

Außenwirtschaftsbeziehungen

JÖRG MONAR

Die Außenwirtschaftsbeziehungen der Europäischen Union bleiben für den Fortgang des Integrationsprozesses von zentraler Bedeutung. Die Wirtschafts- und Währungsunion bedarf zu ihrer Verwirklichung einer effektiven Abstützung im Außenwirtschaftsbereich, die auf Unionsebene nunmehr verstärkt thematisierte Beschäftigungssituation wird unmittelbar von der außenwirtschaftlichen Lage beeinflusst und die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik wird auch nach den limitierten Reformen von Amsterdam in ihrer internationalen Glaubwürdigkeit und Wirksamkeit wesentlich auf außenwirtschaftliche Instrumente angewiesen sein. Die Union setzte ihre Bemühungen um die Konsolidierung und den Ausbau der Außenwirtschaftsbeziehungen sowohl auf der multilateralen als auch der bilateralen Ebene fort. Im multilateralen Bereich konnten vor allem Fortschritte im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) und der „Asia-Europe Meetings“ (ASEM-Prozeß) erzielt werden. Im bilateralen Bereich kam es unter anderem zum Abschluß neuer Abkommen mit Kanada, Makedonien und Mexiko. Die Beziehungen zu den Vereinigten Staaten entwickelten sich nur teilweise befriedigend, und im weiteren Mittelmeerraum dominierten die zahlreichen ungelösten Probleme.

Die EU im Rahmen der WTO: Finanzdienstleistungen, Hormone und Bananen

Nach den Anfang 1997 erfolgreich beendeten Verhandlungen in den Bereichen Informationstechnologie und Telekommunikation konzentrierten sich die Bemühungen der Union um die weitere Umsetzung der Ergebnisse der Uruguay-Runde vor allem auf das als Teil des General Agreement on Trade in Services (GATS) noch ausstehende umfassende Abkommen zu den Finanzdienstleistungen. Ein 1995 abgeschlossenes Interimabkommen umfaßte nur einen Teil der von der Union angestrebten Liberalisierungsmaßnahmen und war von den Vereinigten Staaten aufgrund ungenügender Garantien für die Gegenseitigkeit der Konzessionen nicht unterzeichnet worden. Die Union strebte sowohl einen erheblich erweiterten Umfang des Abkommens als auch die volle Einbindung der Vereinigten Staaten ein. Zur Erreichung dieser Ziele fanden sich die Mitgliedstaaten zu teilweise erheblichen Konzessionen in den Bereichen des Banken-, Börsen-, Versicherungs- und Niederlassungsrechtes bereit. In der Schlußphase der Verhandlungen im November und Dezember 1997 übte die Union zudem erheblichen Druck auf Malaysia, Korea, Indien und Thailand aus, ihre Angebote, die vor allem von den Vereinigten Staaten noch als unzureichend betrachtet wurden, zu verbessern. Am 12. Dezember 1997 konnte dann – nach insgesamt elfjährigen Verhandlungen – eine umfassende Einigung erzielt werden, die weltweit 95% des Finanzdienstleistungssektors dem internationalen Wettbewerb öffnen soll.

Weniger positiv aus der Sicht der Union – aber auch von längerfristiger Bedeutung – war die am 13. Februar 1998 ergangene Entscheidung der WTO-Berufungspanels in der Frage der von den USA und Kanada angefochtenen Zulässigkeit des EG-Handels- und Importverbotes für hormonbehandeltes Rindfleisch (Richtlinie 96/22/EG). Die Berufungsinstanz gelangte ebenso wie der vorangegangene Panel zu dem Ergebnis, daß die von der Union vorgelegten wissenschaftlichen Analysen und Argumente die zur Begründung des Importverbotes geltend gemachten spezifischen karzinogenen und toxischen Risiken hormonbehandelten Rindfleisches nicht hinreichend belegen würden. Die WTO-Entscheidung ging jedoch in einigen Punkten auf die Argumente der Union ein: So wurde anerkannt, daß außer quantitativen Laboranalysen auch die potentiellen Auswirkungen von Lebensmittelstandards in der „realen Welt“ als Entscheidungsgrund zu berücksichtigen seien, daß Gesundheitsrisiken auch durch ungenügendes „Risikomanagement“ im Herkunftsland begründet werden können, und daß der primäre Grund für das Importverbot nicht Protektionismus, sondern die Besorgnisse der europäischen Konsumenten gewesen sei.¹ Die Kommission vertrat daher im Anschluß an die Entscheidung die Auffassung, daß die europäische Position in wesentlichen Punkten bestätigt worden sei, wohingegen die Vereinigten Staaten betonten, daß die Union in der Substanz verloren habe und nun binnen 15 Monaten alle betreffenden Importrestriktionen beseitigen müsse. Aufgrund der neuen Entscheidung sollte es der Union jedoch zumindest künftig möglich sein, in Streitfällen über Lebensmittelstandards Gesundheitsrisiken auf sehr viel breiterer Grundlage als bisher geltend zu machen. Dies könnte beispielsweise von erheblicher Bedeutung für Konflikte über den Handel mit gentechnisch modifizierten Lebensmittel sein.

