

Weichenstellungen unter Ausschluss:

50 Jahre US-amerikanische Außenhandelspolitik

von Christoph Scherrer, scherrer@uni-kassel.de

erschien in: Michael Berndt und Detlef Sack (Hg.) 2001: *Glocal Governance? Voraussetzungen und Formen demokratischer Beteiligung im Zeichen der Globalisierung*, Wiesbaden, Westdeutscher Verlag, 62-76.

Im Mittelpunkt meines Beitrages steht nicht die Sorge um demokratische Partizipationsmöglichkeiten im derzeitigen Zeitalter der Globalisierung. Vielmehr möchte ich einen Schritt zurückgehen und fragen, wie es um die demokratische Partizipation bei zentralen Weichenstellungen auf dem Wege zur Globalisierung bestellt war. Eine Antwort auf diese Frage erwarte ich von einer Analyse der innenpolitischen Auseinandersetzungen um die Außenhandelspolitik der Vereinigten Staaten von Amerika (USA). Schließlich war die US-Regierung nach dem Zweiten Weltkrieg die entscheidende Kraft bei der Gründung und Ausgestaltung der für die Weltwirtschaft zentralen multilateralen Institutionen. Seither forciert die US-Regierung die Öffnung der Märkte anderer Nationen für ausländische Anbieter.

Entscheidendes, wenngleich nicht einziges Mittel, um die anderen Nationen zur Öffnung ihrer Märkte zu bewegen, war die Öffnung des eigenen Marktes. Gemäß der zentralen Norm der Reziprozität des Welthandelsregimes erleichterten die USA im Gegenzug zu jeder Zollsenkung bzw. zu jeder Beseitigung einer nichttarifären Handelsbarriere (z.B. technische Standards) den Zugang zum eigenen Markt. Und der Zugang zu diesem größten Markt war und ist immer noch sehr begehrt. Die Erfolge von Unternehmen aus Deutschland, Japan, Südkorea und heute China auf dem US-amerikanischen Markt trugen maßgeblich zur Dynamik ihrer jeweiligen Volkswirtschaften bei. Zugleich stärkten diese Erfolge die exportorientierten Kräfte in diesen Ländern und damit die Kräfte der Globalisierung.

Der Rückblick auf wichtige außenwirtschaftliche Liberalisierungsentscheidungen der US-Regierung wird ergeben, dass nicht nur die Partizipationsmöglichkeiten eingeschränkt waren, sondern dass diesen Entscheidungen – vorsichtig ausgedrückt – eine breite Zustimmung fehlte.

Freihandelskonsens der Eliten versus Freihandelsskepsis der Bevölkerung

Seit 1978 führt der *Chicago Council on Foreign Relations* (CCFR) im Vierjahresrhythmus Umfragen zu außenpolitischen Themen getrennt nach *elites* und *general public* durch.¹ In der Elitenstichprobe, die einen *bias* zugunsten internationalistischer Organisationen aufweist, befürworteten zu jedem Erhebungszeitraum mindestens 62 Prozent die Abschaffung von Zöllen im Jahre 1978. Eine Mehrheit der allgemeinen Bevölkerung lehnte jedoch Liberalisierungsschritte durchgängig ab (siehe Tabelle 1; für die Zeit vor 1978 s. Scherrer 1999: 92).

Tabelle 1: Zollpräferenzen der Führungskräfte vs. Bevölkerung, in Prozent, 1978-1998

Jahr	Zölle abschaffen		Zölle sind notwendig	
	Elite	Volk	Elite	Volk
1978	75	22	23	57
1982	67	22	28	57
1986	66	28	29	53
1990	64	25	33	54
1994	79	40	20	48
1998	62	32	34	49

Frage: "It has been argued that if all countries would eliminate their tariffs and restrictions on imported goods, the costs of goods would go down for everyone. Others have said that such tariffs and restrictions are necessary to protect certain manufacturing jobs in certain industries from competition of less expensive imports ... Generally, would you say you sympathize more with those who want to eliminate tariffs or those who think such tariffs are necessary?"

Methode: Die für die US-Bevölkerung repräsentative Stichprobe enthält ca. 1500 Personen, während bei Umfragen unter den Eliten ca. 380 Führungspersönlichkeiten per Telefon befragt werden. In der Stichprobe der Führungsebene sind Vertreter der Regierung, des Kongresses sowie der Bereiche internationale Wirtschaft, Medien, Arbeit, Wissenschaft und Religion, private außenpolitische Organisationen und Interessengruppen vertreten (Rielly 1995: 54, Anm. 1).

Quelle: Rielly (1987: 27; 1991: 26f.; 1995: Fig. IV-1, IV-2; 1999: 20).

Zu den institutionellen Akteuren der Nachkriegszeit, unter denen die Zustimmung zur Liberalisierung der Außenwirtschaftspolitik am stärksten ausgeprägt war, zählen vor allem die VertreterInnen von Regierung, Großbanken, Konzernen und Medien sowie die wirtschaftswissenschaftlichen ExpertInnen. Deren Interessen an einer liberalen Außenwirtschaftspolitik können nur zum Teil mit ökonomischem Eigennutz und institutionellem Erhaltungsinteresse erklärt werden.

In den verschiedenen außen- und außenwirtschaftspolitischen Organisationen basierte die Verständigung über die Vorteile einer liberalen Außenwirtschaftspolitik auf der Verfolgung anderer politischer Ziele, insbesondere der Eindämmung des sowjetischen Einflusses.

Während des Kalten Krieges traten die Präsidenten vor allem aus bündnispolitischen Gründen für eine Öffnung des amerikanischen Marktes ein. Die Intensivierung der Handelsbeziehungen galt als effektive Maßnahme zur Stärkung der Bündnispartner und stieß zudem innenpolitisch auf größere Akzeptanz als direkte Hilfsmaßnahmen. In der unmittelbaren Nachkriegszeit folgte aus der Vollbeschäftigungsmaxime darüber hinaus das Interesse an umfassenden Verhandlungsvollmachten zur Sicherung von Exportmärkten, damit durch attraktive Angebote die anderen Nationen zur Öffnung ihrer jeweiligen Märkte motiviert werden konnten. In den Führungsebenen der Großunternehmen teilte man diese Ziele im wesentlichen, wobei natürlich das Interesse an einem starken antikommunistischen Bündnis mit der Hoffnung einherging, die eigenen, überlegenen Produktions- und Managementmethoden führten langfristig zu höheren Exporten

bzw. profitablen Direktinvestitionen. Bei den Medien darf ebenfalls das Interesse an einer effektiven Bekämpfung der Herausforderer der kapitalistischen Eigentumsordnung und der bürgerlichen Freiheits- und Partizipationsrechte nicht unterschätzt werden. Der neoklassisch gesinnte Teil der WirtschaftswissenschaftlerInnen begrüßte eine Öffnung der Märkte als Maßnahme zur Erhöhung gesamtwirtschaftlicher Allokationseffizienz. Die Keynesianer hofften unter anderem, durch eine rasche Wiederbelebung des Weltmarktes die Exportchancen der US-Industrie zu steigern (Scherrer 1999: 47-91).

