



Hamburgisches  
WeltWirtschafts  
Institut

# Globalisierung, Regionalisierung und die Handelspolitik der Europäischen Union

Georg Koopmann, Lars Vogel

HWWI Policy  
Paper 58

Georg Koopmann  
Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)  
Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg  
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 445 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776  
koopmann@hwwi.org

Lars Vogel  
Ludwig-Erhard-Stiftung  
Johanniterstraße 8 | 53113 Bonn  
Tel +49 (0)228/53988 - 0  
info@ludwig-erhard-stiftung.de

HWWI Policy Paper  
Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)  
Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg  
Tel +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776  
info@hwwi.org | www.hwwi.org  
ISSN 1862-4960

Redaktionsleitung:  
Thomas Straubhaar (Vorsitz)  
Michael Bräuninger  
Silvia Stiller

© Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) | März 2011  
Alle Rechte vorbehalten. Jede Verwertung des Werkes oder seiner Teile  
ist ohne Zustimmung des HWWI nicht gestattet. Das gilt insbesondere  
für Vervielfältigungen, Mikroverfilmung, Einspeicherung und Verarbei-  
tung in elektronischen Systemen.

# Globalisierung, Regionalisierung und die Handelspolitik der Europäischen Union

*Georg Koopmann\* und Lars Vogel\*\**

Die Europäische Union (EU) war vom Einbruch des Welthandels im vierten Quartal 2008 und ersten Quartal 2009 besonders stark betroffen: Die Warenexporte der EU in Drittländer gingen 2009 real um 15% zurück, während der Weltexport um 12% schrumpfte. Deutschland büßte dabei auch seine Spitzenstellung als Exportweltmeister ein und fiel mit einem Anteil von 9,2% an den globalen Warenausfuhren (einschl. der EU-internen Exporte) hinter China (9,8%) auf den zweiten Platz zurück. Die EU als Ganzes blieb indes der mit Abstand führende Exporteur in der Welt: Der Anteil ihrer Exporte in Drittländer am gesamten Weltexport (ohne Berücksichtigung der EU-internen Exporte) belief sich 2009 auf 16,2%, gefolgt von China mit 12,7%.<sup>1</sup>

*Abbildung 1* zeigt, dass der *EU-Anteil am Welthandel* seit einiger Zeit leicht rückläufig ist. Aus der *Abbildung* wird zugleich die Bedeutung des Europäischen Binnenmarktes für den Außenhandel der einzelnen EU-Mitglieder deutlich: Berücksichtigt man die Exporte zwischen den EU-Ländern, ist der Anteil der EU am Weltexport mehr als doppelt so hoch wie in der Rechnung ohne den EU-internen Handel.

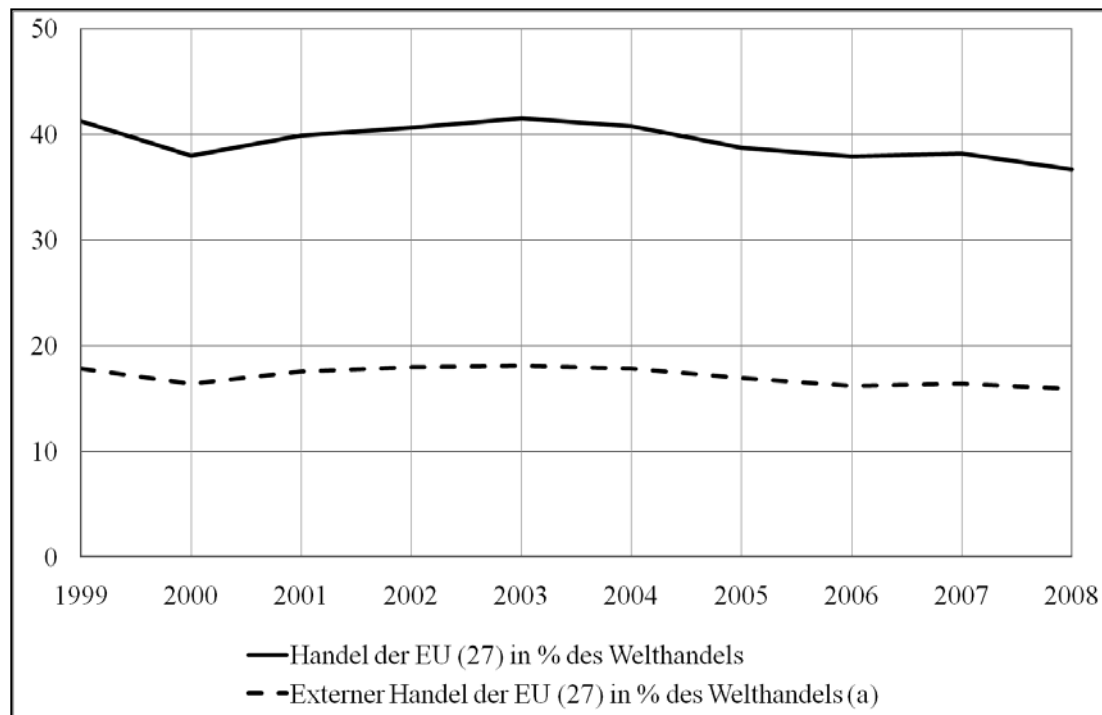
---

\* Hamburgisches WeltWirtschaftsInstitut (HWWI).

\*\* Ludwig-Erhard-Stiftung Bonn.

<sup>1</sup> Exportanteile in *nominaler* Rechnung. Datenbasis: *WTO* (2010a), S. 8, 11, 14.

