

Außenwirtschaftsbeziehungen

JÖRG MONAR

Mit der erfolgreichen Einigung auf den Beginn einer neuen WTO-Welthandelsrunde konnte die Europäische Union (EU) das wahrscheinlich wichtigste strategische Ziel ihrer Außenwirtschaftspolitik der letzten Jahre erreichen, dies allerdings nicht ohne Konzessionen. Die Beziehungen zu den Vereinigten Staaten gestalteten sich vor allem aufgrund der neuen protektionistischen Stahlpolitik der Bush-Administration konfliktgeladen. In den Beziehungen zu den asiatischen Staaten wuchs der Druck auf die EU, mit neuen strategischen Konzepten auf die sich abzeichnenden Freihandelstendenzen in der Region zu reagieren, was ihr jedoch nur in Ansätzen gelang. Positive Impulse gab es vor allem in den Beziehungen zu Lateinamerika, dies nicht zuletzt auch aufgrund des neuen Freihandelsabkommens mit Chile.

Die Union und die neue Welthandelsrunde: Der Durchbruch von Doha

Die mehrjährigen intensiven Bemühungen der EU um die baldige Lancierung der neuen Verhandlungsrunde der WTO („Millennium Runde“) wurden 2001 endlich mit Erfolg gekrönt, wobei sich unter anderem auch der sorgfältige Aufbau einer gemeinsamen Position mit den Beitrittskandidaten auszahlte. Der Durchbruch erfolgte im Rahmen eines Verhandlungsmarathons während der vierten WTO-Ministerkonferenz (9. bis 14. November) in Dohar (Katar), die noch wenige Stunden vor der Schnürung des entscheidenden Kompromisspakets in der Nacht vom 13. auf den 14. November kurz vor dem Scheitern stand. Für die 142 WTO-Mitglieder waren die strittigsten Verhandlungspunkte in Doha die Frage des verbilligten Zugangs von Entwicklungsländern zu Medikamenten, die vor allem die Vereinigten Staaten und die Schweiz aus Gründen des Schutzes medizinischer Patente auf Notfallsituationen beschränkt sehen wollten, die vor allem von den Staaten der Cairns-Gruppe mit teilweiser Unterstützung von den Vereinigten Staaten geforderte Eliminierung jeglicher Exportsubventionen im Agrarbereich, die Frage der Einbeziehung der Bereiche Wettbewerb und Investitionen und die von der EU angestrebte stärkere Berücksichtigung von Umweltschutzregeln und sozialen Standards im Regelwerk der WTO. Hinsichtlich der Medikamentenfrage setzte sich die Union für eine großzügige Regelung zugunsten der Entwicklungsländer ein und trug wesentlich dazu bei, dass die Vereinigten Staaten und die Schweiz am Ende ihren prinzipiellen Widerstand gegen Ausnahmeregelungen (einschließlich Moratorien) für den Medikamentenbereich von den Regelungen des Patente schützenden TRIPS-Abkommens auf-

gaben und nicht mehr ausschlossen, Sonderregelungen auch für die Bekämpfung anderer Krankheiten als AIDS zuzulassen.

Die Frage der Exportsubventionen im Agrarbereich war für die EU zwangsläufig eine sehr viel schwierigere. Dies nicht zuletzt auch wegen der in diesem Bereich besonders unnachgiebigen Haltung Frankreichs, das eine im Vorfeld der Verhandlungen seitens der Kommission vorsichtig signalisierte Konzessionsbereitschaft sogleich als eine Übertretung des dem zuständigen EU-Kommissar Pascal Lamy übertragenen Verhandlungsmandats abgelehnt hatte. Am Ende musste die Union zwar das Prinzip eines weiteren Abbaus der Exportsubventionen sowie auch der internen Beihilfen akzeptieren, konnte aber nicht zuletzt aufgrund einer konzilianteren Position Kanadas – eines einflussreichen Mitglieds der Cairns-Gruppe – erreichen, dass das Ziel zunächst ein Abbau der Exportsubventionen und nicht deren völlige Beseitigung sein würde¹ und dass auch andere Formen von Agrarbeihilfen, wie etwa die von den Vereinigten Staaten gewährten Exportkredite, in die Verhandlungen einbezogen werden sollten. Die Zustimmung der, ihre Interessen in sehr viel dezidiierterer Form als noch während der Uruguay-Runde vertretenden Entwicklungsländer zu dem Agrarkompromisspaket wurde unter anderem durch die Billigung der von der Union im Rahmen des Cotonou-Abkommens den AKP-Staaten gewährten Handelspräferenzen seitens der WTO-Partner sowie durch das Versprechen eines erweiterten Marktzugangs für Textilexporte von Entwicklungsländern gewonnen. Die EU strebte auch im Agrarbereich eine stärkere Berücksichtigung von nicht-traditionellen Handelsfaktoren wie Umwelt- und Landschaftsschutz an. Im Verlauf der Verhandlungen gelang es EU-Agrarkommissar Franz Fischler, eine beträchtliche Zahl von WTO-Mitgliedern – darunter Russland, China, Japan und Südkorea – davon zu überzeugen, dass es sich hierbei nicht um eine neue protektionistische Strategie der EU handelte und sicherzustellen, dass diese Aspekte auch im Rahmen der Agraragenda der Runde behandelt werden können.

