

Diesen Sommer werden in Peking Sportler aus aller Welt um Olympiamedaillen kämpfen. Auf dem globalen Markt wird in dieser Zeit jedoch kein olympischer Friede herrschen: Der weltweite Wettstreit um Wachstum, Marktanteile und wirtschaftlichen Erfolg wird keine Pause einlegen.

Vor diesem Wettstreit, der sogenannten Globalisierung, haben viele Bürgerinnen und Bürger Europas Angst. Trotz aller selbstverständlich scheinenden Vorteile nehmen viele Bürgerinnen und Bürger die Globalisierung als Bedrohung wahr. Dies muss nicht so bleiben: Zum einen können wir Europäer vereint in der Europäischen Union unsere Interessen durchsetzen und die Globalisierung in unserem Sinn beeinflussen. Zum anderen müssen wir ein stärkeres Augenmerk darauf richten, die Menschen über Fragen der Weltwirtschaft zu informieren und für die Globalisierung zu begeistern.

In Zukunft wird sich nicht automatisch alles um Europa drehen. Durch den (Wieder-)Aufstieg vieler Schwellenländer, insbesondere der asiatischen, verliert Europa – wie auch die USA – ganz allmählich seine weltwirtschaftliche Vorrangstellung. Asien hatte 1820 schon einmal knapp sechzig Prozent Anteil am Weltbruttosozialprodukt. Doch das bislang durch die westlichen Industrieländer geprägte Weltwirtschaftssystem wird zunehmend multipolarer: Lag der Anteil der Sechser-EWG an den weltweiten Gesamtausfuhren im Jahr 1958 noch bei 23,9 Prozent, so verringerte er sich trotz der

Erweiterungen auf die EU der 25 im Jahr 2005 auf 18,1 Prozent. Bemerkenswert sind die Zahlen für China, dessen Anteil an den weltweiten Exporten von 0,6 Prozent im Jahr 1981 auf 10,1 Prozent im Jahr 2005 stieg. In der Konsequenz bedeutet dies, dass unsere Handelspartner nicht nur in Asien mit einem neuen Selbstbewusstsein auftreten. Dies erschwert naturgemäß die Durchsetzung europäischer Interessen – nicht nur in der Handelspolitik, aber auch dort.

Gleichzeitig ist die europäische Wirtschaft, insbesondere die deutsche, weiterhin sehr stark von der weltwirtschaftlichen Entwicklung und unseren Exporten abhängig: In Deutschland haben sich viele daran gewöhnt, dass das Wirtschaftswachstum weitgehend vom Export getragen wird. Nicht nur angesichts bestenfalls stagnierender Bevölkerungszahlen müssen wir auch in Zukunft darauf setzen, unsere Produkte zu exportieren, denn der Wohlstand in Deutschland ist schon heute entscheidend von einem funktionierenden EU-Binnenmarkt und funktionierenden Weltmärkten abhängig. Wir müssen als Europäer alles daran setzen, faire Wettbewerbsbedingungen für unsere Unternehmen zu bewahren oder zu erreichen, ihnen neue Marktzugänge zu erschließen, europäische Standards möglichst in den internationalen Rahmen einzubringen, den Schutz europäischer Innovationen und des geistigen Eigentums zu stärken und die Versorgung mit Rohstoffen jeglicher Art sicherzustellen.

Viele Menschen fragen ängstlich, ob wir der Globalisierung schutzlos ausgeliefert sind und diese nicht in unserem Sinn beeinflussen können. Einige fordern sogar, sich der Globalisierung zu verschließen und allein, also in einer abgeschotteten Volkswirtschaft, das Heil zu suchen. Manche Zweifel sind verständlich: Alleinkönnen die europäischen Staaten sicher keinen entscheidenden Einfluss mehr auf den Lauf der Dinge im globalen Maßstab ausüben. Achtzig Millionen Deutsche sind in einer Welt mit sechs Milliarden Wirtschaftsteilnehmern keine alles dominierende Größe. Die einzige Antwort hierauf kann nur die Bündelung der Kräfte auf europäischer Ebene sein. Die EU kann als noch immer weltgrößter Binnenmarkt in globalen Foren, Institutionen und Zusammenschlüssen eher ihre Stimme erheben und die Interessen der 27 Mitgliedstaaten und 485 Millionen Einwohner besser vertreten, als es die einzelnen Mitgliedstaaten vermögen. Wer mit einer Stimme sprechen will, braucht jedoch gemeinsame Ziele und gemeinsame Strategien.