**Abbildung 1: Gewicht des EU-Handels im Welthandel, 1999-2008**



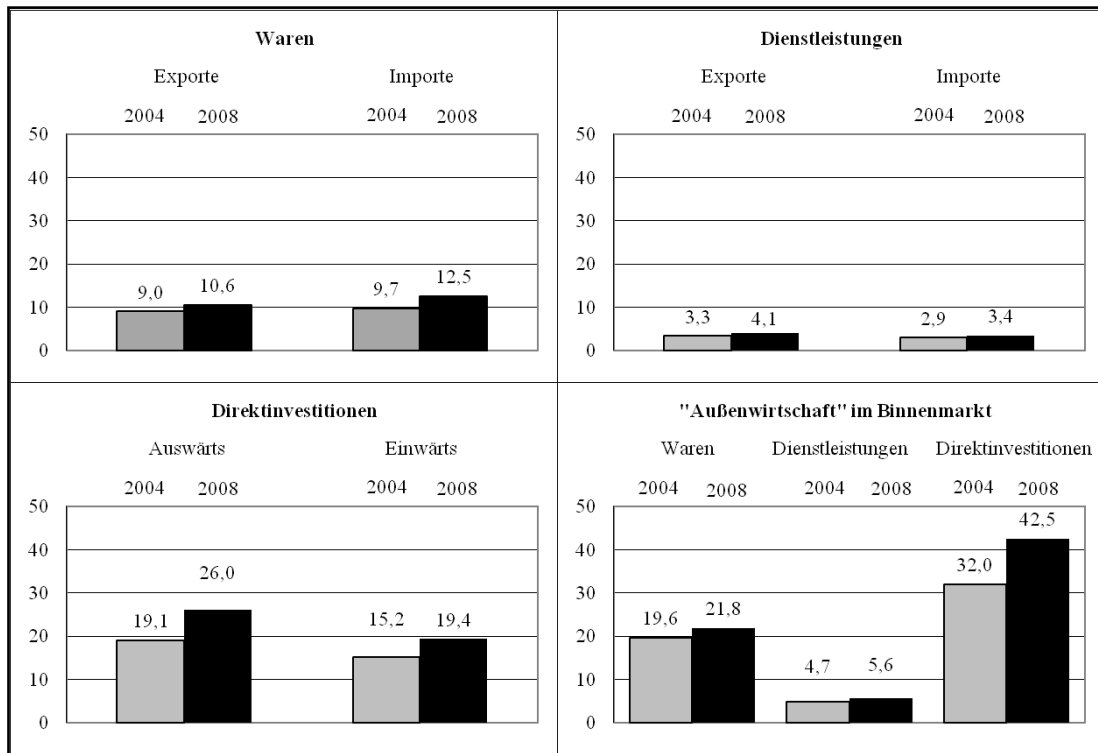
(a) Welthandel ohne internen Handel der EU (27).

Quelle: WTO; eigene Berechnung.

Auch im *gesamtwirtschaftlichen Maßstab* ist der interne und externe Warenhandel der EU ein bedeutender Faktor, abzulesen an seiner Relation zum Bruttoinlandsprodukt (BIP). Ähnliches gilt für den Handel mit Dienstleistungen und die grenzüberschreitenden Direktinvestitionen. Diese drei Transaktionsarten bilden das Rückgrat der internationalen Arbeitsteilung.

In allen drei Fällen stieg der EU-Austausch mit Drittländern sowie der Austausch zwischen den EU-Mitgliedstaaten in den vergangenen Jahren stärker als das BIP der EU (*Abbildung 2*). Dabei ist die Intensität der außenwirtschaftlichen Verflechtung bei den Direktinvestitionen erheblich stärker als bei den Handelsströmen und – auf den Außenhandel bezogen – im Warenausgang wesentlich höher als im Dienstleistungssektor. *Abbildung 2* zeigt zudem, dass die „interne Außenwirtschaft“ der EU noch weit intensiver ist als ihre „Drittlandwirtschaft“. Dies belegt erneut die Bedeutung des Europäischen Binnenmarktes bei der Einbindung der EU-Mitglieder in die internationale Arbeitsteilung.

**Abbildung 2: Gewicht der Außenwirtschaft in der EU, 2004 und 2008<sup>(a)</sup>**



(a) Jeweils Anteil am BIP der EU (27) in %.

Quelle: Eurostat; UNCTAD; WTO; eigene Berechnung und Darstellung.

Die Drittlandbeziehungen der EU werden entscheidend durch die *gemeinsame Handelspolitik* ihrer Mitgliedstaaten geprägt. Diese Politik umfasst die Regelung der entsprechenden internationalen Warenströme, aber auch der Dienstleistungen und Direktinvestitionen, und schließt zudem sektorübergreifende „neue“ Themen wie den Schutz geistiger Eigentumsrechte bei Transaktionen mit Drittländern ein. Wesentliche Impulse für die Außenhandelspolitik der EU sind dabei von der Initiative zur Realisierung des Europäischen Binnenmarktes ausgegangen.

Am 4. Oktober 2006 hat die Europäische Kommission das Konzept einer neuen EU-Handelspolitik gegenüber Drittländern vorgelegt (KEG 2006a). In diesem Strategiepapier stellt die Kommission die Gestaltung der bilateralen EU-Handelsbeziehungen mit „prioritären“ Partnerländern und die „strategische Positionierung“ der EU im globalen „Bilateralismus-Wettbewerb“ in den Vordergrund ihrer Überlegungen.

Die bilaterale Dimension der EU-Außenhandelspolitik – im Unterschied zur uni- und multilateralen Dimension – bildet den Schwerpunkt der vorliegenden Arbeit. Wir gehen dabei in drei Schritten vor: Zunächst wird die neue Handelsstrategie der EU im Lichte

des Vertrags von Lissabon dargestellt. Es folgt eine Untersuchung der EU-Position im Geflecht der globalen Handelsströme, insbesondere mit Blick auf den Handel innerhalb von Regionen und zwischen den Regionen in der Welt. Abschließend wird die Rolle der EU beim Abschluss intra- und inter-regionaler Handelsabkommen analysiert.