Die Union hatte sich auch mit den Konsequenzen der im April 1997 ergangenen negativen WTO-Entscheidung hinsichtlich ihres Bananenimportregimes auseinanderzusetzen. Trotz des erheblichen Zeitdruckes aber – die Union muß ihr Importregime bis zum 1. Januar 1999 entscheidend modifizieren, wenn sie sich nicht Sanktionen aussetzen will – wurden in dieser Frage kaum Fortschritte erzielt. Noch im Juni 1998 bestanden erhebliche Positionsdifferenzen zwischen den Mitgliedstaaten: Während einige Mitgliedstaaten (Belgien, Deutschland, Finnland, Luxemburg und Schweden) das bestehende Tarifquotensystem zugunsten von Bananenproduzenten in der Union und in den AKP-Staaten entweder ganz durch begrenzte zolltarifliche Maßnahmen ersetzen oder zumindest erheblich abbauen wollen, lehnen die Mitgliedstaaten, die selbst Bananen produzieren und/oder enge Bindungen zu bananenproduzierenden AKP-Staaten haben (insbesondere Frankreich, Griechenland, Portugal und Spanien) eine solche radikale Reform ab, da dies alle quantitativen Beschränkungen für Bananenimporte aus der „Dollar-Zone“ beseitigen würde. Divergierende rechtliche Interpretationen der WTO-Auflagen erschwerten die Verhandlungen im Rat. Unterschiedliche Positionen wurden auch hinsichtlich der Vergabe von Importlizenzen und möglicher Maßnahmen zugunsten der von europäischen Konsumenten zunehmend unterstützten „fair trade“-Bananen deutlich.² Wie auch immer sich die „Bananensaga“ der Union fortsetzen wird, die Kosten des andauernden internen Disputes für die Glaubwürdigkeit und Wirksamkeit der EU-

Position im Rahmen der WTO und in den Beziehungen zu den AKP-Staaten sind bereits heute erheblich.

Die transatlantischen Handelsbeziehungen

In den Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Vereinigten Staaten und der Union konnten einige Fortschritte bei der weiteren Umsetzung der „Neuen Transatlantischen Agenda“ von 1995 erzielt werden. So konnten sich beide Seiten am 5. Dezember 1997 auf ein Abkommen zur wissenschaftlichen und technischen Zusammenarbeit einigen, das eine Reihe von primären Feldern von gemeinsamem Interesse wie Umweltschutz- und Informationstechnologie definiert, und am 18. Mai 1998 auf ein Abkommen zur Äquivalenz von Veterinärstandards, das den bilateralen Handel mit Tieren und Tierprodukten erleichtern dürfte. Auf dem bilateralen Gipfel in London am 18. Mai kam es auch zu einem mühsam ausgehandelten Kompromiß in der Frage der extraterritorialen US-Gesetzgebung, der allerdings noch den amerikanischen Kongreß passieren muß. Nach diesem Kompromiß sollen die Vereinigten Staaten die gegen eine Reihe von EU-Unternehmen ergriffenen Maßnahmen aussetzen, während sich die EU gleichzeitig zu einer „aktiven Entmutigung“ von Investitionen in von Drittländern illegal enteigneten Unternehmen (anvisiert ist hier vor allem Kuba) und zu einer verstärkten Zusammenarbeit mit den Vereinigten Staaten bei wirtschaftlichen Maßnahmen gegen in den internationalen Terrorismus verwickelte Länder (anvisiert sind hier vor allem Libyen und der Iran) verpflichtete.³ Zu Fortschritten kam es auch hinsichtlich der Zusammenarbeit zwischen den Wettbewerbsbehörden beider Seiten, die durch das „Positive Comity“-Abkommen vom 4. Juni 1998 eine viel detailliertere vertragliche Grundlage erhielt.