Hierbei brauchen wir gemeinsame Strategien für unsere internen und externen Aufgaben. Die internen Herausforderungen sind allgemein bekannt und sollen mit der sogenannten Lissabon-Strategie angegangen werden. Die Lissabon-Strategie ließ jedoch in den ersten Jahren die externen Politiken weitgehend außer Acht. Erst seit verhältnismäßig kurzer Zeit wird der politischen Mehrheit bewusst, dass innereuropäische Entscheidungen Rückwirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit Europas in der Welt haben. Umgekehrt beeinflussen Entwicklungen im globalen Rahmen oder Entscheidungen unserer Handelspartner die Situation in Europa. Die Konsequenz daraus muss sein, eine engere Abstimmung zwischen internen und externen Politiken zu erreichen. Dieser Artikel nimmt weitgehend die externen Politiken in den Blick.

Die europäische Handelspolitik muss vermehrt der Erreichung außenwirtschaftlicher Ziele dienen:

In der Vergangenheit wurde oft versucht, mithilfe der Handelspolitik andere Politikziele durchzusetzen. Durch Zugeständnisse auf Kosten der wirtschaftlichen Interessen Europas wurden Erfolge in anderen Politikbereichen erkaufte, etwa bei sozialen Themen, der Frage der Menschenrechte oder bei Umweltfragen. Angesichts erstarkter Wettbewerber und einer in Relation zu anderen Wirtschaftsräumen schwächeren Position der EU ist hier ein Umdenken erforderlich. Europäische Außenhandelspolitik muss wieder mehr ihrem eigentlichen Zweck, der Erreichung außenwirtschaftlicher Ziele, dienen.

Der Welthandel braucht multilaterale Regeln:

Die Welthandelsorganisation WTO bietet zurzeit den besten bestehenden Rahmen, um den globalen Markt zu gestalten. Die weitere Öffnung von Märkten, der Abbau von Zöllen und nicht tarifären Handelshindernissen kann dort am besten gelingen ebenso wie die Vereinbarung gemeinsamer Spielregeln. Trotz aller Schwierigkeiten in der aktuellen Handelsrunde muss grundsätzlich am Ziel einer multilateralen Handelsliberalisierung festgehalten werden. Die EU sollte an ihrer Unterstützung für den multilateralen Weg keinen Zweifel aufkommen lassen. Mittelfristig stellt sich die Frage nach einer Schaffung eines internationalen Wettbewerbsrechts – ein großer Durchbruch, der heute zwar Vision ist, langfristig jedoch Realität werden sollte.

Freihandelsabkommen sind nur die zweitbeste Option:

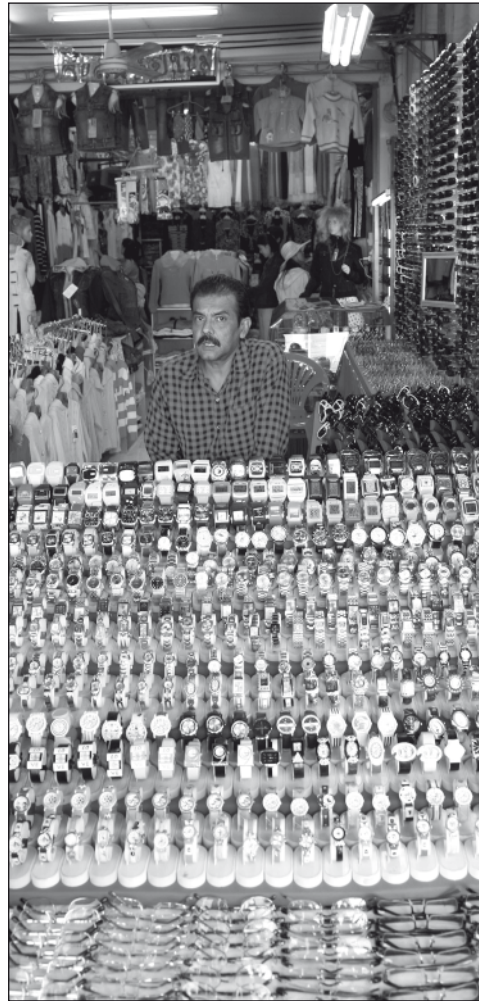
Derzeit ist eine Tendenz hin zu mehr bilateralen oder regionalen Freihandelsabkommen erkennbar. Diese stellen allenfalls eine zweitbeste Option dar, da sich mit ihnen vielfältige Nachteile verbinden:

So erhöhen sich durch die Vielzahl unterschiedlichster Abkommen die Transaktionskosten für Unternehmen, und es entstehen dank zunehmender Intransparenz neue Hürden für die Beteiligung am internationalen Handel, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen. Zudem können Handelsabkommen unter Umständen mittel- und langfristig das multilaterale Handelssystem schwächen, da für die beteiligten Wirtschaftsräume wegen der damit dann verbundenen Präferenzerosion die Anreize sinken, entscheidende multilaterale Schritte zu gehen.

