Außenwirtschaftsbeziehungen

JÖRG MONAR

Die globalen Auswirkungen der Finanz- und Währungskrise in Ostasien, die fortdauernden Spannungen mit einigen Handelspartnern im Handel mit Agrarprodukten und die im Entstehen begriffene Wirtschafts- und Währungsunion auch im internationalen Handels- und Finanzsystem unterstrichen 1998/99 erneut die Notwendigkeit eines beständigen Ausbaus der EU-Außenwirtschaftsbeziehungen.

Im Bereich der multilateralen Wirtschaftdiplomatie gelang es der Union im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO), der G-7/G-8 und der Beziehungen zur MERCOSUR- und zur ASEAN-Gruppe neue Initiativen zu ergreifen. Fortschritte konnten auch im Barcelona-Prozeß und in den Beziehungen zu Kanada und Japan erzielt werden; die schwierigen Verhandlungen mit der Schweiz und Südafrika wurden erfolgreich abgeschlossen. Der Streit um die EU-Banenmarktordnung im Rahmen der WTO dauerte jedoch an, und in den transatlantischen Handelsbeziehungen kam es zu neuen krisenhaften Spannungen.

Initiativen und Konflikte auf der multilateralen Ebene: WTO und G-7/G-8

Auf der zweiten WTO-Ministerkonferenz in Genf vom 18. bis zum 20. Mai 1998 setzte sich die EU erfolgreich für die Annahme sowohl eines generellen Arbeitsprogramms für die nächste WTO-Verhandlungsrunde als auch einer Erklärung zum Handel über elektronische Medien ein. In Bezug auf letzteren drängte die Union wiederholt nachdrücklich auf eine internationale öffentliche Regulierung des Handels im Internet, stieß hierbei aber auf Widerstand bei den Vereinigten Staaten, die in diesem Bereich eine Selbstregulierung der im Internet operierenden Unternehmen favorisieren. Während eine EG-Richtlinie den Behörden der Mitgliedstaaten erlaubt, den Transfer von Daten nach Drittstaaten mit ungenügendem Datenschutz zu unterbinden, sprachen sich die Vereinigten Staaten auch hier zugunsten von freiwilligen Vereinbarungen zwischen den involvierten Unternehmen aus. Ein deutlicher Fortschritt konnte mit dem formalen Abschluß des WTO-Protokolls über den Handel in Finanzdienstleistungen durch den Rat im Dezember 1998 erzielt werden, das am 1. März 1999 in Kraft trat.

Bei den Verhandlungen über den Inhalt der nächsten WTO-Verhandlungsrunde („Millennium Round"), die wenn möglich im Jahr 2000 beginnen soll, wurden erneut erhebliche Positionsdifferenzen zwischen der Union und den Vereinigten Staaten in den Bereichen Landwirtschaft, Investitionsregulierung und Wettbewerbsregeln deutlich. Auf einer Handelsministertagung in Tokyo am 12. Mai

1999 konnten sich die Union, die Vereinigten Staaten und Japan jedoch auf eine Reihe von Schwerpunkten für die neue Handelsrunde einigen. Als solche wurden insbesondere die Ausdehnung der Verhandlungen auf alle Dienstleistungssektoren, die Entwicklung von WTO-Investitionsregelungen, neue Forschritte im Agrarbereich und eine bessere Integration der Entwicklungsländer in das Welthandelssystem definiert. Die EU setzte sich auch für den 1998 erfolgten Beitritt Lettlands und Kirgisistans in die WTO ein und sprach sich für eine baldige Aufnahme Chinas aus.