Nicht zuletzt auch aufgrund der Unterstützung Japans konnte die Union gegen den Widerstand der Vereinigten Staaten und zahlreicher Entwicklungsländer die Aufnahme von Verhandlungen über neue Regelungen in den Bereichen Wettbewerb und Investitionen durchsetzen. Diese sollen im Jahr 2003 beginnen und werden von der Union angesichts der raschen Zunahme von grenzüberschreitenden Unternehmensfusionen und Investitionsströmen im Rahmen der Globalisierung als wesentlich für die Stärkung des Regelwerks des Welthandelssystems betrachtet.

Hinsichtlich der nicht-traditionellen Handelsfaktoren Umweltschutz und soziale Standards konnte die Union ihre Ziele nur teilweise erreichen. Zwar einigte man sich in Doha auf die Festlegung neuer Regeln zur Klärung des Verhältnisses zwischen den WTO-Regelungen und den multilateralen Umweltschutzabkommen und die Möglichkeit einer 2003 beginnenden Verhandlungsrunde über besondere Schutzmaßnahmen, wie beispielsweise Nahrungsmittelkennzeichnungen, aber im Bereich der sozialen Standards konnte die EU nicht mehr erreichen, als eine recht unverbindliche Bekräftigung der WTO-Mitglieder, „grundlegende“ Konditionen für Arbeitnehmer zu gewährleisten und die Zusammenarbeit mit der Internationalen Arbeitnehmerorganisation (ILO) zu intensivieren. Das außerordentlich magere

Ergebnis im sozialen Bereich wurde nach der Konferenz von Doha sowohl von EU-Kommissar Lamy als auch vom belgischen Ratspräsidenten Guy Verhofstadt und der Parlamentspräsidenten Nicole Fontaine, die sich ansonsten von den Ergebnissen sehr befriedigt zeigten, ausdrücklich bedauert. Tatsächlich fand die EU in den Verhandlungen in Doha für ihre Besorgnisse hinsichtlich der sozialen Auswirkungen der Globalisierung nur geringen Rückhalt. Dies und auch die deutlich gewordenen Positionsunterschiede in der Medikamentenfrage und der Berücksichtigung des Umweltschutzes lassen erwarten, dass die neue Handelsrunde, die am 1. Januar 2002 begann und in den ersten Monaten nur geringe Fortschritte machte, nicht zuletzt auch eine Verhandlungsrunde über die der weiteren Entwicklung des Welthandelssystems zugrundezulegenden fundamentalen Wertsetzungen sein wird. Für die EU könnte sich hieraus die Notwendigkeit ergeben, in deutlicherem Maße als bisher zu klären, ob es ein spezifisches europäisches „Wirtschafts- und Sozialmodell“ gibt, was dieses ausmacht und wie dieses im Rahmen des globalen Handelssystems am wirksamsten beibehalten und entwickelt werden kann.

