



**RAT DER
EUROPÄISCHEN UNION**

**Brüssel, den 12. November 2010
(OR. en)**

16183/10

**WTO 368
COMER 200
SPG 14
DEVGEN 336
PI 137
MAR 118
ECOFIN 722
COMPET 358
SOC 750**

ÜBERMITTLUNGSVERMERK

Absender: Herr Jordi AYET PUIGARNAU, Direktor, im Auftrag der Generalsekretärin der Europäischen Kommission

Eingangsdatum: 10. November 2010

Empfänger: der Generalsekretär des Rates der Europäischen Union, Herr Pierre de BOISSIEU

Betr.: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen

- Handel, Wachstum und Weltgeschehen
- Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie Europa 2020

Die Delegationen erhalten in der Anlage das Kommissionsdokument KOM(2010) 612 endgültig.

Anl.: KOM(2010) 612 endgültig



EUROPÄISCHE KOMMISSION

Brüssel, den 9.11.2010
KOM(2010) 612 endgültig

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN
RAT, DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND
DEN AUSSCHUSS DER REGIONEN**

Handel, Wachstum und Weltgeschehen

Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie Europa 2020

{SEK(2010 1268}
{SEK(2010 1269}

**MITTEILUNG DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT,
DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND DEN
AUSSCHUSS DER REGIONEN**

Handel, Wachstum und Weltgeschehen

Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie Europa 2020

1. Kontext und Grundlinien

Das alles überragende Ziel der europäischen Wirtschaftspolitik ist rascheres Wachstum. Nur nachhaltiges Wirtschaftswachstum kann mehr Arbeitsplätze schaffen und unser soziales Gemeinwesen absichern. Das Wachstumspotential unserer Volkswirtschaften zu erhöhen wird indessen eine große Herausforderung darstellen, eine Herausforderung, der mit dem Dreifachziel der Strategie Europa 2020¹ – intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum – begegnet werden soll. Diese Mitteilung ist ein Kernbestandteil der Außendimension der Strategie Europa 2020. Darin wird dargelegt, welchen Beitrag die Handels- und Investitionspolitik zum Erreichen dieses Ziels wie auch zu den Strategien für unser auswärtiges Handeln insgesamt leisten muss. Die Mitteilung sollte in Verbindung mit zwei flankierende Papieren gelesen werden: dem Bericht „Progress achieved on the Global Europe strategy 2006-2010“ (Bericht über die Fortschritte bei der Strategie für ein global wettbewerbsfähiges Europa 2006-2010) und dem Analysepapier „Trade as a driver of prosperity“ (Handel als Motor des Wohlstands).

Offene Volkswirtschaften wachsen tendenziell schneller als geschlossene. Der Handel steigert das Wachstum der EU, weil er unsere Effizienz und unsere Innovationsleistung fördert. Er kurbelt die Auslandsnachfrage nach unseren Waren und Dienstleistungen an. Durch den Handel erhält der europäische Verbraucher ferner Zugang zu einer breiten Palette von Waren zu niedrigeren Preisen. Die Offenheit Europas für ausländische Direktinvestitionen steigert unsere Wettbewerbsfähigkeit. Desgleichen versetzt die Auslandsinvestitionsfähigkeit unserer Unternehmen diese in die Lage, global zu wachsen und Arbeitsplätze daheim und im Ausland zu schaffen. Auf einen einfachen Nenner gebracht muss Europa zwar die Anpassungskosten wachsam im Auge behalten, sich aber dennoch den dreifachen Nutzen der Liberalisierung des Handels und der Investitionstätigkeit zunutze machen: größeres Wachstum, mehr Arbeitsplätze und niedrigere Verbraucherpreise.

Der dreifache Nutzen der Liberalisierung des Handels

Wirtschaftswachstum: Der Abschluss aller laufenden Verhandlungen (Doha-Verhandlungsrunde und bilaterale Abkommen) und die Erzielung beträchtlicher Fortschritte in den Beziehungen zu unseren strategischen Partnern würden mit sich bringen, dass das Bruttoinlandsprodukt (BIP) der EU im Jahr 2020 um über 1 % höher ausfallen würde, als es sonst der Fall wäre².

Verbrauchervorteile: Die Ersparnisse für den europäischen Durchschnittsverbraucher aufgrund einer breiteren Palette von Waren und Dienstleistungen bewegen sich in der Größenordnung von 600 EUR pro Jahr zusätzlich zu den Ersparnissen aufgrund niedrigerer Preise.

¹ Europäische Kommission, „Europa 2020: Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum“, siehe http://ec.europa.eu/eu2020/index_de.htm.

² 1 % des BIP der EU im Jahr 2010 entsprechen laut Schätzungen der Kommission 120 Mrd. EUR.

Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt: Es besteht Einvernehmen darin, dass die Einbettung der EU in die Weltwirtschaft durch verstärkten Handel mehr und besser bezahlte Arbeitsplätze schafft. Mehr als 36 Mio. Arbeitsplätze in Europa sind direkt oder indirekt von unserer Fähigkeit abhängig, Handel mit der übrigen Welt zu treiben. Allein mehr als 4,6 Mio. Menschen in der EU arbeiten für Unternehmen, die sich in japanischem oder US-amerikanischem Mehrheitsbesitz befinden³.

Quelle: Schätzungen der Europäischen Kommission. Nähere Einzelheiten siehe „Trade as Driver of Prosperity“, Abschnitt II.1.

Damit eine offene Handelspolitik in Europa indessen politisch erfolgreich sein kann, müssen andere Akteure parallele Anstrengungen unternehmen, darunter auch unsere Partner aus dem Kreis der Industrie- und Schwellenländer, und zwar im Geiste der Gegenseitigkeit und des gegenseitigen Nutzens⁴. Handelspolitik wird keine öffentliche Unterstützung in Europa finden, wenn z. B. der Rohstoffzugang nicht zu fairen Bedingungen möglich ist oder die Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen im Ausland versperrt ist. Die EU wird zwar eine offene Volkswirtschaft bleiben, wir geben uns aber keineswegs der Naivität hin. Vor allem wird die Kommission wachsam bleiben, wenn es gilt, europäische Interessen und europäische Arbeitsplätze zu verteidigen. Sie wird gegen unfaire Handelspraktiken mit allen geeigneten Mitteln vorgehen.

Unsere Volkswirtschaft ist die größte der Welt. Die EU ist auch der größte Ausführer. Unsere Unternehmen exportierten im Jahr 2009 Waren und Dienstleistungen im Wert von 1,6 Bio. EUR, das sind etwa 13 % unseres Bruttoinlandsprodukts (BIP). Außerdem ist die EU der wichtigste Geber und Nehmer ausländischer Direktinvestitionen. Wie Abbildung 1 im Anhang zeigt, bleibt unser Anteil am weltweiten Handel derzeit konstant, trotz des steilen Aufstiegs der Schwellenländer. Die Stärke Europas im internationalen Handel spiegelt sich auch in der öffentlichen Meinung wider⁵.

Im Jahr 2015 werden 90 % des globalen Wachstums außerhalb Europas generiert werden, ein Drittel davon allein in China (siehe Abbildung 1). Deshalb müssen wir uns in den nächsten Jahren die Möglichkeiten höherer Wachstumsraten im Ausland, insbesondere in Ost- und Südasiens, zunutze machen. Im Jahr 2030 dürften auf die Entwicklungs- und Schwellenländer annähernd 60 % des globalen BIP entfallen. Derzeit beträgt der Anteil weniger als 50 %⁶.

Die Weltwirtschaft und der Welthandel haben sich in der jüngsten Vergangenheit tiefgreifend gewandelt. Bei vielen Waren und Dienstleistungen umfasst die Lieferkette inzwischen Fabriken und Büros in unterschiedlichen Teilen des Globus. Zwei Drittel unserer Einfuhren betreffen Vorleistungen, die unser Produktionspotenzial stark ausweiten. Damit unsere Unternehmen ihre Führungsposition halten können, müssen sie in der Lage sein, auf Inputs, Dienstleistungen und hochqualifizierte Mitarbeiter aus allen Teilen der Welt zurückzugreifen; darüber hinaus müssen ihre Investitionen und ihr geistiges Eigentum zuverlässig geschützt werden.

³ D. Hamilton und J. Quinlan: „The transatlantic economy 2010“, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University und „Basic Survey of Overseas Business Activities“, 2010, METI, Japan.

⁴ Schlussfolgerungen des Europäischen Rates, 16. September 2010.

⁵ Bei der im September 2010 durchgeführten „Special Eurobarometer Survey 357“ über den internationalen Handel antworteten 65 % der Befragten, dass die EU ihrer Ansicht nach sehr vom internationalen Handel profitiert hat; 64 % der Befragten glauben, dass europäische Waren gut mit Waren aus dem EU-Ausland konkurrieren können.

⁶ 49 % im Jahr 2010, siehe OECD (2010): „Perspectives on Global Development: Shifting Wealth“.

Unsere Agenda muss sich entsprechend weiterentwickeln; Europa 2020 lässt daran keinen Zweifel. Der Abbau von Zöllen auf gewerbliche und landwirtschaftliche Erzeugnisse bleibt wichtig, die eigentliche Herausforderung liegt indessen woanders. Entscheidender wird der Marktzugang für Dienstleistungen und Investitionen sein, ebenso die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens, bessere Abkommen zum Schutz der Rechte des geistigen Eigentums und bessere Durchsetzung dieses Schutzes, uneingeschränkte Versorgung mit Rohstoffen und Energie und, was ebenso wichtig ist, die Beseitigung von Regulierungsbarrieren, unter anderem durch die Förderung internationaler Normen. Über den Handel sollten wir auch auf eine umweltverträglichere Weltwirtschaft und menschenwürdige Arbeitsbedingungen hinarbeiten.

Diese Agenda wird uns zunehmend mit der Schnittstelle zwischen unseren internen Regeln und der externen Liberalisierung konfrontieren; darüber hinaus muss die Europäische Union – wie es der Europäische Rat im September signalisierte – *„die Kohärenz und die Komplementarität zwischen ihren internen und externen Maßnahmen weiter verbessern“*⁷. Ein Beispiel soll dies veranschaulichen: Ein umfassender Binnenmarkt für Dienstleistungen und eine systematischere Regulierungszusammenarbeit mit wichtigen Drittländern wird den internationalen Dienstleistungshandel erleichtern, ebenso die Beseitigung von Hindernissen hinter der Grenze.

Wir werden sowohl auf der multilateralen Ebene über die Welthandelsorganisation (WTO) tätig werden, als auch bilateral. Der Abschluss der Doha-Verhandlungsrunde bleibt unsere oberste Priorität. Gleichwohl schließen sich bilaterales und multilaterales Vorgehen nicht gegenseitig aus. Das Gegenteil trifft eher zu: Liberalisierung fördert Liberalisierung.