Diese Erwartungen wurden weitgehend erfüllt. Zusammen mit der Gewährung von Auslandshilfe führte der Abbau von Zollschränken im System fixer Wechselkurse zu einer erstaunlich raschen Erholung der kriegszerstörten Wirtschaften. Damit einhergehend festigte sich das politische Bündnis und vergrößerten sich die militärischen Kapazitäten. Die amerikanische Industrie erzielte hohe Exportüberschüsse und ein Beschäftigungseinbruch, wie nach dem Ersten Weltkrieg, blieb aus. Diese Erfolge trugen maßgeblich zur Verbreiterung des Freihändlerischen Konsenses im Laufe der fünfziger und sechziger Jahre bei.

Die Bevölkerung war zwar nicht vom Prinzip des Freihandels überzeugt, doch stand sie der Vorstellung eines *fairen* Handels aufgeschlossen gegenüber, wobei sie unter *fair* vor allem die reziproke Öffnung der jeweiligen nationalen Märkte verstand. Dieser Einstellung trugen die zentralen Akteure der außenwirtschaftspolitischen Liberalisierung immer Rechnung. Sie vereinbarten Liberalisierungsschritte bi- oder multilateral, propagierten den Inhalt solcher Vereinbarungen als reziproke Maßnahmen und seit der Kennedy-Runde des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT) stellten sie zudem bei Arbeitsplatzverlust aufgrund von Importkonkurrenz Kompensationszahlungen in Aussicht. Für den geringen Widerhall der handelspolitischen Befürchtungen der Bevölkerung im öffentlichen Diskurs war außerdem von Bedeutung, dass diese keine politische Repräsentation fanden. Sowohl die Gewerkschaften als auch der arbeiterfreundliche Flügel der Demokraten unterstützten bis Ende der sechziger Jahre hauptsächlich aus bündnispolitischen Erwägungen den Liberalisierungskurs (Scherrer 1999: 92-114).

Ab Mitte der sechziger Jahre wurden jedoch sukzessive einige der zentralen, die liberale Außenwirtschaftspolitik tragenden Annahmen in Frage gestellt. Als erstes erwies sich das System fixer Wechselkurse als immer weniger mit den weltpolitischen Ambitionen und dem Vollbeschäftigungsziel der USA vereinbar. Hohe Ausgaben für den Vietnamkrieg, wachsende Nachfrage nach ausländischen Produkten und zunehmende Direktinvestitionen im Ausland führten zu einer Passivierung der Zahlungsbilanz. Die Präsidenten Kennedy und Johnson (1961-1968) standen somit vor der Wahl, ihr Militäengagement zu reduzieren, die Liberalisierung des Warenverkehrs rückgängig zu machen, den Kapitalabfluss zu bremsen oder die inländische Konjunktur zu dämpfen. Sie entschieden sich für eine Beschränkung des bisher bestehenden freizügigen grenzüberschreitenden Kapitalverkehrs (Gowa 1983).

Solange die Kapitalverkehrskontrollen lediglich als vorübergehende Maßnahmen galten, akzeptierten die gesellschaftlichen Protagonisten des Freihandelsprojektes, insbesondere die New Yorker Finanzwelt, diese Einschränkungen ihrer Verfügungsgewalt und Gewinnchancen. Als jedoch ab 1965 immer mehr Unternehmen bei ihren grenzüberschreitenden Aktivitäten unter staatliche

Aufsicht gestellt wurden, begann die Suche nach Wegen, wie freier Handel und freier Kapitalverkehr zu vereinbaren seien (Hawley 1987). Als Ausweg propagierte insbesondere der monetaristische Ökonom Milton Friedman (1963/68) den Übergang zu flexiblen Wechselkursen.

Die Ablehnung von Kapitalverkehrskontrollen markiert eine Verschiebung des Interesses am Weltmarkt. Vereinte vormals der Antikommunismus die Freihandelskoalition, wobei der Weltmarkt zur Einbindung sowohl der verbündeten Nationen als auch der eigenen lohnabhängigen Bevölkerung in eine fordistische Produktionskoalition dienen sollte, geriet zunehmend das Interesse, den Weltmarkt zur Zurückweisung der von den Lohnabhängigen erhobenen Ansprüche zu nutzen, zum einigenden Band. Der Ausstieg der Gewerkschaften aus der Freihandelskoalition beschleunigte diese Interessenverschiebung. Der von diesen 1971 lancierte *Burke-Hartke*-Gesetzesentwurf, der eine umfassende staatliche Regulierung transnationaler Unternehmen vorsah, brachte die binnenwirtschaftlich orientierten Unternehmen sowie die letzten protektionistischen Zeitungen ins Lager der Freihändler. *Burke-Hartke* ließ die Außenwirtschaftspolitik zu einer Klassenfrage werden: fast alle Verbände der Unternehmerschaft gegenüber fast allen Gewerkschaften (Scherrer 1999: 185-206).

Während der zwei Amtsperioden von Präsident Reagan (1981-1988) unterminierten rasant ansteigende Handelsbilanzdefizite und vor allem Marktanteilsverluste zentraler US-Hersteller einen weiteren Pfeiler liberaler Außenwirtschaftspolitik der Nachkriegszeit: die Vorstellung, durch eine überlegene Wettbewerbsposition vom Welthandel zu profitieren. Sogar Firmen aus dem Hochtechnologiesektor, die bisher zu den eifrigsten Befürwortern eines liberalen Weltmarktes gehörten, stellten protektionistische Forderungen. Obgleich das Lobbying der betroffenen Firmen nicht ohne Wirkung blieb – die Zahl der “freiwilligen Exportbeschränkungen“ erhöhte sich merklich (Destler 1986b: 167f.) –, kennzeichnete die Reagan-Präsidentschaft ein weiterer außenwirtschaftspolitischer Liberalisierungsschub. Durch den Abschluss einiger bilateraler Freihandelsabkommen insbesondere mit Kanada wurde eine neue Stufe beim Abbau von Handelsbarrieren erreicht (Orme 1996).

