

# Außenwirtschaftsbeziehungen

Jörg Monar

Die trotz einer bedeutenden gemeinsamen EU-US-Initiative im Agrarbereich stockenden Verhandlungen in der Doha-Runde der Welthandelsorganisation veranlassten die Union zu weiteren Zugeständnissen. Es gelang der Union zumindest vorläufig ihr System der Allgemeinen Handelspräferenzen für Entwicklungsländer im Rahmen der WTO erfolgreich zu verteidigen, aber der Druck vor allem seitens der USA hinsichtlich einer Revision ihres Marktzugangsregimes für gentechnisch veränderte Lebensmittel hielt an. Die Beziehungen zu den Vereinigten Staaten entwickelten sich ansonsten durch die Unterzeichnung mehrerer Abkommen positiv, und Fortschritte wurden auch bei der Weiterentwicklung der interregionalen Handelspolitik erzielt, dies vor allem hinsichtlich der Aushandlung des Interregionalen Assoziierungsabkommens mit der Mercosur-Gruppe lateinamerikanischer Staaten.

## **Die Union in der Welthandelsorganisation: das Ringen um die Rettung der Doha-Runde**

Ein erfolgreicher Abschluss der Doha-Verhandlungsrunde der Welthandelsorganisation (WTO) bis zum Zieldatum 1. Januar 2005 gehörte erneut zu den obersten Prioritäten der Außenhandelspolitik der Union. Trotz intensiver Verhandlungen und einer Reihe von Kompromissvorschlägen endete die WTO-Ministerkonferenz von Cancún am 15. September 2003 aber mit einem schweren Rückschlag. Formal wurden die Verhandlungen von Cancún erst für gescheitert erklärt, als die überwiegende Mehrheit der Entwicklungsländer einen Kompromissvorschlag der Union zu den Verhandlungen über die so genannten „Singapur-Themen“ (Investitionen, Wettbewerbspolitik, Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen und Handelserleichterungen) ablehnten. Um die Verhandlungen nicht auf Grund laufen zu lassen, hatte sich die Union in Cancún schließlich bereit erklärt, zwei der vier Themen – Investitionen und Wettbewerbspolitik – fallen zu lassen, doch diese Konzession ging den Entwicklungsländern, die befürchten, auf Grund von WTO-Regelungen in diesem Bereich die Kontrolle über ihre nationalen Wirtschaftssysteme zu verlieren, nicht weit genug.

Mindestens ebenso ausschlaggebend für das Scheitern von Cancún war aber auch der Bereich der Landwirtschaft. Im Vorfeld hatte die so genannte „G-20“ (später kurzfristig „G-21“) Gruppe von Entwicklungs- und Schwellenländer (unter Einschluss von Brasilien, China, Indien und Südafrika) von der EU und anderen Hauptagrarexporteuren weitergehende Zugeständnisse hinsichtlich des Abbaus von Exportsubventionen, internen Stützungsmaßnahmen und des verbesserten Marktzugangs für Agrarprodukte aus den Entwicklungsländern gefordert. Zu den wichtigsten Streitpunkten gehörte die von den „G-20/21“ verlangte Abschaffung der internen Stützungsmaßnahmen der so genannten „Blue-Box“ (gebunden an einen Viehbestand bzw. an vorgegebene begrenzte Flächen oder Erträge) und eine beschleunigte Reduzierung und letztendliche Abschaffung der an die Produktion gebundenen Stützungsmaßnahmen der so genannten „Amber-Box“, die für

mehrere Mitgliedstaaten, darunter vor allem Frankreich, nicht akzeptabel blieben. Erhebliche Differenzen gab es auch in Einzelfragen, wie etwa dem Abbau der Exportsubventionen für Baumwolle, wo sich die EU die USA gegenüber den hieran besonders interessierten afrikanischen Staaten wenig kompromisswillig zeigten.

