



Global Europe – Die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit

*Ein Diskussionspapier aus der
AG Handel im Forum Umwelt & Entwicklung*

Global Europe – Die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit

**Ein Diskussionspapier aus der
AG Handel im Forum Umwelt & Entwicklung**

Herausgeber:

Forum Umwelt & Entwicklung
Am Michaelshof 8-10
53177 Bonn
Telefon: +49-(0)228-35 97 04
Fax: +49-(0)228-92399356
E-Mail: info@forumue.de
Internet: www.forumue.de

Das Forum Umwelt & Entwicklung wurde 1992 nach der UN-Konferenz für Umwelt und Entwicklung gegründet und koordiniert die Aktivitäten deutscher NRO in internationalen Politikprozessen zu nachhaltiger Entwicklung. Rechtsträger ist der Deutsche Naturschutzring, Dachverband der deutschen Natur- und Umweltschutzverbände e.V. (DNR).

Verantwortlich:

Jürgen Maier

Autor:

Peter Fuchs

Mitarbeit/Redaktion:

Jürgen Knirsch/Marita Wiggerthale

Layout:

Monika Brinkmüller

Herstellung:

Knotenpunkt GmbH, Buch

Bonn 2007

Titelseite Bildnachweis (v.l.n.r.): European Community/ 2007, Ma Rui/flickr, European Community/ 2007

Zusammenfassung

Am 4. Oktober 2006 hat der Handelskommissar der Europäischen Union, Peter Mandelson, mit seiner Mitteilung „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung“ („Global Europe. Competing in the world“) eine neue handelspolitische Strategie der EU vorgestellt. Sie enthält die neoliberale Vision eines ‚Globalen Europa‘,

- welches **interne und externe ‚Reformen‘** (also Lissabon-Strategie und Handelspolitik) zu einer Gesamtstrategie mit dem Ziel internationaler Wettbewerbsfähigkeit zusammenführt,
- den politischen und regulativen **Einfluss weltmarktorientierter Unternehmen** innerhalb und außerhalb Europas weiter stärkt
- und eine ganze Reihe außenwirtschaftspolitischer Initiativen - darunter eine **neue Generation bilateraler Handels- und Investitionsabkommen** – vorbereitet.

Im Fokus der EU-Strategie sind vor allem die sich dynamisch entwickelnden Weltregionen und Schwellenländer, insbesondere die ‚Herausforderer-Länder‘ China und Indien, aber auch der ASEAN-Raum, Korea, die Golfstaaten, Russland und der Mercosur. Die neue Strategie unterstreicht zwar das fortbestehende Interesse Europas am WTO-Multilateralismus, zugleich findet aber – anknüpfend an die schon früher praktizierte Mehrebenenstrategie der EU – eine offene Verschiebung hin zum Bilateralismus statt. Unter Umgehung der Widerstände in der WTO seitens der Entwicklungsländer werden in den neuen bilateralen Prozessen eine Reihe aggressiver wirtschafts-, ent-

wicklungs- und umweltpolitisch hochbrisanter ‚WTO-plus‘-Ziele verfolgt. Hierzu gehören:

- a) ein stärkerer **Abbau so genannter nicht-tarifärer Handelshemmnisse** (also aller denkbaren Handelshemmnisse jenseits von Zöllen),
- b) die Sicherung eines **ungehinderten Zugangs zu Energie und Rohstoffen**,
- c) der verschärfte **Schutz geistiger Eigentumsrechte** von Unternehmen,
- d) die beschleunigte **Öffnung von Dienstleistungsmärkten**,
- e) die Durchsetzung ungehinderter Niederlassungsfreiheit (**Liberalisierung der Investitionsregime** in Drittstaaten),
- f) die **Liberalisierung öffentlicher Beschaffungsmärkte** für EU-Exporteure
- g) sowie die Einführung von **Wettbewerbspolitik** in den Ländern, wo sie der Unterstützung des Marktzugangs europäischer Unternehmen dienen kann.

Einer verbindlichen und wirksamen Integration von Maßnahmen zur Armutsbekämpfung, zur Sicherung sozialer Standards oder zum Umwelt- und Klimaschutz hat die Kommission eine Absage erteilt – zugunsten eines unverblümt harten ökonomischen Kurses.

Die konkrete Umsetzung der ‚Global Europe‘-Strategie wurde gerade unter der deutschen EU-Ratspräsidentschaft zügig vorangetrieben. U.a. hat die EU einen neuen **EU-Modellvertragstext für ‚Investitionen, Dienstleistungshandel und E-Commerce‘** sowie neue **Mandate für bilaterale Verhandlungen mit Indien, ASEAN und Korea** sowie mit den **zentralamerikanischen Ländern** und den **Anden-Staaten** vorbereitet. Dazu kommen – neben den nun auch offiziell wiederbelebten **WTO-Ver-**

handlungen – die bereits laufenden bilateralen Prozesse: Die so genannten **EPAs** (Economic Partnership Agreements) mit den AKP-Staaten; der Euro-Mediterrane Prozess sowie evtl. die EU-Mercosur-Verhandlungen. Ferner wird an der Aktualisierung der **China-**, Russland- und Ukraine-Abkommen, der Überarbeitung der so genannten **Marktzugangsstrategie** (bzgl. nicht-tarifärer Hemmnisse) sowie an weiteren Initiativen (Überprüfung Antidumpingpolitik; Strategie zu geistigen Eigentumsrechten) gearbeitet. Für zivilgesellschaftliche Akteure, Gewerkschaften und Parlamente stellen diese vielfältigen und zeitlich gedrängt ablaufenden Prozesse eine enorme Herausforderung und eine **Gefahr für wirksame Entwicklungs- und Umweltpolitik** dar. Aus der Perspektive einer an Armutsbekämpfung und Umweltschutz orientierten Handelspolitik wären demgegenüber u.a. die folgenden Positionen einzunehmen:

- Die **Strategie der EU-Kommission** ist als einseitig an Konzerninteressen ausgerichtete Wirtschaftspolitik entschieden **abzulehnen**.
- Es bedarf einer transparenten, zeitnahen und kritischen öffentlichen sowie parlamentarischen **Auseinandersetzung mit den neuen bilateralen Verhandlungsprozessen** (u.a. bezüglich Indien, Südkorea, ASEAN, Andenstaaten, Zentralamerika);
- Anknüpfend an unsere Positionen zur multilateralen Handelspolitik stellen wir der neuen bilateralen EU-Agenda die Forderungen nach
 - **Transparenz und Demokratisierung** der Handelspolitik,
 - nach verbindlichen sozialen und ökologischen **Auflagen für Unternehmen**,
 - nach einem Schutz von (wirtschafts) politischen Gestaltungsspielräumen der Entwicklungsländer (**policy space**),
 - nach konsequentem **Klima- und Umweltschutz**,
 - nach der Bewahrung und dem **Ausbau öffentlicher Dienstleistungen** für alle
 - sowie dem Schutz von **Ernährungssouveränität** und ökologisch-sozialer Agrarwirtschaft in Industrie- und Entwicklungsländern entgegen.
- Anstatt auf weitere Liberalisierungen von Investitionsregimen in Entwicklungs- und Schwellenländern zu drängen, sollte die EU sich für bi- und multilaterale „**Investitionsregeln für zukunftsfähige Entwicklung**“ im Sinne des Alternativvorschlages aus dem kanadischen International Institute for Sustainable Development (IISD) einsetzen.
- Statt auf eine sozial und ökologisch ungebundene Öffnung öffentlicher Beschaffungsmärkte zu drängen, sollten die EU und ihre Mitgliedstaaten an einer konsequenten Reform der eigenen Vorgaben für ein **zukunftsfähiges, gesellschaftlich verantwortungsvolles öffentliches Beschaffungswesen** arbeiten und hierzu die internationale Kooperation suchen.
- Nichtregierungsorganisationen, soziale Bewegungen, Gewerkschaften und weitere politische Akteure sind aufgerufen, eine deutschland-, europa- und weltweit kritische **Gegenöffentlichkeit und Gegenmacht zum ‚Global Europe‘ – Kurs der EU** zu organisieren.

Inhalt

Zusammenfassung	3
1. Einleitung	6
2. Die neue EU-Strategie zur externen Wettbewerbsfähigkeit – Hintergrund und Kerninhalte	7
2.1 ‚Externe Wettbewerbsfähigkeit‘ als Ziel der Kommission	7
2.2 Eine neue Generation bilateraler Freihandels- und Investitionsabkommen	8
2.3 Die innenpolitische Kehrseite der Medaille: EU-interne Politik im Korsett ‚externer Wettbewerbsfähigkeit‘	10
3. Zentrale Vorhaben und Prozesse zur Umsetzung der EU-Strategie	12
3.1 Abschluß der Doha-Verhandlungsrunde der WTO	12
3.2 Die neue China-Strategie der Kommission	13
3.3 Neue bilaterale Verhandlungsprozesse	15
3.3.1 Neue Freihandelsabkommen: EU-Indien – EU-ASEAN – EU-Südkorea	16
3.3.2 Neue Assoziierungsabkommen: EU-Andenstaaten und EU-Zentralamerika	18
3.4 Bereits abgeschlossene und laufende bilaterale Prozesse	21
3.4.1 EU – Golfkooperationsrat	21
3.4.2 EU – Mercosur	21
3.4.3 EU – Rußland	22
3.4.4 EU – Ukraine	23
3.4.5 EU – Irak	23
3.4.6 EU – Mittelmeerraum: Der Barcelona – Prozess	23
3.4.7 Economic Partnership Agreements mit den AKP-Staaten	24
3.5 EU – USA: Der Ruf der Atlantiker nach einer Transatlantischen Freihandelszone	24
3.6 „Upgrading“ der EU-Investitionspolitik: Ein neuer Mustervertrag für EU-Investitions- und Dienstleistungsabkommen	25
3.7 Neue Marktzugangsstrategie	26
3.8 Strategie zur Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum	27
3.9 Weitere Maßnahmen zur Umsetzung von ‚Global Europe‘	29
4. Wirtschafts-, entwicklungs-, umwelt- und demokratiepolitische Gefahren der neuen Strategie	30
4.1 Grundsätzliches: Fortsetzung der gefährlichen Lissabon-Agenda nach innen und außen	30
4.2 Investitionspolitik für oder gegen zukunftsfähige Entwicklung?	31
4.3 Öffentliches Beschaffungswesen: Plump liberalisieren oder verantwortungsbewusste Beschaffung fördern?	32
4.4 TRIPS und TRIPS-plus: Gefahren des verschärften Schutzes geistiger Eigentumsrechte	34
5. Politische Handlungsempfehlungen	36
6. Literatur	40

1. Einleitung

Die derzeitige Phase der Welthandelspolitik ist von einer Legitimationskrise und ungeklärten Verhandlungssituation in der Welthandelsorganisation (WTO), einer gesteigerten ökonomischen und politischen Macht von Schwellen- und Entwicklungsländern sowie einem fortgesetzten Drängen wirtschaftlicher Interessengruppen und politischer Eliten in den Industrieländern auf neue ‚WTO-plus‘-Abkommen in bilateralen und regionalen Kontexten gekennzeichnet. Am 4. Oktober 2006 wurde von EU-Handelskommissar Peter Mandelson in Brüssel die neue handels-

politische Strategie der EU mit dem Titel ‚Global Europe. Competing in the world‘ vorgestellt. Diese Strategie wird *nicht* erst im Falle fehlender Fortschritte in der WTO umgesetzt, sondern bildet bereits jetzt den konzeptionellen Rahmen für eine integrierte interne und externe EU-Strategie globaler Wettbewerbsfähigkeit. Sie begründet eine ganze Reihe konkreter Maßnahmen- und Verhandlungspakete, die die EU seit längerem vorbereitet hat und die ab sofort – und auch bei einem eventuellen noch erfolgreichen Ende der Welthandelsrunde – auf jeden Fall umgesetzt werden sollen.

2. Die neue EU-Strategie zur externen Wettbewerbsfähigkeit

– Hintergrund und Kerninhalte

“(...) a government wedded to the ideology of competitiveness is as unlikely to make good economic policy as a government committed to creationism is to make good science policy, even in areas that have no direct relationship to the theory of evolution.”

Paul Krugman: Competitiveness: A dangerous obsession (1994)

Schon lange verfolgt die EU ihre handelspolitischen Ziele auf mehreren Ebenen – multilateral, inter-regional, bilateral, regional und unilateral – und bei Schwierigkeiten auf einer Ebene oder in einem Forum wird versucht, auf anderer Ebene oder in anderen Foren weiter zum Erfolg zu kommen.

Angesichts des wiederholten Scheiterns der EU mit ihrer Agenda innerhalb der WTO begann die Europäische Kommission spätestens im Herbst 2005 an einer neuen handelspolitischen Strategie für die Zeit nach - sowie parallel zu - den Doha-Verhandlungen zu arbeiten. Die zuständige Generaldirektion Handel (DG Trade) eröffnete mit einem Themenpapier zu ‚Trade and competitiveness‘ im September 2005 (DG Trade 2005) eine intensive Beratung mit Wirtschaftsvertretern und EU-Mitgliedstaaten über den weiteren handelspolitischen Kurs. Diese Diskussionen fanden weitgehend ohne öffentliche oder parlamentarische Wahrnehmung im ‚informellen‘ Rahmen sowie im intransparenten so genannten „133er Ausschuss“ statt, in dem die EU-Kommission wöchentlich ihre Handelspolitik mit den EU-Mitgliedstaaten koordiniert. Eine unver-

hüllt klar formulierte Entwurfsfassung der neuen Mitteilung, die auf beschönigende sozial-ökologische Rhetorik fast völlig verzichtete (DG Trade 2006a, ‚Draft communication on External Aspects of Competitiveness‘) erschien am 28. Juni 2006. Im Oktober 2006 schließlich wurde die offizielle Version von ‚Global Europe‘ veröffentlicht (Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006a), die dann am 13. November 2006 vom EU-Minister rat begrüßt und mitgetragen wurde.

2.1 ‚Externe Wettbewerbsfähigkeit‘ als Ziel der Kommission

Die neue Strategie der Generaldirektion Handel stellt nicht einfach einen rein handelspolitischen Prioritätenwechsel dar, sondern versteht sich ausdrücklich als Beitrag zur umfassenden Lissabon-Strategie der EU. Das besondere Ziel der außenorientierten Global Europe-Strategie ist die Verbesserung der so genannten externen Wettbewerbsfähigkeit.

„What do we mean by external aspects of competitiveness? We mean ensuring that competitive European companies, supported by the right internal policies, must be enabled to gain access to, and to operate securely in, world markets. That is our agenda...“
(P. Mandelson, 18.9.06, Berlin)

Dabei hat die EU-Kommission insbesondere den Wettbewerb mit den zuletzt besonders erfolgreichen Schwellenländern im Visier. Sie konstatiert, dass die Position

der EU in statischen Märkten zwar stabil bleibt, mit dem Tempo in wachsenden Märkten jedoch nicht Schritt hält. Die EU müsse daher ihre Anstrengungen erhöhen, um von den Möglichkeiten zu profitieren, die das hohe Wachstum in aufstrebenden Märkten wie China und Indien bietet.

Will die EU ihre Wettbewerbsfähigkeit im globalen Markt behaupten, so die Quintessenz, muss sie ihre Anstrengungen für mehr Geschäftsmöglichkeiten europäischer Firmen im Ausland verstärken und die Handelspolitik von sonstigem politischen Ballast befreien. Insbesondere gerät das allgemeine ordnungs- und wirtschaftspolitische Umfeld in Drittländern in das Visier der Kommission. Doch auch innerhalb der EU will die Kommission eine noch unternehmerfreundlichere Umgebung schaffen.

Schon vor dem Herbst 2005 schätzte die Kommission die Doha-Runde der WTO zwar als wichtigen Meilenstein ihrer Handelspolitik, aber als bei weitem nicht ausreichend für ihre ehrgeizigen Ziele ein. Auch bei einem erfolgreichen Abschluss der WTO-Verhandlungen drängt sie auf neue bilaterale Abkommen mit wichtigen Entwicklungsländern und regionalen Märkten. Dabei hat sie folgende Prioritäten (DG Trade 2006a: 6f)

- Der Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen für EU-Exporte und -Investitionen: „Wir müssen das gesamte wirtschaftspolitische Umfeld in Drittländern betrachten“, so die Kommission, und sicherstellen, „dass Regulierungen transparent, nicht diskriminierend und so wenig restriktiv wie möglich angewandt werden.“
- Besserer Zugang zu Energie und Rohstoffen, um auf einer „fairen Basis“ konkurrieren zu können. Hauptziel ist hier die komplette Abschaffung von Exportzöllen und anderer Exportrestriktionen, die Handelspartner nutzen, um ihre eigene Rohstoffversorgung zu sichern. Diese Praxis unterminiert der Kommission zufolge die Wettbewerbsfähigkeit der EU. So importiert sie z.B. derzeit die

Hälfte ihrer Energieressourcen und dieser Importanteil könnte bis 2030 auf 70% steigen; bei Öl sogar auf über 90%, bei Gas auf über 80%.

- Weitere Stärkung der Präsenz von EU-Unternehmen durch die Erleichterung der ‚permanenten Niederlassung‘ im Rahmen der Liberalisierung von Investitionsregeln und der Durchsetzung von mehr internationalem Wettbewerb.
- Die Öffnung der Märkte für öffentliches Auftragswesen. Dahinter verbirgt sich für die EU-Kommission ein „enormes unangezapftes Potenzial“ für EU-Exporteure (zehn bis 25% des BIP der Partnerländer); Praktiken in Partnerländern „behindern“ jedoch die „faire“ Beteiligung von EU-Anbietern und „...schließen [sie] von wichtigen Exportmöglichkeiten aus“.
- Verbesserte Kontrolle der Anwendung von Anti-Dumping-Mechanismen durch Drittländer. Viele Handelspartner der EU missbrauchen nach Ansicht der Kommission diese Mechanismen und heben so oftmals den gewonnenen Marktzugang wieder auf.
- Durchsetzung geistiger Eigentumsrechte und geographischer Herkunftsangaben. Dabei geht es der Kommission sowohl um eine Ausweitung und Verschärfung bereits bestehender Gesetzgebungen in anderen Ländern als auch um deren konsequente Anwendung zur effektiven Vermeidung von Produktpiraterie.

2.2 Eine neue Generation bilateraler Freihandels- und Investitionsabkommen

“We must keep the WTO as the fundamental platform on which to build global liberalisation. This will remain at the heart of our strategy. But we should also go beyond the EU’s existing bilateral free trade agreements, by setting out the case for new free trade agreements designed to deliver more open markets and fairer trading conditions in new areas of growth, particularly in Asia.”

(Peter Mandelson; 18.9.06, Berlin)

Für die Kommission ist klar, dass selbst ein weit reichendes Ergebnis der aktuellen Doha-Runde nicht ausreichend wäre, um die Wunschliste der EU-Unternehmen zu erfüllen. Daher wird die alte ‚Lamy-Doktrin‘ (keine neuen bilateralen Verhandlungen der EU vor Ende der WTO-Runde) nun aufgegeben und ein neues Programm weit reichender bilateraler Freihandels- und Investitionsabkommen aufgelegt.

Ihre bilateralen Verhandlungspartner will die EU zukünftig stärker als bisher nach ökonomischen Kriterien auswählen: Die Marktgröße und dessen Wachstumspotenzial, das Ausmaß des Protektionismus gegenüber EU-Exportinteressen und die Anzahl bilateraler Abkommen, die bereits mit anderen EU-Wettbewerbern wie den USA oder Japan bestehen, sollen bei der Auswahl von neuen bilateralen Verhandlungspartnern entscheidend sein. Damit kommen Länder und Regionen wie Indien, China, ASEAN und Südkorea sowie der Mercosur deutlicher ins Visier der EU-Außenwirtschaftsstrategie als etwa arme und ärmste Länder in Afrika, der Karibik und dem Pazifik.