## **DIE NEUE EU-HANDELSSTRATEGIE UND DER LISSABON-VERTRAG**

Der Vertrag von Lissabon ist am 1. Dezember 2009 in Kraft getreten. Er beinhaltet einen neuen Vertrag über die Europäische Union (EUV) und ersetzt den Vertrag über die Europäische Gemeinschaft (EGV) durch den Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV). Hierdurch wird die gemeinsame Handelspolitik der EU in dreifacher Hinsicht beeinflusst:

1. Die alleinige Kompetenz der Gemeinschaftsorgane in der Handelspolitik wird erweitert und festgeschrieben.
2. Die Rolle des Europäischen Parlaments in der Handelspolitik wird gestärkt.
3. Die Handelspolitik wird in das „auswärtige Handeln“ der Europäischen Union integriert.

Gemäß Art. 207 Abs. 1 AEUV sind die Organe der Europäischen Union für den gesamten Bereich der Handelspolitik gegenüber Drittländern allein zuständig; sie müssen keine handelspolitischen Kompetenzen mehr mit den EU-Mitgliedstaaten teilen. Die Alleinzuständigkeit umfasst außer dem Warenhandel den internationalen Dienstleistungsaustausch, die Handelsaspekte des geistigen Eigentumsschutzes und die ausländischen Direktinvestitionen. Der Rat der Europäischen Union – der „Ministerrat“ – entscheidet auf diesen Gebieten nunmehr grundsätzlich mit qualifizierter Mehrheit.<sup>2</sup>

Durch den Lissabon-Vertrag werden insbesondere die ausländischen Direktinvestitionen vollständig in die gemeinsame EU-Handelspolitik einbezogen. Bei den Dienstleistungen

---

<sup>2</sup> Die qualifizierte Mehrheit wird dabei zunächst weiter anhand der im Vertrag von Nizza (2003) geregelten Stimmengewichtung zwischen den EU-Mitgliedern ermittelt. Zum 1. November 2014 wird ein neuer Abstimmungsschlüssel eingeführt, bei dem die Anzahl der Mitgliedstaaten und die Bevölkerungsgröße entscheiden („doppelte Mehrheit“). Voraussetzung für eine qualifizierte Mehrheit im Ministerrat soll von diesem Zeitpunkt an grundsätzlich „eine Mehrheit von mindestens 55% der Mitglieder des Rates, gebildet aus mindestens 15 Mitgliedern, sofern die von diesen vertretenen Mitgliedstaaten zusammen mindestens 65% der Bevölkerung der Union ausmachen“ (Art. 16:4 EUV), sein. Ausnahmen von der Regel der qualifizierten Mehrheit in der gemeinsamen EU-Handelspolitik - und damit das Einstimmigkeitserfordernis - gelten weiterhin für einige „sensible“ Sektoren (kulturelle und audiovisuelle Dienstleistungen sowie Dienstleistungen des Sozial-, Bildungs- und Gesundheitssektors) und in jenen Fällen, in denen auch im Binnenmarkt Einstimmigkeit erforderlich ist. Dieses „Parallelitätsgebot“ gilt für Dienstleistungen, geistiges Eigentum und ausländische Direktinvestitionen (Art. 207:4 AEUV).

und beim geistigen Eigentumsschutz war dies bereits durch den Vertrag von Nizza (2003) geschehen. Die Europäische Union kann daher jetzt Handelsverträge mit Drittländern abschließen, die in erhöhtem Maße Elemente „tiefer Integration“ zwischen den Partnerländern enthalten, d.h. weiter als die bisherigen Abkommen über den bilateralen Zollabbau und das in der Welthandelsorganisation (WTO) vereinbarte multilaterale Regelwerk – den WTO-Acquis – hinausgehen. Die *handelspolitische Kompetenzerweiterung* stellt für die EU insoweit auch „Waffengleichheit“ mit anderen Ländern im Bilateralismus-Wettbewerb her.

Ein Beispiel dafür ist der Wettbewerb zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten von Amerika bei bilateralen Handelsverträgen. Die Investitionsregelungen im EU-Freihandelsabkommen mit Mexiko (2000) etwa bleiben substantiell weit hinter dem Investitionskapitel (Chapter 11) des Nordamerikanischen Freihandelsabkommens (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko (1994) zurück. Ein Vergleich der bilateralen Handelspolitiken der EU und der USA zeigt zudem, dass kein von der EU geschlossener Vertrag, aber die Mehrheit der US-Abkommen, Regelungen über handelsbezogene Investitionsmaßnahmen (Trade-Related Investment Measures) enthält, die das TRIMs-Abkommen der WTO übersteigt (Horn et al. 2009, S. 20). Art. 207 Abs. 1 AEUV versetzt die EU in die Lage, solche Schieflagen in Zukunft zu vermeiden.

Der Vertrag von Lissabon verhilft zugleich dem *Europäischen Parlament* zu einem größeren Einfluss in der Handelspolitik. In der *Handelsgesetzgebung* steht das Parlament jetzt weitgehend gleichberechtigt neben dem Ministerrat. Dies gilt auch für andere gemeinschaftliche Politikbereiche. Das „ordentliche Gesetzgebungsverfahren“ ersetzt hier durchweg das Mitentscheidungsverfahren und wird zum Regelfall bzw. Standardbeschlussverfahren für alle legislativen Maßnahmen, die im Ministerrat eine qualifizierte Mehrheit erfordern.<sup>3</sup> In der Handelspolitik erlassen „das Europäische Parlament und der Rat ... durch Verordnungen ... die Maßnahmen, mit denen der Rahmen für die Umsetzung der gemeinsamen Handelspolitik bestimmt wird“ (Art. 207 Abs. 2 AEUV). Diese Machtteilung zwischen Parlament und Rat gilt gleichermaßen für die unilaterale, die bilaterale und die multilaterale Ebene der EU-Handelspolitik.