Die Beziehungen zu den Vereinigten Staaten

Das bilaterale Handelsvolumen zwischen der EU und den Vereinigten Staaten hat sich in der Dekade von 1990 bis 2000 mehr als verdoppelt und rund ein Viertel der Exporte und sogar 40% der Dienstleistungsexporte der Union gingen im Jahr 2000 in die USA. Gleichzeitig sind beide Handelspartner auch nach wie vor die bei weitem größte Quelle bilateraler Direktinvestitionen, von denen nach Schätzungen beiderseits des Atlantiks jeweils rund 3,5 Millionen Arbeitsplätze abhängig sind.² Hieraus ergibt sich eine in diesem Ausmaß im Welthandelssystem einmalige Interdependenz, die auch von beiden Seiten wiederholt und zuletzt auf dem EU-US-Gipfel am 2. Mai 2002 in Washington betont wurde und dafür sorgte, dass der transatlantische Dialog auch in den schwierigsten Fragen kontinuierlich weitergeführt wurde. Wer allerdings gehofft hatte, dass die im April 2001 erzielte Einigung im langjährigen Streit über die EU-Bananenmarktordnung³ zu einer nachhaltigen Entlastung der bilateralen Handelsagenda führen würde, sah sich getäuscht. Es mehrten sich vielmehr die Anzeichen für einen „neuen Unilateralismus“ auf Seiten der Bush-Administration, der auch in der Weigerung der US-Regierung, das von der Union nachhaltig unterstützte Protokoll von Kyoto über den Klimawandel zu ratifizieren, zum Ausdruck kam.

Die bilateralen Handelsbeziehungen wurden vor allem durch die im März 2002 von US-Präsident George Bush angekündigten Importzölle für Stahl in Höhe von 8 bis 30% überschattet, die der in einer tiefen Krise befindlichen US-Stahlindustrie helfen und bei voller Umsetzung faktisch einer weitgehenden Schließung des US-Markts für Stahlimporte aus der EU gleichkommen würde. Die Union reagierte auf diesen, von vielen Beobachtern als möglicher Auftakt zu einem transatlantischen Handelskrieg betrachteten Schritt mit Entschlossenheit, ohne aber die Brücken zu einer Verhandlungslösung abzurechen. Bereits am 19. März verlangte die Union in Genf von den Vereinigten Staaten Kompensation in Höhe von 2,5 Mrd. Euro und

kündigte die Einführung von Strafzöllen für zahlreiche US-Produkte für den Fall der vollen Anwendung der US-Zölle auf EU-Importe an. Die Vereinigten Staaten setzten deren Anwendung daraufhin zunächst aus, woraufhin sich beide Seiten in den folgenden Wochen um eine Kompromisslösung bemühten. Die Kommission hielt den Druck auf Washington durch die Erstellung zweier Listen von mit Strafzöllen zu belegenden US-Produkten aufrecht, von denen die erste (mit einem Handelswert von 378 Mill. Euro) unmittelbar nach Erhebung der neuen US-Zölle und die zweite (mit einem Handelswert von 606 Mill. Euro) unmittelbar nach der für 2003 erwarteten Verurteilung der US-Zölle durch die Welthandelsorganisation in Kraft treten sollte. Im Rat gestaltete sich die Front der Mitgliedstaaten jedoch weniger einheitlich als von der Kommission erhofft. Deutschland, die Niederlande, Schweden und das Vereinigte Königreich äußerten sich frühzeitig sehr besorgt über die Möglichkeit eines eskalierenden Handelskriegs und zeigten sich interessiert an von den USA in Aussicht gestellten möglichen Ausnahmeregelungen für europäische Stahlexporteure. Im Juni kündigte die US-Regierung denn auch erste Ausnahmen für bestimmte Stahlprodukte aus Deutschland und Frankreich an. Trotz zunehmender Schwierigkeiten im Rat konnte die Kommission im Juni 2002 aber die Mitgliedstaaten nochmals auf das Festhalten an der Zwei-Listen-Strategie einschwören.

Gleichfalls für Spannungen sorgten die im Mai 2002 vom US-Senat im Rahmen der neuen „Farm Bill“ gebilligten, auf insgesamt 180 Mrd. US-Dollar angesetzten neuen Finanzhilfen für US-Farmer, die aus Sicht der EU den mühsam ausgehandelten Zielsetzungen der neuen Welthandelsrunde widersprechen und sich kaum mit der anhaltenden Kritik der Vereinigten Staaten an den Beihilfen im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik der EU vereinbaren lassen. Die US-Regierung ihrerseits hielt den Druck auf die Union in dem Streit über hormonbehandeltes Rindfleisch aufrecht und kritisierte auch nachdrücklich die im Juli 2001 erfolgte Entscheidung der EU-Kommission, die von den US-Wettbewerbsbehörden bereits gebilligte Fusion der US Firmen General Electrics und Honeywell, die beide über erhebliche Marktanteile in Europa verfügen, zu untersagen.

