

Koopmann, Georg

Article — Digitized Version

Schrittmacher für offene Märkte

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Koopmann, Georg (1998) : Schrittmacher für offene Märkte, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Springer, Heidelberg, Vol. 78, Iss. 6, pp. 316-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/40067>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Auf ihrem Gipfeltreffen am 18. Mai in London beschlossen die Repräsentanten der Europäischen Union und der Vereinigten Staaten von Amerika die bilaterale Transatlantische Wirtschaftliche Partnerschaft. Tags darauf in Genf, anlässlich des goldenen GATT-Jubiläums, taten sie ihren Willen kund, das multilaterale Handelssystem zu stärken (und erzielten auch in der Frage, wie dies zu bewerkstelligen sei, eine Annäherung ihrer unterschiedlichen Positionen). Es stellt sich die Frage, wie beides zusammenhängt. Fördert oder behindert der nordatlantische Regionalismus die multilaterale Zusammenarbeit? Ist er Baustein oder Stolperstein?

Eine handelspolitische Präferenzzone zwischen der EU und den USA – oder zwischen Europäischem Wirtschaftsraum und NAFTA – wäre Sprengstoff für das internationale Handelssystem. Auf die beiden Regionen entfallen nahezu drei Fünftel des Weltsozialproduktes und der Weltexporte, während ihr bilateraler Außenhandel jeweils nur etwa ein Fünftel ihres gesamten extraregionalen Außenhandels ausmacht. Ein exklusiver Abbau der bilateralen Handelsschranken würde daher voraussichtlich in beträchtlichem Umfang Handelsströme umlenken und die betroffenen Drittländer benachteiligen. Dies wäre vor allem im Agrarsektor der Fall, da hier die Importprotektionsrate – post Uruguay – in der EU noch immer bei 70% und in den USA bei 30% liegt.

Mit Widerständen der Handelspartner gegen eine nordatlantische Freihandelszone wäre also zu rechnen; sie wäre auch intern kaum politisch durchsetzbar. Auf dem „Markt für Protektion“ wird sich nämlich gegen das mit Nachdruck vertretene Interesse „sensibler“ Branchen wie der Landwirtschaft, der Textil- und Bekleidungsindustrie und der Filmwirtschaft an einer Beibehaltung bzw. Verstärkung der Protektion im eigenen Land nur schwer ein ähnlich stark artikuliertes Interesse des Exportsektors an einer Verbesserung des Marktzuganges in den Partnerländern mobilisieren lassen, da in den übrigen



Georg Koopmann

Schrittmacher für offene Märkte

Branchen die Handelsbarrieren bereits heute auf beiden Seiten sehr niedrig sind. Aus dem gleichen Grunde wäre andererseits eine auf diese Branchen beschränkte Teilliberalisierung wenig ergiebig. Sie würde außerdem gegen geltende GATT-Bestimmungen verstoßen, wonach in einer Freihandelszone binnen zehn Jahren „annähernd der gesamte Handel“ liberalisiert sein müßte.

Die nordatlantischen Handelspartner könnten in den nichtsensiblen Branchen die Handelsschranken jedoch auf Meistbegünstigungsbasis abbauen. Dies wäre ein systemkonformer Beitrag zur weiteren Liberalisierung des internationalen Handels und würde nicht nur den Partnerländern selbst (mehr als die präferentielle Liberalisierung) nützen, sondern auch Drittländern. Darüber hinaus könnten sie Elemente „tieferer Integration“ in die bilateralen Wirtschaftsbeziehungen einbauen, die über die reine Handelsliberalisierung hinausgingen und auf die multilaterale Ebene übertragbar wären. Beispiele wären der Abbau technischer Handelshindernisse, die Technologiepolitik und die Wettbewerbspolitik. Das pragmatisch angelegte Konzept der Transatlantischen Wirtschaftlichen Partnerschaft könnte multilaterale Schrittmacherdienste der EU und der USA in diesen – und anderen – Bereichen fördern.

Beim Abbau technischer Handelsschranken käme es in erster Linie darauf an, das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung (Ursprungslandprinzip) über die Prüfung der Konformität von Produkten (und Herstellungsverfahren) mit bestehenden technischen Vorschriften hinaus – entsprechende bilaterale Abkommen wurden in London unterzeichnet – auf die technischen Vorschriften selbst auszudehnen, bei denen es hauptsächlich um die Bereiche Gesundheit, Sicherheit, Verbraucher- und Umweltschutz geht. Zugleich müßte gewährleistet sein, daß Drittländer bilateralen Regelungen auf diesen Gebieten zu gleichen Bedingungen beitreten können.

In der Technologiepolitik wäre eine horizontale Begrenzung der FuE-Subventionen über die in der Uruguay-Runde vereinbarten Schwellenwerte – 75% für industrielle Forschung und 50% für vorwettbewerbliche Entwicklung – hinaus anzustreben. Auch sollte den Unternehmen der Partnerländer – und auf der Basis der Gegenseitigkeit auch Drittlandunternehmen – freier Zugang zu staatlichen Technologieprogrammen gewährt werden. Damit würde dem Charakter der Forschung als einem internationalen öffentlichen Gut Rechnung getragen.

In der Wettbewerbspolitik haben die EU und die USA ihr bilaterales Kooperationsabkommen von 1991 am 4. Juni 1998 durch einen Zusatzvertrag ergänzt, in dem präzisiert wird, welche Wettbewerbsbehörde in konkreten grenzüberschreitenden Wettbewerbsfällen den Vortritt haben soll. Dies hilft, dem Auswirkungsprinzip in der Wettbewerbspolitik Geltung zu verschaffen und gleichzeitig extraterritoriale Machtansprüche abzuwehren. Allerdings besteht insbesondere auf amerikanischer Seite geringe Neigung, die bilaterale Zusammenarbeit in ein multilaterales Regelwerk einzubetten. Eine multilaterale Wettbewerbsregelung müßte insbesondere verhindern, daß industriepolitische Interessen in der Wettbewerbspolitik die Oberhand gewinnen.