Am 10. März 1999 nahm die Kommission einen Bericht über die Aktivitäten der EU im Rahmen der WTO an. Ihm zur Folge hat die Union seit Errichtung der Organisation im Jahre 1995 insgesamt 40 Beschwerdeverfahren gegen Handelspartner eingeleitet, die vor allem die USA und einige lateinamerikanische und ostasiatische Staaten betrafen. Ihrerseits mußte sich die EU im gleichen Zeitraum mit 30 gegen sie eingeleitete Beschwerdeverfahren auseinandersetzen, die in der Mehrzahl den Handel mit Agrarprodukten betrafen. Unter diesen nahmen die andauernden Auseinandersetzungen über das EU-Bananenregime auch 1998/99 wieder eine Sonderstellung ein. Trotz dreimaliger Verurteilungen im Rahmen der WTO, amerikanischer Sanktionen (seit dem 3. März 1999) und drohender zusätzlicher Retorsionsmaßnahmen seitens Ecuadors konnten sich die Mitgliedstaaten im Rat nicht auf eine WTO-kompatible Reform der Bananenmarktordnung einigen, wobei die französische Regierung die geringste Kompromißbereitschaft zeigte. Die am 1. Januar 1999 in Kraft getretene begrenzte Reform der EU-Bananenmarktordnung (die im Rat von Dänemark und den Niederlanden abgelehnt worden war) wurde von den USA und anderen WTO-Partnern als ungenügend zurückgewiesen. Die WTO erlaubte den Vereinigten Staaten am 19. April gegen die Union wegen deren Nichterfüllung der WTO-Empfehlungen Handelssanktionen in einer Gesamthöhe von bis zu 191,4 Mio. US-Dollar (die USA hatten zuvor Verluste in Höhe von 540 Mio. US-Dollar gelten gemacht) pro Jahr einzuführen. Dieses Volumen wurde nach Auffassung der Union jedoch erheblich überschritten, so daß die Union im Mai ihrerseits die Einberufung eines WTO-Panels zur Überprüfung der nach ihrer Auffassung illegalen amerikanischen Sanktionspraktiken beantragte. Ende Mai 1999 legte die Kommission dem Rat drei von ihr als aussichtsreich betrachtete Reformoptionen vor: die Einführung eines einheitlichen Zolltarifes für Bananen, die nicht aus AKP-Ländern stammen, ein verändertes Marktzugangsregime und ein neues auf zwei Zolltarifquoten basierendes System. Jeder dieser im Rat umstrittenen Reformoptionen würde jedoch eine zu verhandelnde Ausnahmeregelung im Rahmen der WTO nach sich ziehen, Abstriche hinsichtlich der bestehenden Bevorzugung der AKP-Produzenten bedeuten und wahrscheinlich Kompensationszahlungen der Union an letztere erforderlich machen. Kaum weniger schwierig gestaltete sich der andauernde Streit über die EU-Importrestriktionen für hormonbehandeltes Rindfleisch, der sich allerdings im Unterschied zu der auch mehrere lateinamerikanische Staaten aktiv involvierenden Bananensaga weitgehend als transatlantischer Handelsdisput weiterentwickelte (siehe unten).

Im Rahmen der G-7/G-8 bemühte sich die EU im Berichtsszeitraum vor allem um eine Stabilisierung des globalen Finanzsystems, deren Bedeutung für das Wachstum des EU-Außenhandels auf EU-Seite mehrfach betont wurde. Die Staats- und Regierungschefs der beteiligten Mitgliedstaaten und Kommissionspräsident Santer setzten sich bei dem den G-8-Gipfel vorbereitenden Treffen der G-7 (G-8 ohne Rußland) am 15. Mai 1998 mit Erfolg für die Annahme einer Erklärung ein, die im Hinblick auf die Auswirkungen der Finanzkrise in Asien eine Stärkung der internationalen und nationalen Finanzinstitutionen und deren Zusammenarbeit, größere Transparenz und eine stärkere Responsibilisierung des Privatsektors anmahnte. Die Bedeutung eines stabileren finanziellen Umfeldes für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen wurde am folgenden Tag nochmals vom G-8-Gipfel bekräftigt.

