

„WTO plus“ für Europas Konzerne



EU setzt auf Weltmarkteroberung

Peter Fuchs

Marmor, Stein und Eisen bricht, doch die Liebe von Europas Eliten zum Freihandel nicht. Zwar werfen in der gegenwärtigen Krise Europas beweglichere Fraktionen von Kapital und Politik manch eine überkommene neoliberale Weisheit auf den Müllhaufen der Geschichte. Ja, einige scheinen tatsächlich sogar ein neues „post-neoliberales“ Entwicklungsmodell anzusteuern. Doch zumindest in der internationalen Handelspolitik werden weiter reichende Veränderungen noch entschieden abgelehnt. In ungezählten Erklärungen wird gebetsmühlenartig der freie Handel beschworen und vor dem vermeintlich größten Übel aller Zeiten, dem Protektionismus, gewarnt.

Derlei Litaneien haben nicht immer etwas mit der realen EU-Außenwirtschaftspolitik zu tun. Treffender lässt sich diese als „neo-merkantilistische“ Politik charakterisieren: „Steigende Exportüberschüsse und forcierte Expansionsstrategien von EU-Unternehmen bei gleichzeitig stagnierender Binnennachfrage, hoher Arbeitslosigkeit und abnehmender sozialer Kohäsion sind (...) einander bedingende Elemente eines extensiven (...) außenorientierten Wirtschaftsmodells. Diese Charakterisierung gilt nicht gleichermaßen für jedes einzelne EU-Mitgliedsland, wohl aber für den Euro-Raum insgesamt und dessen stärkste Volkswirtschaft, die Bundesrepublik Deutschland im Besonderen.“

(Raza, 2008) Wie sieht diese EU-Handelspolitik nun praktisch aus? Seit Oktober 2006 steht sie ganz im Zeichen der so genannten „Global Europe“-Strategie. Vorgestellt vom damaligen EU-Handelskommissar Peter Mandelson und seit Oktober 2008 von seiner Nachfolgerin Catherine Ashton übernommen, enthält diese Strategie eine aktualisierte handelspolitische EU-Agenda jenseits der Welthandelsorganisation (WTO). In der WTO war die EU nämlich seit Jahren auf gewachsenen Widerstand von Entwicklungsländern gestoßen und in der derzeit auf Eis liegenden Welthandelsrunde nicht recht vorangekommen. Mit der „Global Europe“-Strategie reagierte die EU-Kommission daher auf die zunehmende Unzufriedenheit der EU-Exportindustrie angesichts ausbleibender handelspolitischer Erfolge. Sie verknüpfte die Analyse des sich wandelnden weltwirtschaftlichen Umfeldes mit der umfassenderen Vision eines Europas,

- > welche interne und externe „Reformen“ (also Lissabon-Strategie und Handelspolitik) zu einer mit dem Ziel internationaler Wettbewerbsfähigkeit zusammenführt,
- > die 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 - anvisiert.

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, Südkorea, die Golfstaaten, Russland und der Mercosur. Die Strategie unterstreicht zwar das fortbestehende Interesse der EU-Wirtschaft am Multilateralismus und an der WTO. Zugleich aber fand eine offene Verschiebung hin zum Bilateralismus statt - komplementär zum Multilateralismus. Frei nach dem Motto: Was wir auf der einen Ebene, der WTO, nicht erreichen, probieren wir erstmal auf der anderen Ebene, in den bilateralen Verträgen.

So werden aggressive wirtschafts-, entwicklungs- und umweltpolitisch hochbrisante „WTO-plus“-Ziele verfolgt. „WTO-plus“ meint dabei Regelungen, die über den in der WTO bereits fest geschriebenen Regelungsgrad hinausgehen. 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 so genannter geistiger Eigentumsrechte von Unternehmen (Patente u.a. zur Sicherung von Monopolprofiten),
- 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) die Einführung von Wettbewerbspolitik in den Drittländern, wo sie der Unterstützung des Marktzugangs europäischer Unternehmen dienen kann.