Entgegen den Warnungen vieler Kommentatoren führte am Ende von Reagans Amtszeit die Novellierung der Handelsgesetzgebung zu keinem Kurswechsel. Der Präsident erhielt lediglich weitere Instrumente, um Zugang zu den Märkten der Handelspartner zu erzwingen (Göll 1994). Somit konnte das Interesse der Verlierer im Internationalisierungsprozess (die heimische Wirtschaft und deren Beschäftigte) an einer Stärkung der US-Handelsgesetze umgelenkt werden in Richtung einer Kampagne der weltweiten Öffnung der Märkte.

NAFTA: Freihandel gegen die eigene Partei

An den Auseinandersetzungen um das nordamerikanische Freihandelsabkommen NAFTA lässt sich noch einmal exemplarisch zeigen, warum die Freihandelskepsis der Bevölkerung nicht politikbestimmend wurde. In der Befürwortung des NAFTA trafen sich VertreterInnen der kontinentalen, hemisphärischen und globalistischen Konzepte für die US-Außenpolitik. Diejenigen, die in Japan die große Herausforderung für die USA sahen, begrüßten NAFTA als Mittel zur Stärkung der Konkurrenzfähigkeit US-amerikanischer Konzerne. Für die aus geostrategischen

Motiven an Südamerika Interessierten galt NAFTA als Vorstufe zu einer "amerikanischen Zone der Kooperation". Globalistisch denkende StrategInnen hingegen wollten NAFTA als Vorstufe für die weltweite Durchsetzung eines Freihandelsregimes nutzen. Alle vereinte das Motiv, das Gespenst eines eigenständigen lateinamerikanischen Weges vertraglich auszutreiben. Die US-amerikanische Geschäftswelt hatte zudem sehr konkrete Interessen: Zugang zu Mexikos natürlichen Ressourcen und gering entlohnten Arbeitskräften, Sicherung von Patentrechten, Teilhabe an der weiteren Privatisierung der mexikanischen Industrie etc. Entsprechend stellten sich alle Dachverbände der privaten Wirtschaft, alle Organisationen des transnationalen Kapitals und die Unternehmensverbände zentraler Branchen hinter das NAFTA-Projekt. Selbst traditionelle Protektionisten wie der Verband der Textilindustrie konnte durch besondere, im NAFTA vereinbarte Schutzklauseln als Unterstützer gewonnen werden. Unter den Führungskräften der diversen politischen und gesellschaftlichen Institutionen bestand nahezu Einstimmigkeit bei der Unterstützung des NAFTA (Scherrer 1999: 266-273). Im Elitensample des *Chicago Council on Foreign Relations* fand die Bildung einer nordamerikanischen Freihandelszone bereits unter Bush eine Zustimmung von 86 Prozent (Rielly 1991: 27).

Das "Volk" teilte allerdings den Enthusiasmus der "Eliten" für NAFTA nicht. Wie schon unter der Eisenhower-Regierung kam seine skeptische Haltung zum Freihandel im Laufe der öffentlichen Debatte zum Vorschein. In einer Gallup-Umfrage vom Juni 1993 war die Zahl der Gegner des NAFTA auf 65 Prozent gestiegen (Teixeira/Molyneux 1993: 31). Doch diese mehrheitliche Ablehnung des NAFTA reicht nicht zur Erklärung der gesellschaftlichen Auseinandersetzung um NAFTA aus, da sie im historischen Trend lag. Zu den Faktoren, die es den Gegnern weiterer außenwirtschaftspolitischer Liberalisierung – im Unterschied zu den Jahrzehnten davor – ermöglichten, diese Einstellung politisch relevant zu machen, zählen:

- Das Ende des Kalten Krieges: Die Bevölkerung erwartete eine Friedensdividende in Form verstärkter Anstrengungen zur Beseitigung der Arbeitslosigkeit (Rielly 1995: Fig. II-3).
- Die Durchsetzung der "schlanken" Managementmethoden: Der Abbau sicher scheinender, gut bezahlter Arbeitsplätze wurde zumeist mit der Zunahme internationaler Konkurrenz begründet, so dass es nahe lag, die wirtschaftliche Verunsicherung mit der Internationalisierung der US-Wirtschaft zu assoziieren (New York Times 1996).
- Die Sensibilisierung der Umweltbewegung für Handelsfragen: Die "Thunfisch-Entscheidung" eines GATT-Panels ließ die Befürchtung aufkommen, dass über das globale Handelsregime die nationale Umweltschutzgesetzgebung außer Kraft gesetzt würde (Charnovitz 1992).
- Ängste vor Mexiko: Das erste Freihandelsabkommen mit einem großen "Schwellenland" ließ Ängste angesichts des großen Lohngefälles aufkommen. Zudem warf NAFTA die Frage nach der kulturellen Identität Nordamerikas auf. Wiederholt haben Gruppen in den USA ihre eigene Identität als „wahre Amerikaner“ gerade in der Abgrenzung zu den MexikanerInnen gefunden (Brecher 1995: 63).

Gewerkschaften, Umweltorganisationen und der unabhängige Präsidentschaftskandidat Ross Perot, die sehr unterschiedliche Bevölkerungsgruppen erreichten, konnten diese Freihandels-skepsis der Bevölkerung gegen den Elitenkonsens in einem bisher unbekanntem Maße zu einer ernstzunehmenden Herausforderung für das Freihandelsprojekt NAFTA mobilisieren.

Wahlkämpfer Clinton versuchte die Kritik durch das Versprechen, nachzuverhandeln, aufzufangen. Als Präsident löste er sein Versprechen prompt ein und begann im März 1993 Verhandlungen mit der mexikanischen und kanadischen Regierung über Nebenabkommen zu Arbeits- und Umweltfragen. Angesichts der Unnachgiebigkeit Mexikos, des Widerstandes der amerikanischen Privatwirtschaft und der Apathie der konservativen Regierung Kanadas fiel das Verhandlungsergebnis recht mager aus (Greven 1998: 207-224). Doch nach deren Abschluß bestand für den Präsidenten keine Möglichkeit des Kurswechsels. Das Vertragswerk seines Vorgängers hatte er sich durch die Nebenabkommen zu eigen gemacht. Seine außenpolitische Glaubwürdigkeit und seine innenpolitische Durchsetzungsfähigkeit stand deshalb auf dem Spiel. Durch einen Verzicht auf NAFTA hätte er nicht nur ein äußerst negatives Medienecho hervorgerufen, sondern auch seine Unterstützung in der Geschäftswelt verloren (Scherrer 1999: 281-283).