Die EU steht vor einem Dilemma: Entweder kann sie kurzfristige Interessen mittels Freihandelsabkommen durchsetzen. Hierbei muss sie dann aber unter Umständen eine Schwächung des Multilateralismus in Kauf nehmen, was nicht im Interesse der EU sein darf. Oder aber sie verzichtet auf ihre aktuellen Handelsinteressen zugunsten eines Festhaltens am multilateralen Weg, was auch nicht die richtige Antwort sein kann. Als möglicher Ausweg empfiehlt sich die jetzt auch von der Kommission gewählte Doppelstrategie: Zum einen sollte sich die Auswahl der Freihandelsabkommen auf die Staaten oder Wirtschaftsräume beschränken, mit denen unsere Wettbewerber bereits ein Abkommen verhandeln oder abgeschlossen haben. Zum anderen sollten wir beim Umfang dieser Freihandelsabkommen über die Themen der WTO und möglichst auch die Erfolge unserer Wettbewerber hinausgehen. Damit könnten diese Abkommen Wegbereiter für Fortschritte auf multilateraler Ebene sein. Zusätzlich sollten Standards in diesen Freihandelsabkommen verankert werden, die vorab plurilateral auf möglichst breiter Grundlage vereinbart wurden, wie zum Beispiel die Ursprungsregeln. Die derzeit laufenden Gespräche über Freihandelsabkommen lassen leider nicht hoffen, dass wir diese Ziele erreichen.

*Gefälschte Uhren in Thailand:
Von Produktpiraterie sind etwa fünf Prozent
des Welthandels mit einer Schadenssumme
von 450 Milliarden Dollar betroffen.*

© picture-alliance/ZB, Fotograf: Jens Kalaene



Klare Wettbewerbsbedingungen schaffen und durchsetzen:

So wie der Erfolg des europäischen Binnenmarktes auf klaren Regeln und deren Durchsetzung beruht, so sind auch im globalen Kontext klare und durchsetzbare Wettbewerbsregeln unerlässlich. Hier sind noch viele Aufgaben zu lösen. Die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen beruht auch auf ihren qualita-

tiv hochwertigen und innovativen Produkten. Daher sind beispielsweise Verletzungen des Schutzes des geistigen Eigentums eine für die EU besonders sensible Frage. Von Produktpiraterie beispielsweise ist ein wachsender Anteil des Welthandels betroffen. Es wird geschätzt, dass circa fünf Prozent des Welthandels mit einer Schadenssumme von 450 Milliarden Dollar betroffen sind. Vorrangig ist vor allem, eine bessere und konsequentere Anwendung der bestehenden internationalen Regeln und nationalen Gesetze durchzusetzen. Die EU muss dies bei ihren Handelspartnern noch stärker als bisher einfordern. Die heutige Realität ist nicht länger hinnehmbar. Ein gemeinsames Vorgehen mit anderen betroffenen Staaten wie den USA oder Japan würde die Erfolgchancen erhöhen.

Handelsschutzinstrumente sind legitimes Mittel der Handelspolitik:

Dumping oder staatliche Subventionen dürfen nicht folgenlos hingenommen werden. Es ist Aufgabe der Politik, marktbeeinflussende Wettbewerbsverzerrungen zu bekämpfen. Es ist im Interesse von Wirtschaft und Verbrauchern, dass der Wettbewerb – egal ob weltweit oder in Europa – nicht durch gedumpte oder staatlich subventionierte Waren beeinträchtigt wird.

Angesichts des bisher fehlenden internationalen Wettbewerbsrechts spielen die Handelsschutzinstrumente eine wichtige Rolle, um gegen unfaire Praktiken im Wettbewerb vorgehen zu können. Im internationalen Vergleich besitzt die EU heute eines der liberalsten Handelsschutzinstrumente. Sicherlich kann über das eine oder andere Detail der derzeitigen Regelung geredet werden. Der Vorwurf, die Handelsschutzinstrumente würden in der EU zu protektionistischen Zwecken eingesetzt, ist bis auf ganz wenige Ausnahmen jedoch nicht gerechtfertigt. Diese Ausnahmen schaden jedoch dem grundsätzlich sinn-

vollen Instrument und müssen in Zukunft vermieden werden.