Deshalb wird ein Großteil unserer Energie auf den Abschluss ausgewogener Freihandelsabkommen verwendet, die die Kommission in ihrer Strategie für ein global wettbewerbsfähiges Europa als vorrangig eingestuft hat. Die erste größere Ernte steht ins Haus mit dem Abschluss des Abkommens mit Südkorea. Die Verhandlungen waren schwierig, und wir sollten uns keinen Illusionen hingeben: Die von der EU verlangten Zugeständnisse und die Kompromisse bei den noch anstehenden Abkommen werden eine weitaus größere Herausforderung darstellen.

Parallel dazu werden wir auf den Abschluss der Doha-Verhandlungen und die weitere Stärkung der WTO hinarbeiten. Doha ist überfällig. Das Erreichen dieses Ziels ist nach wie vor von hohem Wert, nicht nur wegen der daraus resultierenden Wirtschaftsvorteile, sondern auch als Bestätigung für die zentrale Rolle der WTO im Welthandelssystem.

Dessen ungeachtet wird das Doha-Abkommen keine Antworten auf die neueren Fragen anbieten, mit denen sich die Welthandelsregulierung unbedingt befassen sollte. Es ist an der Zeit, über die weiteren Schritte nach Doha nachzudenken. Zu diesem Zweck wird die Kommission ein Gremium herausragender Persönlichkeiten einberufen.

Sobald alle laufenden und infrage kommenden Freihandelsabkommen unter Dach und Fach sind, wird die EU über Präferenzhandelsabkommen mit den meisten wichtigen WTO-Mitgliedern verfügen. Sie decken zusammen jedoch nur die Hälfte unseres Handels ab. Es ist ebenso wichtig, unsere Handels- und Investitionsverbindungen mit den anderen großen Volkswirtschaften der Welt zu intensivieren, namentlich den Vereinigten Staaten, China, Japan und Russland.

Wir werden die Zusammenarbeit mit diesen Ländern in den Foren verstärken, die zu diesem Zweck geschaffen wurden. Wir werden begutachten, ob diese Foren ihrer Aufgabe gerecht werden oder ob

⁷ Europäischer Rat, Tagung am 16. September 2010, Schlussfolgerungen, Anlage I, Buchstabe a.

wir neue Wege der Zusammenarbeit mit diesen Ländern erkunden müssen. Im Brennpunkt der Zusammenarbeit mit den Vereinigten Staaten und Japan sollte die Beseitigung nichttarifärer Handels- und Investitionshindernisse, in erster Linie auf dem Wege der Regulierungszusammenarbeit, stehen.

China ist inzwischen unser zweitgrößter Handelspartner; dieses Land bietet uns einerseits überragende Möglichkeiten, stellt uns andererseits aber auch vor enorme Herausforderungen. Das gewaltige Wachstumspotenzial Chinas macht das Land höchst attraktiv für Ausfuhren und Investitionen. Es ist jedoch nicht zu leugnen, dass einige industriepolitische und makroökonomische Strategien Chinas ein staatskapitalistisches Fundament haben. Ähnliches gilt für Russland, unseren größten unmittelbaren Nachbarn.

Der Handel sollte darüber hinaus die soziale Inklusion verbessern, sowohl weltweit auch innerhalb der EU. Entwicklungsländer, die sich in den Welthandel und die globalen Produktionsketten eingefügt haben, profitieren von dem raschen Anstieg der Einkommen und der Beschäftigungszahlen und der beträchtlichen Eindämmung der Armut. Die EU-Handelspolitik hilft den ärmsten Volkswirtschaften im Übrigen durch die Einräumung großzügiger unilateraler Handelspräferenzen. Insgesamt verfolgen wir einen sorgsam differenzierten Ansatz, der sich nach dem Entwicklungsgrad unserer Partner richtet. Wir achten systematisch auf Kohärenz mit entwicklungspolitischen Strategien wie die Armutsbeseitigung.

Parallel dazu trägt die Handelsliberalisierung zum weiteren Anstieg des Wohlstandsniveaus und der Einkommen in den Industrieländern, auch in der EU, bei. Offenheit schafft Arbeitsplätze. Wir dürfen andererseits nicht verleugnen, dass die Anpassungskosten in bestimmten Bereichen und Wirtschaftszweigen bisweilen hoch sein können; deshalb brauchen wir einzelstaatliche und europäische Strategien für die Sozial- und Arbeitsmarktpolitik, um Arbeitnehmern und Unternehmen die Anpassung zu erleichtern. Dieses Anliegen sollte sich in unseren Haushaltsprioritäten widerspiegeln, und zwar in Übereinstimmung mit der Haushaltsüberprüfung der Kommission vom Oktober 2010⁸. Wir haben bei der Erstellung dieser Mitteilung EU-weite Konsultationen geführt. Diese Konsultationen und unsere internen Überlegungen lieferten die Hauptzutaten für die handelspolitische Agenda, die die Kommission im Rahmen des jetzigen Mandats zu verfolgen gedenkt. Sie wird sich dabei auf den neuen institutionellen Rahmen des Lissabon-Vertrags stützen. Das sollte als wichtige Gelegenheit verstanden werden, denn dieser verleiht der EU-Handelspolitik größere Transparenz und Legitimität, gibt dem Europäischen Parlament die Möglichkeit, in Handelsfragen mitzureden, und schafft darüber hinaus die Voraussetzungen für eine wechselseitige Intensivierung unserer Maßnahmen in der Handelspolitik und im Außenbereich sowohl in Brüssel als auch in den EU-Delegationen in 136 Ländern der Welt.

Diese Mitteilung ist zum einen als Kernbestandteil der Außendimension der Strategie Europa 2020 zu verstehen, zum anderen als klare Absichtsbekundung Europas, bei der Förderung der handelspolitischen Agenda in der G20-Runde und in allen einschlägigen Welthandelsforen eine aktive, selbstbewusste Rolle zu spielen. Offene Märkte spielen nämlich eine Schlüsselrolle bei der Erzeugung des starken, nachhaltigen und ausgewogenen Wachstums, dem sich die G20-Gipfelteilnehmer in Toronto verschrieben haben.

2. Eine Handels- und Investitionspolitik für die Herausforderungen von morgen

2.1. Intelligentes Wachstum: mit eiligem Schritt in die Zukunft

⁸ Mitteilung der Europäischen Kommission zur Haushaltsüberprüfung, 19.10.2010, Seite 15.

Unsere wirtschaftliche Zukunft hängt davon ab, dass wir unsere Wettbewerbsvorteile bei hochwertigen innovativen Produkten sichern, die ihrerseits stabile, gut bezahlte Arbeitsplätze schaffen⁹. Unsere Handelspolitik muss diesen Erfordernissen durch Erweiterung unseres Tätigkeitsfeldes um folgende Schwerpunkte gerecht werden:

- Eine leistungsfähige globale industrielle Lieferkette ist auf die fundamentale Unterstützung durch Transport-, Telekom-, Finanz- und Unternehmensdienstleister sowie freiberufliche Dienstleister angewiesen. **Dienstleistungen** machen 70 % der Weltwirtschaftsleistung aus, jedoch nur etwa ein Fünftel des Welthandels. Der geringe Anteil der Dienstleistungen am Gesamthandel ist zum Teil auf natürliche Hindernisse zurückzuführen (einige Dienstleistungen sind per se nicht handelbar), andererseits spielen auch Handelshemmnisse eine entscheidende Rolle. Die verbleibenden Handelsbarrieren für Dienstleister sind von ihrer Größenordnung her generell höher als die Hindernisse für das verarbeitende Gewerbe. Die geschätzten Zolläquivalente liegen in der Regel deutlich über 20 %, in vielen Fällen sogar noch wesentlich höher (siehe Tabelle 2). Wir werden bei den wichtigsten Industrie- und Schwellenländern, mit denen wir Handel treiben, mit allen verfügbaren Mitteln auf eine stärkere Offenheit gegenüber unseren Dienstleistern drängen. Die Möglichkeiten unserer Dienstleister sollten denen entsprechen, die der EU-Binnenmarkt den Dienstleistern aus Drittländern bietet. Gleichzeitig werden wir im Einklang mit dem UNESCO-Übereinkommen aus dem Jahr 2005 über den Schutz und die Förderung der Vielfalt kultureller Ausdrucksformen an unseren diesbezüglichen Zielen festhalten. Wir werden einigen Nachbarländern (z. B. der Ukraine, Moldau, den Kaukasusstaaten, Marokko und Tunesien) weiterhin die Einbindung in den Binnenmarkt in Bereichen wie Finanz-, Post-, Telekom- und andere Dienstleistungen anbieten.

Wie schon in der öffentlichen Konsultation vorgeschlagen wurde, sollten wir darauf hinarbeiten, dass die Regulierung von Dienstleistungen in allen Drittländern offen, diskriminierungsfrei, transparent und im öffentlichen Interesse erfolgt, damit unsere Dienstleister ihrer Geschäftstätigkeit in diesen Ländern besser nachgehen können. Da der technische Wandel neue Dienstleistungen ermöglicht und die grenzüberschreitende Handelbarkeit von Dienstleistungen verbessert, sollten wir in unseren Handelsabkommen im Übrigen gleich dafür sorgen, dass die Errichtung neuer Hindernisse für den Handel mit derartigen Dienstleistungen verhindert wird.

- Kapitalbewegungen und **ausländische Direktinvestitionen** haben erheblich zugenommen. Rund die Hälfte des Welthandels wird heute zwischen Tochterunternehmen multinationaler Konzerne abgewickelt, die mit Waren und Dienstleistungen auf der Zwischenstufe handeln. Die Kommission hat eine umfassende europäische Auslandsinvestitionspolitik¹⁰ vorgeschlagen, die den Bedürfnissen der Investoren aus allen Mitgliedstaaten besser gerecht wird. Sie wird sich darum bemühen, Investitionsschutz zusammen mit Investitionsliberalisierung in die laufenden Handelsverhandlungen einzubringen. Zu diesem Zweck wird sie demnächst geänderte Verhandlungsrichtlinien vorschlagen, und zwar zunächst für die Verhandlungen mit Kanada, Singapur und Indien. Die Kommission erwägt derzeit auch, ob eigenständige Investitionsabkommen mit anderen Ländern, z. B. China, anzustreben wären.
- Im **öffentlichen Beschaffungswesen** sind Auslandsmärkte für EU-Unternehmen besonders unzugänglich. Öffentliche Aufträge haben in großen Industrieländern einen Anteil am BIP von über 10 % und einen steigenden Anteil in Schwellenländern; sie eröffnen

⁹ Mitteilung der Europäischen Kommission: „Leitinitiative der Strategie Europa 2020 – Innovationsunion“, KOM(2010) 546 vom 06.10.2010.

¹⁰ KOM(2010) 343 vom 7.7.2010.

