

Außenwirtschaftsbeziehungen

JÖRG MONAR

Auf der multilateralen Ebene setzte die Europäische Union (EU) im Berichtszeitraum vor allem ihre Bemühungen um einen baldigen Beginn der Millennium Runde der Welthandelsorganisation (WTO) fort, die sich allerdings aufgrund fortbestehender Positionsdifferenzen zwischen der EU, den Vereinigten Staaten, Japan und den Entwicklungsländern schwierig gestalteten. Ein gewichtiger positiver Akzent wurde jedoch durch die Beilegung des langjährigen Konflikts über das EU-Bananenregime gesetzt. Die handelspolitischen Beziehungen zu den USA wurden erneut von einigen Streitpunkten überschattet, doch wurden auch eine Reihe gemeinsamer Interessen im Hinblick auf die Millennium Runde deutlich. In den Beziehungen zu den asiatischen Handelspartnern wurden Fortschritte vor allem durch neue Initiativen im Rahmen des Asien-Europa-Gipfels von Seoul, die Beseitigung noch bestehender Hindernisse für den WTO-Beitritt Chinas, den erfolgreichen Abschluss der Verhandlungen über Konformitätsbewertungen mit Japan und die Unterzeichnung eines Rahmenabkommens mit der Republik Korea erzielt. Die Außenwirtschaftsbeziehungen zu Lateinamerika standen im Zeichen der fortschreitenden Verhandlungen über ein Assoziierungsabkommen mit der Mercosur-Gruppe. Die Bemühungen um eine Reform der Vertragsgrundlagen der Gemeinsamen Handelspolitik im Rahmen der Regierungskonferenz 2000 führte zu einer komplexen und die Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft nur begrenzt stärkenden Neufassung des Artikels 133 EGV.

Ringens um die WTO Millennium Runde – ohne den Ballast des Bananenstreits

Als größte Handelsmacht der Welt bleibt die Union entscheidend auf eine geordnete Weiterentwicklung des Welthandelssystems im Sinne fortschreitender ausgewogener Liberalisierung und wirksamerer Streitregelungsmechanismen angewiesen. Die EU führte daher ihre Bemühungen um einen baldigen Beginn der Millennium Runde in zahlreichen Verhandlungen sowohl auf multi- als auch bilateraler Ebene fort, ohne jedoch einen entscheidenden Durchbruch erzielen zu können. Die Union, die ihr Verhandlungsgewicht durch eine am 12. Mai 2001 in Ljubljana zusammen mit den Beitrittskandidaten angenommene Gemeinsame Erklärung zur neuen Handelsrunde vergrößern konnte, setzte sich nachdrücklich für eine Stärkung des institutionellen Systems der WTO, die Einbeziehung der Bereiche Investitionen und Wettbewerb in die Agenda der Millennium Runde und die Berücksichtigung der sozialen Dimension von Handel und Globalisierung ein. Demgegenüber zeigten sich die Vereinigten Staaten nach wie vor umfassenden Regelungen in Investitions- und

Wettbewerbsfragen abgeneigt und wenig an einem Ausbau der Durchführungskompetenzen und –mechanismen der WTO interessiert. Positionsdifferenzen zwischen der EU, den Vereinigten Staaten und anderen bedeutenden Handelspartnern wurden auch bei der weiteren Liberalisierung des Dienstleistungshandels, der Transparenz im öffentlichen Beschaffungswesen und bei der Berücksichtigung des Umweltschutzes deutlich. Fundamentale Auffassungsunterschiede zwischen der Union und anderen WTO-Mitgliedern wurden auch aus einer am 13. März 2001 angenommenen Entschließung des Europäischen Parlaments zu den WTO-Verhandlungen deutlich, in der die Versammlung die Wahrung des „europäischen Landwirtschaftsmodells“, eine an den Interessen der Verbraucher orientierte umfassende Lebensmittelkennzeichnung und die Absicherung der Möglichkeit von Sonderregelungen in bestimmten Bereichen öffentlicher Dienstleistungen forderte.