In der bilateralen EU-Handelspolitik wird das Parlament *post* „Lissabon“ neben der Stärkung seiner legislativen Funktion auch an der *Aushandlung von Handelsverträgen* beteiligt. Art. 207 Abs. 3 AEUV bestimmt, dass die Europäische Kommission dem Eu-

---

<sup>3</sup> Gem. Art. 289 Abs. 1 AEUV „(besteht) das ordentliche Gesetzgebungsverfahren ... in der gemeinsamen Annahme einer Verordnung, einer Richtlinie oder eines Beschlusses durch das Europäische Parlament und den Rat auf Vorschlag der Kommission.“

ropäischen Parlament, d.h. konkret seinem Ausschuss für internationalen Handel, „regelmäßig Bericht über den Stand der Verhandlungen (erstattet)“. Der Handelsausschuss des Parlaments wird insoweit dem gleichfalls in Art. 207 Abs. 3 AEUV verankerten handelspolitischen „Sonderausschuss“ des Europäischen Ministerrats gleichgestellt. Dieses Gremium, das von Vertretern der EU-Mitgliedstaaten und Beisitzern aus den Reihen der Kommission gebildet wird, nimmt eine Schlüsselstellung in der EU-Handelspolitik ein und ist zugleich ein institutionelles „Alleinstellungsmerkmal“ der Handelspolitik im Vergleich zu den übrigen Gemeinschaftspolitiken. Ursprünglich als „113er“, dann als „133er“ und jetzt als „207er Ausschuss“ bekannt, ist der handelspolitische Sonderausschuss auch unmittelbar an die relevanten internationalen Verhandlungen beteiligt.<sup>4</sup> Ein solches Recht wird dem handelspolitischen Parlamentsausschuss derzeit noch verwehrt. Bei einer Revision des Rahmenabkommens von 2004 zwischen Parlament und Kommission könnte sich dies jedoch ändern (Woolcock 2010, S. 25). Im Vertrag von Lissabon ist auch ein Mitspracherecht des Parlaments bei der Festlegung der Verhandlungsziele nicht ausdrücklich vorgesehen; die entsprechende Richtlinienkompetenz liegt weiterhin allein beim Rat.<sup>5</sup> Aber auch in diesem Punkte könnte das Parlament in Zukunft auf vertraglichem Wege Einfluss auf die Handelspolitik gewinnen (Woolcock 2010, S. 25).

Der Lissabon-Vertrag erweitert daneben die Kompetenz des Europäischen Parlaments bei der *Ratifizierung von Handelsverträgen*. Gemäß Art. 218 Abs. 6 AEUV müssen alle Handelsabkommen vor ihrem Inkrafttreten vom Parlament genehmigt werden. Dabei entscheidet das Parlament mit einfacher Mehrheit.<sup>6</sup>

In institutioneller Hinsicht hat der Vertrag von Lissabon die Drei-Pfeiler-Struktur der Europäischen Union<sup>7</sup> beseitigt, die EU als Rechtsnachfolgerin der Europäischen Gemeinschaft (EG) mit eigener Rechtspersönlichkeit ausgestattet<sup>8</sup> und einen Rahmen für das „auswärtige Handeln der Union“ geschaffen, der alle gemeinschaftlichen Politiken

---

4 „Die Kommission führt die(se) Verhandlungen im Benehmen mit einem zu ihrer Unterstützung vom Rat bestellten Sonderausschuss“ (Art. 207 Abs. 3 AEUV).

5 „Die Kommission führt die(se) Verhandlungen ... nach Maßgabe der Richtlinien, die ihr der Rat erteilen kann“ (Art. 207 Abs. 3 AEUV).

6 Bei Abstimmungen im Europäischen Parlament ist die einfache Mehrheit (der abgegebenen Stimmen) der Normalfall (Art. 231 AEUV).

7 (1) Wirtschaft und Wirtschaftspolitik (einschl. Handelspolitik); (2) Außen- und Sicherheitspolitik; (3) Zusammenarbeit in den Bereichen Justiz und Inneres.

8 „Die Union besitzt Rechtspersönlichkeit“ (Art. 47 EUV).



der EU mit Außenbezug – und damit auch die Handelspolitik – umfasst.<sup>9</sup> Die Handelspolitik soll „im Rahmen der Grundsätze und Ziele des auswärtigen Handelns der Union gestaltet (werden)“ (Art. 207 Abs. 1 Zweiter Satz AEUV). Zu den Zielen gehören die Förderung von Demokratie, Rechtsstaatlichkeit und Menschenrechten ebenso wie die Förderung einer „nachhaltige(n) Entwicklung in Bezug auf Wirtschaft, Gesellschaft in den Entwicklungsländern ... mit dem vorrangigen Ziel, die Armut zu beseitigen“ und die Förderung der „Integration aller Länder in die Weltwirtschaft ... , unter anderem auch durch den schrittweisen Abbau internationaler Handelshemmnisse“ (Art. 21 Abs. 2 EUV). Die *Integration der Handelspolitik in das „auswärtige Handeln“ der EU* verursacht daher einerseits Abhängigkeit von anderen Politiken wie z.B. Entwicklungs-, Sozial- oder Umweltpolitik. Andererseits werden neue Handlungsspielräume geschaffen, die gerade in der bilateralen Handelsvertragspolitik der EU und somit auch im Rahmen der neuen EU-Handelsstrategie genutzt werden können.