Geschäftsmöglichkeiten in Wirtschaftszweigen, in denen die EU-Industrie äußerst wettbewerbsfähig ist; dazu zählen z. B. der öffentliche Verkehr, Medizinprodukte, Arzneimittel und Ökotechnik. Wir werden weiterhin auf eine stärkere Öffnung der Beschaffungsmärkte im Ausland drängen und besonders gegen diskriminierende Praktiken vorgehen. Wir bemühen uns in bilateralen Verhandlungen weiterhin intensiv um weitere Zugangsmöglichkeiten für unsere Unternehmen, ebenso im Kontext des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen. Wir drängen auf einen raschen Beitritt Chinas zum Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (Government Procurement Agreement – GPA) auf der Grundlage eines ehrgeizigen Angebots, im Einklang mit den chinesischen WTO-Beitrittsverpflichtungen. Zwar ist unser eigener Markt bereits weitgehend offen, die Märkte unserer wichtigsten Handelspartner aber deutlich weniger, insbesondere auf regionaler und lokaler Ebene (siehe Tabelle 4 im Anhang). Die Kommission wird daher 2011 einen Gesetzesvorschlag für ein EU-Instrument unterbreiten, das unsere Möglichkeiten verbessert, größere Symmetrie beim Zugang zu öffentlichen Beschaffungsmärkten in Industrieländern und großen Schwellenländern zu erreichen; dabei werden wir uns auf die Umsetzung unserer internationalen Verpflichtungen stützen. In ähnlicher Weise sollte es eine stärkere Symmetrie beim Zugang zu Forschungs- und Entwicklungsprogrammen von Drittländern geben, als Ausgleich für unseren eigenen hohen Öffnungsgrad. Entsprechendes wurde vor kurzem in der Mitteilung zur Innovationsunion¹¹ erörtert.

- Die Handels- und Investitionsströme sind von zentraler Bedeutung für die **Verbreitung von Innovationen und neuen Technologien** innerhalb der EU und in der übrigen Welt. Dies gilt sowohl für „neue“ Wirtschaftszweige wie die Telekommunikation als auch für „traditionellere“, beispielsweise die hochtechnologische Textilherstellung. Wir befürworten die Verlängerung des Moratoriums bei den Zöllen im elektronischen Handel und bemühen uns weiter um die Aktualisierung des **WTO-Informationstechnologieübereinkommens** aus dem Jahr 1996 im Hinblick auf die Ausdehnung seines Anwendungsbereichs, die Beseitigung nichttarifärer Hemmnisse beim Handel mit diesen Waren (siehe doppelte Konformitätsprüfung) sowie die Ausdehnung seiner geografischen Mitgliedschaft¹².
- **Regulierungsbarrieren** im Waren-, Dienstleistungs- und Investitionshandel sind besonders schädlich, insbesondere die unserer wichtigsten Handelspartner, angesichts der Intensität unserer Handels- und Investitionsbeziehungen mit ihnen. Besondere Sorgen bereiten dabei die fehlende Akzeptanz internationaler Normen und/oder der mangelnde Rückgriff darauf sowie die oft aufwändigen Zertifizierungs- oder Kontrollauflagen, einschließlich der Auflagen für gewerbliche Waren und unsere Agrar- und Fischereiausfuhren. Die Länder haben das Recht, darüber zu bestimmen, in welchem Maße sie ihre nationale Sicherheit schützen, und dies zielführend zu regulieren, um beispielsweise einen hochgradigen Schutz der Gesundheit, der Sicherheit und der Umwelt zu gewährleisten; im Übrigen versteht es sich von selbst, dass die Regulierung auch durchgesetzt werden muss. Das Wissen um die Existenz und die Durchsetzung diesbezüglicher Vorschriften vermittelt den Verbrauchern ein besseres Sicherheitsgefühl beim Kauf von Waren und Dienstleistungen, und zwar unabhängig davon, ob diese aus dem Ausland oder dem Inland stammen.
- Doch selbst wenn unterschiedliche Gesetze und Regelungen oder der Verzicht auf gemeinsame Normen oder gegenseitige Anerkennung in einigen Fällen legitim sein können, ergeben sich

¹¹ Siehe Fußnote 9.

¹² Vgl. den EU-Vorschlag im WTO-Papier G/IT/W/28 vom 15. September 2008.

daraus oft erhebliche Geschäftskosten für unser Unternehmen im Ausland. Nichttarifäre Hemmnisse sind zwar schwer zu quantifizieren, sie sind aber häufig die Ursache von Handelsstreitigkeiten; dem entgegen kann die Senkung der Handelsnebenkosten beträchtliche Einsparungen ermöglichen¹³. Deshalb ist verbesserte Regulierungszusammenarbeit – sowohl zur Förderung der Gleichwertigkeit oder Konvergenz (von Regeln, Normen, Prüf- und Zertifizierungspraktiken) auf internationaler Ebene als auch zur Minimierung unnötiger Regulierungskosten weltweit – ein wesentlicher Aspekt unserer Handelsbeziehungen, in erster Linie bei den Beziehungen zu unseren wichtigsten Partnern, aber auch als Komponente von Freihandels- und vergleichbaren Verhandlungen; allerdings bleibt noch viel zu tun. Wir werden darauf drängen, dass unsere wichtigsten Handelspartner sich den existierenden sektorbezogenen Initiativen zur Regulierungskonvergenz anschließen, z. B. den Regulierungsvorhaben der Wirtschaftskommission für Europa der Vereinten Nationen (UN/ECE) im Kraftfahrzeugbereich, und deren Nutzung fördern und sich aktiv an der Ausarbeitung internationaler Normen oder gemeinsamer Regulierungsansätze in einer Vielzahl von Wirtschaftszweigen beteiligen. Die Erfahrung hat nämlich gezeigt, dass sich potentielle Hemmnisse leichter umgehen lassen, bevor sich die Regulierungspraxis etabliert hat; dies gilt nicht nur in eingesessenen EU-Wirtschaftszweigen wie Kraftfahrzeuge, Werkzeugmaschinen und Chemie, sondern auch und ganz besonders in rasch expandierenden Branchen wie Online-Dienste oder Biotechnik.

- Selbstverständlich hat eine ganze Reihe von Drittländern die Vorteile des EU-Regulierungssystems für den Binnenmarkt erkannt und ihre eigenen Regeln entsprechend angepasst. In einer immer stärker globalisierten Wirtschaft muss unsere eigene Regulierungspraxis allerdings immer sensibler für den internationalen Kontext werden und darauf ausgerichtet sein, unseren Unternehmen dabei zu helfen, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Zwischen der Öffnung des Handels nach außen und Marktformen im Inneren besteht nämlich eine Abhängigkeitsbeziehung, da es in beiden Fällen darum geht, die Kosten überflüssiger Regulierungsbarrieren zu senken, die den Waren-, Dienstleistungs- und Investitionsverkehr behindern. Wir müssen mehr tun, um die Wirksamkeit politischer Strategien nach innen und außen zu steigern und auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit Europas auf dem Weltmarkt zu steigern¹⁴. Die Kommission wird untersuchen, wie sich die Interaktivität zwischen internen und externen Regulierungsmaßnahmen verstärken und die Koordinierung zwischen beiden verbessern lässt, und zwar in Bereichen wie staatliche Regulierung und internationale Normen unter besonderer Berücksichtigung künftiger Gesetzgebungsvorhaben. Diese Fragen werden auch in der Kommissionsmitteilung „Auf dem Weg zu einer Binnenmarktakte“¹⁵ erörtert.
- Wir sollten dafür sorgen, dass der **zeitlich befristete grenzüberschreitende Verkehr natürlicher Personen** zwecks Erbringung von Dienstleistungen¹⁶ dazu beiträgt, unsere Dienstleister und Investoren wettbewerbsfähiger zu machen, sowohl innerhalb der EU als auch im Ausland. Es ist von entscheidender Bedeutung, den qualifiziertesten Personen aus der ganzen Welt Zugang zur EU zu geben, damit unsere Unternehmen und Forschungszentren ihre Spitzenposition bei Innovationen halten können. In gleicher Weise müssen unsere Unternehmen ihre europäischen Führungskräfte und Sachverständigen in ihre Niederlassungen im Ausland

¹³ Arbeitspapier „Trade as a driver of prosperity“ (Handel als Motor des Wohlstands), Kapitel III.2 „Non-tariff regulatory barriers on goods“.

¹⁴ Vgl. die Schlussfolgerungen des Rates (Wettbewerbsfähigkeit): „Prioritäten für den Binnenmarkt im kommenden Jahrzehnt“ vom 4.12.2009, Ziffern 6 und 14.

¹⁵ KOM(2010) 608 vom 27.10.2010.

¹⁶ Im Sprachgebrauch der WTO „Mode 4 services liberalisation“ (Mode 4: Natürliche Personen im Ausland).

entsenden können. Wir müssen den Unternehmen unserer Partner dieselbe Behandlung zugestehen, wenn wir weiterhin von ihren Investitionen in der EU und den damit verbundenen Arbeitsplätzen profitieren wollen. In dieser Hinsicht sollte die vorgeschlagene Richtlinie über die Bedingungen für die Zulassung von Drittstaatsangehörigen im Rahmen einer innerbetrieblichen Versetzung dazu beitragen, ein stabiles und offenes Umfeld für Drittstaatsangehörige zu schaffen, die innerbetrieblich in die EU versetzt werden.

2.2. Integratives Wachstum in der EU und im Ausland

Auch wenn wir von der Globalisierung profitieren, sind die Menschen in Europa zweifellos besorgt über einige potenzielle Folgen, insbesondere für die Beschäftigung¹⁷. Gleichzeitig sind politische Konzepte gefordert, die den Entwicklungsländern größere Möglichkeiten bieten.