Am 11. März 1998 lancierte Sir Leon Brittan im Namen der Kommission in Form einer formellen Mitteilung an den Rat das Projekt eines „Gemeinsamen Transatlantischen Marktplatzes“. Es sah die Abschaffung aller noch bestehenden technischen Handelshemmnisse durch eine Generalisierung der gegenseitigen Anerkennung von Standards und Kontrollverfahren, die Schaffung eines einheitlichen Marktes für Dienstleistungen, öffentliches Beschaffungswesen, geistiges Eigentum und Investitionen sowie die schrittweise Abschaffung aller Zölle für Industriegüter bis zum Jahr 2010 vor.⁴ Das Projekt war jedoch umstritten: Während Arbeitgeberorganisationen beiderseits des Atlantik die Vorschläge insgesamt positiv aufnahmen, ließ die französische Regierung eine deutlich ablehnende Haltung erkennen. Auf amerikanischer Seite wurde die Initiative verhalten aufgenommen. Der stellvertretende amerikanische Chefunterhändler für Landwirtschaft, Peter Scher, kritisierte vor allem, daß das Kommissionsprojekt den strittigen Bereich der Landwirtschaft vollständig ausklammerte.⁵ Nach einer Reihe von Konsultationen wurde das Kommissionsprojekt dann rechtzeitig zum bilateralen Gipfel in London am 18. Mai 1998 auf eine „Neuen Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft“ (New Transatlantic Economic Partnership) reduziert, die sich vor allem auf den weiteren Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse (unter Einschluß von Landwirtschaft und Biotechnologie) und verstärkte multilaterale Kooperation konzentriert.⁶

Das Scheitern des „Brittan“-Projektes zeigt die gegenwärtigen Grenzen der Entwicklungsfähigkeit der EU-US-Wirtschaftsbeziehungen auf.

Die Handelsbeziehungen mit den Vereinigten Staaten wurden auch wieder durch eine Reihe von Disputen belastet. So kam es auf EU-Seite zu negativen Reaktionen auf die im Dezember 1997 von den USA wegen der BSE-Seuche verhängte Importsperr für Rinderinnereien und darauf basierende Produkte und auf die am 1. Juni 1998 eingeführten US-Importkontingente für Weizengluten. Nach mehreren fruchtlosen Verhandlungsrunden sah sich die Union Anfang Juli 1998 auch dazu veranlaßt, die Einberufung eines WTO-Panels bezüglich der von den USA den als „Foreign Sales Companies“ (FSC) bekannten amerikanischen Tochterfirmen in Steuerparadiesen wie den Virgin Islands und Barbados eingeräumten Steuervergünstigungen zu beantragen. Diese werden von der Kommission auf 2 Mrd. US-Dollar geschätzt und begünstigen vor allem Dienstleistungs- und Software-Unternehmen zu Lasten europäischer Konkurrenten.⁷ Auf amerikanischer Seite wurde die Union wiederholt scharf wegen ihrer Positionen in der Bananen- und der Hormonfrage kritisiert, und US-Unterhändler Scher griff die Union im Januar 1998 in ungewöhnlich scharfer Form wegen ihrer angeblich ausschließlich von politischen Erwägungen bestimmten und oft uneinheitlichen Haltung zum Handel mit biotechnologisch modifizierten Produkten an.⁸