Tatsächlich repräsentiert die *neue Außenhandelsstrategie* im doppelten Sinne einen Wendepunkt in der EU-Handelspolitik:

Zum einen wird das Moratorium bei der Aushandlung neuer bilateraler Handelsverträge, das sich die Europäische Gemeinschaft 1997 zu Gunsten multilateraler Liberalisierung und Regelsetzung auferlegt hatte, beendet.<sup>10</sup> Für diesen Sinneswandel waren hauptsächlich drei Gründe maßgebend:

1. Die zum Jahreswechsel 1999/2000 von der damaligen EG vorgeschlagene „Jahrtausendrunde“ in der WTO mit einer weit gespannten handelspolitischen Agenda kam nicht zu Stande.
2. Die im November 2001 begonnene – weniger ambitionierte – multilaterale Doha-Runde wurde Mitte 2006 vorläufig suspendiert.
3. Immer mehr Länder, allen voran die USA, wandten sich verstärkt dem Bilateralismus zu.

Zum anderen ist die Umkehr der EU in der bilateralen Handelspolitik keine bloße Rückkehr zur alten Handelsvertragspolitik, sondern impliziert eine grundlegende Erneuerung dieser Politik, die in einer substanziellen Vertiefung der Handelsverträge

---

<sup>9</sup> Nicht eingeschlossen ist hingegen die weiterhin intergouvernemental angelegte Außen- und Sicherheitspolitik, für die besondere Bestimmungen gelten. Vgl. Titel V, Kapitel 2 EUV (Besondere Bestimmungen über die Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik).

<sup>10</sup> Die Begründung des Europäischen Ministerrates für das Moratorium lautete: “The fundamental architecture of the EU’s policy on preferential agreements has been put in place and should be preserved” (zitiert in: *WTO 1997*, S. 23).

(“deeper integration”)<sup>11</sup> und einem neuen räumlichen Paradigma bei den Abkommen zum Ausdruck kommt. Ein Beispiel für *vertiefte Integration* ist das am 1. November 2008 in Kraft getretene Wirtschaftspartnerschaftsabkommen der EU mit den Ländern des Karibischen Forums (CARIFORUM).<sup>12</sup> Dieses Abkommen geht inhaltlich weit über frühere Präferenzhandelsabkommen (PHA) der Europäischen Gemeinschaft mit Entwicklungsländern hinaus: Es sieht nicht nur eine stärkere – und – reziproke Marktöffnung durch den Abbau von Zöllen und nichttarifären Handelsschranken vor, sondern greift auch stärker in außenwirtschaftlich relevante innerstaatliche Regelungskompetenzen der beteiligten Länder ein (Heydon und Woolcock 2009, S. 168). Das neue *räumliche Paradigma* der EU-Handelsvertragspolitik wiederum besteht in einer Gewichtsverschiebung bei den Partnerstaaten reziproker bilateraler Handelsabkommen weg von benachbarten Ländern, die auf diesem Wege den Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft suchten, hin zu entfernt gelegenen Ländern mit dynamischer Wirtschaftsentwicklung und ohne Beitrittsperspektive.

Für den Abschluss bilateraler Präferenzhandelsabkommen mit Drittländern auf reziproker Basis sind gemäß der neuen EU-Handelsstrategie zwei Kriterien entscheidend:

1. Das Wettbewerbskriterium: Die Abkommen sollen gewährleisten, dass die EU im internationalen Bilateralismus-Wettbewerb nicht hinter ihren Hauptkonkurrenten zurückbleibt.
2. Das „WTO-plus“-Kriterium: Die Abkommen sollen auf bilateraler Ebene den multilateralen „WTO-Acquis“ durch Verschärfung bestehender und Einführung neuer handelspolitischer Regeln bzw. „Disziplinen“ vertiefen und erweitern.

Das *Wettbewerbskriterium* spiegelt die Furcht der Europäischen Kommission vor einer „Marginalisierung der EU“ und einer Handels- und Investitionsumlenkung zu ihren Lasten in Folge bestehender und neuer Freihandelsabkommen der USA und Japans mit dynamischen Entwicklungsländern wider.<sup>13</sup> Ein „bilateraler Ansatz“ soll dieser Gefahr

---

11 Die Unterscheidung zwischen “deep integration” (Abbau von Handelsschranken „*hinter* der Grenze“, insbesondere von regulatorischen Handelsschranken) und “shallow integration” (Abbau von Handelsschranken „*an* der Grenze“, insbesondere von Zollschranken) geht auf *Robert Lawrence* (1995) zurück.

12 Im CARIFORUM sind die 14 karibischen Mitglieder der AKP-Staatengruppe (Afrika-Karibik-Pazifik) zusammengeschlossen, die mit der EU über das Cotonou-Abkommen (2000) verbunden ist: Antigua und Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Dominikanische Republik, Grenada, Guyana, Jamaika, St Kitts und Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Surinam, Trinidad und Tobago.

13 “The rapid development of third countries concluding FTAs with the EU’s main competitors such as the US or Japan carries risks of marginalizing the EU” (CEC 2006a, p. 17). “There is a growing risk of trade diversion in the most dynamic countries” (CEC 2006b, p. 10).

begegnen und „auf großen Märkten dafür ... sorgen, dass unsere Unternehmen die gleichen Wettbewerbsvoraussetzungen haben wie (die Unternehmen) unsere(r) Hauptkonkurrenten“ (KEG 2006b, S. 3). Das Ziel ist „zumindest volle Parität“ (KEG 2006a, S. 11). Dies gilt sowohl für Exportfirmen im Waren-, Dienstleistungs- und Wissenssektor als auch für Direktinvestoren mit Sitz in der EU. Deshalb soll zusätzlich zu den Handelsabkommen ein „ehrgeiziges Muster-Investitionsabkommen der EU erarbeitet werden“ (KEG 2006a, S. 11). Für die konkrete Auswahl der Partnerländer sollen das Marktpotential dieser Länder, ausgedrückt in der Größe und Wachstumsrate ihres Brutto sozialproduktes, und das dort bestehende Niveau der (tarifären und nichttarifären) Protektion gegenüber EU-Exporteuren und -Investoren ausschlaggebend sein. Auf dieser Grundlage sind die Gemeinschaft der zehn ASEAN-Staaten Südostasiens (Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Thailand, Brunei, Kambodscha, Laos, Myanmar, Vietnam), Südkorea und die Länder des MERCOSUR (Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay) als „vorrangige Partner“ für neue bilaterale Handelsabkommen identifiziert worden. An zweiter Stelle werden Indien, Russland und der Golf-Kooperationsrat (Bahrain, Kuwait, Oman, Saudi-Arabien, Vereinigte Arabische Emirate, Jemen) genannt. China erfülle ebenfalls etliche der aufgeführten Kriterien, bedürfe aber noch „besonderer Aufmerksamkeit wegen der Chancen und Risiken, die das Land birgt“ (KEG 2006a, S. 10-11).