- Die **Handelsliberalisierung schafft alles in allem mehr Arbeitsplätze**. Da stärkeres Wachstum aber eine Verlagerung von Ressourcen in die leistungsfähigsten Wirtschaftszweige erfordert, kann der Verlust von Arbeitsplätzen in einigen anderen Wirtschaftsbereichen durchaus die Folge sein. Die Öffnung des Marktes muss deshalb durch politische Strategien flankiert werden, die die Menschen in die Lage versetzen, sich an den Wandel anzupassen. Auch wenn es in der Verantwortung der Mitgliedstaaten liegt, die richtigen flankierenden sozial-, bildungs- und arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen zu treffen, leistet die EU mit einer Reihe von Instrumenten (darunter den Strukturfonds) zusätzliche Hilfestellung. Eines dieser Instrumente ist der **Europäischer Fonds für die Anpassung an die Globalisierung** (European Globalisation Adjustment Fund – EGF). Durch den Ausbau und die Vereinfachung des EGF könnte die EU Menschen, die ihre Arbeitsplätze in unterschiedlichen Wirtschaftszweigen verlieren, intensiver darin unterstützen, sich anzupassen und umzuschulen, um damit die Folgen einiger größerer Störungen in den Mitgliedstaaten abzufedern.
- Integrativität ist außerhalb der EU-Grenzen von gleicher Wichtigkeit. Unser Bekenntnis zu nachhaltigem Wachstum, internationalen Arbeitnormen und menschenwürdiger Arbeit wirkt über die EU-Grenzen hinaus. Die Integrierung von Entwicklungsländern in die Weltwirtschaft trägt zweifellos zur Beseitigung der Armut und zur Förderung besserer Arbeitsbedingungen bei. Diesen Ansatz verfolgt die EU bei den **Wirtschaftspartnerschaftsabkommen** mit den Staaten in Afrika, im Karibischen Raum und im Pazifischen Ozean: Förderung der Entwicklung durch Förderung regionaler Integration, Schaffung von Handels- und Investitionsmöglichkeiten und Verbesserung der wirtschaftspolitischen Steuerung.
- Anfang 2011 werden wir eine Reform des „**Allgemeinen Präferenzsystems**“ der EU vorschlagen. Ziel dieses Vorhabens wird unter anderem sein, die Vorteile stärker auf die bedürftigsten Länder zu konzentrieren, ferner auf Länder, die die internationalen Arbeitnormen einhalten und die Grundsätze der Menschenrechte, des Umweltschutzes und der verantwortungsvollen Staatsführung wirksam anwenden.
- 2011 wird die Kommission eine **Mitteilung über Handel und Entwicklung** verabschieden. Diese wird im weiteren Sinne verdeutlichen, wie unsere Handelspolitik der Entwicklung am besten dienen kann, z. B. durch eine differenzierte Vorzugsbehandlung von

¹⁷ Dem „Special Eurobarometer survey 357“ zufolge führten 30 % der Befragten, die im internationalen Handel derzeit keine Vorteile sahen, dies auf die Folgen für den Arbeitsmarkt zurück (Arbeitslosigkeit). Die Befragten vertraten die Ansicht, dass die Schaffung von Arbeitsplätzen innerhalb der EU die oberste Priorität der EU-Handelspolitik sein müsste.

Entwicklungsländern, die Unterstützung handelsbezogener Reformen und die Beseitigung struktureller Hindernisse für deren Integration in den Welthandel. Darüber hinaus wird diese Mitteilung Vorschläge enthalten, wie der Handel Drittländern helfen kann, wenn sie von **Naturkatastrophen** wie dem Erdbeben in Haiti oder den jüngsten Überschwemmungen in Pakistan heimgesucht werden.

2.3. Nachhaltiges Wachstum in der EU und im Ausland

Die Handelspolitik sollte weiter auf umweltgerechtes Wachstum und die Erreichung der Klimaziele ausgerichtet sein, insbesondere auf die Verringerung der Kohlenstoffemissionen. Wir müssen dafür sorgen, dass unsere Industrie in der nachhaltigen Wirtschaft der Zukunft wettbewerbsfähig bleiben kann; dies gilt auch für die Fischerei und die Landwirtschaft, die noch weitere Reformen durchlaufen werden.

- Beim **Klimawandel** belassen wir den Schwerpunkt bei einem weltweiten Übereinkommen, in dem Reduktionsziele für alle Länder gesteckt werden. Die Handelspolitik sollte weiter zur Bekämpfung des Klimawandels beitragen, und zwar durch den Abbau von Handelsschranken bei Umweltschutzgütern und –dienstleistungen¹⁸. Die Kommission ist auch nach wie vor der Meinung, dass die Möglichkeit von Anpassungsmaßnahmen an den Grenzen eine Reihe von Fragen aufwirft, wie sie es in ihrer kürzlich vorgelegten Mitteilung dargestellt hat¹⁹.
- Allgemeiner sollte die Handelspolitik auch künftig weltweit **umweltgerechtes Wachstum** in anderen Bereichen **unterstützen und fördern**, z. B. in den Bereichen Energie, Ressourceneffizienz und Schutz der Artenvielfalt. Wir werden weiterhin für die **Aufnahme von Kapiteln zur nachhaltigen Entwicklung** in unsere Handelsübereinkommen sorgen, ebenso auf die enge Zusammenarbeit mit der Zivilgesellschaft.
- Die **nachhaltige, ungestörte Versorgung mit Rohstoffen und Energie** ist von strategischer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Wirtschaft. Diese Tatsache wurde bei der öffentlichen Konsultation in zahlreichen Beiträgen aus Wirtschaft und Zivilgesellschaft unterstrichen. Einige Regierungen außerhalb der EU entwickeln industriepolitische Strategien, die zu Versorgungsengpässen und anderen Verzerrungen führen. Im Rohstoff-Strategiepapier aus dem Jahr 2008²⁰ präsentierte die Kommission einen umfassenden Ansatz zur Sicherung der Rohstoffversorgung der EU-Unternehmen über verschiedene Politikfelder hinweg, dazu zählte auch die Handelspolitik. Die Kommission verfasst derzeit eine neue, für Ende 2010 geplante Mitteilung über die Umsetzung der Strategie und das weitere Vorgehen. Wir werden uns weitestgehend auf die derzeitigen Handelsregeln stützen, die Schaffung eines Überwachungsinstrumentes für Ausfuhrbeschränkungen weiterverfolgen, uns in den laufenden bilateralen Verhandlungen auf Regeln verständigen sowie die Möglichkeiten multi- und plurilateraler Vorschriften weiter sondieren, z. B. ein OECD-Übereinkommen über „bewährte Verfahren“. Dieser Ansatz und unser Dialog mit Drittländern in dieser Angelegenheit muss weiterverfolgt werden, um die völlige Übereinstimmung mit den Entwicklungszielen der

¹⁸ Siehe Fußnote 13.

¹⁹ Mitteilung der Kommission KOM(2010) 265 vom 26.5.2010: „Analyse der Optionen zur Verringerung der Treibhausgasemissionen um mehr als 20 % und Bewertung des Risikos der Verlagerung von CO₂-Emissionen“.

²⁰ KOM(2008) 699 vom 4.11.2008: „Die Rohstoffinitiative – Sicherung der Versorgung Europas mit den für Wachstum und Beschäftigung notwendigen Gütern“ und KOM(2010) 614 vom 27.10.2010: „Eine integrierte Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung – Vorrang für Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit“.

Armutsbeseitigung und der verantwortungsvollen Staatsführung zu gewährleisten; es muss gleichzeitig darauf hingewiesen werden, dass die Beschränkungen der Rohstoffversorgung anderen Entwicklungsländern häufig schweren Schaden zufügt. Deshalb müssen wir uns mit diesem Problem befassen.

- Im **Energiebereich** werden wir in unseren bilateralen und multilateralen Verhandlungen auf die Einfügung von Bestimmungen hinarbeiten, die es uns ermöglichen, die Energieversorgung zu diversifizieren (auch im Interesse der Energieversorgungssicherheit), die Durchfuhr zu liberalisieren und den Handel mit nachhaltiger Energie zu fördern, wo immer Hemmnisse in Drittländern die rasche Entwicklung der EU-Industrie für erneuerbare Energieträger verhindern.

3. Aktualisierung des Verhandlungsprogramms zur Ankurbelung des Wachstums

Der erste Teil dieser Mitteilung und die ergänzenden Papiere erläutern, wie die Handelspolitik zum Wachstum beitragen kann. Er repräsentiert die Außendimension der Strategie Europa 2020. Die Priorität unserer Handelspolitik muss nun darin bestehen, einen besseren Zugang zu den größten und am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften der Welt zu erreichen, insbesondere durch ehrgeizige Handelsübereinkünfte.

3.1. Abschluss der Doha-Runde und Ausgestaltung des multilateralen regelbasierten Systems

Trotz schleppender Fortschritte bleibt der Abschluss der Doha-Verhandlungsrunde unsere oberste Priorität. Der potenzielle Nutzen ist einfach zu hoch, als dass er ignoriert werden könnte. Im Jahr 2011 bietet sich die nächstbeste Gelegenheit, zum Abschluss einer ehrgeizigen, ausgewogenen und umfassenden Übereinkunft zu gelangen, zu dem *alle* wichtigen Akteure bedeutende Beiträge leisten und von denen *alle* Akteure, ob groß oder klein, profitieren könnten. Doha hat das Potenzial, der Weltwirtschaft einen beträchtlichen Schub zu versetzen. Der Welthandel könnte um über 300 Mrd. EUR pro Jahr zunehmen; dabei könnten die weltweiten Einkünfte um über 135 Mrd. EUR steigen²¹.

Der erfolgreiche Abschluss der Doha-Verhandlungen würde die zentrale Rolle der multilateralen Handelsliberalisierung und Regelsetzung unterstreichen. Er würde ferner die WTO als mächtiges Schutzinstrument gegen protektionistische Rückschritte bestätigen; hierin liegt einer der wesentlichen Unterschiede zwischen der Krise unserer Tage und der Krise in den 1930-er Jahren. Wir werden die Überwachungs- und Beobachtungskapazitäten der WTO besser nutzen und uns für deren Verstärkung einsetzen. Dies könnte eine verbesserte gegenseitige Begutachtung, größere Transparenz und stärkere multilaterale Kontrolle handelspolitischer Strategien beinhalten, um etwaigen protektionistischen Tendenzen Einhalt zu gebieten, bestehende Handelsübereinkünfte und –vorschriften zu verstärken und die Handelsgepflogenheiten in Drittländern zu verbessern. Wir werden auch künftig weiteren Beitritten Vorrang einräumen. Schließlich werden wir eine Stärkung des einzigartigen Streitschlichtungssystems der WTO anstreben. Dies erfordert eine Verstärkung des justiziellen Charakters des Verfahrens und eine bessere diesbezügliche Ressourcenausstattung des WTO-Sekretariats.

Es hat langfristige systemische Vorteile, die WTO als zentrale Institution zur Bewältigung der Herausforderungen der globalen Ordnungspolitik zu stärken – neben anderen Akteuren wie der G20. Deshalb werden wir ein Gremium herausragender Persönlichkeiten aus Industrie- und Entwicklungsländern einrichten, das unabhängige Empfehlungen aussprechen und uns dabei helfen

²¹ CEPII: „Economic Impact of potential outcome of the DDA“, Schlussbericht, im Auftrag der Europäischen Kommission, Februar 2009.

soll, unsere europäische Sicht der künftigen Agenda und Funktionsweise der WTO für die Zeit nach Doha zu bestimmen.

3.2. Abschluss der bereits programmierten Verhandlungen über Freihandelsabkommen

Die Strategie für ein global wettbewerbsfähiges Europa sieht eine neue, ehrgeizige Generation bilateraler Handelsabkommen mit bedeutenden Handelspartnern vor; dies ist ein schwieriges Unterfangen. Einige Schwellenländer verzeichnen bereits einen beträchtlichen, nach wie vor steigenden Anteil am Welthandel. Bei der Festlegung unserer Ansprüche werden wir auch künftig den unterschiedlichen Entwicklungsstufen unserer Handelspartner Rechnung tragen. Dennoch ist dieses Programm der richtige Kurs für Europa; im Übrigen hat es bereits erste Ergebnisse gebracht.