Es gab aber auch einige positive Entwicklungen für die bilateralen Handelsbeziehungen. Die Union erklärte sich am 25. Oktober 2001 bereit, das in einer Richtlinie von 1999 enthaltene generelle Landeverbot für Flugzeuge älterer Bauart mit Umrüstsätzen zur Reduzierung des Fluglärms – die bei US-Luftverkehrslinien weit hin gebräuchlich sind – im April 2002 durch eine selektivere, auf besonders fluglärmpfindliche Lokalitäten konzentrierte Regelung zu ersetzen. Die US-Regierung akzeptierte ihrerseits im Januar 2002 die von der WTO entschiedene Verurteilung ihrer neuen Gesetzgebung zu Exportbeihilfen, die an die Stelle der, den US-Exporteuren über die Regelungen zu den sogenannten „Foreign Sales Corporations“ gewährten Steuervorteile getreten waren, und erklärte sich zu neuen Verhandlungen mit der EU und möglichen gesetzlichen Veränderungen bereit. Beide Seiten konnten sich im Dezember 2001 auch auf einen zunächst auf drei Jahre angesetzten Kompromiss im Disput über die Lizenzgebühren für Irische Musikinterpreten einigen. Die US-Regierung erklärte sich bereit, einen Fonds für Maßnahmen zugunsten von EU-Musikinterpreten einzurichten, der diesen bis zur Revision der in amerika-

nischen Bars, Restaurants und Geschäften gegenwärtig das gebührenfreie Abspielen von Musikaufnahmen erlaubenden US-Gesetzgebung die entgangenen Gebühren erstatten soll.

Die Beziehungen zu den asiatischen Handelspartnern

Die Beziehungen zu den Ländern des asiatischen Raums gewinnen für die EU beständig an Bedeutung, dies nicht nur wegen des wachsenden Potentials einiger großer Märkte – zu nennen ist hier vor allem China –, sondern auch, weil sich die Anzeichen für die potentielle Herausbildung einer asiatischen Freihandelsregion mehren. Der jüngste Impuls kam von einem der wichtigsten Handelspartner der Union in der Region, Japan, das im April 2002 die Absicht erkennen ließ, noch deutlich vor 2010 die Errichtung einer ostasiatischen Freihandelszone unter Einschluss der zehn Staaten der ASEAN-Gruppe, Chinas, Südkoreas, Hong Kongs und Taiwans zu erreichen. In offiziellen japanischen Verlautbarungen wurde ausdrücklich das Argument vertreten, dass ein solcher integrierter Markt notwendig sei, um wirksam auf die handelspolitischen Herausforderungen der EU und der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) zu reagieren.⁴ Für die EU und ihre Mitgliedstaaten bedeutet dies wachsende Risiken, aufgrund der Herausbildung eines regionalen asiatischen Freihandelsblocks bald auf engere Grenzen für ihre bilateralen und multilateralen Handelsliberalisierungsbemühungen zu stoßen und längerfristig auch Marktanteile im asiatischen Raum zu verlieren. Vor diesem Hintergrund steht die Union somit vor einem wachsenden Druck, eine aktivere und umfassendere Strategie des Ausbaus der Beziehungen zu den asiatischen Partnern vor Umsetzung der Freihandelspläne zu verfolgen, um potentielle negative Effekte rechtzeitig zu minimieren.