Ein Novum der Verhandlungen von Cancún war eine starke gemeinsame Position der Union und der USA zu den Schlüsselfragen im Agrarbereich, die im Vorfeld durch eine Rahmenvereinbarung am 13. August besiegelt worden war. Dies hatte dann zwar maßgeblichen Einfluss auf die Verhandlungsgrundlagen in Cancún, förderte jedoch auch den Zusammenschluss der „G-21“ als Gegengewicht zu dem gemeinsamen Block dieser zumindest temporären transatlantischen Agrarallianz.

Das Scheitern von Cancún wurde von EU-Kommissar Pascal Lamy nicht nur auf die verbleibenden Positionsunterschiede, sondern auch auf prozedurale Schwächen der von ihm als „mittelalterliche Organisation“ bezeichneten WTO zurückgeführt. Die Kommission setzte sich jedoch sofort für eine Wiederbelebung der Runde ein und schlug dem Rat in einer Mitteilung vom 26. November 2003<sup>1</sup> eine Reihe von Anpassungen der Verhandlungsposition der Union vor, um die Chancen eines erfolgreichen Abschlusses der Runde zu erhöhen. Die Kommission sprach sich insbesondere dafür aus, alternative Ansätze für die Verhandlungen über die Singapur-Themen zu prüfen, die eventuell aus dem Gesamtpaket der Verhandlungen ausgeklammert und bei Bedarf im Rahmen plurilateraler Abkommen geregelt werden könnten. Für den Bereich Landwirtschaft bekräftigt die Kommission die Grundlinien der mit den USA ausgehandelten gemeinsamen Position, machte aber weitergehende Zugeständnisse von Konzessionen der anderen Handelspartner abhängig. Nach Auffassung der Kommission sollte der Schwerpunkt der Verhandlungen auf den spezifisch handelsverzerrenden Maßnahmen liegen, d.h. vor allem auf der Amber Box und den Ausfuhrsubventionen.

In seiner Sitzung vom 8. Dezember billigte der Rat die Grundlinien der Vorschläge der Kommission, hielt diese jedoch hinsichtlich der Singapur- und Agrarfragen zur Vorsicht an. Auf der nachfolgenden Sitzung des WTO-Rates am 15./16. Dezember in Genf kündigte die Kommission daraufhin im wesentlichen nur die Bereitschaft der Union an, einige der Singapur-Themen aus den laufenden Verhandlungen auszugliedern, was seitens der Entwicklungs- und Schwellenländer als nicht weitgehend genug betrachtet wurde.

Mangelnde Fortschritte in den Verhandlungen und ernste Sorgen hinsichtlich eines möglichen Scheiterns der Doha-Runde veranlassten die Union dann in den folgenden Monaten zu weiteren Konzessionen. Im April 2004 zeigte sich die Kommission bereit, notfalls alle vier Singapur-Themen aus der Doha-Runde herauszunehmen und auch – unter der Voraussetzung entsprechend gehaltvoller Konzessionen anderer Verhandlungspartner, insbesondere der massiv Exportsubventionen leistenden USA – über ein Datum für das Auslaufen der EU-Exportsubventionen im Agrarbereich zu verhandeln. Trotz massiver Vorbehalte einiger Mitgliedstaaten, darunter vor allem Frankreichs und Irlands, die der Auffassung waren, man sei bereits in Cancún an die Grenze des Zumutbaren gegangen, erklärten die EU-Kommissar Franz Fischler und Pascal Lamy sich am 9. Mai 2004 in einem Schreiben an die WTO-Partner<sup>2</sup> bereit, unter der Voraussetzung eines parallelen Abbaus gleicher oder ähnlicher Förderinstrumente bei anderen Partnern alle ihre Agrarexportsubventionen in den Verhandlungen zur Disposition zu stellen, nur konsensfähige

---

<sup>1</sup> KOM(2003) 734.

<sup>2</sup> Text: [http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc\\_117097.pdf](http://trade-info.cec.eu.int/doclib/docs/2004/may/tradoc_117097.pdf).