Die diesbezügliche Planung hat entscheidende Bedeutung und stellt eine große Herausforderung dar; umso mehr als diese neuen Handelsabkommen über die Frage der Einfuhrzölle hinausgehen, deren Bedeutung abgenommen hat. Sie befassen sich mit Regulierungshindernissen für Waren, Dienstleistungen und Investitionen, mit Rechten des geistigen Eigentums, öffentlichem Beschaffungswesen, Innovationsschutz und nachhaltiger Entwicklung (d. h. menschenwürdiger Arbeit, Arbeitsnormen und Umweltschutz) sowie mit anderen wichtigen Fragen.

Die Vorteile dürften dem gegenüber beachtlich sein. Sofern alle laufenden Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen werden,

- würde etwa die Hälfte des EU-Außenhandels im Rahmen von Freihandelsabkommen abgewickelt werden;
- würde sich der durchschnittliche Zoll auf EU-Ausfuhren ungefähr halbieren (auf etwa 1,7 %), wohingegen der durchschnittliche EU-Einfuhrzoll um annähernd ein Fünftel sinken würde (auf 1,3 %) ²², und
- dürfte die Gesamtheit aller Freihandelsabkommen unter der künftigen Handelspolitik das BIP der EU längerfristig um bis zu 0,5 % steigern ²³.

Mit Korea sowie mit Peru, Kolumbien und Zentralamerika haben wir Freihandelsabkommen bereits erfolgreich abgeschlossen. Die Gespräche mit den Golfstaaten, mit Indien, Kanada und Singapur sind bereits weit gediehen. Wichtige Verhandlungen mit der Mercosur-Region wurden wieder aufgenommen. Der Abschluss unserer bereits geplanten, auf Wettbewerbsfähigkeit abstellenden Freihandelsabkommen bleibt vorrangig. Wir sollten den rasch wachsenden regionalen Handelsverkehr in Ostasien gut nutzen und unsere strategischen Wirtschaftsinteressen in dieser Region weiterverfolgen, unter anderem durch unsere Einbindung in das rasch wachsende Netz von Freihandelszonen in dieser Region. Wir werden deshalb versuchen, unsere bilateralen Verhandlungen mit den ASEAN-Ländern auszudehnen und abzuschließen, beginnend mit Malaysia und Vietnam, und unsere Handels- und Investitionsbeziehungen mit dem Fernen Osten zu vertiefen.

Parallel dazu werden wir zwecks Schaffung einer Zone gemeinsamen Wohlstands mit den europäischen Nachbarländern weiterhin auf vertiefte und umfassende Freihandelsabkommen im Rahmen der Östlichen Partnerschaft bzw. der Europa-Mittelmeer-Partnerschaft anstreben. Diese

²² Arbeitspapier „Trade as a driver of prosperity“ (Handel als Motor des Wohlstands), Kapitel III.1; dies gilt hauptsächlich für Zölle auf gewerbliche Waren.

²³ Arbeitspapier „Trade as a driver of prosperity“ (Handel als Motor des Wohlstands), Kapitel II.

Abkommen sollen den Ländern der betreffenden Regionen die Möglichkeit der Beteiligung am Binnenmarkt eröffnen, sobald sie die diesbezüglichen Voraussetzungen erfüllen. Diese Vorgehensweise treibt den Wandel durch Regulierungskonvergenz und die Beseitigung von Zöllen und anderen Hindernissen entscheidend an. Parallel dazu müssen Verhandlungen über Assoziierungsabkommen geführt werden, damit die wirtschaftliche Integration im Kontext politischer Assoziierung ermöglicht wird.

Auf einen kurzen Nenner gebracht würde der Abschluss dieses Programms unseren Handel mit der übrigen Welt erheblich verbessern.

3.3. Verpflichtung unserer strategischen Wirtschaftspartner auf Konvergenz bei Handel, Investitionen und Regulierung

Im September erklärte der Europäische Rat die Verbesserung des Handels mit den strategischen Partnern der EU zu einem fundamentalen Ziel und verlangte konkrete Maßnahmen, *„um für den Abschluss ambitionierter Freihandelsabkommen zu sorgen, einen erweiterten Marktzugang für europäische Unternehmen zu gewährleisten und die Zusammenarbeit im Regulierungsbereich mit den wichtigsten Handelspartnern zu vertiefen“*. Er erinnerte indessen daran, dass dies nur funktionieren werde, *„wenn diese Partnerschaften keine Einbahnstraßen sind, sondern auf beiderseitigen Interessen und Vorteilen sowie der Erkenntnis beruhen, dass alle Akteure sowohl Rechte als auch Pflichten haben“*²⁴.

Unsere Handelspolitik muss den Vereinigten Staaten, China, Russland, Japan, Indien und Brasilien besondere Beachtung schenken wegen der wirtschaftlichen Größe und des wirtschaftlichen Gewichts dieser Länder sowie ihres Einflusses auf die Weltwirtschaft. Aus unterschiedlichen Gründen besitzen unsere Wirtschaftsbeziehungen zu diesen Ländern eine strategische Bedeutung für die EU. Wir müssen ihnen deshalb noch größeren Vorrang einräumen. Intensive Verhandlungen mit Indien über ein Freihandelsabkommen sind in vollem Gange. Wir werden unser Verhältnis zu Brasilien umwandeln, wenn die jüngst wiederaufgenommenen Verhandlungen über ein Assoziationsabkommen EU-Mercosur abgeschlossen sind.

Das derzeitige Verhältnis zu den anderen vier strategischen Wirtschaftspartnern und die diesbezüglichen Aussichten werden im Folgenden dargelegt.

Die **Vereinigten Staaten** sind mit Abstand der größte Handels- und Investitionspartner der EU. Trotz gelegentlicher Auseinandersetzungen genießt der transatlantische Handels- und Investitionsverkehr größere Freiheiten, als es in fast allen anderen Teilen der Welt der Fall ist. Das größte Hindernis sind unterschiedliche Normen und Regeln auf beiden Seiten des Atlantiks, auch wenn beide Seiten sehr ähnliche Regulierungsziele verfolgen. Es geht um sehr viel. Dies verdeutlicht eine Studie jüngeren Datums, wonach das BIP der EU um 0,5 % höher ausfallen würde, wenn nur die Hälfte aller nichttarifären Hindernisse beim Handel mit den Vereinigten Staaten fallen würde²⁵. Der Transatlantische Wirtschaftsrat ist ein geeignetes Forum zur politischen Orientierung in einer komplexen Matrix unterschiedlicher Regulierungsdialoge usw. Damit kann er zur Regulierungskonvergenz beitragen. Unsere Priorität sollte eindeutig bei der Vermeidung künftiger Hindernisse liegen, vornehmlich in den Bereichen Innovation, Energieeffizienz und Hochtechnologie; dies hat die öffentliche Konsultation sehr deutlich gemacht.

²⁴ Europäischer Rat, Tagung am 16. September 2010, Schlussfolgerungen, Ziffer 4.

²⁵ Siehe Ecorys (2009): „Non tariff measures in EU-US trade and investment“ unter http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.

China ist der zweitgrößte Handelspartner der EU. Das Land ist eine Quelle nicht nur für preisgünstige Konsumgüter, sondern auch für wichtige Vorleistungen, die unser verarbeitendes Gewerbe benötigt. Darüber hinaus stellt das Land einen rasch wachsenden Markt für unsere Ausfuhren dar. Unser Handel mit China bleibt indessen deutlich hinter seinen Möglichkeiten zurück. Es gibt weiterhin bedeutende Marktzugangshindernisse: bei Normen und Regeln, Dienstleistungen, Investitionen und öffentlichen Beschaffungsvorhaben; hinzu kommt die unzureichende Durchsetzung von Rechten des geistigen Eigentums, ein undurchsichtiges Normungssystem, aufwändige Zertifizierungsverfahren und industriepolitische Maßnahmen zur Importsubstitution, der obligatorische Technologietransfer sowie die Gewährung eines Präferenzzugangs zu Rohstoffen für lokale Hersteller. Die EU hat einige dieser Maßnahmen bilateral und bei der WTO angefochten, und sie wird dies auch weiter tun.

In dem umfassenderen Rahmen des „Dialogs auf hoher Ebene zu Wirtschafts- und Handelsfragen“ werden wir für politische Strategien plädieren, die in größerem Einklang mit den Regeln der Marktwirtschaft stehen; ferner werden wir uns darum bemühen, die Ursachen der derzeitigen gravierenden Ungleichgewichte zu beseitigen.

Japan bemüht sich seinerseits intensiv um die wirtschaftliche Integration mit seinen wichtigen Handelspartnern, darunter auch der EU. Obwohl jedoch die Zölle in Japan allgemein niedrig sind, gibt es nach wie vor hohe Regulierungshindernisse für den Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen sowie die öffentliche Beschaffung²⁶; diese Hindernisse werden als unüberwindlicher denn je empfunden. Wenn Japan zeigt, dass diese Hindernisse beseitigt werden können, sind die Grundvoraussetzung für eine engere wirtschaftliche Integration zwischen der EU und Japan geschaffen. Dieser Frage geht derzeit die Gruppe hoher Beamter nach, die auf dem letzten EU-Japan-Gipfel eingerichtet wurde.

Russland ist unser wichtigster Nachbar in Europa. Es ist auch das zweitwichtigste Bestimmungsland für EU-Ausfuhren, die drittgrößte Quelle für EU-Einfuhren weltweit und der größte Energielieferant für viele Mitgliedstaaten. Die Aufnahme Russlands in die WTO ist nach wie vor ein vordringliches Nahziel der EU-Handelspolitik; dieser Punkt wurde auch in vielen Beiträgen zu unserer öffentlichen Konsultation deutlich gemacht. Es wäre die wichtigste Einzelaufgabe, Russland in das globale System einzubinden; dies würde auch der Modernisierung und Diversifizierung seiner Wirtschaft entscheidende Impulse geben. In der Zwischenzeit würde das in Verhandlung befindliche bilaterale Abkommen zwischen der EU und Russland, welches das derzeitige Partnerschafts- und Kooperationsabkommen ablösen soll, dazu beitragen, ein effektiveres, stabileres und berechenbareres Handelsumfeld zu schaffen; außerdem dürfte damit ein besseres Gleichgewicht der gegenseitigen Rechte und Pflichten erreicht werden. Da wir uns inzwischen aus der Krise herausbewegen, sollte Russland z. B. die seit 2007 einseitig verordneten Zollerhöhungen rückgängig machen.

²⁶ Copenhagen Economics (2010): “Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan”, zu finden unter <http://ec.europa.eu/trade/analysis/chief-economist>.

Wir werden unsere Zusammenarbeit mit diesen Ländern verstärken, insbesondere in den verschiedenen Foren, die zu diesem Zweck geschaffen wurden. Wir werden später begutachten, ob diese Foren der beträchtlichen Herausforderung gerecht werden, vor der wir bei der Entwicklung unserer Handels- und Investitionsbeziehungen zu diesen Ländern stehen; dabei werden wir besonders berücksichtigen, welche Bedeutung der Europäische Rat dieser Frage zugemessen hat.