Vor allem aber sollen die neuen bilateralen Abkommen weitreichender sein als die heutigen Verträge, insbesondere im Hinblick auf nichttarifäre Handelshemmnisse und den wirtschaftspolitischen Rahmen. Hier werden Instrumente wie „Streitvermeidungsmechanismen“ und der private Zugang der Wirtschaft zu Streitschlichtungsmechanismen eingeführt. Die neuen bilateralen Abkommen sollen Folgendes leisten:

- den Marktzugang für praktisch jeglichen Handel mit Gütern und Dienstleistungen sichern und dabei volle Parität mit den Vorteilen anderer Staaten in deren bilateralen Abkommen anstreben;
- nichttarifäre Handelshemmnisse angreifen und wirtschaftspolitische Konvergenz anstreben, das heißt neben den üblichen Themen wie gesundheitspolitischen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen (Sanitary and Phytosanitary Measures,

kurz SPS), technischen Handelshemmnissen (Technical Barriers to Trade, kurz TBT) und geistigen Eigentumsrechten (Intellectual Property Rights, kurz IPR) will die Generaldirektion Handel eine weitere Grenze sprengen. Sie erkennt nicht nur in bestimmten regulativen Maßnahmen Handelshemmnisse, sondern auch in der Art, wie diese Maßnahmen eingeführt werden: nämlich „ohne ausreichende Konsultationen“ der Business-Community. Daher werden Disziplinierungsmaßnahmen benötigt, die „Streitvermeidungsmechanismen“ beinhalten. Dies geht in die Richtung der von den USA in ihren bilateralen Verhandlungen angestrebten „Verpflichtung zur vorherigen Absprache“: Wenn Staaten ihre Wirtschaft und Handel betreffenden Regeln ändern möchten, müssen sie ihre Handelspartner während des Entscheidungsprozesses einbeziehen. Die EU-Kommission fordert „Konsultation, Frühwarnprozesse, Informationsaustausch und die Gelegenheit zur Stellungnahme“ – wohlgermerkt der jeweils interessierten Business-Community; nicht etwa der Bevölkerung oder Zivilgesellschaft;

- neue Auflagen für die Liberalisierung von Investitionen und Wettbewerb beinhalten;
- die Rechte des geistigen Eigentums verstärkt schützen und bereits bestehende Schutzregeln entschlossener umsetzen und
- die Märkte für öffentliches Auftragswesen öffnen. Da der EU-Markt für öffentliches Auftragswesen bereits weitgehend geöffnet ist, erwägt die EU, diese Offenheit für solche Staaten zu reduzieren, die nicht nachziehen, um sie so zur Verhandlung von Abkommen im Bereich öffentliches Auftragswesen zu drängen.

Die Kommission schlägt außerdem ein Prüfverfahren vor, um vor dem jeweiligen Verhandlungsstart sicherzustellen, dass ihre Handelspartner den gleichen Grad an Bereitschaft zu Vereinbarungen haben. Damit soll das Risiko blockierter Verhandlungen aufgrund unterschiedlicher oder widersprüchlicher Erwartungen verringert werden. Solche Überprüfungsverfahren

haben mit Indien, ASEAN und Südkorea bereits stattgefunden oder sind derzeit im Gange.

2.3 Die innenpolitische Kehrseite der Medaille: EU-interne Politik im Korsett ‚externer Wettbewerbsfähigkeit‘

„Die richtige Politik zu Hause“ im Sinne einer Anpassung EU-interner Politik an die Anforderungen externer Wettbewerbsinteressen ist die Kehrseite des aggressiven Blicks nach außen. „Interne und externe Wettbewerbsfähigkeit sind untrennbar verbunden“ heißt es. „Je besser unsere Vorschriften und Praktiken mit denen unserer wichtigsten Partner abgestimmt sind, desto besser für unsere Unternehmen“ (Kommission 2006a: 8). Somit soll also z.B. US-Behörden und US-Unternehmen sowie Vertretern anderer wichtiger Handelspartner ein direktes Mitspracherecht bei der EU-Gesetzgebung eingeräumt werden – ein nicht nur aus demokratischer Sicht hoch problematischer Vorgang. Statt die ohnehin schon zu große Macht der Konzerne und ihres Lobbyings zu begrenzen und Europa zu demokratisieren, will die EU-Kommission die Konzernmacht also noch weiter ausbauen.

Dies dockt an die innerhalb der EU schon verbreitete und programmatisch verankerte Philosophie der ‚Better Regulation‘ an, aufgrund der die EU-interne Regelsetzung zukünftig möglichst wenig Belastungen für die europäischen Unternehmen bringen soll. Es geht dabei klar um weit mehr als eine sachlich begründete Minderung von unnötigem Verwaltungsaufwand, nämlich um eine frühzeitige und intensiviertere direkte Teilhabe der Wirtschaft in regulativen Prozessen. In den Worten des britischen Schatzkanzlers und seit Sommer 2007 neuen britischen Premiers Gordon Brown liest sich das so:

„(...) because it is business that is often most affected by legislative proposals, we must also establish an advisory group that is business-led

and will give those in the front line a stronger voice in the process of regulatory design and reform in Europe.“ (Brown 2006: 14)

Besonders erhellend sind auch die von der Kommission selbst in ihrem Entwurf der Global Europe-Mitteilung genannten Vorbilder für zukünftige EU-interne Regulierungsprozesse. Diese wurden zwar in der veröffentlichten Fassung vom 4.10.06 geflissentlich verschwiegen, allerdings kann kein Zweifel bestehen, dass die hier zum Ausdruck kommende konzernfreundliche Haltung in Brüssel wie Berlin immer weiter Raum greift:

„Eines der guten Beispiele war der Konsultationsprozess der REACH Richtlinie, als die Stimme der Industrien außerhalb Europas gehört wurde. Es ist extrem wichtig, dass so etwas gleich von Anfang an richtig gemacht wird. Die CARS 21 High Level Gruppe ist ein weiteres gutes Beispiel der Zusammenarbeit zwischen Kommission, Mitgliedstaaten und der Industrie, welche zu der Empfehlung führte, 38 EU Richtlinien durch internationale Regeln zu ersetzen und Selbst- oder virtuelle Tests von 25 weiteren Richtlinien einzuführen.“ (DG Trade 2006a: 17)

Die deutsche Bundesregierung – allen voran Kanzlerin Merkel mit ihrem starken ‚better regulation‘-Engagement während der deutschen EU-Präsidentschaft – stößt in ihrem Positionspapier zur Globalisierung und zur ‚Global Europe‘-Mitteilung ins gleiche Horn: Ihr zufolge muss es neben den Maßnahmen im Handelsbereich auch ein Ziel der EU und ihrer Mitgliedstaaten sein, negative Rückwirkungen von klassischen Binnenpolitiken auf Unternehmen zu vermeiden. Bei der Binnenmarktgesetzgebung müsse darauf geachtet werden, dass für die europäischen Unternehmen keine zusätzlichen Belastungen durch überzogene Anforderungen entstehen, die sich im internationalen Kontext negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Unternehmen auswirken

können. Überzogene Berichts- und Statistikpflichten, aber auch inhaltliche Anforderungen könnten Kapazitäten der Unternehmen binden, die dann im globalen Wettbewerb fehlen. Aus Sicht der Bundesregierung sind der „Abbau bürokratischer Belastungen“ und die „Vermeidung neuer Belastungen“ wichtig zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft im internationalen Kontext.

„Im Bereich einzelner Sektoren kommt den Initiativen, die darauf ausgerichtet sind, Hemmnisse einzelner Wirtschaftszweige zu identifizieren und, darauf aufbauend, maßgeschneiderte Handlungsvorschläge für die Politik zu entwickeln, besondere Bedeutung zu. Hier wird die Aufmerksamkeit der Bundesregierung neben der weiteren Entwicklung der Initiative CARS 21 u. a. auch den Strategien für den Maschinenbau, die Pharmagüterindustrie und die Informations- und Kommunikationstechnologien gelten. (...) Ziel muss generell sein, in der EU Regelungen zu vermeiden, die für europäische Unternehmen unverhältnismäßige Zusatzlasten im Vergleich zu wichtigen Konkurrenten bringen. Die Fortentwicklung dieser Politikbereiche muss deshalb eine wirksame Einbindung wichtiger Konkurrenzländer si-

cherstellen. Die Bundesregierung erwartet, dass diesen Aspekten künftig deutlich mehr Aufmerksamkeit gewidmet wird.“ (BMWi 2006a: 8f.)

Für europäische Unternehmen ein ‚Global Europe‘ – für die Opfer ein Trostpflasterchen

Dass die Umsetzung dieser Strategie in Europa auch soziale Probleme auslösen wird, weiß die EU-Kommission sehr wohl. Das, so die Kommission weiter, unterstütze leider „direkt die Opposition gegen Marktöffnungen“ (DG Trade 2006a: 19). Damit wäre die politische Absicherung der wirtschaftlichen Liberalisierung konkret gefährdet. Daher wird u.a. mit dem „European Globalisation Adjustment Fund“ argumentiert, der die Anpassung an eine liberalisierte Wirtschaft erleichtern soll, indem er u.a. Maßnahmen zur Bewältigung des Strukturwandels für betroffene oder ‚freigesetzte‘ Beschäftigte finanziert. Gemessen am konzeptionellen Kern der EU-Strategie ist dieser Fonds jedoch nur eine PR-Maßnahme und ein völlig unzureichendes Trostpflaster für einige wenige. Zudem wird er fast ausschließlich Betroffenen aus Großunternehmen zugute kommen und somit die sozialen Kosten der Verlagerungs- und Stellenabbaupolitiken von Konzernen weiter auf die öffentliche Hand verlagern.

Europäischer Fonds für die Anpassung an die Globalisierung

Auf der Tagung des Europäischen Rates im Dezember 2005 vereinbarten die Staats- und Regierungschefs die Einrichtung eines Fonds für die Anpassung an die Globalisierung. Die Europäische Kommission stellte im März 2006 den entsprechenden Verordnungsentwurf zur „Errichtung des Europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung“ - kurz Globalisierungsfonds (EGF) - vor.

Am 13.12.2006 stimmte das Europäische Parlament einem veränderten Kompromissvorschlag mehrheitlich zu. Damit konnte der Fonds, der mit bis zu 500 Millionen Euro jährlich Arbeitnehmer unterstützt, „die aufgrund weit reichender Strukturveränderungen im Welthandelsgefüge aufgrund der Globalisierung arbeitslos geworden sind“, zum 1.1.2007 in Kraft treten.

3. Zentrale Vorhaben und Prozesse zur Umsetzung der EU-Strategie

Die ‚Global Europe‘- Mitteilung der Kommission darf angesichts erwartbarer Widerstände und Kompetenzkonflikte innerhalb der EU sowie der erfahrungsgemäß immer selbstbewusster auftretenden Verhandlungspartner in den Zielländern nicht als unmittelbar durchsetzbar überschätzt werden. Sie trägt sicherlich zum Teil auch programmatische und propagandistische Züge im Sinne einer ‚Vision‘ des – schon mehrfach am Widerstand der Entwicklungsländer gescheiterten – Handelskommissars Mandelson, der um seine Reputation und politische Unterstützung in der europäischen ‚business community‘, bei den EU-Mitgliedstaaten sowie in der wirtschaftspolitischen Fachöffentlichkeit bemüht ist. Dennoch darf die Bedeutung der ‚Global Europe‘-Strategie auch nicht unterschätzt werden, denn ihre Veröffentlichung steht im Kontext einer Reihe sehr konkreter Umsetzungsinitiativen und Verhandlungsaktivitäten der Generaldirektion Handel.

3.1 Abschluß der Doha-Verhandlungsrunde der WTO

Die WTO-Verhandlungen in Genf wurden Ende Juli 2006 ausgesetzt, da in den offiziellen Verhandlungsprozessen wie auch in den informellen Green Room-, Mini-Ministerial- und sonstigen diplomatischen Bemühungen keine Einigung wichtiger WTO-Mitgliedsländer (vor allem der G 6: USA, EU, Brasilien, Indien, Australien, Japan) in der Frage der Modalitäten im Agrarbereich mehr absehbar war. Darüber hinaus blieben zahlreiche weitere wichtige Verhandlungsthemen strittig (NAMA, GATS, Entwicklungsländer-Anlie-

gen) – ganz zu Schweigen von den völlig ignorierten Alternativvorschlägen zivilgesellschaftlicher Organisationen und Bewegungen in aller Welt. Der philippinische Globalisierungskritiker Walden Bello von der NGO Focus on the Global South bewertete daher den Abbruch auch als „das Beste, was den Entwicklungsländern seit langer Zeit passiert ist“ (Bello 2006).

Dies sah und sieht die EU-Kommission freilich vollständig anders. Obwohl die derzeit verfahrenere Situation auf multilateraler Ebene Ausdruck veränderter weltwirtschaftlicher und politischer Kräfteverhältnisse ist, führt die eingetretene Verzögerung der Verhandlungen in der EU keineswegs zu einem Umdenken, zu substantiellen Überprüfungen der Positionen oder gar zu einer demokratischen Öffnung der handelspolitischen Prozesse. Ganz im Gegenteil: Neben den Vorbereitungen und Verhandlungen auf anderen politischen Ebenen (bilateral, regional) finden eine Fülle informeller Gespräche und Prozesse der ‚stillen Diplomatie‘ statt, um die „zwischen Intensivstation und Krematorium“ (so der indische Handelsminister Kamal Nath nach dem Aussetzen der Verhandlungen im Juli 2006) befindliche WTO-Runde doch noch zu einem Abschluss zu bringen. Im Einklang mit vielen Äußerungen der europäischen Wirtschaft und wichtiger EU-Mitglieder (darunter auch Deutschlands) unterstreicht die ‚Global Europe‘-Mitteilung die fortdauernde Wertschätzung des Multilateralismus und der WTO durch die EU:

„Die Welt braucht ein starkes multilaterales Handelssystem. Es ist das

wirksamste Mittel zur Ausdehnung und Steuerung der Handelsströme im Interesse aller und die beste Plattform für die Regelung von Streitigkeiten. Europa wird sich nicht vom Multilateralismus verabschieden. (...) Wir bleiben dem Multilateralismus verpflichtet und sind bereit, in vertretbarem Umfang dafür zu zahlen, dass das System weiterhin erfolgreich arbeiten kann. Europa ist der WTO weiterhin verpflichtet und bemüht sich intensiv darum, dass die Verhandlungen wieder aufgenommen werden, sobald die Gegebenheiten in anderen Ländern dies zulassen.“ (Kommission 2006a: 9)

Im Februar 2007 wurden in Genf die offiziellen Gespräche in den Verhandlungsgruppen der Doha-Runde wieder begonnen. Entscheidende Positionsveränderungen sind gegenüber dem Frühjahr 2006 bislang nicht zu verzeichnen – und die EU beharrt auf ihren Forderungen gegenüber Entwicklungsländern wie Indien, Brasilien und China, beim Agrartheme mehr ‚Flexibilität‘ zu zeigen (so Peter Mandelson gegenüber Indien) sowie substanzielle Zugeständnisse bei den Industriezoll- (NAMA-) und GATS-Verhandlungen anzubieten (Smaller/Constantin 2006).

3.2 Die neue China-Strategie der Kommission

Das besondere der Global Europe-Mitteilung ist der Blick über die WTO-Verhandlungen hinaus auf grundsätzliche Herausforderungen und strategische Optionen für die zukünftige EU-Handelspolitik. Dabei ist es nicht erstaunlich, dass insbesondere China immer stärker ins Visier europäischer Handelspolitiker rückt: Noch 1978 betrug Chinas Anteil am weltweiten BIP nur 0,5 %, doch im Zuge der dann eingeleiteten Reform- und Öffnungspolitik erlebt es einen Wachstums- und Entwicklungsschub von beispiellosem Ausmaß. Seit 1980 verzeich-

net China ein jährliches Wachstum von durchschnittlich 9 % und hat mittlerweile seinen Anteil am Welt-BIP auf 5 % verzehnfacht. Chinas Wachstum führte, so die EU-Mitteilung anerkennend, zu einer in der Weltgeschichte einmaligen Verbesserung der Armutszahlen. Das Pro-Kopf-Einkommen vervielfachte sich und erreicht inzwischen ein Fünftel der derzeitigen EU-Kaufkraftparität. China habe laut EU die Zahl der Menschen mit einem Einkommen von einem Dollar pro Tag zwischen 1990 und 2000 um 170 Millionen gesenkt; eine Mittelschicht mit steigender Kaufkraft entstand. China trat Ende 2001 der WTO bei und ist inzwischen der drittgrößte Exporteur der Welt; sein gesamter Außenhandel beträgt mehr als das Dreifache des Handels von Indien und Brasilien zusammengenommen. Dabei ist China eines der begehrtesten Ziele für ausländische Direktinvestitionen und bietet entsprechende Anreize; mehr als die Hälfte aller chinesischen Ausfuhren entfiel 2005 auf Unternehmen mit ausländischer Beteiligung.

Europa verzeichnet ein hohes Defizit im Handel mit China: 2005 exportierte China Waren im Wert von 158 Mrd. Euro nach Europa, die Ausfuhren der EU nach China beliefen sich dagegen auf 52 Mrd. Euro, was ein Handelsbilanzdefizit von 106 Mrd. Euro bedeutete. Gleichwohl, so die Kommission, darf dieses Defizit nicht isoliert betrachtet werden: Der Anteil der asiatischen Länder an den Einfuhren der EU ist im letzten Jahrzehnt mit 20-25 % relativ stabil geblieben. Hinter dem Handelsdefizit gegenüber China verbirgt sich also in gewissem Maß die Tatsache, dass chinesische Ausfuhren teilweise an die Stelle der Ausfuhren anderer asiatischer Länder getreten sind.

Die ‚Global Europe‘-Mitteilung nennt China „die größte Einzelherausforderung an die Fähigkeit Europas (...), die Globalisierung für mehr Wachstum und Beschäftigung zu nutzen“ und verweist auf eine eigene, ausführliche Mitteilung zur zukünftigen China-Strategie der EU (Kom-

mission 2006a: 12). Das Begleitdokument zur Global Europe-Mitteilung beklagte - neben der Würdigung beträchtlicher neuer Geschäftsmöglichkeiten für europäische Unternehmen beim Handel und bei Investitionen in China – ein ‚nicht-balanciertes‘ Verhältnis mit vielen Handels- und Investitionshemmnissen gegenüber europäischen Unternehmen:

„As China’s exports are booming (China is already the second supplier of the EU) and moving rapidly up-scale, China maintains considerable barriers to market access in the form of non tariff barriers. The lack of effective intellectual property protection and enforcement and technology transfers are becoming serious threats to the global competitiveness of EU firms. Chinese firms are supported by a wide array of subsidies and privileged access to the banking sector.“ (Commission 2006b: 20)

Am 24. Oktober 2006 hat die Kommission dann ihr ehrgeiziges Arbeitsprogramm für die Gestaltung der zukünftigen Beziehungen zwischen der EU und China vorgestellt (Commission 2006d). Die neue Strategie versteht sich als EU-Antwort auf die Tatsache, dass China sich als wirtschaftliche und politische Weltmacht zurückgemeldet hat. Sie erstreckt sich auf einen breiten Themenkatalog, nennt auch – wenngleich nur cursorisch – die riesigen sozialen und ökologischen Probleme der chinesischen Entwicklung und zählt als Prioritäten – neben dem Handel und den Wirtschaftsbeziehungen

- die Begleitung Chinas auf seinem Weg in eine offenere pluralistische Gesellschaft,
- eine nachhaltige Entwicklung (einschließlich der Zusammenarbeit mit China in Energiefragen, beim Klimawandel und zu weltweiten Entwicklungsfragen),
- die Verstärkung der bilateralen Zusammenarbeit auch in Bezug auf Wissenschaft und Technologie sowie Migration

- und schließlich die Unterstützung des Strebens nach Sicherheit im Großraum Fernost und das Thema Nichtverbreitung von Massenvernichtungswaffen.