Aspekte Singapur-Themen in die Verhandlungen aufzunehmen und über ein Paket von Ausnahmen für die so genannte „G-90“-Gruppe der Entwicklungsländer von den allgemeinen Zollsenkungs- und Marktzugangsverpflichtungen zu verhandeln. Obwohl dieses neue Positionspapier sowohl auf Grund mangelnder konkreter Zusagen als auch der anvisierten Vorzugsbehandlung der „G-90“, die einige bedeutende Entwicklungs- und Schwellenländer ausnehmen würde, kritisiert wurde, brachte es doch neue Bewegung in die Verhandlungen und führte zu einem neuen Angebot auch seitens der USA und – in allerdings sehr allgemeiner Form – auch der G-20. Gegen Ende des Berichtszeitraums (Anfang Juli 2004) waren intensive Verhandlungen im Gange, um bis Ende Juli einen neuen Gesamtverhandlungsrahmen für den Fortgang der Runde auszuarbeiten, wobei allerdings im Agrarbereich nach wie vor erhebliche Positionsdifferenzen fortbestanden. Es zeigte sich erneut, dass für die Union ebenso wie für viele andere WTO-Partner Erfolg und Scheitern der Handelsrunde letztendlich von einem tragbaren Kompromiss im Agrarbereich abhängen wird, und dies obwohl der Agrarhandel nur 9% des Welthandels ausmacht.

### **Erfolgreiche Verteidigung des Allgemeinen Präferenzsystems (APS) der EU**

Vor dem Hintergrund der stockenden Doha-Verhandlungen und der harten Positionen der Entwicklungsländer hatte sich die Union auch mit einer Infragestellung ihres Systems der differenzierten Handelspräferenzen für Entwicklungsländer auseinanderzusetzen. 2002 hatte Indien in der Welthandelsorganisation die von der Union im Rahmen des „Allgemeinen Präferenzsystems“ (APS) besonders von Drogenproblemen betroffenen Entwicklungsländern gewährten Handelspräferenzen (APS-Sonderregelung zur Drogenbekämpfung) als Diskriminierung gegenüber anderen Entwicklungsländern und als Verstoß gegen die Meistbegünstigungsklausel gemäß Artikel 1 des GATT angefochten. Die ASP-Drogensonderregelung, ein wichtiges Element der EU-Strategie zur Bekämpfung des internationalen Drogenhandels, gewährt Bolivien, Kolumbien, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Nicaragua, Honduras, Pakistan, Panama, Peru und Venezuela besondere Handelspräferenzen sowohl für landwirtschaftliche als auch gewerbliche Erzeugnisse.

Am 1. Dezember 2003 entschied das eingesetzte WTO-Schiedsgericht mit Zweidrittelmehrheit, dass nach der GATT-Ermächtigungsklausel für Handelspräferenzen und insbesondere nach dem Nichtdiskriminierungsgrundsatz allen Entwicklungsländern die gleichen Handelspräferenzen einzuräumen seien. Gegen diese Entscheidung, die Kernelemente des EU-APS-Systems in Frage stellte und von einigen Beobachtern bereits als Anfang vom Ende des Systems gewertet wurde, legte die Kommission am 8. Januar 2004 Berufung ein, wobei sie vor allem argumentierte, dass sich aus dem GATT-Nichtdiskriminierungsgrundsatz, Abschluss eines Kooperationsabkommens für das Zollwesen und zur Aufnahme von Verhandlungen über ein Seeverkehrsabkommen nicht grundsätzlich ergebe, dass allen Entwicklungsländern auf der Grundlage der Ermächtigungsklausel ausnahmslos die gleichen Handelspräferenzen eingeräumt werden.

