

Dies gilt vor allem in der Ära des Informationskapitalismus, Menschen sind die Träger des wichtigen Faktors Wissen. Arbeitsmobilität fördert so Innovation und Wachstum“ (Enzweiler 2013).

Politische Überlegungen – ein transatlantisches Freihandelsabkommen im Kontext des globalen Handelssystems

Eine Liberalisierung des Welthandels auf multilateraler Ebene erweist sich zusehends als Wunschvorstellung.

Um die Bemühungen um ein transatlantisches Freihandelsabkommen zu verstehen, ist es hilfreich, das Geschehen in einen globalen handelspolitischen Kontext zu stellen. Derzeit ist offen, wie eine künftige Welthandelsordnung aussehen mag. Klar ist, dass sich der Trend zu bilateralen und regionalen Handelsabkommen seit Jahren verstärkt. Auf multilateraler Ebene steckt die Doha-Runde – die Verhandlungen über Handelserleichterungen innerhalb der WTO – seit geraumer Zeit fest. Eine gemeinsame Liberalisierung des Welthandels erweist sich zusehends als Wunschvorstellung. Grundlegendes Problem der Verhandlungen bleibt die Forderung der USA nach einem Zugang zu den Agrar- und Industriegütermärkten der Schwellenländer. Diese Länder sind jedoch ohne zusätzliche Zugeständnisse der USA nicht bereit, ihre Märkte zu öffnen (BMW 2012, S. 1). Für die im Dezember 2013 angesetzte WTO-Ministerialkonferenz in Bali werden keine großen Fortschritte erwartet. Viele Beobachter halten daher Handelserleichterungen über den Weg bilateraler oder regionaler Verhandlungen für Erfolg versprechender. In dieses Bild passt auch der starke Anstieg bilateraler Handelsabkommen in den letzten Jahren. Insbesondere die asiatischen Länder verfolgen verstärkt bilaterale Handelsstrategien. Aber auch die EU hat in den letzten Jahren einen Strategiewechsel hin zu verstärkter bilateraler Liberalisierung betrieben und verhandelt im Moment eine Vielzahl an Handelsabkommen.

Die Bemühungen um eine transatlantische Handelspartnerschaft stellen auch den Versuch der EU dar, sich gegen einen relativen Bedeutungsverlust zu wehren.

Die Vereinigten Staaten verhandeln seit 2007 mit anderen Pazifik-Anrainern über ein Freihandelsabkommen: die *Transpazifische Partnerschaft* (TPP). Die Bemühungen um eine transatlantische Handelspartnerschaft stellen daher auch den Versuch der EU dar, sich gegen einen Bedeutungsverlust zu wehren. Denn fest steht, dass ein Abkommen der USA, egal mit welchem Partner, vollendete Tatsachen schaffen würde, denen sich andere Staaten anpassen müssten. Normen, Standards und Regeln eines solchen Abkommens müssten übernommen und anerkannt werden, wollten andere Länder diesem Abkommen beitreten. De facto bedeutet ein nachträglicher Beitritt also die Annerkennung der existierenden Regelungen ohne eigene Einflussmöglichkeit. Sollte die Transpazifische Partnerschaft zum Erfolg werden, wenn beispielsweise weitere aufstrebende Volkswirtschaften Asiens dem Abkommen beitreten, besteht die Gefahr, dass das Interesse der USA an einem transatlantischen Freihandelsabkommen schwindet. Die EU sähe sich gezwungen, sich an ein pazifisches Handelsab-

kommen anzupassen. Bei den Verhandlungen um ein transatlantisches Handelsabkommen geht es also um viel mehr als um die Verbesserung der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen – es geht um die Frage, wer zukünftig die Spielregeln des Welthandels bestimmt (Schmucker et al. 2012; S. 5ff.).

Neben der enormen handelspolitischen Bedeutung eines transatlantischen Freihandelsabkommens spielen auch außenpolitische Überlegungen in der Diskussion eine Rolle. Der Eindruck einiger europäischer Staaten – insbesondere Deutschlands –, Obama vernachlässige die transatlantischen Beziehungen und sehe sich selbst als „pazifischen Präsidenten“⁹ passt in dieses Bild des Kräftemessens bei der Ausgestaltung der weltweiten Handelsordnung. Die Initiative für ein transatlantisches Handelsabkommen wird daher auch als Möglichkeit gesehen, den transatlantischen Beziehungen neuen Schwung zu verleihen. Von einem Abkommen könnten Impulse nicht nur auf die wirtschaftliche Integration ausgehen, auch auf andere Gebiete der transatlantischen Zusammenarbeit könnte sich ein Handelsabkommen positiv auswirken.

Bei den Verhandlungen um ein transatlantisches Handelsabkommen geht es letztlich um die Frage, wer zukünftig die Spielregeln des Welthandels bestimmt.

Kritik an einem transatlantischen Freihandelsabkommen

Die positiven öffentlichen Reaktionen auf die Ankündigung eines transatlantischen Freihandelsabkommens überdecken zuweilen, dass im wissenschaftlichen Diskurs durchaus auch kritische Stimmen die Diskussion begleiten. Die Bedenken bezüglich eines transatlantischen Freihandelsabkommens zielen zumeist auf folgende Aspekte ab:

- Die einzelnen Inhalte und Verhandlungsgebiete eines potenziellen Abkommens.
- Die Auswirkungen auf die globale Welthandelsordnung, insbesondere auf die multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO.
- Den wirtschaftlichen Mehrwert eines Abkommens.

STRITTIIGE VERHANDLUNGSPUNKTE

Die Zustimmung zu einem transatlantischen Handelsabkommen scheint groß, solange die Verhandlungsinhalte abstrakt bleiben. So mag noch über den Abbau von Zöllen weitgehende Einigkeit bestehen, der Bereich der nicht-tarifären Handelshemmnisse hingegen scheint sensibler. Insbesondere auf den bereits angesprochenen Verhandlungsfeldern Landwirtschaft und Lebensmittel dürften sich Meinungsverschiedenheiten ergeben. Vor dem Hintergrund der – im Vergleich zu Europa – laxen Lebensmittelgesetze in den USA lassen die an die besorgte Öffentlichkeit adressierten Beschwichtigungsversuche des EU-Kommissionspräsidenten Barroso, dass die EU an ihren Standards für Lebensmittel festzuhalten gedenkt, die bevorstehenden Schwierigkeiten erkennen (Gammelin 2013, S. 1). Es werden Stimmen laut, die befürchten, dass es der EU nicht möglich sein wird, ihre Standpunkte beizubehalten, und dass bei einer „aggressiven Handelsstrategie“ der USA die Europäer sogar unter die „Räder kommen“ könnten (Otte 2013). Manche Beobachter sehen im Agrarsektor überhaupt keinen Spielraum für eine Einigung, da es schon in der Doha-Runde Streitfragen zwischen den USA und der EU gibt, in denen keine Einigung gefunden werden kann (Gersemann und Greive 2013, S. 29).