Im Begleitdokument über die Handelspolitik sind die auf die Handels- und Investitionsbeziehungen EU-China zukommenden Aufgaben im Detail dargelegt (Kommission 2006f). Dabei wurden besonders deutlich die von DG Trade in einer öffentlichen Konsultation ab 8. Mai 2006 abgefragten Anliegen der europäischen Unternehmen berücksichtigt (Commission 2006e). Zur Grundorientierung des angestrebten handelspolitischen Verhältnisses zu China erklärte Handelskommissar Peter Mandelson am 24.10.06:

„China ist kein Globalisierungsalptraum, sondern eine Erfolgsgeschichte der Globalisierung. China, das heißt billigere Ware in Europas Läden, billigere Vorleistungen für Unternehmen, mehr wettbewerbsfähige europäische Firmen, expandierende Absatzmärkte für europäische Exporteure und niedrigere Zinsen. Für China bedeutet das, dass durch den Zugang zum europäischen Markt seit 1990 180 Millionen seiner Menschen aus der Armut herausgefunden haben. Ein wirtschaftlich starkes China liegt im wirtschaftlichen Interesse Europas. Für beide Seiten ist die Öffnung von Vorteil. Je robuster der chinesische Handel wird, umso höher werden die Erwartungen. China muss seine WTO-Verpflichtungen erfüllen und sich zu fairem Handel verpflichten. Europa muss gnadenlose Konkurrenz akzeptieren. China muss gewährleisten, dass diese Konkurrenz fair bleibt.“ (Kommission 2006g)

Diese so genannte ‚Fairness‘ Chinas will die EU konsequenter als bisher einfordern. China soll insbesondere seinen WTO-Verpflichtungen konsequenter nachkommen und den Zugang zu seinen Waren-, Dienstleistungs-, Investitions- und Beschaffungsmärkten weiter liberalisie-

ren. Dem „unfreiwilligen Technologietransfer“ durch europäische Investoren und den Exportauflagen will die EU ein Ende bereiten. Größere Rechtssicherheit für EU-Unternehmen, vor allem im Bereich des geistigen Eigentums, soll erreicht und darauf gedrängt werden, dass China die von der EU als „unfair“ bezeichneten Subventions- und Schutzmaßnahmen für strategisch wichtige Industriezweige einstellt. Diesbezügliche Regeln möchte die EU im neuen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und China erreichen, welches auch die Aktualisierung des Handels- und Kooperationsabkommens von 1985 beinhaltet. Auf dem 9. EU-China-Gipfel in Helsinki vereinbarten beide Seiten im September 2006 den baldigen Beginn von Verhandlungen über dieses neue Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Im Januar 2007 war der offizielle Verhandlungsaufakt.

Aus zivilgesellschaftlicher Sicht ist angesichts der Relevanz dieser Entwicklungen sowie der EU-Pläne ein eklatanter Nachholbedarf an kritischer Expertise, politischer Erfahrung und Netzwerkbildung zu China zu beklagen. Arbeiten, die etwa vergleichbar wären mit dem jüngst erschienenen, interessanten Report des ‚International Forum on Globalization‘ zu den ökonomischen und sozial-ökologischen Herausforderungen Chinas, zur dortigen Umweltbewegung sowie zur chinesischen ‚Neuen Linken‘ (Wen 2006) sind hierzulande noch Mangelware oder nicht existent.

3.3 Neue bilaterale Verhandlungsprozesse

Anders als im Fall China soll gegenüber weiteren Zielländern der Global Europe-Strategie das Vorhaben neuer bilateraler Freihandelsabkommen zügig umgesetzt werden.

Dabei hat der Abschluss bilateraler Handelsabkommen in der EU eine lange Tradition und wurde auch während

der laufenden WTO-Runde angestrebt (u.a. mit Mercosur, AKP u. Golfkooperationsrat). „Seit ihrem Bestehen hat die Gemeinschaft ein dichtes Netzwerk von Handels- und Kooperationsabkommen mit Drittstaaten und Regionen der Welt aufgebaut“ (Deutscher Bundestag, WD 2006a: 1). Die letzten Übersichten der EU-Kommission vom 4.12.06 zu ihren bilateralen und regionalen Abkommen mit handelspolitischen Teilen nannten

- 28 bilaterale Verhandlungsprozesse und -abkommen, davon 11 laufende Prozesse mit einzelnen Ländern oder Regionen (DG Trade 2006f);
- sowie bei regionalen Abkommen neben den 3 EU-Verträgen bzw. EU-Erweiterungen (EC 12, EC 15, EC 25) noch 2 Zollunionen (Türkei, Andorra), 6 Freihandelsverträge (Bulgarien, Rumänien – beide inzwischen EU -; Faröer Inseln, Schweiz, Mazedonien, Kroatien), 9 Assoziierungsabkommen mit Mittelmeeranrainern sowie 4 weitere Verträge (u.a. Chile, Mexiko, Südafrika) (DG Trade 2006g).

Allerdings gab es ein vom ehemaligen EU-Kommissar Lamy vertretenes ‚Moratorium‘ hinsichtlich des Neubeginns bilateraler Verhandlungsprozesse während der WTO-Runde, welches nun von Peter Mandelson aufgegeben wird. Inhaltlich ist schon länger eine Veränderung der bilateralen EU-Abkommen weg von nicht-reziproken und zum Teil etwas ‚entwicklungsfreundlicheren‘, auf jeden Fall stark politisch geprägten Verträgen hin zu offen freihändlerischen bzw. reziproken Abkommen zu beobachten. Diese Entwicklung – in der das zum 1.2.2003 in Kraft getretene EU-Chile-Abkommen von der Generaldirektion Handel als das bisher ‚innovativste und ambitionierteste‘ EU-Abkommen gelobt wird – kulminiert nun in den Vorgaben der Global Europe-Strategie für eine ‚neue Generation weitreichender bilateraler Freihandels- und Investitionsabkommen‘. Am 6.12.2006 bat die EU-Kommission den Rat um die Erteilung von gleich fünf neuen Verhandlungsmandaten für bilaterale

Handels- und Investitionsverträge, deren Verhandlungsbeginn für die erste Jahreshälfte 2007 vorgesehen ist – drei Freihandelsabkommen mit Indien, ASEAN (-Ländern) und Südkorea sowie jeweils ein neues Partnerschafts- und Kooperationsabkommen mit den Andenstaaten und den zentralamerikanischen Ländern. Die EU-Kommission drückte politisch ‚auf’s Tempo‘, die Mandate durch den Ministerrat erhielt sie im Frühjahr 2007.

3.3.1 Neue Freihandelsabkommen: EU-Indien – EU-ASEAN – EU-Südkorea

Auch der Aufstieg Indiens zu einer wirtschaftlichen und politischen Weltmacht weckt Hoffnungen auf Märkte und schürt gleichzeitig Ängste vor Konkurrenten. Wirtschaftsvertreter sehen in der Milliarden-Einwohner-Demokratie Indien in wenigen Jahrzehnten die drittgrößte Volkswirtschaft der Welt und somit einen riesigen Markt und Produktionsstandort „mit zahllosen Geschäftsmöglichkeiten“ heranwachsen (BDI 2006).

In Vorbereitung auf ein neues bilaterales Freihandels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und Indien tagte seit Frühjahr 2006 die so genannte ‚EU-India High Level Trade Group‘ und legte dem EU-Indien-Gipfel am 13. Oktober 2006 in Helsinki einen Bericht mit Empfehlungen für die Ausweitung der bilateralen Handelsbeziehungen vor (EU-India HLTG 2006). Die Gipfelteilnehmer begrüßten die Arbeit dieser Gruppe sowie deren Empfehlungen. Bereits vor einem offiziellen Verhandlungsbeginn sind somit in der HLTG schon vergleichsweise spezifische Vorverhandlungen zum Inhalt eines möglichen zukünftigen bilateralen Vertrages gelaufen, diverse ‚Issues Papers‘ zu Einzelthemen entwickelt und mögliche Verhandlungsgegenstände eingegrenzt worden. Indiens Premierminister Manmohan Singh erklärte, dass der anvisierte Vertrag im Endeffekt über

90 Prozent der Zolllinien und des Handelsvolumens abdecken sollte. Neben einer Liberalisierung des Waren- und Dienstleistungshandels zeigt sich die indische Seite auch interessiert an der Aushandlung von Regeln für bilaterale Investitionsströme – einem Thema, dem sich Indien auf multilateraler Ebene bisher vehement widersetzt hatte. Erklärbar wird dies vermutlich dadurch, dass Indien mittlerweile nicht mehr nur als Empfängerland von Investitionen, sondern auch als Herkunftsland im Interesse der einheimischer Großunternehmen agiert. Große indische Investoren entwickeln Marktzugangs- und Gleichbehandlungsinteressen in Richtung Europa und USA und somit sprach Indiens Handelsminister Kamal Nath von der ‚Inländerbehandlung‘ für indische Unternehmen in Europa als einem wichtigen Ziel seiner Regierung in den anstehenden bilateralen Verhandlungen (Bridges No. 7/2006: 19). Weniger neu oder überraschend ist, dass Indien – wie auch in den GATS-Verhandlungen auf multilateraler Ebene – in den bilateralen Gesprächen auf EU-Zugeständnisse im so genannten ‚Mode 4‘ der Dienstleistungsliberalisierung, also der temporären Arbeitsmigration, drängen wird. Zeitungsberichten zufolge strebt Indien die Aushandlung spezieller Visa für unabhängige Dienstleister und Vertragsdienstleister (Contractual Service Suppliers, CSS) mit Europa an (Sen 2006).

Die EU-Kommission hat ihre Vorstellungen eines zukünftigen Verhandlungsmandates im Dezember 2006 dem Ministerrat zugeleitet und strebt eine Verhandlungsdauer von bis zu 2 Jahren an. Sie schreibt, ihr *“approach is in line with the “Global Europe” strategy, which underlines that new competitiveness-driven FTAs would need to be comprehensive and ambitious in coverage, aiming at the highest possible degree of trade liberalisation including far-reaching liberalisation of services and investment.”* (DG Trade 2006e: 2) Folgende Vertragsinhalte werden angestrebt:

„TITLE 1: OBJECTIVES

5. The Agreement shall confirm the joint objective of progressively and reciprocally liberalising **substantially all trade** in goods and services, in **full compliance** with WTO rules.
6. The Agreement will recognise that sustainable development is an overarching objective of the parties and will aim at ensuring and facilitating respect of international environmental and social agreements and standards. (...) not encourage foreign direct investment by lowering domestic environmental, labour or occupational health and safety legislation and standards or by relaxing core labour standards or laws aimed at protecting and promoting cultural diversity. (...) Sustainability Impact Assessment (SIA), which the Commission shall undertake in parallel with the negotiations (...). Sustainable development will also be taken into account throughout the Agreement.

TITLE 2: TRADE IN GOODS

7. Duties on imports and exports and non-tariff measures
The aim of the Agreement will be to **dismantle import duties and charges** (...) The Agreement will cover **substantially all trade** in goods between the parties.
9. Specific provisions will regulate products identified as sensitive, for which, for instance, longer transitional periods, or partial liberalisation commitments with a review clause will be foreseen.
10. The Agreement will forbid any ban, restriction or other non-tariff barrier (NTB) to trade, which are not justified by the general exceptions set out below (...) The Agreement will also envisage appropriate domestic procedures **to prevent NTBs** (...) including through transparency in regulations.
11. All customs duties, taxes or charges on exports and quantitative restrictions on exports to the other party

which are not justified by exceptions (...) shall be abolished..

17. General exceptions (...) include a general exception clause based on of Articles XX and XXI of GATT.

TITLE 3: TRADE IN SERVICES, ESTABLISHMENT

20. The Agreement shall provide for the **progressive and reciprocal liberalisation of establishment and of trade in services** (...) (...) Audio-visual and other cultural services will be treated in a specific audio-visual and cultural co-operation framework. (...)
21. (...) the parties shall agree to establish a framework for **establishment**, which will be based on principles of transparency, non-discrimination, market access, stability and on general principles of protection.
22. The negotiations should address **market access and national treatment across economic sectors and modes of supply** and identify areas in which regulatory disciplines have greater potential to facilitate mutual trade.

TITLE 4: PUBLIC PROCUREMENT

25. (...) The Agreement will envisage the **progressive liberalisation of procurement markets** at national, regional and, where appropriate, local levels, as well as in the field of public utilities (...)

TITLE 5: TRADE AND COMPETITION

26. The Agreement shall include provisions on competition addressing **effective competition rules and their enforcement**. (...)

TITLE 6: INTELLECTUAL, INDUSTRIAL AND COMMERCIAL PROPERTY

30. The Agreement will include rules to ensure effective and adequate protection and enforcement of **intellectual property rights** (IPR). The Agreement shall include commit-

ments to adhere to multilateral agreements in this field, and well developed elements on recognition, protection and enforcement of rights including on geographical indications.

TITLE 7: CAPITAL MOVEMENT AND PAYMENTS

31. The Agreement will strive for **full liberalisation of current payments and capital movement**, and include a standstill clause.

TITLE 9: TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

36. (...) The Agreement will include provisions to promote adherence to and effective implementation of internationally agreed standards in the social and environmental domain (...) The Agreement will also include mechanisms to support the promotion of decent work (...) as well as enhancing cooperation on trade-related aspects of sustainable development. Consideration will also be given to measures to facilitate and promote trade in environmental goods, services and technology. (...)

TITLE 10: TRANSPARENCY OF REGULATIONS

37. The Agreement will include provisions regarding:

- The commitment to **consult stakeholders in advance** of the introduction of regulations with an impact on trade;
- The publication of, and public consultations on, all general rules with an impact on international trade (...);
- The **procedures to avoid trade problems arising from regulations at an early stage**"

(DG Trade 2006e)

Genauere Analysen dieser und weiterer Elemente des EU-Indien Verhandlungsmandates aus kritischer Perspektive liegen bislang nicht vor bzw. konnten bislang noch nicht erstellt werden.

Die zeitgleich mit dem Entwurf eines EU-Indien-Verhandlungsmandates lancierten Entwürfe für die EU-ASEAN und EU-Südkorea-Verhandlungen sehen fast identische Verhandlungsvorgaben vor. Genauere Analysen hierzu stehen allerdings noch aus – und sind im Übrigen bisher nur aufgrund von ‚leaks‘ in den handelspolitischen Strukturen Europas möglich, denn von offizieller Seite werden sämtliche Dokumente noch vor einer kritischen Öffentlichkeit und Wissenschaft geheim gehalten.

3.3.2 Neue Assoziierungsabkommen: EU-Andenstaaten und EU-Zentralamerika

Die Europäische Kommission hat vorgeschlagen, möglichst früh in 2007 mit der Aushandlung von Assoziierungsabkommen mit Zentralamerika und mit CAN, der Andengemeinschaft (Community of Andean Nations) zu beginnen. Sobald der Rat die Verhandlungsrichtlinien erlassen hat, wird die Kommission Verhandlungen über umfassende Abkommen einleiten, in denen alle Facetten der Beziehungen zwischen der EU und diesen Regionen (politischer Dialog, Zusammenarbeit und Handel) geregelt werden sollen. Der Abschluss weitreichender Assoziierungsabkommen ist seit langem ein strategisches Ziel, welches bei den Gipfeltreffen EU-Lateinamerika/Karibik 2002 in Madrid, 2004 in Guadalajara und 2006 in Wien bestätigt wurde.

Konkrete Details der Vorschläge der Kommission zu ihren Mandaten sind bislang nicht öffentlich zugänglich und insofern auch noch nicht von kritischer Seite ausgewertet. In einer Studie des Forschungs- und Dokumentationszentrums Chile-Lateinamerika in Berlin werden aber Hintergründe und Grundpositionen in diesen beiden bevorstehenden Verhandlungsprozessen erläutert (Köpke 2006).

Für die EU, aber auch für alternative Wirtschafts- und Entwicklungspolitik dürf-

ten diese Prozesse weniger von ihrer unmittelbaren ökonomischen Bedeutung her, sondern vor allem auch in ihrer politischen Dimension von Interesse sein. Dies gilt natürlich insbesondere im Hinblick auf die beteiligten Links-Regierungen sowie auf soziale Bewegungen in den lateinamerikanischen Partnerländern. Einen für die politische Debatte interessanten Vorschlag zu möglichen Abkommensinhalten hat die bolivianische Regierung beim Präsidentengipfel der Andengemeinschaft im Juni 2006 für den bilateralen Prozess mit der EU vorgelegt. Sie widerspricht darin völlig dem von der EU und dem EU-Parlament angestrebten Freihandels- und WTO-plus-Kurs und schlägt folgende 17 Kriterien vor:

Vorschläge Boliviens für das Abkommen EU – Andengemeinschaft:

- „1) Ein Abkommen müsse (...) komplementär auf verschiedenen Ebenen (...) sein, um gemeinsame Lösungen für die Probleme wie Migration, Drogenhandel, Umweltschutz und für die Strukturprobleme, die für Armut und Arbeitslosigkeit verantwortlich sind, zu finden. Es müsse ferner (...) die Entwicklung authentischer partizipativer und integrativer Demokratien für alle Sektoren fördern, insbesondere für die seit 500 Jahren ausgeschlossenen indigenen Völker.
- 2) Die Völker, der Mensch und die Natur müssten die Hauptbegünstigten des Assoziationsabkommens sein. Es sei jene Praxis zu überwinden, nach der die Interessen transnationaler Unternehmen über die Bedürfnisse der Völker und der Umwelt gestellt werden. Die Zivilgesellschaft und die sozialen Organisationen müssten aktiv am Bau dieses Assoziationsabkommens teilhaben(...).
- 3) Der politische Dialog müsse ausgeglichen und gegenseitig sein und anerkennen, dass beide Seiten partizipativ und gemeinschaftlich viel voneinander lernen müssen bei Themen wie der formalen Demokratie. (...)
- 4) Der Kampf gegen den Drogenhandel sei vital für CAN und für die EU. (...)
- 5) Der traditionelle Gebrauch der Koka-pflanze dürfe jedoch nicht mit dem Kokainhandel verwechselt werden.
- 6) Die Kooperation der EU mit der CAN dürfe nicht konditioniert sein (...) sich nicht gegen die Souveränität der Andenstaaten richten. Sie müsse die strukturellen Gründe der Abhängigkeit und des Kolonialismus überwinden. Innerhalb dieser Kooperation müssten die Weiterentwicklung der Wirtschaft, der Förderung der eigenen natürlichen Ressourcen, die Entwicklung der für die Integration notwendigen Infrastruktur und die Fortentwicklung und der allgemeine Zugang zu öffentlichen Dienstleistungen ohne Bedingungen prioritär sein.
- 7) Es seien finanzielle Mechanismen für Entwicklung zu etablieren, die die negativen Erfahrungen der Auslandsverschuldung und die Konditionierung der Entwicklungszusammenarbeit überwinden. Es müsse ein grundlegender Wechsel der multilateralen Zusammenarbeit stattfinden (Weltbank, IWF, BID usw.) (...).
- 8) Migration sei ein Problem, das die EU wie auch die CAN betreffe. Nur eine gemeinsame strategische Allianz könne zur Lösung der strukturellen Probleme von Arbeitslosigkeit und Armut beitragen, die die Migration von Hunderttausenden andiner Bürger verursache. (...)
- 9) Eine strategische Allianz zur Verteidigung von Natur und Umwelt und zur Vermeidung der Verseuchung durch bestimmte Industrien sei notwendig. Gemeinsam müsse vermieden werden, dass Unternehmen von einer Region zur nächsten wandern und sich die jeweils niedrigsten Umweltstandards zunutze machten. Alle müssten von den indigenen Völkern lernen, um in Harmonie mit der Natur zu leben.
- 10) Die Handelsregeln des Assoziationsabkommens könnten nicht für beide Seiten gleich sein, so lange eine Ungleichheit durch Subventionen fortbesteht.