In seiner Entscheidung vom 7. April 2004 folgte das Berufungsgremium weitgehend den Argumenten der Kommission und hob die Entscheidung des Panels vom Dezember 2003 auf. Die Kommission sah in dieser Entscheidung einen großen Erfolg nicht nur für die Union, sondern alle derartige Handelspräferenzen einräumenden Länder (zu denen auch die USA gehören), die mit ihren Präferenzregelungen besonderen Problemen einzelner Kategorien von Entwicklungsländern Rechnung tragen wollen. Ganz ungeschoren ging

die Union aus diesem Streitfall allerdings nicht hervor, da das Berufungsgremium feststellte, dass es die Union versäumt habe, den Nachweis zu liefern, dass die Sonderregelung zur Drogenbekämpfung auf objektiven und transparenten Kriterien beruht, nach denen alle Entwicklungsländer mit ähnlicher Problematik Anspruch auf Handelspräferenzen im Rahmen dieser Regelung hätten. Damit erhöhte das Berufungsgremium beträchtlich den Druck auf die Union, ihre APS-Regimes künftig besser zu rechtfertigen. In einer Mitteilung an Rat und Parlament vom 7. Juli 2004 über die Rolle des Allgemeinen Präferenzsystem 2006-2015<sup>3</sup> akzeptierte die Kommission, dass künftig die spezifischen „Entwicklungsbedürfnisse“ jener Entwicklungsländer, die durch Zollpräferenzen gefördert werden können, zur Rechtfertigung im WTO-Kontext genau ermittelt werden müssen.

### **Die Union in der Defensive: Das umstrittene Marktzulassungsregime für genetisch veränderte Organismen**

Als Folge des im Mai 2003 von den USA, Ägypten, Argentinien und Kanada eingeleiteten WTO-Verfahrens gegen das EU-Regime zur Genehmigung des Imports von auf genetisch veränderten Organismen (GVOs) basierenden Lebensmitteln musste die Union im Berichtszeitraum auch dieses Sonderregime ihres Außenhandelssystem im Berichtszeitraum nachdrücklich verteidigen. In ihrer ersten formellen Stellungnahme gegenüber dem eingesetzten WTO-Panel am 17. Mai 2004<sup>4</sup> wies die Kommission insbesondere den US-Vorwurf zurück, dass die Union auf der Grundlage ihrer internen Gesetzgebung ein allgemeines Zulassungsmoratorium für den Import gentechnisch veränderter Lebensmittel anwende. Die Zulassung würde stattdessen in jedem Einzelfall im Lichte möglicher gesundheitlicher Risiken geprüft. Die Kommission wehrte sich auch gegen den Vorwurf der USA und einiger anderer GVO-Lebensmittel exportierender Länder, dass die Union Marktzulassungsverfahren in unstatthafter Weise verlängere. Sie verwies in diesem Zusammenhang auf die Notwendigkeit einer wissenschaftlich fundierten Risikobewertung vor jeder Zulassungsentscheidung.

Gestärkt wurde die Verhandlungsposition der Union durch die Entscheidung vom 19. Mai 2004, den von dem Schweizer Unternehmen Syngenta vermarkteten so genannten „Bt-11“-Mais für den Verkauf in der EU zuzulassen. Damit wurde erstmals seit 1998 wieder ein GVO-Lebensmittelprodukt zugelassen, womit dem US-Vorwurf eines Moratoriums zumindest teilweise der Boden entzogen wurde. Die Kritiker des EU-Regimes in der Welthandelsorganisation hielten diesen Schritt allerdings für bei weitem nicht ausreichend und hielten an ihrer Klage fest. Demgegenüber zeigten sich Verbraucherschutzorganisationen in der EU besorgt über die Zulassung, die als Zeichen eines beginnenden Nachgebens der Union gewertet aufgenommen wurde, und Dänemark und Österreich bekräftigten ihre erheblichen Vorbehalte gegenüber einer Lockerung des EU-Regimes.

### **Wichtige Entwicklungen im Rahmen der bilateralen Außenhandelspolitik**

Mit einem Exportvolumen nach den USA von 226 Mrd. Euro (= 25,8% des gesamten EU-Exportvolumens) im Jahre 2003 bleiben die USA der mit Abstand wichtigsten Handelspartner der Union. Im Berichtszeitraum kam es zu einer leichten Entspannung der bilate-

---

<sup>3</sup> KOM(2004) 461.