Obgleich die Gewerkschaften und Teile der Umweltbewegung an ihrer Opposition zum NAFTA festhielten, erleichterten die Nebenabkommen die Durchsetzung des NAFTA. Die Verhandlungen, die sich bis August 1993 hinzogen, behinderten die Mobilisierung der Opposition. Die zumindest im Vertragstext festgelegte stärkere Stellung des Umweltschutzes veranlasste einige etablierte, stärker von finanziellen Zuwendungen aus der Wirtschaft abhängige Umweltverbände, aus der Ablehnungsfront gegen NAFTA auszuscheren (Greven 1998: 210f.).

Der Abschluss der Nebenabkommen reichte aber nicht aus, um die für November 1993 vorgesehene Abstimmung im Kongress zugunsten des NAFTA zu entscheiden. Die Mehrheit der demokratischen Abgeordneten samt ihrem Fraktionsvorsitzenden lehnten weiterhin NAFTA ab. Die Clinton-Regierung entschied sich deshalb für eine massive Lobby-Kampagne, die sie eng mit der privaten Wirtschaft koordinierte und für die sie mediale Unterstützung erhielt (Stone 1993: 2595; Herman 1995: 37f.). Die Regierung baute ihre Öffentlichkeitskampagne auf drei zentralen Argumentationssträngen auf: NAFTA schafft Arbeitsplätze, NAFTA ist Ausdruck US-amerikanischen Führungswillens und die wirtschaftliche Integration mit Mexiko ist ein natürlicher, unabwendbarer Prozess.

Für die Behauptung, dass NAFTA Arbeitsplätze schaffe, konnte die Clinton-Regierung sowohl auf die Handelsbilanzüberschüsse mit Mexiko als auch auf Studien angesehener Forschungsinstitute verweisen. Beide Verweise erhöhten zwar die Überzeugungskraft ihrer Behauptung, doch blieben sie interessengeleitet. Die Handelsbilanzüberschüsse verdankten sich der Überbewertung des mexikanischen Peso. Diese war Resultat der Anbindung der heimischen Währung an den US-Dollar (*peg*), eine in vielen Ländern angewandte neoliberale Modernisierungsrezeptur. Allerdings wurde die spätestens ab Mitte 1993 notwendige Abwertung des Peso aus Rücksicht auf die NAFTA-Abstimmung im US-amerikanischen Kongress und die Präsidentschaftswahlen in Mexiko hinausgezögert. Weniger als ein Jahr nach Inkrafttreten des NAFTA kam es dann zu

einer krisenhaften drastischen Abwertung des Peso, die die US-amerikanischen Handelsbilanzüberschüsse mit Mexiko in Defizite verwandelte (Morales 1997).

Alle großen politiknahen Forschungsinstitute sprachen sich für NAFTA aus. Die von ihnen erstellten Studien unterstützten das Arbeitsplatzargument. Die häufig zitierte Studie des *Institute for International Economics* ließ ihre optimistische Arbeitsplatzprognose vor allem auf der auch *ex ante* problematischen Annahme basieren, dass Mexiko in der nächsten Dekade eine passive Leistungsbilanz aufweisen würde (Hufbauer/Schott 1992). Die Mehrzahl der Studien nahm keinen Bezug auf die Leistungsbilanz. Sie bediente sich vielmehr der Erkenntnisse der neuen Außenhandelstheorie, die für regionale Freihandelsabkommen Effizienzgewinne voraussagt. Sie verwendeten dabei die äußerst aufwendige Analyseverfahren des computergestützten Gleichgewichtsmodells, deren Annahmen als unrealistisch und für eine Nachprüfung der Ergebnisse als zu komplex kritisiert worden sind (OTA 1992: 109-111). Selbst die AnhängerInnen dieser Methode bezeichneten sie als noch nicht ausgereift (Brown 1992: 57). Dies hielt jedoch weder Medien noch die Regierung davon ab, sich auf diese Studien zu berufen. Die wenigen NAFTA-kritischen Studien wurden, falls überhaupt, in den Medien nicht namentlich erwähnt (Herman 1995).

Zum Erfolg der Regierung in der öffentlichen NAFTA-Debatte trug auch die Argumentationsstrategie der Gewerkschaften bei. Der Fokus auf mögliche Arbeitsplatzverluste, verstärkt durch Perots Bonmot eines *giant sucking sound* der nach Süden abwandernden Arbeitsplätze, war zwar äußerst öffentlichkeitswirksam, doch waren diese Verluste letztlich schwer nachweisbar und das Abwanderungsargument war der transnationalen Solidarität abträglich.

Ebenso erfolgreich erwies sich Clintons Strategie, NAFTA in den Kontext des US-amerikanischen Führungsanspruches zu stellen. Darauf waren die NAFTA-Gegner schlecht vorbereitet. Perot, der selbst der Ideologie des Führens verhaftet war, bot als Antwort allein die entschlosseneren Verfolgung der eigenen Interessen (1992: 101). Warum dadurch andere Nationen die USA als Führer und nicht nur als die Stärkeren ansehen sollten, wusste er nicht zu erklären. Die Gewerkschaften versäumten, sich deutlich von Perot abzugrenzen, so dass im Mediendiskurs etwas von Perots isolationistischen Einstellungen an ihnen hängen blieb (French/Cowie 1994: 102).

Schließlich stellte Clinton die ökonomische Integration mit den Nachbarländern als einen unumkehrbaren Prozess dar, der allein mit einem Abkommen wie dem NAFTA ökologisch und sozial steuerbar bliebe (1992b: 186). Perot konnte nicht angeben, wie Globalisierung anders zu steuern sei als durch härtere Verhandlungen bzw. den Verzicht auf NAFTA. Die Gewerkschaften übten zwar wesentlich konkretere Kritik am NAFTA (Gore vs. Perot 1993). Da letztlich die Strategie des AFL-CIO auf eine Verhinderung des Abkommens zielte, mobilisierten sie jedoch nicht für ihre Version der Nebenabkommen (Greven 1998: 207-212). Das Unvermögen, eine glaubwürdige Alternative zu entwickeln und zu propagieren, erlaubte den Medien, die NAFTA-Opposition als "Neandertaler" zu denunzieren (Herman 1995).