- Das Bruttosozialprodukt der EU sei 50-mal größer als das der CAN. Im Verhältnis zu Ecuador oder Bolivien sei es sogar 300 bis 1.000-mal größer. Damit ein faires und auf Gleichheit beruhendes Abkommen entstehe, müssten die Vergünstigungen für die CAN größer sein, als für die EU. (...)
- 11) Bezüglich des Marktzugangs sei es grundlegend wichtig, dass die EU einen Zollsatz Null für alle Güter aus der CAN festlege, insbesondere für Waren mit einem höheren Verarbeitungsgrad. (...) Festsetzung von Präferenzen (...) nicht-tarifäre Handelshemmnisse wie technische und phytosanitäre Beschränkungen überwinden, die nicht der Realität von Kleinproduzenten für einen fairen Handel angepasst seien.
 - 12) Die Landwirtschaft könne nicht wie irgendeine andere wirtschaftliche Aktivität behandelt werden, weil von ihr die Ernährung von Millionen von Menschen abhängt, das Überleben und die Kultur von Tausenden indigenen Völkern in der Andenregion. Die Staaten hätten das Recht und die Pflicht die Ernährungssouveränität und -sicherheit ihrer Bevölkerung über den Interessen des Agrobusiness zu stellen. Die Förderung einer ökologischen Landwirtschaft wie auch der Schutz der Märkte für andine Produkte müsse prioritär sein(...).
 - 13) Es sei das Recht insbesondere der kleineren Ökonomien, ihre Binnenmärkte zu schützen und Anreize für ihre nationalen Produzenten zu schaffen, z.B. durch das staatliche Beschaffungswesen. (...)
 - 14) Es sei notwendig, ausländische Investition in der andinen Region zu fördern, die durch Technologietransfer, Verwendung von Rohstoffen und Vormaterial aus der Region, durch Beschäftigung nationaler Arbeitskräfte und durch den Respekt der Umwelt- und Arbeitsgesetzgebung in jedem Sektor zur Entwicklung beitragen. (...) Streit zwischen einem ausländischen Investor und einem Staat solle im Rahmen der nationalen Gesetzgebung gelöst werden (...) keine Entschädigungen für künftige oder exorbitante Gewinne (...) souveräne Entscheidung der Andenländer über ihre natürlichen Ressourcen (...).
 - 15) Im Zusammenhang mit dem Schutz des geistigen Eigentums sei es fundamental, dass der Zugang zu generischen Medikamenten gewährleistet werde und Pflichtlizenzen für patentierte Medikamente erweitert werden würden und sich dabei am Bedarf der öffentlichen Gesundheit orientierten. Die Patentierung von Pflanzen, Saatgut, Tieren, Mikroorganismen und aller lebender Materie müsse verboten sein. Das traditionelle Wissen der indigenen Völker müsse anerkannt und geschützt werden und über das Konzept der Patente und des geistigen Eigentums sei eine breite Debatte zu initiieren, um die Privatisierung des Wissens zu verhindern.
 - 16) Auf Ebene der Dienstleistungen müsse das Assoziationsabkommen die regulierende und steuernde Kraft des Staates stärken (...) öffentlichen Dienstleistungen zu stärken und nicht ihre weitere Liberalisierung zu betreiben. Das Assoziationsabkommen müsse die Stärkung und Verallgemeinerung der grundlegenden öffentlichen Basisdienstleistungen wie Gesundheit, Erziehung, soziale Sicherheit, Trinkwasser und Müllentsorgung durch die Förderung von kommunalen Verbänden und durch einen Wissenstransfer von Unternehmen öffentlicher Dienstleistungen der EU fördern. Die Rüstungsausgaben und Verteidigungshaushalte seien daher zu reduzieren, um die entsprechenden Mittel dazu bereitzustellen, die Basisversorgung der ganzen Bevölkerung sicherzustellen.
 - 17) Die Prozesse der Integration seien so zu gestalten, dass die kommerziellen Aspekte den Entwicklungsbedürfnissen mit Souveränität und Identität jeder einzelner der Andennationen und Völker untergeordnet werden. (...)"

Quelle: Köpke 2006; <http://www.fdcl-berlin.de/index.php?id=764>

3.4 Bereits abgeschlossene und laufende bilaterale Prozesse

Zu den bereits abgeschlossenen bilateralen EU-Handelsabkommen mit Entwicklungsländern zählen neben dem erwähnten Freihandelsabkommen EU-Chile (von 2002) eine Reihe weiterer Verträge wie das Freihandelsabkommen EU-Mexiko (2000) und das Handels-, Entwicklungs- und Kooperationsabkommen EU-Südafrika (1999). Auf diese abgeschlossenen Abkommen soll hier im einzelnen nicht eingegangen werden. Derzeit laufende bzw. bereits mandatierte Prozesse kurz vor Verhandlungsbeginn sind:

3.4.1 EU - Golfkooperationsrat

Die EU ist der bedeutendste Handelspartner der 6 Golfstaaten des Golfkooperationsrates (Kuwait, Bahrain, Katar, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Oman) und umgekehrt der Golfkooperationsrat insgesamt der sechstgrößte Markt für EU-Produkte (außerhalb der EU). In 2004 betrug die EU-Exporte in die Region ca. 40 Mrd. €, die Importe beliefen sich auf ca. 25 Mrd. €. Letztere bestanden zu 70% aus Treibstoffen und Ölderivativen. Zwischen der EU und den Ländern des Golfkooperationsrates laufen mit Unterbrechungen seit 1990 immer wieder Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen, die eigentlich schon lange, zuletzt bis Ende 2006 abgeschlossen sein sollten. Die EU möchte insbesondere ungehinderten Zugang zu Investitionsmöglichkeiten in den Golfstaaten, inklusive im Energiesektor. Zuletzt gab es jedoch hierüber noch keine Einigung, möglicherweise aber Zugeständnisse der Golfstaaten hinsichtlich einer Lockerung ihrer Investitions- und Herkunftsregeln.

Neben den handelspolitischen Elementen spielen natürlich auch politische

Themen („Menschenrechte“, „illegale Einwanderung“, „Kampf gegen Terrorismus“) eine wichtige Rolle in den bilateralen Verhandlungen.

3.4.2 EU - Mercosur

Von der Europäischen Kommission und den EU-Mitgliedstaaten wird seit 1999 eine „strategische Partnerschaft“ zwischen der EU und Lateinamerika angestrebt. Dabei stehen die wirtschaftspolitischen Verhandlungen in Wechselbeziehung zu den laufenden WTO-Verhandlungen; wie bei anderen Drittländern auch werden in den bilateralen Prozessen über die WTO-Regeln hinausgehende Ergebnisse bei der Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen zwischen den Regionen angestrebt. Den Kern soll ein Assoziations- und Handelsabkommen zwischen der EU und dem „Gemeinsamen Markt des Südens“ Mercosur bilden, dem inzwischen neben Brasilien, Argentinien, Uruguay und Paraguay auch Venezuela als Vollmitglied (noch ohne Stimmrecht) sowie Bolivien, Peru, Ecuador, Kolumbien und Chile als assoziierte Mitglieder angehören.

Gegenwärtig hängt eine Fortsetzung des ausgesetzten EU-Mercosur-Verhandlungsprozesses u.a. von den weiteren Entwicklungen in der WTO ab.

3.4.3 EU - Rußland

Russland ist der fünftgrößte EU-Handelspartner (nach den USA, Schweiz, China und Japan – allerdings mit nur einem Anteil von 3-5 Prozent an den EU-Importen), während die EU mit einem Anteil von rund 50 Prozent der wichtigste Handelspartner Russlands ist.

Der EU-Handel mit Russland belief sich 2003 auf 85 Mrd. €, und die EU hatte ein Handelsdefizit von ca. 20 Mrd. €. Wichtigste EU-Importgüter mit einem Anteil von 57 Prozent waren Energierohstoffe. Ein Partnerschafts- und

Kooperationsabkommen (PKA) mit Russland wurde 1994 unterzeichnet, trat am 1.12.1997 in Kraft und läuft nun zunächst bis Ende 2007. Russland bemüht sich derzeit um einen WTO-Beitritt und verständigte sich in einer bilateralen Vereinbarung am 21. Mai 2004 mit der EU über die EU-seitigen WTO-Aufnahmebedingungen. 2003 entwickelte die EU vor der damals bevorstehenden EU-Erweiterungsrunde das Konzept der Europäischen Nachbarschaftspolitik (ENP), das Russland zunächst mit einschloss. Moskau reagierte darauf allerdings zurückhaltend. So kamen beide Seiten auf dem Gipfeltreffen im November 2003 überein, Russland aus der ENP herauszunehmen und im Rahmen einer strategischen Partnerschaft schrittweise vier gemeinsame Räume in den Feldern Wirtschaft, äußere Sicherheit, innere Sicherheit sowie Bildung und Forschung einzurichten.

Am stärksten hat sich hiervon der Gemeinsame Wirtschaftsraum entwickelt, wobei die bilateralen Handelsbeziehungen durch eine Asymmetrie gekennzeichnet sind. Das noch im PKA enthaltene Projekt einer Freihandelszone ist im Konzept für den gemeinsamen Wirtschaftsraum nicht mehr enthalten, da Russland kein Interesse mehr daran hat, Handelshindernisse vollständig abzubauen.

Der Energiesektor ist für die EU nicht nur der wichtigste Bestandteil des Gemeinsamen Wirtschaftsraums, sondern der bilateralen Beziehungen überhaupt. Ein Drittel der Erdölimporte und die Hälfte aller Gaslieferungen stammen entweder aus oder werden über Russland weitergeleitet. Die Energielieferungen bilden somit die tragende Säule der Interessengemeinschaft zwischen Russland und der EU. Die Konflikte um Energiepreise für die Ukraine 2005/6 und Weissrussland 2006/7 schüren EU-Sorgen vor einem Missbrauch von Energielieferungen als Druckmittel der russischen Politik. Die EU fordert daher u.a., Russland solle endlich die Anfang

der 1990er Jahre vereinbarte Internationale Energiecharta ratifizieren. Russland hatte die Charta zwar unterzeichnet, aber nicht ratifiziert; und wünscht Korrekturen am Vertragstext. So sieht das Transitprotokoll einen gleichberechtigten Zugang von Unternehmen und Drittländern zu den bislang überwiegend vom staatlichen Monopolisten kontrollierten Gas- und Erdölleitungen vor. Würde die Energiecharta umgesetzt, könnte die EU ungehindert Erdgas aus den zentralasiatischen Republiken beziehen. Russland lehnt es jedoch ab, sein Transitmonopol aufzugeben. Umstritten ist auch die Preisbildung für Erdgas auf dem russischen Inlandsmarkt (Deutscher Bundestag, WD 2006b).

Die Bundesregierung hatte im Vorfeld der deutschen Ratspräsidentschaft eine „neue EU-Ostpolitik“ angekündigt, darunter den Abschluss eines neuen Rahmenabkommens mit Russland, welches das alte Partnerschafts- und Kooperationsabkommens (PKA) ersetzen soll. Überschattet werden diese Bemühungen jedoch durch die vorläufige Weigerung Polens, der Europäischen Kommission ein Verhandlungsmandat für das neue Abkommen zu erteilen (aufgrund von Konflikten mit Russland im Agrarhandel), durch die jüngsten Morde an russischen Regimekritikern sowie durch die Divergenzen in der Frage der Energielieferungssicherheit.

3.4.4 EU - Ukraine

Eine große Wende in den Beziehungen zwischen der Europäischen Union und der Ukraine war die so genannte „Orangene Revolution“ Anfang 2005. Die Europäische Kommission hat am 13. September 2006 einen Vorschlag für ein Verhandlungsmandat zur Aushandlung eines neuen erweiterten Abkommens (Enhanced Agreement) mit der Ukraine vorgelegt. Dem neuen erweiterten Abkommen liegt ein ehrgeiziges, langfristig auf die Errichtung einer Freihandelszone abzielendes Konzept

zugrunde. Das neue Abkommen soll nach dem Beitritt der Ukraine in die WTO verhandelt werden und sämtliche Felder der Zusammenarbeit zwischen der Ukraine und der Europäischen Union umfassen. Es soll das bisherige Partnerschafts- und Kooperationsabkommen EU – Ukraine ersetzen und wo immer möglich darüber hinausgehen. Beide Seiten hofften auf einen Verhandlungsbeginn im Frühjahr 2007.

Im gemeinsamen Pressestatement des EU-Ukraine-Gipfels vom Oktober 2006 in Helsinki spielten ferner Fragen der Energiesicherheit sowie außen- und sicherheitspolitische Themen eine große Rolle (Council 2006a).

3.4.5 EU – Irak

Im März 2006 erhielt die EU-Kommission vom Rat der Europäischen Union die Verhandlungsdirektiven für ein Handels- und Kooperationsabkommen (Trade and Cooperation Agreement, TCA) mit dem Irak. Am 20. November 2006 wurden die Verhandlungen zu einem solchen Abkommen bei einem bilateralen Treffen zwischen der EU und dem Irak in Brüssel offiziell eröffnet. Der EU geht es um ein nicht-präferentielles Abkommen zu Handels- und Investitionsfragen, das auf dem Meistbegünstigungsprinzip basiert, eine weite handelspolitische Themenpalette abdeckt (Dienstleistungshandel, IPR, Öffentliche Beschaffung, TBT, SPS, Schutzinstrumente, Streitschlichtung) und das den Weg für die angestrebte WTO-Mitgliedschaft des Irak bereiten soll. Im Kooperationsteil des Abkommens soll es nach EU-Vorstellungen um technische Unterstützung zu den Themen Investitionen, Standards, Finanzdienstleistungen, SPS, Telekommunikation, Zollabwicklung und Besteuerung gehen. Angesichts der politischen und ökonomischen EU-Interessen im Irak und der dortigen, sehr geringen handelspolitischen Kapazitäten wird die EU die Verhandlungen mit eigenen Beratungs- und Trainingsaktivitäten begleiten; sie tritt somit zugleich als Be-

rater und Verhandlungspartner des Irak – sozusagen auf beiden Seiten des Verhandlungstisches – auf (DG Trade 2006b).

3.4.6 EU – Mittelmeerraum: Der Barcelona-Prozess

Von der EuroMed-Außenministerkonferenz in Barcelona 1995 initiiert (daher auch Barcelona Prozess), ist die Euro-Mediterrane Partnerschaft seit November 1995 der institutionelle Rahmen der Mittelmeer-Politik der EU mit Blick auf die Länder südlich des Mittelmeers: Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Palästinensische Gebiete, Syrien, Tunesien und Türkei. Libyen hat Beobachterstatus. Mauretanien, ebenfalls Beobachter, stellte im Mai 2005 einen Antrag auf Vollmitgliedschaft. Die Türkei ist durch das Assoziationsabkommen von 1963, die Zollunion von 1995 sowie durch den Status eines Beitrittskandidaten noch enger mit der EU verbunden.

Seit der Gründungskonferenz in Barcelona ist die Zusammenarbeit im Rahmen des Prozesses in allen drei „Körben“ – politische und sicherheitspolitische, wirtschaftliche und finanzielle sowie soziale, kulturelle und zwischenmenschliche Partnerschaft - kontinuierlich ausgebaut worden. Der Themenkomplex Justiz, Sicherheit, Migration und soziale Integration hat sich zu einem vierten großen Bereich entwickelt. Im Bereich der wirtschaftlichen und finanziellen Zusammenarbeit haben die Teilnehmerstaaten als Ziel eine EuroMediterrane Freihandelszone bis 2010 vereinbart. Wichtige Bausteine sind die Assoziationsabkommen mit allen EuroMed-Partnern. Entsprechende Abkommen sind mit Ägypten, Algerien, Israel, Jordanien, Marokko, der Palästinensischen Behörde und Tunesien bereits in Kraft getreten. Ein weiterer wichtiger Baustein ist das „Agadir-Abkommen“, das 2004 von Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien unterzeichnet wurde und eine Freihandelszone zwischen den Mittelmeer-Anrainern schaffen soll (www.auswaertiges-amt.de).

3.4.7 Economic Partnership Agreements mit den AKP-Staaten

In Nachfolge der früheren Lomé- und des derzeit gültigen Cotonou-Abkommens der EU mit den afrikanischen, karibischen und pazifischen (AKP-) Staaten laufen derzeit Verhandlungen mit sechs AKP-Verhandlungsgruppen zu so genannten Economic Partnership Agreements (EPAs), die ursprünglich bis Ende 2007 abgeschlossen sein sollten (WEED 2005, www.stopepa.de).

Trotz des anderen Fokus' der Global Europe-Strategie auf die ökonomisch viel 'interessanteren' Schwellenländer finden inhaltliche Elemente des aggressiven EU-Kurses auch fast unverändert gegenüber den AKP-Staaten Anwendung, etwa wenn es um das Durchsetzen der Singapur-Themen und die Nutzung des neuen EU-Modelltextes für Liberalisierungsabkommen im Investitionsbereich geht. Ferner sind die EU-Agrarexporte in die AKP genauso groß wie jene nach China, ASEAN und Mercosur zusammen genommen. Auch bei den EU-Gesamtexporten liegen die AKP nahezu auf gleicher Höhe mit China bzw. sind größer als nach Mercosur, ASEAN oder Indien (Wiggerthale 2007).

3.5 EU – USA: Der Ruf der Atlantiker nach einer Transatlantischen Freihandelszone

Die bundesdeutsche Diskussion um das transatlantische Verhältnis wird in letzter Zeit verstärkt vom Ruf deutscher 'Transatlantiker' nach einer Transatlantischen Freihandelszone, zumindest aber nach einer vertieften Transatlantischen Partnerschaft geprägt. Hierfür stehen zahlreiche Äußerungen aus den Reihen der Wirtschaft, Wissenschaft, Publizistik (Steingart 2006), des Europaparlaments (u.a. die sozialdemokratische MEP Erika Mann) und auch der Bundeskanzlerin Merkel, die diesem Thema ein großes Gewicht im Rahmen der EU-Ratspräsidentschaft 2007 geben will. Bei ihrem jüngsten US-Besuch

in Washington Anfang Januar 2007 betonte die Kanzlerin ihr Interesse an einer engeren transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft, insbesondere zu den Fragen des Schutzes des geistigen Eigentums, des Patentrechts und der internationalen Finanzmärkte. Der nächste US-EU-Gipfel im April 2007 in den USA sollte hierzu weitere Vereinbarungen bringen.