<sup>4</sup> European Communities: Measures Affecting the Approval and Marketing of Biotech Products, First Written Submission, 17 May 2004, WTO DS291, DS292, DS293.

ralen Handelsbeziehungen. Diese war nicht nur durch die engere Zusammenarbeit im Rahmen der Welthandelsrunde (siehe oben) bedingt, sondern auch durch ein Nachgeben der USA in zwei seit längerem anhängigen Streitfällen. Anfang Dezember 2003 verfügte US-Präsident George W. Bush auf die im März 2002 eingeführten 30%igen Einfuhrzölle auf Stahlprodukte, auf die die Union mit der Androhung von Retorsionsmaßnahmen bis zur Höhe von 2,2 Mrd. US-Dollar reagiert hatte. Das Nachgeben auf US-Seite erfolgte kurz vor Auslaufen der Frist, die die Union vor Einführung ihrer Retorsionsmaßnahmen gesetzt hatte. Zur Verstärkung ihres Druckes hatte die Union in die Liste der von den Retorsionsmaßnahmen betroffenen Produkte vor allem solche aufgenommen, die vornehmlich in den Wahlhochburgen des US-Präsidenten in den Süd- und Mittelwest-Bundestaaten hergestellt werden. Kaum weniger wichtig war die am 17. Juni vom US-Repräsentantenhaus beschlossene Aufhebung der „Foreign Sales Corporation“ (FSC)/„Extraterritorial Income Act“ (ETI)-Gesetzgebung, die amerikanischen Unternehmen mit Niederlassungen im Ausland erhebliche Steuererleichterungen gewährt und auf Betrieben der Union bereits 2002 und erneut 2003 im Rahmen der WTO verurteilt worden war. Das Nachgeben auf US-Seite erfolgte allerdings erst nachdem die Union am 1. März 2004 von der WTO autorisierte Strafzölle auf bestimmte US-Produkte in Höhe von zunächst 5% eingeführt hatte, die sich jeden Monat automatisch um 1% bis zu einem Maximum von 17% im März 2005 erhöhen sollten. Beide Seiten zeigten sich bemüht, in einer auf Grund der unterschiedlichen Positionen im Irak-Krieg ohnehin schwierigen Phase der transatlantischen Beziehungen eine Eskalation der Handelsstreitigkeiten zu vermeiden, und EU-Kommissar Pascal Lamy kündigte die sofortige Aufhebung der EU-Sanktionen nach Abschluss des Gesetzgebungsprozesses in den USA, der die Einigung auf einen gemeinsamen Text zwischen Repräsentantenhaus und Senat voraussetzt, an.

Durch die Unterzeichnung mehrerer Abkommen wurden weitere positive Akzente für die bilateralen EU-US Beziehungen gesetzt. Die Serie der Abkommen über gegenseitige Anerkennung wurde am 27. Februar 2004 mit der Unterzeichnung eines Abkommens über die Anerkennung von Konformitätszertifikaten für Schiffsausrüstung fortgesetzt. Das Abkommen sieht vor, dass 30 wichtige Kategorien von Schiffsausrüstungsgütern, die den EU-Auflagen genügen, künftig in den USA ohne weitere Prüfung oder Zertifizierung auf den Markt gebracht werden können, und umgekehrt. Der transatlantische Handel in diesem Bereich beläuft sich auf jährlich immerhin 1 Mrd. Euro. Die Gefahr erheblicher Behinderungen des transatlantischen Warenverkehrs in Containern wurde durch ein am 22. April 2004 unterzeichnetes Abkommen über Containersicherheit abgewendet. Nach den Terroranschlägen vom 11. September 2001 hatten die USA scharfe Sicherheitsmaßnahmen für den Import von Containern eingeführt, die Behinderungen für EU-Containerimporte nach sich zogen. Das Abkommen vom 22. April sieht die Anwendung von gemeinsamen Kontroll- und Sicherheitsstandards und eine enge Zusammenarbeit zwischen den beiderseitigen Zollbehörden zur Minimierung von sowohl Sicherheitsrisiken als auch Verzögerungen in der Abwicklung von Containern vor. Von einiger Bedeutung war auch die am 26. Juni 2004 erfolgte Unterzeichnung eines Abkommens über die Förderung, Bereitstellung und Nutzung der beiden Satellitennavigationssysteme GALILEO und GPS.<sup>5</sup> Das Abkommen, für das vier Jahre intensiver Verhandlungen erforderlich waren, sieht vor, dass das europäische GALILEO und das amerikanische GPS in kompatibler und interoperabler

<sup>5</sup> Text: [http://europa.eu.int/comm/dgs/energy\\_transport/galileo/documents/doc/2004\\_06\\_21\\_summit\\_2004\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/dgs/energy_transport/galileo/documents/doc/2004_06_21_summit_2004_en.pdf).