Der Werbefeldzug der Regierung zeigte Wirkung: Viele der NAFTA-GegnerInnen wechselten zur Gruppe der "Unentschiedenen". Kurz vor der Abstimmung im Kongress war in einer Umfra-

ge die Zahl der BefürworterInnen etwas größer als die der GegnerInnen, wobei viele weiterhin unentschieden blieben (Wall Street Journal Europe 17. Nov. 1993: 10). Die Neutralisierung der NAFTA-GegnerInnen in der Gunst des Wahlvolkes half den Abgeordneten, die bei einer Zustimmung zum NAFTA um ihre Wiederwahl fürchten mussten. Clintons verbale Attacke gegen die Gewerkschaften in den letzten Wochen vor der Abstimmung erhöhte unter den Republikanern die Bereitschaft, für eine Gesetzesinitiative des Präsidenten aus der gegnerischen Partei zu stimmen (Woodward 1994: 318). Zusätzlich versuchte Clinton, die unentschiedenen Abgeordneten durch besondere bundesstaatliche Vergünstigungen auf seine Seite zu ziehen (Public Citizen 1993).

So scheiterte letztlich der in der historischen Perspektive erstaunliche Mobilisierungserfolg gegen NAFTA. Zur erfolgreichen Zurückweisung dieser Herausforderung für die liberale Außenwirtschaftspolitik trug auf Seiten der NAFTA-Initiatoren bei, dass sie die diversen Interessen der wirtschaftlichen und außenpolitischen Eliten im NAFTA-Projekt zu vereinigen verstanden. Der Elitenkonsens ermöglichte es ihnen, zur Durchsetzung des NAFTA die strukturellen Vorteile dieser Eliten im politischen Prozess voll auszunutzen: deren effektive Lobby-Organisationen, deren Macht bei der Auswahl von KandidatInnen für politische Ämter, deren Einfluss im Kabinett und deren diskursive Überzeugungskraft (Scherrer 1999: 115-155). Hinzu kam die Bereitschaft zu Konzessionen an die Kritiker, die wie bei den vorangegangenen erfolgreichen Freihandelsinitiativen (z.B. *Trade Adjustment Assistance* des *Trade Expansion Act* von 1962) jedoch weitgehend symbolisch blieben (Hughes 1979: 19).

Die NAFTA-Gegner scheiterten nicht nur an der strukturellen Übermacht von Präsidentschaft, Unternehmensverbänden, Forschungsinstituten und Medien, sondern auch am eigenen Unvermögen, ein umfassendes alternatives Konzept zur Steuerung der Globalisierungsprozesse zu entwickeln. Gegenüber früheren Protesten gegen außenwirtschaftspolitische Liberalisierungsschritte gelang ihnen zwar die punktuelle Zusammenarbeit, doch die Gemeinsamkeiten reichten über die Ablehnung des NAFTA nicht hinaus. Wie das erfolgreiche Auseinanderdividieren der Umweltbewegung zeigt (Greven 1998: 210, 220), war selbst innerhalb der drei großen Protestströmungen Gewerkschaften, Umweltorganisationen und Perots Wahlkampforganisation eine Verständigung über die generelle Richtung der Außenwirtschaftspolitik nicht selbstverständlich. Die Gewerkschaften überließen zu bereitwillig das Diskursfeld der Demagogie eines Ross Perot. Sie unternahmen auch zu geringe Anstrengungen, ihre Positionen wissenschaftlich zu fundieren bzw. auf der Basis der Ergebnisse der ihnen nahestehenden Forschungsinstitute zu argumentieren. Ihre Versuche, NAFTA mit Argumenten abzulehnen, die über die Interessen ihrer Mitglieder hinausgingen, wirkten wenig glaubwürdig. Insbesondere der Versuch, im Namen der angeblichen Interessen der mexikanischen Lohnabhängigen zu sprechen, blieb angesichts ihres bisherigen Desinteresses an internationaler Solidarität und ihrer zumeist nationalistischen Rhetorik ohne Überzeugungskraft. Gerade für die Gewinnung des für den öffentlichen Diskurs so relevanten "aufmerksamen Publikums" erwies sich der Mangel an einem alternativen Konzept jenseits des Status quo als hinderlich.

Scheitern der *fast track*-Erneuerung: Ende der Freihandelshegemonie?

Auf die NAFTA-Abstimmung folgte im Mai 1994 der Abschluss der Uruguay-Runde des GATT. Die Ratifizierung des Abkommens verzögerte sich bis nach den Kongresswahlen im November 1994. In den verbleibenden Monaten bis zur Wahl wollten nur wenige Kongressabgeordnete ihrem Wahlvolk die bittere Kontroverse um NAFTA durch eine neuerliche handelspolitische Abstimmung in Erinnerung rufen. Deshalb verzichtete die Clinton-Regierung bewusst bis zum Wahltag auf eine öffentliche Debatte des GATT-Implementationsgesetzes und verschob die Abstimmung in die Zeit zwischen den Wahlen und der Konstitution des neuen Kongresses. So konnten viele Abgeordnete und insbesondere zehn Senatoren frei von jeglichen Wiederwahlkalkülen über GATT abstimmen, da sie nicht mehr zur Wahl angetreten waren bzw. die Wahl verloren hatten (Stokes 1994: 2785). Bei diesem parlamentarischen Manöver kooperierte die republikanische Parteiführung, da sie erstens Präsident Clinton kurz vor den Wahlen keinen Abstimmungserfolg beschern wollte und zweitens die offene Auseinandersetzung mit den FreihandelskritikerInnen und vor allem den KritikerInnen multilateraler Institutionen im eigenen Lager scheute (Inside U.S.Trade, 14. Oktober 1994: 15). Da die Medien die anstehende Ratifizierung von GATT weitgehend ignorierten (Benenson 1994: 3144) und die Gewerkschaften auf eine Mobilisierung aus Rücksicht auf die Demokraten und weil sie sich keine zweite Niederlage holen wollten verzichteten (Destler 1995: 233), fiel das Abstimmungsergebnis zugunsten von GATT deutlich positiver aus als im Falle des NAFTA: 288 zu 146 Stimmen im Repräsentantenhaus und 76 zu 24 Stimmen im Senat (Congressional Quarterly 1994: 3410-3417).