Die Europäische Union sah sich unvermindertem Druck hinsichtlich einer stärkeren Öffnung ihres Agrarmarkts ausgesetzt und hatte sich – wie auch andere hochindustrialisierte Länder – mit den Forderungen der Entwicklungsländer nach einem einseitigen Abbau sowohl tarifärer als auch nichttarifärer Marktzugangsschranken auseinanderzusetzen. EU-Kommissar Pascal Lamy erkannte im November 2000 in einer Rede in Brüssel an, dass die starke Zunahme nichttarifärer Regulierungssysteme in Bereichen wie Umwelt- und Verbraucherschutz, Lebensmittelstandards und Arbeitsbedingungen für die Entwicklungsländer ein erhebliches Problem darstelle und daher ein neuer Typ von Reziprozität in den WTO-Verhandlungen gefordert sei, der die Akzeptanz der neuen Regulierungsformen einerseits mit verbesserten Marktzugangskonzessionen andererseits verbindet.¹ Am 25. Juni 2001 sprach sich der Generaldirektor für Außenhandel der Kommission, Peter Carl, im Rahmen der informellen WTO-Ratssitzung in Genf im Hinblick auf einen möglichen Startschuss für die Millennium Runde auf der für November 2001 angesetzten Ministertagung in Doha für eine „bessere Balance“ für die Entwicklungsländer unter Einschluss auch von Marktzugangsfragen im Agrarbereich aus.² Hochrangige Vertreter der EU sprachen sich auch mehrfach für eine größere „Transparenz“ des WTO-Systems aus, ein neues Schwerpunktthema, hinter dem nicht nur das Bemühen um eine wirksamere Beteiligung der wirtschaftlich schwächeren WTO-Mitglieder an den Verhandlungsprozessen, sondern auch das um eine bessere Präsentation der WTO-Agenda gegenüber Globalisierungsgegnern und einer zunehmend kritischen Öffentlichkeit steht.

Im Kontext der Bemühungen um die Millennium Runde und des anhaltenden internationalen Drucks auf ihr Agrarsystem bedeutete die im April 2001 erzielte Einigung in dem mehrjährigen Konflikt über die bereits 1997 von der WTO für unrechtmäßig erklärten EU-Bananenmarktordnung eine hochwillkommene Entlastung. Im Oktober 2000 hatte die Kommission nach dem Scheitern der Verhandlungen mit den USA und den bananenproduzierenden Staaten dem Rat ein revidiertes Tarifquotensystem vorgeschlagen. Diese Initiative mündete in eine drei Importquoten vorsehende, die AKP-Staaten begünstigende Ratsverordnung, die allerdings sowohl wegen des nach Auffassung der Vereinigten Staaten die US- und lateinamerikanischen Exporteure diskriminierenden „first come first serve“ Lizenzvergabeverfahrens als auch der importquotenbasierten Begünstigung von AKP-Staaten umstritten blieb.

Am 11. April konnten die EU-Kommissare Pascal Lamy (Handel) und Franz Fischer (Landwirtschaft) mit dem US-Handelsrepräsentanten Robert Zoellick und dem US-Handelsminister Don Evans dann jedoch ein Kompromisspaket aushandeln, das in drei Schritten umgesetzt werden soll:

Zunächst wird die Kommission die Lizenzvergabe im Rahmen des Bananenimportregimes ab dem 1. Juli 2001 auf der Grundlage der für US- und lateinamerikanische Unternehmen günstigeren Referenzbasis der Jahre 1994-1996 umsetzen. Die Vereinigten Staaten, die ihre frühere Forderung nach dem Jahr 1993 (dem Jahr vor Inkrafttreten des EU-Bananenregimes) als Referenzbasis für die Importlizenzen aufgaben, werden im Gegenzug die von der WTO autorisierten und in Form von 100 Prozent hohen Importzöllen erhobenen Handelssanktionen gegen EU-Exporte im Wert von 191 Millionen US-Dollar provisorisch aufheben. In einem zweiten Schritt wird die Kommission dann Rat und Parlament eine Anhebung des lateinamerikanischen Bananen offen stehenden und mit nur 75 Euro pro Tonne belasteten so genannten B-Kontingents um 100.000 Tonnen vorschlagen. Für das C-Kontingent, das um die selbe Quantität verringert werden soll, ist eine ausschließliche Reservierung für AKP-Bananen vorgesehen, eine Regelung, für die sich die Union und die Vereinigten Staaten gemeinsam im WTO-Rahmen für eine Ausnahmeregelung gemäß Artikel XIII GATT einsetzen wollen. Die USA verpflichteten sich, nach Vollzug des zweiten Schrittes ihre Handelssanktionen endgültig aufzuheben. In einem dritten Schritt soll dann das Importkontingentsystem am 1. Januar 2006 durch ein noch näher zu definierendes rein tarifäres abgelöst werden.