Allerdings ist festzuhalten, dass bereits jetzt sehr intensive Wirtschaftsbeziehungen und vergleichsweise geringe Handels- und Investitionshemmnisse zwischen den USA und der EU bestehen. Insofern setzt die 'Global Europe'-Strategie der EU-Kommission andere Schwerpunkte. Implizit und zum Teil explizit äußern sich EU-Handelspolitiker – angefangen bei Peter Mandelson bis zur Arbeitsebene etwa des deutschen Wirtschaftsministeriums – äußerst skeptisch gegenüber der Idee einer transatlantischen Freihandelszone. Diese Akteure setzen auf die fortgesetzte 'regulatorische Zusammenarbeit' mit den USA, befürworten u.a. die Einbeziehung der Vorstellungen der US-Wirtschaft in den politischen Prozess Europas und streben den gemeinsamen US-EU-Einsatz etwa für schärfere Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum in Drittländern an.

Die Mitteilung vom 4. Oktober äußert sich nur recht kurz und zurückhaltend zu weiteren transatlantischen Initiativen. Die transatlantischen Handelsbeziehungen werden als die bei weitem umfangreichsten und als Schlagader der globalen Wirtschaft gewürdigt. Sowohl die EU als auch die USA könnten demnach beträchtlichen wirtschaftlichen Gewinn aus der Beseitigung nichttarifärer Schranken ziehen. Darum gäbe es seit geraumer Zeit gemeinsame Bemühungen, zuletzt im Rahmen der 2005 initiierten Transatlantischen Wirtschaftsinitiative und in einer Reihe von Gesprächen zwischen den Gesetzgebern. Zwar sei bislang ein gewisser Fortschritt erzielt, aber insgesamt bleibe das Thema problematisch, und es bedürfe neuer Impulse.

Aus kritischer Sicht hat Thomas Fritz Ende 2006 die Diskussion um eine ver-

tiefe transatlantische Zusammenarbeit zusammengefasst und auch auf die geostrategischen und sicherheitspolitischen Dimensionen hingewiesen. Er arbeitet heraus, dass die aktuellen Vorstöße zur transatlantischen Integration weit über traditionelle handelspolitische Fragen hinausgehen. Euroamerikanische Strategien suchen zur Verteidigung der US-geführten Weltordnung ihr Heil in einer vertieften Integration. Dabei schält sich als Klammer für eine Vielzahl diesbezüglicher Vorschläge immer mehr das „Transatlantische Partnerschaftsabkommen“ heraus. Es umfasst nicht nur bilaterale wirtschafts- und sicherheitspolitische Fragen, sondern auch eine Koordination auf multilateraler Ebene. Ein gestärkter „wehrhafter Westen“ solle vor allem eine neue globale Lastenteilung durchsetzen und zwei Ziele erreichen: die Abwälzung eines großen Teils der ökonomischen Anpassung auf die Dritte Welt sowie die Aufrüstung in Europa. Dazu bedürfe es einerseits der Währungsaufwertung und Marktöffnung in exportstarken Entwicklungsländern, andererseits der Kanalisierung des womöglich aus den USA abfließenden Kapitals nach Europa und einer Expansion der hiesigen Finanzmärkte.

„Gelingt dieses Manöver, würde der globale Süden nicht nur ökonomisch geschwächt, sondern stünde einem noch geschlosseneren westlichen Militärblock gegenüber. Angesichts schrumpfender Erwerbsbevölkerung müsste die europäische Aufrüstung wiederum durch Sozialschnitzungen und höhere Kapitalimporte gegenfinanziert werden. Unter den gegebenen Bedingungen wäre das euro-amerikanische Integrationsprojekt eine schlechte Nachricht für eine gerechtere und friedlichere Welt. Es trüge nicht nur zur Verschärfung sozialer Disparitäten bei, sondern auch zur weiteren Militarisierung der europäischen und amerikanischen Außenpolitik.“ (Fritz 2006: 18f)

3.6 „Upgrading“ der EU-Investitionspolitik: Ein neuer Mustervertrag für EU-Investitions- und Dienstleistungsabkommen

Die EU erarbeitet seit Frühjahr 2006 einen neuen investitionspolitischen Mustertext für ihre zukünftigen Freihandelsabkommen. Als ‚Minimum platform on Investment for EU FTAs‘ soll dieser Text Bestandteil neuer bilateraler Verträge werden und unter dem Titel ‚Establishment, trade in services and E-Commerce‘ für weitere Investitions- und Dienstleistungsliberalisierungen sorgen. Ohne öffentliche Verabschiedung des Textes durch die EU-Mitgliedstaaten und ohne jegliche parlamentarische oder zivilgesellschaftliche Diskussion verhandelt die Kommission nach Auskunft des BMWi bereits jetzt auf Basis des nicht-öffentlichen Textentwurfes mit Drittländern.

Die ‚geleakten‘ Versionen dieses neuen Mustertextes lassen erkennen, dass die EU vor allem auf erweiterten Marktzugang für EU-Investoren drängen will, während sie Fragen des Investitionsschutzes – auch aufgrund EU-interner Kompetenzstreitigkeiten mit den EU-Mitgliedstaaten – zunächst im Wirkungsbereich der so genannten Bilateralen Investitionsverträge (BITs) von EU-Mitgliedstaaten belässt. (DG Trade 2006h)

Zu Fragen sozialer oder umweltpolitischer Standards sieht das neu vereinheitlichte EU-Vorgehen lediglich das Einfordern so genannter ‚non-lowering of standards‘-Vereinbarungen vor, nach dem die EU-Vertragspartner darauf verzichten sollen, zur Anlockung von Investoren bereits bestehende Sozialstandards oder sonstige Regulierungen abzubauen. Neue, verbindliche Pflichten für EU-Investoren oder Heimatregierungen sowie verbindliche Verknüpfungen von Investitionsabkommen mit Verhaltensregeln für multinationale Unternehmen lehnt die EU ab.

3.7 Neue Marktzugangsstrategie

In ‚Global Europe‘ kündigt die Kommission für Anfang 2007 die Vorlage einer überarbeiteten Marktzugangsstrategie an. Der etwas missverständliche (weil auch als Oberbegriff für die Gesamtstrategie taugliche) Begriff bezieht sich auf die erstmals 1996 von der EU vorgelegte Marktzugangsstrategie als einem Bündel konkreter Instrumente zur Unterstützung von EU-Unternehmen in der Bekämpfung von Handelshemmnissen auf Drittmarkten. Hierzu gehört u.a. die online verfügbare Marktzugangsdatenbank der EU, aber auch die bereits 1994 verabschiedete Verordnung über Handelshemmnisse (HHVO, engl: Trade Barriers Regulation, Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates). Auf der Grundlage der HHVO können Unternehmen und Wirtschaftszweige bzw. deren Verbände in der EU sowie die EU-Mitgliedstaaten bei der Kommission einen Antrag stellen auf Einleitung eines Verfahrens zur Untersuchung und Feststellung von eventuellen Verstößen gegen internationale Handelsregeln, die sich nachteilig oder schädigend auf den Handel auswirken oder ausgewirkt haben. Die HHVO hat einen breiten Geltungsbereich und findet nicht nur auf Waren Anwendung, sondern auch auf Dienstleistungen und auf Rechte an geistigem Eigentum, sofern die Verletzung der jeweiligen Regeln Auswirkungen auf den Handel zwischen der Europäischen Gemeinschaft und einem Drittland hat.

Nach Vorlage einer evaluierenden Studie externer Berater (Crowell & Moring 2006) und angesichts von Forderungen europäischer Exporteure nach einer Aktualisierung der EU-Marktzugangsstrategie lief vom 10.11.2006 bis zum 12.1.2007 eine so genannte ‚Öffentliche Konsultation‘ über die Website der GD Handel, um so den Input der Wirtschaft für die Überarbeitung der Marktzugangsstrategie einzuholen. Im April 2007 möchte die Kommission dann eine Mit-

teilung zur neuen Marktzugangsstrategie veröffentlichen.

Als Handelshemmnisse, für deren Beseitigung sich die Kommission zukünftig - gemeinsam mit den Mitgliedstaaten und der Wirtschaft und mit Hilfe der Erkenntnisse der genannten öffentlichen Konsultation – noch engagierter einsetzen will, nennt das Konsultationsdokument (Commission 2006c):

1. Zollbarrieren – obwohl diese in den sukzessiven multilateralen Handelsrunden weit gesenkt wurden, stellen hohe Zölle immer noch ein Problem für EU-Exporteure dar.
2. Belastende Zollverfahren für Import, Export und Transit.
3. Unnötige technische Regulierungen, Standards und Konformitätstests.
4. Sanitäre und phyto-sanitäre Beschränkungen, die nicht mit den WTO-Regeln zu Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen gerechtfertigt sind.
5. Beschränkungen des Zugangs zu Rohstoffen, insbesondere beschränkende Exportpraktiken, die die Preise für wichtige Mineralien und Metallgüter hochtreiben.
6. Schwacher Schutz geistiger Eigentumsrechte und geographischer Herkunftsangaben sowie die Schlüsselfragen der Implementierung und Durchsetzung.
7. Handelshemmnisse im Handel mit Dienstleistungen wie z.B. Obergrenzen für ausländische Eigentumstitel, Joint Venture-Verpflichtungen und diskriminierende Behandlungen.
8. Hemmnisse gegenüber ausländischen Direktinvestitionen wie der Ausschluss ausländischer Investoren aus bestimmten Sektoren, quantitative Beschränkungen bei Investitionen oder Eigentumsanteilen und diskriminierende Behandlung.
9. Einschränkende Regeln für das Öffentliche Beschaffungswesen, die EU-Unternehmen daran hindern, erfolgreich um öffentliche Aufträge in Drittländern zu bieten.

10. Unfairer Gebrauch handelspolitischer Schutzinstrumente durch Drittländer.
11. Nutzung von staatlicher Förderung und anderer Subventionen in Drittländern, so dass hieraus Marktzugangsbarrieren entstehen.

3.8 Strategie zur Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum

Ergänzend zur EU-internen Politik zum Schutz so genannter „Rechte des geistigen Eigentums (Intellectual Property Rights, IPR), die ja von einer Reihe von Generaldirektionen der EU Kommission betrieben wird (Beispiel: EU-Patentrecht; Streit um Softwarepatente etc.) nennt die Generaldirektion Handel den Übergang in die zweite Stufe der „EU-Strategie zur Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum in Drittländern“ (Kommission 2006a: 15) als wichtige Maßnahme zur Umsetzung von ‚Global Europe‘. Diese IPR-Strategie wurde bereits am 10. November 2004 auf Initiative des damaligen Handelskommissars Pascal Lamy angenommen und sieht u.a. folgende Maßnahmen vor (Kommission 2004):

1. Ermittlung „prioritärer“ Länder durch regelmäßige Befragungen der Unternehmen.
2. Mechanismen in multilateralen (u. a. TRIPS), biregionalen und bilateralen Übereinkommen: Bemühungen im TRIPS-Rat der WTO sowie Stärkung der Durchsetzungsklauseln in bilateralen Übereinkommen.
3. Bewusstseinsbildung und Bereitstellung eines Leitfadens über die IPR-Durchsetzung für Bevölkerungen und Behörden in Drittländern.
4. Politischer Dialog, Anreize und technische Zusammenarbeit: Technische Hilfe zur Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum insbesondere in „prioritären“ Ländern; Austausch von Ideen und Informationen mit anderen wichtigen Gebern wie der WIPO (World Intellectual Property Organisation), den USA oder Japan.

5. Streitbeilegung – Sanktionen: Nutzung der Möglichkeiten der EU-Rechteinhaber zur Klage gegen IPR-Verletzungen u.a. in der „Verordnung über Handelshemmnisse“ (bzgl. WTO) sowie in Streitbeilegungsmechanismen aus bilateralen Übereinkommen.
6. Öffentlich-private Partnerschaften: Unterstützung der einschlägigen örtlichen Netzwerke in Drittländern; Mechanismen für den Informationsaustausch mit Rechteinhabern und Verbänden (u.a.: www.ipr-helpdesk.org); Ausbau der Zusammenarbeit mit Unternehmen und Verbänden, die sich aktiv gegen Produkt- und Markenpiraterie engagieren.

Entsprechend des o.g. ersten Punktes veröffentlichte die Europäische Kommission am 5. Oktober 2006 die Ergebnisse einer Umfrage unter EU-Unternehmen zu den Erfahrungen mit der Durchsetzung der Rechte am geistigen Eigentum außerhalb der EU. Sie betonte dabei:

„Die Verwertung und der Schutz der Rechte am geistigen Eigentum bilden die Grundlage für die Fähigkeit der EU, in einer globalen Wirtschaft wettbewerbsfähig zu bleiben. Die wichtigsten Vorteile Europas liegen in der Kreativität, dem Erfindungsgeist und der hohen Qualität; durch die Produktnachahmung werden diese Vorteile zunichte gemacht. Eine verstärkte Bekämpfung der Produktnachahmung bildet das Kernstück der von Kommissar Mandelson am 4. Oktober 2006 eingeleiteten Strategie für außenwirtschaftliche Wettbewerbsfähigkeit mit der Bezeichnung „das Globale Europa“. Die heute vorgelegten Umfrageergebnisse stellen eine Grundlage für entsprechende Maßnahmen im Rahmen dieser Strategie bereit.“ (Kommission 2006d)

Anhand der Umfrageergebnisse erstellte die Kommission eine Prioritätenliste von Ländern und Regionen, für die Maßnahmen und Ressourcen zur stärkeren IPR-Durchsetzung vorrangig bereitzustellen sind:

- Kategorie 1: China wird für die EU als das wichtigste Schwerpunktland definiert. Anhand von bestimmten Indikatoren - beispielsweise Beschlagnahmungen durch die Zollbehörden - lässt sich feststellen, dass ca. zwei Drittel der in die EU verbrachten nachgeahmten Waren aus China stammen. Andererseits sei die Zusammenarbeit der EU mit China im Hinblick auf die Lösung des Problems am weitesten fortgeschritten.
- Kategorie 2: Länder mit hohen Werten bezüglich der Herstellung, der Durchfuhr und/oder des Verbrauchs von nachgeahmten Waren. Diese Länder haben sich gegenüber der EU verpflichtet, die höchsten Standards in Bezug auf die IPR-Durchsetzung einzuführen, müssen jedoch laut EU ihre Anstrengungen erheblich steigern sowie gravierende Mängel beheben: Russland, die Ukraine, Chile und die Türkei.
- Kategorie 3: Länder/Regionen mit hohen Werten bezüglich der Herstellung, der Durchfuhr und/oder des Verbrauchs von nachgeahmten Waren, mit denen die EU den Abschluss erweiterter Handelsabkommen mit einer stärkeren Betonung auf IPR-Durchsetzung erwägt: ASEAN-Staaten, insbesondere Thailand, Malaysia, Indonesien, die Philippinen und Vietnam; Mercosur-Staaten, insbesondere Brasilien, Argentinien und Paraguay; Korea.

Zum oben genannten Punkt 2 formulierte die IPR-Strategie bereits 2004 u.a.:

„Ferner ist geplant, die Durchsetzungsklauseln in künftigen bilateralen oder biregionalen Abkommen operationeller zu gestalten und klar zu definieren, was nach Auffassung der EU die höchsten internationalen Standards in diesem Bereich sind und welche Art von Bemühungen sie von ihren Handelspartnern erwartet.“ (Kommission 2004: 6)

Die Konkretisierung und Umsetzung dieses Plans ist in den neuen Mandaten für bilaterale Abkommen erkennbar und

wird zukünftig ein bedeutender Verhandlungsgegenstand sein.

Transatlantische Zusammenarbeit zum IPR-Schutz

Der Schutz „geistigen Eigentums“ ist auch immer wieder ein wichtiges Thema der transatlantischen Zusammenarbeit EU–USA, wo es aufgrund von Interessenüberschneidungen gegenüber Drittländern zu gemeinsamem Vorgehen, allerdings im bilateralen Verhältnis auch zu Friktionen kommt. So formulierte etwa der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) in seinen Empfehlungen zur transatlantischen Wirtschaftsintegration vom Dezember 2004:

„Produktfälschungen verursachen Schäden in Milliardenhöhe für die Unternehmen. Die USA und die EU sollten hier wirtschaftlich und politisch enger zusammenarbeiten, um dem wachsenden Problem von Produktfälschungen durch Entwicklungs- und Schwellenländer entgegenzutreten. Unterschiedliche Patentsysteme und Einstellungen zu IPR sind auch eine Ursache für ständige Konflikte zwischen der EU und den USA. In der Praxis schützen die USA Erfindungen strikter als die EU.“ (BDI 2004: 5)

Beim Wiener EU-US-Gipfel im Juni 2006 gaben US-Wirtschaftsminister Gutierrez, Industriekommissar Verheugen sowie EU-Handelskommissar Mandelson den Startschuss für eine „EU-US-Aktionsstrategie für die Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum“. Das Programm wurde 2005 ausgearbeitet und ist das erste Programm dieser Art, das von der EU und den USA gemeinsam aufgelegt wird. Wesentliche Elemente sind:

- engere Zollzusammenarbeit, u. a. gemeinsame Grenzmaßnahmen der europäischen und amerikanischen Zolldienststellen zur Bekämpfung der Produktpiraterie;
- gemeinsame Rechtsdurchsetzung in Drittländern, einschließlich des Auf-

baus von Teams aus EU- und US-Diplomaten in Vertretungen in Drittländern, die gezielt Daten und nachrichtendienstliche Erkenntnisse austauschen;

- wesentlich intensivere Zusammenarbeit mit der Privatwirtschaft.

Für den EU-US-Gipfel im April 2007 in den USA drängten Wirtschaftsvertreter auf ein transatlantisches Rahmenabkommen u.a. auch zum Thema geistiges Eigentum.

3.9 Weitere Maßnahmen zur Umsetzung von ‚Global Europe‘

Neben den skizzierten Initiativen ist die Überprüfung der handelspolitischen Schutzinstrumente der EU (Antidumping-Maßnahmen) als ein Element der Umset-

zung der Global Europe-Strategie zu nennen. Hierzu veröffentlichte die Kommission am 6.12.2006 ein Grünbuch mit dem Titel „Die handelspolitischen Schutzinstrumente der EU in einer sich wandelnden globalen Wirtschaft“ und lancierte über die DG Trade – Website eine öffentliche Konsultation bis 31. März 2007 (Kommission 2006h).

Ansonsten erwähnt das Begleitdokument zur Global Europe-Strategie u.a. noch die Verknüpfung mit der Klima- und Energiepolitik, die Bemühungen zur Weitergabe der Handelsvorteile an Konsumenten durch verbesserte wettbewerbspolitische Maßnahmen, forschungspolitische Entwicklungen, regulatorische Kooperationsprozesse, kurzum eine ganze Bandbreite von EU-Politiken, die zukünftig im Sinne der ‚Global Europe‘-Strategie zu gestalten sind.

4. Wirtschafts-, entwicklungs-, umwelt- und demokratiepolitische Gefahren der neuen Strategie innerhalb der Europäischen Union und international

4.1 Grundsätzliches: Fortsetzung der gefährlichen Lissabon-Agenda nach innen und außen

Wie dargestellt enthält die ‚Global Europe‘-Strategie die neoliberale Vision eines Europas, welches

- interne und externe ‚Reformen‘ (also Lissabon-Strategie und Handelspolitik) zu einer Gesamtstrategie mit dem Ziel internationaler Wettbewerbsfähigkeit zusammenführt,
- den politischen und regulativen Einfluss weltmarktorientierter Unternehmen innerhalb und außerhalb Europas weiter stärkt
- und eine ganze Reihe außenwirtschaftspolitischer Initiativen – darunter eine neue Generation bilateraler Handels- und Investitionsabkommen – vorbereitet.