Im Anschluss an diese freihandelspolitischen Erfolge gelang der Regierung Clinton noch bis Dezember 1997 der Abschluss dreier Abkommen innerhalb der neugegründeten Welthandelsorganisation: zur Informationstechnik, zu Telekommunikationsdienstleistungen und zu Finanzdienstleistungen (CEA 1998: 226f.). Doch der Versuch, ein Verhandlungsmandat für die Erweiterung der Nordamerikanischen Freihandelszone zu erhalten, musste mehrfach verschoben werden und scheiterte im September 1998 endgültig für die Clinton-Präsidentschaft. Im Frühjahr 1998 entschied sich die Clinton-Regierung, das von der OECD vorangetriebene Investitionsschutzabkommen (MAI) vorerst nicht zum Abschluss zu bringen (Wahl 1998). Im Frühsommer 1998 zögerte das Repräsentantenhaus die Abstimmung über die von der Clinton-Regierung verlangte Aufstockung der Mittel des IWF im Zuge der asiatischen Finanzkrise lange hinaus (Johnson/Schaefer 1998: Anm. 7). Im Dezember 1999 endete schließlich der Versuch, in Seattle eine neue multilaterale Runde zur Liberalisierung des Welthandels, der sogenannten WTO-Millenniumsrunde, in nächtlichen Ausgangssperren, die die handelspolitische Ohnmacht des Präsidenten symbolträchtig zum Ausdruck brachten. War somit, wie von vielen Kommentatoren befürchtet (z.B. Bergsten 1998; Pearlstein 1997), die Ära der liberalen Außenwirtschaftspolitik zu Ende gegangen?

Gleichwohl häufig für das Scheitern der *fast track*-Erneuerung die linke und rechte populistische Freihandelskritik verantwortlich gemacht wird, ist der wesentliche Grund des Scheiterns in der parteipolitischen Konstellation seit den Kongresswahlen von 1994 zu finden. Die neue republikanische Mehrheit im Kongress wollte dem demokratischen Präsidenten keinen handelspoliti-

schen Erfolg ermöglichen, der ihm die konzerneigenen Spendensammelkassen weiter geöffnet hätte. Deshalb bestanden keine Chancen für eine *fast track*-Erneuerung vor den Präsidentschaftswahlen von 1996. Aber auch danach, als Präsident Clinton die *fast track*-Gesetzesvorlage einbrachte, zeigte sich die republikanische Führung im Kongress weniger an weiteren Freihandelsinitiativen interessiert als vielmehr daran, dem Präsidenten weiterhin einen Erfolg zu versagen und andererseits dennoch der Geschäftswelt zu signalisieren, dass sie deren handelspolitische Interessen aufgreift. Dieser Spagat gelang ihr über die Frage der Sozial- und Umweltklauseln. Indem sie im Sinne der Geschäftswelt für Freihandel und gegen eine sozial- und umweltpolitische Konditionalisierung argumentierte, schob sie den "schwarzen Peter" für das Scheitern der *fast track*-Erneuerung zunächst dem Präsidenten zu. Nachdem dieser bereit war, auf eine Konditionalisierung zu verzichten, versuchten die Republikaner, die Demokraten im Repräsentantenhaus, die weiter an Sozial- und Umweltklauseln festhielten, als Protektionisten zu diskreditieren. Diese wiederum behaupteten, dass die mangelnde Kompromissfähigkeit der Republikaner bei der Frage der sozialen und ökologischen Flankierung des Welthandels das Gesetz scheitern ließ (s. Frost 1998).

Dieses parlamentarische Manöver war nur deshalb möglich, weil der wesentliche Inhalt der *fast track*-Erneuerung, die Schaffung einer kontinentalen Freihandelszone (*Free Trade Area of the Americas*, FTAA), für viele in- und ausländische Akteure ein geringeres Gewicht als NAFTA besaß. Selbst die Befürworter erachteten ein FTAA als weniger dringlich als NAFTA (Foweraker 1996: 164). Vor allem waren die lateinamerikanischen Märkte jenseits von Mexiko für die US-Unternehmen Wirtschaft von nachrangiger Bedeutung. Der geringe Stellenwert, den die Geschäftswelt einem FTAA beimaß, wird besonders an ihrer harten Haltung in der Frage der Sozial- und Umweltklauseln deutlich. Der Verhinderung eines weiteren Präzedenzfalls für die Verbindung von Arbeiterrechten und Umweltstandards mit dem Handelsregime (nach den Nebenabkommen für NAFTA) räumten sie größere Priorität ein als einer kontinentalen Freihandelszone (vgl. Inside U.S. Trade, 15. Juli 1994: 19f.).

Ebenso hatte Normalisierung der Handelsbeziehungen zur Volksrepublik China für die Unternehmensverbände eindeutig Priorität vor einem FTAA-Abkommen (s. <http://www.gotrade.org/tradeducation.html> und <http://www.usaengage.org/>). Sie wollten nicht mehr Jahr um Jahr Gefahr laufen, dass der Kongress die Meistbegünstigungsklausel zugunsten Chinas auslaufen lässt. Diese Klausel gewährte den Exporteuren Chinas (und damit den Tochtergesellschaften und Zulieferern US-amerikanischer Unternehmen) die gleichen Handelsprivilegien wie den WTO-Handelspartnern der USA, ohne dass die chinesische Regierung den WTO-Mitgliedern reziprok gleiche Privilegien zugestehen musste (Lardy 1999). Ihre Kampagne war mit Erfolg gekrönt, zumal die Integration Chinas in eine kapitalistische Weltordnung auch für das sicherheitspolitische Establishment im Jahre 2000 absolute Priorität besaß (Zoellick 2000). Den vielfach geäußerten Befürchtungen um einen handelspolitischen Kurswechsel zum Trotz gelang es der Clinton-Regierung im Laufe des Jahres 2000 das Repräsentantenhaus und den Senat zur Entfristung der Meistbegünstigungsklausel (Permanent Normal Trade Relations; PNTR) zu bewegen. Dieser Erfolg ist umso beachtenswerter, als er in einem Wahljahr stattfand. Für den Präsidentschaftskandidaten der demokratischen Partei, Al Gore, führte diese von ihm mitgetra-

gene Entscheidung zu erheblichen Konflikten mit einem Teil seiner Wahlkoalition, nämlich den Gewerkschaften.

Dass republikanische Mehrheiten einem demokratischen Präsidenten einen solchen außenpolitischen Erfolg ermöglichten, lässt darauf schließen, dass auch unter der Präsidentschaft des zweiten George Bush ein Ende der liberalen US-amerikanischen Außenhandelspolitik nicht absehbar ist. Gleichwohl wird es für die nächsten Liberalisierungsschritte wiederum notwendig sein, dass diese in der Geschäftswelt und im außenpolitischen Establishment volle Unterstützung erhalten.