Zum „WTO-plus“-Kriterium schreibt die Europäische Kommission in ihrem Strategiepapier, dass „viele Kernfragen wie Investitionen, öffentliche Aufträge, Wettbewerbsregelung, Schutz geistigen Eigentums und andere Regelungsfragen, die gegenwärtig nicht innerhalb der WTO behandelt werden, sich in Freihandelsabkommen klären (lassen)“ und Freihandelsabkommen deshalb „eine schnellere und weitergehende Marktöffnung und Integration fördern ... (und) den Weg für die nächste Stufe der multilateralen Liberalisierung ebnen (können)“ (KEG 2006a, S. 10). Freihandelsabkommen sollen zudem technische Handelshindernisse beseitigen („wo immer möglich durch Angleichung der Vorschriften“), Klauseln zur „guten Regierungsführung“ („good governance“) in den Bereichen Finanzen, Steuern und Recht einschließen („Wo dies angebracht ist“), „den Entwicklungsbedürfnissen unserer Partner Rechnung tragen“, eine „nachhaltige Entwicklung“ fördern und möglicherweise „neue(r) Kooperationsbestimmungen in Bereichen wie Arbeitsschutz und Umweltschutz“ enthalten (KEG 2006a, S. 11). Die „WTO-plus“-Komponente dieser „neue(n) Generation sorgfältig ausgewählter, prioritätsgerech-

---

“The US and many of our developing country partners are engaged in negotiating investment bilaterally having refused to do so in DDA. The EU would be putting itself at a disadvantage if we did not seek to improve investment conditions in our bilateral negotiations” (CEC 2006b, p. 10).

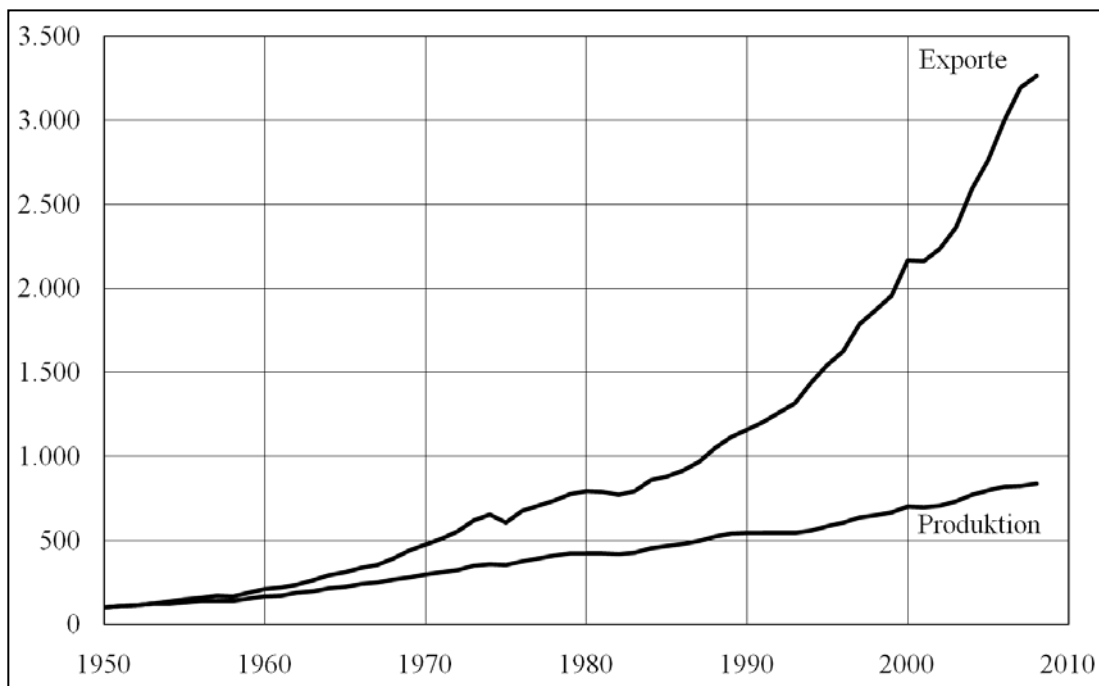
ter Freihandelsabkommen mit Partnern von vorrangigem Interesse“ (KEG 2006a, S. 15) umfasst daher sowohl Regelungen, die vorhandene WTO-Disziplinen verstärken, im Sinne eines „Mehr vom Gleichen“, als auch Regelungen, die völlig neue Verpflichtungen zwischen den Partnerländern begründen.

Vor diesem Hintergrund wird im Folgenden zunächst die internationale Handelsverflechtung der EU im Spannungsfeld von Globalisierung und Regionalisierung untersucht und anschließend die EU-Handelspolitik in diesen Zusammenhang gestellt.