Die Beziehungen zu Kanada konnten zunächst durch die Unterzeichnung eines Abkommens über Zusammenarbeit im Zollwesen (4. Dezember 1997) und dann auch durch die nach intensiven Verhandlungen erzielte Einigung auf ein neues Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung (Mutual Recognition Agreement, MRA) weiterentwickelt werden. Letzteres dehnt die gegenseitige Anerkennung von Test- und Produktionsstandards auf neue Bereiche wie Niederspannungsanlagen, medizinische Geräte und Pharmazeutika aus, und soll zu einer erheblichen Verringerung der Markteinführungskosten und kürzeren Lieferzeiten führen.⁹

Die Beziehungen zu Ostasien: Weiterentwicklung im Zeichen der Finanzkrise

Die Finanz- und Währungskrise, die seit dem Herbst 1997 eine zunehmende Zahl der entwickelten asiatischen Staaten erfaßte und sogar Japan nicht unberührt ließ, löste in der Union vor allem wegen ihrer möglichen Rückwirkungen auf Europa erhebliche Besorgnis aus. Die Union und ihre Mitgliedstaaten reagierten mit umfangreichen Hilfsmaßnahmen zugunsten der betroffenen asiatischen Staaten, die im Rahmen der Weltbank und des Weltwährungsfonds insgesamt 19% der beschlossenen Hilfspakete ausmachen (zum Vergleich: USA 16%). Die Mitgliedstaaten verpflichteten sich bilateral auch zu zusätzlichen Stützungsmaßnahmen für die besonders betroffene Republik Korea (bis maximal 5,9 Mrd. US-Dollar) und stellten technische Hilfe für die Restrukturierung des Banken- und Kreditsystems in den finanziell am meisten destabilisierten Ländern zur Verfügung. Die Krise stand auch im Mittelpunkt des zweiten Gipfeltreffens des ASEM-Prozesses in London am 3. und 4. April 1998, in dessen Verlauf die EU weitere Unterstützung zusagte. Ein kleiner Mißton entstand allerdings durch die EU-internen Meinungsunterschiede

über die Beiträge zu dem neuen ASEM-Trust-Fonds der Weltbank, der technische Hilfeleistungen im Finanzsektor finanzieren soll. Während die britische Präsidentschaft, die Kommission, Frankreich und die Niederlande das Projekt aktiv unterstützten, vertrat die deutsche Regierung zunächst die Position, daß sie auf dem Wege über den Beitrag der Gemeinschaft zu dem Maßnahmenbündel des Internationalen Währungsfonds bereits einen hohen Hilfsbeitrag leiste.¹⁰ Am Ende kamen auf EU-Seite insgesamt 15 Mio. ECU zusammen – ohne deutsche Beteiligung.

Auf dem ASEM-Gipfel wurden auch zwei bedeutende Aktionspläne beschlossen: Der „Investment Promotion Action Plan“ (IPAP) konzentriert sich auf die Förderung von Investitionen zwischen Europa und Asien durch verstärkte Zusammenarbeit bei der Investitionsförderung und -regulierung; der „Trade Facilitation Action Plan“ (TFAP) zielt auf die Reduzierung nicht-tarifärer Handelshemmnisse durch Zusammenarbeit unter anderem bei Zollverfahren, Standardfestsetzungen und im öffentlichen Beschaffungswesen ab.¹¹ Auch diese Initiativen könnten zur Wiederherstellung des angeschlagenen Vertrauens in die Wirtschaftskraft der asiatischen Partner beitragen.

Als Ergebnis der Rezession und der Bankenkrise in Japan gingen die Exporte nach Japan scharf zurück, was in den ersten vier Monaten des Jahres 1998 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum zu einem Anstieg des japanischen Exportüberschusses gegenüber der EU um 96% führte. Im Hinblick auf die wirtschaftlichen Schwierigkeiten des Landes übte die Union trotz wachsender Kritik aus EU-Wirtschaftskreisen nur begrenzten Druck auf Japan aus. In einer Rede in Tokyo am 4. Juni 1998 betonte Generaldirektor Hans-Friedrich Beseler (Kommission) jedoch die Notwendigkeit weiterer japanischer Deregulierungsmaßnahmen und einer grundlegenden Reform des japanischen Kredit systems.¹²