Am 4. September 2001 nahm die Kommission eine Mitteilung über die Schaffung eines, auf das nächste Jahrzehnt angelegten „Strategierahmens für vertiefte Partnerschaften zwischen Europa und Asien“ an, die im wesentlichen eine Aktualisierung ihrer 1994 vorgelegten „Asien-Strategie“ darstellte. Zu den innovativen Elementen der Mitteilung zählen die Einbeziehung Australiens und Neuseelands in das Strategiepapier, eine sorgfältig ausformulierte Trennung zwischen wirtschafts- und handelspolitischen Zielsetzungen für die Region insgesamt und die den regionalen Bedingungen und Problemen angepassten spezifischen Teilziele für jede der Subregionen (Südasiens, Südostasien, Nordostasien und Australasien). Neben traditionellen Zielen, wie etwa Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse, Verbesserung der Investitionsbedingungen und Förderung der Unternehmenskooperation, brachte das Strategiepapier auch das verstärkte Interesse der EU an einer Zusammenarbeit bei der Verbreitung der Nutzung des Euro, in den Bereichen Verkehr, Energie und Umwelt zum Ausdruck. Ebenso setzte es neue Impulse für den Dialog zu sozialpolitischen Themen unter Einschluss des schwierigen Themas der Minimalstandards für Arbeitnehmer. Die Mitteilung enthielt jedoch keine deutlichen neuen Schwerpunktsetzungen und umging weitgehend einige der Probleme der bisherigen EU-Asienstrategie, wie etwa der weitgehend aufgrund der vorgesehenen Menschenrechts-

klauseln verzögerte Abschluss der sogenannten Handelsabkommen „dritter Generation“. So konnte man sich nicht des Eindrucks erwehren, die Kommission habe damit vor allem ein im Rat konsensfähiges Papier vorlegen wollen.

Die Zusammenarbeit im Rahmen multilateraler Fora bleibt für die EU ein Schlüsselinstrument in den Wirtschaftsbeziehungen zum asiatischen Raum. Im Rahmen des Asia-Europe-Meeting (ASEM)-Prozesses fand am 10. und 11. September 2001 in Hanoi das dritte Treffen der Wirtschaftsminister statt, an dem erstmals auch Vietnam teilnahm. Die Minister der EU und ihrer asiatischen Partner zeigten sich befriedigt über die Fortschritte bei der Umsetzung des Trade Facilitation Action Plan (TFAP), der unter anderem auf freiwilligen Berichten der ASEM-Partner über Marktzugangserleichterungen sowie auch auf der Umsetzung einer Reihe praktischer Maßnahmen zur Verbesserung des Investitionsklimas im Rahmen des Investment Promotion Action Plan (IPAP) beruht. Das Treffen in Hanoi diente auch zu einer Koordinierung der Positionen im Hinblick auf die WTO-Ministerkonferenz in Doha (siehe oben) und zu einer gemeinsam formulierten, vor allem an die Vereinigten Staaten gerichteten Absage an Protektionismus im Stahlsektor.

Im Bereich der bilateralen Beziehungen strebte die Union vor allem einen Ausbau der Beziehungen zu Japan und China an. Auf dem 10. EU-Japan-Gipfel am 8. Dezember 2001 in Brüssel verabschiedeten beide Seiten einen weitreichenden Aktionsplan⁶ zur Weiterentwicklung der Beziehungen, der vor allem Schwerpunkte für die bilaterale Handels- und Investitionspartnerschaft, die Zusammenarbeit im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie, für gemeinsame Positionen im multilateralen Handelssystem sowie für die Kooperation bei der Stärkung des internationalen Währungs- und Finanzsystems setzte. Beide Seiten kamen überein, die Zusammenarbeit zwischen den Regulierungsbehörden unter Einschluss der Bereiche technische Standards und Konformitätsprüfungen in den Sektoren Telekommunikation, Umweltschutz, Energielieferungen, Bau- und Verkehrswesen zu verstärken und frühzeitige Konsultationen auszuweiten und eine gemeinsame Arbeitsgruppe zum Informationsaustausch über makro-ökonomische Hilfsmaßnahmen für Nachbarländer einzusetzen, die einen Beitrag zur Optimierung von Stützungsmaßnahmen für die Stabilität des internationalen Finanzsystems leisten soll. Die bilateralen Beziehungen, die mit dem Inkrafttreten des Abkommens über gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen am 1. Januar 2002 einen zusätzlichen An Schub erhielten, wurden von beiden Seiten als ausnehmend gut bezeichnet und machten auch eine wirksame Zusammenarbeit im Rahmen der Verhandlungen von Doha und beim gemeinsamen Vorgehen gegen die US-Stahlimportzölle möglich.