### STELLUNG DER EU IM WELTHANDEL

Mit dem Einbruch des internationalen Warenverkehrs 2009 ist das Integrationsniveau der Weltwirtschaft – gemessen an der Entwicklung der internationalen Warenströme im Vergleich zur Weltproduktion – zurück gegangen. In den sechs Jahrzehnten zuvor hatte die wirtschaftliche Verflechtung nahezu ununterbrochen zugenommen: Von 1950 bis 2008 ist der Warenhandel auf mehr als das 30-fache gestiegen, die Produktion dagegen „nur“ auf etwa das Achtfache (*Abbildung 3*).

**Abbildung 3: Weltweite Warenexporte und globale Produktion, 1950-2008<sup>(a)</sup>**

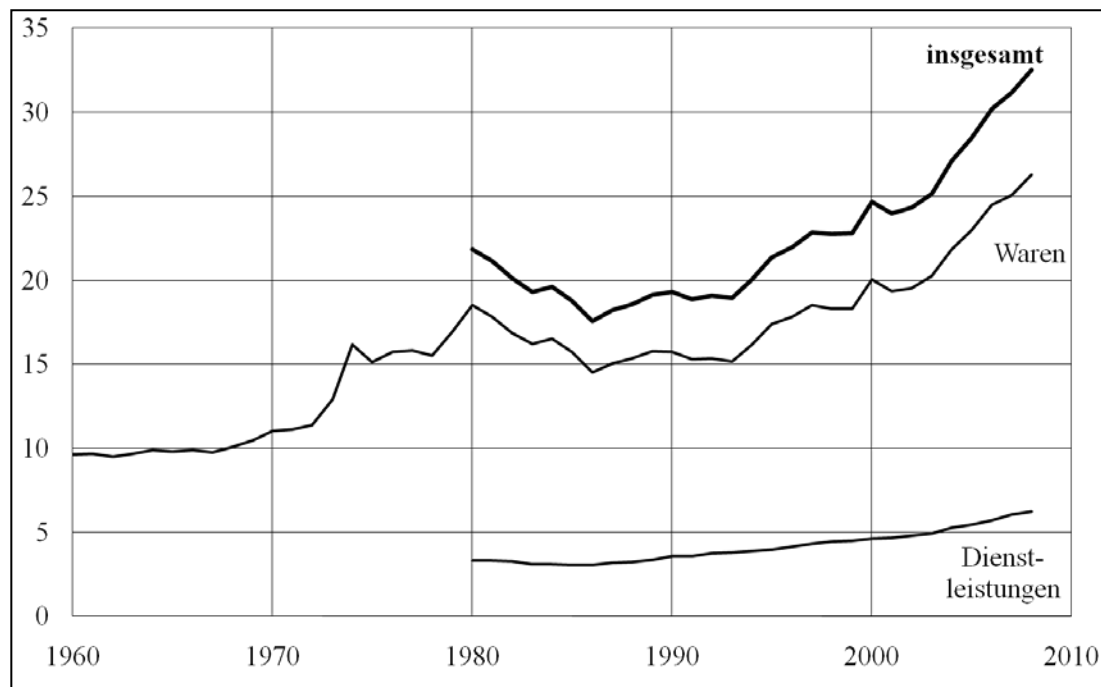


(a) Index: 1950 =100.

Quelle: WTO; eigene Berechnung und Darstellung.

Beim internationalen Handel mit Dienstleistungen war der Wachstumsvorsprung gegenüber dem BIP weniger deutlich als beim Warenhandel. Insgesamt nahm der Anteil der international gehandelten Waren und Dienste am Welt-BIP seit Mitte der 1980er Jahre deutlich zu und lag 2008 bei etwa einem Drittel (Abbildung 4).

**Abbildung 4: Weltweiter Waren- und Dienstleistungshandel in % des Welt-BIP, 1960-2008**



Quelle: Weltbank; WTO; eigene Berechnung und Darstellung.

Diese Entwicklung lässt sich als zunehmende internationale Verflechtung der Volkswirtschaften oder kurz als Globalisierung charakterisieren: Eine wachsende Zahl global aufgespannter Wertschöpfungsketten lässt die Weltwirtschaft insgesamt zusammenwachsen. Dieser Prozess ist aber nicht gleichmäßig über den Erdball verteilt. Konsum wie Produktion besitzen auch weiterhin eine starke regionale Bindung, die nicht allein geographisch bedingt ist, sondern auch auf kulturellen und politischen Gemeinsamkeiten beruht (vgl. Fratianni 2006, S. 5). Dem Rechnung tragend werden in diesem Teil folgende Regionen unterschieden: *EU* (Europäische Gemeinschaft bzw. Europäische Union in jeweils geltender Zusammensetzung), *Nicht-EU-Europa* (einschließlich UdSSR bzw. Gemeinschaft Unabhängiger Staaten), *Nordamerika* (USA, Kanada, Mexiko), *Asien-Pazifik* (Asien, Australien, Neuseeland), *Naher Osten* (einschließlich Nordafrika: Algerien, Marokko, Tunesien), *Lateinamerika* (ohne Mexiko) und *Afrika* (ohne Nordafrika).

Die *Abbildungen 5* und *6* zeigen die Entwicklung der Warenströme zwischen und innerhalb der genannten Regionen in den Jahren 1980, 1990, 2000 und 2008. Dabei sind aus Gründen der Übersichtlichkeit *EU* und *Nicht-EU-Europa* zu *Europa* zusammengefasst. Auffällig ist die starke Zunahme des internationalen Handels insgesamt: Von 1980 bis 2008 stieg er von knapp 2 Billionen US-\$ auf 16 Billionen US-\$.<sup>14</sup> Zugleich fallen die drei hoch integrierten Regionen Europa, Nordamerika und Asien-Pazifik ins Auge. Bei ihnen lag der Anteil der innerhalb der Region verbleibenden Warenexporte zuletzt bei 50% oder mehr. Da sie daneben umfangreichen Handel miteinander betreiben, fanden 2008 mehr als drei Viertel des weltweiten Warenverkehrs innerhalb des Dreiecks Europa, Nordamerika und Asien-Pazifik statt; der Nahe Osten, Lateinamerika und Afrika waren dementsprechend nur an etwa 25% des Welthandels beteiligt.