Unter Umgehung der Entwicklungsländer-Widerstände in der WTO versucht die EU in den neuen bilateralen Prozessen eine Reihe aggressiver wirtschafts-, entwicklungs- und umweltpolitisch hochbrisanter ‚WTO-plus‘-Ziele zu verfolgen.

Dabei droht nicht nur den Zielländern der neuen Strategie der äußere Druck der verschärften EU-Konkurrenz und das Wegschließen ihrer (wirtschafts)politischen Spielräume (‚policy spaces‘) in internationalen Verträgen – auch EU-intern droht die Strategie externer Wettbewerbs-

fähigkeit ein soziales und ökologisches Europa immer schwerer erreichbar zu machen. Birgit Mahnkopf bewertet diesen Zusammenhang so:

„Zu den Zielsetzungen eines ‚sozialen Europa‘ steht die aggressive Außenwirtschaftspolitik der EU in einem Konflikt verschärfenden Widerspruch. Denn einerseits ist sie gänzlich ungeeignet, um soziale Kohäsion im Inneren der EU zu bewirken und andererseits geht sie mit gesteigerter Unordnung, wachsender Verarmung, ökologischer Zerstörung und zunehmend gewalttätigen Konflikten in der ‚nicht-westlichen‘ Welt einher“ (Mahnkopf 2006: 16f).

Vor dem Hintergrund der Entwicklungserfolge eines rücksichtslosen Kurses externer Wettbewerbsfähigkeit und angesichts der Notwendigkeit, die Abhängigkeit von nicht erneuerbaren Energieträgern und anderen strategischen Rohstoffen drastisch zu senken, bedeutet eine zusammen gedachte Umorientierung EU-interner wie externer Wirtschaftspolitik weit mehr als etwa nur das Bemühen um eine ausgeglichene Handelsbilanz oder um Sonder- und Vorzugsbedingungen für ärmere Entwicklungsländer.

„Kurzum, nichts Geringeres als die Abkehr von unserem gewohnten Wohlstandsmodell ist die Bedingung für die Zukunft eines ‚sozialen Europa‘ (...).“ (Mahnkopf 2006: 17f)

4.2 Investitionspolitik für oder gegen zukunftsfähige Entwicklung?

Schon lange und so auch wieder im Rahmen der Global Europe-Strategie verfolgt die Europäische Kommission in der internationalen Investitionspolitik das Ziel, europäischen Konzernen durch internationale Verträge auf multi- wie bilateraler Ebene größtmöglichen Marktzugang (Liberalisierung) sowie weitreichende Rechte bezüglich des Schutzes ihrer Investitionen und Gewinne sowie im Hinblick auf das regulative Umfeld zu verschaffen. Dabei steht die Kommission allerdings im innereuropäischen Verhältnis aufgrund der noch nicht vollständigen Übertragung investitionspolitischer Kompetenzen auf die EU-Ebene im Kompetenzgerangel mit den Mitgliedstaaten. Diese – allen voran Deutschland – verfolgen schon lange einen intensiven eigenen Kurs bilateraler Investitionspolitik, in deren Rahmen sie eine Vielzahl völlig einseitig auf Investorenschutz ausgerichtete Bilaterale Investitionsabkommen (BITs) abgeschlossen haben und weiter abschließen (Mahnkopf 2005). Erst relativ spät kam in den letzten Jahren von zivilgesellschaftlicher und gewerkschaftlicher Seite Kritik an diesen BITs auf – etwa an denen des ‚Weltmeisters des investitionspolitischen Bilateralismus‘ Deutschland mit seinen inzwischen über 140 BITs (Ceyssens/Sekler 2005; Mahnaz 2006).

Insgesamt hat sich aber am überkommenen Modell der internationalen Investitionspolitik seit dem 1998 in der OECD gescheiterten ‚Multilateral Agreement on Investment‘ (MAI) über die Debatte um ein Investitionsabkommen in der WTO bis hin zu den aktuellen Konflikten um bilaterale und interregionale Investitionsregeln eine breite Front der Ablehnung und Kritik gebildet. Diese wird u.a. von kritischen Wissenschaftlern, NGOs, Gewerkschaften und zum Teil auch von Akteuren innerhalb internationaler Organisationen sowie Regierungen gebildet (sie-

he u.a. Chang 2002, WEED/Germanwatch 2003; Correa/Kumar 2003). Deswegen ungeachtet setzen jedoch die führenden Regierungen der Industrienationen ihren alten investitionspolitischen Kurs fast völlig unbeirrt fort. Wie am oben skizzierten neuen investitionspolitischen Mustertext der EU-Kommission abzulesen (Kap. 3.6) gilt dies auch und gerade für die EU. Im Hinblick auf die derzeit laufenden und die in Vorbereitung befindlichen bilateralen Prozesse können kritische Kräfte – neben der weiter notwendigen grundsätzlichen Kritik herkömmlicher Investitionspolitik aus wirtschafts-, industrie-, entwicklungs-, umwelt- und demokratiepolitischen Gründen – mittlerweile auf ein recht ausdifferenziertes Alternativmodell im Sinne einer ‚Investitionspolitik für zukunftsfähige Entwicklung‘ zurückgreifen. Dieses wurde in einem längeren Konsultationsprozess vom kanadischen International Institute for Sustainable Development (IISD) in den letzten Jahren erarbeitet, liegt als juristisch ausformulierter und kommentierter Alternativtext für bi- und multilaterale Abkommen vor (IISD 2006) und hat auf Seiten von Entwicklungsländern bereits in Auszügen Eingang in laufende Regierungsverhandlungen gefunden (etwa im Rahmen der EPA-Verhandlungen EU-Pazifik).

Beispielhaft seien hier nur einige Elemente des ‚Model International Agreement on Investment for Sustainable Development‘ genannt (siehe auch Fichtner 2006):

Das Alternativabkommen soll nicht jedwede Investition fördern und absichern, sondern formuliert als Ziel:

Article 1: Objective

The objective of this Agreement is to promote foreign investment that supports sustainable development, in particular in developing and least-developed countries.

Es setzt darauf, den Politikspielraum zur Regulierung von Investitionen zu erhalten, Investitionen nach ihrer Nachhal-

tigkeitswirkung differenziert zu behandeln (zu ‚diskriminieren‘) und keine absolute Zugangsberechtigung festzuschreiben.

Der Anwendungsbereich von Investitionsverträgen wird im IISD-Text eingeschränkt und umfasst weder Portfolio-Investitionen noch Patente oder anderes geistiges Eigentum. Die Normen der Inländerbehandlung und der Meistbegünstigung werden zwar beibehalten, aber dabei gilt: Gleich behandelt werden soll nur noch das, was auch wirklich vergleichbar ist. Dazu wird das Konzept der ausländischen Investoren, die gegenüber einheimischen Investoren in ‚gleichartigen Bedingungen‘ (‚in like circumstances‘) gleichartig zu behandeln sind, so präzisiert, dass auch die Folgen auf Dritte, auf die Umwelt, auf bestimmte Sektoren oder auf Regulierungsziele des Gastlandes berücksichtigt werden.

Article 5: National Treatment

(E) For greater certainty, the concept of „in like circumstances“ requires an overall examination, on a case-by-case basis, of all the circumstances of an investment, including, inter alia:

- a) its effects on third persons and the local community;*
- b) its effects upon the local, regional or national environment, or the global commons;*
- c) the sector the investor is in*
- d) the aim of a measure of concern*
- e) the regulatory process generally applied in relation to a measure of concern; and*
- f) other factors directly relating to the investment or investor in relation to the measure of concern.*

The examination shall not be limited to or biased toward any one factor.

Eine weitere wichtige Veränderung gegenüber herkömmlicher Investitionspolitik ist die Festlegung des IISD-Vorschlages, dass Regulierung, die dem Allgemeinwohl dient, nicht als ‚indirekte Enteignung‘ gelten kann. Mit der IISD-Formulierung wäre etwa sichergestellt,

dass – anders als in der sich entwickelnden herkömmlichen Lesart von Investitionsverträgen – ein ordnungsgemäß verabschiedetes Umweltgesetz, das die Nutzung umweltschädlicher Chemikalien einschränkt, von einem ausländischen Chemieproduzenten nicht als ‚regulatorische Enteignung‘ angegriffen werden kann.

Article 8: Expropriation

(I) Consistent with the right of states to regulate and the customary international law principles on police powers, bona fide, non-discriminatory regulatory measures taken by a Party that are designed and applied to protect or enhance legitimate public welfare objectives, such as public health, safety and the environment, do not constitute an indirect expropriation under this Article.

Ergänzend zu diesen wenigen Beispielen schlägt der IISD-Alternativvorschlag eine Fülle weiterer konkreter Vertragsinhalte vor, die statt neuer Konzernrechte nun auch Pflichten für Investoren und deren Heimatstaaten festschreiben und so den Charakter internationaler Investitionsabkommen grundlegend verändern würden. Auch wenn er in gegebenen Machtverhältnissen selbstverständlich nur sehr geringe Durchsetzungschancen hat, bietet der Vorschlag – komplementär und nicht alternativ zur grundsätzlichen Infragestellung des bisherigen investitionspolitischen Kurses – eine interessante Möglichkeit für diskursive wie parlamentarische Initiativen von NGOs und Gewerkschaften.

4.3 Öffentliches Beschaffungswesen: Plump liberalisieren oder verantwortungsbewusste Beschaffung fördern?

Die Kommission beschreibt die Beschaffungspolitik als ein Schlüsselement der ‚Global Europe‘-Strategie. Öffentliche Aufträge machen ca. 16% des Brutto-

inlandsprodukts in der EU-25 aus – und zwischen 10 und 25% des BIP wichtiger Handelspartner. Die Größe der Beschaffungsmärkte, die bislang *nicht* von internationalen Verpflichtungen gegenüber der EU abgedeckt sind, wird auf 1 Billion US-\$ in den USA, 80 Mrd. US-\$ in Indien, 40 Mrd. US-\$ in Brasilien und jeweils ca. 25 Mrd. US-\$ in China und Russland geschätzt – insbesondere bei den Schwellenländern mit stark wachsender Tendenz.

Bislang gibt es keine multilateralen Prinzipien im Beschaffungsbereich und nach Ablehnung des von der EU angestrebten Singapur-Themas ‚Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen‘ auf der WTO-Konferenz in Cancun 2003 sind die Aussichten für multilaterale Regeln mittelfristig äußerst dünn. Das innerhalb der WTO bestehende plurilaterale Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (Agreement on Government Procurement, GPA) wurde neben der EU nur von 11 weiteren Ländern unterzeichnet¹. Von den dort laufenden Review-Prozessen verspricht sich die EU in absehbarer Zeit keine großen Fortschritte beim Marktzugang, allerdings beginnen 2007 die GPA-Beitrittsverhandlungen mit China. Insgesamt bezeichnet die Kommission angesichts teils beschränkter Beschaffungspraktiken anderer Länder (‚buy national‘-Politiken) die Lage als unbefriedigend, sieht allerdings derzeit auch nur relativ geringe Einflussmöglichkeiten und Verhandlungsmacht für signifikante Verbesserungen des Zugangs zu Beschaffungsmärkten außerhalb der EU. Um einen neuen politischen Hebel für ihre bilateralen Verhandlungsprozesse zu erlangen, erwägt sie daher in ‚Global Europe‘ die Drohung mit – oder die tatsächliche Einführung von – selektiven, sehr gezielten neuen Marktbeschränkungen in Teilen des EU-Beschaffungsmarktes. So will sie ihren Verhandlungspartnern, vor allem den Schwellenländern und einigen GPA-Partnern mit nur beschränkt geöffneten Beschaffungsmärkten (inkl. USA),

‚Anreize‘ für neue Zugeständnisse beim Öffnen ihrer Beschaffungsmärkte bieten. In den derzeit laufenden Beratungen ihrer neuen Strategie zur Öffentlichen Beschaffung betont die Kommission gegenüber den EU-Mitgliedstaaten vor allem die verhandlungstaktische Wirkung – den ‚foreshadowing effect‘ – der gezielten Androhung neuer Zugangsbeschränkungen des EU-Marktes und betont, dass sie deren tatsächliche Einführung nur als allerletztes Mittel erwägt. Sie fragt die EU-Mitgliedstaaten nach deren Unterstützung für einen solchen Ansatz und bringt die Möglichkeit einer neuen EU-Verordnung zum Umgang mit Beschränkungen auf Beschaffungsmärkten von Drittländern ins Spiel. Diese könne nach dem Vorbild der Trade Barriers Regulation konstruiert sein und die bilateralen Verhandlungen unterstützen (DG Trade 2006c).

Die Frage der entwicklungsstrategischen, sozialen oder umweltorientierten Gestaltung öffentlicher Beschaffung innerhalb Europas oder in Drittländern spielt bei diesen rein auf Marktzugang zielenden handelspolitischen Überlegungen der EU keine Rolle. Da aber schon die EU-internen Diskussionen um das Vergaberecht klar erkennen lassen, dass eine rein marktförmige Gestaltung und Liberalisierung der öffentlichen Beschaffung wichtigen lokal- oder regional-ökonomischen, wirtschafts- und industriepolitischen, tariflichen, sozialen und ökologischen Anliegen entgegen steht, ist ein solcher außenwirtschaftlicher Kurs nicht ratsam. Er droht die Gestaltungsmöglichkeiten anderer Länder in der Nutzung ihrer öffentlichen Ausgaben einzuschränken.

¹ GPA-Mitglieder neben der EU sind: Kanada, Hong Kong China, Island, Israel, Japan, Südkorea, Liechtenstein, Niederlande bzgl. Aruba, Norwegen, Singapur, Schweiz und die USA.

4.4 TRIPS und TRIPS-plus: Gefahren des verschärften Schutzes geistiger Eigentums- rechte

*“An international community that pre-
sides over TRIPS and similar agree-
ments forfeits any claim to being de-
velopment-friendly. This must change:
the rich countries cannot just amend
TRIPS; they must abolish it alto-
gether.”*

*(Nancy Birdsall, Dani Rodrik and
Arvind Subramanian 2005: 144)*

Ungeachtet einer breiter werdenden
Einsicht in den entwicklungsfeindlichen
Charakter scharfer privater Aneignungs-
und Eigentumsrechte und ungeachtet der
bis in den Mainstream der Ökonomen
vordringenden Ablehnung des TRIPS-Ab-
kommens (Birdsall/ Rodrik / Subramani-
an 2005, Chang 2002, Chang 2003,

Stieglitz 2006) wurden in den vergange-
nen Jahren zunehmend bilaterale oder
regionale Abkommen v.a. zwischen den
USA und der EU auf der einen sowie Ent-
wicklungsländern auf der anderen Seite
abgeschlossen. In ihnen werden patent-
rechtliche Verpflichtungen festgeschrie-
ben, die über die Standards des TRIPS-
Abkommens hinausgehen und daher als
TRIPS-plus bezeichnet werden. Im Hin-
blick auf die Patentierung lebender Ma-
terie erfordern diese TRIPS-plus Abkom-
men häufig beispielsweise explizit die
Patentierbarkeit von Pflanzen, Tieren,
Pflanzensorten und biotechnologischen
Erfindungen, während das TRIPS-Abkom-
men diesbezüglich den Ländern ermög-
licht, die Patentierung von Pflanzen und
Tieren (jedoch nicht von Mikroorganismen)
sowie von biologischen Verfahren für die
Züchtung von Pflanzen oder Tieren aus-
zuschließen. Dagegen besagt das
TRIPS-Abkommen im Artikel 27 Abs. 3(b),
dass Kulturpflanzen (Pflanzensorten) ent-
weder durch Patente oder durch ein wirk-
sames System sui generis oder durch eine
Kombination beider zu schützen sind². Im
Hinblick auf den Sortenschutz verlangen
die bilateralen Abkommen oft ausdrück-
lich das UPOV³-1991-Regelwerk, wäh-
rend die Formulierung des Art. 27 Abs.
3(b) TRIPS offen lässt, was ein „wirksames
sui-generis-System“ ist und weder spezi-
ell das UPOV-System noch die weitgehen-
de Version des UPOV-1991 erwähnt. Be-
züglich der Patentierbarkeit von Mikroor-
ganismen werden oft die Standards des
so genannten Budapester Vertrags (Buda-
pester Vertrag über die internationale
Anerkennung der Hinterlegung von Mi-
kroorganismen für die Zwecke von Patent-
verfahren) zugrunde gelegt. Auch tradi-
tionelles Wissen wird über die TRIPS-Vor-
gaben hinaus mit einbezogen. Grundsätz-
lich geht es um die Ausweitung der ver-
gleichsweise höchsten Patentrechts-
standards zu ‚internationalen Standards‘,
ohne dass diese aber bisher in einem in-
ternationalen Prozess und auch von Ent-
wicklungsländern akzeptierte Standards
sind. Dieses Anliegen verfolgt die EU
auch in ihren weiteren bilateralen Prozes-

² Kritik an den Vorgaben des TRIPS-Abkommens be-
züglich der Patentierbarkeit von Leben und des
Unterschutzens von Pflanzensorten äußerte
mehrfach und zuletzt im Juni 2003 die Gruppe der
afrikanischen WTO-Mitglieder: „The African Group
maintains its reservations about patenting any life
forms as explained on previous occasions by the
Group and several other delegations. In this regard,
the Group proposes that Article 27.3(b) be revised
to prohibit patents on plants, animals, micro-orga-
nisms, essentially biological processes for the pro-
duction of plants or animals, and non-biological and
microbiological processes for the production of
plants or animals. For plant varieties to be protected
under the TRIPS Agreement, the protection must
clearly, and not just implicitly or by way of excep-
tion, strike a good balance with the interests of the
community as a whole and protect farmers’ rights
and traditional knowledge, and ensure the pre-
servation of biological diversity“. (WTO 2003)

³ Der durch das Internationale Übereinkommen zum
Schutz von Pflanzenzüchtungen gegründete Interna-
tionale Verband zum Schutz von Pflanzenzüchtun-
gen (UPOV) ist eine zwischenstaatliche Organisati-
on mit Sitz in Genf. Das Übereinkommen des Inter-
nationalen Verbands zum Schutz von Pflanzenzüch-
tungen wurde mehrfach - zuletzt 1991 - modifiziert,
wobei insbesondere die letzte Revision mit einer er-
heblichen Ausweitung der Sortenschutzrechte ein-
herging. Das Übereinkommen begründet ein Spe-
zialsystem (Sui-generis-System) geistiger Eigentums-
rechte (IÖW etc. 2004: 95) und ist von den Interes-
sen der Industrieländer und ihrer Saatgutindustrie
geprägt (GRAIN 2007).

sen – allerdings ist ihr etwa im Fall China zunächst die tatsächliche Umsetzung der bereits von Drittländern eingegangenen TRIPS-Verpflichtungen vordringlich.

Den Versuch der Durchsetzung des UPOV-1991-Regelwerks in TRIPS-plus-Verträgen kritisieren NGOs wie die BUKO-Kampagne gegen Biopiraterie, GRAIN (GRAIN 2003, Correa 2004, GRAIN et al. 2006) und QUNO (Vivas-Eugui 2003, Musungu/Dutfield 2003, Roffe 2004) als besonders dramatisch für die kleinbäuerliche Subsistenzlandwirtschaft in Ländern, in denen der Saatgutbereich bisher noch nicht bzw. kaum kommerzialisiert worden ist. Sie weisen

darauf hin, dass weltweit ca. 1,4 Mrd. Menschen auf den freien Tausch von Saatgut angewiesen sind und daher für sie eine hohe Vielfalt an Pflanzen und lokal angepassten Sorten wichtig ist, um auch in den kommenden Jahren ausreichende Erträge zur Versorgung der lokalen Bevölkerung zu produzieren. Durch TRIPS-plus-Verträge werden Bäuerinnen und Bauern ihres wichtigsten Produktionsmittels beraubt; die traditionellen Rechte Saatgut zu tauschen, wiederauszusäen und weiter zu züchten werden ihnen genommen. „Diese Biopiraterie gefährdet die Sicherung und Selbstbestimmtheit der lokalen Nahrungsmittelproduktion.“ (Buko-Kampagne gegen Biopiraterie 2005: 94).