Auf der Grundlage des mit den Vereinigten Staaten erzielten Kompromisses konnte die EU dann auch am 30. April 2001 in Brüssel eine bilaterale Einigung mit Ecuador, dem weltgrößten Bananenexporteur, erzielen, die im Rahmen der am 11. April vereinbarten Kontingentregelungen unter anderem Einzelheiten der Importlizenzvergabe an nichttraditionelle ecuadorianische Exporteure vorsieht, womit vor allem kleine und mittlere Unternehmen gefördert werden sollen. Die zumindest vorläufige Beilegung des Bananenkonflikts dürfte die Position der Union, die sich in der WTO in dieser Frage einer verhärteten Front gegenüber sah, im Hinblick auf die nächste Welthandelsrunde nicht unerheblich stärken, zumal es ihr trotz der erforderlichen Kompromisse auch gelang, an dem entwicklungspolitisch motivierten Prinzip der Begünstigung von traditionellen AKP-Produzenten festzuhalten.

Beziehungen zu den Vereinigten Staaten: Friktionen mit einzelnen Lichtblicken

Die Beilegung des Bananenkonflikts markierte keine Trendwende in den transatlantischen Handelsbeziehungen, die von alten und neuen bilateralen Streitigkeiten überschattet wurden. Einer der nunmehr bereits mehrjährigen Streitpunkte, die im Vorjahr teilweise revidierte amerikanischen Exportunternehmen erhebliche steuerliche Vergünstigungen einräumende Regelung der „Foreign Sales Corporation“ (FSC), gewann an Brisanz. Der FSC Status wurde im Juni 2001 in Interimschlussfolgerungen des zuständigen WTO-Panels als illegale Subvention bewertet. Der damit wahrscheinliche Fall einer erneuten Verurteilung dieser US-Regelung würde

der Union die Möglichkeit eröffnen, Handelssanktionen gegen die USA in voller Höhe der ihr durch die FSC-Regelung entstandenen Verluste zu verhängen, die auf die enorme Summe von 4 Milliarden US-Dollar geschätzt werden. Obwohl EU-Kommissar Lamy und US-Handelsrepräsentant Zoellick diese Entwicklung zunächst nur sehr vorsichtig kommentierten, gelten umfassendere Änderungen der entsprechenden US-Gesetzgebung im amerikanischen Kongress als sehr umstritten und die Wahrscheinlichkeit einer raschen Eskalation des Konflikts im Falle der Einführung entsprechender EU-Sanktionen als sehr groß. Zu den Differenzen über die EU-Importbeschränkungen für hormonbehandeltes Rindfleisch, die US-Regelungen bezüglich der erforderlichen Umrüstsätze für die Lärminderung von Flugzeugen („hushkits“) und die extraterritoriale US-Helms-Burton Gesetzgebung kam Anfang Juni 2001 als weiterer Konfliktpunkt die Initiierung einer Untersuchung zu Stahlimporten durch die US International Trade Commission (USITC) hinzu, die zur Einführung quantitativer oder tarifärer Importrestriktionen im Stahlbereich führen könnte. Die Union hatte sich angesichts der wachsenden internationalen Überkapazitäten in diesem Bereich zuvor mehrfach zu multilateralen Verhandlungen bereit erklärt und zeigte sich enttäuscht über diesen ersten amerikanischen Schritt zu unilateralen Maßnahmen. Die US-Regierung ihrerseits reagierte mit Bedauern und Kritik auf die von der Kommission im gleichen Monat aus wettbewerbspolitischen Gründen untersagten Fusion der Konzerne General Electrics und Honeywell. Der im Juli 2000 vorgelegte Kommissionsbericht über Handelsbarrieren in den Vereinigten Staaten hatte zudem eine Reihe von auf der politischen Agenda weniger hoch stehenden Problemen identifiziert, zu denen in bilateralen Verhandlungen kaum Fortschritte erzielt werden konnten, wie zum Beispiel EU-Importe belastende US-Hafensteuern und Zollamtsgebühren, das Fortbestehen zahlreicher „Buy American“-Regelungen im öffentlichen Beschaffungswesen und US-Subventionen und protektionistische Steuerregelungen im Schiffsbaubereich. Das generelle Klima der Handelsbeziehungen wurde zudem durch die Entscheidung der Bush-Administration, das Kyoto-Protokoll nicht umzusetzen, alles andere als verbessert.