Von Anfang an waren diese Ziele eng mit den Lobbyverbänden der europäischen Wirtschaft abgestimmt und fanden großes Lob etwa von BUSINESSEUROPE, dem einflussreichen Dachverband der europäischen Industrie- und Arbeitgeberverbände. Seit über zwei Jahren - bislang scheinbar unberührt von der Krise - treibt die EU-Kommission in enger Abstimmung mit der europäischen Business-Community die konkrete Umsetzung von „Global Europe“ voran. Dabei entsteht eine Hydra, deren viele Köpfe nur schwer im Blick zu behalten sind:

- > So wurde ohne relevante parlamentarische oder gar öffentliche Beteiligung bereits im Winter 2006 ein neuer EU-Modellvertragstext für „Investitionen, Dienstleistungshandel und E-Commerce“ entschieden, der nun in den bilateralen Verhandlungen durchgedrückt werden soll.
- > Gleich fünf neue Mandate für bilaterale Verhandlungen mit Indien (Sharma 2009), ASEAN und Südkorea sowie mit den Zentralamerikanischen Ländern und den Anden-Staaten wurden 2007 unter deutscher EU-Ratsführung verabschiedet.

> Ergänzend wird versucht, die EU-Interessen im Rahmen einer Neuverhandlung des Partnerschafts- und Kooperationsabkommens mit China zu befördern (Reckordt 2009)

> Auch die bereits früher begonnenen bilateralen Prozesse mit den AKP-Staaten (hier geht es um die so genannten Economic Partnership Agreements/EPAs), mit Staaten des Mittelmeerraums sowie - zur Zeit ausgebremst - mit dem Mercosur werden weiter geführt.

> Ebenfalls zur EU-Außenwirtschaftsstrategie gehören neue Kooperationsabkommen mit Russland und der Ukraine.

> Neu gefasst wurde 2007 auch die so genannte Marktzugangsstrategie, in der die Kommission zusammen mit EU-Mitgliedsländern und Wirtschaftsverbänden so genannte „Market Access Teams“ in Drittländern bildet, um nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu identifizieren und zu bekämpfen. Dies sind quasi wirtschaftspolitische Späh- und Eingreiftruppen unter Beteiligung der Privatwirtschaft.

> Als wäre all dies nicht genug, gehören noch eine Reihe weitere Initiativen in das Global Europe-Paket: So etwa spezielle Bemühungen im Bereich des Rohstoffzugangs und last but not least die Ausweitung geistiger Eigentumsrechte über ein neues internationales Abkommen namens ACTA (Anti-Counterfeiting Trade Agreement).

Kurzum: Es ist kompliziert geworden in der Handels- und Investitionspolitik, aber eben nicht minder bedrohlich für sozial-ökologische und emanzipatorische Ansprüche. „WTO plus“-Verhandlungen finden an vielen Orten und in vielen Foren gleichzeitig statt. Sie folgen, Krise hin oder her, seitens der EU nach wie vor der alten Logik des Marktzugangs und Eigentumschutzes für europäische Konzerne. Widerstand dagegen tut not. Er wird europaweit unter anderem im so genannten Seattle to Brussels-Netzwerk (www.s2bnetwork.org) koordiniert.

Peter Fuchs ist Mitarbeiter bei *Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung* e.V. (WEED) und dort für internationale Handels- und Industriepolitik sowie Klimagerechtigkeit verantwortlich

Literatur: Fuchs, Peter 2007: *Global Europe – Die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit*, Bonn: Forum Umwelt & Entwicklung www.forum-ue.de/fileadmin/userupload/publikationen/aghan_2007_globaleurope.pdf

Kommission der Europäischen Gemeinschaften 2006: *Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung*. Mitteilung der Kommission, KOM (2006) vom 4.10.2006, Brüssel

Raza, Werner (2008): *Die Außenhandelspolitik der Europäischen Union - zunehmend aggressive Forcierung einer neo-merkantilistischen Weltmarktorientierung*, <http://www.linksnet.de/de/artikel/20964>

Reckordt, Michael (2009): *Europas Angriff auf die Chinesische Mauer - Die wirtschaftspolitische China-Agenda der Europäischen Union*, Berlin: WEED (www.weed-online.org/themen/2293297.html)

Sharma, Shefali (2009): *Die Fesseln des EU-Indien-Freihandelsabkommens. Die indische Wirtschaft im Visier der Europäischen Union*. Berlin/ Bonn: WEED/EED (www.weed-online.org/themen/2382813.html)

Webtips: ‚Global Europe konkret‘-Infos von WEED: www.weed-online.org/themen/wto/global/index.html