Unterschiede zwischen TRIPS und TRIPS-Plus bei der Patentierung lebender Materie

	TRIPS	TRIPS-plus
Patentierbarkeit von Pflanzen	optional	explizit verlangt oder keine Wahlmöglichkeit eingeräumt
Patentierbarkeit von Tieren	optional	explizit verlangt oder keine Wahlmöglichkeit eingeräumt
Patentierbarkeit von Pflanzensorten	optional	explizit verlangt
Patentierbarkeit ‚biotechnologischer Erfindungen‘	(keine Angabe)	explizit verlangt
UPOV-Standards für den Sortenschutz	(keine Angabe)	explizit verlangt
Budapest-System für die Hinterlegung von Mikroorganismen	(keine Angabe, jedoch verbietet das TRIPS-Abkommen. Mikroorganismen von einer Patentierbarkeit auszuschließen)	explizit verlangt
IPRs auf traditionelles Wissen	(keine Angabe)	explizit verlangt
Bezug zu IPR-Standard	(setzt Minimalstandards, mit Bezug zu einigen WIPO-Verträgen)	Bezug auf die „höchsten internationalen Standards“

(Darstellung aus IÖW, Öko-Institut u.a. 2004: 112; nach einer Darstellung der NGO GRAIN, ergänzt)

5. Politische Handlungsempfehlungen

Neben ihrem propagandistischen Charakter stellt die neue handelspolitische Strategie der EU-Kommission sowie die damit verbundene Vielzahl neuer Verhandlungsprozesse und Initiativen eine reale Bedrohung für Umwelt- und Entwicklungsanliegen dar. Wichtige Handlungsspielräume von Entwicklungs- und Schwellenländern sollen beschnitten und auch EU-interne Politik in ein immer engeres Korsett ‚internationaler Wettbewerbsfähigkeit‘ gezwängt werden. Demgegenüber ergeben sich für eine gerechtigkeitsorientierte Handelspolitik folgende politische Handlungsempfehlungen:

- **Grundsätzliches:** Die von der EU-Kommission vorgeschlagene Strategie externer Wettbewerbsfähigkeit ist grundsätzlich abzulehnen. Sie ist die außenwirtschaftspolitische Kehrseite der EU-internen Lissabon-Strategie und ihre Umsetzung droht ein soziales, ökologisches, international solidarisches und ziviles Europa zu verhindern.
- **Folgenabschätzung:** Entwicklungs-, wirtschafts-, sozial- und umweltpolitische Folgen der neuen Vorhaben sind nicht genügend analysiert; vorliegende kritische Ergebnisse zu den Folgen von Investitions- und Handelsliberalisierung werden ignoriert und selbst die EU-eigenen ‚Sustainability Impact Assessments‘ handelspolitischer Vorhaben haben keinerlei erkennbaren Einfluss auf die tatsächlich realisierte Handelspolitik der Kommission. Offensichtlich sollen sie diesen Einfluss bislang auch gar nicht haben. Dennoch oder grade deswegen bleibt

es sinnvoll, eine umfassende, präventive sowie interdisziplinär und partizipativ gestaltete Folgenabschätzung und eine darauf beruhende Revision der Handelspolitik zu entwickeln.

- **Konzerneinfluss:** Die Entwicklung der Kommissionsstrategie wie auch ihre Umsetzung erfolgt in enger Zusammenarbeit mit den Interessenvertretern der weltmarktorientierten Fraktionen der europäischen Wirtschaft. Parlamentarische und zivilgesellschaftliche Beteiligung findet nicht oder nur äußerst mangelhaft statt. Dies ist ein fortdauernder, demokratiepolitisch unhaltbarer Zustand. Entgegen den Empfehlungen der Kommission ist der unkontrollierte Einfluss von Unternehmen auf die europäische Politik sowie die inhaltliche Ausrichtung der Politik an Unternehmensinteressen nicht auszubauen, sondern zurückzudrängen. U.a. sind in einem ersten Schritt die Empfehlungen des zivilgesellschaftlichen ALTER-EU-Netzwerkes mitzutragen, nach denen ein verbindliches System der Registrierung und Berichterstattung aller Lobbyisten sowie ein verbesserter Code of Conduct für Kommissionsmitarbeiter eingeführt werden soll (www.alter-eu.org). Bisher geübte Praktiken der organisierten Mitwirkung von Konzernlobbyisten an Gesetzgebungsvorhaben und politischen Initiativen sind offen zu legen und einzustellen (zu den zahlreichen derartigen Fälle in deutschen Ministerien: www.lobbycontrol.de).
- **Policy Space:** In den absehbaren handels- und investitionspolitischen Prozessen geht es der Kommission um

eine weitreichende Beschneidung des wirtschaftspolitischen Handlungsspielraums (policy space) der Entwicklungs- und Schwellenländer – sowie im Umkehrschluss auch um eine Ausrichtung jeglicher EU-interner Politik am Ziel der ‚internationalen Wettbewerbsfähigkeit‘. Sie folgt damit einem volkswirtschaftlichen ‚Wahn der Wettbewerbsfähigkeit‘ (Krugman) und dem neoliberalen Idealbild eines europäischen ‚Wettbewerbsstaates‘, den wir als AG Handel zurückweisen.

- **Besondere Rolle Deutschlands – insbesondere während der EU-Ratspräsidentschaft:** Aufgrund der politischen und ökonomischen Macht Deutschlands innerhalb der Europäischen Union und wegen des traditionell neoliberalen außenwirtschaftspolitischen Kurses Deutschlands kommt der Bundesregierung ein besonders starkes Gewicht hinsichtlich der Umsetzung der ‚Global Europe‘-Strategie zu. So waren während der deutschen EU-Ratspräsidentschaft eine Reihe von Konkretisierungen, Weichenstellungen und Mandatserteilungen für die zukünftige EU-Handelspolitik vorgesehen.
- **WTO:** Auch weiterhin wird es trotz aller bisherigen Rückschläge ab September 2007 wieder intensive Bemühungen für einen Abschluss der WTO-Verhandlungen geben. Die EU-Ziele und die absehbaren Verhandlungsdynamiken laufen auf eine Anti-Entwicklungsrunde hinaus. Neben der multilateralen Ebene arbeitet die EU im Rahmen einer Mehrebenenstrategie bereits offen an ergänzenden, weitreichenden (nicht alternativ, sondern komplementär zur WTO zu verstehen) bilateralen Freihandelsabkommen. Einzelne sinnvolle Maßnahmen – wie die vollständige Streichung der EU-Exportsubventionen im Agrarbereich – sollten bedingungslos und unabhängig von der WTO umgesetzt werden; sie dürfen nicht als Zuckerbrot ergänzend zur Peitsche weitreichender

Marktöffnungsverpflichtungen der Entwicklungsländer in den Agrar-, GATS- und NAMA-Verhandlungen missbraucht werden.

- **Investitionsregeln:** Das EU-Vorgehen bei der Erarbeitung eines neuen Muster-Vertragstextes für EU-Investitionsabkommen ist sowohl prozedural als auch von der inhaltlichen wirtschaftspolitischen Stoßrichtung her abzulehnen. Es ist der wiederholte Versuch des ‚forum shiftings‘ der EU, um das in der WTO gescheiterte Singapur-Thema ‚Investitionen‘ sowie neue GATS-plus-Regeln in anderen Kontexten voranzutreiben.
- **Investitionspolitische Alternativvorschlag:** Umwelt- und entwicklungsorientierte NGOs können dem einseitig auf Liberalisierung und Investorenschutz ausgerichteten Vorgehen der Bundesregierung und der Kommission mit dem Vorschlag eines „Model International Agreement on Investment for Sustainable Development“ des kanadischen International Institute for Sustainable Development (IISD) eine interessante, detailliert ausgearbeitete Alternative entgegen stellen. Ansätze dieses Alternativvorschlages haben bereits auf Seiten der Entwicklungsländer des Pazifikraumes Eingang in die derzeit laufenden EPA-Verhandlungen (EU mit AKP-Staaten) gefunden. Allerdings bedarf es noch vielfältiger weiterer Bemühungen für eine neue Orientierung der deutschen und internationalen Investitionspolitik.
- **Verknüpfung zu Corporate Accountability:** Wie im o.g. IISD-Modellvertrag bereits angedeutet, ist eine Verknüpfung internationaler Investitionsabkommen mit verbindlichen sozialen, ökologischen und menschenrechtlichen Pflichten für Investoren und ihre Heimatländer im Sinne von ‚Corporate Accountability‘ notwendig. Nur solche Investoren, die diesen Pflichten nachprüfbar nachkom-

men, dürfen zukünftig in den Genuss von Rechten und Vorteilen aus deutschen/europäischen Investitionsabkommen gelangen. Eine ähnliche Verknüpfung sollte auch beim Beschaffungswesen hergestellt werden.

- **TRIPS- und TRIPS-plus/IPR-Schutz:** Im Einklang mit zahlreichen Entwicklungsökonomien (Stieglitz, Chang, Rodrik) ist das TRIPS-Abkommen sowie natürlich jedwede Verankerung von TRIPS-plus-Regelungen in internationalen Handelsverträgen abzulehnen. Stattdessen sind u.a. die breiter werdenden Ansätze von ‚Wissensallmenden‘ zu unterstützen.
- **GATS- und GATS-plus:** Sowohl innerhalb der EU wie auch in den EU-Außenbeziehungen sind Angriffe wie die Dienstleistungsrichtlinie, das GATS, die angestrebten GATS-plus-Regeln und ähnliche Initiativen zur Liberalisierung, Deregulierung und Privatisierung auf Dienstleistungsmärkten zurückzuweisen. Öffentliche Dienstleistungen sowie Freiräume zur Regulierung von Dienstleistungen sind zu erhalten und auszubauen.
- **Mode 4/Arbeitsmigration:** Themen der internationalen Arbeitsmigration sollten nicht im Rahmen von Freihandelsabkommen geregelt werden weil damit zwangsläufig Arbeitnehmerrechte und andere soziale Fragen ‚unter die Räder‘ des Freihandels

und der Konzerninteressen an billiger Arbeitskraft geraten. Gleichwohl stellen sich hier angesichts legitimer individueller und politisch artikulierter Ansprüche von Arbeitsmigranten (sowie anderer Migranten und Flüchtlinge) wichtige, z.T. noch unbeantwortete Fragen zwischen internationalistischer ‚Offenheit der Grenzen‘ und der Verteidigung sozialstaatlicher und anderer Errungenschaften innerhalb Deutschlands/der EU.

- **Öffentliches Beschaffungswesen:** Viel stärker als bisher könnte und sollte das Öffentliche Beschaffungswesen in Deutschland, Europa und weltweit politisiert und in den Dienst eines sozialen und ökologischen Strukturwandels gestellt werden. Hier gibt es für umwelt- und entwicklungsorientierte Wirtschafts- und Finanzpolitik noch erheblichen Lern- und Handlungsbedarf – von der kommunalen über die Landes- und Bundesebene bis hin zur europäischen Politik. Entgegen der einseitig auf Liberalisierung öffentlicher Beschaffungsmärkte setzenden Strategie der Bundesregierung und der EU-Kommission sind neue Initiativen zur zukunftsfähigen Umgestaltung des öffentlichen Beschaffungswesens hierzulande (z.B. im Rahmen der weiteren Vergaberechtsreform in Deutschland, vlg. www.cora-netz.de) mit einer Politik zu verknüpfen, die auch anderen Ländern (inkl. Schwellenländern) vergleichbare Freiräume zur entwicklungsökonomischen, sozialen und ökologischen Nutzung ihres Beschaffungswesens belässt. Dies sollte zunächst eine Nichtregelung des Beschaffungswesens in internationalen Wirtschaftsabkommen bedeuten; perspektivisch ist aber auch eine internationale Zusammenarbeit zur Förderung eines sozial-ökologischen Umbaus öffentlicher Beschaffung anzustreben.
- **Nichttarifäre Handelshemmnisse und neue Marktzugangsstrategie:** Anknüpfend an die Positionen deutscher Nichtregierungsorganisationen zur NAMA-Diskussion in der WTO⁴ um

⁴ Auszug aus den Forderungen deutscher Nichtregierungsorganisationen zur WTO-Ministerkonferenz 2005 in Hongkong: *„Wir fordern daher die WTO-Mitgliedstaaten - allen voran die Bundesregierung und die EU - auf: ...anzuerkennen und zu garantieren, dass nationale Politikspielräume und Flexibilitäten beibehalten werden. Entwicklungsländern muss das Recht zugestanden werden, regulierende Instrumente für den Aufbau von zukunftsfähigen Ökonomien einzusetzen. Nur so kann mittel- bis langfristig die Beschäftigung und soziale Wohlfahrt gefördert, die Gesundheit und Umwelt erhalten und der politische Rahmen für eine öffentliche Partizipation an politischen Prozessen sinnvoll gestaltet werden...“*. (Forum Umwelt und Entwicklung/ Welthandelskampagne „Gerechtigkeit jetzt!“ 2005)

nichttarifäre Handelshemmnisse sollte entgegen einer verschärften und business-orientierten EU-Marktzugangsstrategie darauf gedrängt werden, Regulierungsspielräume zu erhalten, statt immer mehr Regelungen zu ‚non tariff barriers‘ zu erklären und durch internationale Handelsabkommen abzuräumen.

- **Rohstoffpolitik:** Angesichts jüngerer Zuspitzungen zu den Ölimporten aus Russland sowie absehbarer weiterer Konflikte um strategisch bedeutsame Rohstoffe wird die Formulierung einer alternativen Rohstoff- und Energiepolitik eine wichtige Aufgabe der Zivilgesellschaft. Statt Freihandel und militärischem Zwang für ungehinderten Raubbau an Rohstoffen braucht es eine neue wirksame Verknüpfung von Energie-, Wirtschafts-Rohstoff-, Entwicklungs-, Klima- und Umweltpolitik. Hier kann u.a. an frühere Diskussionen um umwelt- und entwicklungsorientierte Rohstoffabkommen (International commodity related environmental agreements; ICREAs) sowie an kritische Arbeiten von Süd-NGOs (Third World Network), der UNCTAD und anderer angeknüpft werden. Allerdings bedarf es auch neuer, viel weitergehender Konzepte, die u.a. der Dramatik des Klimawandels und den völlig legitimen, stark wachsenden Versorgungsbedürfnissen der Entwicklungsländer Rechnung tragen.
- **Gender:** Die Global Europe-Strategie und Politik der EU-Kommission ignoriert die gender-spezifischen Folgen und einen entsprechenden Reformbedarf der internationalen Handelspolitik. Dagegen weisen gender- und entwicklungspolitische Initiativen – etwa das International Gender and Trade Network (www.igtn.org) oder das Netzwerk Women in Development Europe (WIDE) – zu Recht seit längerem auf diesen Blindfleck der Handelspolitik hin. Sie finden mittlerweile zwar gelegentlich an den ‚Rändern‘ der Handelsdebatte – etwa bei der UNCTAD (UNCTAD 2004), der ILO (Heintz 2006) sowie in Sustainability Impact Assessments – erste diskursive Anerkennung. Allerdings bleibt hier auch für alternative Handelspolitik noch ein weites Lern- und Aufgabenfeld (WIDE 2006, WIDE/FoEE 2006).
- **Laufende und neue bilateralen Verhandlungsprozesse – EU-Indien, ASEAN, Korea, Andenstaaten, Zentralamerika:** Im Frühjahr 2007 wurde die Erteilung von Verhandlungsmandaten zu den EU-Indien-/ EU-ASEAN-/ EU-Korea-/ EU-Andenstaaten- und EU-Zentralamerika -Verhandlungen durch den EU-Minister rat ohne Debatte in der Öffentlichkeit und in Parlamenten durchgepeitscht. Von NGO-Seite sind die oben genannten entwicklungs- und gesellschaftspolitischen Bedenken den einseitigen Mandatsentwürfen der Kommission entgegen zu halten und die Mandate abzulehnen.

6. Literatur

Arbeiterkammer Wien (AK Wien) 2006:

Neue EU-Handelsstrategie: Merkantilismus pur!, Standpunkt vom 23.10.2006, Online-Meldung, Wien (www.arbeiterkammer.at).

BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) 2004: BDI-Empfehlungen zur Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsintegration, Positionspapier vom Dezember 2004, Berlin (www.bdi-online.de).

BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) 2006a: Industriezölle senken! Warum die deutsche Industrie von der Doha-Runde substanzielle Verbesserungen beim Marktzugang erwartet. Positionspapier vom 10.4.2006, Berlin.

BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) 2006b: BDI zur geplanten EU-Handelspolitik – Pressemitteilung, 9. Oktober 2006, Berlin.

BDI (Bundesverband der Deutschen Industrie) 2006c: Indien auf dem Weg zur Wirtschaftsmacht. BDI-Special, April 2006, Berlin (www.bdi-online.de).

Bello, Walden 2006: Why Today's Collapse of the Doha Round Negotiations is the Best Outcome for Developing Countries, Focus on the Global South, 25 July 2006 (<http://www.tni.org/archives/bello/dohacollapse.htm>).

Birdsall, Nancy/ Rodrik, Dani/ Subramanian, Arvind 2005: How to help poor countries, in: Foreign Affairs, Volume 84, No. 4, Pp. 136-152.

BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) 2006a: Globalisierung gestalten: Externe Wettbewerbsfähigkeit der EU steigern – Wachstum und Arbeitsplätze in Europa sichern. Juli 2006, Berlin.

BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) 2006b: Dr. Wuermeling: EU-Kommission gibt gutes Material in die Pipeline für die deutsche EU-Präsidentschaft 2007, BMWi-Pressemitteilung, 31.8.2006, Berlin.

BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) 2006c: Brief an die deutschen Abgeordneten des Europäischen Parlamentes vom 1.12.2006 (AZ: E A 2 – 010026/9), Sachgebiet: EU-Handelspolitik, Berlin.

BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) 2006d: Antwort auf die Kleine An-

frage der Abgeordneten Ulla Lötzer, Dr. Barbara Höll u.a. un der Fraktion DIE LINKE betr.: Handels- und Investitionspolitik der Europäischen Union (Bundestagsdrucksache 16/3073), 2.11.2006, Berlin.

BMWi (Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie) 2006e: Stand der Welthandelsrunde (Doha Development Agenda - DDA): Dezember 2006, Berlin (<http://www.bmw.de>).

Bormann, Sarah 2005: Sie riefen Dienstleistungen und es kamen Migranten. Mode-4: Die Regelung der Arbeitsmigration im Rahmen des GATS. WEED, Berlin.

Bridges – Between Trade and Sustainable Development, published by the International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva (www.ictsd.org).

Brown, Gordon 2005: Global Europe: full-employment Europe, HM Treasury, London (http://www.hm-treasury.gov.uk/media/093/BF/global_europe_131005.pdf).

BUKO-Kampagne gegen Biopiraterie (Hrsg.) 2005: Grüne Beute - Biopiraterie und Widerstand, Argumente, Hintergründe und Aktionen. Trotzdem Verlag Frankfurt/Main, 2005 (download gegen erbetene Spende unter: www.gruene-beute.de).

