



KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN

Brüssel, den 4. Oktober 2006
KOM (2006)

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

EIN WETTBEWERBSFÄHIGES EUROPA IN EINER GLOBALEN WELT

Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung

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

EIN WETTBEWERBSFÄHIGES EUROPA IN EINER GLOBALEN WELT

Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung

1. ZWECK DER MITTEILUNG

Wachstum und Arbeitsplätze und die damit verbundenen Chancen sind das Kernstück der Kommissionsagenda für Europa. Sie sind eine wesentliche Voraussetzung für wirtschaftlichen Wohlstand, soziale Gerechtigkeit und nachhaltige Entwicklung und dafür, dass die Europäer die Globalisierung bewältigen können. Außerdem werden die Bürger vor allem anhand dieser Kriterien beurteilen, ob Europa für ihren Alltag wirklich ein Gewinn ist.

2005 wurde in der neuen Lissabon-Strategie aufgezeigt, was Europa für Wachstum und Beschäftigung tun muss. Es wird darin hervorgehoben, dass ein offener Markt mit guten, wirksam durchgesetzten Binnenvorschriften in Bereichen wie Wettbewerb, Innovation, Bildung, Forschung und Entwicklung, Beschäftigung, Sozial- und Kohäsionspolitik, unerlässlich ist, wenn wir die europäischen Unternehmen im internationalen Wettbewerb unterstützen wollen. Des Weiteren wird darin betont, dass weltweit für offene Märkte gesorgt werden muss.

Zur Wahrung unserer Chancen in einer globalisierten Wirtschaft muss diese interne Agenda durch eine externe Agenda ergänzt werden, in der unsere Handels- und Außenpolitik zusammengeführt wird. Unser wichtigstes Ziel im Bereich der Außenbeziehungen war in den letzten Jahren der Abschluss eines ehrgeizigen, ausgewogenen und gerechten multilateralen Übereinkommens zur weiteren Liberalisierung des internationalen Handels, um Märkte zu öffnen, auf denen europäische Unternehmen im Wettbewerb bestehen können, und neue Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten zu erschließen. Die WTO ist nach wie vor das wirksamste Instrument zum Ausbau und zur Steuerung der Handelsbeziehungen in einem regelbasierten System, gleichzeitig ist sie ein Eckpfeiler des multilateralen Systems. Die Doha-Entwicklungsagenda hat weiterhin oberste Priorität, deshalb arbeitet die Kommission intensiv an einer Neubelebung der im Juli 2006 ausgesetzten Verhandlungen.

Über unsere Handelspolitik versuchen wir auch einen Beitrag zu einer Reihe anderer außenpolitischer Ziele der Union zu leisten, insbesondere auf dem Gebiet der Entwicklungszusammenarbeit und der Nachbarschaftsbeziehungen. Hier wird auch weiterhin eine wichtige Aufgabe der EU-Handelspolitik liegen. Eine kohärente Politik auf dem Gebiet der Außenbeziehungen ist entscheidend für die Stärkung der Rolle Europas in der Welt.

In dieser Mitteilung soll dargelegt werden, welchen Beitrag die Handelspolitik zur Förderung des Wirtschaftswachstums und zur Schaffung von Arbeitsplätzen in Europa leistet. Es wird erläutert, wie wir in einer sich rasch verändernden globalen Wirtschaft zu einer umfassenderen, besser in den Gesamtkontext integrierten und vorausschauenderen Außenhandelspolitik gelangen können, die einen größeren Beitrag zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Europas leistet. Ferner wird hervorgehoben, dass wir die Instrumente der EU-Handelspolitik an die neuen Herausforderungen anpassen, neue Partnerschaften aufbauen und dafür sorgen müssen, dass Europa offen bleibt für die Welt und die Märkte der Welt offen bleiben für Europa.

In dieser Mitteilung wird auch auf einige Verflechtungen zwischen der europäischen Binnenpolitik und unserer Außenpolitik eingegangen. Die Globalisierung verwischt die Grenzen zwischen Außen- und Innenpolitik, deshalb wird unsere Innenpolitik künftig wohl oft unsere externe Wettbewerbsfähigkeit entscheidend beeinflussen und umgekehrt. Eines der Markenzeichen dieser Kommission¹ ist das Bestreben, den internen und den globalen Herausforderungen mit *einer* schlüssigen Gesamtstrategie zu begegnen. Aber es gibt noch einiges zu tun, bis sich dies in unserer Art zu Denken und zu Arbeiten widerspiegelt².

2. EINE WELT IM WANDEL

Die Veränderungen, die sich heute in der globalen Wirtschaftsordnung vollziehen, sind für die Weltwirtschaft und die internationalen Beziehungen von ebensolcher Tragweite wie das Ende des Kalten Krieges. Die globale Wirtschaftsintegration nimmt Fahrt auf, angetrieben von wachsenden Handels- und Kapitalströmen, einer verstärkten Verflechtung der Finanzmärkte, sinkenden Transportkosten und der IT-Revolution. Damit eröffnen sich nie dagewesene Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten. Gleichzeitig nimmt aber auch der Druck auf unsere natürlichen Ressourcen und insbesondere die Belastung unseres Klimas zu, ebenso wie der Druck auf traditionelle Industriezweige und Erwerbsstrukturen. Das bringt alte Wahrheiten ins Wanken und schürt neue Ängste.

Die Unternehmen reagieren mit einer Kombination aus modernster Technologie und ausländischem Kapital auf diesen Wandel, ferner mit dem massiven Einsatz immer besser ausgebildeter Arbeitskräfte in Entwicklungsländern. Die globalen Lieferketten verändern sich, weil die Unternehmen komplexe Produktionsverfahren und Dienstleistungen in Volkswirtschaften mit geringeren Arbeitskosten verlagern. An die Stelle des traditionellen Warenhandels mit Fertigerzeugnissen treten neue Strukturen. Heute können die verschiedenen Bauteile eines einzigen Produktes aus ganz unterschiedlichen Ländern stammen.

Mehr Länder als je zuvor nutzen die Chancen der Globalisierung. In der zweiten Hälfte des zwanzigsten Jahrhunderts waren die Vereinigten Staaten, Europa und Japan die Triebkräfte der globalen Wirtschaft. Heute zählen auch eine Reihe boomender Volkswirtschaften dazu, die sich zunehmend dem Welthandel öffnen, insbesondere China und Indien, aber auch Brasilien, Russland und einige andere Länder. China ist schon heute der drittgrößte Ausfühler weltweit und dürfte in einigen Jahren die zweitgrößte Volkswirtschaft überhaupt sein; Indien könnte im selben Zeitraum auf Platz sechs vorrücken.

Das alles verändert den globalen Handel. Wir leben zwar noch nicht in einer Welt ohne Zölle, aber in vielen Bereichen bewegen wir uns darauf zu. Der Schlüssel zur Wettbewerbsfähigkeit sind für Europa heute Wissen, Innovation, geistiges Eigentum, Dienstleistungen, Energie- und Rohstoffeffizienz. Deshalb müssen wir unsere Handelspolitik und unsere gesamte globale Wettbewerbsstrategie anpassen.

¹ Siehe die im Mai 2006 von der Kommission angenommene „Bürgeragenda für Europa“, ferner die „Neue EU-Strategie für nachhaltige Entwicklung“, die der Rat im Juni 2006 angenommen hat, und die Kommissionsmitteilung „Europa in der Welt“ vom Juni 2006.