Dennoch wurden in den zahlreichen bilateralen und multilateralen Kontakten der größten Handelspartner der Welt auch einige positive Akzente gesetzt. Beide Seiten bekräftigten wiederholt ihr gemeinsames Interesse an einem baldigen Beginn der Millennium Runde und betonten auf dem Gipfel von Göteborg im Juni 2001 den Willen zu einer engeren Zusammenarbeit auch in Fragen der Agenda der Runde und der Ausweitung der WTO-Regeln. Die bilaterale Zusammenarbeit in Fragen der Biotechnologie, der Transparenz bei Waffenausfuhren und im Bereich des elektronischen Handels wurde im Berichtszeitraum intensiviert. EU-Kommissar Lamy verwies auch wiederholt darauf, dass die Bereiche bilateraler Spannungen immer noch nur einen geringen Teil des bilateralen Handelsvolumens betreffen.

Fortschritte im ASEM-Prozess und der Kooperation mit China, Japan und Korea

Den Höhepunkt der multilateralen Kontakte zu den asiatischen Handelspartnern bildete der Asien-Europa-Gipfel, der am 20. und 21. Oktober 2000 in Seoul stattfand.

Die Staats- und Regierungschefs der Union und der zehn Partner des ASEM-Prozesses – die sieben ASEAN-Staaten, China, Japan und die Republik Korea – konnten sich auf eine Intensivierung der Zusammenarbeit in Schlüsselbereichen wie Informationstechnologie, elektronischer Handel, Agrotechnologie, Umwelttechnologie, Transport- und Energiepolitik einigen. Die Ausdehnung des EU-ASEAN Abkommens auf Kambodscha und Laos konnte mit der Unterzeichnung der entsprechenden Protokolle am 28. Juli 2000 in Bangkok vollendet werden.

In Anschluss an die im Mai 2000 erzielte bilaterale Einigung über die Konditionen des Beitritts Chinas zur WTO³ und konstruktiver Gespräche (unter anderem über noch strittige Fragen des Zugangs zum chinesischen Versicherungsmarkt) während des bilateralen Gipfel in Peking am 23. Oktober 2000 konnten am 20. Juni 2001 EU-Kommissar Lamy und der chinesische Handelsminister Guangsheng in Brüssel letzte ausstehende Einzelheiten des für den Herbst bevorstehenden WTO-Beitritts Chinas klären. Fortschritte konnten auch in der Zusammenarbeit in den Bereichen Schutz geistigen Eigentums, Gesundheitswesen und Förderung des Informationsaustausches zur Erleichterung des bilateralen Handels erzielt werden.

Die Wirtschaftsbeziehungen zu Japan standen im Zeichen einer deutlichen Interessenkongruenz im Hinblick auf die WTO-Millennium Runde, die unter anderem auf dem bilateralen Gipfel in Tokio am 19. Juli 2000 deutlich bekräftigt wurde. Ein wichtiger Fortschritt in den bilateralen Beziehungen wurde am 4. April 2001 mit der Unterzeichnung des aus langwierigen Verhandlungen hervorgegangenen Abkommens über gegenseitige Anerkennung bezüglich der Konformitätsbewertung erzielt, das die gegenseitige Anerkennung von Test-, Zertifizierungs- und Genehmigungsverfahren von Waren in Schlüsselbereichen wie Telekommunikationseinrichtungen, elektrische Sicherheit und Herstellungsverfahren von Pharmazeutika vorsieht. Fortbestehende Probleme des Zugangs zum japanischen Markt wurden wiederholt behandelt. Die Kommission bewertete in diesem Zusammenhang im Oktober 2000⁴ die EU-Programme zur Penetration des japanischen Markts, wie beispielsweise das spezielle Trainingsprogramm ETP, das 700 europäische Geschäftsleute involvierte, und das Exportförderungsprogramm „Gateway to Japan“, an dem sich 900 EU-Unternehmen beteiligten, als nützliche Instrumente.