4. Programm für die Durchführung und Durchsetzung

Die EU muss in verstärktem Maße auf die Durchsetzung ihrer Rechte aus bilateralen und multilateralen Übereinkünften drängen, um Märkte aufzubrechen, die unrechtmäßig abgeschottet sind. Eine angemessene Durchsetzung der Handelsregeln ist ein unverzichtbarer Eckpfeiler der Handelspolitik. Sie gewährleistet, dass schriftlich fixierte Handelsübereinkünfte in konkrete Ergebnisse für Bürger und Unternehmen überführt werden können. Dies gilt in besonderer Weise für kleine und mittelständische Unternehmen. Dieses Anliegen und eine ausgewogene Durchsetzung finden ihren Widerschein auch in der öffentlichen Meinung²⁷.

Auf **globaler Ebene** wird die Kommission ihre besondere Aufmerksamkeit weiterhin darauf richten, welche Maßnahmen die Handelspartner bei der Überwindung der Wirtschaftskrise ergreifen; dieses Vorgehen wurde bei der öffentlichen Konsultationen von vielen begrüßt. Die Zusage der G20 aus dem Jahr 2008 (2010 wiederholt und umfänglich erweitert bis Ende 2013), keine protektionistischen Maßnahmen zu ergreifen, spielt in dieser Hinsicht eine entscheidende Rolle; sie wurde von den Partnern weitgehend, wenngleich nicht durchgehend, eingehalten. Wir werden die Einhaltung weiter sorgfältig überwachen und regelmäßig Bericht erstatten. Wir rufen unsere G20-Partner auf, ihre in der Finanzkrise eingeführten handelsbeschränkenden Maßnahmen zurückzufahren. Darüber hinaus werden wir energisch gegen jegliche protektionistische Tendenzen vorgehen, die unseren Interessen zuwiderlaufen könnten. Besonders schädliche Maßnahmen haben wir bereits ins Visier genommen und uns um deren Rücknahme bemüht (z. B. politische Konzepte vom Typ „kauf inländische Waren!“, die seit Beginn der Wirtschaftskrise in mehreren Ländern Blüten treiben). Darüber hinausgehend müssen wir entschieden auf die **systematische Anwendung** aller Handelsübereinkünfte drängen, deren Anwendung seitens unserer Partner genau überwachen und unsere Rechte durchsetzen, auch auf dem Schlichtungsweg; schließlich müssen wir auf die Handelshemmnisverordnung der EU zurückgreifen, wenn es erforderlich ist.

Bei den **bilateralen Abkommen** werden wir die Anwendung von Freihandelsabkommen priorisieren, insbesondere in Bezug auf die Regulierungskomponente und Hemmnisse außerhalb des Handelsbereichs. Den Anfang wird das EU-Korea-Freihandelsabkommen machen, das ehrgeizige Zusagen namentlich in Regulierungsfragen beinhaltet, die mittels beschleunigter Streitbeilegung oder Schlichtung durchgesetzt werden können.

Die **Marktzugangstrategie** wird nach wie vor ein Kernaspekt unserer Durchsetzungsbemühungen sein²⁸. Unsere Partnerschaft mit den Mitgliedstaaten und den Unternehmen hat uns in die Lage versetzt, in Drittländern und in Brüssel Kompetenzteams für Marktöffnung zu bilden. In Beiträgen zu unserer öffentlichen Konsultation wurde bestätigt, dass die Marktzugangstrategie sehr gute konkrete Ergebnisse gebracht hat im Hinblick auf die Beseitigung von Handelshemmnissen in Drittländern und die Verbesserung der Marktzugangsbedingungen für EU-Unternehmen vor Ort.

²⁷ Laut „Special Eurobarometer Survey 357“ sind die EU-Bürger der Ansicht, dass die EU-Handelspolitik als eine ihrer obersten Prioritäten dafür sorgen sollte, dass auf der ganzen Welt dieselben Regeln gelten.

²⁸ Vgl. den Bericht über die Umsetzung der Kommissionsmitteilung: „Das globale Europa - Eine starke Partnerschaft zur Öffnung der Märkte für europäische Exporteure“ vom 18. April 2007.

Das abgestimmte Vorgehen der Kommission, der Mitgliedstaaten und der Unternehmen trug dazu bei, dass Beschränkungen für zahlreiche Wirtschaftszweige und Drittländer mit einem sehr beträchtlichen Ausfuhrpotential aufgehoben werden konnten. Beispiele aus jüngerer Zeit sind strenge Kennzeichnungsvorschriften für Textilwaren in Ägypten, Kontrollanforderungen an Erzeugnisse tierischen Ursprungs in der Ukraine, Einfuhrlicenzen für Reifen in Indien (dort sind die Hindernisse aufgrund strenger Zertifizierungsaufgaben allerdings noch nicht beseitigt), Zertifizierungsverfahren für Spielzeug in Brasilien oder Marktzugangsbedingungen für die Postzustellung aus Kanada²⁹. In dem Bestreben, unsere Durchsetzungsbemühungen zu verstärken, werden wir versuchen, weitere Kompetenzteams für den Marktzugang in einem halben Duzend Drittländern aufzustellen und unsere 33 bereits bestehenden Teams zu verstärken; dabei wird die Überwachung der Durchführung von Freihandelsabkommen im Mittelpunkt stehen. Darüber hinaus werden wir von Fall zu Fall mit Drittländern zusammenarbeiten, die unsere Marktzugangsinteressen teilen. Schließlich werden wir, wie bereits in der Mitteilung Europa 2020 angekündigt, einen jährlichen Bericht über Handels- und Investitionshindernisse verfassen, der Handelsbarrieren und protektionistischen Maßnahmen in Drittländern unter die Lupe nehmen wird. Er wird geeignete Durchsetzungsmaßnahmen gegen Drittländer nach sich ziehen, wobei auch die Möglichkeit gegeben sein wird, „schwarze Schafe beim Namen zu nennen“.

Wir werden darüber hinaus mit wichtigen Partnern zusammenarbeiten, um Maßnahmen der Marktaufsichtsbehörden zur **Verbrauchersicherheit** zu verstärken und besser zu koordinieren.

2005 schlug die Kommission Rechtsvorschriften zur **Ursprungskennzeichnung importierter Fertigerzeugnisse** vor, um den Verbraucher besser zu informieren. Die zügige Verabschiedung im Parlament und im Rat würde zu fairen Wettbewerbsbedingungen mit Drittländern auf diesem Gebiet führen.

Besondere Aufmerksamkeit wird der **internationalen Zollzusammenarbeit** im Rahmen bilateraler Abkommen und in der Weltzollorganisation geschenkt werden. Effiziente Zollverfahren verringern die Befolgungskosten für Händler, erleichtern den legalen Handel und helfen uns, die zunehmende Gefährdung der Sicherheit und der Rechte des geistigen Eigentums einzudämmen.

Es ist außerordentlich wichtig, geistiges Eigentum, das mit Waren, Dienstleistungen und Auslandsinvestitionen der EU verknüpft ist, angemessen zu schützen. Um die Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums zu verbessern und die Verfahren zu straffen, überarbeiten wir derzeit die diesbezüglichen Regeln, damit die Zollbehörden an der EU-Außengrenze tätig werden können. Wir werden außerdem unsere Strategie aus dem Jahr 2004 zur **Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums** in Drittländern überarbeiten und an die neuen Herausforderungen anpassen. Um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Unternehmen und Rechteinhaber in der Wissenswirtschaft zu sichern und zu verbessern, sind ein wirksamerer Schutz und eine wirksamere Durchsetzung der Immaterialgüterrechte (einschließlich geografischer Angaben) in allen Auslandsmärkten nötig, zumal in Schwellenländern. Diesbezüglich würde die weitere Harmonisierung der Schutzregeln für geistiges Eigentum die Möglichkeiten der Kommission verbessern, mit unseren wichtigsten Handelspartnern im Namen der EU strengere immaterialgüterrechtliche Schutzverpflichtungen auszuhandeln. Bei der Aushandlung von Freihandelsabkommen ist darauf zu achten, dass die Klauseln zum Schutz des geistigen Eigentums ein Schutzniveau bieten, das mit dem derzeitigen Schutz innerhalb der EU weitestgehend identisch

²⁹ Siehe „Implementing the Market Access Strategy - Annual Report 2009“ ((Umsetzung der Marktöffnungsstrategie – Jahresbericht 2009) unter http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc_145851.pdf).

ist, wobei dem Entwicklungsgrad der betreffenden Länder Rechnung zu tragen ist. Mit dem Handelsabkommen zur Bekämpfung von Produkt- und Markenpiraterie (Anti-Counterfeiting Trade Agreement – ACTA) soll ein umfassender internationaler Rahmen – ein Katalog „bewährter Verfahren“ – geschaffen werden, der es den Vertragsstaaten ermöglicht, Verstöße gegen Rechte des geistigen Eigentums wirksam zu verfolgen. Sobald Einigung über die Anwendung dieses Abkommens erzielt ist, wird es einen neuen, wirksamen internationalen Standard setzen, der auf dem TRIPS-Übereinkommen der WTO fußt.

Unser Bekenntnis zum freien Handel setzt voraus, dass zwischen den inländischen und ausländischen Herstellern fairer Wettbewerb auf der Grundlage echter komparativer Vorteile herrscht. Wir schützen die Produktion in der EU vor internationalen Verzerrungen oder Störungen des Handels; zu diesem Zweck greifen wir im Einklang mit den WTO-Regeln auf **Handelsschutzinstrumente** zurück. Diese Instrumente werden wir auf neue Verzerrungsformen ausweiten, z. B. auf die Subventionierung strategischer Wirtschaftszweige; dies schließt das Vorgehen gegen Drittländer ein, wenn sie Ausfuhrbeschränkungen dazu nutzen, ihre nachgelagerten Wirtschaftszweige zu bevorzugen. Wir werden auch weiterhin unsere strengen rechtlichen und wirtschaftlichen Normen anwenden; dasselbe erwarten wir aber auch von unseren Handelspartnern. Wir werden EU-Unternehmen unterstützen, wenn Drittländer Handelsschutzinstrumente in unfairer Weise einsetzen; entsprechende Fälle werden wir erforderlichenfalls auch vor die WTO bringen. Im Lichte der Veränderungen durch den Vertrag von Lissabon und/oder nach Maßgabe künftiger Ergebnisse der Doha-Verhandlungen im Kapitel „Regeln“, werden wir untersuchen, ob und wie unsere Handelsschutzinstrumente weiter zu aktualisieren und zu modernisieren sind.

Wenn es in Drittländern keine oder unwirksame Vorschriften für den Wettbewerb und für staatliche Beihilfen gibt, wird der Marktzugang für EU-Ausführer damit beschränkt. Die EU hat folglich ein strategisches Interesse an der Ausarbeitung internationaler Regeln, die dafür sorgen, dass europäische Unternehmen keine Nachteile in Drittländern aufgrund unlauterer Subventionierung lokaler Unternehmen oder wettbewerbsfeindlicher Praktiken erleiden. Ein multilaterales, innerhalb der WTO verabschiedetes Regelwerk wäre die beste Lösung. Allerdings können viele Kernfragen auch in bilateralen Abkommen behandelt werden.