Form koexistieren sollen, wodurch die gemeinsame Nutzung der beiden Systeme und die Herstellung von Navigationsgeräten erheblich erleichtert werden können. Das Marktpotential für GALILEO, das von der Kommission bis 2010 auf 3 Mrd. Euro geschätzt wurde, hätte durch eine Rivalität mit dem etablierten amerikanischen GPS-System erheblich beeinträchtigt werden können. Zu erwähnen ist allerdings auch, dass es in einigen Bereichen zu neuen Spannungen zwischen beiden Seiten kam, so etwa hinsichtlich der lebensmittelbezogenen Bestimmungen des US-Gesetzgebung gegen Bioterrorismus, die die Einfuhr von EU-Agrarprodukten in die USA erheblich beeinträchtigen.

Die Beziehungen zu Kanada wurden zunächst durch die am 16. September 2003 erfolgte Unterzeichnung eines Abkommens über den Handel in Weinen und Spirituosen weiterentwickelt. Das Abkommen sieht vor, dass Kanada eine Reihe von EU-Bezeichnungen für Weine und Spirituosen nicht mehr als reine Gattungsbezeichnungen anerkennt. Dies bedeutet beispielsweise, dass Kanada bis zum 31. Dezember 2013 die Verwendung der Bezeichnungen „Chablis“, „Champagne“, „Port“ und „Sherry“ für nicht aus der EU stammende Erzeugnisse verbieten wird. Für eine Reihe anderer Produkte irreführenden Verwendung anderer Produkte wird dies früher geschehen. Der Handel in Weinen und Spirituosen ist mit jährlich 520 Mio. Euro an EU-Exporten nach Kanada von einiger Bedeutung, aber recht asymmetrisch, da das kanadische Exportvolumen nach Europa nur 30 Mio. Euro erreicht. Auf dem bilateralen Gipfel in Ottawa am 18. März 2004 einigten sich beide Seiten dann auf die Hauptziele und -bereiche für ein neues Abkommens zur Förderung des bilateralen Handels und der bilateralen Investitionen (Trade Investment and Enhancement Agreement, TIEA), das sich vor allem auf die Beseitigung von rechtlichen Hindernissen im bilateralen Handel und bei bilateralen Investitionen konzentrieren soll. Das Abkommen, über das Verhandlungen noch im Verlauf von 2004 aufgenommen werden sollen, wird sich auch auf schwierige Themen wie öffentliches Beschaffungswesen und Finanzdienstleistungen erstrecken und würde die bilateralen Beziehungen auf eine neue und deutlich erweiterte Grundlage stellen.

Die Volksrepublik China wurde im Berichtszeitraum – mit einem Gesamthandelsvolumen von 135 Mrd. Euro im Jahre 2003 – erstmals zum zweitwichtigsten Handelspartner der Union nach den USA. Der Handel mit China, das der Hauptnutznießer des Allgemeinen Präferenzsystems der EU ist (siehe oben) wies zudem mit 55 Mrd. Euro für 2003 das größte bilaterale Handelsdefizit der Union aus. Nicht zuletzt vor diesem Hintergrund hatte sich die Union kontinuierlich für einen an detaillierte Marktöffnungsbedingungen gebundenen Beitritt Chinas zur Welthandelsorganisation eingesetzt. Im Berichtszeitraum sah sich die Union jedoch veranlasst, trotz durchaus anerkannter Fortschritte Chinas bei der Erfüllung dieser Bedingungen, eine Reihe von fortbestehenden Problemen hervorzuheben. Dies gipfelte im Juni 2004 in der Entscheidung der Kommission, China den für die Bemessung der Zölle bei Antidumping- und Antisubventionsverfahren wichtigen „Marktwirtschaftsstatus“ vorerst zu verweigern.<sup>6</sup> In ihrer Begründung wies die Kommission auf fortbestehende massive staatliche Eingriffe, die den Grundsatz der Gleichbehandlung aller Unternehmen verletzen, ungleiche Behandlung von Unternehmen in Konkursverfahren, Probleme hinsichtlich der Verwendbarkeit von Rechnungslegungsdaten zum Zweck von Handelsschutzuntersuchungen, mangelnde Achtung der Rechte an Eigentum und geistigem Eigentum und diskriminierende Schranken im Banken-