Die Entwicklung der Beziehungen zur Republik Korea wurden zunächst von den (EU-Unternehmen belastenden) Billigpreisen koreanischer Werften überschattet. Eine am 22. Juni 2000 unterzeichnete Vereinbarung, in der sich die Republik Korea zu einer Einstellung ihrer Subventionen und mehr Transparenz verpflichtete, blieb mangels konkreter Schritte der koreanischen Regierung im Hinblick auf eine veränderte Preisgestaltung weitgehend folgenlos. Die Kommission sah sich daher genötigt, ein Untersuchungsverfahren im Hinblick auf ein mögliches Vorgehen im Rahmen der WTO einzuleiten. Dessenungeachtet konnten die Union und die Republik Korea am 19. März 2001 ein Rahmenabkommen über Handel und Zusammenarbeit unterzeichnen, das eine Reihe von Maßnahmen zur Förderung von Handel und Investitionen, unter anderem in den Bereichen Telekommunikation und Finanzdienstleistungen, vorsieht, die Republik Korea aber auch zu einer strikten Umsetzung des staatliche Subventionen untersagenden OECD-Schiffsbauabkommens verpflichtet.

Beziehungen zu Lateinamerika: Mercosur-Verhandlungen im Vordergrund

Nach der Eröffnung der EU-Mercosur Verhandlungen über ein umfassendes Freihandelsabkommen im April 2000 fanden bis zum März 2001 drei weitere Verhandlungsrunden statt, in denen unter anderem die Bereiche Dienstleistungen, Kapitalverkehr, Landwirtschaft und Wettbewerb behandelt wurden. Verhandlungen über den Abbau der Zolltarife sollen baldmöglichst nach dem 1. Juli 2001 aufgenommen werden und der Abschluss des Abkommens wurde für das Jahr 2002 in Aussicht gestellt, dies mit dem Ziel, mit der Liberalisierung im Jahr 2005 zu beginnen. Die Verhandlungen gestalteten sich sowohl aufgrund von Koordinationsproblemen auf Seiten des Mercosur als auch der Unsicherheiten hinsichtlich der Agenda und des Beginns der Millennium Runde zögerlicher als zunächst erwartet. Die parallel hierzu geführten Verhandlungen über ein Assoziierungskommen mit Chile, das ein assoziiertes Mitglied des Mercosur ist und weniger ausgeprägte Interessen im landwirtschaftlichen Bereich hat, machten zügigere Fortschritte. Die Verhandlungen der EU mit dem Mercosur erhielten ein gewisses Element der Dringlichkeit durch die parallele Involvierung der Mercosur-Staaten in die Verhandlungen über die Errichtung einer auf der Nordamerikanischen Freihandelszone (NAFTA) aufbauenden von den USA mit Nachdruck verfolgten Amerikanischen Freihandelszone (FTAA). Sollten sich die EU-Mercosur-Verhandlungen erheblich verzögern, so bestünde für die Union die Gefahr, dass sich die FTAA zuerst realisieren ließe, eine Entwicklung die – wie das Beispiel des Handels zwischen der EU und Mexiko nach Inkrafttreten der NAFTA gezeigt hat – zu einer Reduzierung des EU-Mercosur-Handels führen könnte. Brasilien, dem in den Verhandlungen eine Schlüsselrolle zukommt, zeigte sich allerdings im Berichtszeitraum wenig um einem frühen Abschluss der FTAA-Verhandlungen interessiert. Es ist durchaus möglich, dass die damit entstandene Wettbewerbssituation zwischen dem EU-Freihandelsabkommen und der FTAA die Union zu größerer Flexibilität zwingen könnte, um das Rennen nicht dem FTAA-Projekt zu überlassen. Das Europäische Parlament zeigte sich von dieser Logik allerdings nur teilweise beeindruckt: Am 1. März 2001 nahm es eine Empfehlung an den Rat über das Verhandlungsmandat für das Mercosur-Abkommen an, in dem es sich zwar einerseits dafür aussprach, den Abschluss des Abkommens nicht von der vorherigen Beendigung der WTO-Runde abhängig zu machen, andererseits aber auch verlangte, dass das Mandat stärker die Achtung der Menschenrechte und der Demokratie, den Schutz ethnischer Minderheiten sowie die Einhaltung sozialer Rechte berücksichtigen solle.