Kontinuität im Ausschluss

Für den geringen Widerhall der handelspolitischen Befürchtungen der Bevölkerung im öffentlichen Diskurs war bis Ende der sechziger Jahre von Bedeutung, dass diese keine politische Repräsentation fanden. Sowohl die Gewerkschaften als auch der arbeiterfreundliche Flügel der Demokraten unterstützten bis Ende der sechziger Jahre hauptsächlich aus bündnispolitischen Erwägungen den Liberalisierungskurs. Als zu Beginn der siebziger Jahre Gewerkschaften und Teile der demokratischen Partei die Haltung ihrer einfachen Mitglieder und des überwiegenden Teils der US-Bevölkerung übernahmen, fanden sie sich einer geschlossenen Front bestehend aus der Präsidentschaft, der Geschäftswelt, Medien und der meisten Expertengemeinden gegenüber. Diese Front setzte allerdings keine repressiven Maßnahmen zur Unterdrückung der Kritik an einer liberalen Außenwirtschaftspolitik. Zur Durchsetzung ihrer Marktöffnungspolitik reichte es aus, die freihandels-skeptische Bevölkerung vom außenwirtschaftspolitischen Diskurs auszuschließen bzw. sie argumentativ zu täuschen. So war die Präsidentschaft des Republikaners Richard Nixon gekennzeichnet durch das unaufrichtige Versprechen der Monetaristen, flexible Wechselkurse würden eine Vollbeschäftigungspolitik von zahlungsbilanzpolitischen Restriktionen befreien. Der demokratische Präsident Clinton betrieb die angekündigten Nachverhandlungen des NAFTA ohne Nachdruck, kooperierte mit Blick auf die Durchsetzungschancen des NAFTA bei der politisch motivierten Verzögerung der Abwertung des mexikanischen Peso und verschob die Abstimmung für die Ergebnisse der Uruguay-Runde des GATT in die Zeit zwischen den Kongresswahlen und der Konstitution des neuen Kongresses.

Andererseits vergaben die Kritiker auch Chancen, eine umfassende Alternative zum freihändlerischen Projekt zu entwickeln. Insbesondere die Abgrenzung der Gewerkschaftsführung gegenüber den neuen sozialen Bewegungen der sechziger und siebziger Jahre versperrte bündnispolitische Möglichkeiten und den Zugang zu intellektuellen Kapazitäten. Erst in den letzten Jahren zeichnete sich die Bereitschaft der Gewerkschaftsführung ab, enger mit anderen progressiven Organisationen zusammenzuarbeiten. Zwar gelang es noch nicht, eine breiter getragene Alternative zur neoliberalen Außenwirtschaftspolitik zu formulieren, doch das Konzept einer sozialen und ökologischen Flankierung der Internationalisierungsprozesse vermag derzeit immerhin die progressiven KritikerInnen des Weltmarktes zusammenzubringen.

Literatur

- Benenson, Bob, 1994: GATT's Disappearing Act, in: *Congressional Quarterly Weekly Report*: 3144.
- Bergsten, C. Fred, 1998: Trade Policy and Trade Legislation in 1998, in: Jeffrey J. Schott (Hg.) *Restarting Fast Track*, Special Report 11, Washington: Institute for International Economics, Chpt. 1.
- Bernstein, Aaron, 1998: Up in arms but down in clout: behind labor's latest militancy is the offshore threat, in: *Business Week*, August 3:36.
- Brecher, Jeremy, 1995: NAFTA - Ökonomische Wiederbelebung der USA - Ansatzpunkte internationaler Partizipation, in: R. Hoffmann u. M. Wannöffel (Hg.): *Soziale und ökologische Sackgassen ökonomischer Globalisierung. Das Beispiel NAFTA*. Münster: 58-73.
- Bronfenbrenner, Kate, 1996: *Final Report. The Effects of Plant Closing or Threat of Plant Closing on the Right of Workers to Organize*, Submitted to The Labor Secretariat of the North American Commission for Labor Cooperation, Cornell University.
- CEA-Council of Economic Advisors, diverse Jahre: *Economic Report of the President*. Washington D.C.
- Charnovitz, Steve, 1992: Environmental and Labor Standards in Trade, in: *The World Economy*, 15(3): 335-356.
- Choate, Pat, 1998: Redressing the "Democratic Deficit" in U.S. Trade Policy, in: Bruce Stokes (Hg.): *Future Visions for U.S. Trade Policy* (New York: Council Policy Initiatives Series): Memo 4.
- Clinton, William J., 1992b: Remarks at the Student Center at North Carolina State University, Raleigh, North Carolina, 4. Okt. 1992, reprinted in: Rod Dobell u. Michael Neufeld, (Hg.): *Beyond NAFTA. The Western Hemisphere Interface* (Lantzville, Canada: Oolichan Books): 183- 194.
- Clinton, William J., 1997: Letter from President William J. Clinton to the United States Congress, Effects of the NAFTA, United States Congress, Washington, D.C..
- Destler, I. M., 1995: *American Trade Politics*. 3. Aufl., Washington, D.C.: Institute for International Economics; New York: Twentieth Century Fund.
- Destler, I. M., 1998: Fast Track: Options for the Process, in: Jeffrey J. Schott (Hg.) *Restarting Fast Track*, Special Report 11 (Washington, D.C.: Institute for International Economics): Kapitel 6.
- Destler, I. M., 1998: Fast Track: Options for the Process, in: Jeffrey J. Schott (Hg.) *Restarting Fast Track*, Special Report 11 (Washington, D.C.: Institute for International Economics): Kapitel 6.
- Destler, I.M., 1986b: *American Trade Politics: System under Stress*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Eckes, Alfred E., Jr., 1995: *Opening America's Market: U.S. Foreign Trade Policy since 1776*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Foweraker, Joe, 1996: From NAFTA to WHFTA? Prospects for Hemispheric Free Trade, in: S. Nishijima u. P. Smith (Hg.): *Cooperation or Rivalry? Regional Integration in the Americas and the Pacific Rim*. Boulder, CO: 150-169.
- Frank, Volker / Scherrer, Christoph, 1996: Sozialklauseln oder Gütesiegel? Arbeitnehmerrechte im Welthandel, in: *Blätter für deutsche und internationale Politik*, Heft 12, S. 1491-1498.
- Fraser, Steven / Freeman, Joshua (Hg.), 1997: *Audacious Democracy*. Boston: Houghton Mifflin.
- French, John D. / Cowie, Jefferson, 1994: U.S. Labor and NAFTA: From Retreat to Near Victory, in: J. D. French, J. Cowie u. S. Littlehale: *Labor and NAFTA: A Briefing Book*, prepared for the Conference on "Labor, Free Trade, and Economic Integration in the Americas" Duke University (25.-27. August 1994): 55-119.
- Frost, Ellen, 1998: Restarting Fast Track: Introduction and Summary in: Jeffrey J. Schott (Hg.): *Restarting Fast Track, Special report 11* (Washington: Institute for International Economics): Kapitel 2.
- Göll, Edgar, 1994: *Vom Aufschrei zum erleichterten Seufzen? Handelspolitische Entscheidungsprozesse und Akteurstrategien im US-Kongreß während der zweiten Administration Reagans (1985-88)*. Frankfurt: Peter Lang.
- Gore vs. Perot 1993: 11/09/93 CNN Larry King Live, NAFTA Debate Gore vs. Perot -, Transcript 930044840, Research Publications International (1994).