Die transatlantischen Handelsbeziehungen

Die Handelsbeziehungen zu den USA standen zunächst im Zeichen der am 18. Mai 1998 beschlossenen „Neuen Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft".[1] Am 9. November 1998 nahm der Rat auf der Grundlage von Kommissionsvorschlägen einen Aktionsplan zur Umsetzung der neuen Wirtschaftspartnerschaft an und autorisierte die Kommission zur Aufnahme von Verhandlungen mit den USA zur Beseitigung technischer Handelshemmnisse in den Bereichen Dienstleistungen, Industriegüter, öffentliches Auftragswesen und geistiges Eigentum. Die neue Wirtschaftspartnerschaft wurde am 18. Dezember auf dem Washingtoner EU-US-Gipfel offiziell ins Leben gerufen. In einer gemeinsamen Erklärung betonten beide Seiten ihr gemeinsames Interesse an einer raschen Liberalisierung unter anderem in den Bereichen professionelle Dienstleistungen, Versicherungen, Telekommunikation, Luftpostdienste und Kosmetika. Beide Seiten kamen auch überein, Möglichkeiten zu einer intensivierten Zusammenarbeit in Fragen der Lebensmittelsicherheit, des geistigen Eigentums und des Umweltschutzes auszuloten.

Der Washingtoner Gipfel wurde jedoch bereits von erheblichen bilateralen Handelskonflikten überschattet, die sich in den folgenden Monaten ausweiteten und beide Seiten an den Rand eines umfassenden Handelskrieges brachten. Neben andauernden bzw. neuen „kleineren" Friktionen über die Airbus-Subventionen der EU, neuen EU-Regelungen zur Reduzierung des Flugzeuglärms, genetisch veränderten Lebensmitteln und US-Regelungen zu Copyright-Zahlungen beim Abspielen von Musik in öffentlichen Räumen (die nach EU-Schätzungen europäischen Musikern und Musikautoren pro Jahr 6 Mio. US-Dollar an Verlusten bringen) standen zwei Probleme im Vordergrund:

Zu einer ersten Eskalation kam es als am 21. Dezember 1998 eine Liste von EU-Produkten veröffentlicht wurde, die als Reaktion auf die nach amerikanischer Auffassung ungenügende Reform der EU-Bananenmarktordnung vom 3. März 1999 an mit US-Sanktionen belegt werden sollten. Abgesehen davon, daß die Sanktionen eine lange Reihe von Produkten betrafen, die mit der Bananenmarktordnung in keinerlei Zusammenhang standen (wie z.B. Badesalz, Kerzen, Hand-

taschen, Autobatterien, Bettwäsche und Kaffeemaschinen), richteten sie sich nur gegen die Mitgliedstaaten, die im Rat für die Umsetzung der umstrittenen Bananenmarktordnung gestimmt hatten. Dies wurde von der EU als gezielter Versuch einer politischen Spaltung der Mitgliedstaaten gesehen.

Zu einer weiteren Eskalation der Spannungen kam es im Frühjahr 1999 aufgrund der Weigerung der Union, ihr Handels- und Importverbot für hormonbehandeltes Rindfleisch aufzuheben, das sowohl die USA als auch Kanada besonders betrifft. Die Union hatte aus der WTO-Panel Entscheidung vom 13. Februar 1998 Rückhalt für ihre Auffassung abgeleitet, daß das Importverbot bei Vorlage ausreichender wissenschaftlicher Beweise für die gesundheitliche Gefährdung als zulässig zu betrachten sei. Zwar zeigten sich mehrere Mitgliedstaaten und die Kommission bemüht, einen neuen Handelskonflikt mit den Vereinigten Staaten in diesem Bereich zu vermeiden; Kommission und Mitgliedstaaten sahen sich zugleich dem Druck der öffentlichen Meinung, des Europäischen Parlamentes und der Verbraucherorganisationen ausgesetzt, in dieser Frage nicht nachzugeben. Die EU ersuchte die USA und Kanada daraufhin um dreieinviertel Jahre Aufschub (zwei Jahre um die von der WTO geforderten neuen wissenschaftlichen Beweise vorlegen zu können und dann noch 15 Monate zur Einführung neuer gesetzlicher Maßnahmen), was von den beiden Handelspartnern jedoch abgelehnt wurden. Nach gescheiterten Vermittlungsversuchen beantragten die USA und Kanada am 3. Juni 1999 bei der WTO die Erlaubnis, Sanktionen gegen EU-Produkte in Höhe von 202 Mio. US-Dollar bzw. 75 Mio. Kanadischer Dollar verhängen zu können. Die EU bestritt nicht nur die Rechtmäßigkeit der beantragten Sanktionen, sondern auch die Höhe der von den beiden Handelspartnern geltend gemachten Verluste.