² Das beigefügte Arbeitspapier der Kommissionsdienststellen enthält eine eingehendere Analyse zu dieser Mitteilung.

3. ANALYSE : DIE GRUNDLAGEN DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER EU

Für ein wettbewerbsfähiges Europa müssen zwei entscheidende, miteinander verknüpfte Voraussetzungen erfüllt sein. Zum einen benötigen wir die richtige Innenpolitik, d. h. Strategien, die den externen Wettbewerbserfordernissen Rechnung tragen und dafür sorgen, dass Europa weiterhin offen bleibt für Handel und Investitionen. Zum anderen muss für faire Regeln auf anderen Märkten gesorgt werden, insbesondere bei unseren wichtigsten Handelspartnern der Zukunft. Beides muss sich auf transparente und wirksame Regeln stützen – auf innereuropäischer, bilateraler und multilateraler Ebene.

3.1. Die richtige Politik zu Hause

i) **Wettbewerbsmärkte: Der Binnenmarkt ist unerlässlich, wenn die EU Unternehmen hervorbringen soll, die im globalen Wettbewerb bestehen.** Seine Vorschriften fördern die Berechenbarkeit und Transparenz und ermöglichen den Unternehmen, die Marktgröße und die damit verbundenen Kostenvorteile zu nutzen; sie fördern auch die effiziente Ressourcennutzung und die Innovation und verhindern, dass staatliche Beihilfen zu wettbewerbsfeindlichen, protektionistischen Zwecken eingesetzt werden. Der Binnenmarkt hat ausgezeichnete Vorschriften und Standards hervorgebracht, die das globale Regelwerk mitprägen.

Märkte, auf denen starker Wettbewerb herrscht, haben der gewerblichen Wirtschaft in Europa geholfen, ihren Anteil am BIP trotz der Globalisierung im Großen und Ganzen zu halten, während die USA und Japan hier an Boden verloren haben. Der Output der EU-Industrie ist in den letzten zwanzig Jahren um 40 % gestiegen³, gleichzeitig ist die Position der EU auf den Weltmärkten fast unverändert geblieben. Unsere Dienstleistungswirtschaft ist auf vielen Gebieten Weltspitze. Das ist weitgehend darauf zurückzuführen, dass die EU-Unternehmen in Bezug auf Qualität und Design erstklassige Waren und Dienstleistungen anbieten⁴. Hochwertige Produkte machen ein Drittel der weltweiten Nachfrage und die Hälfte der europäischen Ausfuhren aus. Bei diesen Erzeugnissen steht die EU international auf Platz zwei direkt hinter Japan, aber noch vor den USA, während Länder wie China weit abgeschlagen sind. In der Spitzentechnologie verliert die EU hingegen an Boden. Wenn wir weiter Spitzenerzeugnisse verkaufen wollen, müssen wir deshalb bei Innovation, Bildung, Forschung und Entwicklung nachlegen, und zwar sowohl im Warenaktor (der auch hochwertige Agrarerzeugnisse mit hoher Wertschöpfung einschließt) als auch im Dienstleistungssektor. Ebenso müssen Ausrichtung und Schwerpunkt unserer Außenhandelspolitik auf den Prüfstand. Die europäische Exportwirtschaft ist stark in Ländern mit statischer Nachfrage; auf rasch wachsenden Märkten, vor allem in Asien, ist sie hingegen weniger gut platziert als Japan und die USA.

ii) **Offenheit: Ein offener europäischer Markt ist unverzichtbar für Wachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen in Europa und für unsere internationale Wettbewerbsfähigkeit.** Wenn wir offen sind für globalen Handel und Investitionen, können wir auch die Vorteile eines funktionierenden Binnenmarktes besser nutzen. Offenheit erzeugt

³ Siehe Mitteilung der Kommission „Eine neue integrierte Industriepolitik: Bessere Rahmenbedingungen für das verarbeitende Gewerbe“ (Oktober 2005).

⁴ CEPII (2004), European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects.

in der inländischen Wirtschaft kreativitätsfördernden Wettbewerbsdruck, fördert und belohnt Innovation, macht neue Technologien verfügbar und erhöht die Investitionsanreize.

Europa darf nicht in Protektionismus verfallen. Protektionismus erhöht die Preise für Unternehmen und Verbraucher und verringert die Auswahl. Mittelfristig binden Maßnahmen, die einzelne Branchen vor auswärtiger Konkurrenz schützen sollen, Ressourcen, die produktivere Wirtschaftszweige besser verwenden könnten. Unser Wohlstand hängt vom Handel ab, deshalb würden Handelsschranken, die andere als Reaktion auf protektionistische Maßnahmen errichten könnten, unserer Wirtschaft nur schaden.

Dagegen können gezielte, befristete Beschränkungen wettbewerbswidriger Einfuhren nach Europa helfen, unsere Unternehmen vor unlauteren Handelspraktiken zu schützen. Wir müssen diese handelspolitischen Schutzinstrumente erhalten, gleichzeitig aber dafür sorgen, dass sie den veränderten Verhältnissen im globalen Handel gerecht werden.

iii) Soziale Gerechtigkeit: Wir müssen uns ferner der gravierenden Folgen bewusst sein, die die Marktöffnung für bestimmte Regionen und Arbeitnehmer, insbesondere für die weniger qualifizierten, haben kann. Strukturwandel ist nichts Neues, aber durch die Globalisierung wird er beschleunigt. Die Beseitigung von Hindernissen, die den Strukturwandel im Binnenmarkt bremsen, und die Verlagerung von Ressourcen in die Sektoren, in denen sie am wirksamsten eingesetzt werden können, ist dringend geboten, wenn wir in Europa die Vorteile des Handels nutzen und neue Arbeitsplätze schaffen wollen. Für einzelne Branchen oder Regionen kann die Marktöffnung durchaus schmerzhaft sein und der politischen Opposition gegen einen offenen Handel Nahrung geben. Deshalb müssen wir die Auswirkungen der Marktöffnung früher erkennen und den betroffenen Wirtschaftszweigen, Regionen und Arbeitnehmern besser helfen, sich auf die neue Situation einzustellen; außerdem müssen wir dafür sorgen, dass die Vorteile offener Märkte den Bürgern zugute kommen. Wenn wir zu Hause Kohäsion und soziale Gerechtigkeit anstreben, sollten wir im Übrigen auch versuchen, unsere Werte, und dazu zählen auch unsere Sozial- und Umweltstandards und die kulturelle Vielfalt, weltweit zu befördern⁵.

3.2. Öffnung der Märkte außerhalb der EU

Die schrittweise Öffnung des Handels ist eine wichtige Quelle für mehr Produktivität, Wachstum und Beschäftigung. Sie trägt entscheidend zur Bekämpfung der Armut und zur Förderung der Entwicklung bei und hilft uns längerfristig, unsere globalen Herausforderungen zu bestehen, von der Sicherheit über die Migration bis zum Klimawandel.

Unser Hauptargument lautet, dass die Ablehnung des Protektionismus zu Hause von aktiven Bemühungen um offene Märkte und faire Handelsbedingungen außerhalb der EU begleitet sein muss. Das verbessert das globale Geschäftsumfeld und kann Wirtschaftsreformen in anderen Ländern beschleunigen. Es stärkt die Wettbewerbsposition der EU-Unternehmen in einer globalisierten Wirtschaft, und ist die Voraussetzung für die politische Unterstützung der Marktöffnung bei uns zu Hause. Die beiden wichtigsten Elemente solcher Bemühungen müssen sein: ein stärkeres Engagement in großen Schwellenländern und -regionen sowie eine stärkere Konzentration auf Handelsschranken hinter den Grenzen.