---

<sup>6</sup> Zum wirtschaftlichen und politischen Hintergrund dieser Frage siehe Stephen Green: China's quest for market economy status, Briefing note, Royal Institute of International Affairs, London 2004.

sektor. Die Union wies Vorwürfe, dass es sich hierbei um eine politische Entscheidung gehandelt habe, zurück. Im Juni 2004 waren seitens der Union immerhin 32 Antidumpingmaßnahmen und 22 Antidumpinguntersuchungen gegenüber China in der Durchführung.

Die Beziehungen zu Japan, dem drittgrößten Importeur in die Union und viertgrößten Exportland für EU-Produkte, standen auch in diesem Berichtszeitraum wieder im Zeichen der Bemühungen um die Beseitigung von Handelshemmnissen und die Erleichterung bilateraler Investitionen. Am 10. Juli 2003 konnte ein Abkommen über die wettbewerbsrechtliche Zusammenarbeit unterzeichnet werden, das – nach dem Modell ähnlicher EU-Abkommen mit den USA und Kanada – die Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden beider Seiten hinsichtlich Informationsaustausch und gegenseitiger Hilfe bei Untersuchungen wettbewerbsfeindlicher Praktiken verbessern soll.<sup>7</sup> Anlässlich des bilateralen Gipfels in Tokyo am 22. Juni 2004 einigten sich beide Seiten auf einen erweiterten Rahmen für die Zusammenarbeit zur Förderung bilateraler Investitionen, der unter anderem verstärkte Anstrengungen hinsichtlich der Konsultationen vor neuen gesetzlichen Maßnahmen, mehr Transparenz und der gegenseitigen Anerkennung nicht nur von technischen Zertifikaten, sondern auch beruflichen Qualifikationen vorsieht. Die Union und Japan vereinbarten bei dieser Gelegenheit auch eine gemeinsame Initiative zum Schutz der Rechte an geistigem Eigentum im Handel in Asien, wo Marken- und Produktpiraterie für die Union und Japan gleichermaßen immer noch ein großes Problem darstellt. Anlässlich der hochrangigen bilateralen Konsultationen zur Regulierungsreform am 20. Februar 2004 begrüßte die Union die Ankündigung weiterer Deregulierungsmaßnahmen seitens der japanischen Regierung, kritisierte aber fortbestehende Marktzugangshemmnisse für EU-Unternehmen in Bereichen wie dem öffentlichen Beschaffungswesen und Postdienstleistungen.

### **Wichtige Entwicklungen im Rahmen der interregionalen Außenhandelspolitik**

Im Rahmen der interregionalen Außenhandelspolitik der Union nahm erneut der ASEM-Prozess („Asien-Europa-Treffen“) eine Schlüsselstellung ein. Anlässlich des Treffens der ASEM-Wirtschaftsminister am 18./19. September 2003 in Kopenhagen vereinbarten die EU und ihre zehn asiatischen Partner (darunter China und Japan) einen verstärkten Dialog in multilateralen Fragen um durch gemeinsame Positionen Fortschritte in der Doha-Runde zu fördern sowie eine Reihe konkreter Ziele im Rahmen des Aktionsplans zur Handelserleichterung, die insbesondere die Modernisierung des Zollwesens und die Erleichterung des Warenverkehrs betrafen. Im Rahmen der EU-ASEAN-Konsultationen am 20. Januar 2004 in Yogyakarta (Indonesien) diskutierten EU-Kommissar Lamy und die Wirtschaftsminister der ASEAN-Staaten den Entwicklungsstand der transregionalen EU-ASEAN-Handelsinitiative (TREATI) und bekräftigten die Notwendigkeit weiterer Maßnahmen zur Beseitigung technischer Handelshemmnisse und zur Förderung bilateraler Investitionen.