Ein Anhalten der Krise in Asien könnte auch schwerwiegende Auswirkungen für China und seine weitreichenden wirtschaftlichen Reformprojekte haben. Am 29. Juni 1998 billigte der Rat eine Reihe von Kommissionsvorschlägen zur Weiterentwicklung der Partnerschaft mit China, die unter anderem auf einen makro-ökonomischen Dialog, technische Hilfe bei der Errichtung eines modernen Finanzdienstleistungssystems und gezielte Zusammenarbeit in einigen Schlüsselsektoren wie Energie, Umweltschutz, Definition von Normen und Standards sowie Ausbildung abzielen. Das Volumen der laufenden Programme (70 Mio. ECU pro Jahr) soll zwar nicht aufgestockt werden, aber eine stärkere Involvierung der Europäischen Investitionsbank wird in Betracht gezogen.¹³

Wirtschaftsbeziehungen im Mittelmeerraum: mehr Probleme als Fortschritte

Die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zu den Partnern im weiteren Mittelmeerraum wurde durch politische Faktoren belastet. Die Umsetzung der ambitionösen wirtschaftlichen Zielsetzungen des Barcelona-Prozesses – Bildung eines regionalen mediterranen Wirtschaftsraumes mit dem Endziel einer Freihandelszone – wurde zum Teil durch die israelisch-arabischen Spannungen blockiert. Erschwert wurden Fortschritte jedoch auch durch eine Reihe anderer umstrittener Punkte, wie zum

Beispiel der von arabischer Seite wiederholt geforderten Einbeziehung Libyens, die von der Union wegen dessen Verwicklung in terroristische Aktivitäten abgelehnt wird. Zwischen der Kommission und Israel entwickelte sich zudem eine heftige Polemik über die israelische Handhabung der Ursprungsbezeichnungen für Waren aus den besetzten Gebieten, die nach Auffassung der Kommission in schwerwiegender Weise den palästinensischen Handel mit der Union beeinträchtigt. In einem Hearing des Europäischen Parlamentes kritisierte Generaldirektor Enrico Cioffi (Kommission) auch die durch die langwierigen Ratifizierungsprozeduren in einigen Mitgliedstaaten bedingte erhebliche Verzögerung des Inkrafttretens der wenigen bereits unterzeichneten neuen bilateralen Euro-Med-Abkommen (im Falle des Abkommens mit Tunesien 31 Monate), die bei den Partnern einen „negativen Eindruck“ hervorrufe.¹⁴ Auf der informellen Euro-mediterranen Ministerkonferenz in Palermo am 3. und 4. Juni 1998 gelang es jedoch, einige dieser Probleme in konstruktiver Weise mit den Partnern zu diskutieren, und die Kommission kündigte weitere Umstrukturierungen im Rahmen des MEDA-Programms an, die dem wirtschaftlichen Teil des Barcelona-Prozesses neue Impulse geben könnten.

Die Wirtschaftsbeziehungen zur Türkei stagnierten weitgehend, dies nicht nur wegen der starken Belastung der Beziehungen durch die Beitrittsfrage, sondern auch aufgrund der vor allem wegen der unnachgiebigen griechischen Position immer noch blockierten Finanzprogramme zugunsten der Türkei. Die zumindest teilweise blockierte Partnerschaft stellt für die Union kein rein bilaterales Problem dar: Aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung und geographischen Position käme der Türkei eine Schlüsselposition in einem integrierten mediterranen Wirtschaftsraum zu, und auch die im November 1997 von der Kommission in einer Mitteilung an den Rat¹⁵ empfohlene aktive Unterstützung des Prozesses der „Schwarzmeerkoperation“ – gedacht ist an eine mögliche Nutzung der Programme PHARE, TACIS, MEDA und Interreg – wird sich ohne eine konstruktive Rolle der Türkei kaum verwirklichen lassen.