Wir werden uns stärker mit den Belangen **kleiner und mittelständischer Unternehmen** befassen; dabei tragen wir z. B. der Tatsache Rechnung, dass sie bei kostspieligen Handelsschutzuntersuchungen als Einführer, Verwender, Antragsteller oder Ausführer häufig mit gravierenden Problemen konfrontiert sind. Darüber hinaus wird die Kommission 2011 eine Mitteilung vorlegen über potenzielle Unterstützungsmaßnahmen für kleine und mittelständische Unternehmen, die ihre internationalen Tätigkeiten ausbauen wollen.

Wir werden im Übrigen die **Rolle der EU-Delegationen als Anlaufstellen für EU-Unternehmen im Ausland** verbessern und, falls erforderlich, besondere Unterstützungsstrukturen für Unternehmen in Drittländern einrichten.

5. Öffentliche Konsultationen und Folgenabschätzung

Konsultationen mit der Zivilgesellschaft und wichtigen Interessenträgern, ebenso mit dem Europäischen Parlament und unseren Mitgliedstaaten haben nützliche Beiträge zur Abfassung

dieses Papiers geliefert³⁰. Es sind beispielsweise 302 Beiträge aus 37 Ländern, darunter 23 Mitgliedstaaten, eingegangen, die in einem eigenen Papier zusammengefasst wurden.

Wir halten an der Praxis fest, die interessierten Kreise zu konsultieren, wenn wir politische Konzepte entwickeln und Maßnahmen vorschlagen. Konsultationen mit der Zivilgesellschaft sind ein fundamentaler Bestandteil unserer Politikgestaltung, und wenn es möglich ist, geben wir denen, die sich an unserem öffentlichen Konsultationsprozess beteiligt haben, auch eine Rückmeldung. Dieses Ziel wird durch die regelmäßigen Dialoge mit der Zivilgesellschaft in Handelsfragen bereits erreicht. Es handelt sich dabei um regelmäßige, strukturierte Sitzungen über handelspolitische Themen, die für ein breiteres Publikum von Interesse sind, und die einer aktiven, integrativen Beteiligung der Zivilgesellschaft an der Gestaltung unserer Handelspolitik förderlich sind.

Wir werden jetzt noch einen Schritt weiter gehen und Folgenabschätzungen und Evaluierungen in die Handelspolitikgestaltung integrieren. Zu diesem Zweck gilt es auch die Folgen aller neuen Handelsinitiativen abzuschätzen, die möglicherweise signifikante wirtschaftliche, soziale und ökologische Auswirkungen auf die EU und ihre Handelspartner, darunter die Entwicklungsländer, haben. Wir werden besonders darauf achten, die Zivilgesellschaft bei den Nachhaltigkeitsbewertungen anzuhören und einzubeziehen, die wir parallel zu den Handelsverhandlungen durchführen. Sobald die Verhandlungen abgeschlossen, aber noch nicht unterzeichnet sind, werden wir für das Parlament und den Rat ein Gutachten über die Folgen des geplanten Abkommens für die EU erstellen. Schließlich werden wir systematischer auf Ex-post-Bewertungen zurückgreifen, um die Folgen geltender EU-Handelsabkommen besser überwachen zu können.

6. Handel und Außenbeziehungen

Es geht uns darum, dass die EU bei auswärtigen Angelegenheiten und in der globalen Führungspolitik die Rolle spielt, die ihrem wirtschaftlichen Gewicht entspricht.

Die Handelspolitik hat ihre eigene wirtschaftliche Logik und kann ihren eigenen Beitrag zur Politik im Außenbereich leisten. Handel und Handelspolitik verstärken den internationalen Einfluss der EU; abgestimmtes diplomatisches Vorgehen auf EU-Ebene sollte den Wirtschaftsinteressen der EU in Drittländern dienlich sein. Deshalb sollten sich die Handelspolitik und die auswärtige Politik der EU gegenseitig verstärken. Dies gilt für Bereiche wie die Entwicklungspolitik und die Anwendung von Sanktionen der Vereinten Nationen und ebenso für die Schaffung der richtigen Anreize u. a. im Rahmen unserer handelspolitischen und allgemeinpolitischen Beziehungen zu Drittländern oder mittels spezieller Handelsinstrumente wie dem Allgemeinen Präferenzsystem oder den Freihandelsabkommen; damit sollen unsere Partner angehalten werden, die Menschenrechte zu achten, arbeitsrechtliche Normen einzuhalten, die Umwelt zu schützen und verantwortungsvolle Staatsführung zu praktizieren, was auch das Steuerwesen einschließt. Andere Instrumente im Außenbereich, beispielsweise die EU-Delegationen im Ausland, sollten mithelfen, unsere Handelsagenda erfolgreich umzusetzen und unsere Unternehmen im Ausland zu unterstützen. Ein weiteres Beispiel für das Ineinandergreifen von Handelspolitik und Maßnahmen im Außenbereich ist unser **Ausfuhrkontrollsystem** für Waren mit doppeltem Verwendungszweck (sog. Dual-Use-Güter), das einen außen- und sicherheitspolitischen Zweck erfüllt. Obwohl in den letzten 20 Jahren große Erfolge bei der Schaffung eines eigenständigen EU-Ausfuhrkontrollsystems erzielt wurden, besteht die Gefahr, dass EU-weit unterschiedliche nationale Durchführungsmaßnahmen die Vorteile

³⁰ Siehe den Bericht und die einzelnen Beiträge unter http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul_id=144.

des Binnenmarkts und der gemeinsamen Handelspolitik aushöhlen. Die derzeitigen diesbezüglichen Reformen der EU-Partner, darunter auch der Vereinigten Staaten, sind ein deutliches Indiz für die wirtschaftliche Bedeutung des Ausfuhrkontrollbereichs und die Notwendigkeit erneuter Bemühungen zugunsten der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Ausfuhren bei gleichzeitiger Gewährleistung höchstmöglicher Sicherheitsstandards. Wir werden die Ausfuhrkontrollmaßnahmen weiter ausbauen, um das Geschäftsumfeld für EU-Ausführer zu vereinfachen und transparenter zu machen; parallel dazu werden wir einen Beitrag zur Verstärkung der internationalen Sicherheitsbemühungen leisten. Wir werden ein Grünbuch herausgeben und eine Konsultation über die derzeitige Leistungsfähigkeit des Systems und potenzielle Reformfelder einleiten.

7. Fazit

In dieser Mitteilung legen wir dar, wie wir erreichen wollen, dass unsere Handels- und Investitionspolitik zu nachhaltigem Wirtschaftswachstum beiträgt, wodurch wiederum mehr Arbeitsplätze geschaffen und unser soziales Gemeinwesen abgesichert werden sollten. Dies setzt ein energisches Engagement aller Interessenträger, der EU-Institutionen und der Mitgliedstaaten voraus.

Unsere Ziele im Überblick:

1. Weiterführung unseres Verhandlungsprogramms

- möglichst rascher Abschluss der Doha-Verhandlungsrunde, spätestens jedoch Ende 2011;
- Einrichtung eines Gremiums herausragender Persönlichkeiten aus Industrie- und Entwicklungsländern, das unabhängige Empfehlungen aussprechen und uns dabei helfen soll, unsere europäische Sicht der künftigen Agenda und Funktionsweise der WTO für die Zeit nach Doha zu bestimmen;
- Erzielung deutlicher Fortschritte bei den laufenden bilateralen Handelsverhandlungen, Aufnahme neuer Handelsverhandlungen mit den ASEAN-Ländern und Vorschlag eigenständiger Investitionsverhandlungen mit den wichtigsten Partnern;
- Weiterverhandlung mit den EU-Nachbarn mit dem Endziel, vertiefte und umfassende Freihandelsabkommen zu schließen, die alle Nachbarn allmählich näher an den Binnenmarkt heranführen.

2. Vertiefung unserer strategischen Partnerschaften

- Konkretisierung unserer Pläne zur Aufwertung unserer Beziehungen zu strategischen Partnern mit dem Ziel, die Schwierigkeiten auszuräumen, die ein besseres Funktionieren der Märkte im 21. Jahrhundert behindern, außerdem Begutachtung, was wir bis Ende 2012 erreicht haben.

3. Aktualisierung der Handelspolitik

Unsere Ziele für 2011:

- Gesetzesvorlage für ein europäisches Instrument, das dazu beiträgt, eine bessere Symmetrie beim Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten in Industrieländern und großen marktwirtschaftlichen Schwellenländern zu gewährleisten;

- Abschluss der Erörterungen mit den Mitgliedstaaten und dem Europäische Parlament über eine neue Investitionspolitik der EU;
- Darlegung unserer Auffassung über die Möglichkeiten zur Verbesserung der Wechselwirksamkeit der Binnen- und Außenmarktliberalisierung, insbesondere bei der Regulierung von Waren und Dienstleistungen;
- Verabschiedung einer Kommissionsmitteilung über Handel und Entwicklung und Annahme einer Gesetzesvorlage zur Reform des Allgemeinen Präferenzsystems für Entwicklungsländer;
- Genehmigung eines Grünbuchs über die Möglichkeiten zur Verbesserung unseres Ausfuhrkontrollsystems;
- Vorlage einer Mitteilung über potenzielle Unterstützungsmaßnahmen für kleine und mittelständische Unternehmen, die ihre internationalen Tätigkeiten ausbauen wollen.