Von besonderer Bedeutung für die interregionale Politik der Union waren die im Berichtszeitraum erzielten Fortschritte in den Verhandlungen mit der lateinamerikanischen Mercosur-Gruppe über das auf die Errichtung einer Freihandelszone abzielende interregionale EU-Mercosur Assoziierungsabkommen. Nach vier weiteren Verhandlungsrunden

<sup>7</sup> Für eine erste Bewertung siehe: Freshfields Bruckhaus Deringer: EU-Japan co-operation agreement on anti-competitive activities (briefing note), Brüssel 2003 (Text: (<http://www.freshfields.com/practice/comtrade/publications/pdf/6841.pdf>)).

von Juli 2003 bis Juni 2004 zeigten sich beide Seiten optimistisch, dass der ursprünglich angesetzte Termin für den Abschluss der Verhandlungen – Oktober 2004 – eingehalten werden könne. Beide Seiten hatten sich gegen Ende des Berichtszeitraums in wesentlichen Fragen angenähert, wobei die Union angeboten hatte, innerhalb von zehn Jahren die Importzölle für 92% der Produkte abzubauen und die Mercosur-Gruppe im selben Zeitraum für 87% der Produkte. Deutliche Positionsunterschiede bestanden allerdings im Agrarbereich fort, wo die EU-Konzessionen (unter anderem ein Importkontingent von 50.000 Tonnen Rindfleisch plus weitere 50.000 Tonnen unter der Voraussetzung befriedigender Ergebnisse in der Doha-Runde) den Mercosur-Partner noch nicht weit genug gingen, und hinsichtlich des Marktzugangs in den Bereichen Telekommunikation und Finanzdienstleistungen, wo die Union ein weiteres Entgegenkommen seitens Mercosur-Gruppe anstrebte.

Zur Förderung ihrer interregionalen Handelspolitik unterstützt die Union auch die Stärkung regionaler Zusammenschlüsse, um deren Handlungs- und Tragfähigkeit für die Aushandlung interregionaler Abkommen zu erhöhen. Dieser Strategie entsprach die am 15. Dezember 2003 in Rom erfolgte Unterzeichnung eines Abkommens über politischen Dialog und Zusammenarbeit mit den Staaten der lateinamerikanischen Andengemeinschaft, das mehrere Bestimmungen zur Förderung des dortigen regionalen wirtschaftlichen Integrationsprozesses seitens der Union enthält.<sup>8</sup> Dieser Aspekt der Außenhandelspolitik der Union, der auch auf anlässlich des 3. EU-Lateinamerika-Gipfel in Guadalajara (Mexiko) am 28. Mai 2004 aktiv verfolgt wurde, stellt ein interessantes Beispiel für EU-Bemühungen um einen durch Eigeninteressen motivierten „Regime-Export“ in andere Regionen der Welt dar.

### **Weiterführende Literatur**

The Federal Trust (Hrsg.): *Expanding WTO Rules? A Federal Trust Report on the Singapore Issues*, London 2003.

Robert House: *Appellate Body Ruling Saves the GSP, at Least For Now*, in: *Bridges*, No. 4, April 2004, 5-6.

Jacob Kol / Winters, Alan: *The EU after Cancun: Can the Leopard Change its Spots?*, in: *European Foreign Affairs Review*, Bd. 9(1), 2004, 1-25.

---

<sup>8</sup> Text: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/andean/doc/pdca\\_1203\\_en.pdf](http://europa.eu.int/comm/external_relations/andean/doc/pdca_1203_en.pdf).