Angesichts der Zahl und Heftigkeit der bilateralen Handelsstreitigkeiten sahen die EU und die Vereinigten Staaten dringenden Handlungsbedarf. Am 21. Juni 1999 einigten sich beide Seiten daher auf die Umsetzung des bereits im Vorjahr beschlossenen „Frühwarnmechanismus" zur Vermeidung von Handelskonflikten, der eine Konsultation und Zusammenarbeit bereits in der Ausarbeitungsphase von Gesetzen vorsieht, die erhebliche Auswirkungen auf den bilateralen Handel haben können. Obwohl dies sicherlich als ein konstruktiver Schritt zu bewerten ist, bleibt abzuwarten, ob Regierungen und Parlamente diesseits und jenseits des Atlantiks wirklich dazu bereit sind, in politisch sensiblen Fragen wie Lebensmittel- und Umweltschutzstandards die eigene Gesetzgebung teilweise den Interessen des Handelspartners anzupassen. Angesichts des wachsenden Handelsbilanzdefizits der USA gegenüber der Union – 1998 wuchs das Defizit gegenüber dem Vorjahr von 17,189 Mrd. US-Dollar (bei einem Gesamthandelsvolumen von 297,413 Mrd.) auf 27,143 Mrd. US-Dollar (bei einem Gesamthandelsvolumen von 324,901 Mrd.) – ist auch kaum mit einer flexibleren Haltung der US-Regierung zu rechnen, zumal die Schwäche des Euro das Defizitproblem im ersten Halbjahr 1999 noch verschärfte.

Zu eindeutigen Fortschritten kam es in den Handelsbeziehungen zu Kanada. Auf dem EU-Kanada Gipfel in Ottawa am 17. Dezember 1998 einigten sich beide Seiten auf eine verstärkte Zusammenarbeit in zentralen Bereichen. Zugleich unterzeichneten sie Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Veterinärstandards

und zur Zusammenarbeit in der Nuklearforschung und weiteten das Abkommen zur Zusammenarbeit in Wissenschaft und Technologie von 1996 auf alle vom Rahmenprogramm der Union abgedeckten Bereiche aus, womit Kanada in diesem Bereich den USA gleichgestellt wurde.

Die Beziehungen zu den asiatischen Handelspartnern

Die Finanzkrise in Asien, und die Rezession in Japan brachten europäischen Investoren erhebliche Verluste, und führten zu einem starken Rückgang der EU-Exporte in die Region. Wie auf dem ASEM-Gipfel in London im April 1998 beschlossen, stellte die EU den von der Krise nachhaltig betroffenen Ländern temporäre finanzielle Unterstützung und technische Hilfe bei der Reform des Banken- und Kreditsystems zur Verfügung. Hinsichtlich der besonders betroffenen Republik Korea sprach sich die Kommission am 9. Dezember 1998 für einen neuen Ansatz aus, der Maßnahmen zur aktiven Förderung wirtschaftlicher Reformen mit solchen zur besseren Marktöffnung verbinden soll.

Die Union hatte einen Teil der Rezession in Japan in Gestalt eines beträchtlichen Anstiegs ihres Handelsbilanzdefizites gegenüber Japan mitzutragen. Das Defizit stieg 1998 gegenüber dem Vorjahr von 20,465 Mrd. US-Dollar (bei einem Gesamthandelsvolumen von 110,463 Mrd.) auf 32,357 Mrd. US-Dollar (bei einem Gesamthandelsvolumen von 110,491 Mrd.). Die EU zeigte Verständnis für die besonderen wirtschaftlichen Schwierigkeiten Japans und versuchte in einer Reihe von Erklärungen einen Beitrag zur Wiederherstellung des Vertrauens in die japanische Wirtschaft zu leisten, bestand aber zugleich auf weiteren Deregulierungsmaßnahmen, um den Marktzugang für EU-Produkte zu erhöhen. Die Kommission legte im Oktober 1998 eine Liste mit 200 Deregulierungsvorschlägen vor, die von der japanischen Regierung jedoch mit Zurückhaltung aufgenommen wurde. Im Rahmen eines Treffens von Sir Leon Brittan und dem japanischen Minister für Außenhandel und Industrie, Kaoru Yosano, am 7. Januar 1999 in Brüssel vereinbarten beide Seiten eine enge Zusammenarbeit im Hinblick auf die nächste WTO-Verhandlungsrunde und sprachen sich für eine Ausweitung der „Millennium Round" auf eine Reihe neuer Bereiche wie Umweltschutz, soziale Angelegenheiten und Wettbewerbsregeln aus. Die EU und Japan einigten sich auch auf die Nichtverlängerung des Selbstbeschränkungsabkommens für japanische Automobilexporte in die EU (das am 31. Dezember 1999 ausläuft) und erzielten deutliche Fortschritte in den Verhandlungen über ein Abkommen zur gegenseitigen Anerkennung von Industrieproduktprüfungen und Prüfungszertifikaten.