Drei Partner von überregionaler Bedeutung: Rußland, Mexiko und Südafrika

Es gibt eine Reihe von bilateralen Beziehungen zu Drittstaaten anderer Wirtschaftsräume, die aufgrund der wirtschaftlichen und politischen Bedeutung der Partner für die Union eine Sonderstellung einnehmen. Rußland gehört fraglos in diese Kategorie, und mit dem Inkrafttreten – nach dreieinhalbjähriger Ratifizierungsphase – des Partnerschafts- und Kooperationsabkommens¹⁶ am 1. Dezember 1997 wurden die Handelsbeziehungen mit Rußland auf eine neue Grundlage gestellt. Bereits am 27. Januar trat der erste Kooperationsrat zusammen und einigte sich auf ein Arbeitsprogramm, das neben dem weiteren Abbau von Handelshemmnissen auch Schwerpunkte für die Zusammenarbeit in wichtigen Einzelsektoren wie Umweltschutz und Umwandlung der Rüstungsindustrien setzte.¹⁷

Mit Mexiko, das aufgrund seiner Größe, geographischen Lage und NAFTA-Mitgliedschaft ebenfalls eine Sonderstellung einnimmt, unterzeichnete die Union nach teilweise sehr schwierigen Verhandlungen am 8. Dezember 1997 ein Partnerschafts-

und Kooperationsabkommen. Dieses sieht einen gegenseitigen präferentiellen und progressiven Abbau von Handelsschranken für Waren und Dienstleistungen vor. Ein am gleichen Tag unterzeichnetes und am 1. Juli 1998 in Kraft getretenes Interimabkommen definiert erste Maßnahmen für die Zusammenarbeit bei technischen Standards, die Öffnung des beiderseitigen öffentlichen Beschaffungswesens und den Schutz des geistigen Eigentums.¹⁸ Am 25. Juni 1998 erteilte der Rat der Kommission ein Mandat für die vertraglich vorgesehenen Verhandlungen über den weiteren Abbau von Handelsschranken, das im Hinblick auf die negativen Erfahrungen in den Verhandlungen mit Südafrika bewußt weiter gefaßt wurde.

Mit Südafrika, das politisch und wirtschaftlich ebenfalls eine Sonderposition einnimmt, wurde im Juni 1998 nach insgesamt fast drei Jahren die 19. Verhandlungsrunde über ein umfassendes Handels- und Kooperationsabkommen ohne Einigung vollendet. Das Abkommen soll einen zeitlich asymmetrischen Abbau von Handelsschranken zugunsten Südafrikas und eine Reihe von Kooperationsbereichen, darunter auch finanzielle Zusammenarbeit, vorsehen.¹⁹ Die Verhandlungen über die graduelle Errichtung einer Freihandelszone erwiesen sich erneut als schwierig. Die Kommission sah sich bislang bereits mehrmals gezwungen, den Rat um ein erweitertes Verhandlungsmandat zu ersuchen, wodurch die Verhandlungen weiter verzögert wurden.

Interne Kompetenzfragen: zwei Entscheidungen des Gerichtshofes

Der EuGH leistete erneut Beiträge zur Klärung der Außenwirtschaftskompetenzen der Gemeinschaft. In der Vorabentscheidung vom 16. Juni 1998 im Fall C-53/96 („Hermès International“), der die Zulässigkeit bestimmter Maßnahmen unter den WTO-Regeln zum Schutz des geistigen Eigentums betraf, wies der EuGH den Einwand dreier Mitgliedstaaten zurück, daß dies eine Angelegenheit mitgliedstaatlicher Kompetenz sei und folglich nicht der Jurisdiktion des Gerichtshofes unterliege. Dieser machte jedoch zum einen geltend, daß das WTO-Abkommen von der Gemeinschaft und den Mitgliedstaaten gemeinsam ohne klare Kompetenzabgrenzung geschlossen worden sei, und zum anderen, daß eine internationale vertragliche Bestimmung, die sowohl auf unter nationales als auch auf unter Gemeinschaftsrecht fallende Sachverhalte anwendbar sei, im Interesse der Gemeinschaft einheitlich auszulegen sei. Der EuGH gelangte damit zu einer im Vergleich zu der Auffassung der Mitgliedstaaten breiteren Auslegung sowohl der Gemeinschaftszuständigkeit im Rahmen des WTO-Abkommens als auch seiner eigenen Kompetenz im Außenwirtschaftsbereich.