Der Handel der Union mit China erreichte 2001 103,4 Mrd. Euro und machte die Volksrepublik damit zum drittwichtigsten Handelspartner der Union nach den Vereinigten Staaten und Japan. Für China ist die Union der zweitwichtigste Exportmarkt und die Gesamtinvestitionen von EU-Unternehmen in China wurden 2001 auf insgesamt 25 Mrd. US-Dollar geschätzt.⁷ Weniger positiv aus der Sicht der EU war allerdings das wachsende Handelsdefizit gegenüber China, das 2001 mit 44,7 Mrd. Euro erneut sehr hoch war und weitgehend auf nicht-tarifäre Marktzugangsschranken wie Preiskontrollen, diskriminierende Registrierungsvorschriften, Lizens-

vergabeverfahren und geographische Beschränkungen zurückzuführen ist.⁸ Mit ihrer nachdrücklichen Förderung des auf der Ministerkonferenz in Doha im November 2001 dann auch beschlossenen WTO-Beitritts Chinas verfolgte die Union nicht zuletzt auch das Ziel, China zu einem weiteren Abbau seiner, mit den WTO-Regelungen inkompatiblen Marktzugangsschranken zu veranlassen. China musste denn auch in den mit der EU ausgehandelten Beitrittsbedingungen detaillierte Verpflichtungslisten für die Bereiche gewerbliche Waren (mit teilweise sehr erheblichen Zollsensenkungen), landwirtschaftliche Erzeugnisse und Dienstleistungen (darunter auch eine frühzeitigere Öffnung des Mobiltelefonmarkts) akzeptieren. Auf dem vierten EU-China-Gipfel, der am 5. September 2001 in Brüssel stattfand, konnten sich beide Seiten auf eine Reihe von neuen Initiativen im Bereich der wirtschaftlichen und handelspolitischen Zusammenarbeit einigen. So wurde unter anderem die Lancierung eines Dialogs über Zusammenarbeit in den Bereichen Unternehmenspolitik und Regulierung beschlossen und grünes Licht für den Start von Verhandlungen über ein Seeverkehrsabkommen gegeben, das den Zugang zu Häfen und die maritime Dienstleistungsfreiheit wesentlich verbessern soll und welches bereits am 13. Dezember 2001 paraphiert werden konnte. In den ersten Monaten von 2002 wurden die Beziehungen jedoch von einem, aufgrund erheblicher Mängel bei der Rückstandskontrolle und der Anwendung von Tierarzneimitteln in der Tierproduktion in China, verhängten EU-Importverbots von Lebensmitteln tierischer Herkunft überschattet. Dies, sowie auch die lange Liste der in den letzten Jahren gegen China eingeleiteten Anti-Dumping-Verfahren machen deutlich, dass der WTO-Beitritt alleine das bilaterale Konfliktpotential wohl kaum ausräumen wird. Am 1. März 2002 legt die Kommission ihr neues Strategiepapier für China vor,⁹ das im Rahmen eines Finanzprogramms von 250 Mill. Euro für die Periode 2002 bis 2006 deutliche Schwerpunkte für EU-Beihilfen zur Förderung der Integration Chinas in die WTO und zur Unterstützung des wirtschaftlichen Reformprozesses setzt.

Die Beziehungen zu den lateinamerikanischen Handelspartnern

Der Handel der EU mit Lateinamerika hat sich von 1990 bis 2000 mehr als verdoppelt und erreichte 2000 54,5 Mrd. Euro.¹⁰ Der Ausbau der Wirtschaftsbeziehungen zu der Region wurde allerdings durch die jüngsten krisenhaften Entwicklungen in mehreren lateinamerikanischen Staaten, wie etwa die Finanzkrise in Argentinien und die politische Instabilität in Venezuela und Kolumbien, nicht erleichtert.

Positive Akzente wurden im Rahmen der Kooperation mit der Mercosur-Gruppe gesetzt. Die siebte Runde der Verhandlungen über ein Interregionales Assoziierungsabkommen konnte von 8. bis 11. April deutliche Fortschritte unter anderem in den Bereichen Dienstleistungen, Landwirtschaft und Fischerei, Verbraucherschutz, öffentliches Beschaffungswesen und Zolltarife erzielen. Auf dem bilateralen Gipfel in Madrid wurde nicht nur beschlossen, die Verhandlungen durch ein neues Treffen auf Ministerebene zu dynamisieren, sondern auch einen neuen Aktionsplan zur Erleichterung der Unternehmenskooperation umzusetzen und Verhandlungen über sanitäre und phytosanitäre Zusammenarbeit aufzunehmen.