Die bereits 1997 beschlossene Erweiterung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit mit der ASEAN-Gruppe wurde 1998 durch die ungeklärte Frage der Beteiligung des 1997 der ASEAN-Gruppe beigetreten Myanmar (Birma) behindert, das die EU aufgrund der Menschenrechtsverletzungen der regierenden Militärs einstweilen nicht als Vertragspartner in das EG-ASEAN-Abkommen aufnehmen wollte. Erst nachdem sich beide Seiten auf die provisorische Lösung einer rein „passiven Präsenz" der Delegation von Myanmar bei EU-ASEAN-Treffen geeinigt

hatten, konnte der gemeinsame EU-ASEAN-Ausschuß Ende Mai 1999 in Bangkok erstmals wieder zusammentreten und ein umfassendes Arbeitsprogramm für die folgenden Jahre beschließen. Beide Seiten einigten sich auf eine engere Zusammenarbeit in zentralen Bereichen wie Marktzugang, Produktionsnormen, Zollwesen, Dienstleistungen, Investitionen und geistiges Eigentum.

Fortschritte im Mittelmeerraum

Die Umsetzung der wirtschafts- und handelspolitischen Zielsetzungen des Barcelona-Prozesses vollzog sich zunächst in bereits aus den Vorjahren bekannter Zähflüssigkeit.[2] In einer am 14. Mai 1998 angenommenen Resolution kritisierte das Europäische Parlament die EU-Mitgliedstaaten wegen der langen Verzögerungen bei der Ratifizierung der Euro-Med-Abkommen und mangelnder Transparenz und Kompromißbereitschaft in den Verhandlungen mit den Mittelmeerpartnern. Im Frühjahr 1999 konnten endlich Fortschritte erzielt werden. Auf der dritten Euro-Mediterranen Ministerkonferenz in Stuttgart am 15. und 16. April 1999 konnten sich die Union und ihre Mittelmeerpartner trotz politischer Störmanöver der israelischen Regierung auf eine neue Bekräftigung des Zieles einer euro-mediterranen Freihandelszone einigen. Als Schwerpunkte der künftigen Zusammenarbeit wurden die sechs „Säulen" Wassermanagement, Umweltschutz, Kooperation im Industriesektor, Energie, Verkehr und Entwicklung der Informationsgesellschaft identifiziert. Die Union verpflichtete sich für das MEDA II Programm (2000-2005) mehr Mittel bereitzustellen als die 4,7 Mrd. Euro mit denen MEDA I unterstützt worden war. Auch versprach sie, die Verhandlung und Ratifizierung der Euro-Med-Assoziierungsabkommen zu beschleunigen. Im Rahmen einer Sitzung der für den Barcelona-Prozeß verantwortlichen hohen Beamten am 8. Juni in Brüssel dominierte die Auffassung, daß der inkohärenten, unkontrollierten und oft in der Umsetzung ineffizienten Multiplikation der Kooperationsprojekte ein Ende bereitet werden müsse. Die Mittelmeerpartner, darunter vor allem Tunesien, forderten größere Mitbestimmungsmöglichkeiten, da durch Vorabentscheidungen unter den EU-Mitgliedstaaten das Entscheidungsverfahren in der Praxis häufig unterlaufen würde. Um dieses Defizit zu beseitigen, versprach die Kommission vor Ende des Jahres konkrete Vorschläge zur Reform der Arbeits- und Entscheidungsverfahren vorzulegen.

