über Arbeits- und Umweltstandards, woraufhin das FTA 1994 in Kraft treten konnte. Mitte der neunziger Jahre begannen die Vereinigten Staaten, Kanada und Mexiko Verhandlungen mit Chile über einen möglichen NAFTA-Beitritt. Die Beitrittsverhandlungen fanden jedoch ein schnelles Ende, und die NAFTA-Mitgliedsländer setzten die Verhandlungen jeweils bilateral mit Chile fort. Auf der *Summit of the Americas* in Miami 1994 entstand die Initiative zur Schaffung der *Free Trade Area of the Americas* (FTAA). An den entsprechenden Verhandlungen, die 1999 begannen, nahmen mit Ausnahme Kubas alle Staaten der westlichen Hemisphäre teil. Die Verhandlungen über die FTAA versandeten allerdings nach der letzten Verhandlungsrunde 2005 und wurden seitdem nicht wieder aufgenommen. Im Jahr 2003 begannen die Vereinigten Staaten Verhandlungen über ein regionales FTA mit den Ländern des *Central America Free Trade Agreement* (CAFTA); zu den CAFTA-Ländern zählten Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua. Ein Jahr später trat die Dominikanische Republik den regionalen Verhandlungen bei, und noch im selben Jahr unterzeichneten die Vereinigten Staaten mit den sechs zentralamerikanischen Ländern das *United States-Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement*.

Im Jahr 2003 traten die Vereinigten Staaten ebenfalls in FTA-Verhandlungen mit den Mitgliedsländern der SACU, Botswana, Lesotho, Namibia, Südafrika und Swasiland. Die Verhandlungen endeten 2006 ohne die Unterzeichnung eines FTA, jedoch unterzeichneten die Vereinigten Staaten und die afrikanischen Länder 2008 ein *Trade, Investment and Development Cooperation Agreement*. Im Jahr 2004 begannen die Vereinigten Staaten Verhandlungen mit drei Mitgliedern der

Andengemeinschaft, Ecuador, Kolumbien und Peru, über die Schaffung eines regionalen FTA. Das vierte Andenmitglied Bolivien nahm nur als Beobachter an den FTA-Verhandlungen teil. 2005 scheiterten die regionalen Verhandlungen mit den Andenländern, jedoch setzten die Vereinigten Staaten die FTA-Verhandlungen bilateral mit den einzelnen Ländern fort. Seit 2010 verhandeln die Vereinigten Staaten mit anfänglich sieben Ländern – Australien, Brunei Darussalam, Chile, Neuseeland, Peru, Singapur und Vietnam – über ein regionales FTA, die *Trans-Pacific Partnership* (TPP). Im Laufe der Verhandlungen traten die Länder Kanada, Japan, Malaysia und Mexiko den TPP-Gesprächen bei. Darüber hinaus traten die Vereinigten Staaten 2013 in Verhandlungen mit der Europäischen Union über ein transatlantisches FTA, die *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP). Der Ausgang der beiden letztgenannten FTA-Verhandlungen ist bis dato offen (siehe Kap. 4–5; Langton 2008; Ludema 2007; Schott 2006).

http://www.springer.com/978-3-658-12312-3

Bilaterale Verhandlungen der Vereinigten Staaten über Freihandelsabkommen

Von der Clinton-Ära bis zur Obama-Administration

Janusch, H.

2016, XII, 267 S., Softcover
ISBN: 978-3-658-12312-3