Die Beziehungen zu Mexiko wurden am 28. September 2000 durch den Abschluss des 1997 unterzeichneten Abkommens über wirtschaftliche Partnerschaft auf eine neue, die bilaterale wirtschaftliche Zusammenarbeit intensivierende formelle Grundlage gestellt. Noch im Oktober unterbreitete die Kommission Vorschläge zur Durchführung der Bestimmungen des Freihandelsabkommens in den Bereichen Dienstleistungen, Investitionen und geistiges Eigentum,⁵ die von Rat und Parlament als Grundlage für die EU-Position im EU-Mexiko-Rat gebilligt wurden.

Nicht zuletzt aufgrund des Gewichts Brasiliens im Rahmen der EU-Mercosur-Verhandlungen war es nicht ohne politische Bedeutung, dass EU-Kommissar Lamy

und der brasilianische Außenminister Celso Lafer Anfang Juli 2001 eine Einigung in dem Handelsstreit über EU-Importzölle für löslichen Kaffee finden konnten. Brasilien, das aufgrund der anderen EU-Handelspartnern gewährten Handelspräferenzen der einzige größere Lieferant mit einem Zollsatz von 9 Prozent (gegenüber 0 bis 3,15 Prozent für die anderen Hauptlieferantenländer) geworden war, wird gemäß dieser Einigung in den Genuss einer bedeutenden Tranche eines von der Union neu eingeführten nullprozentigen Importzollkontingents werden, das zunächst graduell bis 14.000 Tonnen löslichen Kaffees ansteigen soll.

Die Neufassung des Artikels 133 EGV durch den Vertrag von Nizza

Die Ausdehnung der Zuständigkeit der Gemeinsamen Handelspolitik auf den Handel mit Dienstleistungen und die handelsbezogenen Aspekte des geistigen Eigentums ist sowohl im Hinblick auf die Handlungsfähigkeit der EU im WTO-Rahmen als auch auf die Weiterentwicklung bilateraler Handelsbeziehungen von grundlegender Bedeutung. Der Vertrag von Amsterdam hatte dem Rat die Möglichkeit gegeben, diese Ausweitung der Gemeinschaftskompetenz durch einen einstimmigen Ratsbeschluss auf Vorschlag der Kommission vorzunehmen. Da diese Möglichkeit ungenutzt geblieben war, wurde die Frage vor allem auf Betreiben der portugiesischen Ratspräsidentschaft auf die Tagesordnung der Regierungskonferenz 2000 gesetzt. Die Kommission strebte zusätzlich eine Aufnahme des Bereichs Investitionen in die Gemeinsame Handelspolitik an. Demgegenüber zeigten sich einige Mitgliedstaaten, darunter vor allem auch Frankreich, das hartnäckig auf einer Ausnahme für kulturelle und audio-visuelle Dienstleistungen bestand (so genannte „spécificité culturelle“), einer Ausdehnung der handelspolitischen Kompetenzen der Gemeinschaft eher abgeneigt. Die Verhandlungen wurden zusätzlich erschwert durch prinzipielle Positionsunterschiede hinsichtlich des Vorschlags der Kommission, in den „neuen“ Bereichen wie auch in den anderen Bereichen der gemeinsamen Handelspolitik mit qualifizierter Mehrheit zu beschließen. Aus dem Geflecht divergierender Interessen und Grundsatzpositionen ergab sich am Ende eine zwar umfangreiche, aber im Ergebnis sehr komplexe und wenig befriedigende Neufassung des Schlüsselartikels 133 EGV.