Im bilateralen Bereich konnten am 12. und 13. Mai 1999 in Kairo substantielle Fortschritte in den seit zwei Jahren laufenden Verhandlungen über das Euro-Med-Abkommen mit Ägypten erzielt werden. Die Ägyptische Regierung legte ein von 39 Mio. auf 114 Mio. Euro verbessertes Angebot für den Marktzugang von EU-Agrarprodukten vor; beide Seiten konnten ihre Positionen in der Frage der Menschenrechtsklausel und der Rückführung von illegalen Einwanderern annähern.
Aufgrund der Spannungen über die Beitrittsfrage gab es erneut wenig Bewegung in der Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zur Türkei. Die Kommission konnte jedoch (unter Umgehung der griechischen Blockadeposition) MEDA-Projekte im Gesamtvolumen von 133 Mio. Euro auf den Weg bringen, die unter anderem die

Errichtung dreier Unternehmerzentren in der Türkei zur Beratung kleiner und mittlerer Unternehmen im Handel mit EU-Partnern vorsehen.

Neue Initiativen in den Handelsbeziehungen zu Lateinamerika

Am 22. Juli 1998 ersuchte die Kommission den Rat um Erlaubnis, mit der MERCOSUR-Gruppe Verhandlungen über ein interregionales Rahmenabkommen mit dem Schwerpunkt der Handelsliberalisierung aufzunehmen.[3] Sie zeigte sich besorgt über einen möglichen Verlust europäischer Markanteile in Lateinamerika als Folge der von den USA angestrebten gesamtamerikanischen Freihandelszone. Die MERCOSUR betreffenden Kommissionsvorschläge stießen jedoch auf den Widerstand Frankreichs, das sich gegen Verhandlungen über Marktöffnung im landwirtschaftlichen Bereich aussprach, an der sich die MERCOSUR-Staaten besonders interessiert zeigten. Erst am 21. Juni 1999 konnte im Rat in der Frage des Verhandlungsmandates für die Kommission ein Kompromiß erzielt werden, dem zur Folge die Verhandlungen sich bis Juli 2001 nur auf nichttarifäre Handelsfragen erstrecke und dann mit gewissen Sonderregelungen im Agrarbereich geführt werden sollen.

Nachdem die Länder der Anden-Gruppe Interesse an einem Assoziierungsabkommen signalisiert hatten, wurden erste Sondierungen unternommen. Im bilateralen Bereich konnten deutliche Fortschritte in den Verhandlungen über ein Handelsabkommen mit Mexiko erzielt werden. Im Juni 1999 einigten sich die Verhandlungspartner auf einen asymmetrischen Abbau der Zölle auf Industrieprodukte auf EU-Seite bis zum Jahr 2003 und auf mexikanischer Seite bis zum Jahr 2007. Nach einer Reihe von Konzessionen beider Seiten im Landwirtschaftssektor ist ein baldiger Abschluß der Verhandlungen zu erwarten.

Wichtige bilaterale Abkommen mit der Schweiz und Südafrika

Am 21. Juni 1999 unterzeichneten die EU und die Schweiz ein Paket von sieben sektoralen Abkommen, welche die bilateralen Beziehungen auf eine neue Basis stellen.[4] Von Bedeutung sind insbesondere die neuen Regelungen zur Freizügigkeit, die EU-Bürgern nach Ablauf einer Übergangsfrist von fünf Jahren in der Schweiz ähnliche Freizügigkeitsregelungen sichern wie innerhalb der EU, die volle Beteiligung der Schweiz an den Forschungsrahmenprogrammen der Union, eine weitgehende gegenseitige Marktöffnung im Bereich des öffentlichen Auftragswesens, Präferenzregelungen im Agrarhandel und die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsprüfungen. Wichtige Kompromisse wurden auch in der Frage des transalpinen Güterverkehrs und der Luftverkehrsregeln erzielt. Das Abkommenpaket, das in der Schweiz möglicherweise einem Referendum unterworfen werden wird, wurde von Beobachtern als wichtiger Schritt hin auf eine spätere Mitgliedschaft bewertet.