- Gowa, Joanne, 1983: *Closing the Gold Window: Domestic Politics and the End of Bretton Woods*. Ithaca: Cornell University Press.
- Greider, William, 1996: Duck and Cover: The Three Most Important Issues of the Campaign And Why the Candidates Won't Talk About Them. (Election 1996), in: *Rolling Stone*, 746: 53f.
- Greven, Thomas, 1998: Sozialklauseln in US-amerikanischen Handelsgesetzen, in: C. Scherrer, T. Greven u. V. Frank: *Sozialklauseln. Arbeiterrechte im Welthandel*, Münster: 112-148.
- Hawley, James P., 1987: *Dollars & Borders. U.S. Government Attempts to Restrict Capital Flows, 1960-1980*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Helvarg, David., 1997: *The War against the Greens: The "Wise-Use" Movement, the New Right, and Anti-environmental Violence*, überarbeitete Auflage, San Francisco: Sierra Club Books.
- Herman, Edward, 1995: Mexican Meltdown; NAFTA and the Propaganda System, in: *Z Magazine*, 8(9): 36-42.
- Hufbauer, Gary Clyde / Schott, Jeffrey, 1992: *North American Free Trade*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Hughes, Kent Higgon, 1979: *Trade, Taxes, and Transnationals. International Economic Decision Making in Congress*. New York: Praeger.
- Johnson, Bryan T. / Schaefer, Brett D, 1998: A Checklist for IMF Reform, Washington D.C., *Heritage Foundation Backgrounder* No. 1204 July 16.
- Kauffman, Bill, 1995: *America First!: It's History, Culture, and Politics*. Amherst, N.Y.: Prometheus Books.
- Klitgaard, Thomas / Schiele, Karen, 1997: The Growing U.S. Trade Imbalance with China, in: *Current Issues in Economics and Finance*, 3(7).
- Lardy, Nicholas R., 1999: *China's WTO Membership*. Policy Brief No. 47. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Lind, Michael, 1995: *The Next Nation*. New York: Free Press.
- Moody, Kim, 1997: Pulled apart and pushed together: Die US-Arbeiterklasse in der neuen Ökonomie Nordamerikas in: B. Lüthje u. C. Scherrer (Hg.): *Zwischen Rassismus und Solidarität. Diskriminierung, Einwanderung und Gewerkschaften in den USA* (Münster: Westfälisches Dampfboot): 233-253.
- Morales, Isidro, 1997: The Mexican Crisis and the Weakness of the NAFTA Consensus. in: *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 550: 130(23).
- New York Times, The, 1996: *The Downsizing of America. Millions of Americans Are Losing Good Jobs. This Is Their Story*. New York.
- Orme, William A., 1996: *Understanding NAFTA: Mexico, Free Trade, and the new North America*. Austin: University of Texas Press.
- OTA-United States, Congress, Office of Technology Assessment, 1992: US - Mexico Trade: Pulling Together or Pulling Apart, ITE-545, Washington, D.C., GPO.
- Pearlstein, Steven, 1997: On Trade, U.S. Retreating Into Globalphobia, in: *Washington Post*, 8. Dezember 1997: A01.
- Perot, Ross, 1992: *United We Stand. How We Can Take Back Our Country*. New York: Hyperion.
- Phillips, Kevin, 1994: *Arrogant Capital. Washington, Wall Street, and the Frustration of American Politics*. Boston: Little, Brown and Co.
- Public Citizen, 1993: *NAFTA'S Bizarre Bazaar. The Deal Making that Brought Congressional Votes*. Washington, D.C.
- Rielly, John E., (ed.) 1999: *American Public Opinion and U.S. Foreign Policy 1999*, Chicago, The Chicago Council of Foreign Policy.
- Rielly, John E., (Hg.) 1987: *American Public Opinion and U.S. Foreign Policy 1986*. Chicago, The Chicago Council of Foreign Policy.
- Rielly, John E., (Hg.) 1991: *American Public Opinion and U.S. Foreign Policy 1991*. Chicago: The Chicago Council of Foreign Policy.

- Rielly, John E., 1995: Pragmatischer Internationalismus. Öffentliche Meinung und Außenpolitik in den USA, in: *Internationale Politik*, 3: 47-54.
- Scherrer, Christoph, 1999: Globalisierung wider Willen? Die Durchsetzung liberaler Außenwirtschaftspolitik in den USA. Berlin, edition Sigma.
- Schoppa, Leonard J., 1997: *Bargaining with Japan: What American Pressure Can and Cannot Do*. New York: Columbia University Press.
- Schott, Jeffrey J., 1998: Whither Fast Track?, in: derselbe (Hg.): *Restarting Fast Track*, Special Report 11 (Washington: Institute for International Economics): Kapitel 3.
- Stokes, Bruce, 1994: Trade Deal Heads Down a Shaky Track, in: *National Journal*, 26(48): 2784-2785.
- Stokes, Bruce, 1994: Trade Deal Heads Down a Shaky Track, in: *National Journal*, 26(48): 2784-2785
- Stone, Peter H., 1993: Lobbyists Lend a Hand on NAFTA, in: *National Journal*, 25(44): 2595.
- Teixeira, Ruy A. / Molyneux, Guy, 1993: *Economic Nationalism and the Future of American Politics*. Washington, D.C.: Economic Policy Institute.
- Wahl, Peter, 1998: MAI-Verhandlungen sechs Monate auf Eis: Totgesagte leben länger, in: *Informationsbrief Weltwirtschaft & Entwicklung*, 5, S. 4.
- Walker, Martin, 1996: The New American Hegemony, in: *World Policy Journal*, 13(2): 13-21.
- Woodward, Bob, 1994: *The Agenda: Inside the Clinton White House*. New York: Simon & Schuster.
- Zoellick, Robert B. 2000: Essentials republikanischer Außenpolitik, in: *Internationale Politik*, 55(3) 49-50.