Artikel 133(3) EGV sieht in der neuen Fassung zunächst ein neues an Rat und Kommission gerichtetes Konformitätsgebot zwischen ausgehandelten Abkommen und internem Gemeinschaftsrecht vor. Diese Bestimmung lässt sowohl eine Interpretation in dem Sinne zu, dass das Gemeinschaftsrecht mit ausgehandelten Abkommen übereinstimmen muss, als auch eine solche, nach der auszuhandelnde Abkommen mit bestehendem Gemeinschaftsrecht vereinbar sein müssen. Die erstere trägt nichts zur bestehenden Rechtslage bei, die zweite würde den Handlungsspielraum der Gemeinschaft in nachteiliger Weise einschränken, so dass diese Neuerung insgesamt wenig hilfreich erscheint. Die zweite Neuerung in Artikel 133(3) EGV sieht vor, dass die Kommission dem Ausschuss gemäß Artikel 133 „regelmäßig Bericht über den Stand der Verhandlungen“ erstattet. Da dies längst bestehende institutionelle Praxis ist, kann dies nur als Ausdruck einer gewollten Bekräftigung der

Kontrollbefugnisse der Mitgliedstaaten gegenüber der Kommission in ihrer Rolle als handelspolitischer Chefunterhändler gewertet werden – auch dies keine Neuerung, welche der Handlungsfähigkeit der Gemeinschaft nützen wird. Artikel 133(5) EGV dehnt zwar – fraglos ein deutlicher Fortschritt – den Geltungsbereich der Gemeinsamen Handelspolitik auf den Handel mit Dienstleistungen und Handelsaspekte des geistigen Eigentums aus, sieht aber zugleich Einstimmigkeit für alle Abkommen vor, die Bereiche betreffen für die intern Einstimmigkeit erforderlich ist oder in denen die Gemeinschaft intern ihre Zuständigkeiten noch nicht ausgeübt hat sowie auch horizontale Abkommen in den „neuen“ Bereichen vor. Dies stellt einen massiven Einbruch der Einstimmigkeit in den Kontext des Artikels 133 dar, der den Handlungsspielraum der Kommission in internationalen Verhandlungen erheblich einengen dürfte. Zu erwähnen ist auch, dass Artikel 133(6) EGV ausdrücklich den Abschluss „gemischter“ (das heißt nicht nur von der Gemeinschaft, sondern auch von den Mitgliedstaaten verhandelter und abgeschlossener) Abkommen zu kulturellen und audiovisuellen Dienstleistungen, Dienstleistungen im Bereich Bildung sowie in den Bereichen Soziales und Gesundheitswesen vorsieht. Die damit vollzogene vertragliche Kodifizierung der Praxis „gemischter Abkommen“ im Rahmen der Gemeinsamen Handelspolitik könnte im Verein mit den erwähnten Einstimmigkeitsregelungen einer Multiplikation der Abkommen Vorschub leisten, die sowohl der Einstimmigkeit im Rat als auch der Ratifizierung der Mitgliedstaaten bedürfen – auch dies kein Beitrag zur größeren Effizienz der Europäischen Union als Akteur in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Die Gelegenheit zu einer umfassenden Stärkung der außenwirtschaftlichen Handlungsfähigkeit wurde damit in Nizza abermals weitgehend versäumt.

Anmerkungen

- 1 Lamy, Pascal: The Future of the World Trade System, in: *European Foreign Affairs Review*, Bd. 5 (2000), Nr. 4, S. 455.
- 2 Press Release, DG Trade, 25. Juni 2001.
- 3 siehe Monar, Jörg: Außenwirtschaftsbeziehungen, in: Weidenfeld, Werner; Wolfgang Wessels (Hrsg.): *Jahrbuch der europäischen Integration 1999/2000*, S.221-228, hier: S. 226-227.
- 4 KOM(2000) 638.
- 5 KOM(2000) 739.

Weiterführende Literatur

- Cremona, Marise: Rhetoric and reticence: EU external commercial policy in a multilateral context, in: *Common Market Law Review*, Bd. 38/1 (2001), S. 359-396.
- Fisher, Thomas C.: The United States, the European Union and the Globalisation of World Trade: Allies or Adversaries?, Westport (Connecticut) 2000.
- Krenzler, Horst Günter; Christian Pitschas: Fortschritt oder Stagnation? Die Gemeinsame Handelspolitik nach Nizza, in: *Europarecht*, Nr. 3/2001, S. 442-455.
- Müller-Brandeck-Bocquet, Gisela: Perspectives for a New Regionalism: Relations between the EU and the Mercosur, in: *European Foreign Affairs Review*, Bd. 5/4 (2000), S. 561-579.
- Schott, Jeffery S.: The WTO after Seattle, Washington (Institute for International Economics) 2000.