⁵ Siehe Mitteilung der Kommission „Menschenwürdige Arbeit für alle fördern“ vom Mai 2006.

Die großen Schwellenländer, namentlich China, Indien und Brasilien, ernten heute zu Recht die Früchte ihrer wachsenden Bedeutung im Welthandel. Auf sie zusammen entfallen inzwischen 15 % der globalen Handelsströme. Dieses Wachstum, dem eine schrittweise Liberalisierung zugrunde liegt, hat entscheidenden Anteil an der historischen Leistung dieser Länder, denen es gelungen ist, Millionen Menschen aus der Armut zu führen.

Die EU steht für Ausfuhren dieser Schwellenländer und anderer Entwicklungsländer bereits weit offen, und sie ist sogar bereit, noch weiter zu gehen. Charakteristisch für die meisten Schwellenländer ist indessen, dass das hohe Wirtschaftswachstum mit unnötig hohen Schranken für Einfuhren aus der EU einhergeht. Mit der Bedeutung dieser Länder und dem Nutzen, den sie aus dem globalen Handelssystem ziehen, wächst aber auch ihre Verantwortung, den vollen Beitrag zur Aufrechterhaltung eines globalen Systems zu leisten, das offene Märkte fördert.

Diese Offenheit ist nicht mehr nur eine Frage von Zöllen. Im 21. Jahrhundert müssen wir uns auf neue Fragen konzentrieren und handelspolitische Instrumente entwickeln, die eine wirkliche Öffnung der Märkte sicherstellen:

i) Nichttarifäre Schranken: Zollsenkungen sind nach wie vor wichtig zur Öffnung der Märkte für Europas Industrie- und Agrarexporte. Mit der Beseitigung von Zöllen werden indessen nichttarifäre Schranken zum Haupthindernis, beispielsweise Vorschriften und Verfahren, die den Handel unnötig einschränken. Sie sind oft unauffälliger und dabei komplexer und können sich auch als heikler erweisen, weil sie unmittelbar die inländische Regulierungstätigkeit berühren. Die Regulierung des Handels ist zwar notwendig, sie muss aber transparent und diskriminierungsfrei sein und darf den Handel nicht stärker beschränken, als es für die Verwirklichung anderer legitimer politischer Ziele nötig ist.

Der Abbau nichttarifärer Schranken ist kompliziert, aufwändig und nicht vollständig durch das WTO-System abgedeckt. Abkommen über die gegenseitige Anerkennung, der internationale Dialog über Normung und Regulierung oder aber die technische Unterstützung von Drittländern gewinnen als Instrumente zur Förderung des Handels und zur Vermeidung handelsverzerrender Vorschriften und Normen zunehmend an Bedeutung. Wenn solche Schranken erkannt und beseitigt werden sollen, wird die Kommission ihre Arbeitsweise ändern müssen, nicht nur im eigenen Haus, sondern auch gegenüber Dritten (also auch gegenüber den Mitgliedstaaten und der Wirtschaft).

ii) Zugang zu Energie und Rohstoffen: Europa muss mehr denn je einführen, um ausführen zu können. Die Beschränkungen bei der Versorgung mit Ressourcen wie Energie, Metall und Schrott, Primärrohstoffen einschließlich bestimmter Agrarerzeugnisse, Häuten und Fellen müssen dringend aufgehoben werden. Die Schritte, die einige unserer größten Handelspartner unternommen haben, um den Zugang zu ihren diesbezüglichen Vorräten zu beschränken, stellen einige Wirtschaftszweige der EU vor große Probleme. Zugangsbeschränkungen für solche Ressourcen sollten beseitigt werden, soweit sie nicht aus Sicherheitsgründen oder aus Gründen des Umweltschutzes gerechtfertigt sind.

Energie wird besonders wichtig werden. Die weltweite Energienachfrage steigt und ebenso Europas Abhängigkeit von externen Energiequellen. Deshalb braucht die EU dringend eine kohärente Politik für eine wettbewerbsorientierte, sichere und nachhaltige Energieversorgung. Intern müssen wir einen wettbewerbsbasierten EU-weiten Energiemarkt schaffen und uns um einen **nachhaltigen, effizienten und diversifizierten Energiemix** bemühen. Extern sollten wir mehr Transparenz und Verbesserungen von Energiemanagement und -handel in

Drittländern anstreben, und zwar durch diskriminierungsfreie Transitbedingungen und Zugangsmöglichkeiten für Dritte zu Export-Pipelines und indem wir Drittländern bei der Verbesserung von Produktions- und Ausfuhrkapazitäten helfen und Energietransportinfrastrukturen ausbauen. Die Diversifizierung von Energiequellen, -versorgung und -transit ist von entscheidender Bedeutung für unsere Innen- und Außenpolitik.

Das Streben nach Wirtschaftswachstum durch Handel kann Folgen für die Umwelt, insbesondere für die Artenvielfalt und für unser **Klima** haben. Unsere Politik zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Europas auf dem Weltmarkt muss deshalb auf folgende Ziele abstellen, um sowohl den Anstieg des globalen Energiebedarfs zu bremsen als auch die Versorgungssicherheit zu erhöhen: größere Energieeffizienz, Einsatz erneuerbarer Energien einschließlich Bio-Kraftstoffen, Niedrigemissionstechnologien und sparsamer Umgang mit Energie in Europa und weltweit. Der Zusammenhang zwischen Handelspolitik und Klimawandel wird noch eingehender untersucht werden müssen.

iii) Neue Wachstumsbereiche: Wir werden uns stärker auf die Marktöffnung konzentrieren müssen und auf strengere Vorschriften in neuen Bereichen des Handels, die für uns von wirtschaftlicher Bedeutung sind, namentlich **geistiges Eigentum, Dienstleistungen, Investitionen, öffentliche Aufträge und Wettbewerbsregelung.**

Der Zugang zu neuen Märkten verliert für EU-Unternehmen erheblich an Wert, wenn ihr geistiges Eigentum in den betreffenden Ländern nicht ausreichend geschützt ist. Die Verletzung von Schutzrechten bringt die Rechteinhaber um die Vergütung ihrer Investitionen und bedroht letztlich die innovativsten und kreativsten Unternehmen in ihrer Existenz. Die größte Herausforderung ist gegenwärtig die Durchsetzung der eingegangenen Verpflichtungen, vor allem in den schnell wachsenden Schwellenländern. Die Kommission hat mit großem Mitteleinsatz den Kampf gegen Produktpiraterie und für eine bessere Durchsetzung von Immaterialgüterrechten in Schlüsseländern wie China aufgenommen. Sie hat die Zusammenarbeit mit Partnern wie den USA und Japan auf diesem Gebiet intensiviert und auf den Schutz der geographischen Ursprungsbezeichnungen der EU hingearbeitet. Aber es bleibt noch viel zu tun.

Dienstleistungen sind der Eckpfeiler der EU-Wirtschaft. Sie kommen auf 77 % des BIP und der Beschäftigung und stehen für den Teil der EU-Wirtschaft, in dem unsere komparativen Vorteile das größte Wachstumspotenzial für die Exportwirtschaft bergen. Die schrittweise Liberalisierung des globalen Dienstleistungshandels ist wichtig für künftiges Wirtschaftswachstum, auch in den Entwicklungsländern. Die EU wird mit wichtigen Handelspartnern über die Öffnung der Dienstleistungsmärkte verhandeln müssen, vor allem dort, wo der Marktzugang behindert wird oder unsere Partner nur wenige WTO-Zusagen gemacht haben.

Die Verbesserung der **Investitionsbedingungen** in Drittländern im Bereich der Dienstleistungen und in anderen Sektoren kann einen maßgeblichen Wachstumsbeitrag leisten, sowohl in der EU als auch in den Empfängerländern. In einer Zeit, in der Zulieferketten global organisiert sind, wird es wichtiger, auf Drittlandsmärkten frei investieren zu können. Geografische Nähe ist weiterhin von Bedeutung. Die „physische“ Präsenz in einem anderen Land hilft Unternehmen aus der EU, Geschäftsmöglichkeiten zu nutzen, macht Handelsströme berechenbarer und festigt den Ruf und das Image des Unternehmens und seines Herkunftslandes.

Öffentliche Aufträge bergen sehr viel ungenutztes Potenzial für EU-Exporteure. EU-Unternehmen sind auf einigen Gebieten weltweit führend, z. B. im Fahrzeugbau, im Baugewerbe und in der Versorgungswirtschaft. Aber sie stoßen bei fast all unseren Handelspartnern auf diskriminierende Praktiken, die ihnen de facto die Exportmöglichkeiten verschließen. Öffentliche Aufträge sind wahrscheinlich der größte Handelsbereich der nach wie vor gegen multilaterale Regeln immun ist.

Fehlender **Wettbewerb** und fehlende Vorschriften über staatliche Beihilfen schränken in Drittländern den Marktzugang ein, weil sie neue Schranken aufbauen, die tarifäre und nichttarifäre Schranken herkömmlicher Art ersetzen. Es liegt im strategischen Interesse der EU, internationale Bestimmungen auszuarbeiten und die Zusammenarbeit in der Wettbewerbspolitik zu intensivieren, damit europäische Unternehmen in Drittländern nicht mehr durch eine inakzeptable Subventionierung lokaler Firmen oder wettbewerbswidrige Praktiken benachteiligt werden. Hier ist noch viel zu tun. In den meisten Ländern ist die Vergabe staatlicher Beihilfen nicht sehr transparent.

Auf all diesen Gebieten kommen wir nicht ohne transparente, wirksame Regeln aus, die auch tatsächlich befolgt werden. Die Durchsetzung entsprechender Vorschriften zu Hause ist die Grundlage unserer Wettbewerbsfähigkeit. Wir müssen allerdings auch mit anderen Ländern gemeinsam darauf hinarbeiten, dass ihre Vorschriften und Normen eine vergleichbare Qualität aufweisen.

4. DIE AGENDA: EIN AKTIONSPLAN FÜR DIE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER EU

Anhand dieser Analyse sollten wir einen Aktionsplan für die kommenden Monate und Jahre erarbeiten. Unser Ziel sollte sein, die Triebkräfte des Wandels zu beeinflussen, die Chancen der Globalisierung zu nutzen und planvoll mit Risiken umzugehen. Das ist die Herausforderung, mit der sich die Kommissionsmitteilung vom 10. Mai 2006 „*Eine bürgernahe Agenda für Europa*“ im Kern befasst. Die Kommission ist, in enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten, dem Parlament und anderen, für die Außenhandelspolitik der EU zuständig und kann aus dieser Position Europa in einzigartiger Weise stärken; dazu gibt es kein Pendant in irgendeinem anderen Politikbereich. Wir müssen jedoch dafür sorgen, dass unsere Prioritäten und Methoden sich an den Herausforderungen der Zukunft orientieren.

4.1. Binnendimension

Die neue Lissabon-Strategie beinhaltet eine kohärente Agenda für die Anpassung der europäischen Volkswirtschaften an das neue globale Umfeld. Um zu gewährleisten, dass unsere internen Vorschriften dem neuen Druck und den neuen Möglichkeiten gerecht werden, wurde in der *Bürgeragenda* eine eingehende Überprüfung des Binnenmarktes vorgeschlagen. Dabei soll untersucht werden, wie der Binnenmarkt den europäischen Unternehmen noch besser dabei helfen kann, durch Diversifizierung, Spezialisierung und Innovation die Anpassungen vorzunehmen, die für ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit erforderlich sind. Aber vorerst sollten wir andere politische Initiativen ergreifen.

Bei der Gestaltung unserer Politik sollten wir den Herausforderungen des globalen Wettbewerbs Rechnung tragen. Je besser unserer Vorschriften und Praktiken mit denen unserer wichtigsten Partner abgestimmt sind, desto besser für unsere Unternehmen. Wir müssen eine führende Rolle bei der Weitergabe von „best Practice“ und der Erarbeitung

globaler Regeln und Normen übernehmen. Um das erfolgreich tun zu können, müssen wir bei der Erarbeitung von Gesetzen und Vorschriften auch die externe Dimension berücksichtigen. Das bedeutet nicht, dass wir unsere eigenen Vorschriften herunterstufen sollen. Es bedeutet, dass wir einen offenen, flexiblen Ansatz für unsere Rechtsetzung wählen und wo immer möglich versuchen müssen, zum Wohle der europäischen Wirtschaft künftige Handelskonflikte zu vermeiden. Das ist bereits Teil unseres Programms für bessere Rechtsvorschriften in der EU, aber wir können noch mehr tun. Hier ist die internationale und bilaterale Regulierungszusammenarbeit von größter Wichtigkeit.

Die Bürger Europas erwarten positive Ergebnisse vom wirtschaftlichen und strukturellen Wandel. Die Forderung nach offenen Märkten stößt auf Widerstand, wenn die Vorteile der Liberalisierung nicht bei den Bürgern ankommen. Die Kommission und die Mitgliedstaaten haben die wichtige Aufgabe, dafür zu sorgen, dass die Vorteile des offenen Handels und der Globalisierung allen Bürgern und nicht nur einzelnen Interessengruppen zugute kommen. Nach der Liberalisierung des Handels mit Textilien Ende 2005 sind diese Vorteile nicht konsequent weitergegeben worden. Die Kommission wird eine systematische Kontrolle von Einfuhr- und Verbraucherpreisen einführen, bevor sie hier weitere Maßnahmen in Betracht zieht.

Für die Anpassung an den Wandel benötigen Unternehmen wie Menschen Zeit und Berechenbarkeit. Die neue Generation der EU-Kohäsionsprogramme eröffnet Möglichkeiten, globalisierungsbedingte Veränderungen vorherzusehen, sich darauf vorzubereiten und darauf zu reagieren. Diese Möglichkeiten müssen genutzt werden. Der neue Europäische Fonds für die Anpassung an die Globalisierung wird auch eine rasche Antwort auf einzelne, klar abgegrenzte Umstrukturierungsprobleme ermöglichen. Ziel muss es sein, Anpassung, nachhaltiges Wachstum und Beschäftigung zu fördern, nicht einzelne Arbeitsplätze oder Unternehmen vor unausweichlichen Veränderungen zu schützen. Darüber hinaus werden wir mit der Modernisierung des EU-Zollkodex und der Einführung elektronischer Zollverfahren unseren Unternehmen auch zu Hause das Leben erleichtern.

4.2. Außendimension

i) WTO

Die Welt braucht ein starkes multilaterales Handelssystem. Es ist das wirksamste Mittel zur Ausdehnung und Steuerung der Handelsströme im Interesse aller und die beste Plattform für die Regelung von Streitigkeiten.

Europa wird sich nicht vom Multilateralismus verabschieden. Wir bleiben dem Multilateralismus verpflichtet und sind bereit, in vertretbarem Umfang dafür zu zahlen, dass das System weiterhin erfolgreich arbeiten kann. Die Aussetzung der Doha-Verhandlungen ist eine verpasste Chance für globales Wachstum und globale Entwicklung. Die EU hat ein weit reichendes Liberalisierungsangebot unterbreitet, nicht zuletzt für Agrarerzeugnisse, und klar gemacht, dass sie in den Grenzen ihres derzeitigen Mandats zu weiteren Zugeständnissen bereit ist, um eine globale Einigung zu ermöglichen. **Europa ist der WTO weiterhin verpflichtet und bemüht sich intensiv darum, dass die Verhandlungen wieder aufgenommen werden, sobald die Gegebenheiten in anderen Ländern dies zulassen.**

ii) Freihandelsabkommen

Freihandelsabkommen können, sofern umsichtig davon Gebrauch gemacht wird, ausgehend von den WTO-Bestimmungen und anderen internationalen Regeln eine schnellere und

weitergehende Marktöffnung und Integration fördern, wenn sie auf Fragen abstellen, die noch nicht reif sind für multilaterale Gespräche; sie können also den Weg für die nächste Stufe der multilateralen Liberalisierung ebnen. Viele Kernfragen wie Investitionen, öffentliche Aufträge, Wettbewerbsregelung, Schutz geistigen Eigentums und andere Regelungsfragen, die gegenwärtig nicht innerhalb der WTO behandelt werden, lassen sich in Freihandelsabkommen klären.

Freihandelsabkommen können aber auch mit Risiken für das multilaterale Handelssystem verbunden sein. Sie können den Handel komplizieren, das Diskriminierungsverbot untergraben und die schwächsten Volkswirtschaften außen vor lassen. Um eine positive Wirkung zu erzielen, müssen solche Abkommen einen breiten Anwendungsbereich haben, den Handel in praktisch allen Bereichen liberalisieren und über die WTO-Regeln hinausgehen. Die EU wird vorrangig dafür sorgen, dass alle neuen Freihandelsabkommen, auch unsere eigenen, als Sprungbrett für eine multilaterale Liberalisierung dienen, und nicht etwa ein Stolperstein sind.

Freihandelsabkommen sind für Europa keineswegs neu. Sie spielen beispielsweise durch die Stärkung der Wirtschaftsbeziehungen und der Regulierungszusammenarbeit eine wichtige Rolle für die EU-Nachbarschaftspolitik. Sie sind Bestandteil unserer Verhandlungen über Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit den Ländern Afrikas, der Karibik und des pazifischen Raums sowie unserer künftigen Assoziierungsabkommen mit Mittelamerika und der Andengemeinschaft. Aber während unsere gegenwärtigen bilateralen Abkommen unseren Nachbarschafts- und Entwicklungszielen sehr entgegenkommen, werden sie unseren Haupthandelsinteressen, vor allem in Asien, weniger gerecht. Der Inhalt dieser Abkommen ist zudem begrenzt. Wir sollten bei der Entwicklung der bilateralen Handelsbeziehungen auch künftig andere Fragen einbeziehen, so auch die Rolle der Außenhandelspolitik für die EU-Außenbeziehungen. Aber wenn die Außenhandelspolitik zum Wirtschaftswachstum und zur Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen soll, müssen wirtschaftliche Faktoren bei der Wahl der künftigen Freihandelspartner eine Hauptrolle spielen.

Das wichtigste wirtschaftliche Kriterium für die Wahl neuer Partner für Freihandelsabkommen sollte das Marktpotenzial (Größe und Wachstum der Wirtschaft) sein sowie der Umfang der Schutzmaßnahmen, die gegen die Interessen der EU-Exportwirtschaft gerichtet sind (tarifäre und nichttarifäre Schranken). Wir sollten auch Verhandlungen unserer potenziellen Partner mit Wettbewerbern der EU zur Kenntnis nehmen und berücksichtigen, wie sich diese Verhandlungen voraussichtlich auf Märkte und Volkswirtschaften der EU auswirken, und wir sollten uns der Gefahr bewusst sein, dass der bevorzugte Zugang zum EU-Markt, den Nachbar- und Entwicklungsländer derzeit genießen, in Mitleidenschaft gezogen werden könnte.

Legt man diese Kriterien zugrunde, so erscheinen die **ASEAN-Staaten**, **Korea** und der **Mercosur** (mit dem bereits Verhandlungen aufgenommen wurden) als vorrangige Partner. Sie haben starke Schutzmaßnahmen ergriffen, verfügen über ein großes Marktpotenzial und führen gegenwärtig Verhandlungen über Freihandelsabkommen mit Wettbewerbern der EU. Auch **Indien**, **Russland** und der **Golf-Kooperationsrat** (mit dem ebenfalls schon verhandelt wird) sind aufgrund ihrer Kombination aus Marktpotenzial und Schutzmaßnahmen für die EU von direktem Interesse. China erfüllt ebenfalls etliche der aufgeführten Kriterien, bedarf aber noch besonderer Aufmerksamkeit wegen der Chancen und Risiken, die das Land birgt.

Inhaltlich müssten neue, an der Wettbewerbsfähigkeit orientierte Freihandelsabkommen einen breiten Bereich abdecken und die größtmögliche Handelsöffnung anstreben, einschließlich

einer weit reichenden Liberalisierung bei Dienstleistungen und Investitionen. In enger Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten sollte ein neues, ehrgeiziges Muster-Investitionsabkommen der EU erarbeitet werden. Sofern unsere Partner Freihandelsabkommen mit Ländern geschlossen haben, die mit der EU im Wettbewerb stehen, sollten wir zumindest volle Parität anstreben. Mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen und alle Formen von Zöllen und Abgaben sowie Ausfuhrbeschränkungen sollten beseitigt werden.

Außerdem sollten mit den Freihandelsabkommen nichttarifäre Schranken abgebaut werden, wo immer möglich durch Angleichung der Vorschriften, und es sollten spürbare Handelserleichterungen erreicht werden. Sie sollten strengere Bestimmungen zum Schutz geistigen Eigentums und zum fairen Wettbewerb beinhalten, beispielsweise Regelungen über die Durchsetzung von Immaterialgüterrechten, die sich an die Bestimmungen der EU-Durchsetzungsrichtlinie anlehnen. Wo dies angebracht ist, werden wir uns auch um die Aufnahme von „Good-Governance“-Klauseln für die Bereiche Finanzen, Steuern und Recht bemühen. Wir sollten ferner dafür sorgen, dass die Ursprungsregeln der Freihandelsabkommen einfacher und moderner werden und den Realitäten der Globalisierung Rechnung tragen. Schließlich werden wir interne Verfahren einführen, mit denen sich die Umsetzung der Freihandelsabkommen und ihre Ergebnisse beobachten lassen.

Wenn wir neue Freihandelsabkommen in Betracht ziehen, müssen wir darauf hinarbeiten, über unsere bilateralen Handelsbeziehungen eine nachhaltige Entwicklung zu fördern. Denkbar wäre die Aufnahme neuer Kooperationsbestimmungen in Bereichen wie Arbeitsschutz und Umweltschutz. Wir werden den Entwicklungsbedürfnissen unserer Partner ebenso Rechnung tragen wie den möglichen Auswirkungen eines Abkommens auf andere Entwicklungsländer, dies gilt insbesondere für die möglichen Auswirkungen auf die EU-Zollpräferenzen armer Länder. Die Untersuchung möglicher Auswirkungen auf Entwicklungsländer sollte Teil der allgemeinen Folgenabschätzung werden, die der Entscheidung über die Aufnahme von Freihandelsverhandlungen vorgeschaltet wird. Im Einklang mit unserer Haltung in der WTO werden wir unsere Freihandelspartner ermutigen, ihre Märkte weiter für die am wenigsten entwickelten Länder zu öffnen und ihnen nach Möglichkeit unkontingentierte, zollfreie Zugang zu gewähren.

Das sind sehr ehrgeizige Ziele. Bilaterale Abkommen auszuhandeln kann sehr komplex und schwierig sein, aber wir müssen eine solide Ausgangsbasis für unsere Verhandlungen schaffen. Wir werden von Beginn an sicherstellen müssen, dass unsere potenziellen Partner ähnliche Ziele wie wir selbst anstreben, wenn wir vermeiden wollen, dass die Verhandlungen später wegen allzu unterschiedlicher Erwartungshaltungen ins Stocken geraten. Die Entscheidung, Verhandlungen aufzunehmen, sollte von Fall zu Fall auf der Grundlage der oben dargelegten wirtschaftlichen Kriterien getroffen werden; dabei sollten aber auch die Bereitschaft unserer Partner und politische Erwägungen allgemeinerer Art berücksichtigt werden. Die Bestimmungen von Freihandelsabkommen sollten integraler Bestandteil der allgemeinen Beziehungen zu dem betreffenden Land oder der betreffenden Region sein. Wie das im größeren institutionellen Rahmen am besten erreicht werden kann, wird von Fall zu Fall entschieden werden müssen.

iii) Transatlantischer Handel und Wettbewerb

Die transatlantischen Handelsbeziehungen sind bei weitem die umfangreichsten und bilden die Schlagader der globalen Wirtschaft. Sowohl die EU als auch die USA könnten beträchtlichen wirtschaftlichen Gewinn aus der Beseitigung nichttarifärer Schranken ziehen.

Darum bemühen wir uns schon seit geraumer Zeit, zuletzt im Rahmen der 2005 initiierten Transatlantischen Wirtschaftsinitiative und in einer Reihe von Gesprächen zwischen den Gesetzgebern. Zwar wurde ein gewisser Fortschritt erzielt, aber insgesamt bleibt das Thema problematisch, und es bedarf neuer Impulse.

Wir müssen auch bei der Bewältigung der globalen Herausforderungen zusammenarbeiten. Aufgrund unseres Gewichts in der Weltwirtschaft kommt der Zusammenarbeit zwischen der EU und den USA in Fragen wie dem Schutz geistigen Eigentums oder der Handelssicherheit große Bedeutung zu.

iv) China

China stellt die größte Einzelherausforderung an die Fähigkeit Europas dar, die Globalisierung für mehr Wachstum und Beschäftigung zu nutzen. Das Land steht vor großen sozialen, umweltpolitischen und wirtschaftlichen Herausforderungen, die es dringend angehen muss. Europa muss China daher gleichzeitig als Chance, als Herausforderung und als zukünftigen Partner begreifen.

Die Kommission wird in den nächsten Wochen eine umfassende China-Strategie vorlegen. Sie wird sich mit Handels- und Wirtschaftsfragen befassen und folgende Merkmale aufweisen: Aufstellung klarer Prioritäten, Konzentration auf die Kernthemen wie Durchsetzung von Immaterialgüterrechten, Marktzugang und Investitionsmöglichkeiten und Betonung des verstärkten Kooperationsbedarfs innerhalb der Kommission, mit den Mitgliedstaaten und mit Dritten zur Lösung dieser Probleme.

v) Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum

Die EU sollte versuchen, strengere Bestimmungen über geistiges Eigentum in künftige bilaterale Abkommen aufzunehmen und intensiver auf die Durchsetzung bestehender Verpflichtungen auf diesem Gebiet hinarbeiten, um die Verletzung von Schutzrechten und die Herstellung und den Export von Produktnachahmungen einzudämmen. Die Kommission wird sich nachdrücklicher um die Rechtsdurchsetzung bemühen und die Zusammenarbeit mit einer Reihe besonders exponierter Länder intensivieren, insbesondere mit China, Russland, den ASEAN-Staaten, Korea, den Mercosur-Ländern, Chile und der Ukraine. Außerdem werden wir in den Beitrittsverhandlungen mit der Türkei auf eine bessere Rechtedurchsetzung drängen. Wenn wir all das erreichen wollen, müssen wir die Zollkooperation intensivieren, Gespräche über Fragen des geistigem Eigentums mit den betreffenden Ländern aufnehmen bzw. intensivieren, unsere Präsenz vor Ort ausbauen und mehr Mittel für die Unterstützung der Rechteinhaber bereitstellen, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen; ferner müssen wir EU-Unternehmen, vor allem diejenigen, die in China tätig sind, für die Problematik sensibilisieren.

vi) Neue Marktzugangsstrategie

Die Marktzugangsstrategie der EU wird seit 1996 angewandt, um die Durchsetzung multilateraler und bilateraler Vereinbarungen zu erleichtern und Drittlandsmärkte zu öffnen. Sie soll Ausfühler über Marktzugangsbedingungen informieren und eine Grundlage für die Beseitigung von Handelsschranken bieten. Die Datenbank „Market Access“, die zur Flankierung der Strategie aufgebaut wurde, hat zwar dazu beigetragen, dass Unternehmen und politische Entscheidungsträger besser über Marktbedingungen informiert werden, sie konnte aber nicht ihr volles Potenzial entfalten.

Die Kommission wird Anfang 2007 eine Mitteilung über eine neue Marktzugangsstrategie vorlegen. Diese Strategie dürfte die regelmäßige Festlegung von Prioritäten in Bezug auf Wirtschaftszweige und Märkte beinhalten, in denen die Beseitigung von Handelsschranken die größten Vorteile für EU-Ausfühler bringen würde.

Die Kommission wird nicht umhin können, ihre Mittel auf einige Schlüsselländer zu konzentrieren, in technisches Fachwissen zu investieren, das politische Instrumentarium zu koordinieren und enger mit den Mitgliedstaaten und der Wirtschaft/den Ausfühlern zusammenzuarbeiten. Wir sollten auch aus der Erfahrung mit bisherigen Verhandlungen Lehren ziehen, über das, was funktioniert und was nicht, wenn komplexere Handelsschranken beseitigt werden sollen.

vii) Öffentliche Aufträge

Fast alle großen Handelspartner der EU praktizieren eine restriktive Beschaffungspolitik, die EU-Unternehmen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge diskriminiert. Die Kommission erwägt einen Vorschlag, der sich mit diesen Praktiken befasst; sie möchte dafür sorgen, dass Anbieter aus der EU, die sich im Ausland um einen Auftrag bewerben, die gleichen Bedingungen wie Inländer vorfinden.

Der beste Weg zur Regelung dieser Fragen, besteht darin, Drittländer dazu zu ermutigen, umfassende Abkommen mit der EU auszuhandeln. Offene EU-Beschaffungsmärkte sind für unseren eigenen Wohlstand wichtig, deshalb gilt es, neue Wege zur Öffnung großer Drittmarkte zu finden, ohne unsere eigenen Märkte abzuschotten. Wo wichtige Handelspartner deutlich gemacht haben, dass sie sich nicht in Richtung Gegenseitigkeit bewegen wollen, sollten wir gezielte Zugangsbeschränkungen für Teile des EU-Beschaffungsmarktes erwägen, um unsere Partner zu ermutigen, eine Marktöffnung auf Gegenseitigkeitsbasis anzubieten. Ein solches Vorgehen käme natürlich nicht für die ärmeren Entwicklungsländer in Betracht.

viii) Überprüfung des handelspolitischen Schutzinstrumentariums

Handelspolitische Schutzinstrumente sind Teil des multilateralen Handelssystems und können vermeiden helfen, dass die Vorteile offener Märkte durch unlautere Preis-, Handels- oder Subventionierungspraktiken zunichte gemacht werden. Wir müssen darauf achten, dass unsere Handelspartner hohe Standards bei der Anwendung von Handelsschutzmaßnahmen einhalten und die internationalen Handelsregeln uneingeschränkt befolgen.

Außerdem müssen wir sicherstellen, dass unser Instrumentarium wirksam ist und den Veränderungen in der globalen Wirtschaft gerecht wird. So konkurrieren Hersteller in der EU zunehmend mit europäischen Vertriebsunternehmen, die ihre Produktion ins Ausland verlagert haben, weil dies häufig der einzige Weg ist, dem internationalen Wettbewerb

standzuhalten und zum Erhalt von Arbeitsplätzen in Europa beizutragen. Lieferer produzieren in mehr als einem Land, oft innerhalb und außerhalb der EU. Produkte, die in einem Land montiert werden, enthalten oft Teile, die in einem anderen Land produziert worden sind. Verbraucher und Hersteller erwarten größere Auswahl, niedrigere Preise und höhere Standards. Wir müssen prüfen, ob unser Instrumentarium diesen breit gefächerten europäischen Interessen gerecht wird.

Im Falle der unlauteren Subventionierung müssen wir die Transparenzanforderungen auf internationaler Ebene verschärfen und unsere Möglichkeiten zur Beobachtung der Praktiken in Drittländern ausbauen. Wo es gerechtfertigt ist, werden wir die WTO-Streitbeilegungsverfahren in Anspruch nehmen oder unser eigenes Antisubventionsinstrumentarium einsetzen, um Praktiken in Drittländern zu begegnen, die den Wettbewerb in unzumutbarer Weise verfälschen.

Die Kommission wird die Meinung von Experten und Interessenträgern zu den Möglichkeiten einer wirkungsvolleren Nutzung unserer handelspolitischen Schutzinstrumente im 21. Jahrhundert einholen. Auf dieser Grundlage wird Ende dieses Jahres ein Grünbuch erarbeitet

5. FAZIT

Wenn wir Europas Wettbewerbsfähigkeit in der globalen Wirtschaft durch die Beseitigung von Handelsschranken sichern wollen, brauchen wir neue Prioritäten und neue Ansätze für die Handelspolitik und daneben EU-Vorschriften von hoher Qualität; beides muss miteinander verknüpft werden und sich nahtlos in die umfassendere Lissabon-Strategie einfügen. Wir werden die Zusammenarbeit innerhalb der Kommission wie auch mit den Mitgliedstaaten, der Wirtschaft und anderen Beteiligten intensivieren müssen, so wie es die entsprechenden Vorschläge in der Kommissionsmitteilung „Europa in der Welt“ vorsehen.

Das Hauptmittel zur Erreichung unserer Ziele bleibt das System der multilateralen Verhandlungen. Deshalb tritt die EU weiterhin entschieden für den Multilateralismus ein. Das WTO-basierte Welthandelssystem ist unerlässlich, denn es schafft Berechenbarkeit, Stabilität und andere unverzichtbare Voraussetzungen für globales Wachstum. Wir müssen neue Chancen wahrnehmen, unsere Bemühungen um die Öffnung von Märkten intensivieren und Handelsverzerrungen im multilateralen System selbst und durch bilaterale Initiativen beseitigen. Wir werden uns bemühen, die Voraussetzungen für einen offenen und fairen globalen Wettbewerb zu schaffen und bei unseren Partnern für europäische Regeln und Standards werben.

Initiativen der Kommission für die kommenden Monate:

Innerhalb der EU werden wir:

- dafür sorgen, dass unsere **interne Politik nicht nur europäische Standards fördert, sondern auch mit den Herausforderungen des globalen Wettbewerbs standhält,**
- dafür sorgen, dass die **Vorteile offener Märkte** an die Bürger **weitergegeben werden,** indem wir die Entwicklung von Einfuhr- und Verbraucherpreisen überwachen,
- **die Menschen** mit einer neuen Generation von Kohäsionsprogrammen und dem Europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung **auf den Wandel vorbereiten.**

Außerhalb der EU werden wir:

- der **Doha-Handelsrunde** und der WTO als bestem Instrument zur Öffnung und Verwaltung des Welthandels **verpflichtet bleiben**,
- Vorschläge für Prioritäten in den Handels- und Investitionsbeziehungen mit **China** als Teil einer umfassenderen Strategie zum Aufbau einer fruchtbaren, gleichberechtigten Partnerschaft unterbreiten,
- zur zweiten Stufe der EU-Strategie zur **Durchsetzung der Rechte an geistigem Eigentum** übergehen,
- Vorschläge für eine **neue Generation sorgfältig ausgewählter, prioritätsgerechter Freihandelsabkommen mit Partnern von vorrangigem Interesse** unterbreiten,
- Vorschläge für eine **neue, wirksamere Marktzugangsstrategie** vorlegen,
- Maßnahmen zur Öffnung von **Beschaffungsmärkten** in Drittländern vorschlagen,
- **die Wirksamkeit unserer handelspolitischen Schutzinstrumente überprüfen.**

Das ist eine ehrgeizige Agenda; sie soll den Beitrag der Außenhandelspolitik zu mehr Wachstum und Beschäftigung in Europa verstärken, zur Liberalisierung des globalen Handels beitragen und andere außenpolitische Ziele unserer Handelspolitik ergänzen, insbesondere Ziele der Entwicklungs- und Nachbarschaftspolitik. Ihr kommt zentrale Bedeutung zu für die Beurteilung der Wirksamkeit europäischer Handelspolitik in den kommenden Monaten und Jahren.