DIE AUSSENPOLITIK DER EUROPÄISCHEN UNION

Einen deutlichen Fortschritt markierte auch der Abschluss der Verhandlungen über das Freihandelsabkommen mit Chile, das am 10. Juni 2002 in Brüssel paraphiert wurde. Es sieht einen asymmetrischen Abbau der Zolltarife vor, für Industrieprodukte seitens der EU binnen drei Jahre und seitens Chiles innerhalb von sieben Jahren, für Agrarprodukte binnen zehn Jahren für beide. Umfangreiche Marktöffnungsmaßnahmen wurden auch in den Bereichen Weine und Spirituosen und öffentlichen Beschaffungsmärkte ausgehandelt.

Bewertung und Ausblick

Der Durchbruch von Doha und die insgesamt für die EU doch recht akzeptable Verhandlungsagenda für die neue Welthandelsrunde können als Erfolg gewertet werden. Dies wird allerdings eine schwierige Runde werden, und die EU wird zur Durchsetzung einer wirtschaftlich und sozial ausgewogeneren Globalisierung eines Maximums an Geschlossenheit bedürfen, an das es ihr aber immer noch allzu oft mangelt. Die fortschreitenden Tendenzen zur Bildung regionaler Freihandelsblöcke verlangen nach umfassenden proaktiven Strategien der EU. An Strategiepapieren aus Brüssel hat es in den letzten Jahren nicht gefehlt, aber die von der Kommission im September 2001 vorgelegte, insgesamt wenig innovative und in der Substanz eher dünne Asienstrategie, kann kaum als Modell für eine entschlossene Antwort auf die Herausforderungen des sich rasch verändernden globalen Handelssystems dienen.

Anmerkungen

1. Siehe Paragraph 13 der Erklärung von Doha, WTO Dokument WT/MIN(01)/DEC/1.
2. Angaben nach BP Chair in Transatlantic Relations: The Political Economy of the Transatlantic Partnership, Report prepared for Her Majesty's Treasury and Ministry of Finance, Government of the Kingdom of the Netherlands, European University Institute, Florenz, 15. März 2002, S. 1-2.
3. Siehe Monar, Jörg: Außenwirtschaftsbeziehungen, in: Weidenfeld, Werner/Wessels, Wolfgang (Hrsg): Jahrbuch der Europäischen Integration 2000/2001, S. 220-221.
4. Japan Times, 14. April 2002.
5. KOM(2001) 469.
6. Europäische Kommission: Shaping our common future. An Action Plan for EU-Japan Cooperation, Brüssel, 8. Dezember 2001.
7. Europäische Kommission, Generaldirektion Handel: The EU's China Policy (20/02/02).
8. Angaben nach Europäische Kommission, Generaldirektion Außenbeziehungen: The EU's China Policy, 20. Februar 2002.
9. Europäische Kommission: Country Strategy Paper for China, IP/02/349, Brüssel, 1. März 2002.
10. Angaben nach Europäische Kommission, Generaldirektion Außenbeziehungen: The EU's relations with Latin America, März 2002.

Weiterführende Literatur

- Busse, Matthias/Georg Koopmann: Transatlantische Handelsbeziehungen zwischen Konflikt und Kooperation, HWWA-Forum, Wirtschaftsdienst 4/2002, S. 235-238.
- Kerr, William A./Hobbs, Jill E.: The North American-European Union Dispute Over Beef Produced Using Growth Hormones: A Major Test for the New International Trade Regime, The World Economy, Bd. 25/2 (2002), S. 283-296.
- Reiterer, Michael: The Asia Europe Meeting (ASEM), European Foreign Affairs Review, Bd. 7/2 (2002), S. 133-152.
- Senti, Richard: The role of the EU as an Economic Actor in the WTO, European Foreign Affairs Review Bd. 7/1 (2002), S. 111-117.
- Young, Alasdair: Extending European Cooperation. The European Union and the 'new' international trade agenda, RSC Working Paper No. 21/2001, San Domenico di Fiesole 2001.