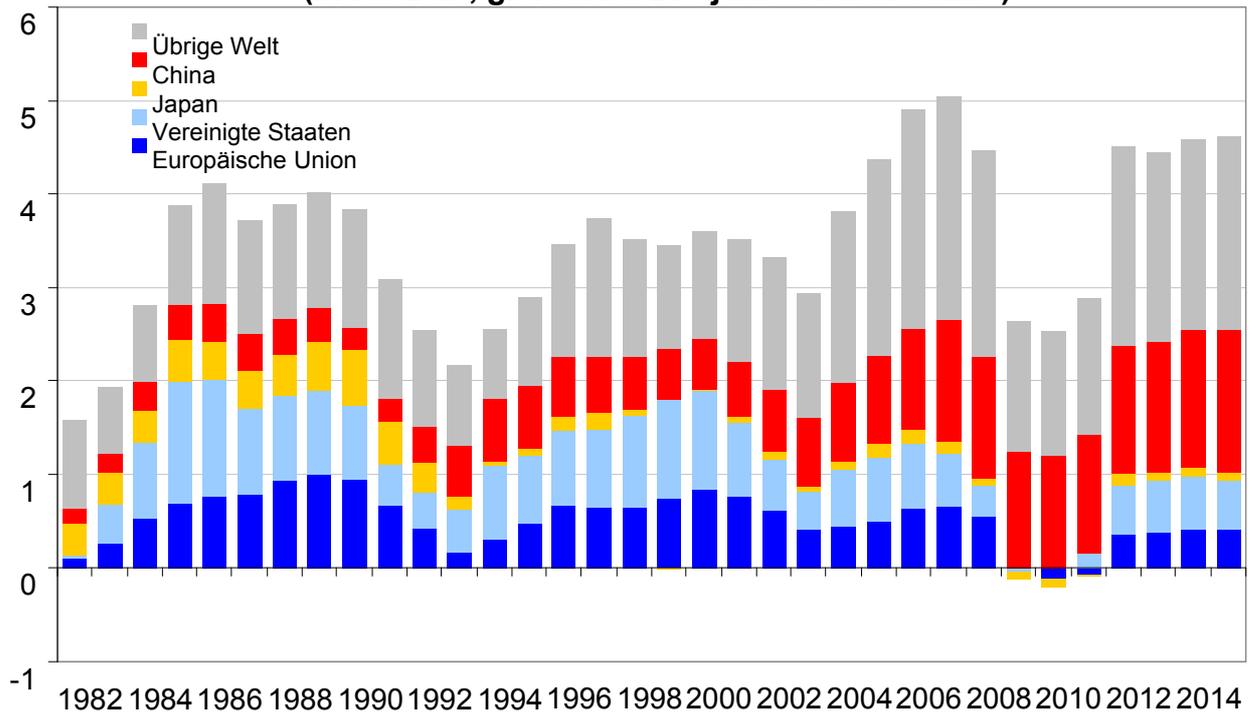
4. *Durchsetzung unserer Rechte*

- Überarbeitung unserer Strategie zur **Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums** in Drittländern und unserer Zollvorschriften zur Durchsetzung der betreffenden Rechte an der EU-Außengrenze;
- ab 2011 jährliche Verfassung eines Berichts für die Frühjahrstagung des Europäischen Rates über Handels- und Investitionshindernisse als unser Hauptinstrument zur Überwachung von Handelsbarrieren und protektionistischen Maßnahmen und zur Auslösung geeigneter Durchsetzungsmaßnahmen.

ANHANG

Abbildung 1:

Anteil am globalen BSP-Wachstum nach KKP (in Prozent, gleitender Dreijahresdurchschnitt)



Quelle: IMF World Economic Outlook, Oktober 2010

Abbildung 2:

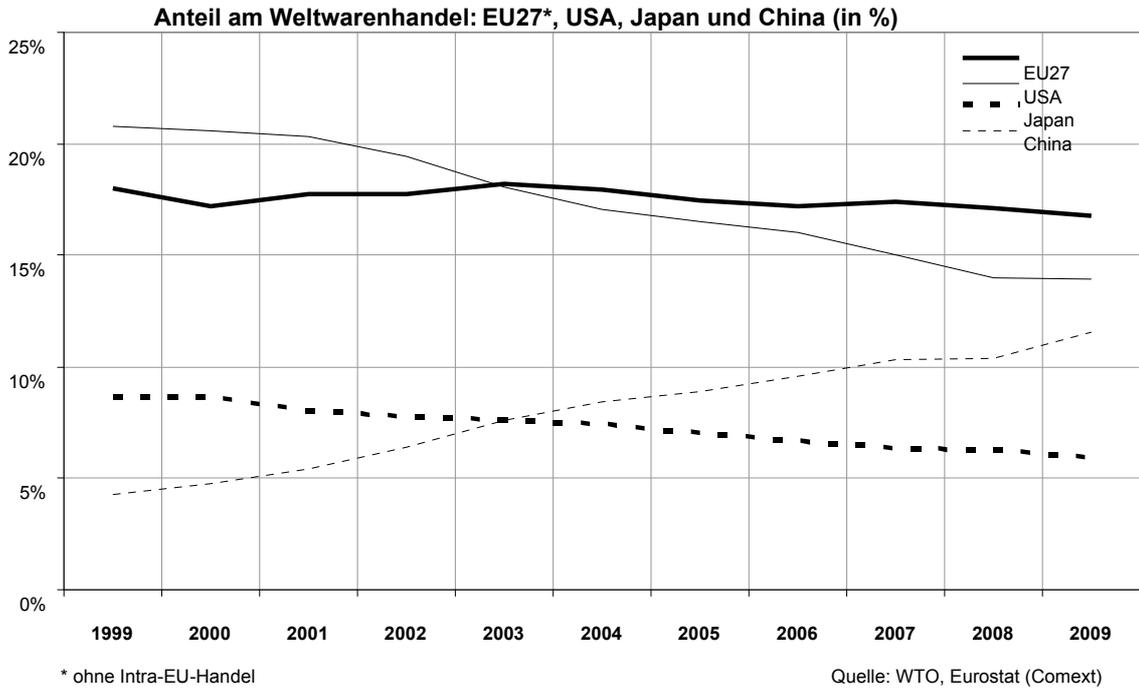


Tabelle 1: Status der EU-Freihandelsabkommen und diesbezüglicher Anteil am EU-Handel (in %)

Regionen und Status der jew. Freihandelsabkommen (FHA)		Gewerbliche Waren*		Landwirtschaftliche Erzeugnisse**	
		Einfuhren (%)	Ausfuhren (%)	Einfuhren (%)	Ausfuhren (%)
Geltende FHA		22,3	27,7	24,3	29,1
Chile, Mexiko, Südafrika	FHA für Entwicklungsländer	2,5	3,4	5,7	2,2
Andorra, San Marino, Türkei, Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz	EFTA und Zollunion	14,6	15,9	11,6	14,6
AKP-Staaten des Karibischen Raums	Wirtschaftspartnerschafts-abkommen (WPA)	0,3	0,3	1,0	0,6
Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Besetzte Palästinensische Gebiete, Tunesien	Mittelmeerländer, FHA	4,0	5,9	4,5	7,9
Albanien, Bosnien und Herzegowina, Kroatien, Ehemalige Jugoslawische Republik Mazedonien, Montenegro, Serbien	Westbalkanstaaten, Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen	0,9	2,2	1,5	3,7
FHA-Verhandlungen abgeschlossen, jedoch noch keine Anwendung, laufende und geplante FHA-Verhandlungen		21,8	25,6	56,2	26,2
Bolivien, Ecuador, Peru, Kolumbien	Andengemeinschaft	0,4	0,6	5,3	0,4
Brunei Darussalam, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam	ASEAN	5,4	4,6	9,8	4,2
Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama	Zentralamerika	0,2	0,4	2,8	0,4
Bahrain, Kuwait, Oman, Katar, Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate	Golf-Kooperationsrat	2,0	5,3	0,3	5,1
Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay	Mercosur	1,5	2,5	20,9	1,5
Armenien, Aserbaidschan, Kanada, Georgien, Indien, Korea, Libyen, Moldau, Syrien, Ukraine	Sonstige FHA	10,0	9,1	7,2	8,0
AKP ohne Staaten des Karibischen Raums	Wirtschaftspartnerschafts-abkommen (WPA)	2,3	3,2	10,5	6,6

Keine FHA		55,8	46,7	19,5	44,7
Australien, China, Japan, Neuseeland, Russland, Vereinigte Staaten	Wichtigste Handelspartner	50,3	38,6	16,6	35,8
<i>Übrige Welt (etwa 70 Länder)</i>		<i>5,5</i>	<i>8,1</i>	<i>2,9</i>	<i>8,9</i>

*Quelle: Europäische Kommission. Anmerkung: * HS25-99. ** HS01-24. Anmerkung: FHA, bei denen die Verhandlungen bereits abgeschlossen sind, die aber noch nicht angewendet werden, sind kursiv dargestellt.*

Tabelle 2: Geschätzte Zolläquivalente der Dienstleistungshindernisse (in %)

	Tele- kommuni- kation	Bau- wesen	Handel	Verkehr	Finanzen	Unter- nehmens- dienst- leistung- en	Sonsti- ge
Industrieländer	24	42	31	17	34	24	26
Asien	33	25	17	8	32	15	17
EU25	22	35	30	18	32	22	27
USA	29	73	48	14	41	34	7
Entwicklungsländer	50	80	47	27	57	50	34
Gesamtdurchschnitt	35	58	38	21	44	35	29
Max.	119	119	95	53	103	101	54

Quelle: GD TRADE / CEPII. GD TRADE / CEPII, auf der Basis von Gravitationsmodellen der Daten der Dienstleistungshandelsströme.

Tabelle 3: Handelskosten nicht-tarifärer Maßnahmen (NTM) in den USA und der EU (in % Zolläquivalent)

Wirtschaftszweig	NTM-Kosten in der EU	NTM-Kosten in den USA
Chemie	23,9	21,0
Arzneimittel	15,3	9,5
Kosmetik	34,6	32,4
Elektronik	6,5	6,5
Büro- und Kommunikationstechnik	19,1	22,9
Kraftfahrzeuge	25,5	26,8
Luftfahrt	18,8	19,1
Nahrungsmittel und Getränke	56,8	73,3
Metall	11,9	17,0
Textilien und Bekleidung	19,2	16,7
Holz und Papier	11,3	7,7

Quelle: Ecorys (2009): „Non tariff measures in EU-US trade and investment“ (Nicht-tarifäre Maßnahmen beim Handel und bei Investitionen zwischen der EU und den USA)

Anmerkung: Diese Zolläquivalente nicht-tarifärer Regulierungsmaßnahmen wurden aus einer gezielten Industrieerhebung mittels ökonomischer Verfahren abgeleitet.

Tabelle 4: Öffentliche Beschaffungsmärkte der wichtigsten Handelspartner^φ

	EU	USA	Japan	Kanada	Korea	Brasilien*	Argentinien*	Indien*
Öffentliche Beschaffung insgesamt (in Mrd. €)	2088	1077	565	225	106	133	15	64
(% des BIP)	16 %	11 %	18 %	22 %	14 %	13 %	8 %	8 %
Öffentliche Beschaffung oberhalb der GPA-Schwelle insgesamt (in Mrd. €)	370	279	96	59	25	42*	3,7*	20*
(% des BIP)	3 %	3 %	3 %	6 %	3 %	4 %*	2 %*	2,5 %*
Beabsichtigte Beschaffung nach Maßgabe des GPA (in Mrd. €)	312	34	22	2	15	k.A.	k.A.	k.A.
(% des Beschaffungsmarktes oberhalb der Schwelle)	84 %	12 %	23 %	3 %	60 %	k.A.	k.A.	k.A.

Quelle: Schätzungen der Europäischen Kommission.

φ Vergleichsdaten für China liegen nicht vor.

* Keine GPA-Vertragsstaaten. Schätzungen der Europäischen Kommission bzgl. des potenziellen Markts für öffentliche Beschaffungen aufgrund von Verpflichtungen im Falle des Beitritts der betreffenden Länder zum GPA (GPA = Government Procurement Agreement, dt. Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen)