

Europa als Wirtschaftsraum in der Globalisierung

FRITZ BREUSS

Inhaltverzeichnis

1	Einleitung.....	33
2	Europas Stellung in der Welt – wirtschaftliche versus politische Macht der EU	34
2.1	Größenverhältnisse.....	35
2.1.1	Bevölkerung, Produktion und Entwicklungsniveau.....	35
2.1.2	Alternative Wohlstandsmaße	37
2.1.2.1	Legatum Prosperity Index	38
2.1.2.2	Wohlstandsindikator über das BIP hinaus	38
2.1.2.3	OECD-Index für besseres Leben	39
2.1.2.4	Europa ist „glücklich“	40
2.2	Beitrag zur Weltwirtschaft – Asien geht in Führung	41
2.2.1	Die „Große Rezession“ und ihre Folgen.....	42
2.2.2	Wachstumspotentiale.....	44
2.2.2.1	Bevölkerungsentwicklung	45
2.2.2.2	Forschung und Entwicklung	45
2.2.2.3	Die Folgen des Klimawandels.....	46
2.2.2.4	Energiewende, Rohstoffverfügbarkeit.....	47
2.2.3	Strategie “Europa 2020”	48
2.3	Beitrag zum Welthandel – EU’s schrumpfende Weltführerschaft ..	50
2.3.1	Wechselnde „Exportweltmeister“	51
2.3.2	EU’s wichtigste Handelspartner	52
2.3.3	Globalisierung via Handel und Internationalisierung der Produktion	53
2.3.3.1	Kleine Länder voran.....	54
2.3.3.2	Internationale Wertschöpfungsketten – Der iPhone-Fall.....	55
2.3.3.3	Globalisierung via Direktinvestitionen	59
2.3.3.4	Die Schattenseiten der Globalisierung.....	61
2.3.3.5	Globalisierung der Steueroptimierung	63
2.3.3.6	Globalisierungsfonds	64
2.3.4	Wettbewerbsfähigkeit , globale und innereuropäische Ungleichgewichte	65

2.3.4.1	Wettbewerbsrankings – Der Global Competitiveness Index .	65
2.3.4.2	Wechselkurse und preisliche Wettbewerbsfähigkeit	67
2.3.4.3	Globale und innereuropäische Ungleichgewichte.....	70
3	„Global Europe“ – Die EU ist gut global vernetzt.....	73
3.1	Die EU als „global Player“ in „Global Europe“	75
3.2	Das globale Handelsnetzwerk – EU’s „Spaghetti-Schüssel“	78
3.3	EU-USA – Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft	85
3.4	Ein großer EU-Binnenmarkt – Schutz vor Globalisierung?	89
3.4.1	Kein Ende der EU-Erweiterung – Grenzen Europas?	91
3.4.2	Europäische Nachbarschaftspolitik	93
3.4.3	EUROMED und Mittelmeerunion	94
3.5	Das Ende der Globalisierung? – Bilateralismus versus Multilateralismus	97
4	Wie tritt die EU nach außen auf?	98
4.1	Vom „politischen Zwerg“ zum „Global Player“ in der Außenpolitik	99
4.2	In der Welthandelsorganisation WTO	100
4.3	In sonstigen internationalen Organisationen und Foren	101
4.4	Vertretung der Eurozone nach außen	103
5	Die Stärken der EU – auch zum Schutz vor Globalisierung	104
5.1	Höhepunkte der Europäischen Wirtschaftsintegration.....	105
5.2	Wettbewerbsschutz vor Marktmissbrauch und Anti-Dumping- Politik	106
5.2.1	Strenge Wettbewerbspolitik nach innen und außen	106
5.2.2	Anti-Dumping Politik zum Schutz der EU-Industrie	108
6	Schlussfolgerungen.....	110
7	Literatur	111
	Kurzfassung	117
	Abstract	117

1 Einleitung

In einem Artikel in der Neuen Zürcher Zeitung stellt Jonas Grätz (2013) die provokante Frage, ob der Westen nicht allmählich die Kontrolle über die Globalisierung verliere. Wenn dies zuträfe, wäre damit auch Europa und vor allem die Europäische Union (EU) gemeint. Die wirtschaftliche Globalisierung sei beim Handel mit Gütern steckengeblieben. Und die westlichen Staaten fokussierten zunehmend auf nationale Interessen statt auf eine globale Liberalisierung der Märkte im Rahmen der World Trade Organization (WTO). Für viele neue Erscheinungen der Globalisierung wie den Handel mit Dienstleistungen, den Schutz des geistigen Eigentums und Investitionen sowie die Vernetzung der Finanzmärkte gebe es mangelhafte Regelwerke. Damit ist nicht zuletzt auch der Stillstand der multilateralen Verhandlungen im Rahmen der WTO gemeint. Die Hauptakteure des Welthandels – die USA und die EU – reagieren darauf mit einer Strategie von bilateralen und regionalen anstatt multilateralen Freihandelsabkommen im Rahmen der WTO. In ihrer Neuorientierung auf den asiatisch-pazifischen Raum lancierten die USA 2011 ein transpazifisches Freihandelsabkommen (TPP). Mit der EU haben die USA am 8. Juli 2013 begonnen, ein ähnliches umfassendes Freihandelsabkommen, die Transatlantische Handels – und Investitionspartnerschaft (THIP) auszuhandeln.

Wenn hier von Europa als Wirtschaftsraum im globalen Kontext die Rede ist, dann ist damit vorrangig die EU angesprochen. Die erweiterte EU – seit dem Beitritt Kroatiens am 1. Juli 2013 ist sie auf 28 europäische Mitglieder angewachsen – wird dabei verglichen mit anderen weltwirtschaftlichen Schwergewichten wie die USA, Japan und China. Zwar ist die EU (noch) kein eigener Staat wie die anderen Vergleichsländer bzw. Regionen, sondern erst ein „Staatenverbund“, wirtschaftlich wird die EU aber von außen immer mehr als eine wirtschaftliche Einheit bzw. als „Wirtschaftsraum“ angesehen, insbesondere den Euroraum mit der Einheitswährung Euro.

Zunächst werden die ökonomischen Stärken der EU relativ zu den USA, Japan und den rasch wachsenden Wirtschaftsmächten der BRICS-Gruppe herausgearbeitet. Dann werden der Beitrag der EU zum Welthandel und die verschiedenen Formen der Globalisierung über Handel und Direktinvestitionen diskutiert. Globalisierung findet heute über mehrere Kanäle statt und entwickelt immer mehr ein neues Gesicht in Form von

komplexen „Wertschöpfungsketten“. Die EU verfügt über ein weitgespanntes Handelsnetzwerk mit allen wichtigen Partnern der Welt (seine „Spaghetti-Schüssel“ bilateraler Handelsbeziehungen). Seit dem Lissabon-Vertrag ist die EU – obwohl es immer noch starke nationale Ambitionen gibt – auch politisch von einem „Zwerg“ zu einem „globalen Spieler“ herangewachsen. Die EU nimmt zu allen wichtigen Weltkonflikten Stellung und versucht im Rahmen des Auswärtigen Dienstes, vertreten durch die Hohe Vertreterin der Union für Außen- und Sicherheitspolitik mehr und mehr mit einer Stimme in internationalen Foren zu sprechen. In Handelsfragen hat die EU immer schon mit einer Stimme gesprochen, früher im Rahmen des GATT und jetzt in WTO-Verhandlungen. Die gegenwärtige Krise der EU und der Eurozone verdeckt die wahren Stärken der EU, in der globalisierten Welt wettbewerbsfähig zu agieren. Neben dem globalen Handelsnetzwerk verfügt die EU über mehrere Strategien zur Immunisierung vor den Gefahren der Globalisierung. Am wichtigsten ist der durch die anhaltenden EU-Erweiterungen immer größer werdende Binnenmarkt, der es erlaubt, ein immer größeres Handelsvolumen ohne Barrieren abzuwickeln (noch verstärkt durch den Euro im Euroraum). Daneben gibt es die mächtigen rechtlichen Instrumente zur Gewährleistung eines fairen Wettbewerbs im Binnenmarkt (die Wettbewerbspolitik) und den Schutz vor unfairen Handelspraktiken seitens Drittstaaten (die Anti-Dumping-Politik). Globalisierungsverlierer werden so gut es geht durch den Europäischen Fonds für die Anpassung an die Globalisierung (EGF), den „Globalisierungsfonds“ unterstützt, um einen neuen Arbeitsplatz zu erhalten.

2 Europas Stellung in der Welt – wirtschaftliche versus politische Macht der EU

Anlässlich des ersten Irakkrieges im Jahr 1991 wurde die EU vom damaligen belgischen Außenminister Mark Eysken „als wirtschaftlicher Riese, politischer Zwerg und militärischer Wurm“ bezeichnet. Diese Einschätzung der EU wurde auch vom damaligen Kommissionspräsidenten Jacques Delors bestätigt. Sie hat sich seither bezüglich der wirtschaftlichen Stärke nicht verändert, sehr wohl aber seit dem Lissabon-Vertrag im Hinblick auf die politische Wahrnehmung in der Welt. Zunächst soll die die wirtschaftliche Stellung anhand von Größenvergleichen betrachtet werden.

2.1 Größenverhältnisse

Kurz gefasst kann man die wirtschaftliche Stellung der EU so zusammenfassen: die EU ist der größte „Weltproduzent“ und relativ reich.

2.1.1 Bevölkerung, Produktion und Entwicklungsniveau

Mit 504 Millionen Einwohnern ist die erweiterte EU bereits größer als die USA und Japan. Natürlich dominiert China mit 1,3 Mrd. Menschen in dieser Kategorie. Mit einem Brutto-Nationaleinkommen (BNE) von 17115 Mrd. \$ (zu Kaufkraftparitäten) produziert die EU weit mehr als die USA und andere Vergleichsländer. Das bevölkerungsreiche China produziert lediglich etwas mehr als 1/3 der EU. Misst man „Reichtum“ oder Entwicklungsniveau mit dem BNE pro Kopf, führen immer noch die USA und Japan vor der EU/Eurozone. Chinas gegenwärtiges Einkommensniveau macht erst 1/10 jenes der USA und 1/7 jenes der EU aus (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Größenverhältnisse in der Weltwirtschaft: Die EU im Vergleich

	Bevölkerung	Brutto-National- einkommen	Brutto-National- einkommen pro Kopf
	Millionen	KKP, Mrd. \$	KKP, \$
EU-27	504	17115	33982
Euro-17	333	12844	38573
USA	315	15097	48450
Japan	128	5744	45180
China	1344	6644	4940

Brutto-Nationaleinkommen (BNE) = Brutto-Inlandsprodukt (BIP) plus Primäreinkommen aus der/in die Welt; KKP = Kaufkraftparitäten.

Quellen: The World Bank (2013); Europäische Kommission (Ameco-Datenbank).

Aber auch innerhalb der EU gibt es ein deutliches Wohlstandsgefälle. Das BIP pro Kopf der alten EU-Mitgliedstaaten liegt mit wenigen Ausnahmen (Italien, Spanien, Griechenland und Portugal) über dem Durchschnitt von EU-27 (siehe Tabelle 2).

Alle neuen EU-Mitgliedstaaten, die entweder 2004, 2007 oder 2013 (Kroatien) der EU beitraten, sind „arm“, d.h. ihr BIP pro Kopf liegt deutlich unter dem EU-Durchschnitt. Während von den alten EU-Mitgliedstaaten vor allem die Länder Südeuropas „arm“ sind, aber über

75% des EU-Durchschnitts aufweisen, liegt das BIP pro Kopf der „ärmsten“ neuen EU-Mitglieder Bulgarien und Rumänien unter 50% des EU-Durchschnitts. Die EU hat mit den letzten großen EU-Erweiterungen de facto eine praktische „Entwicklungspolitik“ mit dem Hintergedanken verfolgt, dass EU-Mitgliedschaft Wohlstand (und Stabilität nach dem Zusammenbruch des Kommunismus 1989) fördern soll. Dies gilt besonders auch für den Balkanraum.

Ähnlich wie die Verteilung des „Reichtums“, gemessen am BIP pro Kopf sind auch die Finanzvermögen weltweit verteilt. Nach einer Untersuchung von Credit Suisse (2013) belief sich im Jahr 2013 das Gesamtvermögen der Welt auf 240 881 Mrd. USD. Davon entfielen auf Nordamerika 78 898 Mrd. USD und auf Europa 76 254 Mrd. USD. Weniger vermögend ist demnach Asien und der Pazifik mit 48 075 Mrd. USD (China 22 191 Mrd. USD; Indien 3 613 Mrd. USD). Lateinamerika ist wenig vermögend mit 9 139 Mrd. USD, ganz wenig Vermögen weist Afrika auf: 2 711 Mrd. USD.

Tabelle 2: BIP pro Kopf in der erweiterten Union, 2012
(KKS; EU-27 = 100)

Luxemburg	271	Polen	66
Österreich	131	Ungarn	66
Irland	129	Lettland	62
Niederlande	128	Rumänien	49
Schweden	128	Bulgrien	47
Dänemark	125	EU-15	109
Deutschland	121	EUR-17	108
Belgien	119	EU-27	100
Finnland	115		
Großbritannien	110	Norwegen	195
Frankreich	108	Schweiz	160
Italien	98	Island	112
Spanien	97	<i>Kroatien</i>	<i>61</i>
Zypern	91	Türkei	56
Malta	86	Montenegro	42
Slowenien	82	FYR Mazedonien	35
Tschechische Republik	79	Serbien	35
Slowakei	75	Albanien	30
Griechenland	75	Bosnien & Herzegowina	28
Portugal	75	USA	150
Litauen	70	Japan	108
Estland	68	China¹⁾	39

¹⁾ Schätzung; The World Bank (2103); KKS = Kaufkraftstandards bzw. Kaufkraftparitäten.

Quellen: Europäische Kommission (AMECO-Datenbank); Eurostat, Pressemitteilung, 98/2013, 19. Juni 2013.

2.1.2 Alternative Wohlstandsmaße

Unter Ökonomen gibt es eine lange Diskussion, was wohl das richtige Maß für Wohlstand und Entwicklung sei. Bisher wurde meist dafür das BIP (oder BNE) pro Kopf zu Kaufkraftparitäten herangezogen. In jüngster Zeit gibt es wieder mehrfach Versuche, den Begriff Wohlstand oder Wohlfahrt bzw. Entwicklungsniveau eines Landes breiter zu fassen. Dazu gibt es mehrere Ansätze seitens akademischer Experten und internationaler Organisationen.

Das im Rahmen des 7. Rahmenprogrammes von der Europäischen Kommission finanzierte und vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) mit 33 Partnern aus 12 EU-Ländern geleitete EU-

Projekt „*WWWforEurope*“¹ zielt auch in diese Richtung. Es soll neue europäische Strategien für Wachstum und Entwicklung in einem umfassenden Sinne (mit den drei „Ws“: Welfare, Wealth und Work) entwickeln, wobei neben den Hauptzielen Wachstum und Beschäftigung auch die Wohlfahrt der BürgerInnen, soziale Anteilnahme und Rücksichtnahme auf die Umwelt berücksichtigt werden sollen. Dazu werden zahlreiche alternative Wohlstandsindikatoren, die über das BIP („beyond GDP“) hinausgehen, berücksichtigt.

2.1.2.1 Legatum Prosperity Index

Im Wohlstandsvergleich des „2012 Legatum Prosperity Index“² liegt Europa voran. Mit diesem Index wird eine Bewertung nach den Faktoren Wirtschaft, Unternehmertum, Regierung, Ausbildung, Gesundheit, Sicherheit, persönliche Freiheit und Sozialwesen für 142 Länder vorgenommen. 11 von 27 EU-Ländern rangieren in den 20 bestgereihten Ländern. Die ersten 10 Länder lauten: Norwegen (1), Dänemark (2), Schweden (3), Australien (4), Neuseeland (5), Kanada (6), Finnland (7), Niederlande (8), Schweiz (9), Irland (10). Deutschland liegt an 14., Österreich an 16., Frankreich an 21., Japan an 22. und China an 55. Stelle.

2.1.2.2 Wohlstandsindikator über das BIP hinaus

Zwar gab es schon viele Vorläufer (wie z.B. den Bericht des „Club of Rome“ über die Grenzen des Wachstums; siehe Meadows et al, 1972) für eine Verbreiterung der Messung der Wohlfahrt, über das BIP hinaus (beyond GDP), eine konkrete Umsetzung hat erst seit der „Großen Rezession“ 2009 stattgefunden. Einer der einflussreichsten Studien ist jene der „Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress“ (CMEPSP), nach ihren Leitern Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission bezeichnet (siehe Stiglitz-Sen-Fitoussi, 2009). Sie wurde im Auftrag der französischen Regierung unter Nicolas Sarkozy eingerichtet und untersuchte, mit welchem Mitteln sich Wohlstand und sozialer Fortschritt messen ließen, ohne sich einseitig auf Einkommensgrößen wie das Bruttoinlandsprodukt (BIP) zu stützen. Die Empfehlung der Kommission lautet, dass man sich auf eine Vielzahl von Indikatoren berufen sollte, um ein umfangreiches Bild zu erhalten.

1 Siehe: <http://www.foreurope.eu/>

2 Siehe: <http://www.prosperity.com/Default.aspx>

Das oberste Statistikgremium der EU, der Ausschuss des Europäischen Statistischen Systems (ESSC), initiierte ein gemeinschaftliches Projekt mit dem Ziel, die Mitteilung der Europäischen Kommission (2009) „GDP and Beyond“ und die Empfehlungen des Berichts der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission (2009) in konkrete Handlungsfelder zu übersetzen. Dazu wurde die sogenannte „Sponsorship Group on Measuring Progress, Well-Being and Sustainable Development“³ gebildet, in der hohe Repräsentanten der EU-Staaten – vor allem ihre Statistikämter – zusammenarbeiten. Der Endbericht der Sponsoring Group (siehe European Statistical System, 2011) wurde im November 2011 publiziert.

Aufbauend auf dem Bericht der Stiglitz-Sen-Fitoussi-Kommission hat der Deutsch-Französische Ministerrat dem Deutschen Sachverständigenrat und dem Conseil d'Analyse Économique (siehe CAE / SVR - Expertise (2010) den Auftrag erteilt, ein umfassendes Indikatorensystem zu erarbeiten. Ähnlich gelangte die Enquete-Kommission des Deutschen Bundestages („Wachstum, Wohlstand, Lebensqualität – Wege zu nachhaltigem Wirtschaften und gesellschaftlichem Fortschritt in der Sozialen Marktwirtschaft“⁴) zum Ergebnis, dass man mit einem beschränkten Indikatorenrahmen, der materieller Wohlstand (z.B. BIP), soziale Teilhabe (Bildung, Beschäftigung) und Ökologie (Treibhausgase) abbildet, ein umfassenderes Bild über Wohlstand erhält als mit dem BIP alleine. Allerdings hängen im Vergleich die Ergebnisse davon ab, wie jedes Land die einzelnen Bereiche „gewichtet“, d.h. wo die spezifischen Präferenzen liegen.

2.1.2.3 OECD-Index für besseres Leben

Aufbauend auf den zuvor genannten Kommissions-Berichten über die Entwicklung von Wohlstandsindikatoren als Alternative zum reinen BIP-Maßstab, hat die OECD ein interaktives System entwickelt, mit dem man länderweise einen Index für besseres Leben (OECD Better Life Index⁵) anhand von 11 Indikatoren (Wohnen, Einkommen, Beschäftigung, Gemeinschaft, Bildung, Umwelt, ziviles Engagement, Gesundheit, Lebenszufriedenheit, Sicherheit, Arbeitsleid/Freizeit) erstellen kann. Ländervergleiche sind deswegen erschwert, weil jedes Land wahrscheinlich

3 Siehe: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/pgp_ess/about_ess/measuring_progress

4 Siehe: <http://www.bundestag.de/bundestag/gremien/enquete/wachstum/>

5 Siehe: <http://www.oecdbetterlifeindex.org/>

unterschiedliche Präferenzen hat und daher die Gewichtung der 11 Indikatoren nicht einheitlich ist. Ein ähnliches System hat Statistik Austria für Österreich unter dem Titel „Wie geht es Österreich 2013“ erstellt⁶.

2.1.2.4 Europa ist „glücklich“

In jüngster Zeit gibt es mehrere Ansätze zur Messung von „Glück“. Den Anstoß für einen neuen Zweig der Ökonomie, die Glücksforschung („Happiness Economics“) hat möglicherweise der vierte König von Bhutan, Kigme Singye Wangchuck in den siebziger Jahren gegeben als er ankündigte, dass „Bruttonationalglück wichtiger sei als Bruttoinlandsprodukt“ und die Steigerung des „Bruttonationalglücks“⁷ zur Staatsaufgabe erklärte (siehe Simperler-Seifert, 2011). Seither gibt es zahlreiche Ansätze zur Erfassung von „Glück“ oder Wohlbefinden als ökonomische Triebkraft.

Einer der prominentesten Vertreter dieses Forschungszweigs ist Richard Layard (2005). Er hat eine sogenannte „Glückskurve“ entwickelt, die den positiven Zusammenhang von Einkommensniveau (Pro-Kopf Einkommen) und „Glück“ (Prozentsatz der glücklichen und zufriedenen Menschen) postuliert (siehe: Die Zeit, Leben, Nr. 18, 28. April 2005, S. 62). Die Glückskurve hat einen logistischen Verlauf, sie steigt bei niedrigem Einkommen rasch an und verflacht sich ab einem durchschnittlichen Einkommensniveau. „Reiche“ sind grundsätzlich glücklicher als „Arme“, aber der Zuwachs an Glück nimmt mit zunehmendem Reichtum ab, d.h. es gibt abnehmende Grenzerträge des Glücks⁸. Da nun die alten EU-Mitgliedstaaten hoch entwickelt und daher (gemessen am BIP pro Kopf) sehr „reich“ sind, findet man 12 von 28 EU-Staaten in der obersten „Glückskategorie“. Angeführt wird die Glücksskala von den reichen USA, gefolgt von der Schweiz und Norwegen. Es folgen die alten EU-Staaten. Dagegen sind China und Indien – ebenso wie die neuen EU-Mitgliedstaaten – erst am aufsteigenden Ast der Glückskurve angesiedelt.

In jüngster Zeit hat The Earth Institute an der Columbia University, New York zusammen mit der UNO den ersten „World Happiness Report“ veröffentlicht (siehe Helliwell-Layard Sachs, 2013). Die Autoren basieren

6 Siehe: <http://www.statistik.at/>

7 Siehe auch die Glücks-Länderstudie „Bhutan“ mithilfe des „Gross National Happiness“ (GNH)-Index in Helliwell-Layard-Sachs (2013), Part II.

8 Dieser Trend wird auch von Statistik Austria für Österreich („Wie geht es Österreich 2013“) bestätigt: Siehe: <http://www.statistik.at/>

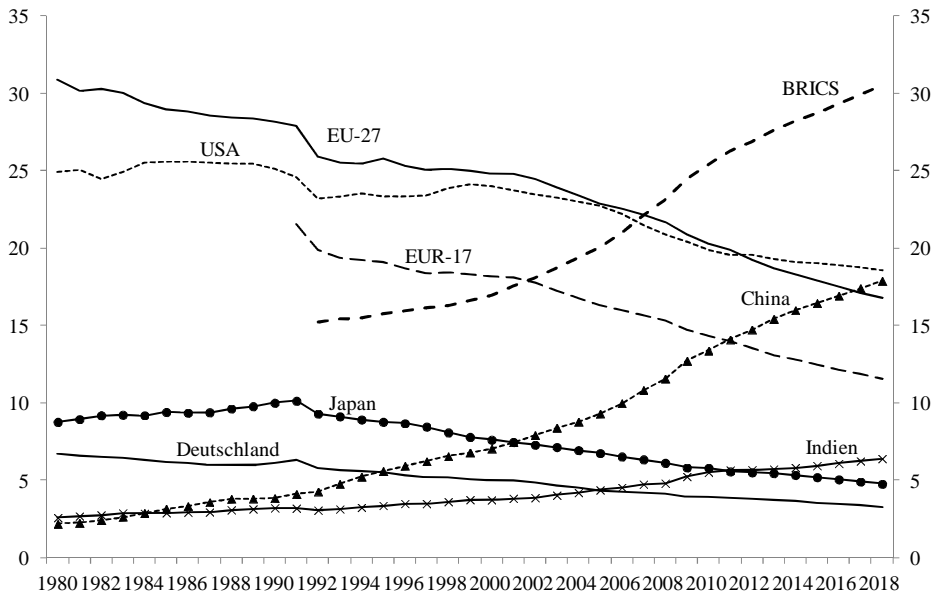
ihre Einschätzung über das „Glück“ in der Welt auf mehrere einschlägige Umfragen (Gallup World Poll, GWP; World Values Survey, WVS, European Values Survey, EVS und European Social Survey, ESS). Je nach Frage nach dem Glück (heute, gestern etc.) sind die Länderrankings etwas anders. Aber grundsätzlich gibt es auch wieder den in der Layard'schen Glückskurve postulierten positiven Zusammenhang von Entwicklungsniveau und Glück. Demnach liegen die glücklichsten Länder der Welt in Nordeuropa (Dänemark, Norwegen, Finnland und Niederlande), aber auch die „reiche“ Schweiz ist sehr glücklich. Wiederum bewerten die alten EU-Mitgliedstaaten ihr Glück meist sehr hoch ein, während die armen neuen EU-Mitgliedstaaten mit dem Glücklichsein noch Probleme haben. Natürlich sind die Entwicklungsländer und die Schwellenländer China und Indien wieder eher am aufsteigenden Ast des Glücks anzutreffen.

2.2 Beitrag zur Weltwirtschaft – Asien geht in Führung

Obwohl die EU und die USA derzeit noch insgesamt die größten Weltproduzenten (gemessen am absoluten BIP) sind, schrumpft ihr Anteil am Welt-BIP zusehends (siehe Abbildung 1).

Die aufstrebenden Mächte sind China und Indien oder als Gruppe zusammengefasst die BRICS (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika). Nicht nur die EU und die USA, auch Japan und Deutschland sind auf dem absteigenden Ast der Weltproduktion.

Abb. 1: Der Beitrag zur Weltwirtschaft: Asien geht in Führung (%-Anteil des BIP am Welt-BIP, in KKP)



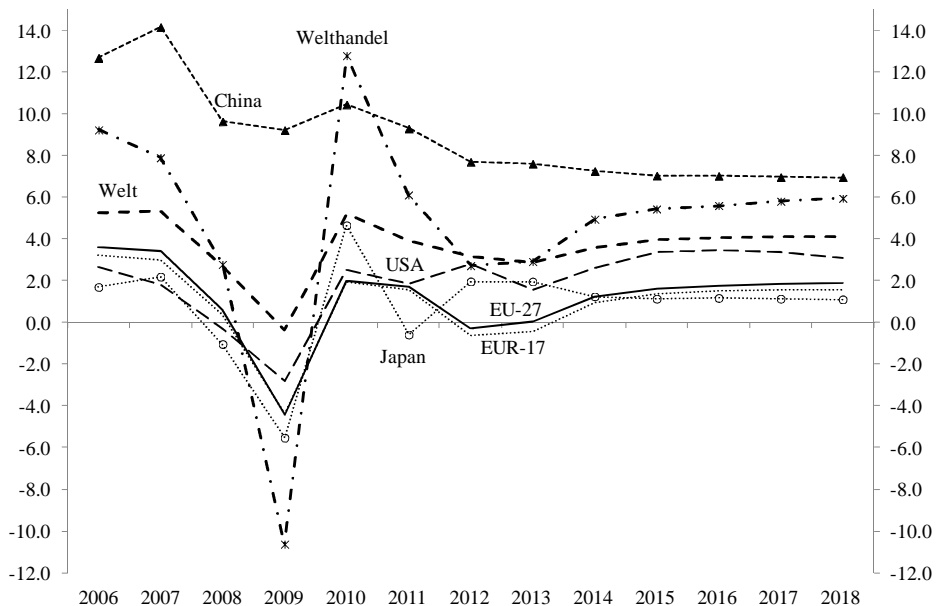
Quelle: IMF (2013A); EUR-17 ist die Eurozone mit 17 Mitgliedern; BRICS = Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika.

2.2.1 Die „Große Rezession“ und ihre Folgen

Die globale Finanz- und Wirtschaftskrise (GFC) – ausgehend von den USA⁹ – löste 2009 die „Große Rezession“ aus. Sie manifestierte sich in den tiefsten Wachstumseinbrüchen im realen BIP und besonders im Welt-handel (siehe Abbildung 2).

9 Nach wie vor löst eine Finanzkrise mit anschließender Rezession in den USA eine starke Rezession in Europa eher aus als umgekehrt. Siehe die Untersuchung mit dem Titel “Dancing together? Spillovers, Common Shocks, and the Role of Financial and Trade Linkages”, Chapter 3, in IMF (2013A), S. 81-111.

Abb. 2: Verhaltenes Wachstum der Weltwirtschaft nach der „Großen Rezession“ 2009 (BIP, real und Welthandel, real; jährliche Veränderung in %).



Quelle: IMF (2013A); Welthandel = Volumen von Gütern und Dienstleistungen.

Durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum pro Jahr (BIP, real in %):

	1999-2008	2010-2018
Welt	4,0	3,9
USA	2,6	2,7
EU-27	2,5	1,3
EUR-17	2,1	1,0
China	10,1	7,8
Japan	1,1	1,5
Welthandel	6,6	5,8

Viele Länder überwandnen diese schwerste Rezession seit der „Großen Depression“ in den 30iger Jahren nur mühsam. Die Kollateralschäden zeigten sich in explodierenden Staatsschulden und in manchen Ländern in einem drastischen Anstieg der Arbeitslosigkeit. Zusätzlich löste die GFC Anfang 2010 in der Eurozone eine „Euro-Krise“ aus, angefangen mit der drohenden Staatspleite in Griechenland, gefolgt von Banken und

Staatsschuldenproblemen in Irland, letztere auch in Portugal und Bankproblemen in Spanien und Zypern. Alle diese Länder sind seither unter verschiedenen Auflagen zum Sparen unter dem Euro-Rettungsschirm. Die Euro-Krise machte eine Neuausrichtung, institutionell und rechtlich der WWU-Architektur notwendig (siehe Breuss, 2013A).

Während sich die Konjunktur in den USA seit der Krise 2009 stetig aufwärts entwickelte, erlitt Europa (EU-27 und die Eurozone) im Jahr 2012 eine neuerliche Rezession mit Wachstumseinbrüchen von 0,3% bis 0,6%. Unerfreuliche mittelfristige Folgen haben die „Große Rezession“ 2009 und der neuerliche Konjunkturrückschlag 2012 vor allem für Europa parat (siehe Datentabelle unter Abbildung 2).

Das Wirtschaftswachstum dürfte in naher Zukunft (2010-2018) deutlich niedriger (teilweise nur halb so hoch) ausfallen als jenes in der Schönwetterperiode vor der Krise (1999-2008). Dagegen wird die Weltwirtschaft in Zukunft leicht stärker wachsen, ebenso die USA und Japan. Aber auch China muss sich auf deutlich niedrigere Wachstumsraten einstellen mit negativen Rückwirkungen auf die europäischen Exporteure. Die schwächeren Wachstumsaussichten in Europa im Vergleich zu den USA (nachdem das BIP in der jüngsten Vergangenheit nahezu gleich rasch gewachsen war) haben ihre Gründe hauptsächlich in der Notwendigkeit, die Staatsschulden abzubauen (fiskalische Austerität statt Expansion) und wegen der anhaltenden Unsicherheit über den Zusammenhalt der Eurozone angesichts der sich nur zögerlich bessernden Euro-Krise.

2.2.2 Wachstumspotentiale

Die Wachstumspotentiale einer Volkswirtschaft kann man sich am besten an Hand einer Produktionsfunktion verdeutlichen.

$$(1) Y = F(TF, K, H, L, E, M).$$

Die Produktion von Dienstleistungen und Gütern (z.B. das Brutto-Inlandsprodukt, BIP) erfolgt durch den Einsatz mehrerer Produktionsfaktoren wie technischer Fortschritt (TF) oder auch totale Faktorproduktivität genannt, Akkumulation von physischem Kapital (K) durch Investitionen in Maschinen und Infrastruktur, arbeitende Bevölkerung in Form von Humankapital (H, d.h. gut ausgebildete Arbeitskräfte) sowie sonstige Arbeitskräfte (L), die Verfügbarkeit und den Einsatz von Energie (E) und sonstiger Rohstoffe und Vorleistungen (zusammengefasst als den Input von Material, M).

Zu diesen üblichen Faktoren, die das Potentialwachstum von Volkswirtschaften bestimmen, gesellen sich in Zukunft zusätzliche Probleme mit der Überalterung und dem Klimawandel. Während Europa beim technischen Fortschritt und Klimawandel gut mithalten kann, sind Probleme durch eine schrumpfende und überalterte Bevölkerung zu erwarten. Investitionen in den Kapitalstock werden in der globalisierten Welt nicht mehr nur im Inland getätigt, sondern über Direktinvestitionen von multinationalen Firmen weltweit.

2.2.2.1 Bevölkerungsentwicklung

Im Bevölkerungswachstum dürfte Europa bis 2050 gegenüber Asien, Afrika und Nordamerika zurückbleiben. Während in Europa die Bevölkerung bis 2050 bestenfalls stagnieren wird. Laut jüngsten Prognosen der UNO (siehe United Nations, 2013) wächst die Weltbevölkerung im Normalszenario von 2010-2050 um 0,8% pro Jahr. Afrika wächst um 2%, Asien um 0,6% (China -0,1%; Japan -0,7%; Indien +0,8%) und Nordamerika um 0,1% (USA +0,1%). Dagegen schrumpft Europa um 0,5% (Deutschland -0,7%; Frankreich 0%; Schweiz -0,4%; Schweden -0,1%; Österreich -0,5%).

Zusätzlich zur unterschiedlichen Bevölkerungsentwicklung der Weltregionen kommt das generelle Problem der Überalterung der Bevölkerung mit Zusatzkosten für die Pensionssysteme, die Erhaltung der Gesundheit und Pflege. Eine alterlastige Bevölkerung verursacht nicht nur zusätzliche Kosten, sondern ist auch eine „Bremse“ für den technischen Fortschritt und die Anwendung moderner Techniken. Überalterte Gesellschaften erzeugen nicht moderne, sondern eher alte Produkte und dämpfen damit die Wettbewerbsfähigkeit.

2.2.2.2 Forschung und Entwicklung

Hinsichtlich des technischen Fortschritts, einer der wichtigsten Wachstumsfaktoren einer modernen Gesellschaft ist Europa zusammen mit den USA noch führend. China ist im Rückstand, holt aber stetig auf.

Insgesamt entfielen im Jahr 2008 auf die USA 41,1% der gesamten Ausgaben für Forschung und Entwicklung (F&E) der OECD und auf die EU-27 kamen 30,5%. Japan gibt 15,4% aus und China 12,4%. Die USA haben somit den Vorteil der „kritischen Masse“, etwas weniger die EU. Abgeschlagen sind die anderen Weltregionen. Den USA und Europa gelingt es durch die Breite an F&E-Aufwendungen eine breite Palette an neuen Produkten hervorzubringen. Relativ zum BIP sind kleine EU-Mitgliedstaaten (Finnland 4%; Schweden 3,7%) voran, gefolgt von Japan

mit 3,2%. Die USA geben 2,9% des BIP für F&E aus (siehe OECD, 2011, 2012). Die EU-27 gab 2011 2,1% des BIP für F&E aus (Deutschland 2,8%). Zielgröße ist 3% (siehe Eurostat, 2013). Die meisten anderen EU-Mitgliedstaaten liegen unterhalb des selbstgesteckten Ziels von 3%.

2.2.2.3 Die Folgen des Klimawandels

Eine erste Warnung an die Welt, mit den sich erschöpfenden Ressourcen sparsam umzugehen, hat der Bericht des „Club of Rome“ 1972 ausgesprochen (siehe Meadows et al., 1972). Eine Neuauflage des Berichts des Club of Rome – eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre – verfasste einer der Mitautoren des ursprünglichen Berichts, Jorgen Randers (2012).

Die fünfte Evaluierung des Zustandes des Klimas („Climate change 2012“) des Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC, 2013) und Prognosen des Weltklimas bis zur Jahrtausendwende haben neuerlich gezeigt, dass die globale Erwärmung unaufhaltsam fortschreitet. Bis zum Jahr 2100 ist ein Zuwachs der Erderwärmung – je nach Szenario – von 1 bis 3,7 °C zu rechnen. Der Meeresspiegel könnte um 0,4 bis 0,6 m ansteigen. Die wirtschaftlichen Auswirkungen lokal und global sind kaum absehbar, betroffen sind aber wohl am stärksten Länder mit bereits hohen Durchschnittstemperaturen (also im südlichen Europa gelegen) und küstennahe Länder.

Eine umfassende ökonomische Bewertung des Klimawandels und der Erderwärmung durch von Menschen verursachten CO₂-Ausstoßes, hat Stern (2006) im Auftrag der britischen Regierung unternommen. Aus seinem umfassenden Literaturreview kommt Stern zum einfachen Schluss, dass der Nutzen einer tatkräftigen und rechtzeitigen Klimapolitik (Vermeidung des Ausstoßes von Treibhausgasen) bei weitem die ökonomischen Kosten eines Nichtagierens überwiegen. Aus Modellsimulationen leitet er in einem Basisszenario ab, dass das Nichtagieren in der Klimapolitik zu einem jährlichen Verlust des globalen BIP von 5% jetzt und in Zukunft führen könnte. Unter Berücksichtigung eines weiter gefassten Begriffs von Risiken und Einflüssen des Klimawandels würden die Kosten sogar auf 20% des BIP steigen. Im Gegensatz dazu können die Kosten für das BIP auf 1% pro Jahr beschränkt werden, wenn man mutige Klimapolitik betreibt und die den Treibhauseffekt auslösenden Gase entsprechend reduziert.

Die EU hat mit der Einführung des EU-Emissionshandels (European Union Emission Trading System – EU ETS¹⁰) ein marktwirtschaftliches Instrument der EU-Klimapolitik mit dem Ziel, die Treibhausgasemissionen unter minimalen volkswirtschaftlichen Kosten zu senken. Der Emissionshandel ist eines der Mittel, mit denen die Europäische Union versucht, das im Kyoto-Protokoll festgelegte Klimaschutzziel einer Reduktion der Treibhausgasemissionen in der Verpflichtungsperiode 2008–2012 um acht Prozent gegenüber dem Stand von 1990 zu erreichen.

Das EU ETS ist der erste grenzüberschreitende und weltweit größte Emissionsrechtehandel. Es wurde 2003 vom Europäischen Parlament und dem Rat der EU beschlossen und trat am 1. Januar 2005 in Kraft. Das europäische ETS fungiert dabei auch als Vorreiter eines möglichen globalen Systems. Aktuell umfasst und begrenzt das EU ETS den Kohlendioxidausstoß von rund 11.000 Anlagen in 31 europäischen Ländern (28 EU-Staaten plus Liechtenstein, Island und Norwegen) in der Stromerzeugung sowie einigen Sektoren der Industrie wie Zementfabriken, die zusammen etwas mehr als die Hälfte der europäischen CO₂-Emissionen verursachen. Zwar gibt es immer wieder Unzulänglichkeiten mit dem EU ETS (plötzliche Preissprünge nach unten etc.), doch gilt es als großes Vorbild für andere Weltregionen.

Die EU hat sich bis 2020 folgende Ziele („Strategie 20-20-20“) vorgenommen:

- Reduktion der Treibhausgase in der EU um 20%, auf Basis des Jahres 1990;
- Anstieg des Anteils an erneuerbarer Energie am EU-Energiekonsum auf 20%;
- Anstieg der Energieeffizienz in der EU um 20%.

2.2.2.4 Energiewende, Rohstoffverfügbarkeit

Der Energiemix (d.h. die Zusammensetzung der verwendeten Energie aus verschiedenen Produktionsquellen wie Atom und alternative Stromerzeugung durch Wasserkraft, Solar- und Windenergie) spielt eine entscheidende Rolle für die Wettbewerbsfähigkeit einer modernen Volkswirt-

¹⁰ Siehe: http://ec.europa.eu/clima/policies/ets/index_en.htm

schaft. Nach der Nuklearkatastrophe von Fukushima am 11. März 2011 hat ein weltweites Umdenken – weg von der Atomenergie und hin zu alternativen Energiequellen – begonnen. Deutschland hat einen abrupten Schwenk („Energiewende“) von Atom zu Windenergie gemacht. Allerdings hält Großbritannien an seiner Atompolitik fest. Vor kurzem wurde beschlossen, zwei neue Atomkraftwerke zu bauen. Nach der neuen britischen Energiestrategie sollen noch 10 weiter folgen (siehe Neue Zürcher Zeitung, 24.10.2013, S. 9).

Die EU, die keine Kompetenz bezüglich des Energiemixes hat (das ist nach wie vor nationale Kompetenz) hat sich auf gemeinschaftliche Energieeinsparziele (siehe Kapitel 2.2.2.3) geeinigt. Die Frage ist, ob die „Energiewende“ in Deutschland und auch in Europa nicht die Kosten so stark antreiben wird, dass Europa gegenüber – z.B. den USA – nicht mehr wettbewerbsfähig sein wird. Zudem kommt in einigen Ländern der EU die hohe Abhängigkeit von Erdöl- und Erdgasimporten aus Russland. Alternativlösungen, solche Abhängigkeiten zu verringern, sind zum Teil gescheitert (siehe das Projekt der Nabucco-Pipeline).

Die USA haben mit der Forcierung der neuen Technologie „Fracking“ (Hydraulic Fracturing) begonnen, durch massiven Ausbau der Erdöl- und Gasförderung (Schiefergas) mit dieser Technik autark von Erdöl- und Erdgasimporten zu werden. Europa sträubt sich gegen die Anwendung dieser Technik aus Umweltgründen.

Das fehlende eigene Angebot an Rohstoffen gleicht die EU durch Importe aus den afrikanischen, karibischen und pazifischen (AKP)-Staaten aus. Dazu dient u.a. auch das AKP-Abkommen von Cotonou (siehe Kapitel 3.2).

2.2.3 Strategie “Europa 2020”

Die planwirtschaftlich angehauchte Lissabon-Strategie (2000-2010), mit der sich die EU (Europäischer Rat, 2000) das neue strategische Ziel setzte, bis 2010 „... die Union zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt zu machen ...“ ist kläglich gescheitert. Nicht nur der drastische Wachstumseinbruch der „Großen Rezession“ 2009 machte dem hehren Ziel den Garaus, sondern auch das sich seit dem Beginn der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) im Jahr 1999 kumulierende Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit im Euroraum. Letzteres ist eine der drei Ursachen (neben der Überschuldung mancher Staaten und der Banken Krisen) der „Euro-Krise“.

In einem neuen Anlauf hat die Europäische Kommission die neue Strategie „Europa 2020“ (2010) geboren, die dann von den Staats- und Regierungschefs (Europäischer Rat, 2010) abgesegnet wurde. Mit dieser neuen Wachstumsstrategie soll es Europa schaffen, innerhalb von 10 Jahren Europa im Wachstum und Beschäftigung in eine führende Position in der Welt zu bringen. Der Start wurde allerdings durch die „Euro-Krise“ grundlegend verpatzt. Wie schon erwähnt sind die mittelfristigen Wachstumsaussichten nach der Krise für Europa schlecht und die Arbeitslosigkeit – gerade in den Krisenländern der Eurozone – ist sehr hoch. Die Ziele sind ähnlich hehr wie jene der „Lissabon-Agenda“, allerdings noch breiter gesteckt (für einen Überblick, siehe Abbildung 3). Globalisierung steht ganz im Vordergrund.

Abb. 3: Strategie „Europa 2020“ – Prioritäten und Ziele



Quelle: Europa 2020 (2010).

Man kann nur hoffen, dass der neuen Wachstumsstrategie „Europa 2020“ ein günstigeres Schicksal beschieden ist als jener von „Lissabon-2000“¹¹.

¹¹ Erste Schätzungen/Simulationen der möglichen makroökonomischen positiven Effekte, machten Hobza-Mourre (2010).

Auf jeden Fall wird seitens der Europäischen Kommission viel unternommen, alle Aktivitäten unter die Strategie „Europa 2020“ unterzuordnen. Auch viele wissenschaftliche Anstrengungen werden dazu unternommen. Auch das bereits angesprochene internationale Projekt „WWWforEurope“ (2012) hat zur Aufgabe, „Wachstum für Europa zu suchen“.

2.3 Beitrag zum Welthandel – EU's schrumpfende Weltführerschaft

Unter Welthandel versteht man den Handel mit Waren und Dienstleistungen. Im Jahr 2012 betrug der gesamte Welthandel (siehe WTO, 2013) mit Waren (18.325 Mrd. USD; oder ein Anteil von 81% vom Welthandel) und Dienstleistungen (4.345 Mrd. USD oder 19%) 22.670 Mrd. USD. Rechnet man den Intra-EU-27-Handel heraus¹², so verringert sich das Welthandelsvolumen auf 18.050 Mrd. USD (Waren 14.700 Mrd. USD oder 65%; Dienstleistungen 3.350 Mrd. USD oder 15%). D.h. der Intra-EU-27-Handel macht rund 20% am gesamten Welthandel aus.

Der geringere Anteil an Dienstleistungshandel ohne Intra-EU-Handel deutet darauf hin, dass ein Großteil des Weltdienstleistungshandels innerhalb der EU getätigt wird.

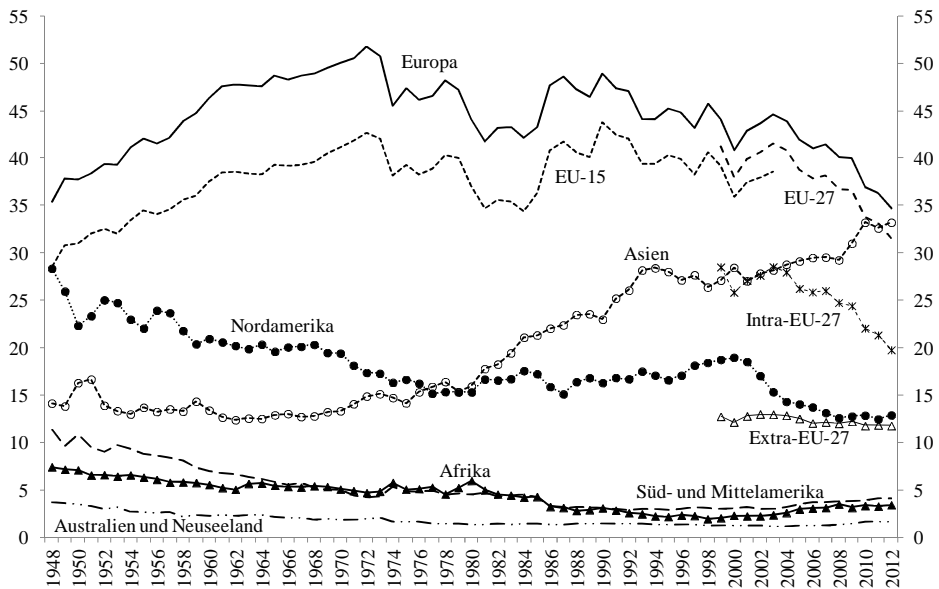
HSBC (2013) schätzt, dass sich der Welthandel mit einem jährlichen Wachstum von 8% pro Jahr bis 2030 vervierfachen wird, während das reale BIP gerade einmal halb so stark wächst. Angetrieben wird der Exportboom vor allem von der explodierenden Nachfrage der Schwellenländer (vor allem in Asien) nach besserer Infrastruktur. Das Infrastrukturgegeschäft wird sogar um 10% pro Jahr bis 2030 wachsen.

Europa und insbesondere die erweiterte EU ist im Welthandel (noch) eine „Supermacht“. Allerdings wird sie allmählich von Asien und dort von den rasch wachsenden Schwellenländern China, Indien und natürlich Japan überholt. Bereits im Jahr 2012 musste Europa und insbesondere die

12 Im Vergleich mit den USA ist es fair, wenn man die bilateralen Handelsbeziehungen der Mitgliedstaaten der EU (Intra-EU-Handel) nicht als „Außenhandel“ betrachtet, weil der Handel zwischen den EU-Mitgliedstaaten innerhalb des EU-Binnenmarkt eigentlich – genauso wie der Handel zwischen den US-Bundesstaaten – nur ein „Binnenhandel“ ist. Daher weist die WTO in ihren Handelsstatistiken den Welthandel einmal inklusive und einmal exklusive EU-Intra-Handel aus.

EU ihre Weltführerschaft im Welthandel an Asien abtreten (siehe Abbildung 4). Aber auch Nordamerika mit den USA und Kanada sind auf dem absteigenden Ast der Welthandelsbeteiligung. Afrika spielt mit einem Welthandelsanteil unter 5% nach wie vor eine untergeordnete Rolle (siehe auch Breuss, 2009).

Abb. 4: Der Beitrag zum Welthandel
(Anteil der Warenexporte am Weltexport in %)



Quelle: WTO (2013); Daten abgerufen von der WTO statistics database (<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>)

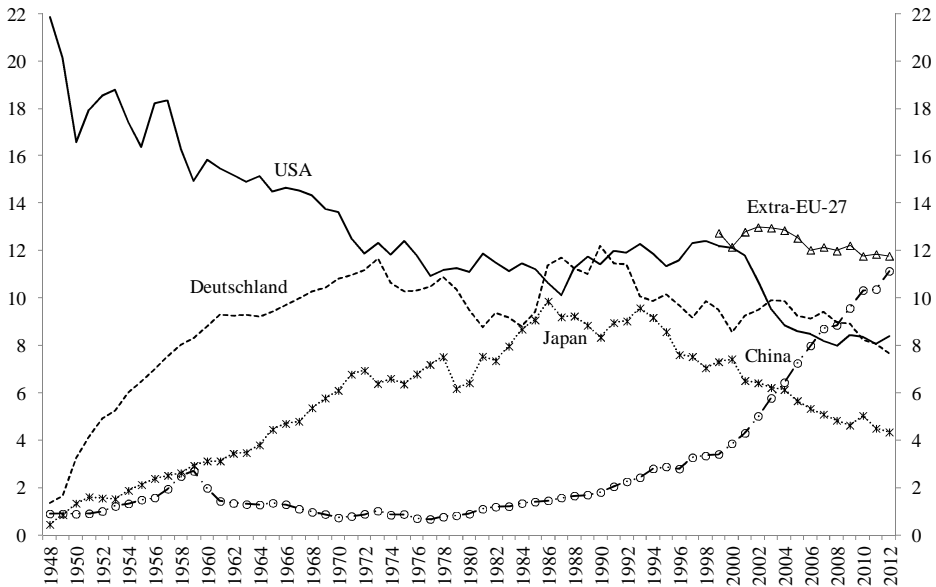
2.3.1 Wechselnde „Exportweltmeister“

In den Medien wird – ähnlich wie im Fußball – jedes Jahr der „Exportweltmeister“ ausgerufen. Wie aus Abbildung 5 ersichtlich ist, haben sich die Exportweltmeister mehrfach abgewechselt.

Bis Mitte der siebziger Jahre des vorigen Jahrhunderts waren die USA im Welthandel dominierend. Bereits 1972 wurden sie beinahe von Deutschland eingeholt und 1986 (noch vor der Wiedervereinigung) tatsächlich überholt. Nach der Wiedervereinigung fiel Deutschland etwas

zurück, um 2003 die USA neuerlich zu überholen. Japan schaffte mit Deutschland 1984 den break-even, fiel aber seitdem stark zurück. Die aufsteigende Welthandelsnation ist China. China überholte 2004 Japan, 2007 die USA und lösten 2009 Deutschland als „Exportweltmeister“ ab.

Abb. 5: Wechselnde „Exportweltmeister“
(Anteil der Warenexporte am Weltexport in %)



Quelle: WTO (2013); Daten abgerufen von der WTO statistics database (<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E>)

2.3.2 EU's wichtigste Handelspartner

Die wichtigsten Handelspartner (außerhalb des EU-Binnenmarktes) sind im Export die USA, China, die Schweiz und Russland; im Import China, Russland, die USA und die Schweiz. Am meisten Handel betreibt die EU mit dem Freihandelsblock EFTA sowie mit der NAFTA (siehe Tabelle 3).

Auswertungen der Daten von Eurostat für 2012 zeigen, dass Deutschland Europa in China anführt. Von den gesamten EU-Exporten nach China im Jahr 2012 stammten 46% aus Deutschland und nur 10% aus Frankreich. Die übrigen EU-Mitgliedstaaten liegen jeweils unter 10%.

Deutschland ist auch EU's wichtigster Direktinvestor in China. 38% aller von der EU in China getätigten ausländischen Direktinvestitionen (FDIs) stammen von deutschen Firmen, nur 13% aus Frankreich und 7% aus Großbritannien.

Tabelle 3: EU-27: Außenhandel mit Handelspartnern, 2012
(Ohne Intra-EU-Handel)

Länder										
Rg	EU-Importe von	Mill. Euro	Anteile in %	Rg	EU-Exporte nach	Mill. Euro	Anteile in %	Rg	EU-Handelsbilanz	Mill. Euro
	EXTRA-EU27	1792055	100.0		EXTRA-EU27	1686510	100.0		EXTRA-EU27	-105545
1	China	289927	16.2	1	USA	291901	17.3	1	USA	86107
2	Russland	213257	11.9	2	China	143876	8.5	2	China	-146051
3	USA	205794	11.5	3	Schweiz	133342	7.9	3	Russland	-89991
4	Schweiz	104544	5.8	4	Russland	123266	7.3	4	Schweiz	28798
5	Norwegen	100437	5.6	5	Türkei	75200	4.5	5	Norwegen	-50615
6	Japan	63813	3.6	6	Japan	55490	3.3	6	Türkei	27388
7	Türkei	47812	2.7	7	Norwegen	49822	3.0	7	Japan	-8323
8	Südkorea	37861	2.1	8	Brasilien	39595	2.3	8	Brasilien	2505
9	Indien	37295	2.1	9	Indien	38469	2.3	9	Indien	1174
10	Brasilien	37090	2.1	10	Südkorea	37763	2.2	10	Südkorea	-98
Freihandelsblöcke										
	Mercosur	49200	2.7		Mercosur	50300	3.0		Mercosur	1100
	EFTA	208700	11.6		EFTA	186200	11.0		EFTA	-22500
	NAFTA	255694	14.3		NAFTA	351101	20.8		NAFTA	95407
	ASEAN	100000	5.6		ASEAN	81300	4.8		ASEAN	-18700
	ACP	99200	5.5		ACP	86700	5.1		ACP	-12500
	CACM	9500	0.5		CACM	5400	0.3		CACM	-4100

Mercosur: Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay; **EFTA:** Island, Liechtenstein, Norwegen, Schweiz; **NAFTA:** Kanada, Mexiko, USA; **ASEAN:** Brunei, Indonesien, Kambodscha, Laos, Myanmar, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam; **ACP:** 79 afrikanische, karibische und pazifische Staaten; **CACM:** Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, Panama.

Quelle: Europäische Kommission, DG Trade: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/>

2.3.3 Globalisierung via Handel und Internationalisierung der Produktion

Der Begriff Globalisierung bezeichnet nach Wikipedia¹³ „den Vorgang, dass internationale Verflechtungen in vielen Bereichen (Wirtschaft, Politik, Kultur, Umwelt, Kommunikation etc.) zunehmen, und zwar zwischen

13 Siehe: <http://de.wikipedia.org/wiki/Globalisierung>

Individuen, Gesellschaften, Institutionen und Staaten.“ Durch Globalisierung wird die „Welt zum Dorf“. Globalisierung ist aber kein neues Phänomen, zunehmende Verflechtungen zwischen Staaten gab es schon in der Antike z.B. im Mittelmeerraum. Das Wort „Globalisierung“ wurde aber seit den 1960er Jahren zunehmend verwendet. Den Begriff „Globalisierung“ machte der US-amerikanische Trendforscher John Naisbitt populär. In seinem Buch „Megatrends“ (Naisbitt, 1982) beschrieb er am Beispiel der Autoindustrie die Funktionsweise der Globalisierung. Naisbitt gilt somit als Erfinder des Begriffs.

Wiewohl der Begriff umfassend ist, kennzeichnet Globalisierung aus ökonomischer Sicht den Austausch von Gütern und Dienstleistungen via Außenhandel (Exporte und Importe) sowie die Internationalisierung von Produktion und Dienstleistungen durch multinationale Firmen über deren Direktinvestitionen im Auslands (Foreign direct investments – FDIs). Das Neue an der Globalisierung ist die zunehmende Verflechtung über komplizierte „Wertschöpfungsketten“ (Global Value (Added) Chains – GVC) der internationalen Produktion von Gütern. Auf diese Entwicklungen, die statistisch schwer erfassbar sind, wird erst in jüngster Zeit in internationalen Organisationen (UNCTAD, 2013; OECD-WTO, 2013) eingegangen.

2.3.3.1 Kleine Länder voran

Entgegen dem allgemeinen Vorurteil, rangieren die kleinen Länder in allen Globalisierungsindizes weit vor den großen Ländern. Dies hängt damit zusammen, dass in die Berechnung der Globalisierungsindizes sehr stark die Außenhandelsverflechtung (Außenhandelsquoten) eingeht. Und hier dominieren eben die kleinen Länder mit kleinen Binnenmärkten. Zwar variieren die Rankings der einzelnen Globalisierungsindizes, dennoch ist z.B. der Zusammenhang der Rankings des Globalisierungsindex 2013 des KOF (2013) mit jenem von Ernst & Young (2012) mit einem $R_2 = 0.71$ sehr hoch, obwohl beide Indizes nicht immer dieselben Länder erfassen und die Berechnung teilweise voneinander abweicht. Im KOF-Globalisierungs-Index 2013 sind bis zum Rang 11 nur Kleinstaaten (davon 9 EU-Staaten) gereiht: Die ersten vier Ränge nehmen kleine EU-Staaten ein (1. Belgien, 2. Irland, 3. Niederlande, 4. Österreich). Das erste große Land, Großbritannien folgt an 12. Stelle, Spanien an 17., Frankreich an 18., Deutschland an 22. und Italien an 23. Stelle. Polen (26.) und Rumänien (38. Stelle) folgen erst weit hinten. Auch die USA sind erst an 34., Japan an 56. und China gar erst an 73. Stelle. Der allgemeine Zusammenhang des

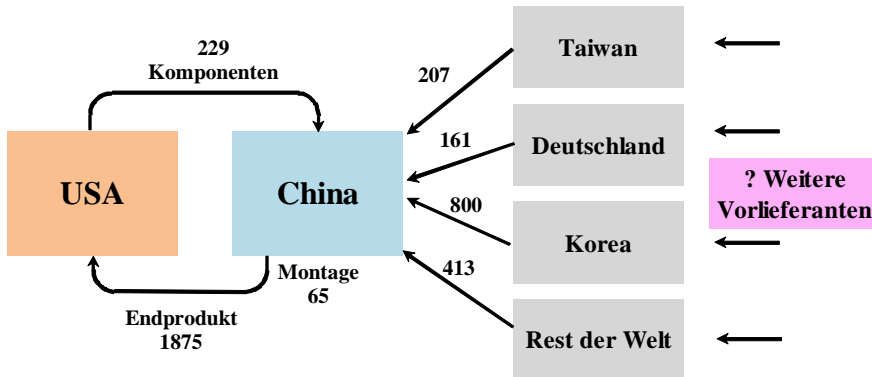
KOF-Globalisierungsindex und der Ländergröße ist zwar (insignifikant) positiv, aber mit einem $R^2 = 0,0328$ sehr schwach.

2.3.3.2 Internationale Wertschöpfungsketten – Der iPhone-Fall

Mit dem Fortschritt der Kommunikationstechnik ist die Welt in eine neue Phase der Globalisierung eingetreten. Laut Baldwin (2013) kann man zwei Phasen der Globalisierung unterscheiden. In der „ersten Phase“ der Globalisierung führte die Senkung der Kosten für Transporte zur Internationalisierung der Produktion: die Produktion wurde vom Konsum räumlich getrennt. Beim ersten Sprung, dem „alten“ Paradigma der Globalisierung, konzentrierte sich das wirtschaftliche Gewicht auf die großen Industriestaaten. In einer „zweiten Phase“ der Globalisierung, in die wir seit den 1980er Jahren des vorigen Jahrhunderts eingetreten sind, erlaubten die Fortschritte der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) die Aufwendungen für den Ideenaustausch drastisch zu reduzieren. Nunmehr sind nicht mehr nur die Industriestaaten an der Globalisierung beteiligt, sondern die ganze Welt, vor allem die Schwellen- und Entwicklungsländer. Die zweite Phase – das „neue“ Paradigma der Globalisierung – hat nun eigene Aspekte in den beteiligten Volkswirtschaften. Der intensivere weltweite Wettbewerb spielt sich vor allem auf der Ebene der Produktionsschritte ab. Die Produktion von Konsumgütern wird in mehrere Schritte zerlegt und in verschiedene Länder verlagert. Es kommt zu einem komplexen Geflecht von „Wertschöpfungsketten“ bei der Herstellung eines Produkts.

Am Beispiel der Herstellung des iPhone soll dies beispielhaft demonstriert werden (siehe Abbildung 6). Dieses Wertschöpfungsketten-Beispiel stammt von OECD-WTO (2012). Nehmen wir an, dass 10 Millionen iPhones von China in die USA exportiert werden. Dann entsteht in der traditionellen statistischen Erfassung ein Handelsbilanzdefizit in den USA gegenüber China von 1646 Mill. USD. Das ergibt sich aus dem US-Export von Komponenten im Wert von 229 Mio. USD minus den US-Importen des fertigen iPhones aus China im Wert von 1875 Mio. USD (ein iPhone würde demnach 187,5 USD kosten).

Abb. 6: Internationale Wertschöpfungskette des iPhone (Mio. USD)



USA-Handelsbilanz für iPhones mit: Mio. USD						
	China	Taiwan	Deutschland	Korea	ROW	Welt
Brutto, konventionell	-1646	0	0	0	0	-1646
Wertschöpfung	-65	-207	-161	-800	-413	-1646

Quelle: OECD-WTO (2012), S. 7

Misst man die Handelsbilanz in Wertschöpfungseinheiten (in der Diktion von OECD-WTO (2013) „Trade in Value-Added – TiVA), so ergibt sich ein ganz anderes Bild in den bilateralen Handelsbeziehungen USA-China. Tatsächlich steuert China nur einen geringen Teil heimischer Wertschöpfung zum Endprodukt iPhone, nämlich nur Montagekosten von 65 Mio. USD (oder 6,50 USD pro iPhone) bei. In TiVA-Einheiten gemessen beträgt somit das Handelsbilanzdefizit der USA mit China nur 65 Mio. USD. Allerdings teilt sich nun das Gesamthandelsbilanzdefizit mit der Welt auf mehrere Länder auf: Taiwan -207 Mio. USD, Deutschland -161 Mio. USD, Korea -800 Mio. USD und den Rest der Welt (ROW) -413 Mio. USD.

Zur Vervollständigung des Bildes der Globalisierung eines modernen Konsumgutes (iPhone) kommt noch dessen globale Lieferkette. Damit die

Kunden – z.B. in Deutschland – rechtzeitig zu ihrem neuesten iPhone 5s kommen, organisiert Apple eine komplizierte globale Lieferkette. Dazu wird von Apple ein Logistikdienstleister (UPS) beauftragt, das iPhone 5s vom Produzenten in der chinesischen Stadt Shenzhen abzuholen und per Flugzeug über Hongkong und Dubai nach Köln-Bonn zu bringen und von dort schnellstmöglich zum Kunden in Frankfurt (siehe FAZ-Net, 10.10.2013).

Die OECD hat in Kooperation mit der WTO (siehe OECD-WTO, 2013) erstmals einen Versuch unternommen, die Exportströme von 57 Welthandelsländern (inkl. Rest der Welt) anhand ihrer Wertschöpfungskomponenten (Trade in Value-Added – TiVA) für das Jahr 2009 statistisch zu erfassen. Dabei zeigt sich – wie im Einproduktfall des iPhones – , dass die bilateralen Handelsströme und damit Handelsbilanzen erheblich von der traditionellen (Brutto)-Methode abweichen.

Beispielhaft sind in Tabelle 4 die Handelsströme und die bilateralen Handelsbilanzsalden von drei Ländern (USA, Deutschland und Österreich) mit sechs Ländern (USA, Deutschland, Frankreich, Österreich, Schweiz und China) nach der traditionellen, d.h. „normalen“ statistischen Brutto-Erfassung dargestellt und jener nach der TiVA-Messmethode. Dabei ergeben sich erhebliche Unterschiede. Z.B. ist die Handelsbilanz der USA mit der Schweiz nach der normalen Methode aktiv, nach der TiVA-Methode stark passiv. Auch mit China ist das US-Handelsbilanzdefizit nach TiVA nur halb so hoch wie nach der traditionellen Erfassung. Ähnliche Unterschiede ergeben sich für Deutschland im Handel mit der Schweiz und China sowie für Österreich mit Deutschland und mit der Schweiz und China.

Tabelle 4: Exportströme und Handelsbilanzen, 2009: traditionell und nach TiVA-Methode

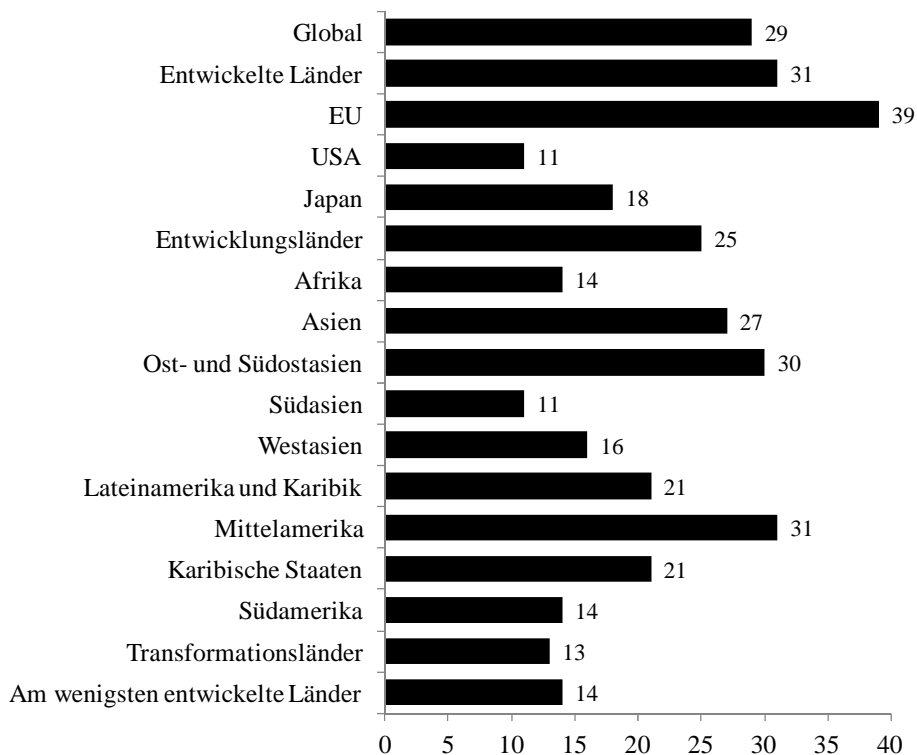
<i>Exporte nach</i>	USA	Deutschland	Frankreich	Österreich	Schweiz	China
USA						
	<i>Exportanteile (%)</i>					
TiVA	-	5.24	3.70	0.50	0.78	6.23
Normal	-	4.10	2.56	0.24	1.66	6.58
	<i>Handelsbilanz (Mrd.USD)</i>					
TiVA	-	-32.48	-1.66	-5.19	-15.48	-126.54
Normal	-	-29.34	-7.63	-3.97	1.13	-239.98
Deutschland						
	<i>Exportanteile (%)</i>					
TiVA	11.69	-	7.96	3.25	3.55	5.00
Normal	6.73	-	10.11	5.67	4.46	4.66
	<i>Handelsbilanz (Mrd.USD)</i>					
TiVA	32.48	-	16.80	25.43	5.69	-5.30
Normal	36.45	-	36.92	23.05	12.01	-10.82
Österreich						
	<i>Exportanteile (%)</i>					
TiVA	10.04	21.47	4.50	-	3.281	3.948
Normal	4.01	31.03	3.94	-	5.015	1.956
	<i>Handelsbilanz (Mrd.USD)</i>					
TiVA	5.19	-2.54	1.28	-	0.38	-0.29
Normal	3.22	-22.13	1.12	-	-2.83	-0.85

Quellen: OECD-WTO (2013); IMF, DOT - Direction of Trade Statistics; FIW (Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft); TiVA = Trade in Value-Added.

Auch die UNO hat in ihrem jüngsten Weltinvestitionsbericht (UNCTAD, 2013) dem modernen Thema „Wertschöpfungsketten“ viel Raum gewidmet. Die Anteile ausländischer Wertschöpfung der Exporte im Jahr 2010 sind je nach Land und Region sehr unterschiedlich (siehe Abbildung 7). Wegen der hohen innereuropäischen Handelsverflechtung ist der Global-Value-Chain-Anteil in der EU mit 39% am höchsten aller Weltregionen und liegt über dem Durchschnitt der Welt (29%). In den USA ist dieser Anteil mit 11% relativ niedrig. Dagegen ist er wieder sehr hoch im asiatischen Raum.

Diese neuen Ansätze zur Erfassung des komplexen Geschehens der „zweiten Phase“ der Globalisierung ist nicht nur eine theoretische Spielerei, sondern hat enorme politische Implikationen für die Handels- und Wechselkurspolitik.

Abb. 7: Anteil ausländischer Wertschöpfung in Exporte, 2010
(Global Value Chains, in %)



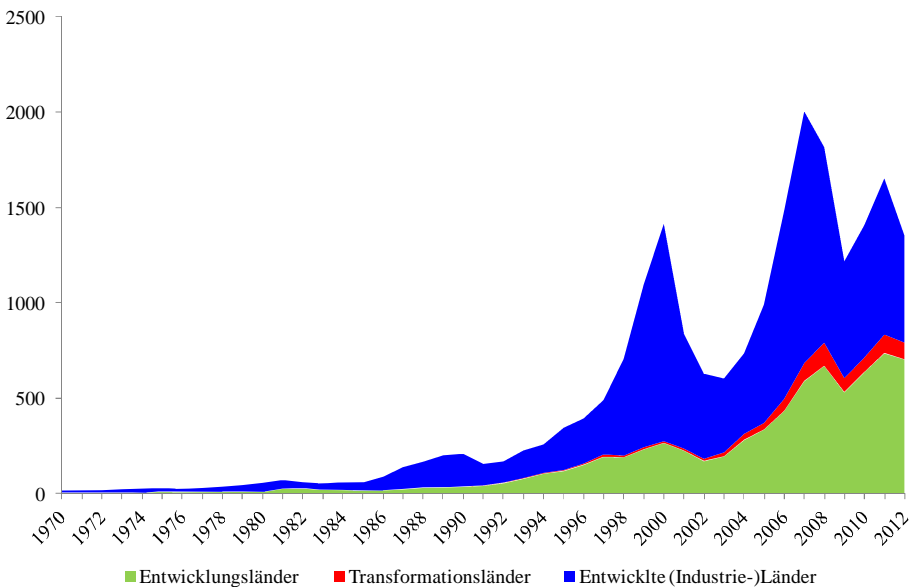
Quelle: UNCTAD (2013), S. 127

2.3.3.3 Globalisierung via Direktinvestitionen

Globalisierung findet – wie schon ausgeführt – über zwei Schienen statt: zum einen über den Austausch (Export und Import) von Gütern und Dienstleistungen und zum anderen über die Internationalisierung von Produktion und Dienstleistungen. Hier kommen die Hauptakteure der Globalisierung/Internationalisierung, die multinationale Firmen (Multis) ins Spiel. Entweder über Beteiligungen (Aktienanteile) an bestehenden Firmen im Ausland oder durch Neugründung von Firmen und Zweigniederlassungen (Töchter von Multis) sind die Multis die Treiber der Globalisierung. Diese Aktivitäten werden als ausländische Direktinvestitionen (Foreign direct investments - FDIs) bezeichnet.

Auch die Entwicklung der FDI's unterliegt einem konjunkturellen Auf und Ab wie man aus Abbildung 8 erkennt. Der größte Teil der FDI's geht nach wie vor in entwickelte Länder (Industriestaaten). Aber die Globalisierung hat – in der „zweiten Phase“ - auch sehr stark auf die Entwicklungsländer übergegriffen. Seit Anfang des Jahrhunderts nimmt der Anteil von Direktinvestitionen in die Entwicklungsländer zu. Generell sieht man, dass die Globalisierung via Direktinvestitionen erst seit Mitte der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts an Fahrt gewonnen hat. Die „Große Rezession“ 2009 hat auch zu einem Abschwung in den FDI's geführt, weil die Multis ihre Finanzen reorganisieren mussten.

Abb. 8: Globalisierung via Direktinvestitionen
(Verteilung der Welt-FDI-Zuströme nach Regionen, Mrd. USD)



Quelle: UNCTAD (2013), S. 3 (UNCTAD FDI-database)

Die Verteilung der Bestände an hereinströmenden FDI's (FDI-Importe) im Jahr 2012 zeigt, dass immer noch der größte Teil an Direktinvestitionen in Industrieländern (62,3% der Weltbestände) getätigt wird (siehe Tabelle 5). D.h. Globalisierung findet immer noch am intensivsten zwischen In-

dustrielländern statt. In Entwicklungsländern wurden bereits fast 34% der Weltdirektinvestitionen investiert. Ganz schwach ist die FDI-Bestände in Transformationsländern, zu denen gegenwärtig die Balkanstaaten und die Mitglieder der GUS (Gemeinschaft Unabhängiger Staaten, d.h. die Nachfolgestaaten der früheren UdSSR) zählen. Vor dem EU-Beitritt zählte man auch die übrigen osteuropäischen Länder dazu, die nach dem Zusammenbruch des Kommunismus von Plan- zu Marktwirtschaften mutierten.

Tabelle 5: Ausländische Direktinvestitionen (FDI), Bestände, 2012
(Anteile in % von Welt-FDI-Importen)

Entwicklungsländer	33.9
Transformationsländer	3.7
Industriestaaten	62.3
<i>Amerika</i>	20.0
NAFTA	21.4
<i>Europa</i>	38.0
EU-27	34.2
Eurozone	23.4
EFTA	3.8
<i>Afrika</i>	2.8
Afrika (ohne Südafrika)	2.2
Nordafrika	1.0
GCC	1.6
Wichtigste Ölexporteure	6.0
<i>Asien</i>	21.0
<i>Lateinamerika und Karibik</i>	10.1

Quelle: UNCTAD FDI-database; GCC = Gulf Cooperation Council.

2.3.3.4 Die Schattenseiten der Globalisierung

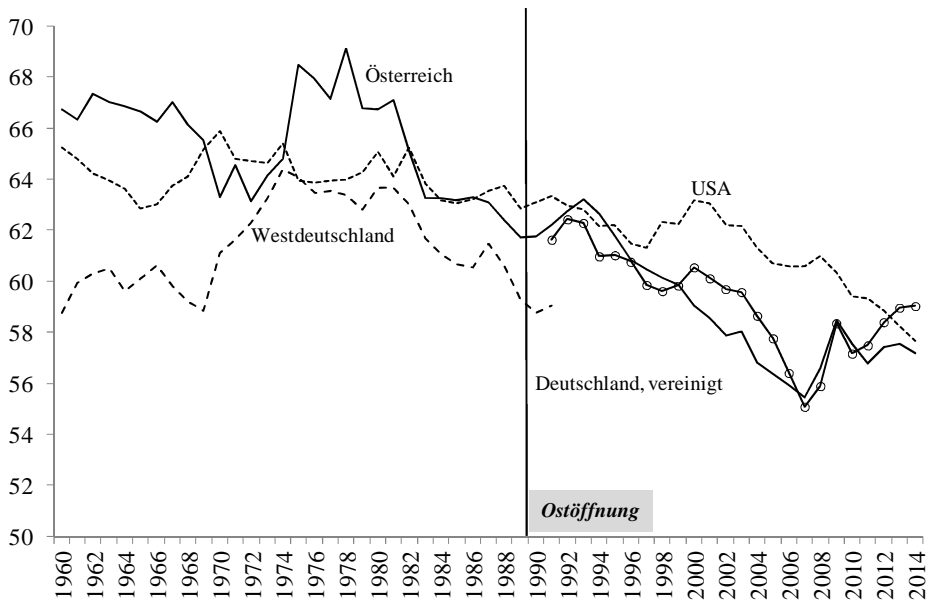
Die Globalisierung kennt nicht nur Gewinner. Zwar dürfte insgesamt durch Freihandel und Öffnung des Weltmarktes für Direktinvestitionen insgesamt die Wohlfahrt für die beteiligten Volkswirtschaften gestiegen sein, doch sind die Gewinne nicht gleichmäßig verteilt. Die ungleiche Verteilung der „Globalisierungsgewinne“ zeigt sich erstens in einer sin-

kenden Lohnquote und zweitens in der Zunahme der Ungleichverteilung der Einkommen in der Welt.

Sinkende Lohnquoten: Zum einen hat die zunehmende Globalisierung insgesamt einen Druck auf die Löhne der meisten Industriestaaten bewirkt, zum anderen hat die Ostöffnung 1989 in jenen Ländern, die besonders stark in Osteuropa engagiert sind (Deutschland und Österreich) die Löhne noch zusätzlich unter Druck gesetzt (siehe auch Breuss, 2010).

Seit Anfang der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts – dem Beginn der „zweiten Phase“ der Globalisierung – ist die Lohnquote, d.h. der Anteil der Löhne am BIP deutlich gesunken (siehe Abbildung 9).

Abb. 9: Die Schattenseite der Globalisierung: Sinkende Lohnquoten (Anteil der Löhne am BIP in %)



Quelle: AMECO Datenbank der Europäischen Kommission; Lohnquote = bereinigter Lohnanteil am BIP: Löhne pro Beschäftigte in % des BIP pro Beschäftigte.

Zunahme der ungleichen Einkommensverteilung: Nach Analysen der OECD¹⁴ hat die Ungleichverteilung der Einkommen seit den achtziger Jahren stetig zugenommen. Dies wird auf die „zweite Phase“ der Globalisierung und auch den technischen Fortschritt zurückgeführt. Auch die jüngste GFC 2008/09 hat die Kluft zwischen arm und reich weiter vergrößert. Diese Ergebnisse gelten für fast alle OECD-Mitgliedstaaten.

2.3.3.5 Globalisierung der Steueroptimierung

Die Öffnung der Weltmärkte hat nicht nur den Welthandel und die grenzüberschreitenden Investitionen und damit das Wachstum der daran beteiligten Firmen beschleunigt, sondern auch Möglichkeiten geschaffen, die mit der Teilnahme an der Globalisierung erzielten Gewinne steuer-schonend „global“ zu optimieren. Auf Grund der uneinheitlichen Steuer-gesetzgebung, die in einigen Ländern (auch innerhalb der EU) bewusst politisch dafür eingesetzt wird, um die Wettbewerbsfähigkeit zu steigern, ist es – vor allem amerikanischen – Multis möglich über komplizierte Steuermodell via Irland massiv Steuern zu sparen. US-Konzernen – vor allem die Technologiegiganten Apple, General Electric, Microsoft, IBM, Google etc. – liegen in der Ausschöpfung solcher Steuerschlupflöcher an der Spitze. Nach einer Studie von Credit Suisse, das 386 Firmen unter-sucht hat, deren effektiver Steuersatz vom gesetzlichen im jeweiligen Land abweicht, ist der Gewinn von Apple rund 6 Mrd. USD höher als wenn er mit dem gesetzlichen Steuersatz versteuert würde. An der Spitze der „Steuersparer“ stehen nur amerikanische Konzerne. Würde die im S&P 500 kotierten Unternehmen nach dem gesetzlichen Steuersatz in den USA besteuert, schmälerte dies die Firmengewinne um insgesamt rund 16% (siehe Gratwohl, 2013).

Auf internationaler Ebene (G-20, OECD, Europäische Kommission) wird seit langem versucht, dem Unwesen der internationalen Steueroptimierung, ein Ende zu bereiten. Im Auftrag der G-20-Staaten will die OECD nach eigenen Aussagen die tiefgreifendste Reform der internationalen Unternehmensbesteuerung seit den 1920er Jahren auf den Weg bringen. Dafür hat sie den Aktionsplan Base Erosion and Profit Shifting (Beps) mit 15 Massnahmen erarbeitet, der am 5.-6. September 2013 am G-

14 Siehe die entsprechende OECD-Webseite: „Income Distribution and Poverty at the OECD“: <http://www.oecd.org/social/inequality.htm>

20-Gipfel in St. Petersburg gutgeheissen wurde. Beps richtet sich gegen das Aushöhlen der steuerlichen Bemessungsgrundlage und gegen Gewinnverschiebungen durch aggressive Steuerpraktiken. Konzerne sollen künftig dort Steuern bezahlen, wo die Wertschöpfung erfolgt. Der Aktionsplan soll bis Ende 2015 schrittweise umgesetzt werden. Auch die EU war nicht untätig. Im Dezember 2012 hat die EU-Kommission einen eigenen Aktionsplan vorgestellt, der Empfehlungen zur Bekämpfung aggressiver Steuerplanung enthält. Im Wechselspiel EU und OECD treiben insbesondere Deutschland, Frankreich und Grossbritannien die Arbeiten gegen die Steuervermeidung der Konzerne voran.

2.3.3.6 Globalisierungsfonds

Dass die Globalisierung nicht nur Gewinner kennt, ist auch der EU nicht verborgen geblieben. Zum einen sind die Löhne unter Druck gekommen, zum anderen sind Multis von einem Standort zum anderen – auch innerhalb der EU nach der großen EU-Erweiterung 2004 und 2007 – gewandert, um Produktionskosten zu sparen. Zum Zwecke der Abfederung der negativen Effekte der Globalisierung (Arbeitslosigkeit durch Werkschließungen) hat die EU 2006 einen eigenen Fonds eingerichtet, den Fonds für die Anpassung an die Globalisierung (European Globalisation Adjustment Fond- EGF¹⁵). Der EGF wurde mit der Verordnung (EG) Nr. 1927/2006 errichtet um Solidarität mit den durch Werkschließungen infolge des Strukturwandels durch Globalisierung arbeitslos gewordenen Menschen zu zeigen und sie finanziell zu unterstützen. Die Regeln wurden mit der Verordnung (EG) Nr. 546/2009 vom 18. Juni 2009 ergänzt um Menschen zu berücksichtigen, die aufgrund der GFC 2008/09 ihren Arbeitsplatz verloren hatten. Diese „Krisen-Regelung“ führte auch zu einer Anhebung des Kofinanzierungsanteils (65% statt bisher 50% des Gesamtbudgets).

Mit bis zu 500 Millionen Euro pro Jahr kann der EGF für die Anpassung an die Globalisierung Arbeitnehmern bei der Arbeitssuche und dem Erwerb neuer Kompetenzen (Umschulungen) unterstützen, wenn sie infolge von Veränderungen des Welthandelsgefüges (z. B. Schließung eines großen Unternehmens oder Verlagerung einer Produktionsstätte außerhalb der EU) ihren Arbeitsplatz verloren haben. Im Gegensatz zu den EU-Strukturfonds – insbesondere der Europäische Sozialfonds (ESF) – bietet der EGF einmalige, zeitlich begrenzte und individuelle Unterstützung für Arbeitnehmer, die im Zuge der Globalisierung entlassen wurden.

15 Details zum EGF, siehe: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=de&catId=326>

2.3.4 Wettbewerbsfähigkeit , globale und innereuropäische Ungleichgewichte

Wie erfolgreich die beteiligten Volkswirtschaften an der Globalisierung sind, hängt natürlich von deren Wettbewerbsfähigkeit ab. Einige (z.B. Paul Krugman) behaupten, dass Länder gar nicht wettbewerbsfähig sein können, sondern nur Firmen. Der Begriff „Wettbewerbsfähigkeit von Staaten“ sei eigentlich nur eine „gefährliche Wahnvorstellung“. Dennoch gibt es zahlreiche Versuche, die Wettbewerbsfähigkeit von Ländern zu messen und vergleichbar zu machen. Hier wird die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Länder und damit des Wirtschaftsraums Europa anhand eines der bekanntesten Indikatoren, des Global Competitiveness Index, den das World Economic Forum jährlich neu herausgibt, beleuchtet¹⁶. Das Ergebnis der unterschiedlichen Wettbewerbsfähigkeit spiegelt sich in den Leistungsbilanzsalden. Und diese weisen sowohl global als auch innereuropäisch große Ungleichgewichte auf.

2.3.4.1 Wettbewerbsrankings – Der Global Competitiveness Index

Der jüngste Bericht des World Economic Forum (WEF, 2013) untersucht die Wettbewerbsfähigkeit anhand des Global Competitiveness Index (GCI) 2013-2014 für 148 Länder, die an der Globalisierung teilnehmen.

Europa steht hier nicht schlecht da (siehe Tabelle 6). 11 EU-Mitgliedstaaten sind innerhalb der 30 wettbewerbsstärksten Volkswirtschaften der Welt zu finden. Am besten schneidet allerdings die Schweiz mit Platz eins ab. Dass niedrige Lohnkosten nicht entscheidend bei der Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit sind, zeigt, dass alle neuen EU-Mitgliedstaaten ausnahmslos weit hinten gereiht sind. Auch die armen und in der Euro-Krise steckenden alten EU-Mitgliedstaaten (Griechenland, Italien, Portugal und Spanien) werden hinsichtlich der globalen Wettbewerbsfähigkeit sehr schlecht bewertet.

Von den Vergleichsländern bzw. Vergleichsregionen der EU sind die USA (5. Rang) und Japan (9. Rang) sehr gut positioniert. Dagegen wird die Wettbewerbsfähigkeit Chinas nur mit dem 29. Rang bewertet. Die anderen Länder der BRICS-Gruppe rangieren sogar noch weiter hinten (von Südafrika an 53. Stelle bis Russland an 64. Stelle).

¹⁶ Alternative Konzepte zur Erfassung und dem Vergleich von Wettbewerbsfähigkeit, siehe: Aiginger-Bärenthaler-Sieber-Vogel (2013).

Tabelle 6: Wettbewerbsfähigkeit in Europa
(Global Competitiveness Index (GCI): 2013-2014)

<i>Die 30 wettbewerbsfähigsten Länder, weltweit:</i>	Rang	<i>Die übrigen EU-Mitgliedstaaten:</i>	Rang
Schweiz	1	Estland	32
Singapur	2	Spanien	35
Finnland	3	Malta	41
Deutschland	4	Polen	42
USA	5	Tschechien	46
Schweden	6	Litauen	48
Hongkong	7	Italien	49
Niederlande	8	Portugal	51
Japan	9	Lettland	52
Großbritannien	10	Bulgarien	57
Norwegen	11	Zypern	58
Taiwan	12	Slowenien	62
Qatar	13	Ungarn	63
Kanada	14	Kroatien	75
Dänemark	15	Rumänien	76
Österreich	16	Slowakei	78
Belgien	17	Griechenland	91
Neuseeland	18		
Vereinigte Arabische Emirate	19		
Saudi Arabien	20		
Australien	21		
Luxemburg	22		
Frankreich	23		
Malysien	24		
Korea	25		
Brunei	26		
Israel	27		
Irland	28		
China	29		
Puerto Rico	30		

Quelle: WEF (2013); Wettbewerbs-Ränge der BRICS-Staaten: Südafrika: 53; Brasilien: 56; Indien: 63; Russland: 64.

Niedrige Lohnkosten sind eben nur ein kleiner Bestandteil der Bewertung. Der umfassende GCI wird anhand von 12 Säulen ermittelt: Institutionen, Infrastruktur, gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen, Gesundheit und primäre Ausbildung, Höhere/sekundäre Ausbildung, Gütermarkteffizienz, Arbeitsmarkt, Finanzmarkt, technischer Fortschritt, Marktgröße, Unternehmenstüchtigkeit, Innovation.

Es gibt auch noch interessante Zusammenhänge. Z.B. ist Wettbewerbsfähigkeit, gemessen mit dem GCI und der Innovationskraft, gemessen mit dem Global Innovation Index (GII) von WIPO (2013) sehr hoch korreliert ($R^2 = 0,8$). D.h. jene Länder, die viel erfinden sind auch wettbewerbsfähiger. Und das sind im Wesentlichen wieder die „reichsten“ Länder. Auch der direkte Zusammenhang von „Reichtum“ oder Entwicklungsniveau, gemessen am BIP pro Kopf und dem GCI ist mit einem R^2 von 0,6 sehr hoch.

2.3.4.2 Wechselkurse und preisliche Wettbewerbsfähigkeit

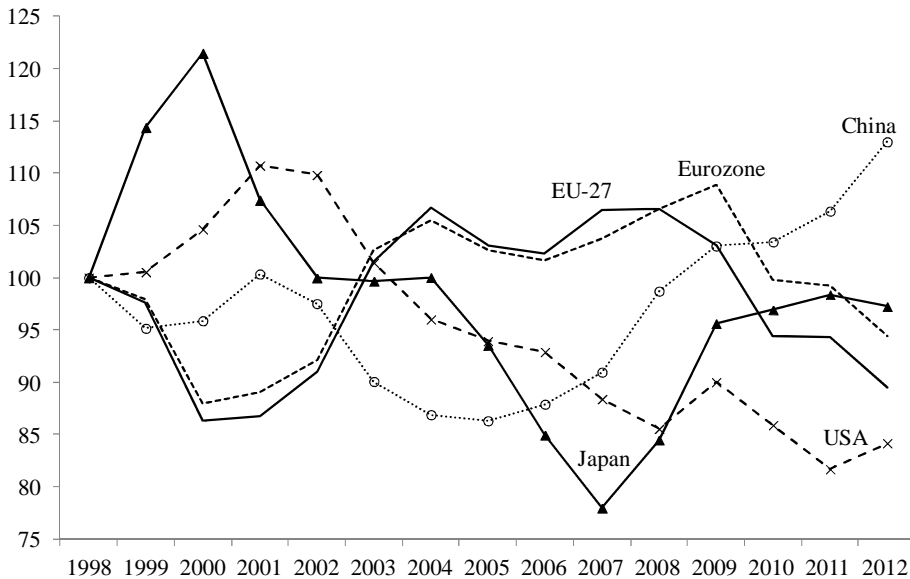
Neben vielen nichtpreislichen Faktoren (wie Produktqualität, Innovationskraft¹⁷, Produktivität und Effizienz etc.) spielen die relativen Preise eine große Rolle in der Wettbewerbsfähigkeit von Ländern. Zum einen bestimmen die relativen Preise Angebot und Nachfrage der gehandelten Produkte, zum anderen spielen die Wechselkurse eine wichtige Rolle. Da Wechselkurse aus den verschiedensten Gründen sehr volatil sind, schwankt dadurch auch die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der Länder.

In bilateralen Handelsbeziehungen (z.B. der Eurozone mit den USA oder China etc.) bestimmen die bilateralen Wechselkurse (EUR/USD, EUR/CNY etc.) die Wettbewerbsfähigkeit zwischen beiden Partnern. Der Euro hat z.B. seit seiner Einführung im Jahr 1999 gegenüber dem USD – nach einer kurzfristigen Schwächeperiode bis Anfang 2002 – um rund 30% aufgewertet. Seit Ausbruch der GFC 2008 (Lehman Brothers Insolvenz am 15. September 2008) hat der Euro wieder um rund 10% abgewertet. Gegenüber dem Rubel hat der Euro stetig aufgewertet: seit 1999 um rund

17 Auf dem Gebiet der modernen Informationstechnologie scheinen die USA den Europäern und auch anderen Nationen haushoch überlegen zu sein. Gerade was die technischen Möglichkeiten des Abhörens bzw. Ausspionierens von potentiellen Feinden der USA (Stichwort NSA) anlangt, scheint es, dass „Europa den Anschluss verloren“ hat (Die Presse, 25.10.2013, S. 1).

60%. Der chinesische Yuan Renminbi (CNY¹⁸) ist nach wie vor eine „manipulierte“ Währung. D.h. ihr Wechselkurs wird gegenüber dem US-Dollar (USD) und dem Euro (EUR) bewusst künstlich niedrig gehalten. Der Euro hat gegenüber dem Yuan seit 1999 um rund 10% aufgewertet und seit der GFC 2008 im selben Ausmaß abgewertet. D.h. die chinesische Zentralbank lässt allmählich eine graduelle Aufwertung der chinesischen Währung zu. Eine ähnliche Entwicklung hat der Euro gegenüber dem japanischen Yen (JPY) genommen. Der Schweizer Franken (CHF) ist seit der Euro-Krise im Jahr 2010 stark unter Druck gekommen, d.h. er hat so stark aufgewertet, dass sich die Schweizerische Nationalbank (SNB) am 6. September 2011 gezwungen sah, den Wechselkurs bei 1,20 CHF je EUR zu stabilisieren bzw. zu fixieren um nicht die Wettbewerbsfähigkeit der schweizerischen Exportwirtschaft zu gefährdeten.

Abb. 10: Preisliche Wettbewerbsfähigkeit: EU versus Welthandelspartner (Realer effektiver Wechselkurs: Verbraucherpreise relativ zu 42 Haupthandelspartnern)^{*)}



¹⁸ Die chinesische Währung (offizielles Zahlungsmittel) heißt Renminbi. Die Einheiten der Währung sind Yuan.

Europa als Wirtschaftsraum in der Globalisierung

^{*)} Index: 1998=100: Anstieg/Sinken bedeutet Verschlechterung/Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

Quelle: Europäische Kommission: Prices and Cost Competitiveness Indicators (http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/competitiveness/index_en.htm)

Will man die preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes relativ zu den Haupthandelspartnern ermitteln, muss man den sogenannten realen effektiven Wechselkurs (REWK) heranziehen. Der REWK gibt das Verhältnis der Währung eines Exportlandes zu jener des gewichteten Durchschnitts der Haupthandelspartner, jeweils korrigiert um die relativen Preisen (Preise des Exporteurs relativ zum gewogenen Durchschnitt der Haupthandelspartner) an. Anhand eines solchen REWK – ermittelt von der Europäischen Kommission – sieht der Verlauf der preislichen Wettbewerbsfähigkeit wie folgt aus (siehe Abbildung 10): Zum einen unterliegt die preisliche Wettbewerbsfähigkeit großen Schwankungen, zum anderen gibt es einen inversen Verlauf seit Ausbruch der GFC 2008/09. Während China und Japan seit 2008 real stark aufgewertet haben, d.h. an preislicher Wettbewerbsfähigkeit verloren haben, verläuft die Entwicklung in den USA und in der EU/Eurozone gerade umgekehrt: beide Regionen haben seit 2008 relativ stark real abgewertet und haben somit ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den 42 Haupthandelspartnern stark verbessert.

Seit seiner Einführung ist der Euro zur zweitwichtigsten Weltwährung aufgestiegen (siehe IMF, 2013B). Machte der Anteil der in US-Dollar gehaltenen Weltwährungsreserven um die Jahrtausendwende noch rund 72% aus, so sank er bis 2012 auf 61%. Im selben Zeitraum stieg der Anteil des Euro von rund 18% im Jahr 1999 bis 24% im Jahr 2012. Die übrigen Währungen spielen in der Verteilung der Weltwährungsreserven praktisch keine Rolle. So machen das britische Pfund und der japanische Yen nur knapp 4% der Weltwährungsreserven aus. Angesichts der Unsicherheiten in den internationalen Finanzmärkten und der immer wieder auftretenden Probleme mit der Anhebung des Schuldenlimits in den USA überlegt die chinesische Führung, ihre Währungsreserven stärker zu diversifizieren. D.h. sie möchte graduell die Vormachtstellung des USD in

der Zusammensetzung ihrer Währungsreserven abbauen und eventuell mehr Euros oder andere Währungen verwenden¹⁹.

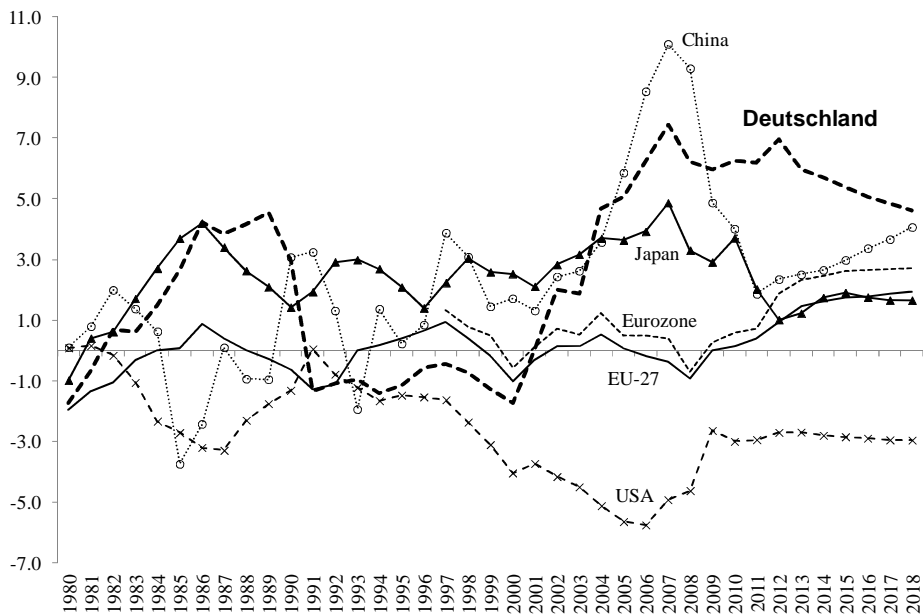
2.3.4.3 Globale und innereuropäische Ungleichgewichte

Da sich die an der Globalisierung beteiligten Volkswirtschaften nicht gleichmäßig entwickeln, kommt es immer wieder zu Ungleichgewichten. Diese manifestieren sich in der unterschiedlichen Entwicklung der Leistungsbilanzsalden. Die Leistungsbilanz eines Lands spiegelt die realisierte Wettbewerbsfähigkeit, ist sie doch der Saldo aus Exporten von Waren und Dienstleistungen und deren Importen. Die Haupteinflussfaktoren der Entwicklung der Leistungsbilanz eines Landes sind die relative Entwicklung des Wirtschaftswachstums (Einkommenseffekt) und die relative Entwicklung der Preise zwischen In- und Ausland (preisliche Wettbewerbsfähigkeit). Zusätzlich spielen noch anderen Faktoren für die Wettbewerbsfähigkeit eine Rolle wie Produktqualität, Neuheit von Produkten und die globale Vernetzung des Vertriebs von Multis.

Das Spiegelbild zur Leistungsbilanz sind die Kapitalströme. Länder mit hohem Leistungsbilanzüberschuss (z.B. Deutschland) sind Kapitalexporteure, Länder mit Leistungsbilanzdefiziten (z.B. die USA bzw. die Peripherieländer der Eurozone) sind Kapitalimporteure. Die Leistungsbilanz ist damit nicht nur ein statistischer Saldo aus Exporten und Importen und damit ein Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes, sondern ein intertemporales Phänomen. Leistungsbilanzdefizite erlauben Ländern mehr zu investieren als sie sparen, finanziert von Ländern mit Leistungsbilanzüberschüssen: diese sparen mehr als sie investieren. So finanziert z.B. die restliche Welt das enorme Leistungsbilanzdefizit der USA.

19 Die ökonomischen Auswirkungen einer solchen Diversifizierung des Bestands an Weltwährungsreserven (von Dollars zu Euros) – insbesondere in China – haben Breuss-Roeger-int’Veld (2009) mit dem QUEST-Modell der Europäischen Kommission simuliert. Sie würde natürlich zu einer Aufwertung/Abwertung des Euro/USD mit den entsprechenden Konsequenzen im Export/Import führen.

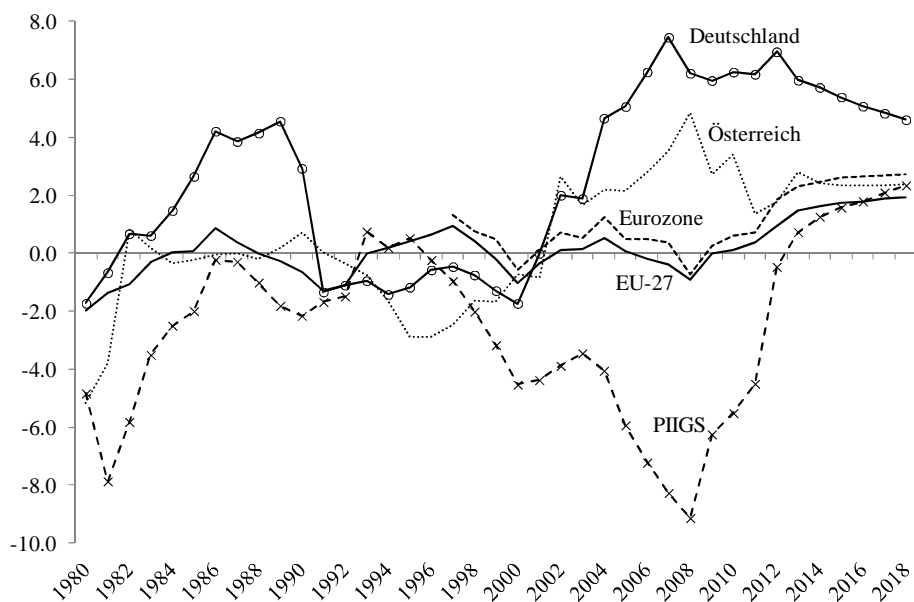
Abb. 11: Weltungleichgewichte
(Leistungsbilanzsalden in % des BIP)



Quelle: IMF (2013A).

Während sich die Leistungsbilanzen der wichtigsten Welthandelsregionen bis zur Jahrtausendwende recht gleichgewichtig entwickelten, trug der unterschiedliche Verlauf der Weltwirtschaft (rasche Dynamik in Asien, gemäßigtes Wachstum in Europa und in den USA) seither dazu bei, dass sich die globalen Ungleichgewichte, gemessen an den Leistungsbilanzsalden von den wichtigsten „Spielern“ der Globalisierung (China, Deutschland, Japan, USA und Europa – EU/Eurozone) aufschaukelten (siehe Abbildung 11). Deutschland hat den Einbruch durch die Wiedervereinigung (von 1990 bis 2000 gab es deswegen eine passive Leistungsbilanz) seit Anfang dieses Jahrtausends rasch überwunden und zählt nach China und gefolgt von Japan zu den Ländern mit den höchsten Überschüssen. In den USA ging es seit Ende des vorigen Jahrhunderts stetig bergab. Europa (die EU und die Eurozone) steht in der Mitte mit einer mehr oder weniger ausgeglichenen Leistungsbilanz). Seit der GFC 2008/09 zeichnet sich wieder eine Konvergenz ab, d.h. die Ungleichgewichte werden kleiner.

Abb. 12: Eurozonen-Ungleichgewichte
(Leistungsbilanzsalden in % des BIP)



Quelle: IMF (2013A); PIIGS = Portugal, Irland, Italien, Griechenland, Spanien.

Innereuropäisch ist seit der Einführung des Euro im Jahr 2002 ein stetig ansteigendes Auseinanderdriften der Wettbewerbsfähigkeit festzustellen, das sich nach der GFC 2008/09 zu einer der drei Ursachen der Euro-Krise (neben der Banken- und Staatsschuldenproblem) herauskristallisierte. Insbesondere die Länder in der Peripherie der Eurozone (Griechenland, Italien, Portugal und Spanien) haben den Zinsbonus der Eurozone (ihre zuvor hohen Zinssätze sanken auf das niedrige Einheitsniveau der Eurozone) zum kreditfinanzierten Wirtschaftswachstum genützt, es aber verabsäumt – was für die Teilnahme an einer Währungsunion unumgänglich ist –, ihre Löhne an die Produktivitätsentwicklung anzupassen, um so Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen²⁰.

²⁰ Parallel zu den Leistungsbilanzsalden sind auch die Target2-Salden (mit dem Target2-System werden die Zahlungsströme zwischen den Euroländern abgewickelt) im Ungleichgewicht. Deutschland weist die höchsten Forderungen gegenüber den Partnerländern (vor allem den Ländern in der Peripherie) der Eurozone auf. Siehe hierzu die Diskussion in Sinn (2012) und Sinn- Wollmershäuser, 2012) und die ifo-Webseite über Target-Salden (<http://www.cesifo-group.de/de/ifoHome/policy/Spezialthemen/Policy->

Als Ergebnis davon kam es zu Ungleichgewichten in den Leistungsbilanzen der Eurozone: die Kernländer im Norden häuften hohe Überschüsse an, die Peripherieländer im Süden (PIIGS) vergrößerten ihre Defizite (siehe Abbildung 12). Seit die von der Troika geforderten strukturellen Anpassungsprogramme in den Ländern, die seit 2010/11 unter dem Euro-Rettungsschirm stehen, zu greifen beginnen, findet eine Angleichung der Leistungsbilanzsalden in der Eurozone statt. Laut Prognosen des IMF könnte die Konvergenz weiter zunehmen.

3 „Global Europe“ – Die EU ist gut global vernetzt

Wie schon zuvor erwähnt, ist die EU in Sachen Welthandel nach wie vor eine „Supermacht“. Handelspolitik ist denn auch eine der Kernkompetenzen der EU. Weil die EU eine Zollunion mit einheitlichem Zolltarif (GZT) ist und in Handelsfragen geschlossen mit einer „gemeinsamen Handelspolitik“ (GHP) nach außen auftritt, wird sie in internationalen Foren (z.B. in der WTO) wie ein „Staat“ angesehen. Handelsfragen sind in Artikel 207 des Lissabon-Vertrages (Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union – AEUV) geregelt²¹. Der Rat ermächtigt die Kommission zur Aufnahme von internationalen Verhandlungen zum Abschluss von entweder multilateralen Abkommen zur Liberalisierung des Welthandels im Rahmen der WTO (das letzte gültige Abkommen nach Abschluss der Uruguay-Runde, stammt aus dem Jahr 1995) oder von bilateralen Freihandelsabkommen zum Ausbau der bilateralen Handelsbeziehungen. Die EU ist seit 1995 – neben ihren Mitgliedstaaten – eines der 159 Mitglieder der WTO.

Im November 2001 wurde die Doha-Runde oder wegen ihrer Doha Development Agenda (DDA)²² auch Doha-Entwicklungsrunde genannt, ins Leben gerufen. Sie hatte sich zum Ziel gesetzt, ein umfassendes multilaterales Handelsabkommen abzuschließen. Allerdings hat sie bisher kein brauchbares Ergebnis zustande gebracht. Daher versuchen die führenden Nationen des Welthandels als „Secon-best-Lösung“ ihre handelspoliti-

Issues-Archive/Target.html). Über das System von Target2, siehe auch die EZB-Webseite: <http://www.ecb.europa.eu/paym/html/index.en.html>

²¹ Siehe zu den handelspolitischen Aktivitäten der EU bzw. der Europäischen Kommission die entsprechende Webseite der DG Trade: http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm

²² Siehe die entsprechende Information auf der WTO-Webseite: http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minoi_e/minoi_e.htm

schen Wünsche selektiv mit bilateralen Freihandelsabkommen umzusetzen. Diesen Trend verfolgen vor allem die USA und die EU. Aber auch die Länder Asiens versuchen sich zunehmend stärker regional zu integrieren.

ASEAN: Die ASEAN-Gruppe verfolgt diese Strategie schon seit längerem. Allerdings ist sie in ihrer nun 46-jährigen Geschichte nicht über eine Wirtschaftsgemeinschaft hinausgekommen. Eine engere Verflechtung ist angesichts der frappanten Unterschiede zwischen den Mitgliedsstaaten allerdings ungleich ambitionierter als in Europa. Die ASEAN vereint Entwicklungsländer mit reichen Stadtstaaten, Muslime und Buddhisten, Demokratien mit sozialistischen Einparteienstaaten²³. Eine weitere Trennlinie hat in jüngerer Zeit an Brisanz gewonnen: die Hinwendung einzelner Mitglieder zu den Großmächten China oder Amerika.

APEC: Die Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC²⁴) umfasst 21 Mitglieder und wurde 1989 gegründet. Sie enthält handelspolitische „Schwergewichte“ wie die USA, China und Japan. Aber auch Chile ist beteiligt. Seit 2007 versucht APEC ihre regionale Wirtschaftsintegration (Regional Economic Integration – REI) voranzutreiben, die in einem regionalen Freihandelsraum in Asien und im Pazifik (Free Trade Area of the Asia Pacific - FTAAP) münden sollte.

Die USA verlagern ihre machtpolitischen und handelspolitischen Interessen mehr und mehr in den dynamischen Raum Südostasiens. Ausdruck dafür ist das Engagement in der APEC-Gruppe. Seit 2011 treiben die USA ein transpazifisches Freihandelsabkommen (Trans-Pacific Partnership – TPP²⁵) voran. Am 12. November 2011 haben die Führer der neun TPP-Länder – Australien, Brunei, Chile, Malaysia, Neuseeland, Peru, Singapur, Vietnam und die USA – einen Entwurf für ein ambitioniertes 21. Jahrhundert-TPP-Abkommen angekündigt, das den Handel und Investitionen zwischen den Partnern des TPP steigern soll sowie Innovationen anregen, Wirtschaftswachstum und Entwicklung verbessern und Beschäftigung schaffen soll. Vier TPP-Länder sind auch Mitglieder der ASEAN-Gruppe.

23 Mitgliedstaaten der Association of Southeast Asian Nations (ASEAN), gegründet 1967 sind: Brunei, Kambodscha, Indonesien, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippinen, Singapur, Thailand, Vietnam.

24 Mehr Informationen über die APEC erhält man auf der Webseite: <http://www.apec.org/>

25 Neben den Bemühungen um ein TPP unterhält die USA Free Trade Agreements (FTA) mit einer Vielzahl von Partnerstaaten; siehe die entsprechende Webseite der USA: <http://www.ustr.gov/tpp>

Der bevölkerungsreichste Staat der ASEAN, Indonesien will bei der von den USA initiierten TPP nicht mitmachen. Es könnte für Peking zu einer wichtigen Adresse werden. Peking sieht zudem die TPP als ein gegen sich gerichtetes Projekt und zieht die wirtschaftliche Kooperation mit der ASEAN und weiteren gewichtigen Partnern wie Japan oder Indien vor. Diese Haltung erleichtert es China wie auch den USA, die Länder gegeneinander auszuspielen.

3.1 Die EU als „global Player“ in „Global Europe“

Bereits im Jahr 2006 hat sich die EU auf mehreren Ebenen auf die Globalisierung eingestellt (siehe Breuss, 2008). Nicht nur im Finanzrahmen für die Jahre 2007–2013 wurde erstmals der Posten „Die EU als Globaler Partner“ mit € 56,8 Mrd. budgetiert (im Finanzrahmen 2014–2020 sind für „Global Europe“ € 58,7 Mrd. vorgesehen), die EU hat auch auf die Herausforderungen der Globalisierung zunehmend mit der Konzentration auf die eigenen Stärken reagiert und sich selbst ein konzentriertes Programm verordnet, dessen Strategie unter dem Titel „*Global Europe*“ firmiert.

Nach der ins Stocken geratenen *Doha-Runde* im Rahmen der WTO hat die Europäische Kommission im Jahr 2006 eine handelspolitische Strategie entwickelt, die „Handelspolitik mit der Lissabon-Strategie“ verknüpfen wollte. Diese Strategie lief unter dem Schlagwort „*Global Europe: competing in the world*“. Die Strategie des „*Global Europe*“ wurde von der Europäischen Kommission am 4. Oktober 2006 vorgestellt und postulierte folgende Ziele (siehe Europäische Kommission, 2006B)²⁶:

- Handelspolitik sollte in die Strategie zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der EU integriert werden (damals noch in die „Lissabon-Strategie“²⁷);
- Eine starke Wettbewerbsfähigkeit auf dem EU-Binnenmarkt ist Voraussetzung für internationale Wettbewerbsfähigkeit;

²⁶ Cohen-Tanugi (2008) schlug sogar als zweite Dimension der Lissabon-Strategie nach 2010 eine „Europäische Globalisierungsstrategie –EuroWelt 2015“ vor.

²⁷ Tatsächlich wird das Thema „Globalisierung“ als Herausforderung in der neuen Wachstumsstrategie der EU, „Europa 2020“ prominent behandelt. Eine eigene „Leitinitiative“ formuliert eine „Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung“.

- Voraussetzung dazu sind offene Weltmärkte, d.h. kein Protektionismus auf dem Heimmarkt und Anstrengungen, die Weltmärkte zu öffnen.

Wenn die EU wirtschaftlich stärker werden soll, muss sie wettbewerbsfähiger außerhalb des Binnenmarktes sein. Um diesem relativ plakativen Ziel nahe zu kommen schlug die Kommission folgende Initiativen vor:

- Die EU ist der WTO und ihrem multilateralen Liberalisierungsansatz verpflichtet und sollte sich bemühen, die stockende Doha-Runde (Doha Development Agenda – DDA) wieder zu beleben und möglichst abzuschließen.
- Die Kommission hat eine neue Generation von bilateralen Freihandelsabkommen (Free Trade Agreements - FTAs) mit den wichtigsten Handelspartnern vorgeschlagen, die auf WTO-Regeln aufbauen, um Themen anzupacken, die noch nicht reif genug für multilaterale Lösungen sind, aber als Vorbereitung für multilaterale Verhandlungen in der nächsten Stufe dienen können. Die wichtigsten wirtschaftlichen Kriterien für neue FTA sollten sich auf das Marktpotential beziehen – vor allem in emerging markets in Asien. Mit Südkorea wurde 2011 bereits ein FTA dieses neuen Typs abgeschlossen. Auf ein weiteres mit Kanada haben sich die Partner im Oktober 2013 bereits geeinigt.
- Vor allem geht es um den Schutz geistigen Eigentums mit schärferen Sanktionen gegen Fälschungen und einer neuen Kooperation mit den Haupthandelspartnern.
- Die Kommission wollte ihre Marktzugangsstrategie erneuern und ausdehnen auf nicht-tarifäre Handelshemmnis und die Industrie bezüglich der wichtigsten betroffenen Sektoren befragen. Die Kommission wollte sich auch bemühen, dass Firmen aus der EU einen besseren Zugang zu den wichtigsten Märkten mit öffentlichen Ausschreibungen erhalten.
- Weiters sollten die Anti-Dumping- und andere Verteidigungsinstrumente im internationalen Handel reformiert und an die neuen Gegebenheiten der Globalisierung angepasst werden. Viele europäische Unternehmen agieren heutzutage mit globalen Wertschöpfungsketten und investieren und produzieren außerhalb des EU-Binnenmarktes.

In einem Bericht über die Umsetzung von „Global Europe in den Jahren 2006-2010“ kommt die Europäische Kommission (2010A) zu einem ernüchternden Befund bezüglich des Abschlusses der Doha-Runde im Rahmen der WTO, sieht aber Fortschritte im Bereich der neuen Formen von bilateralen FTAs.

Im Anschluss an den Fortschrittsbericht stellte die Kommission am 9. November 2010 eine neue handelspolitische Agenda für die nächsten fünf Jahre (2010-2015), „Trade, Growth and World Affairs“ (Europäische Kommission, 2010B) vor²⁸. Diese Strategie ist Teil der neuen Wachstumsstrategie „Europa 2020“. Handel wird darin als einer der wichtigsten Wachstumstreiber betrachtet.

Im speziellen schlägt die Kommission folgendes vor:

- endlich die Doha-Runde in der WTO abzuschließen, auch die bilateralen Verhandlungen mit Indien und dem MERCOSUR. Das würde das europäische BIP um mehr als einen Prozentpunkt steigern;
- die Handelsbeziehungen mit anderen strategisch wichtigen Partnern wie die USA, China, Russland und Japan vertiefen, wobei der Abbau von Nicht-Zollbarrieren im Vordergrund steht;
- den europäischen Firmen den Zugang zu globalen Märkten zu erleichtern durch Einführung von Mechanismen, die das Gleichgewicht zwischen offenen Märkten in der EU (im Binnenmarkt z.B. öffentliche Ausschreibungen) und erschlosseneren Märkten der Handelspartner wieder herstellt;
- den Beginn von Verhandlungen zu umfassenden Investitionsabkommen mit den wichtigsten Handelspartnern;
- sicherstellen, dass der Handel fair ist und die Rechte der EU in geeigneter Weise auch in der Praxis durchgesetzt werden können und nicht nur auf dem Papier stehen;
- sicherstellen, dass die Handelsgewinne an möglichst viele gehen und nicht nur an einige wenige (Verteilungsgerechtigkeit im Handel);

²⁸ Siehe: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=636>

- Viele dieser „neuen“ Vorschläge findet man bereits in der Strategie „A Global Europe“ aus dem Jahr 2006.

3.2 Das globale Handelsnetzwerk – EU's „Spaghetti-Schüssel“

Die EU ist sicherlich der größte Freihandelsraum (Zollunion und Binnenmarkt zwischen den 28 Mitgliedstaaten plus Zollunion mit der Türkei; Freihandelsbeziehungen über die Freihandelsabkommen mit der EFTA) der Welt (siehe Breuss, 2008). Sie wickelt fast $\frac{3}{4}$ ihres Handels zollfrei innerhalb dieses erweiterten Freihandelsraums in der EU ab. Dazu kommt noch ein umfangreiches Netzwerk von bilateralen Freihandelsabkommen (Free Trade Agreements – FTAs), das von Bhagwati (1995) erstmals als „Spaghetti-Schüssel“ bezeichnet wurde²⁹. Sollte die multilaterale Doha-Runde im Rahmen der WTO scheitern, würde es zu einer Ausdehnung der „Spaghetti-Schüssel“ seitens der wichtigsten Welthandelsmächte USA und EU kommen. Diese Warnung wurde immer wieder (zuletzt von Baldwin, 2008) ausgesprochen.

Das umfangreiche Handelsnetzwerk der EU („Spaghetti-Schüssel“) ist in Abbildung 13 schematisch zusammengefasst (siehe auch Abbildung 14):

EU-EFTA: Die EU unterhält ein Freihandelsregime mit den vier in der EFTA verbleibenden Staaten zum einen durch die Freihandelsabkommen von 1972 und dem EWR-Abkommen (Europäischer Wirtschaftsraum) seit 1994. Dem EWR-Abkommen sind nur Island, Liechtenstein und Norwegen beigetreten, mit der Schweiz hat die EU zwei bilaterale Abkommen abgeschlossen.

EU-Zollunion: Alle 28 Mitglieder der EU sind im Rahmen der gemeinsamen Handelspolitik (GHP) auch Mitglieder der Zollunion mit einem einheitlichen bzw. gemeinsamen Zolltarif (GZT). Zusätzlich unterhält die EU noch Zollunionen mit der Türkei (seit 1996), Andorra, Monaco, San Marino und Französisch Guana.

29 Einen detaillierten Überblick über den aktuellen Stand der bestehenden FTAs und aktuelle Handelsverhandlungen der EU findet man auf der Webseite der Europäischen Kommission DG Trade (http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm), speziell: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

Westbalkan: Die Balkanpolitik der EU zielt darauf ab, nach dem Zerfall Jugoslawien möglichst alle Nachfolgestaaten in die EU als Vollmitglieder aufzunehmen. Handelspolitik dient hier als Maßnahme der politischen Stabilisierung des Balkans und damit Europas. Zurzeit sind Slowenien und Kroatien Mitglieder der EU-28. Die restlichen Balkanstaaten³⁰ werden eingeteilt in a) *Kandidatenländer*: Albanien, Montenegro und Serbien; seitens der EFTA ist auch Island ein Kandidatenland; und b) *Potentielle Kandidaten*: Bosnien & Herzegowina und Kosovo.

Alle Länder des Westbalkans haben mit der EU ein Stabilitäts- und Assoziationsabkommen (SAA) abgeschlossen, eine Art Freihandelsabkommen, das als Vorbedingung zum EU-Beitritt dient. Es ähnelt den umfangreicheren Europaabkommen (EA), die als Vorstufe zum Beitritt der Länder Mittel- und Osteuropas, die in den Jahren 2004 und 2007 der EU beigetraten, dienten. Allerdings sind die SAAs nicht so umfassend wie die EAs und sie enthalten auch keine „Beitrittsoption“, sondern nur die vage Aussicht auf einen EU-Beitritt in der Zukunft.

Zudem bilden die Westbalkanländer (zusammen mit Moldawien) das CEFTA (Central European Free Trade Agreement). CEFTA wurde ursprünglich 1992 von Polen, Ungarn und der damaligen Tschechoslowakei gegründet, um untereinander Freihandel zu garantieren. Die alte CEFTA wurde stetig erweitert (um Slowenien, Bulgarien, Rumänien, Kroatien) und dann um die schon genannten jetzigen Mitglieder. Mit den EU-Beitritten sind die ursprünglichen Mitglieder aus der CEFTA ausgeschieden. Für die EU ist es administrativ einfacher nur mit der CEFTA Freihandelsgespräche zu führen, als mit jedem einzelnen Staat des Balkanraumes. Auch die EFTA bzw. ihre Mitglieder unterhalten FTAs mit der CEFTA.

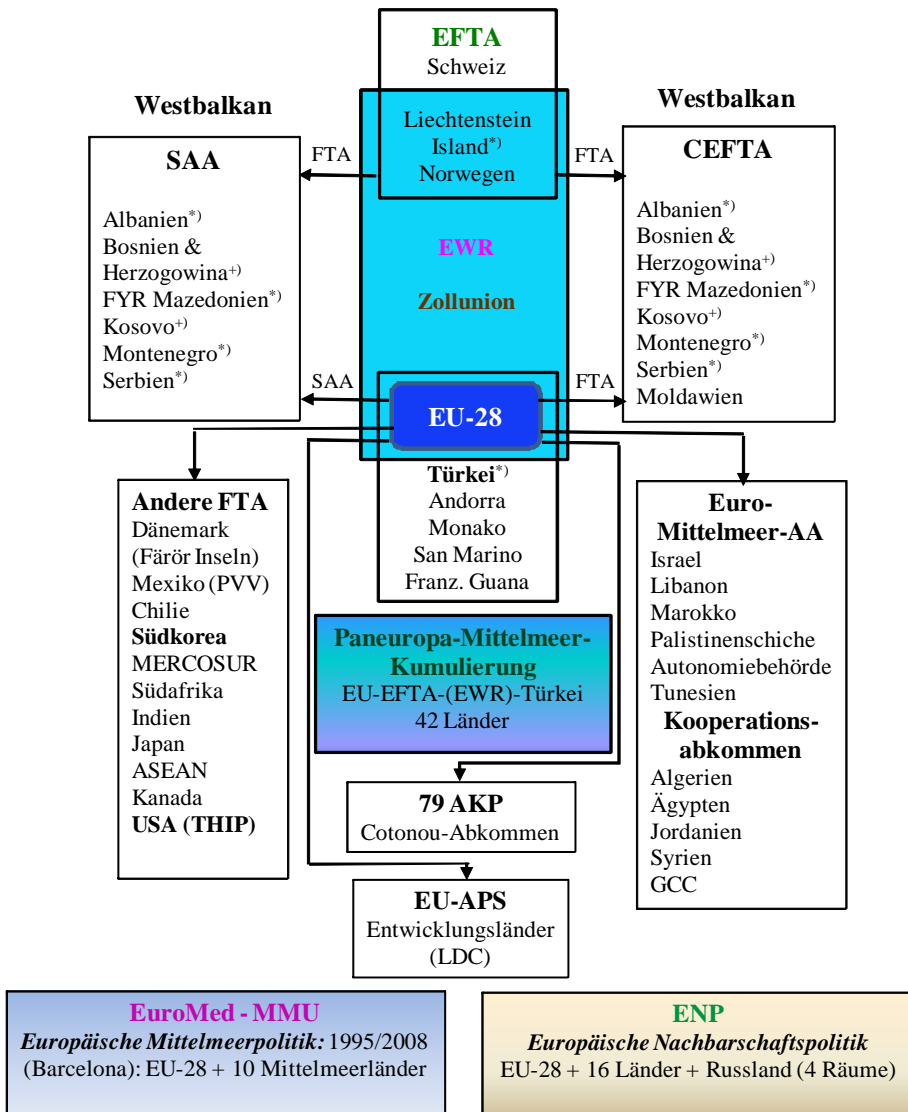
Andere FTA: Die EU unterhält zu einer Vielzahl von Drittstaaten (siehe Abbildung 13) Freihandelsabkommen (Free Trade Agreements – FTAs). Das jüngste abgeschlossene FTA ist jenes mit Südkorea (in Kraft seit 1. Juli 2011³¹). Es ist das umfassendste Abkommen und enthält sowohl

³⁰ Über die EU-Tauglichkeit dieser Länder geben die aktuellen Fortschrittsberichte der Europäischen Kommission vom 16. Oktober 2013 Auskunft: http://ec.europa.eu/enlargement/countries/strategy-and-progress-report/index_de.htm

³¹ Siehe auch die EU-Webseite zu Südkorea: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/south-korea/>

eine bilaterale Liberalisierung im Handel mit Dienstleistungen sowie gegenseitige Investitionsabkommen. Es ist ein neuer Typ komplizierter FTA (siehe Breuss-Francois, 2011), die die EU auch in Zukunft mit anderen Staaten (Kanada, Japan, USA etc.) als Muster heranziehen wird.

Abb. 13: Das globale Handelsnetzwerk der EU – „EU’s Spaghettischüssel“

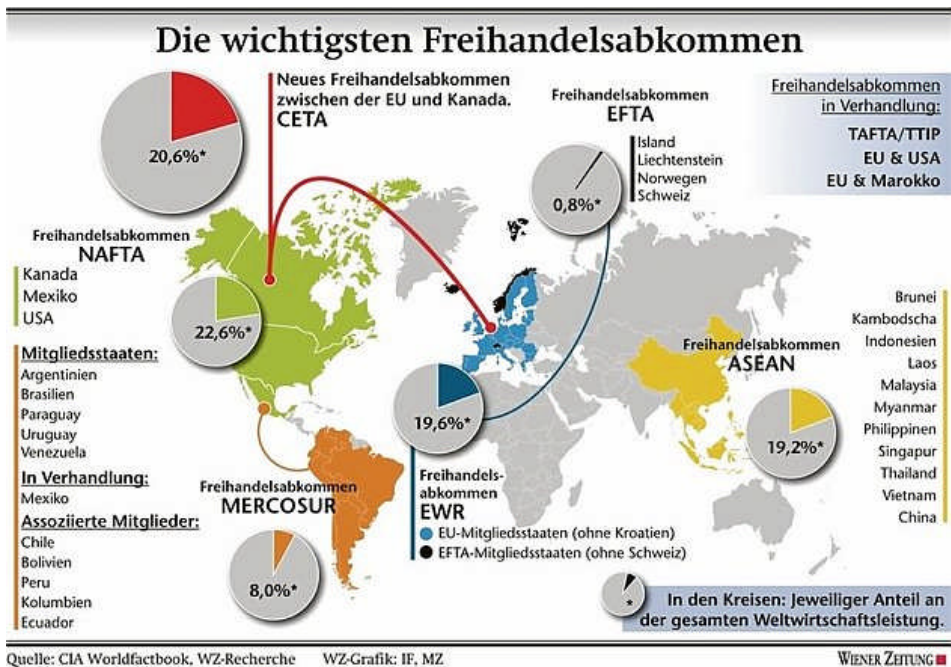


Europa als Wirtschaftsraum in der Globalisierung

AA = Assoziierungsabkommen; AKP = afrikanische, karibische und pazifische Staaten; APS = Allgemeines Präferenzabkommen; CEFTA = Central European Free Trade Agreement; EWR = Europäischer Wirtschaftsraum; FTA = Freihandelsabkommen (Free Trade Agreement); GCC = Golf Cooperation Council; MMU = Mittelmeerunion; PVV = Passiver Veredelungsverkehr; SAA = Stabilitäts- und Assoziationsabkommen.

^{*)} EU-Kandidatenländer; ⁺⁾ Potentielle EU-Beitrittskandidaten.

Abb. 14: Die wichtigsten Freihandelsabkommen in der Weltwirtschaft



Quelle: Wiener Zeitung, 19./20. Oktober 2013, S. 5

Ceta – EU-Kanada: Am 18. Oktober 2013 haben Kanadas Premier Stephen Harper und EU-Kommissionspräsident José Manuel Barroso eine politische Vereinbarung über die Schlüsselemente eines Wirtschafts- und Handelsabkommens (Comprehensive Economic and Trade Agreement, Ceta) zwischen der EU und Kanada erzielt³². Damit ist in den seit 2009 laufenden Verhandlungen der politische Durchbruch gelungen. Vor der

³² Siehe: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/canada/>

Paraphierung ist noch ein technischer und juristischer Feinschliff notwendig. Aus europäischer Sicht setzt dieser Vertrag Standards für die Verhandlungen mit den USA (THIP). Die Kernelemente des EU-Kanada-Abkommens (Ceta) betreffen (siehe Neue Zürcher Zeitung, 19.10.2013, S. 29):

- Zollabbau: 99% der Zölle werden eliminiert;
- Nichttarifäre Handelshemmnisse: Zusammenarbeit bei der Normierung von Industriestandards (z.B. Autoindustrie);
- Dienstleistungen: Finanzsektor, Energie-Marktzugang, Telekom; die größten Handelsgewinne der EU werden aus diesem Bereich erwartet;
- Öffentliches Beschaffungswesen: gegenseitiger Zugang zu öffentlichen Aufträgen;
- Geografische Angaben: Kanada wird Produktbezeichnungen von EU-Produkten (z.B. im Bereich landwirtschaftlicher Produkte - Roquefort) anerkennen.

Mittelmeerpolitik: Zum einen unterhält die EU eine Reihe von Assoziierungsabkommen (AAs) mit Ländern Nordafrikas. Zudem gibt es mit einigen Mittelmeerstaaten Kooperationsabkommen (auch mit dem Golf Cooperation Council – GCC). Seit dem sogenannten „Arabischen Frühling“ sind viele dieser AAs obsolet und müssen neu ausgehandelt werden. Zum anderen gibt es seit dem „Barcelona-Prozess“ 1995 eine eigene Europäische Mittelmeerpolitik. Sie wurde abgelöst bzw. erweitert durch die vom damaligen französischen Präsidenten initiierte Mittelmeerunion (UfM; siehe Kapitel 3.4.3).

Paneuropa-Mittelmeer-Kumulierung (PMK): Eine spezielle handelspolitische Initiative hat die EU mit der PMK ins Leben gerufen. Sie soll vor allem die Textilindustrie in Europa und im Mittelmeerraum (42 Länder) vor der großen Konkurrenz aus Asien schützen. Im Rahmen des Systems der PMK bedeutet diagonale Kumulierung³³, dass Waren, die die Ursprungseigenschaft eines der 42 Länder erworben haben, in jedem der übrigen 42 Länder zur Herstellung von Ursprungswaren verwendet wer-

³³ Näheres zum System der PMK, siehe: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_duties/rules_origin/preferential/article_783_de.htm

den dürfen, ohne dadurch innerhalb der Paneuropa-Mittelmeer-Zone die Ursprungseigenschaft einzubüßen. Meist geht es um den passiven Veredelungsverkehr (PVV), bei dem (textile) Vormaterialien (z.B. Stoff) in ein anderes Land zur Fertigung (z.B. von Hemden) verbracht werden. Wenn das Fertigprodukt wieder re-importiert wird und auf dem erweiterten EU-Binnenmarkt vertrieben werden soll, können diese Transaktionen im Rahmen der PMK zollfrei erfolgen.

In der Paneuropa-Mittelmeer-Zone liegt der diagonalen Ursprungskumulierung die Regel der variablen Geometrie zu Grunde. Sie besagt, dass die Länder der Paneuropa-Mittelmeer Zone die Ursprungseigenschaft ihrer Erzeugnisse nur dann kumulieren dürfen, wenn zwischen ihnen Freihandelsabkommen, die ein Paneuropa-Mittelmeer-Ursprungsprotokoll umfassen, geschlossen wurden.

AKP: Die EU unterhält mit 79 afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten (AKP) spezielle Handelsbeziehungen, nicht zuletzt zur Sicherung von Rohstoffen. Als Gegenleistung erhalten die AKP-Staaten begünstigten Zugang zum Markt der EU. Die Beziehungen der EU mit den AKP-Staaten haben eine 25-jährige Tradition und wurden in mehreren Abkommen (Lomé, Yaoundé) festgelegt. Am 23. Juni 2000 wurden die Beziehungen EU-AKP im sogenannten Cotonou-Abkommen (Cotonou, Benin) erneuert und für eine Periode von 20 Jahren (von März 2000 bis Februar 2020) abgeschlossen³⁴. Dieses Abkommen ist ein völkerrechtlicher Vertrag, der das besondere Verhältnis (insbesondere günstige Zollkonditionen) der EU mit diesen Staaten regelt, bei denen es sich zum Großteil um ehemalige Kolonien der EU-Mitgliedstaaten handelt. Es bewegt sich im Spannungsfeld zwischen der Handels- und Entwicklungspolitik der EU.

Das neue AKP-EU-Abkommen, das von 77 AKP-Staaten getragen wird und 2002 in Kraft trat, ist ein globales exemplarisches Abkommen, das völlig neue Ziel definiert ohne dabei den „Acquis“ der letzten 25 Jahre der AKP-EU-Kooperation zu leugnen. Es beruht auf fünf Säulen mit dem Hauptziel des Kampfes gegen die Armut: (i) eine verstärkte politische Dimension; (ii) eine zunehmende Partizipation; (iii) ein strategischeres Herangehen im Kampf gegen Armut; (iv) neue Wirtschafts- und Handelspartnerschaften und (v) eine stärker finanzielle Kooperation.

34 Näheres zum Cotonou-Abkommen, siehe: <http://ec.europa.eu/europeaid/where/acp/overview/cotonou-agreement/>

Nach dem Auslaufen der unilateralen Handelspräferenzen im Rahmen des *Cotonou-Abkommen* mit Ende 2007, verhandelte die EU mit den AKP-Staaten um WTO-kompatible reziproke Handelsabkommen, die so genannten *Economic Partnership Agreements (EPAs* – Wirtschaftspartnerschaftsabkommen). Die *EPAs* sind Teil des *Cotonou-Abkommens*. *EPAs* sind die Antwort auf die anhaltende Kritik, die von der EU eingeräumten Handelsvorteile seien eine einseitige Bevorzugung dieser Staaten und widersprüchen den WTO-Regeln. Die angestrebten Vereinbarungen gelten ab dem Jahre 2008. Seit Januar 2008 sind *EPAs* mit 15 AKP-Staaten in Kraft, außerdem wurden mit 20 weiteren Staaten Interimslösungen vereinbart, die möglichst bald zu *EPAs* ausgebaut werden sollen.

Afrika: Die EU ist mit Afrika auf mehreren Ebenen handelspolitische vernetzt. Zum einen über die „Europäische Nachbarschaftspolitik“ (ENP), zum anderen über den „Barcelona-Prozess“ sowie die UfM. Damit verfolgt die EU das Ziel, die – vor allem – nordafrikanischen Staaten wirtschaftlich stärker einzubinden. Im Zuge des „Arabische Frühlings“ kam es in mehreren nordafrikanischen Ländern zum Regimewechsel: Tunesien (14. Jänner 2011), Libyen (23. Oktober 2011) und Ägypten (11. Februar 2011). Dadurch sind neue Herausforderungen entstanden, die eine Überarbeitung der bisherigen Assoziations- und Kooperationsabkommen erfordern. Die neuen demokratischen Regime sind alles andere als gefestigt. In Syrien herrscht Bürgerkrieg. Viel umfangreicher sind die EU-Afrika-Beziehungen über die AKP-Abkommen. Darüber hinaus ist die EU interessiert, möglichst umfassende Beziehungen zu allen übrigen afrikanischen Staaten, vor allem mit jenen der Afrikanischen Union (AU)³⁵, zu unterhalten. Aber auch mit der speziellen Politik der Handelspräferenzen im Rahmen des allgemeinen Präferenzsystems APS unterstützt die EU die Entwicklung in Afrika ganz aktiv.

Das vorrangige Ziel der EU besteht darin, Afrika zu unterstützen, die UNO-Millenniums-Ziele (die *UN Millennium Development Goals – MDGs*) zur Verringerung (Halbierung) der Armut zu erreichen. Die EU-Strategie basiert auf den folgenden Säulen: (i) Ohne „gutes Regieren“ sowie Frieden

35 Die Afrikanische Union (AU) trat 2002 die Nachfolge der Organisation Afrikanischer Staaten (OAU) an und will sich für Kooperation auf allen Gebieten einsetzen. Geplant ist unter anderem ein Afrikanischer Gerichtshof. Sitz der Organisation ist Addis Abeba (Äthiopien). Mitgliedstaaten sind alle Staaten Afrikas (zurzeit 53 – außer Marokko). Vorbild für die AU ist die EU. Die offizielle Homepage der AU ist: <http://www.africa-union.org/>.

und Sicherheit ist kein dauerhafter Fortschritt möglich; (ii) Handel, regionale Integration und die Zusammenschaltung aller Aspekte sind notwendige Faktoren zur Stimulierung von Wirtschaftswachstum; (iii) mehr Unterstützung ist notwendig, um den Lebensstandard direkt zu erhöhen sowie Gesundheit, Bildung und eine sichere Umwelt zu gewährleisten.

In den Verhandlungen der EU mit Afrika zeigt sich, dass die EU – im Gegensatz zu den reinen Handels- und Investitionsabkommen zwischen China und Afrika – immer stärker zu einer Exportmacht von Werten, also zu einer „soft power“ wird. Ob sie damit wirtschaftlich gegenüber China und möglicherweise auch anderen Mächten wie z.B. den USA ins Hintertreffen geraten könnte, ist eine offene Frage.

APS: Die eigentlich Entwicklungspolitik der EU, die über die Handelspolitik abläuft, sind die Zollbegünstigungen bzw. Zollbefreiungen von Importen aus Entwicklungsländern und am wenigsten entwickelten Staaten (Least developed countries – LDC) im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems (APS). Seit 2012 gibt es eine Neuauflage, das APS III³⁶.

3.3 EU-USA – Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft

In seiner State-of-the-Union-Rede hat US-Präsident Barack Obama am 2. Februar 2013 Sondierungsgespräche mit der EU bezüglich einer umfassenden Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) angekündigt. In Zeiten der Krise und des schwachen Wirtschaftswachstums ihrer jeweiligen Binnenmärkte wäre ein umfassendes Freihandelsabkommen der richtige Weg um auf beiden Seiten des Atlantiks Wachstum und Beschäftigung zu stimulieren. Für beide Seiten wäre es eine „Win-win-Situation“. Zusätzlich wäre ein TTIP ein Ausgleich zum wirtschaftlich aufstrebenden asiatischen Kontinent.

Am 14. Juni 2013 haben die Mitgliedstaaten der EU der Kommission grünes Licht zum Start der Verhandlungen mit den USA zum Abschluss einer Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP)³⁷

³⁶ Siehe: http://ec.europa.eu/dgs/informatics/procurement/calls_closed/2012/2012024_en.htm

³⁷ Näheres zu den Verhandlungen der Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) findet man auf der Handels-Webseite der Europäischen Kommission: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>: Informationen aus Sicht der USA gibt es dazu auf: <http://www.ustr.gov/tpp>

gegeben. Die Auftakt-Verhandlungen haben dann am 8. Juli 2013 in Washington begonnen. Diese Initiative basiert auf einem Bericht einer hochrangigen Expertengruppe vom 11. März 2013 (HLWG, 2013). Auf Grund eines Zwischenberichts vom 19. Juni 2012 kommt die Expertengruppe zum Schluss, dass transatlantischer Handel und Investitionen das Rückgrat der Weltwirtschaft sind. Zusammen erzeugen die EU und die USA rund die Hälfte des Welt-BIP und bestreiten 30% des Welthandels. Jeden Tag werden bilateral Güter und Dienstleistungen im Wert von EUR 2 Mrd. gehandelt und tragen damit zum Wachstum bei und schaffen Arbeitsplätze in beiden Volkswirtschaften. Die USA und die EU tätigen mehr als EUR 2,8 Mrd. Direktinvestitionen auf beiden Seiten des Atlantiks.

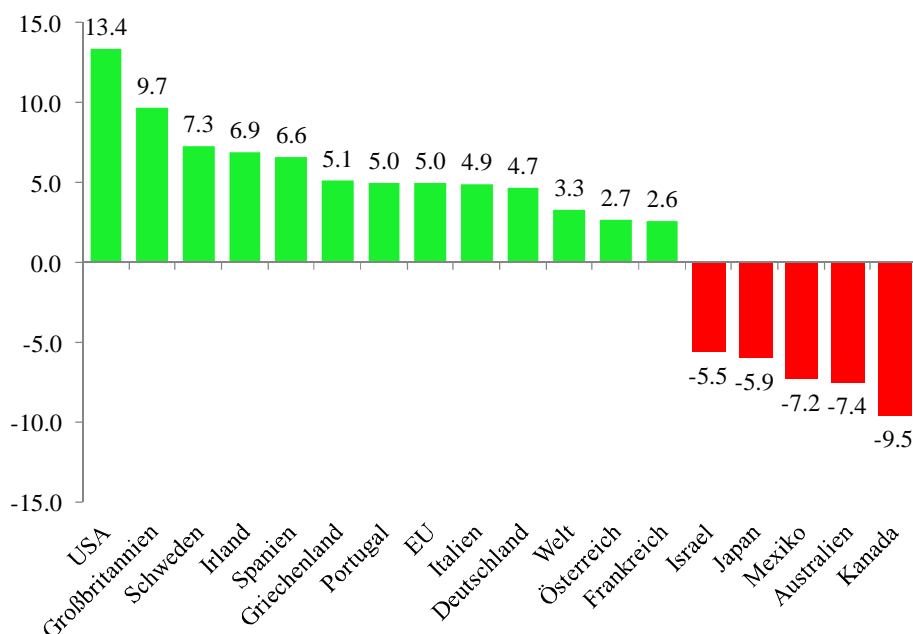
Die transatlantischen Beziehungen mit den USA sind vielfältig (siehe Breuss, 2008, S. 569). Die USA sind mit einem Weltmarktanteil von 10,5% ein der EU (gemessen an den Extra-EU-Exporten im Jahr 2012) mit einem Weltmarktanteil von 14,7% annähernd gleichwertiger Handelspartner. Im Handel kommerzieller Dienstleistungen haben beide Regionen einen noch höheren Weltmarktanteil (USA 18,3%, EU 24,6%; siehe WTO, 2013). Als hoch entwickelte Industriestaaten haben beide Blöcke ähnliche Interessen und komparative Vorteile. Beide Partner konsultieren sich in regelmäßigen Treffen ihrer Präsidenten. Es gab bereits zahlreiche Anläufe, die Beziehungen zu verbessern. Im November 1990 wurden in einer „transatlantischen Deklaration“ die Beziehungen zwischen den USA und der damaligen EG formalisiert. Im Dezember 1995 unterzeichneten US-Präsident Clinton und die Vertreter der EU die „Neue transatlantische Agenda“ (NTA). Als Fortsetzung davon wurde im Mai 1998 die „Transatlantische wirtschaftliche Partnerschaft“ (TEP) lanciert. Auf dem EU-US-Gipfel im Juni 2005 lancierten beide Partner die „EU-US-Initiative zur Unterstützung von wirtschaftlicher Integration und Wachstum“. Seit den neunziger Jahren des vorigen Jahrhunderts firmierten die geplanten neuen Handelsbeziehungen zwischen EU und USA unter dem Titel „Transatlantic Free Trade Area (TAFTA).“

Trotz aller Bemühungen beider Handelsblöcke um ein besseres gegenseitiges Verständnis hat es seit der Einrichtung des Streitschlichtungsverfahrens der WTO im Jahre 1995 eine Reihe von Handelskonflikten gegeben (siehe Breuss, 2004, 2007). Prominente Beispiele waren der Bananen-Streit und der Stahl-Streit – Verfahren, die zwischenzeitlich bereinigt sind. Noch andauernde Verfahren betreffen den Hormon-Streit sowie jenen über genveränderte Lebensmittel.

Ein fertiges EU-USA-Abkommen wäre der größte bilaterale Handelsvertrag, der jemals ausgehandelt wurde und das THIP würde zu einem jährlichen Anstieg des BIP der EU um $\frac{1}{2}\%$ beitragen.

Zur Abschätzung der ökonomischen Auswirkungen eines umfangreichen THIP gibt es bereits zahlreiche Studien³⁸ (siehe Bertelsmann Stiftung, 2013; Europäische Kommission, 2013; Felbermayr et al, 2013; Francois, 2013).

Abb. 15: Gewinner und Verlierer einer umfassenden THIP zwischen EU und USA (BIP pro Kopf, Veränderung in %-Punkten)



Quelle: Bertelsmann Stiftung (2013).

Hier werden die Hauptergebnisse der umfangreichsten Studie im Auftrag der Bertelsmann Stiftung (2013) vorgestellt. Die Bertelsmann-Studie kommt zu den wohl optimistischsten Ergebnissen; jene der anderen Stu-

³⁸ Siehe auch die Verweise auf Expertenstudien zur THIP auf der EU-Webseite: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/united-states/>

dien liegen in der Regel darunter. Die in Abbildung 15 (Gesamteffekte) und Tabelle 7 (Effekte im bilateralen Handel) dargestellten Effekte beziehen sich auf ein umfassendes THIP-Abkommen, das alle Aspekte umfasst (umfassendes Liberalisierungsszenario): Zollabbau, Abbau aller nicht-tarifarischen Handelshemmnisse, Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen; Abbau aller Hemmnisse für gegenseitiges Investieren.

Die höchsten langfristigen Gewinne (zusätzliches BIP pro Kopf in %-Punkten) könnten die USA (+13,4%) und Großbritannien (+9,7%) lukrieren, während die Gewinne für die EU insgesamt mit 5% relativ bescheiden ausfallen würden. Hauptverlierer wäre Kanada (-9,5%), sowie Australien und Japan (siehe Abbildung 15).

Die Gewinne bezüglich des zusätzlichen Einkommenswachstums (BIP pro Kopf) aus einem umfassenden THIP-Abkommen sind recht ungleich sowohl auf die beiden Partner des Abkommens, USA und EU verteilt, aber noch ungleicher fällt die Verteilung von Gewinner und Verlierer auf die Drittstaaten aus. Ob angesichts dieser Ungleichverteilung ein Abschluss der Verhandlungen seitens der EU politisch möglich ist, bleibt abzuwarten.

Noch viel ungleicher dürfte die Handelsschaffung und Handelsumlenkung durch ein umfassendes THIP-Abkommen sein (siehe Tabelle 7).

Tabelle 7: Handelsschaffung- und -umlenkung durch ein EU-USA THIP-Abkommen (Veränderung der bilateralen Handelsströme in %-Punkten)

	USA	DE	UK	Kanada	China	RUSS	Japan	FR	EU	BRICS	GIIPS
USA		93.6	60.6	-9.3	-33.4	-29.4			80.0	-31.8	80.0
Deutschland	93.5		-40.9		-12.7	-7.5	4.8	-23.3		-10.1	-31.0
UK	60.6	-40.9		-1.5	-27.6		-13.1	-36.4			
Kanada	-9.3								10.1		
China	-33.4	-12.7	-27.6								
Russland	-29.4	-7.5							-7.8		
Japan		4.8	-13.1	-9.3							
Frankreich											
EU	80.0			14.5		-7.8					
BRICS	80.0	-10.1									
GIIPS	-31.8										

BRICS = Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika; GIIPS = Griechenland, Irland, Italien, Portugal und Spanien.

Die Exporte der EU und USA zusammen in die Welt betragen 20,3% der Weltexporte; die bilateralen Exporte EU-USA belaufen sich auf 2,7% der Weltexporte.

Quelle: Bertelsmann Stiftung (2013);

Laut den Studien-Ergebnissen der Bertelsmann Stiftung (2013) würde ein umfassendes THIP-Abkommen die größten Handelszuwächse im bilateralen Handel zwischen den USA, Deutschland und Großbritannien bringen. Auch die EU (hier dominiert wohl von der stärksten Volkswirtschaft Deutschland) und die GIIPS können mit beachtlichen Zuwächsen im bilateralen Handel mit den USA rechnen. Hingegen kommt es zu einer starken Verringerung des Handels der USA mit den Drittstaaten, am stärksten wohl mit China und Russland, aber auch mit den BRICS. D.h. ein umfassendes EU-USA THIP-Abkommen hat große Handelsumlenkungen zur Folge, weg von Drittstaaten und hin zu den Partnerländern des Abkommens.

Ob ein solches Ergebnis noch GATT- bzw. WTO-konform ist, bleibt abzuwarten. China und Russland könnten auf jeden Fall bei der WTO gegen dieses größte regionale Freihandelsabkommen der Welthandelsgeschichte Protest einlegen. Wenn ein WTO-Mitglied ein regionales oder bilaterales Handelsabkommen schließt, dann weicht es vom WTO-Prinzip der Nichtdiskriminierung ab. Diese Abkommen, die bei der WTO notifiziert werden müssen, sind unter bestimmten Bedingungen erlaubt, bzw. WTO-konform. Laut Artikel XXIV des GATT, Absatz 4 bis 10, der die Regeln für die Einrichtung von Freihandelszonen und Zollunionen im Bereich Warenhandel beinhaltet, sind Freihandelszonen dann erlaubt, wenn Nicht-Mitglieder durch sie nicht schlechter gestellt werden (XXIV:5b). Ob sich China und Indien durch das THIP schlechter gestellt sehen, müsste ein Streitschlichtungsverfahren bei der WTO entscheiden.

3.4 Ein großer EU-Binnenmarkt – Schutz vor Globalisierung?

Nach der Bildung der Zollunion 1968 gab es eine längere Phase des Stillstands im europäischen Integrationsprozess. Erst mit 36-jähriger Verspätung wurde – nicht zuletzt auch auf Grund des Drucks der Großindustrie in Europa, die angesichts des durch Präsident *Ronald Reagan* Anfang der achtziger Jahre angekündigten „star wars“-Programm massive Wettbewerbsverluste gegenüber den USA befürchtete – der Binnenmarkt 1993 in Kraft gesetzt, obwohl bereits im EWG-Vertrag von 1957 der Artikel 2 die Schaffung eines „Gemeinsamen Marktes“ postulierte.

Die Philosophie, die dem Binnenmarkt-Projekt zu Grunde liegt, beruht einerseits auf der Schaffung eines großen und ungehinderten Marktes in Europa, der einheitlichen Spielregeln (einheitliche Wettbewerbspo-

litik) unterliegt, andererseits auf der Überwindung der nationalen Marktsegmentierung und damit einer Wettbewerbsverschärfung. Letztlich hat Europa mit der Schaffung des Binnenmarkts eine eigene Strategie gegen die Gefahren der Globalisierung entwickelt. Die einzelnen europäischen Staaten wären mit wenigen Ausnahmen (vielleicht Deutschland) dem internationalen Wettbewerbsdruck der globalen Märkte immer weniger gewachsen gewesen. Durch die Kreierung eines eigenen einheitlichen Marktes, basierend auf den vier essentiellen Freiheiten – freier Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Personenverkehr – können die europäischen Staaten durch den verstärkten (freien und in Folge des Euro risikolosen) Handel untereinander der Globalisierung die Stirn bieten. Da der Binnenmarkt im Zuge der stetigen EU-Erweiterung immer größer wird, ist der Abschirmeffekt durch den EU-Binnenmarkt immer wirksamer. Allein die Ausweitung der Zollunion von 15 auf 28 Mitgliedern hat zur Stimulierung des Intra-EU-Handels beigetragen und dadurch die Wohlfahrt der Teilnehmer der erweiterten Zollunion – in den neuen EU-Mitgliedstaaten stärker als in den alten – erhöht. Der Wirtschaftsraum der heutigen EU-28 beherbergt 510 Millionen Menschen. Am Beginn der europäischen Integration umfasste die EWG-6 lediglich 173 Millionen Einwohner.

Zwar ist der Binnenmarkt immer noch nicht in allen Bereichen voll verwirklicht³⁹ (es gibt noch große Lücken im Dienstleistungsbinnenmarkt; siehe Breuss-Fink-Griller, 2008), doch hat er – verbunden mit dem Konzept der WWU mit einer Einheitswährung – das Potential für eine mit den Gegebenheiten in den USA vergleichbaren Abschirmwirkung (insbesondere im Falle globaler Krisen wie jener der GFC 2008/09) gegenüber den neuen Konkurrenten auf den Weltmärkten geschaffen. Die Beseitigung aller Grenzbarrieren zwischen den Mitgliedstaaten (Abschaffung der Grenzkontrollen für den Warenverkehr; das *Schengen-Konzept* zur Beseitigung der Personenkontrollen) schafft – unterstützt durch die Segnungen einer Einheitswährung – ein „grenzenloses“ Europa, das dem Vorbild der

39 Es gibt immer noch große Lücken im Dienstleistungsbinnenmarkt (siehe Breuss-Fink-Griller, 2008); aber auch weitere Komponenten für einen vollständigen Binnenmarkt à la USA warten noch auf eine Vollendung: Europäische Bankenunion; digitaler Binnenmarkt (Abschaffung der Roaming-Gebühren und die Überwindung der Fragmentierung entlang nationaler Grenzen); und der Binnenmarkt muss möglicherweise sozialer werden (soziale Dimension der WWU).

USA schon fast nahe kommt. Es fehlt allerdings noch eine wichtige Ingredienz, nämlich eine einheitliche Sprache in Europa⁴⁰!

3.4.1 Kein Ende der EU-Erweiterung – Grenzen Europas?

Die EU wird offensichtlich immer attraktiver. Die Anziehungskraft der EU ist nicht nur große innerhalb Europas, sondern – wie man anhand des unaufhaltsamen Zustroms illegaler Asylwerber aus Afrika (Stichwort „Lampedusa“) sieht – auch darüber hinaus. Zuerst haben immer mehr EFTA-Staaten zur EU gewechselt. Nach der vierten EU-Erweiterung im Jahr 1995, als Finnland, Österreich und Schweden der EU beitraten, verblieben nur noch vier europäische Staaten in der EFTA: Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz. In ihrer Blütezeit hatte die EFTA 10 Mitglieder. Island ist seit der GFC 2008/09 Beitrittskandidat der EU. Der erste Wechsel von der EFTA zur EG fand 1973 durch Dänemark und Großbritannien statt. Die nächste große Zuwendung zur EU ereignete sich nach dem historischen Zusammenbruch des Kommunismus im Jahr 1989. In der Folge hatten die ehemaligen Staaten Mittel- und Osteuropas den sehnlichsten Wunsch – neben dem noch dringenderen nach Sicherheit und damit rascher NATO-Mitgliedschaft – so rasch wie möglich der Werte- und Wirtschaftsgemeinschaft EU beizutreten. Die EU unterstützte diese Beitrittswünsche zunächst durch Europaabkommen (EA) mit inkludierten Handelserleichterungen, dann durch Beitritts- und Vorbereitungshilfen. 2004 folgte dann die große fünfte EU-Erweiterung, die mit den Beitritten Bulgariens und Rumäniens 2007 abgeschlossen war. Im Juli 2013 folgte das zweite Balkanland, Kroatien, nachdem Slowenien bereits 2004 EU-Mitglied geworden war.

Angesichts der stetigen Erweiterung⁴¹ stellt sich die Frage, wo die „Grenzen Europas“ liegen. Die Europäische Kommission (2006A) hat diese Frage wie folgt beantwortet:

- Der Begriff „europäisch“ setzt sich laut Kommission aus geographischen, historischen und kulturellen Elementen zusammen, die alle zur europäischen Identität beitragen.

⁴⁰ Eine noch weiter reichende Utopie wäre die Schaffung der Vereinigten Staaten von Europa (siehe Breuss, 2013D).

⁴¹ Alle Informationen über den EU-Erweiterungsprozess findet man auf: http://ec.europa.eu/enlargement/index_de.htm

- Rechtsgrundlage der Erweiterung ist Artikel 49 des EUV, der Folgendes besagt: „Jeder europäische Staat, der die in Artikel 2 genannten Werte achtet, kann beantragen, Mitglied der Union zu werden“.
- Dies bedeutet weder, dass jedes europäische Land einen Beitrittsantrag stellen, noch dass die EU jedem Antrag stattgeben muss. „Die Europäische Union definiert sich in erster Linie nach ihren Werten.“ Darüber hinaus müssen die Beitrittskandidaten die vier Kopenhagener Kriterien (Demokratie, Marktwirtschaft, Übernahme des *acquis communautaire* und Aufnahmefähigkeit der Union) erfüllen, wovon die Beitrittswerber den ersten drei und die EU dem vierten Kriterium Genüge tun müssen.

Ein Ende der EU-Erweiterung ist nicht in Sicht. Angesichts der vertraglichen Gegebenheiten (Artikel 49 EUV) und der hohen Attraktivität der EU, kann man sich unschwer vorstellen, dass die gegenwärtige EU-28 in den nächsten Jahrzehnten auf mindestens 40 Mitgliedstaaten anwachsen dürfte. Zählt man einfach einmal die restlichen sechs Balkanstaaten (Albanien, Bosnien & Herzegowina, Montenegro, FYR Mazedonien, Kosovo und Serbien) sowie Island und die Türkei dazu, kommt man schon auf eine EU-36. Wenn die osteuropäischen Staaten (Moldawien, Ukraine und Weißrussland) reif im Sinne der Kopenhagener Kriterien sind und man die vier Rest-EFTA-Staaten dazu zählt, ist man bereits bei einer „EU der 43“! angelangt.

Schengen: Am 21. Dezember 2007 wurde mit der Erweiterung des Schengenraumes auf nunmehr 28 europäische Länder (22 EU-Mitgliedstaaten und 4 Nichtmitglieder, die EFTA-Staaten Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz) ein großer Schritt für ein „grenzenloses Europa“ für 400 Millionen EuropäerInnen getan⁴². Auch Liechtenstein und die Schweiz machen bei Schengen mit. Die Beitritte von

⁴² Mit dem Lissabon-Vertrag wurde in Protokoll 19 der „Schengen-Besitzstand“ dem EUV und AEUV beigefügt. Von einigen Mitgliedstaaten der Europäischen Union wurde am 14. Juni 1985 und am 19. Juni 1990 in Schengen ein Übereinkommen unterzeichnet. Ziel: der schrittweise Abbau der Kontrollen an den gemeinsamen Grenzen. Die später getroffenen Übereinkommen und die auf deren Grundlage erlassenen Regelungen durch den Vertrag von Amsterdam vom 2. Oktober 1997 wurden mit dem Lissabon-Vertrag in den Rahmen der Europäischen Union einbezogen wurden. Siehe auch die EU-Webseite: http://ec.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/borders-and-visas/index_en.htm

Bulgarien, Rumänien wurden immer wieder aufgeschoben. Kroatien ist noch nicht so weit. Zypern kann nicht vor Lösung des Zypernkonflikts Schengen beitreten. Großbritannien und Irland genießen einen Sonderstatus, d.h. sie nehmen nicht am Schengen-Prozess teil. Schengen – das Reisen ohne Passkontrolle – ist im Bewusstsein der Bevölkerung ähnlich einprägsam wie der Euro – das Zahlen mit einer Währung in Europa. Euro und Schengen sind die für die „NormalbürgerInnen“ die greifbarsten „Goodies“ der europäischen Integration.

3.4.2 Europäische Nachbarschaftspolitik

Mit der Europäischen Nachbarschaftspolitik (ENP)⁴³ will die EU einen „Ring of Friends“ schaffen. Diese Idee wurde erstmals in einer Rede vom damaligen Kommissionspräsidenten Romano Prodi in Brüssel im Dezember 2002 vorgestellt. Im Rahmen der ENP werden Abkommen mit 16 Nachbarstaaten in Osteuropa und in Nordafrika abgeschlossen. Die ENP ist eigentlich als Alternative zur reinen EU-Beitrittspolitik gedacht und dient der Stillung des Sicherheitsbedürfnisses der EU.

Die ENP wurde im Zusammenhang mit der – und als Alternative zur – EU-Erweiterung im Jahr 2004 entwickelt. Ihr Ziel besteht darin, die Entstehung neuer Trennlinien zwischen der erweiterten EU und seinen Nachbarn zu verhindern und stattdessen Wohlstand, Stabilität und Sicherheit aller Beteiligten zu stärken. Sie ist eingebettet in die „Europäische Sicherheitsstrategie“ und wurde in mehreren Mitteilungen der Kommission – beginnend mit März 2003 – skizziert und immer weiter ausgebaut.

Die EU bietet ihren Nachbarn eine privilegierte Beziehung an, die auf dem gegenseitigen Bekenntnis zu gemeinsamen Werten (Demokratie und Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit, gute Regierungsführung, marktwirtschaftliche Prinzipien und nachhaltige Entwicklung) basiert. Die ENP vertieft die bestehenden politischen Beziehungen und ergänzt sie um die wirtschaftliche Integration. Die Intensität der Beziehung hängt davon ab, in welchem Ausmaß diese Werte geteilt werden. Die ENP verbleibt vom Erweiterungsprozess klar getrennt, präjudiziert jedoch gegenüber europäischen Nachbarn nicht, wie sich deren Beziehungen zur EU im Einklang mit Vertragsbestimmungen weiter gestalten könnten.

⁴³ Details zur ENP findet man auf der Webseite: http://ec.europa.eu/world/enp/index_de.htm

Die ENP bezieht sich auf 16 unmittelbaren Nachbarn der EU – Algerien, Armenien, Aserbaidshan, Weißrussland, Ägypten, Georgien, Israel, Jordanien, Libanon, Libyen, Moldawien, Marokko, das besetzte palästinensische Gebiet, Syrien, Tunesien und die Ukraine. Obwohl Russland ebenfalls ein Nachbar der EU ist, werden die Beziehungen zu diesem Land mithilfe einer Strategischen Partnerschaft (PKA) entwickelt, die vier "gemeinsame Räume" abdeckt. Da das Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA) aus dem Jahr 1997 noch nicht erneuert wurde (es lief 2007 aus), ist es einfach verlängert worden.

Die Kernelemente der Europäischen Nachbarschaftspolitik bilden die bilateralen ENP-Aktionspläne, die gemeinsam zwischen der EU und jedem Partner vereinbart werden. Diese Pläne enthalten eine Agenda politischer und wirtschaftlicher Reformen mit kurz- und mittelfristigen Prioritäten. Derzeit läuft die Umsetzung der ENP-Aktionspläne (die im Jahre 2005 mit Israel, Jordanien, Moldawien, Marokko, der palästinensischen Autonomiebehörde, Tunesien und Ukraine, im Jahre 2006 mit Armenien, Aserbaidshan und Georgien und im Jahre 2007 mit Ägypten und Libanon vereinbart worden sind). Die Umsetzung wird gemeinsam mit Hilfe von Unterausschüssen unterstützt und begleitet.

Da die ENP auf bestehenden Vereinbarungen zwischen der EU und ihren jeweiligen Partnern (Partnerschafts- und Zusammenarbeitsabkommen, Assoziierungsabkommen oder die Euro-Mediterrane Partnerschaft) aufbaut, wurde die ENP für Weißrussland, Libyen und Syrien noch nicht "aktiviert", da bisher keine derartigen Vereinbarungen in Kraft getreten sind. Auf Grund der neuen Lage durch die Änderungen im Zuge der politischen Umwälzungen im „Arabischen Frühling“ im Jahr 2011 müssen die ENP-Beziehungen mit den Ländern Nordafrikas neu geregelt werden.

3.4.3 EUROMED und Mittelmeerunion

Mit der Euro-mediterranen Partnerschaft (EUROMED), auch Barcelona-Prozess genannt, versucht die EU bereits seit 1995 die Staaten Nordafrikas mit Freihandels- und Kooperationsabkommen in einer „Mittelmeerpartnerschaft“ an die EU zu binden. Ein „update“ bzw. eine Erneuerung des Barcelona-Prozesses sollte die von Präsident Nicolas Sarkozy am 13. Juli 2008 in Paris aus der Taufe gehobene „Union für den Mittelmeerraum“ (Mittelmeerunion – UfM) bringen. Einige sprechen bereits von einer Neuauflage des „Römischen Reiches“ im „Mare Nostrum“ bzw. „Mare Internum“.

Der Neustart des Barcelona-Prozesses bot die Chance, durch neue regionale und subregionale Projekte, die besser auf die Menschen in dieser Region abgestimmt waren, die Beziehungen zwischen der Union und dem Mittelmeerraum konkreter und sichtbarer zu gestalten. Die einzelnen Projekte beziehen sich auf Bereiche wie Wirtschaft, Umwelt, Energie, Gesundheit, Migration und Kultur. Die UfM soll die wirtschaftliche Integration und demokratische Reformen in den EU-Partnern rund um das Mittelmeer fördern.

Die Union für den Mittelmeerraum besteht aus den 28 EU-Mitgliedstaaten und 16 Staaten aus dem südlichen Mittelmeerraum, Afrika und dem Nahen Osten: Ägypten, Albanien, Algerien, Bosnien und Herzegowina, Israel, Jordanien, Kroatien, Libanon, Marokko, Mauretanien, Monaco, Montenegro, die Palästinensische Autonomiebehörde, Syrien, Tunesien und die Türkei. Die „Arabische Liga“ ist UfM-Mitglied ohne Stimmrecht.

Derzeit werden die Treffen von einem gemeinsamen Vorsitz aus einem Mittelmeerland und einem EU-Land geleitet. Seit September 2010 besitzt die UfM auch ein funktionsfähiges Sekretariat in Barcelona, einen Generalsekretär und sechs stellvertretende Generalsekretäre.

Auf der Agenda der UfM stehen einige Schlüsselinitiativen:

- die Bekämpfung der Verschmutzung des Mittelmeeres, einschließlich Maßnahmen für Küsten und geschützte Meeresgebiete;
- die Schaffung von Meeresautobahnen und Autobahnen, die die Häfen miteinander verbinden, sowie die Verbesserung der Schienenverbindungen, um den Personen- und Warenverkehr zu erleichtern;
- ein gemeinsames Katastrophenschutzprogramm zur Prävention, Vorbereitung und Reaktion auf Naturkatastrophen und durch den Menschen verursachte Katastrophen;
- ein Solarenergieprogramm für den Mittelmeerraum, das die Möglichkeiten für die Entwicklung alternativer Energiequellen in der Region

untersucht; Unterstützung von privaten Initiativen wie z.B. DESERTEC⁴⁴.

- eine Euro-Mittelmeeruniversität, die im Juni 2008 in Slowenien eröffnet wurde;
- die Initiative zur Unternehmensentwicklung im Mittelmeerraum; die kleine Unternehmen in dieser Region zunächst bei der Bewertung ihrer Bedürfnisse unterstützt und ihnen dann technische Hilfe und Zugang zu Finanzierungen gewährt.
- seit den immer häufiger auftretenden Katastrophen im Zusammenhang mit der illegalen Immigration aus Afrika, eine Zusammenarbeit zum Stopp des Schlepperunwesens und der Ausweitung der Befugnisse von FRONTEX⁴⁵.

Der „Arabische Frühling“ in einigen Ländern Nordafrikas, der zum einen zum Regimewechsel (Ägypten, Libyen, Tunesien) führte, zum anderen zum Bürgerkrieg (Syrien) stellt die UfM auf eine starke Probe. Bisherige Ansätze müssen überprüft und erneuert werden. Die alten Euromed-Abkommen mit Algerien (aus 2005), Ägypten (2004), Israel (2000), Jordanien (2002), Libanon (2003), Marokko (2000), Palästinensische Autonomiebehörde (1997; Interims-Abkommen), Syrien (1977), Tunesien (1998) müssen dringend erneuert und auf den aktuellen Stand der politischen Änderung gebracht werden. Am 26. Januar 2011 trat der Generalsekretär der UfM Ahmed Masadeh zurück. Grund: unzureichende Fähigkeit der Union auf Ereignisse des „Arabischen Frühlings“ in Tunesien und Ägypten zu reagieren. Angesichts der intabilen politischen Lage ist der „Arabische Frühling“ noch nicht im politischen „Arabischen Herbst“ angekommen.

44 DESERTEC Foundation – gegründet am 20.1.2009: Deutsche und Franzosen kündigten mit der Gründung des Desertec-Projektes an, gemeinsam mit den Südländern (Fokusregion: EU-MENA) einen Plan für „Sauberen Strom aus Wüsten“ zu entwickeln. Die UfM ist selbst nur am Rande beteiligt. Stiftungsgründer der DESERTEC Foundation sind die Deutsche Gesellschaft Club of Rome e.V., Mitglieder eines internationalen Wissenschaftlernetzwerks sowie engagierte Privatpersonen, die sich schon seit langem für die DESERTEC-Idee einsetzen (siehe: <http://www.desertec.org/de/>)

45 FRONTEX (European Agency for the Management of Operational Cooperation at the External Borders of the Member States of the European Union) wurde im Oktober 2004 zum Schutz der Außengrenzen gegründet (mit Ratsverordnung (EG) 2007/2004). Sitz der Agentur ist Warschau (siehe: <http://www.frontex.europa.eu/>)

3.5 Das Ende der Globalisierung? – Bilateralismus versus Multilateralismus

Wie schon früher nach großen Krisen (z.B. nach der Welthandelsrezession nach dem ersten Ölpreisschock 1974), gibt es auch nach der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise (GFC) 2008/09 und ihren rezessiven Folgen Tendenzen seitens der wichtigsten Welthandelsteilnehmer, sich abzuschotten. Einige prominente Zeitungen wie z.B. *The Economist* (October 12th, 2013) widmen sich intensiv diesem Thema unter dem Titel „*The gated globe*“. Auch andere Zeitungen wie die *Wiener Zeitung* (19./20.10.2013, S. 5) geizen nicht mit reißerischen Überschriften zu diesem Thema („*Vom Ende der Globalisierung*“).

Selbst der frühere Generalsekretär der WTO, Pascal Lamy sprach von einer „stillen Rückkehr des Protektionismus“ (siehe *Wiener Zeitung*, 19./20.10.2013, S. 5). Tatsächlich listet die Serviceseite „Global Trade Alert“⁴⁶ seit 2009 jährlich 400 nationale protektionistische „Schutzmaßnahmen“ auf. Selbst Deutschland werden derzeit 155 protektionistische Maßnahmen zugerechnet. Russland (317) und Indien (244) ragen als protektionistische Sünder hervor, während China nur auf 135 Maßnahmen kommt.

Allerdings muss man berücksichtigen, dass durch die neuen Instrumente, über die die WTO nach Abschluss der Uruguay-Runde seit 1995 verfügt, sind Verstöße gegen die GATT/WTO-Regeln des freien Handels nicht mehr so leicht möglich. Hierzu trägt vor allem das effiziente Streitbeilegungsverfahren zur Schlichtung von Handelskonflikten wesentlich bei.

Nicht erst die große Krise durch die GFC 2008/09 hat protektionistische Abschottungstendenzen gefördert, sondern das bisherige Scheitern der Doha-DDA-Runde im Rahmen des GATT. Die wichtigsten Vertragsparteien können sich immer noch nicht auf eine mehr als 10 Jahre dauernde Welthandelsrunde einigen. Am 9.-13. November 2001 wurde in Doha (Qatar) in einer Ministerkonferenz eine neue Welthandelsrunde, die Doha-Development-Round (mit der Doha Development Agenda – DAA) gestartet. Seither stocken die Verhandlungen zwischen Entwicklungs-/Schwellenländern und den wichtigsten Welthandelsmächten EU und USA. Die Öffnung des Agrarmarktes (z.B. in den USA und in der

46 Siehe: <http://www.globaltradealert.org/>

EU) gegen Öffnung der Märkte für Industriewaren in den Entwicklungs-/Schwellenländern steht zur Debatte. Insider behaupten, dass der größte Blockierer Indien sei. In der Ministerkonferenz von Bali wird am 3.-6. Dezember 2013 ein weiterer Versuch zu einer multilateralen Lösung der Doha-Runde mit der DDA unternommen.

Theoretisch wäre ein multilaterales Abkommen zur weiteren Liberalisierung des Welthandels die „First-best-Lösung“: die Wohlfahrtsgewinne wären gleichmäßiger verteilt als im Falle bilateraler Handelsabkommen zwischen Partner unterschiedlicher Handelsmacht. Alle Länder, sowohl die großen und mächtigen Welthandelsländer, als auch die kleinen Länder würden in einem multilateralen Liberalisierungs-Abkommen nach den gleichen Spielregeln durch das Prinzip der Meistbegünstigung behandelt werden.

Nach dem Nichtzustandekommen der nun neunten Welthandelsliberalisierungsrunde auf multilateraler Ebene, gehen - wie in den obigen Ausführungen gezeigt - die führenden Welthandelsmächte USA und EU daran, für sie maßgeschneiderte Freihandelsabkommen bilateral abzuschließen. Allerdings kommen dadurch die kleinen Länder unter die Räder. Sie müssen praktisch die Bedingungen der starken Länder (USA, EU) akzeptieren. Im Gegensatz zur First-best-Lösung einer multilateralen Welthandelsliberalisierung kommt es zu einer Second-best-Lösung – meist zum Vorteil der großen und mächtigen Welthandelsnationen. Des Weiteren führt diese Politik des Bilateralismus zu einem unübersichtlichen Netzwerk („Spaghetti-Schüssel“) mit – im Gegensatz zu WTO-Abkommen – sehr eingeschränkten Rechten im Streitschlichtungsfall für die kleinen Partner solcher FTAs.

4 Wie tritt die EU nach außen auf?

Die EU hat in der Außenpolitik mit jeder Vertragsänderung immer mehr an Kontur gewonnen. Bereits im Vertrag über eine Verfassung für Europa (VVE), der an negativen Referenden in Frankreich und in den Niederlanden im Jahr 2005 scheiterte, wäre die Gemeinsame Außen und Sicherheitspolitik (GASP) der EU wesentlich gestärkt worden. Aber auch der als Kompromiss am 1. Dezember 2009 in Kraft gesetzte Vertrag von Lissabon, der aus dem Vertrag über die Europäische Union (EUV) und dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) besteht, hat die

GASP wesentlich gestärkt und auch institutionell mit der Einrichtung des Auswärtigen Dienstes (AWD) aufgewertet⁴⁷.

4.1 Vom „politischen Zwerg“ zum „Global Player“ in der Außenpolitik

Die EU hat sich mit dem Lissabon-Vertrag vom noch im ersten Irak-Krieg viel gescholtenen „politischen Zwerg“ zum „Global Player“ in der Außenpolitik gewandelt. Das auswärtige Handeln (die Grundsätze) ist in Art. 21 ff. EUV, die GASP selbst ist in Art. 23 ff. EUV geregelt. Wichtig im Außenauftreten ist, dass die EU nicht als militärische „Supermacht“, sondern als „Soft Power“ auftritt⁴⁸. Die EU tritt in fast allen internationalen Konflikten als Vermittler – zusammen mit anderen einflussreichen Staaten auf.

Das konkrete auswärtige Handeln der Union ist in Art. 205 AEUV (die Gemeinsame Handelspolitik in Art. 206 ff. AEUV) geregelt. Die Entwicklungspolitik, genauer die Entwicklungszusammenarbeit regelt Art. 208 ff. AEUV. Restriktive Maßnahmen (Sanktionen), die im Konfliktfall zum Einsatz kommen, werden in Art. 215 AEUV geregelt.

Als „EU-Außenministerin“ fungiert Lady Catherine Ashton (Hohe Vertreterin der Europäischen Union für Außen- und Sicherheitspolitik). Sie führt den Vorsitz im Rat „Auswärtige Angelegenheiten“ und leitet die GASP. Sie ist auch Vizepräsidentin der Europäischen Kommission und sorgt für die Kohärenz und Koordinierung des auswärtigen Handelns der Europäischen Union. Die Hohe Vertreterin wird durch den Europäischen Auswärtigen Dienst (EAD) unterstützt.

Die GASP der EU verfolgt vier Hauptziele, die die Stellung der EU als „Soft Power“ unterstreichen:

- 1) Sie unterstützt die Stabilität,

⁴⁷ Alle Details zur GASP und des AWD findet man auf: http://eeas.europa.eu/countries/index_de.htm

⁴⁸ Das Konzept der „Soft Power“ wurde von Joseph Nye (1990, 2004) entwickelt und beschreibt die politische Machtausübung (insbesondere die Einflussnahme in den internationalen Beziehungen) auf Grundlage kultureller Attraktivität, der Ideologie und auch mit Hilfe internationaler Institutionen. Zentrales Merkmal der Soft Power ist die Machtausübung durch die Beeinflussung der Ziele politischer Akteure, ohne dass dazu (wirtschaftliche) Anreize (oder Bestechung) oder (militärische) Bedrohung („Supermacht“) eingesetzt werden. Gerade die EU, die (noch) kein Staat ist, übt mit ihrer Rolle als Rechtsgemeinschaft eine hohe Attraktivität auf Drittstaaten aus.

- 2) sie fördert die Menschenrechte und Demokratie,
- 3) sie bemüht sich um die Verbreitung des Wohlstands, und
- 4) sie unterstützt die Durchsetzung der Rechtsstaatlichkeit und die verantwortungsbewusste Regierungsführung („good governance“).

Der umfangreiche Strategiemix reicht von bilateralen Vereinbarungen bis hin zu Leitlinien und Gesetzen.

Da die GASP noch immer nicht vollkommen „gemeinsam“ funktioniert, weil die EU-Mitgliedstaaten ihre außenpolitischen Kompetenzen nicht vollkommen an die EU abtreten wollen, kommt es immer wieder zu uneinheitlichen Auftritten nach außen. Es gibt in der jüngsten Geschichte Beispiele von gemeinsamem Auftreten, z.B. im Falle von wirtschaftlichen Sanktionen gegen Libyen, basierend auf der UN-Resolution 1970/2011 (durch Einfrieren des Finanzvermögens des Gaddafi-Clans). Auch die wirtschaftlichen Sanktionen gegen den Iran (Atomprogramm) und Syrien (Bürgerkrieg) wurden von der EU und ihren Mitgliedstaaten gemeinsam verhängt. Im Fall Syrien hat die EU eigenständig – ohne UN-Mandat – Sanktionen verhängt.

Als ein Beispiel von uneinheitlichem EU-Außenauftritt gilt die Umsetzung der Sanktionen der UN-Resolution 1973/2011 in Form von Flugverbotszonen in Libyen. Dieser Einsatz wurde unter NATO-Kommando ausgeführt (aber ohne Beteiligung Deutschlands).

4.2 In der Welthandelsorganisation WTO

Im Rahmen der Gemeinsame Handelspolitik (GHP) tritt die EU als Block auf⁴⁹. Die Kompetenzverteilung der GHP werden in Art. 206 ff AEUV geregelt. Danach verhandelt die Europäische Kommission (DG Handel, Agrarkommissar) – z.B. im Rahmen der Welthandelsgespräche in der Doha-DDA-Runde der World Trade Organization (WTO) – im Auftrag und Namen der EU-Mitgliedstaaten. Sowohl die EU-Mitgliedstaaten als auch die EU selbst sind Mitglieder der WTO.

Wie weiter oben ausgeführt ist die Doha-Welthandelsrunde, die im Jahr 2001 eingeläutet wurde, noch zu keinem multilateralen Abschluss

⁴⁹ Über die Rolle der EU in der internationalen Handelspolitik, siehe: http://ec.europa.eu/trade/policy/index_en.htm; sowie über EU-WTO: <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-and-wto/>

gekommen, dennoch erfüllt die WTO seit dem positiven Abschluss der Uruguay-Runde im Jahr 1995 eine wichtige Funktion in der Ordnung der Globalisierung, nämlich durch die sachliche Schlichtung von Handelskonflikten. Dazu wurde das sogenannte „Streitschlichtungsverfahren“ eingeführt. Seither gibt es zahlreiche anhängige und gelöste Handelsstreitfragen. Auch die EU ist in mehreren Handelskonflikten – vor allem mit den USA („Mini trade wars“ von Bananen, Stahl, Hormonen, Foreign Sales Corporations, Airbus-Boing etc. ; siehe Breuss, 2004, 2007) – involviert⁵⁰. Das Streitschlichtungsverfahren wurde mit dem Final Act des Uruguay-Abkommens eingeführt, das 1994 in Marrakesch unterzeichnet wurde⁵¹.

4.3 In sonstigen internationalen Organisationen und Foren

Die EU ist in internationalen Organisationen unterschiedlich vertreten⁵². Die vertraglichen Regelungen über die „Beziehungen der Union zu internationalen Organisationen und Drittländern sowie Delegationen der Union“ sind in Art. 220 ff. AEUV verankert.

Hier sollen nur beispielhaft einige wichtige Organisationen genannt werden. Die Europäische Kommission vertritt die EU in verschiedenen internationalen Organisationen und Foren:

UNO: Die EU hat in der UNO nur „Beobachterstatus“ (kein Stimmrecht). Ihre Mitglieder sind ebenfalls Mitglieder der UNO, einige sogar im Sicherheitsrat vertreten (Frankreich, Großbritannien). Seit der Einrichtung des Auswärtigen Dienstes (EAD) der EU ist Thomas Mayr-Harting Botschafter und Leiter der EU-Delegation bei den Vereinten Nationen in New York.

Die EU hat über die Jahre enge Beziehungen zur UNO aufgebaut und kooperiert in vielen Bereichen⁵³: Entwicklungspolitik, Klimaänderung, Friedenserhaltung in Konfliktregionen, humanitäre Hilfe in Krisen, Kampf gegen Korruption und Kriminalität. Die EU nimmt aktiv an globalen Kon-

50 Eine Liste der Handelskonflikte unter dem Streitschlichtungsverfahren der WTO finde man auf der WTO-Webseite:

http://www.wto.int/english/tratop_e/dispu_e/dispu_subjects_index_e.htm

51 Siehe die rechtlichen Grundlagen auf der WTO-Webseite:

http://www.wto.int/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#dispute

52 Näheres über die Außenbeziehungen der EU in internationalen Organisationen, siehe:

http://eeas.europa.eu/organisations/index_de.htm

53 Siehe: http://eeas.europa.eu/organisations/un/index_en.htm

ferenzen der UNO teil. Derzeit ist die EU Partei in über 50 multilateralen Abkommen der UNO. Kooperation bezieht sich nicht nur auf den politischen Dialog, sondern die EU unterstützt auch finanziell UNO-Programme und -projekte. Die Finanzierung ist in finanziellen und administrativen Rahmenabkommen geregelt.

NATO: Über die Gemeinsame Sicherheits- und Verteidigungspolitik (GSVP) – geregelt im Lissabon-Vertrag (Art. 21 ff. EUV) – wird auch die Beziehung zur NATO angesprochen. In Art. 42(2), 2. Absatz EUV wird festgestellt, dass die Politik der Union „nicht den besonderen Charakter der Sicherheits- und Verteidigungspolitik bestimmter Mitgliedstaaten“ berührt; „sie achtet die Verpflichtungen einiger Mitgliedstaaten, die ihre gemeinsame Verteidigung in der Nordatlantikvertrags-Organisation (NATO) verwirklicht sehen, aus dem Nordatlantikvertrag und ist vereinbar mit der in jenem Rahmen festgelegten gemeinsamen Sicherheits- und Verteidigungspolitik.“

Zwischen der EU und der NATO gibt es eine strategische Partnerschaft⁵⁴. Die „Erklärung der Europäischen Union und der NATO über die Europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik“ (vom 16. Dezember 2002) und die „Berlin-Plus-Vereinbarungen“ bilden die Grundlagendokumente der strategischen Partnerschaft EU-NATO. Die strategische Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und der NATO bei der Krisenbewältigung fußt auf gemeinsamen Werten und auf der Unteilbarkeit des Sicherheitsaspekts im 21. Jahrhundert.

Während die NATO die Basis für die kollektive Verteidigung ihrer Mitglieder bleibt, wird die EU zusätzlich zu den Instrumenten, die ihr bereits zur Verfügung stehen, durch die Europäische Sicherheits- und Verteidigungspolitik (ESVP) in die Lage versetzt, unabhängig Krisenbewältigungseinsätze durchzuführen.

Die NATO und die EU bekräftigen ihre Entschlossenheit, ihre Fähigkeiten zu stärken: Eine stärkere Rolle Europas wird zu mehr Vitalität der Allianz, insbesondere bei der Krisenbewältigung, beitragen.

IMF und Weltbank: Die EU hat beim IMF und in der Weltbank einen Beobachterstatus. Ihre Mitglieder sind selbst Mitglieder des 188 Mitglieder umfassenden IMF und in der Weltbank. Es gibt seit Jahren eine Diskussion, ob nicht die EU-Mitgliedstaaten zugunsten der EU oder der

54 Siehe: http://www.nato.int/cps/en/natolive/topics_49217.htm

Eurozone auf ihre Sitze im IMF verzichten sollen. Derzeit kennt der IMF in seinen Statuten nur Staaten als Mitglieder an. Allerdings ist die „EU“ als Summe der Stimmrechte der EU-Mitglieder (EU-27: 32%; Deutschland, 5,8%, Frankreich 4,3%, Großbritannien 4,3%) derzeit stärker im IMF vertreten als die USA (16,7%). Bei einer Konsolidierung der Stimmrechte im Falle einer eigenen EU-Mitgliedschaft würde die Dominanz Europas schwinden. Da die Beschlüsse im IMF mit einer Mehrheit von 85% getroffen werden, verfügen jeweils die USA und die EU-Staaten einzeln de facto über eine Sperrminorität. Deswegen kam es in den letzten Jahren zu Reformen und einer Neuaufteilung der Stimmgewichte auch mehr zugunsten der Entwicklungsländer⁵⁵.

G-7/G-8/G-20: Die EU ist in diesen Organisationen ein vollwertiges Mitglied und wird durch den Präsidenten des Europäischen Rates und den Kommissionspräsidenten vertreten.

OECD: Hier sind wiederum die EU-Mitgliedstaaten Mitglieder. Die Europäische Kommission nimmt an der OECD-Arbeit aber aktiv teil.

4.4 Vertretung der Eurozone nach außen

Die Europäische Kommission vertritt die Europäische Union in verschiedenen internationalen Organisationen und Foren, um die politischen Prioritäten der WWU und der EU zu unterstützen⁵⁶. Die immer wichtigere weltweite Rolle des Euro erfordert eine verstärkte und wirksamere Vertretung der Eurozone nach außen.

In Sachen Wirtschaft und Währungsunion gehört die Europäische Kommission verschiedenen internationalen Organisationen und Foren an, wie z. B.:

- G-7/G-8, G-20;
- Internationaler Währungsfonds (IWF) und Weltbank;
- Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD).

⁵⁵ Zu den Reformen im IMF sowie den Quoten und Stimmrechten, siehe: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx> und <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2010/pr10418.htm>

⁵⁶ Siehe: http://ec.europa.eu/economy_finance/international/forums/index_de.htm

Angesichts der globalen Reichweite des Euro besitzt die Eurozone eine erhöhte Verantwortung in Bezug auf die Stabilität der Weltwirtschaft. Daher ist es für die Eurozone wichtig, in ihrem Beitrag zur internationalen Politikgestaltung eine gemeinsame Ansicht zu vertreten. Die Kommission befürwortet seit langem eine bessere Abstimmung, um in internationalen Wirtschafts- und Finanzinstitutionen und -foren eine wirksame Vertretung der Eurozone nach außen sicherzustellen. Die Kommission sowie die meisten EU- und internationalen Partner sind der Auffassung, dass die Eurozone – langfristig gesehen – eine einheitliche oder gemeinsame Vertretung anstreben muss, um die ihrem wirtschaftlichen Gewicht entsprechende Rolle in der internationalen Wirtschafts- und Finanzwelt wahrzunehmen.

5 Die Stärken der EU – auch zum Schutz vor Globalisierung

Die EU, die mit dem Lissabon-Vertrag eine eigene Rechtspersönlichkeit⁵⁷ bekommen hat (Art. 47 EUV), aber (noch) kein Staat ist, muss ihre Stärken – auch angesichts von Euro-Krise und im Hinblick auf die Gefahren der Globalisierung – nicht verstecken. Die EU mit ihrer komplexen Integrationsstruktur ist Vorbild für viele Nachahmer, so z.B. die Afrikanische Union (AU) oder Versuche in Südostasien (ASEAN), ähnliche gelagerte Integrationsverbünde zustande zu bringen. Allerdings kann der europäische Integrationsprozess auf eine fast 65-jährige Entwicklung zurückblicken: vom Schuman-Plan (9. Mai 1950) bis zur erweiterten Union und reformierten WWU heute.

Die Stärken der EU – und damit der natürliche Schutz vor der Gefahren der Globalisierung – ergeben sich einmal aus der bisher erreichten Integrationstiefe und der Ausweitung des Binnenmarktes und seiner begleitenden Wettbewerbspolitik, zum anderen durch die aktive und sehr effektive Anti-Dumping-Politik.

57 Die Verleihung einer eigenen Rechtspersönlichkeit (durch Verschmelzung von Europäischer Gemeinschaft und Europäischer Union, welche die Existenz der Europäischen Gemeinschaften beendete) an die Europäische Union bedeutet, dass die Union internationale Abkommen im Rahmen ihrer externen Kompetenzen schließen und internationalen Organisationen sowie internationalen Vertragswerken wie der Europäischen Menschenrechtskonvention (MRK) beitreten kann.

5.1 Höhepunkte der Europäischen Wirtschaftsintegration

Die Stärken der Union lassen sich an ihren Höhepunkten im europäischen Integrationsprozess festmachen:

1) Vertiefung der Integration:

- 1968 – Zollunion 1993 – Binnenmarkt
- 1999/2002 – WWU/Euro
- 1985/1993/1995/2007 – Schengen

2) Erweiterung der Union:

- 1973-2008 – Sechs Erweiterungen – von der ursprünglichen EWG mit sechs Mitgliedern zur Union mit 28 Mitgliedern.

Während Zollunion und Binnenmarkt die EU wirtschaftlich nach innen und außen stark gemacht hat und von der Bevölkerung der Mitgliedstaaten gutgeheißen wurde und wird, stoßen die Folgeprojekte – Euro und „Osterweiterung“ – in der Bevölkerung auf weniger Zustimmung. Das „Euro-Projekt“ ist durch die Euro-Krise und der damit verbundenen Gefahr der Spaltung der Eurozone in Nord und Süd in Verruf geraten. Die „Osterweiterung“ wird auch nicht einmütig gutgeheißen, bringt sie doch durch die „Teilung“ in arm (alte) und reich (neue) EU-Mitgliedstaaten viel Sprengstoff in Form von innereuropäischen Globalisierungskonflikten („Mini-Globalisierung“). Während die erweiterte Union mit einem größeren Binnenmarkt und dem ungehinderten Intra-EU-Handelsaustausch das beste Bollwerk gegen die Gefahren der weltweiten Globalisierung bietet, birgt die „Mini-Globalisierung“ infolge der EU-Erweiterung nach Osteuropa – in der öffentlichen Meinung - potentiell einen innereuropäischen Spaltpilz in sich.

Ein andauerndes Konfliktpotential ist die Tatsache, dass nicht alle EU-Mitgliedstaaten in allen Stufen der Vertiefung der Integration mitmachen. In der EU gibt es aus den verschiedensten Gründen ein „Europe à la carte“ oder die Form der „Flexiblen Integration“. Einige Länder machen auf allen Stufen mit (im Wesentlichen die sechs Kern- bzw. Gründungs-länder der EU), andere nur partiell. Alle EU-Mitgliedstaaten müssen am Binnenmarkt teilnehmen, aber nur einige – die die Maastricht-Kriterien

erfüllen – sind Mitglieder der Eurozone (derzeit 18 von 28). Seit der „new governance“, d.h. der Reform der WWU im Zuge der Euro-Krise ist auch die Eurozone gespalten in Länder, die im Rahmen der Eurorettung „helfen“ (die Nordländer) und jene, die Hilfe in Anspruch nehmen (die Süd- oder Peripherieländer). An die neuen Fiskalregeln (Fiskalpakt) fühlen sich auch nicht alle EU-Staaten gebunden. Ähnliches gilt für das Projekt der Bankenunion (siehe Breuss, 2013A, 2013C).

Trotz aller dieser Unzulänglichkeiten gibt es doch eindeutige „Goodies“ der EU. Dazu zählen die Vorteile der Zollunion und die vier Freiheiten des Binnenmarktes, das Reisen ohne Pass in Europa (Schengen) und (zumindest für BürgerInnen der Euroländer) das Reisen ohne das lästige Geldwechseln sowie die Wechselkurssicherheit im Intra-EU-Handel durch den Euro.

5.2 Wettbewerbsschutz vor Marktmissbrauch und Anti-Dumping-Politik

Mit der Wettbewerbs- und Anti-Dumping-Politik hat die EU mächtige rechtliche Instrumente zur Hand, um unfairen Wettbewerbs von EU-Firmen sowohl innerhalb des erweiterten Binnenmarktes zu verhindern, als auch den Marktmissbrauch von Multis, die auf dem EU-Binnenmarkt agieren zu unterbinden. Für die Effizienz der EU-Wettbewerbspolitik gibt es prominente Beispiele wie die Verhängung von Strafen gegen Microsoft (EUR 561 Mill. Bußgeld wegen unfairen Geschäftspraktiken mit ihrem Internet Explorer) und Google. Gegen Google läuft seit 2010 ein Kartellverfahren (mit Androhung einer milliarden schweren Geldstrafe) wegen der unfairen Praktiken ihrer Suchmaschine. Eine Lösung scheint sich abzuzeichnen. Nach Ansicht der EU-Behörde bevorzugt Google bei der Anzeige von Suchergebnissen eigene Dienste vor Konkurrenzangeboten und benachteiligt Wettbewerber wie etwa Microsoft.

5.2.1 Strenge Wettbewerbspolitik nach innen und außen

In einer globalisierten Welt ist eine effektive Wettbewerbspolitik nicht nur nach innen (zur Sicherung eines fairen Wettbewerbs im Binnenmarkt), sondern auch nach außen wichtig. Alle multinational agierenden Unternehmen, die im EU-Binnenmarkt aktiv sind, unterliegen den gleich strengen Wettbewerbsregeln wie EU-Firmen.

Die strenge Binnenmarkt-Wettbewerbspolitik bezieht sich auf die Vermeidung von marktbeherrschenden Stellungen von Firmen (Anti-Kartellgesetzgebung; basierend auf Art. 101 ff. AEUV) und Vermeidung von Monopolstellungen im Falle von Firmenzusammenschlüssen⁵⁸.

Die Europäische Kommission überwacht im Rahmen der Wettbewerbspolitik folgende Bereiche⁵⁹:

- Kartelle: Vereinbarungen zwischen Unternehmen mit dem Ziel der Wettbewerbsbeschränkung – Kartelle oder andere unlautere Abmachungen, in denen Unternehmen vereinbaren, sich gegenseitig keine Konkurrenz zu machen, und mit denen sie versuchen, eigene Regeln aufzustellen.
- Marktmissbrauch: Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung – ein führendes Unternehmen versucht, Mitbewerber aus dem Markt zu drängen.
- Fusionen: Fusionen – und andere formelle Übereinkommen für einen vorübergehenden oder dauerhaften Zusammenschluss von Unternehmen. Diese sind legitim, solange sie den Markt erweitern und den Verbrauchern nützen.
- Liberalisierung: Bestrebungen, Märkte für den Wettbewerb zu öffnen (Liberalisierung) – in Bereichen wie Verkehr, Energie, Post und Telekommunikation, die bislang vielfach in der Hand staatlicher Monopole lagen; es muss gewährleistet sein, dass die Liberalisierung so gestaltet wird, dass für die alten Monopolbetriebe keine ungerechtfertigten Vorteile entstehen.
- Staatliche Beihilfen (Subventionen): Staatliche Beihilfen für Unternehmen seitens der Regierungen in der EU – diese sind zulässig, solange der faire und wirksame Wettbewerb zwischen Unternehmen in der EU nicht behindert bzw. die Wirtschaft nicht geschädigt wird.
- Internationale Kooperation: Zusammenarbeit mit den nationalen Wettbewerbsbehörden in den EU-Mitgliedstaaten (die mit der Durch-

⁵⁸ Alle Informationen über die EU-Wettbewerbspolitik findet man auf der Webseite der DG Wettbewerb: http://ec.europa.eu/competition/index_en.html

⁵⁹ Siehe: http://ec.europa.eu/competition/consumers/what_de.html

setzung von Teilaspekten des europäischen Wettbewerbsrechts be-
traut sind), um zu gewährleisten, dass das europäische Wettbewerbs-
recht EU-weit einheitlich angewandt wird.

Da eine zunehmende Anzahl von Firmenzusammenschlüssen (Mergers) eine internationale Dimension haben, betreffen diese die Märkte in mehreren Ländern, oftmals auf unterschiedlichen Kontinenten. Die europäische Integration (die Schaffung des Binnenmarktes) und auch ähnliche Bestrebungen in anderen Weltregionen hat Unternehmen veranlasst – um die Vorteile von Skaleneffekten auszuschöpfen – sich in Kartellen zu organisieren und andere gegen den fairen Wettbewerb gerichteten Praktiken anzuwenden, sowohl international als auch global. Eine effektive Durchsetzung der EU-Wettbewerbspolitik in einer globalen Umgebung erfordert daher auch eine intensive Kooperation mit Wettbewerbsbehörden außerhalb der EU⁶⁰. Die internationale Kooperation findet auf zwei Ebenen statt:

- Auf bilateraler Ebene: Hier finden zahlreiche Kooperationen statt; eine spezielle Form gibt es mit den Erweiterungsländern.
- Auf multilateraler Ebene: Die Europäische Kommission nimmt an den wettbewerbsrelevanten Aktivitäten in zahlreichen multinationalen Organisationen teil: im International Competition Network (ICN); in der OECD; in der UNCTAD und in der WTO. Der Hauptzweck ist die Förderung einer Konvergenz der Wettbewerbspolitiken durch einen Dialog und Austausch von Meinungen über die Durchsetzung von wettbewerbspolitischen Maßnahmen und auch die Weitergabe erfolgreicher Praktiken.

5.2.2 Anti-Dumping Politik zum Schutz der EU-Industrie

Die EU hat mit dem Anti-Dumping-Verfahren⁶¹ – neben der effektiven Wettbewerbspolitik – einen wichtigen Mechanismus zum Schutz europäischer Unternehmen vor unfairer ausländischer Konkurrenz.

⁶⁰ Zu diesen internationalen Kooperationen der EU, siehe: http://ec.europa.eu/competition/international/overview/index_en.html

⁶¹ Näheres zur Anti-Dumping-Politik der EU, siehe: <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/trade-defence/actions-against-imports-into-the-eu/anti-dumping/>

Von „Dumping“ spricht man, wenn eine Firma ihre Produkte in die EU zu Preisen exportiert, die niedriger sind als die normalen Preise (Marktwert oder heimische Preise, die die Produktkosten abdecken), zu denen sie auf dem heimischen Markt angeboten werden.

Die grundsätzliche Rechtsgrundlage für Anti-Dumping-Verfahren der EU ist die Rats-Verordnung (EG), Nr. 1225/2009 vom 30. November 2009 (ABl d EU, L 343/51 v. 22.12.2009) „über den Schutz gegen gedumpte aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern“, gestützt auf Art. 207 AEUV (GHP; ex-Art. 133 EGV). Es steht im Einklang mit den internationalen Verpflichtungen der EU, ganz speziell jener durch das WTO-Anti-Dumping-Abkommen.

Dumpingklagen können von Firmen innerhalb des Binnenmarktes bei der Europäischen Kommission eingebracht werden, auch die Kommission selbst kann auch ein Anti-Dumping-Verfahren einleiten.

Aktuellstes Beispiel ist der Streit EU-China um illegale Subventionen und Dumpingpreise chinesischer Firmen beim Export von Solarpaneelen. Gemessen am Importwert der strittigen Produkte von 21 Mrd. € im Jahr 2011 geht es um den bisher bedeutendsten Antidumping-Fall der EU. Die chinesische Solarindustrie ist in den vergangenen Jahren rasch gewachsen, und ihre Einfuhren in die EU haben 2011/12 über 80% des EU-Marktes ausgemacht (China hat einen Anteil von 65% an der Weltproduktion von Solarpaneelen), während viele europäische Hersteller in Schwierigkeiten geraten sind. Gleichwohl war das Antidumping-Verfahren auch EU-intern umstritten. Während europäische Hersteller scharfe Maßnahmen forderten, stellten sich zum Beispiel Installateure von Solarpaneelen, breitere Wirtschaftskreise und eine Reihe von Mitgliedstaaten dagegen.

Am 6. September 2012 leitete die Kommission auf Ersuchen vom Branchenverband EU Pro Sun vom 25. Juli 2012 eine Anti-Dumping-Untersuchung gegen China (Solarpaneele und ihre Schlüsselkomponenten – Solarzellen und Solarwafer) ein. Am 4. Juni 2013 hat die EU-Kommission einstimmig beschlossen, ab 6. Juni (bis zu sechs Monate) vorläufige Antidumpingzölle auf Einfuhr von Solarpaneelen aus China zu erheben. Bis 6. August 2013: Zusatzzoll von 11,8%; danach würde der Satz auf 47,6% mit einer Spannweite von 37,2% bis 67,9%, je nach Produkten, steigen.

Wegen der Gefahr eines Handelskriegs EU-China haben sich beide Parteien im Juli auf einen Kompromiss geeinigt. Die Furcht vor einer

Eskalation und vor Gegenmaßnahmen war in der EU zu groß. Peking hat kurz nach Verhängung der EU-Zölle auf Solarpaneelen eine eigene Anti-dumping-Untersuchung gegen Wein aus der EU eingeleitet. Die EU und China haben am 29. Juli 2013 eine einvernehmliche Lösung im Streit um Solarpaneele gefunden. Chinesische Exporteure, die einen Mindestpreis (56 Euro-Cent pro Watt) einhalten, werden von den EU-Antidumpingzöllen befreit. Europäische Produzenten wollen klagen (siehe Neue Zürcher Zeitung, 29.7.2013, S. 16).

6 Schlussfolgerungen

Europa ist als regionaler Wirtschaftsraum in die Globalisierung eingebettet. Unter Europa wird hier im Wesentlichen die erweiterte Europäische Union verstanden. Obwohl die EU (noch) kein Staat ist, sondern nur ein Staatenverbund, wird sie doch – vor allem seit dem Bestehen der Eurozone mit dem Euro – nach außen mehr und mehr als eine Einheit wahrgenommen. Natürlich stehen nach wie vor die Firmen der einzelnen Mitgliedstaaten der EU im Wettbewerb mit solchen aus Drittstaaten, aber auch mit Unternehmen in andern EU-Mitgliedstaaten auf dem EU-Binnenmarkt. Die EU wurde seit dem Inkrafttreten des Lissabon-Vertrages am 1. Dezember 2009 mehr und mehr zu einem politischen Schwergewicht. Während die EU wirtschaftlich betrachtet immer schon eine „Supermacht“ war, insbesondere gemessen an ihrem Anteil am Welthandel, emanzipiert sie sich zunehmend auch von einem „politischen Zwerg“ zu einem geachteten politischen „Global Player“.

Europas Vormachtstellung im Welthandel beginnt zwar langsam zu bröckeln, weil neue dynamische Schwellenländer – vor allem China – den Platz des „Exportweltmeisters“ einnehmen. Dennoch ist derzeit die EU nach wie vor eine „Welthandels-Supermacht“. Der Euro ist seit seiner Einführung 2002 zur zweitwichtigsten Weltreservewährung avanciert. Die EU ist global sehr gut vernetzt. Sie unterhält – als „Zweitbestlösung“ weil die multilaterale Liberalisierung im Rahmen der Doha-Runde seitens der WTO bisher noch nicht erfolgreich war – ein umfangreiches Netzwerk bilateraler Freihandelsabkommen, die sogenannte handelspolitische „Spaghetti-Schüssel“.

Zur Abschirmung vor den Gefahren der Globalisierung fährt die EU mehrere Strategien. Zum einen wird durch die ständige EU-Erweiterung (derzeit EU-28, aber EU-40 ist in naher Zukunft nicht ausgeschlossen) der

Binnenmarkt und damit der ungehinderte Markt für die EU-Mitglieder immer größer, was einer impliziten Abschottung gegenüber Drittstaaten gleichkommt. Verstärkt wird dieser Immunisierungseffekt noch durch die Ausdehnung der Eurozone. Zum anderen ist die Wettbewerbs- und Anti-Dumping-Politik der EU sehr effizient in der Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs im EU-Binnenmarkt. Den Globalisierungsverlierern wird mit dem Globalisierungsfonds geholfen.

Die EU ist seit der mit dem Lissabon-Vertrag eingetretenen Stärkung der Gemeinsamen Außenpolitik (GASP), der Errichtung des Europäischen Auswärtigen Dienstes (EAD) und mit der Bestellung einer hohen Vertreterin für Außenpolitik dem früheren Wunsch Kissingers nach einer einzigen Telefonnummer in der EU schon sehr nahe gekommen. Die EU ist in vielen internationalen Organisationen (teilweise als Beobachter) vertreten (in der WTO tritt sie einheitlich auf) und spielt bei fast allen internationalen Konfliktherden eine aktive Rolle.

7 Literatur

- Aiginger, K., Bärenthaler-Sieber, S., Vogel, J. (2013): Competitiveness under New Perspectives, WWWforEurope, Working Paper, Issue 43, September 2013.
- Baldwin, R. (2008): Multilateralising regionalism: The WOT's next challenge, VoxEU, 29 February 2008 (siehe: <http://www.voxeu.org/article/can-we-multilateralise-regionalism>)
- Baldwin, R. (2013): „Globalisierung neu betrachtet: Die bisherige Sichtweise der Internationalisierung führt zu falschen Schlüssen. Ein Umdenken ist gefragt.“, Neue Zürcher Zeitung, Nr. 88, 17. April 2013, S. 25.
- Bertelsmann Stiftung (2013): Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP): Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen? Teil 1: Makroökonomische Effekte, Berlin, Juni 2013 (erstellt von: G. Felbermayr, B. Held und S. Lehwald, alle ifo Institut München; siehe: http://www.bertelsmannstiftung.de/cps/rde/xbcrl/SID-29DBE218-7354BB18/bst/xcms_bst_dms_38052_38053_2.pdf)
- Bhagwati, J. (1995): US Trade Policy: The Ifatuation with FTAs, Columbia University, Discussion Paper Series, No. 726, April 1995.

- Breuss, F. (2004): WTO Dispute Settlement: An Economic Analysis of four EU-US Mini Trade Wars – A Survey”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Vol. 4, Issue 4, December 2004, 275-315.
- Breuss, F. (2007): Economic Integration, EU-US Trade Conflicts and WTO Dispute Settlement, *FIW Working Paper*, No 001, April 2007 (2007A)
- Breuss, F. (2008): „EU und Globalisierung“, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 55. Jg. 3/2008, 561-578.
- Breuss, F. (2009): „Die Zukunft Europas“, in: *Das österreichische Außenwirtschaftsleitbild: Globalisierung gestalten – Erfolg durch Offenheit und Innovation*, BMWFJ, Wien, November 2009, 33-63.
- Breuss, F. (2010): “Globalisation, EU Enlargement and Income Distribution”, *International Journal of Public Policy (IJPP)*, Vol. 6, Issue 1/2, 2010, 16-34.
- Breuss, F. (2013A): Towards a New EMU, *WIFO Working Papers*, Nr. 447, March 2013.
- Breuss, F. (2013B): Die Größe der Kleinen in der EU, *WIFO Working Papers*, Nr. 452, August 2013.
- Breuss, F. (2013C): European Banking Union, *WIFO Working Papers*, Nr. 454, September 2013 (deutsch publiziert unter dem Titel „Europäische Bankenunion“, in: *Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung*, DIW Berlin, 82. Jg, Heft 2/2013, 127-147).
- Breuss, F. (2013D): “Towards United States of Europe”, in: *Visions for Economic Policy Coordination in Europe*, Federal Ministry of Economy, Family and Youth, Vienna, June 2013, S. 27-47.
- Breuss, F., Fink, G., Griller, St. (2008): *Services Liberalisation in the Internal Market*, Springer-Verlag: Wien-New York, 2008.
- Breuss, F., Francois, J. F. (2011): EU-South Korea FTA – Economic Impact for the EU and Austria, *FIW Policy Brief*, Nr. 10, February 2011.
- Breuss, F., Roeger, W., in’t Veld, J. (2009): “Global Impact of a Shift in Foreign Reserves to Euros”, *Empirica – Journal of European Economics*, Vol. 36, No. 1, February 2009, 101-122.
- CAE / SVR-Expertise (2010): *Wirtschaftsleistung, Lebensqualität und Nachhaltigkeit: Ein umfassendes Indikatorensystem*, Expertise im Auftrag des Deutsch-Französischen Ministerrates, Sachverständigen-

rat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Wiesbaden und Conseil d'Analyse Économique, Paris, Dezember 2010.

Cohen-Tanugi, L. (2008): EuroWorld 2015: A European Strategy for Globalisation, Report for the French presidency of the Council of the European Union, Paris, July 2008.

Credit Suisse (2013): Global Wealth 2013: The year in review, Zürich 2013.

Ernst & Young (2012), „Ernst & Young's 2012 Globalization Index“ (siehe: <http://www.ey.com/GL/en/Issues/Driving-growth/Globalization---Looking-beyond-the-obvious---Tool#view=overview&sort=rating-descending&jump=>)

Europa 2020 (2010): Europa 2020. Eine Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum, Mitteilung der Europäische Kommission, KOM(2010) 2020, Brüssel, 3. März 2010.

Europäische Kommission (2006A): Sonderbericht über die Fähigkeit der Union zur Integration neuer Mitglieder, Anhang 1 der Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat über die Erweiterungsstrategie und wichtige Herausforderungen für den Zeitraum 2006-2007, Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM(2006) 649, Brüssel, 8. November 2006 (2006).

Europäische Kommission (2006B): Global Europe: competing in the world, Brussels, 4 October 2006.

Europäische Kommission (2009): GDP and beyond: Measuring progress in a changing world, Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, COM(2009) 433 final, Brussels, 20.8.2009 (siehe: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0433:FIN:EN:PDF>)

Europäische Kommission (2010A): Report on progress achieved on the Global Europe strategy, 2006-2010, Commission Staff Working Document accompanying the Commission's Communication on "Trade, Growth and World affairs", Brussels, SEC(2010) 1268/2, 2010.

Europäische Kommission (2010B): Trade, Growth and World Affairs, Trade Policy as a Core Component of the EU's 2020 Strategy, COM(2010)612, Brussels, 9 November 2010 (deutsch: „Handel, Wachstum und Weltgeschehen – Handelspolitik als Kernbestandteil der EU-Strategie ‚Europa 2020‘“).

- Europäische Kommission (2013): Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations. Accompanying the document Recommendation for a Council Decision authorising the opening of negotiations on a comprehensive trade and investment agreement, called the Transatlantic Trade and Investment Partnership, between the European Union and the United States of America, Strassbourg, SWD(2013) 68 final, 12. März 2013.
- Europäischer Rat (2000): Schlussfolgerungen des Vorsitzes, Lissabon, 23.-24. März 2000
- Europäischer Rat (2010): Schlussfolgerungen des Vorsitzes, Brüssel, 16.-17. Dezember 2010.
- European Statistical System (2011): Sponsorship Group on Measuring Progress, Well-being and Sustainable Development, Final Report adopted by the European Statistical System Committee, Brussels, November 2011 (siehe: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/pgp_ess/o_DOC_S/estat/SpG_Final_report_Progress_wellbeing_and_sustainable_deve.pdf)
- Eurostat (2013): Europe 2020 Indicators (siehe: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators/data)
- Felbermayr, G. Larch, M., Flach, L., Salcin, E. Benz, S. (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, Ifo Institut, München, Jänner 2013.
- Francois, J. (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment, Final Project Report, prepared under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16, Centre for Economic Policy Research, London, March 2013: Authors: Francois, J. (Project Leader), Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O., Tomgerger, P.; see: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf)
- Grätz, J. (2013): „Verliert der Westen die Kontrolle über die Globalisierung?“, Neue Zürcher Zeitung, 4. Oktober 2013, S. 9.
- Gratwohl, N. (2013): „Die Welt der Steueroptimierer“, Neue Zürcher Zeitung, 22. Oktober 2013, S. 29.

- Helliwell, J., Layard, R., Sachs, R. (2013): World Happiness Report, The Earth Institute at the Columbia University, New York 2013 (siehe: <http://www.earth.columbia.edu/articles/view/2960>)
- HLWG (2013): Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth, Brussels, February 11, 2013.
- Hobza, A., Mourre, G. (2010): „Quantifying the potential macroeconomic effects of the Europe 2020 strategy: stylised scenarios“, European Economy, Economic Papers, No. 424, September 2010.
- HSBC (2013): Global Connections Report, London, October 2013 (siehe: <http://www.hsbc.com/global-connections-report>)
- IMF (2013A): World Economic Outlook: Transitions and Tensions, Washington, D.C., October 2013.
- IMF (2013B): Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) (siehe: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/index.htm>)
- IPCC (2013): Climate Change 2012: The Physical Science Basis, Geneva 2013 (siehe: <http://www.ipcc.ch/>)
- KOF (2013): KOF Index of Globalization, ETH-Zürich (<http://globalization.kof.ethz.ch/>).
- Layard, R. (2005): Happiness – The Lessons from a New Science, Penguin Books, London 2005 (deutsch: Die glückliche Gesellschaft. Kurswechsel für Politik und Wirtschaft. Campus-Verlag, Frankfurt/New York 2005)
- Meadows, D.H., Meadows, D.L., Randers, J., Behrens, W.W. III (1972): Limits to Growth, Universe Books, New York 1972 (deutsche Ausgabe: Die Grenzen des Wachstums, Bericht des Club of Rome zur Lage der Menschheit, Deutsche Verlagsanstalt, Stuttgart 1972).
- Naisbitt, J. (1982): Megatrends: Ten New Directions Transforming Our Lives, Warner Books, New York 1982.
- Nye, J. S. (1990): “Soft Power”, in: Foreign Policy, 80 (3), 1990, 153-171.
- Nye, J. S. (2004): Soft Power. The means to success in world politics, New York: Public Affairs, 2004.
- OECD (2011): Science, Technology and Industry Scoreboard 2011, Paris 2011.

- OECD (2012): Science, Technology and Industry Outlook 2012, Paris 2012.
- OECD-WTO (2012): Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges (Joint OECD-WTO Note), Paris 2012 (siehe: <http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf>)
- OECD-WTO (2013): Industry and globalisation: Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative, Paris 2013 (siehe: <http://www.oecd.org/industry/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>)
- Randers, J. (2012): 2052 – Eine globale Prognose für die nächsten 40 Jahre, Der neue Bericht des Club of Rome, Oekom-Verlag, Berlin 2012.
- Simperler, M., Seifert, Th. (2011): „Bhutan: Im Königreich des Glücks“, Die Presse, online: 24. September 2011.
- Sinn, H.-W. (2012): Die Target Falle, Hanser-Verlag, München 2012.
- Sinn, H.-W., Wollmershäuser, T. (2012): “Target Loans, Current Account Balances and Capital Flows: The ECB's Rescue Facility”, International Tax and Public Finance 19 (4), 2012, 468-508.
- Stern, N. (2006): Stern Review on the Economics of Climate Change, HM Treasury, London, October 2006.
- Stiglitz, J. E., Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2009): Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, Paris, September 2009 (siehe: <http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm>)
- The World Bank (2013): World Development Report 2013: Jobs, Washington, D.C., 2012.
- United Nations (2013): World Population Prospects: The 212 Revision; Estimates, 1950-2100, United Nations, Population Division, Department of Economic and Social Affairs, Washington, D.C., 2013 (siehe: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>)
- UNCTAD (2013): World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, United Nations, New York 2013.
- WEF (2013): The Global Competitiveness Report 2013-2014, World Economic Forum (WEF), Geneva 2013.

WIPO (2013): The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation, World Intellectual Property Organization, Geneva 2013.

WTO (2013): World Trade Report 2013: Factors shaping the future of world trade, Geneva, 2013.

WWWforEurope (2012): Welfare, Wealth, Work, EU-Projekt (siehe: <http://www.foreurope.eu/>)

Kurzfassung

Europa (besonders die EU) ist als regionaler Wirtschaftsraum in die Globalisierung eingebettet. Die EU hat sich seit dem Inkrafttreten des Lissabon-Vertrages am 1. Dezember 2009 zunehmend auch von einem „politischen Zwerg“ zu einem geachteten politischen „global Player“ entwickelt. Europas Vormachtstellung im Welthandel beginnt zwar langsam zu bröckeln, dennoch ist die EU nach wie vor eine „Welthandels-Supermacht“. Der Euro ist seit seiner Einführung 2002 zur zweitwichtigsten Weltreservewährung avanciert. Die EU unterhält – da die Doha-Runde im Rahmen der WTO bisher noch nicht erfolgreich war – ein umfangreiches Netzwerk bilateraler Freihandelsabkommen (EU's „Spaghetti-Schüssel“). Zur Abschirmung vor den Gefahren der Globalisierung fährt die EU mehrere Strategien. Zum einen wird durch die ständige EU-Erweiterung der Binnenmarkt immer größer, was einer impliziten Abschottung gegenüber Drittstaaten gleichkommt. Verstärkt wird dieser Immunisierungseffekt noch durch die Ausdehnung der Eurozone. Zum anderen ist die Wettbewerbs- und Anti-Dumping-Politik der EU sehr effizient in der Sicherstellung eines fairen Wettbewerbs im EU-Binnenmarkt. Den Globalisierungsverlierern hilft die EU mit dem Globalisierungsfonds.

Abstract

Europe (especially the EU) with its economic area is embedded as a regional entity in the process of globalization. Since the entry into force of the Lisbon Treaty on 1 December 2009 the EU has increasingly emancipated itself from a "political dwarf" to a political "global player". Although Europe's supremacy in world trade slowly begins to crumble, the EU is still a "world trade superpower." The euro has become the second most important reserve currency since its introduction in 2002. The EU maintains – because the Doha Round by the WTO so far was not successful - an ex-

tensive network of bilateral free trade agreements (EU's "spaghetti bowl"). To shield against the dangers of globalization, the EU runs several strategies. Firstly, due to the continuing enlargement the EU's internal market is getting larger, which is equivalent to an implicit foreclosure of third countries. This immunization effect is reinforced by the expansion of the euro zone. Secondly, the EU's competition and anti-dumping policy is very effective in ensuring fair competition in the EU internal market. Losers of the globalization get support from EU's globalization fund.

Keywords: European Integration; Globalization

JEL Classification: F02, F60, F15