Tabelle 1: Marktpotenzial und wichtigste Wirtschaftsindikatoren der Haupthandelspartner der EU

	Marktpotenzial 2005-25 (in Mrd. €)**	BIP (2005, in Mrd. €)	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 2005-25 (in %)*	Handel mit der EU (2005, in Mrd. €)	Anteil des EU-Handels (2005, in %)
USA	449	10.144	3,2	412,7	18,5
China	204	1.573	6,6	209,4	9,4
Japan	74	3.920	1,6	116,4	5,2
Indien	58	607	5,5	40,0	1,8
ASEAN	57	714	4,9	115,1	5,2
Korea	45	598	4,7	53,3	2,4
Mercosur	35	677	3,6	51,0	2,3
Kanada	28	849	2,6	40,8	1,8
Golf-Kooperationsrat	27	412	4,3	87,6	3,9
Russland	21	526	3,0	163,0	7,3
Taiwan	18	268	4,3	36,5	1,6
Australien	17	526	2,5	30,1	1,4
Hongkong	12	149	4,8	31,1	1,4
Iran	10	151	4,3	24,2	1,1
Ukraine	5	61	4,9	20,7	0,9

Quelle: Weltbank, Global Insights and own calculations. Anmerkung: * Wachstumsdaten aus Global Insights 2007-15.

** Kumulative Veränderung der Marktgröße: *wirtschaftliche Größe x Wachstum*.

Tabelle 2: Weltmarktanteile 2003 und Veränderungen 1995-2003

	Marktanteil 2003 (in %)	Veränderung des Marktanteils zwischen 1995 und 2003 (in Prozentpunkten)
EU	21,3	-1,1
Japan	10,5	-4,0
Korea	4,4	0,3
Russland	1,4	0,3
Indien	1,2	0,2
Ukraine	0,3	0,2
USA	13,8	-2,7
China	1,2	5,1
Hongkong	1,8	0,5
Mittelmeeranrainer	1,7	0,3
Golf-Kooperationsrat	0,6	0,1
Mercosur	2,2	-0,1
Brasilien	1,6	0,0
ASEAN	8,3	0,2
Übrige Welt	18,6	0,6

Hinweis: Die Addition der linken Spalte ergibt 100, die der rechten Spalte 0.

Quelle: UN Comtrade – Berechnungen durch CEPIL (200) - Bericht für GD Trade

**Tabelle 3: Weltmarktanteil bei Erzeugnissen niedriger, mittlerer und hoher Qualität
2003 und Veränderung 1995-2003**

(Höhe in Prozent und Veränderung in Prozentpunkten)

	Unteres Marktsegment		Mittleres Marktsegment		Oberes Marktsegment	
	2003	Veränderung	2003	Veränderung	2003	Veränderung
EU	12,9	-1,8	20,0	2,0	32,3	3,1
Japan	6,7	-2,2	11,7	-4,4	15,2	-6,9
Korea	5,1	-0,1	4,4	0,8	3,1	-0,6
USA	12,0	-3,7	13,6	-4,1	17,9	0,2
China	20,4	8,1	8,2	4,6	3,7	1,5
Mercosur	3,0	0,1	4,2	0,6	0,9	-0,1
ASEAN	7,4	-2,8	7,7	-1,5	5,3	-0,3

Quelle: UN Comtrade – Berechnungen durch CEPIL (200) - Bericht für GD Trade

Tabelle 4: Handelsbilanzbeitrag nach Qualität der gehandelten Waren 1995 und 2003

	EU	USA	Japan	Korea	Indien	Russland	China
2003							
Unteres Marktsegment	-56,6	-47,1	-18,9	74,8	73,2	14,1	182,7
Mittleres Marktsegment	-15,8	5,2	30,1	-19,2	-43,8	39,3	-57,0
Oberes Marktsegment	75,8	20,2	-0,9	-55,4	-36,9	-66,5	-88,9
Nicht zugeordnet	-3,4	21,7	-10,3	-0,3	7,6	13,1	-36,8
Spezialisierungsgrad	67,8	35,3	24,8	67,2	65,6	55,2	148,5
1995							
Unteres Marktsegment	-36,5	-36,4	-16,0	108,4	49,9	59,3	109,7
Mittleres Marktsegment	-20,8	25,1	23,9	-39,0	-29,6	42,6	-41,3
Oberes Marktsegment	61,0	10,1	-4,6	-68,5	-61,3	-112,5	-63,4
Nicht zugeordnet	-3,7	1,3	-3,3	-0,9	41,0	10,6	-5,0
Spezialisierungsgrad	52,3	32,1	20,5	94,8	57,3	94,7	94,2

Anmerkung: Wo keine Mengenangaben vorliegen, kann keine Aufschlüsselung nach der Qualität erfolgen.
Quelle: UN Comtrade – Berechnungen durch CEPII (2006) - Bericht für GD Trade

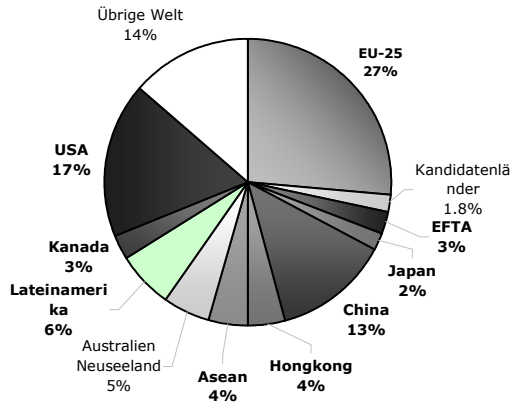
Tabelle 5: Handelsbilanzbeitrag von Hightech-Erzeugnissen nach Qualität 2003

	Qualität	EU25	USA	Japan	Korea	Russland	Indien	China
Hightech-Erzeugnisse	Alle	-12,7	28,9	3,7	29,5	10,9	-44,4	-8,9
	Nicht zugeordnet	-4,0	4,1	-0,4	-0,3	-0,2	-0,9	-3,5
	Unteres Marktsegment	-11,4	3,5	4,2	3,7	6,2	-17,8	38,8
	Mittleres Marktsegment	-2,0	6,7	6,1	7,8	-2,0	-7,1	-15,4
	Oberes Marktsegment	4,8	14,6	-6,1	18,4	6,8	-18,6	-28,7
Sonstige	Alle	12,7	-28,9	-3,7	-29,5	-10,9	44,4	8,9
	Nicht zugeordnet	0,6	17,7	-9,9	0,0	13,4	8,5	-33,3
	Unteres Marktsegment	-45,2	-50,6	-23,1	71,2	7,8	90,9	144,0
	Mittleres Marktsegment	-13,8	-1,4	24,0	-26,9	41,3	-36,7	-41,6
	Oberes Marktsegment	71,1	5,5	5,2	-73,7	-73,3	-18,3	-60,2

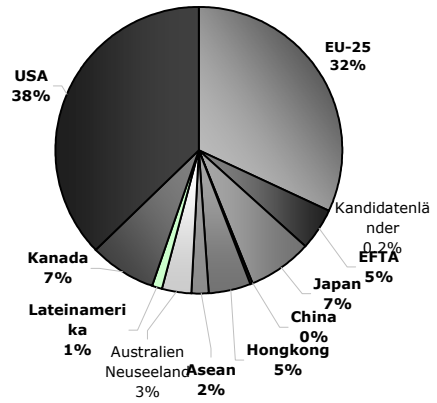
Anmerkung: Wo keine Mengenangaben vorliegen, kann keine Aufschlüsselung nach der Qualität erfolgen.
Quelle: UN Comtrade – Berechnungen durch CEPII (2006) - Bericht für GD Trade

Direktinvestitionen weltweit 2002-2004

Zuflüsse



Abflüsse



Quelle: UNCTAD, Eurostat
Welt ohne Intra-EU-Handel

Welthandel mit gewerblichen Dienstleistungen, 2004