Im März 1999 billigten die Staats- und Regierungschefs der Union in Berlin das Resultat der dreieinhalbjährigen Verhandlungen mit Südafrika über ein Freihandels- und Kooperationsabkommen. Das Abkommen sieht eine umfassende Handelsliberalisierung mit dem Endziel einer Freihandelszone, finanzielle Zusammenarbeit

und Entwicklungskooperation vor. Als besonders schwierig hatten sich bis zuletzt die Verhandlungen im Agrarbereich erwiesen, die komplizierte Quotenregelungen erforderlich machten. In der strittigen Frage der von südafrikanischen Produzenten gebrauchten Bezeichnungen „Portwein" und „Sherry" wurde ein Kompromiß erzielt, dem zur Folge nach einer Übergangszeit von zwölf Jahren für diese Produkte auf südafrikanischer Seite andere Bezeichnungen eingeführt werden müssen. Die Union machte im Agrarbereich so weitgehende Konzessionen, da Kommissar Joao de Deus Pinheiro das Abkommen als das erste auch die Landwirtschaft einschließende EU-Freihandelsabkommen pries.

Schlußbemerkung

Seit den achtziger Jahren haben viele Beobachter der internationalen Wirtschaftsbeziehungen die These von der unausweichlichen Regionalisierung des Weltwirtschaftssystems vertreten. Die von der Union zunehmend ausgebauten interregionalen Wirtschaftsdialoge und Abkommen nähren diese These weiter. Dennoch bleiben für die Union die bilateralen Beziehungen auch zu Handelspartnern mittlerer Größe, die sich oft nicht wirksam in interregionale Vereinbarungen einbeziehen lassen, von beträchtlicher Bedeutung. Im Berichtszeitraum wurde dies nicht nur durch die Einigung in den schwierigen Verhandlungen mit der Schweiz und Südafrika sondern auch durch die Intensität der Verhandlungen mit Ägypten und Mexiko erneut deutlich. Auch in Zukunft wird die Union ein tragfähiges Gleichgewicht zwischen dem Ausbau ihrer bilateralen und ihrer multilateralen Handelsbeziehungen wahren müssen.

Anmerkungen

1 Vgl. dazu auch den Beitrag „Transatlantische Beziehungen" in diesem Band.

2 Vgl. dazu auch den Beitrag „Nahost- und Mittelmeerpolitik" in diesem Band.

3 Vgl. dazu auch den Beitrag „Die Europäische Union und Lateinamerika" in diesem Band.

4 Vgl. dazu auch den Beitrag „Die Schweiz" in diesem Band.

Weiterführende Literatur

Bessa-Rodrigues, Paraskevi: European Union-MERCOSUL – in search of a „new" relationship?, in: European Foreign Affairs Review 1 (1999), S. 81-98.

Hindley, Brian: New institutions for transatlantic trade?, in: International Affairs 1 (1999), S. 45-60.

Krenzler, Günter; Hermann DaFonseca-Wollheim: Die Reichweite der gemeinsamen Handelspolitik nach dem Vertrag von Amsterdam: eine Debatte ohne Ende?, in: Europarecht 3 (1998), S. 223-241.

McMahon, Joseph: ASEM and the Asia-Europe Meeting: Strengthening the European Union's relationship with South-East Asia?, in: European Foreign Affairs Review 2 (1998), S. 233-251.

Nilsson, Lars: Two-way trade between unequal partners: The EU and the Developing Countries, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1 (1999), S. 102-127.

Spanger, Hans Joachim: Globalisierung, Geoökonomie und der Euro, Frankfurt/Main 1998.

Swinbank, Alan: EU Agriculture, Agenda 2000 and the WTO, in: The World Economy, 1 (1999), S. 41-54.

Yamane, Hiroko: EU Efforts to open the Japanese Market: Government, market structure and private practices, in: European Foreign Affairs Review 4 (1998), S. 481-504.