Bündnis 90/DIE GRÜNEN 2006: Agenda für ein demokratisches und handlungsfähiges Europa. Beschluss auf der 26. Ordentlichen BDK vom 1.-3.12.2006, Köln.

Caspary, Daniel (MEP-CDU) 2006: EU-Handelsstrategie: Sanktionen bei Produktpiraterie nötig, Pressemeldung, 4. Oktober 2006.

Ceyssens, Jan/ Sekler, Nicola 2005: Bilaterale Investitionsabkommen (BITs) der Bundesrepublik Deutschland: Auswirkungen auf wirtschaftliche, soziale und ökologische Regulierung in Zieländern und Modelle zur Verankerung der Verantwortung transnationaler Unternehmen, Berlin.

Chang, Ha-Joon (Ed.) 2003: Rethinking Development Economics, London.

Chang, Ha-Joon 2002: Kicking away the ladder, Development Strategy in Historical Perspective, London.

CIIA (Confederation of the food and drink industries of the EU) 2006: CIIA Comment on

the DG Trade Issues Paper on Trade and Competitiveness, TCO/281/05E-Final, 13.2.2006, Brussels.

Commission of the European Communities 2006a: Global Europe: Competing in the world. (4.10.2006), Brussels.

Commission of the European Communities 2006b: Commission Staff Working Document, Annex to Global Europe: Competing in the world, SEC(2006) 1230 (4.10.2006), Brussels.

Commission of the European Communities 2006c: Consultation on the EU's Market Access Strategy in a changing global economy, Consultation Document, 10. November 2006, Brussels (<http://ec.europa.eu/yourvoice/ipm/forms/dispatch?form=newMAS&lang=en>, download 14.11.06).

Commission of the European Communities 2006d: EU-China: Closer partners, growing responsibilities, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM(2006) 631 final, 24.10.2006, Brussels.

Commission of the European Communities 2006e: Summary of the results of the public consultation on the China communication, DG Trade - G3/CS/RTB/sa D(2006) 10058, 7 September 2006, Brussels (<http://trade-info.cec.eu.int/doclib/html/130244.htm>).

Correa, Carlos M./ Kumar Nagesh 2003: Protecting Foreign Investment. Implications of a WTO Regime and Policy Options, London/New York.

Correa, Carlos M. 2004: Bilateral investment agreements: Agents of new global standards for the protection of intellectual property rights? GRAIN, Barcelona (http://www.grain.org/briefings_files/correa-bits-august-2004.pdf).

Council of the European Union 2006a: Joint Press Statement, EU-Ukraine Summit (Helsinki, 27.10.2006), PRES/06/297, Brussels.

Council of the European Union 2006b: Council Conclusions following the Commission's Communication "Global Europe: Competing in the World", 2760th General Affairs Council meeting, 13.11.2006, Brussels.

Crowell & Moring 2006: Final Report: Project on the evaluation of the European Union Market Access Database (MADB), July 2006, Brussels (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/130518.htm>).

Deckwirth, Christina 2005: Die Konzernagenda in der EU-Handelspolitik. Zur Rolle europäischer Konzerne und ihrer Lobbygruppen in der WTO-Politik der Europäischen Union. WEED-Broschüre, Berlin (www.weed-online.org).

Deckwirth, Christina 2006: Machtverschiebung zugunsten der großen Schwellenländer? Neue Akteurskonstellationen in der Doha-Runde der WTO, in: Z – Zeitschrift marxistische Erneuerung, Nr. 67, September 2006, S. 103-120.

Deutscher Bundestag – Wissenschaftliche Dienste 2006a: Formen der abgestuften Zusammenarbeit zwischen der EU und (Noch-) Drittstaaten – Vom Handelsabkommen zum EWR Plus. Nr. 26/06 vom 8. Mai 2006, Berlin.

Deutscher Bundestag – Wissenschaftliche Dienste 2006b: Die EU-Russlandpolitik, Nr. 58/06 vom 30.11.2006, Berlin.

Deutscher Bundestag, Antrag der Fraktionen CDU/CSU und SPD: Anstrengungen für einen erfolgreichen Abschluss der Doha-Welthandelsrunde mit höchster Priorität fortsetzen, BT-Drucksache 16/3810, 13.12.2006, Berlin.

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2005: Trade and Competitiveness, Issues Paper, (1.9.05) Brussels.

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006a: Draft Communication on External Aspects of Competitiveness, Ref. 318/06 (28.6.06), Brussels (www.s2bnetwork.org/s2bnetwork/download/globaleurope_drafft_june06.pdf?id=148).

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006b: EU/Iraq Trade and Cooperation Agreement (TCA) – Information note on the first technical meeting, Ref. 620/06 (1.12.2006), Brussels.

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006c: Reflection paper on a new initiative to improve access to procurement markets outside the EU, Ref. 619/06 (1.12.2006), Brussels.

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006d: Central America & Andean Community: Commission proposes negotiating directives for Association Agreements, 6.12.06, Brussels (http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/central_america/pr061206_en.htm).

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006e: Recommendation from the Commission to the Council authorising the Commission to negotiate a free trade agreement with India on behalf of the European Community and its Member States, Brussels.

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006f: Overview of Bilateral Negotiations involving Trade Agreements, updated

on 4.12.2006, Brussels (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf).

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006g: EC Regional Trade Agreements, updated on 4.12.2006, Brussels (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_111588.pdf).

DG Trade (European Commission, Directorate-General for Trade) 2006h: Minimum platform on investment for EU FTAs. (3 parts: Provisions on establishment in template for a Title on "Establishment, trade in services and e-commerce". Non-lowering of standards clause. Recital to be inserted in Council Decisions concluding an Agreement on behalf of the EC), Ref. 478/06, Rev.2, 17.11.2006, Brussels.

Dräger, Klaus 2006a: Europäisches Sozialmodell, Wettbewerbsfähigkeit und die neoliberale Vision des „Globalen Europa“, in: EuroMemorandum-Gruppe (Hrsg.) (2006): EuroMemo 2005. Demokratische Politik gegen die Herrschaft der Märkte. Vorschläge für eine integrierte Entwicklungsstrategie in Europa, Hamburg. S. 89-108.

Dräger, Klaus 2006b: Visionen für ein neues Sozialsystem: Hat die Linke ein Projekt für Europa?, unveröff. Ms.

Eberhardt, Pia 2005: Dick im Geschäft. Handelspolitik im Dienste des Agrobusiness. WEED-Broschüre, Berlin (www.weed-online.org).

EU-India High Level Trade Group 2006: Report of the EU-India High Level Trade Group to the EU-India Summit, 13.10.2006, Brussels.

EuroMemorandum-Gruppe (Hrsg.) 2006a: EuroMemo 2005. Demokratische Politik gegen die Herrschaft der Märkte. Vorschläge für eine integrierte Entwicklungsstrategie in Europa, Hamburg.

EuroMemorandum-Gruppe 2006b: Eine demokratische wirtschaftspolitische Alternative zum neoliberalen Umbau Europas. EuroMemorandum 2006. Ms.

European Services Forum (ESF) 2006: The negative list approach in bilateral services negotiations. Letter to Peter Mandelson, EU-Trade Commissioner, 12.12.2006, Brussels.

European Trade Union Confederation (ETUC) 2006a: ETUC demands a refocusing of EU trade strategy in line with Europe's social and development objectives, Press Release, 5.10.2006, Brussels (<http://www.etuc.org/a/2899>).

European Trade Union Confederation (ETUC) 2006b: John Monks queries European Commission's external trade strategy, Press Re-

lease and speaking notes 13.11.2006, Brussels (<http://www.etuc.org/a/3043>).

Evangelischer Entwicklungsdienst (EED)/ Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V. (WEED) 2005: Freie Fahrt für freien Handel? Die EU-Handelspolitik zwischen Bilateralismus und Multilateralismus, Bonn/Berlin.

Fichtner, Nikolai 2006: Internationale Investitionspolitik für zukunftsfähige Entwicklung: Der Vorschlag eines ‚Model International Agreement on Investment for Sustainable Development‘ des IISD. WEED-Arbeitspapier, Berlin (www.weed-online.org).

Forum Umwelt und Entwicklung/Welthandelskampagne „Gerechtigkeit jetzt!“ 2005: NAMA-Verhandlungen in der WTO: Eine Gefahr für Umwelt und Entwicklung. Gemeinsames Positionspapier vom 30. November 2005 (http://www.forum-ue.de/fileadmin/userupload/positionspapiere/aghhandel_2005_NAMA_gefahr fuer umwelt.pdf).

Frein, Michael/Fuchs, Peter/ Maes, Marc 2006: Die neuen Ziele der EU-Handelspolitik, Mehr Einfluss für Konzerne, Online-Paper vom 1.10.2006, Bonn/Berlin/Brüssel (www2.weed-online.org/uploads/neue_eu_handelspolitik_maes_frein_fuchs_1_10_06.pdf).

Frein, Michael/Reichert, Tobias 2006: Nach dem Scheitern. Die Doha-Runde zwischen Intensivstation und Krematorium. Hrsg. vom Evangelischen Entwicklungsdienst (EED), Bonn.

Fritz, Thomas 2006: 'Wehrhafter Westen'. Wie ein transatlantisches Partnerschaftsabkommen die unipolare Welt gegen China verteidigen soll. BLUE 21 Arbeitspapier, Berlin (www.blue21.de).

FTA (Foreign Trade Association) 2006a: FTA Comments on the Trade and Competitiveness ‚Issues Paper‘ by the EU Commission, DG Trade, Brussels.

FTA (Foreign Trade Association) 2006b: FTA Position on EU – China Trade Relations, Brussels.

GRAIN 2003: TRIPS-PLUS' MUST STOP. The European Union caught in blatant contradictions, GRAIN, Barcelona (http://www.grain.org/briefings_files/trips-plus-eu-2003-en.pdf).

GRAIN in collaboration with Dr Silvia Rodríguez Cervantes (2006): FTAs: trading away traditional knowledge, GRAIN, Barcelona (www.grain.org/briefings_files/fta-ik-03-2006-en.pdf).

GRAIN 2007: The end of farm-saved seed? Industry's wish list for the next revision of UPOV, GRAIN, Barcelona [GRAIN briefing February 2007]. (http://www.grain.org/briefings_files/upov-2007-en.pdf).

Heintz, James 2006: Globalization, economic policy and employment: Poverty and gender implications, International Labour Office, Geneva (www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/esp2006-3.pdf).

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW), Öko-Institut e.V., Schweisfurth-Stiftung, Freie Universität Berlin, Landesanstalt für Großschutzgebiete (Hrsg.) 2004: Agrobiodiversität entwickeln! Handlungsstrategien für eine nachhaltige Tier- und Pflanzenzucht. Endbericht, Berlin (verfügbar unter www.agrobiodiversitaet.net).

International Institute for Sustainable Development (IISD) 2006: IISD Model International Agreement on Investment for Sustainable Development. Negotiators' Handbook, Second Edition, by Howard Mann, Konrad von Moltke, Luke Eric Peterson, Aaron Cosbey, Winnipeg/Kanada (<http://www.iisd.org/investment>).

Keet, Dot 2006: South-South. Strategic Alternatives to the Global Economic System and Power Regime. Amsterdam: Transnational Institute (www.tni.org).

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2004: Strategie für die Durchsetzung der Rechte an Geistigem Eigentum in Drittländern, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006a: Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung. Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, KOM (2006) vom 4.10.2006, Brüssel (deutsche Fassung von „Global Europe“).

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006b: EU-US Aktionsstrategie für die Durchsetzung von Rechten an geistigem Eigentum, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006c: EU-US-Gipfel: EU und Vereinigten Staaten sagen Produktfälschungen gemeinsam den Kampf an, Presseerklärung 20. Juni 2006, IP/06/805, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006d: EU-Unternehmensumfrage definiert Schwerpunktländer bei der Bekämpfung der Produktnachahmung, 5. Oktober 2006, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006e: Die Beziehungen EU – China: Mit der engeren Partnerschaft wächst die Verantwortung, Mitteilung der Kommission an den Rat und das Europäische Parlament, 24.10.2006, KOM(2006) 631 endgültig, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006f: Mit der engeren Partnerschaft wächst die Verantwortung, Strategiepapier für eine Handels- und Investitionspolitik der EU gegenüber China - Wettbewerb und Partnerschaft, Arbeitsunterlage der Kommission zu KOM (2006) 631, 24.10.2006, KOM(2006) 632 endgültig, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006g: Die Beziehungen zwischen der EU und China: Die Kommission legt ihre Strategie vor, Pressemitteilung, IP/06/1454, 24. Oktober 2006, Brüssel.

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006h: Die handelspolitischen Schutzinstrumente der EU in einer sich wandelnden globalen Wirtschaft. Grünbuch für die öffentliche Konsultation, KOM(2006) 763 endgültig vom 6.12.2006, Brüssel.

Köpke, Ronald 2006: Implikationen der Handelsvereinbarungen der EU mit Zentralamerika und den Andenländern, Studie des Forschungs- und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika (FDCL), Berlin (www.fdcl.org).

Krajewski, Markus 2006: Wirtschaftsvölkerrecht. Heidelberg.

Krugman, Paul 1994: Competitiveness: A Dangerous Obsession, in: Foreign Affairs, March/April 1994, pp. 28-44.

Mahnkopf, Birgit 2005: Investition als Intervention: Wie interregionale und bilaterale Investitionsabkommen die Souveränität von Entwicklungsländern beschneiden, in: Internationale Politik und Gesellschaft, Heft 1/2005 S. 121-141.

Mahnkopf, Birgit 2006: Das Sozialmodell einer aggressiven Handelsmacht: Zur Funktionalisierung von Sozialpolitik für die Außenwirtschaftsstrategie der EU, unveröff. Ms., Berlin.

Malik, Mahnaz 2006: Time for a Change. Germany's Bilateral Investment Treaty Programme and Development Policy, Friedrich Ebert Stiftung, Occasional Papers No. 27, November 2006, Geneva (<http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/04138.pdf>).

Mandelson, Peter 2006: Ein wettbewerbsfähiges Europa in der Welt, Churchill Lecture: Auswärtiges Amt, Berlin, 18. September 2006, SPEECH/06/507 (<http://europa.eu/rapid/>).

Musungu, Sisule/Dutfield, Graham 2003: Multilateral Agreements and a TRIPS plus World: The World Intellectual Property Organisation - WIPO, Quaker United Nations Office, Geneva, Quaker International Affairs Programme, Ottawa (<http://www.quno.org/geneva/pdf/economic/Issues/Multilateral-Agreements-in-TRIPS-plus-English.pdf>).

Oxfam International 2006: Oxfam warns proposed new EU trade policy is ‚development blind‘, press release 4.10.2006, London (www.oxfam.org/en/news/pressreleases2006/pr061004_trade).

Passadakis, Alexis 2006: Keine Tränen für Doha. Die Anti-Entwicklungsrunde der WTO vor dem Aus? Zeit für Alternativen. WEED-Arbeitspapier, Berlin.

Raza, Werner 2006: European Union Trade Politics: Pursuit of Neo-Mercantilism in different Arenas? Ms., Wien.

Roffe, Pedro 2004: Bilateral Agreements and a TRIPS-plus World. The Chile-USA Free Trade Agreement, Quaker Internationale Affairs Programme, Ottawa (<http://www.quno.org/geneva/pdf/economic/Issues/Bilateral-Agreements-and-TRIPS-plus-English.pdf>).

Richardson, Jeremy (Ed.) 2001: European Union. Power and Policy-making. London/New York: Routledge.

Richter, Edelbert 2006: Neomerkantilismus – ein deutscher Sonderweg, in: Blätter für deutsche und internationale Politik, Heft 8/2006, S. 995-1005.

Schmalz, Stefan 2006: Die Bedeutung der Zahl: Gedankenexperimente zur Rolle der BRIC-Staaten in der Weltwirtschaft, in: Z. Zeitschrift Marxistische Erneuerung, Nr. 67, September 2006, S. 21-36.

Seattle to Brussels Network (S2B) 2006a: Corporate Power over EU Trade Policy: Good for Business, bad for the World, by Myriam Vander Stichele, Kim Bizzari, Leonhard Plank, Brussels (www.s2bnetwork.org).

Seattle to Brussels Network (S2B) 2006b: The new ‚Global Europe‘-strategy of the EU: Serving Corporations worldwide and at home. A wake-up call to civil society and trade unions in Europe and elsewhere, Brussels (www.s2bnetwork.org/download/globaleurope_s2balert_nov06.pdf).

Seillière, Ernest-Antoine (President of UNICE) 2006: Delivering on Trade & Competitiveness, Speech for the 13 November Global Competition Conference, Brussels (www.unice.org).

Sen, Amiti 2006: Professionals may get special EU visas, in: Economic Times, 12.12.2006 (<http://economictimes.indiatimes.com/articleshow/780414.cms>).

Smaller, Carin/Constantin, Anne Laure (IATP) 2006: Geneva Update: Doha comes back without a bang: WTO members miss a chance for

a new approach, 1.12.2006, TIP/IATP-Newsletter, Genf (<http://www.tradeobservatory.org/genevaupdate.cfm>).

Stieglitz, Joseph 2006: Die Chancen der Globalisierung, München.

UNICE 2006: UNICE Strategy on an EU Approach to Free Trade Agreements, Position Paper, 7.12.2006, Brussels (www.unice.org).

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) 2004: Trade and Gender: Opportunities and Challenges for Developing Countries, Edited by Anh-Nga Tran-Nguyen and Americo Beviglia Zampetti, UN, New York and Geneva, 2004.

Vivas-Eugui, David 2003: Regional & Bilateral Agreements and a TRIPS-plus world: The Free Trade Area of the Americas (FTAA), Quaker United Nations Office, Geneva, Quaker International Affairs Programme, Ottawa, International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva, (<http://www.quno.org/geneva/pdf/economic/Issues/FTAs-TRIPS-plus-English.pdf>).

WEED & Germanwatch (Hrsg.) 2003: Investitionsverhandlungen in der WTO als Agenda des Nordens: „Hört auf unsere Worte, vergesst unsere Taten!“, Autoren: Ha-Joon Chang und Duncan Green, Berlin.

WEED (Hrsg.) 2005: Sprungbrett oder Stolperstein zur Armutsbekämpfung? EU-AKP-Freihandelsabkommen in der Diskussion. Dokumentation einer Tagung am 20.6.2005; Veranstalter: Heinrich-Böll-Stiftung, Initiative Südliches Afrika (INISA) e.V., terre des hommes Deutschland e.V., WEED, Berlin.

Wen, Dale 2006: China copes with Globalization. A mixed review. A report by The International Forum on Globalization (IFG), San Francisco (<http://www.ifg.org/pdf/FinalChinaReport.pdf>); (dtisch. Fassung via Asienhaus Essen).

Women in Development Europe (WIDE) 2006: A gender perspective on the 6th WTO Ministerial Conference at Hong Kong, by Maeve Taylor and Christa Wichterich, online paper, Brussels (http://www.eurosur.org/wide/Globalisation/Post_HK.pdf).

Women in Development Europe (WIDE)/ Friends of the Earth Europe (FoEE) 2006: The EU's responsibility at the WTO: Environment, Gender and Development, Brussels.

World Trade Organization (2003): Taking forward the review of article 27.3(b) of the TRIPS agreement. Joint Communication from the African Group, WTO, Geneva (IP/C/W/404, 26 June 2003).

* * *



Kontakt: Forum Umwelt & Entwicklung
Am Michaelshof 8-10 · 53177 Bonn
Tel.: 02 28 - 35 97 04 · Fax: 02 28 - 92 39 93 56
E-Mail: info@forumue.de · www.forumue.de