Handelshemmnisse müssen ab- und internationale Standards ausgebaut werden:

Schon die früheren Welthandelsrunden haben das reale Zollniveau stark sinken lassen. In den letzten Jahren haben sich jedoch die nicht tarifären Handelshemmnisse zu einer größeren Bürde für den internationalen Handel entwickelt. Einige Staaten haben hier einen großen Einfallsreichtum gezeigt. Doch auch die Vielzahl technischer Standards, unterschiedliche Rechts-, Gesundheits- und Sicherheitsbestimmungen erschweren den Handel. Die europäische Handelspolitik muss ihr Augenmerk verstärkt darauf legen, zu Vereinbarungen über gemeinsame Standards zu gelangen oder die gegenseitige Anerkennung von Standards sicherzustellen. Die Zusammenarbeit zwischen der EU und den USA beispielsweise bietet viel Potenzial, um auf dem Weg zu einem echten transatlantischen Binnenmarkt eine Vielzahl gemeinsamer Standards zu schaffen und die Anwendungsbereiche der gegenseitigen Anerkennung erheblich zu erweitern. Intern muss mehr darauf geachtet werden, Regelungen für den Binnenmarkt zu schaffen, die international kompatibel sind oder aber in enger Abstimmung mit unseren Handelspartnern erarbeitet werden.

Terrorismusbekämpfung darf nicht zum Handelshindernis des einundzwanzigsten Jahrhunderts werden:

Im Zuge der Terrorismusbekämpfung wurden einige Maßnahmen erarbeitet, die den Handelsverkehr erheblich erschweren. Hier muss in jedem Einzelfall geprüft werden, ob die Maßnahme wirklich gerechtfertigt und vor allem auch verhältnismäßig ist. Eine engere Zusammenarbeit etwa zwischen den Sicherheits- und Zollbehörden der EU und de-

nen unserer Handelspartner könnte die Sicherheitsinteressen und die Notwendigkeiten des freien Warenverkehrs in eine bessere Balance bringen.

Verbesserungen bei den Dienstleistungsmärkten nicht aus den Augen verlieren:

Dienstleistungen spielen in der Weltwirtschaft eine zunehmend wichtige Rolle. Leider gibt es im internationalen Dienstleistungsaustausch noch etliche Barrieren. Auch ist es bislang nicht gelungen, im Rahmen der WTO substanzielle Fortschritte zu erreichen. Die EU muss versuchen, eine neue Dynamik in die internationalen Verhandlungen zu bringen.

Zugang zu Rohstoffen sichern:

Der Mangel Europas an eigenen großen Rohstoffvorkommen konnte lange Zeit durch günstige Preise auf den Weltmärkten und einen relativ guten Zugang zu Rohstoffquellen kompensiert werden. Im Zuge des wirtschaftlichen Aufstiegs der anderen Weltregionen ist die Nachfrage nach Rohstoffen weltweit stark angestiegen. Hinzu kommt, dass durch eine aus heutiger Sicht zu geringe Investitionstätigkeit in der Vergangenheit die Gewinnkapazitäten vielfach nicht bedarfsgerecht entwickelt wurden. Als Resultat ließ sich in den letzten Jahren ein starker Anstieg der Rohstoffpreise beobachten. Langfristig noch gravierender jedoch ist die Frage nach der tatsächlichen Verfügbarkeit von Rohstoffen auf den weltweiten Rohstoffmärkten. Exportzölle und -abgaben sowie Exportrestriktionen für Rohstoffe durch Herkunftsländer beispielsweise können sich zunehmend negativ auf die Wettbewerbsfähigkeit der

europäischen Unternehmen auswirken. Europa braucht hier eine schlüssige Gegenstrategie. So könnte im Rahmen der WTO wie auch in Freihandelsabkommen sichergestellt werden, dass für den Export von Rohstoffen keine weiteren Beschränkungen eingeführt werden dürfen und bestehende Beschränkungen sukzessive abgebaut werden müssen. Allerdings fehlt der EU noch ein schlüssiges Konzept, das die Ziele der Rohstoffversorgung unserer Wirtschaft und der nachhaltigen wirtschaftlichen Entwicklung der Förder- und Lieferländer vereint.

Menschen und Märkte zusammenbringen:

Hinter jedem Erfolg stehen Menschen – ob bei den Olympischen Spielen in Peking oder beim Erfolg einer Volkswirtschaft. Erfolg beruht meistens auf einer soliden Basis. In der Geschichte der Menschheit gibt es viele Beispiele von Kulturen, die über einen langen Zeitraum vor allem deshalb erfolgreich waren, weil sie sich offensiv neuen Herausforderungen gestellt haben. Der Erfolg des europäischen Binnenmarktes wäre ohne einen solchen Ansatz undenkbar gewesen. Er sollte uns das nötige Selbstvertrauen geben, die Herausforderungen der Globalisierung mit Optimismus anzugehen. Das Vertrauen der Menschen in die globale Zukunft muss erst noch gewonnen werden. Gleichzeitig ist dieses Vertrauen aber auch Grundvoraussetzung für jeden Erfolg. Die Europäische Union bietet die Chance und die Mittel zu erreichen, dass mit dem Zusammenrücken der Märkte auf der Welt sich auch die Menschen näherkommen.