In der am selben Tag ergangenen Vorabentscheidung im Fall C-162/96 („Racke GmbH & Co.“), welche die Gültigkeit von 1991 von der Gemeinschaft im Jugoslawienkonflikt ergriffenen Handelssanktionen betraf, stellte der Gerichtshof klar, daß die Gemeinschaft bei der Beendigung oder Aussetzung vertraglicher Beziehungen mit Drittstaaten in vollem Umfang an gebräuchliche Regeln des internationalen Rechtes gebunden ist, die in diesem Fall als Teil der Rechtsordnung der Gemeinschaft zu betrachten sind. Hieraus ergibt sich zum einen, daß natürliche oder juri-

stische Personen in der Union die Gültigkeit von Wirtschaftssanktionen der Gemeinschaft künftig auch unter Bezugnahme auf gebräuchliches internationales Recht anfechten können, und zum anderen, daß derartige, gewöhnlich auf einen Beschluß im Rahmen der GASP zurückgehende Wirtschaftssanktionen der Kontrolle des Gerichtshofes auch im Hinblick auf ihre Kompatibilität mit internationalem Recht unterliegen.

Ausblick

Nach dem Scheitern des „Brittan“-Projektes erscheint ein rascher Ausbau der transatlantischen Wirtschaftsbeziehungen zunächst unwahrscheinlich, obwohl eine erfolgreiche Umsetzung des Kompromisses in der Exterritorialitätsfrage das Verhandlungsklima verbessern könnte. Um so größere Bedeutung kommt daher einem effektiven Beitrag der Union zur Eindämmung der Finanzkrise in Asien sowie Initiativen zur Überwindung der weitgehend stagnierenden Beziehungen zum weiteren Mittelmeerraum zu. Die Union bleibt auch auf weitere Fortschritte im WTO-Rahmen angewiesen, und wird das kommende Jahr dazu nutzen müssen, die wichtigsten WTO-Partner von der Notwendigkeit einer weiteren umfassenden Verhandlungsrunde, vor allem im Dienstleistungsbereich, ab dem Jahr 2000 zu überzeugen.

Anmerkungen

- 1 Vgl. WTO-Dokument Nr. WT/DS26/AB/R.
- 2 Vgl. Agence Europe v. 14.2.98, S. 8-9, und v. 22.6.98, S. 8.
- 3 Vgl. Agence Europe v. 18.5.98, S. 5.
- 4 COM(98)125.
- 5 Vgl. Agence Europe v. 2.3.98, S. 7, und v. 20.3.98, S. 11.
- 6 Vgl. Agence Europe v. 18.5.98, S. 6-7.
- 7 Vgl. Pressemitteilung GD-I (Kommission) v. 1.7.98, Agence Europe v. 3.7.98, S. 8.
- 8 Vgl. Agence Europe v. 24.1.98, S. 7.
- 9 Vgl. Pressemitteilung GD-I (Kommission) v. 14.5.98.
- 10 Vgl. Agence Europe v. 4.4.98, S. 5.
- 11 Vgl. Agence Europe v. 5.4.98, S. 6-7.
- 12 Vgl. „The Trade Policy of the European Union on the eve of Economic and Monetary Union“, GD-I der Kommission, 4.6.98.
- 13 Vgl. COM(98)181 und Pressemitteilung der GD-I (Kommission) v. 29.6.98.
- 14 Agence Europe v. 4.3.98, S. 10.
- 15 COM(97) 597.
- 16 Zum Inhalt des Abkommens: Weidenfeld, Werner, Wolfgang Wessels (Hrsg.): Jahrbuch 93/94, S. 215.
- 17 Vgl. Bulletin der EU 1/2 (1998).
- 18 Vgl. Bulletin der EU 12 (1997) und COM(97)525.
- 19 Agence Europe v. 13.6.98, S. 6.

Weiterführende Literatur

Cottier, T.: Dispute settlement in the World Trade Organization: Characteristics and structural implications for the European Union, I: Common Market Law Review 35 (1998), S. 317-326.

Dent, C. M.: The European Economy: The Global Context, London 1997.

Edwards, G., E. Philippart: The Euro-Mediterranean Partnership: Fragmentation and Reconstruction, in European Foreign Affairs Review 2 (1997), S. 465-489.

Faini, R., E. Grilli (Hrsg.): Multilateralism and Regionalism after the Uruguay Round, London 1997.

Ito, Takatoshi, A.O. Krueger (Hrsg.): Regionalism versus Multilateral Trade Arrangements, Chicago 1997.