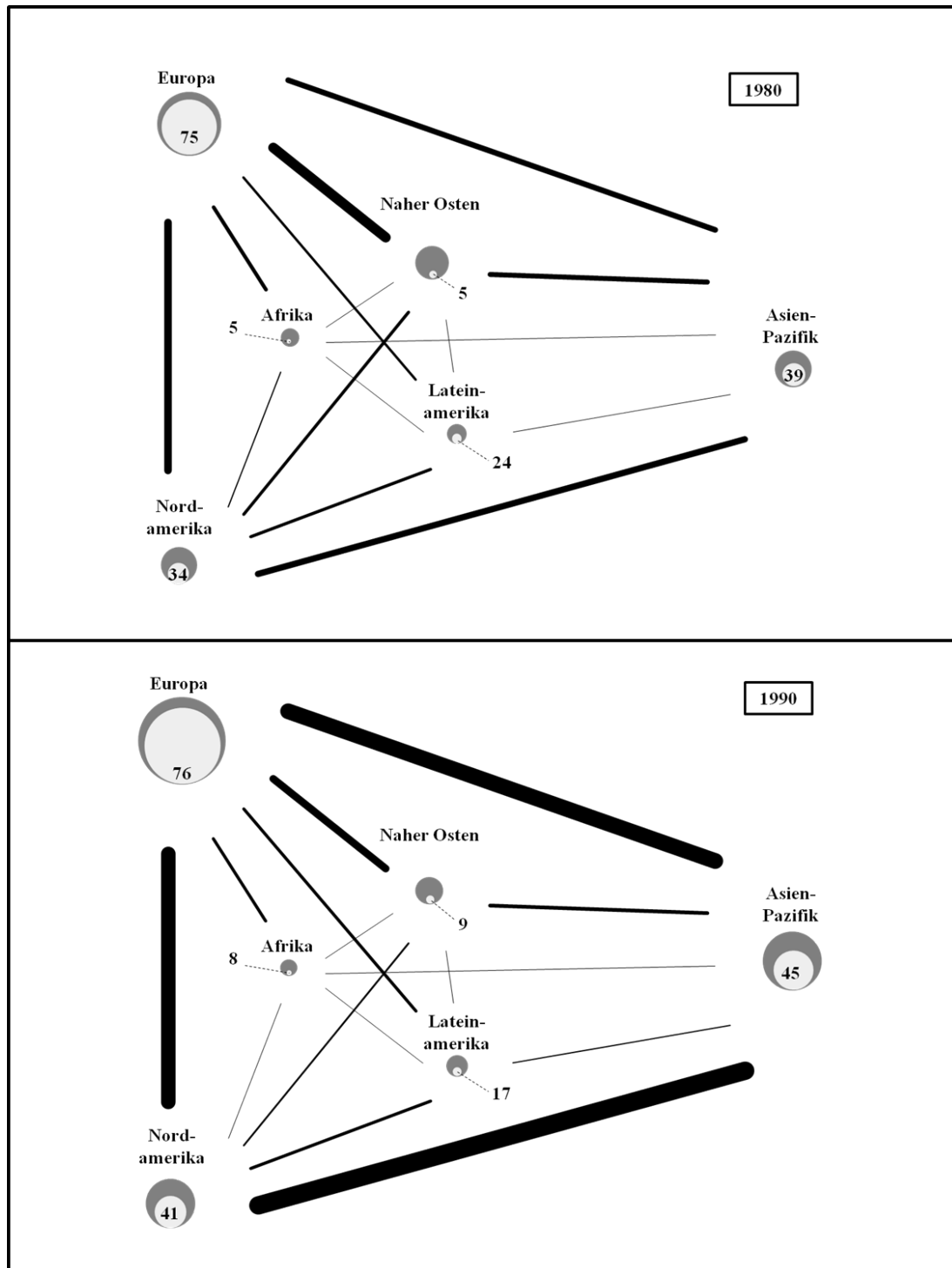
In den *Tabellen 1* und *2* werden die EU und das restliche Europa getrennt ausgewiesen. So wird deutlich, dass die EU bzw. die EG als Vorreiter wirtschaftlicher und politischer Integration bereits seit 1980 mehr als 50% ihrer Exporte in die Region versendet; im Jahr 2008 lag der Anteil des intra-regionalen Handels sogar bei 67% des gesamten EU-Handels.

Das Dreieck EU, Nordamerika und Asien-Pazifik verliert durch die rechnerische Abspaltung Rest-Europas kaum an Dominanz: Zwei Drittel des Welthandels hatten 2008 sowohl ihren Ursprung als auch ihr Ziel in einer der drei Regionen; nur am restlichen Drittel waren Nicht-EU-Europa, der Nahe Osten, Lateinamerika und Afrika beteiligt. Zudem waren die letztgenannten vier Regionen deutlich weniger integriert – auch wenn sich die Anteile des intra-regionalen Handels in Afrika und dem Nahen Osten seit 1980 verdoppelt haben. Bei Nicht-EU-Europa kann man sogar von Desintegration sprechen: Der Intrahandelsanteil ist von 36% auf 19% gesunken. Dies dürfte zu weiten Teilen an der politischen und ökonomischen Wende in den ehemals sozialistischen Planwirtschaften Osteuropas und an deren Öffnung gen Westen liegen. In gesamteuropäischer Sicht wird dies bestätigt: Der intra-regionale Warenaustausch innerhalb Europas machte 2008 mehr als drei Viertel des Gesamthandels aus (*Abbildung 6*).

---

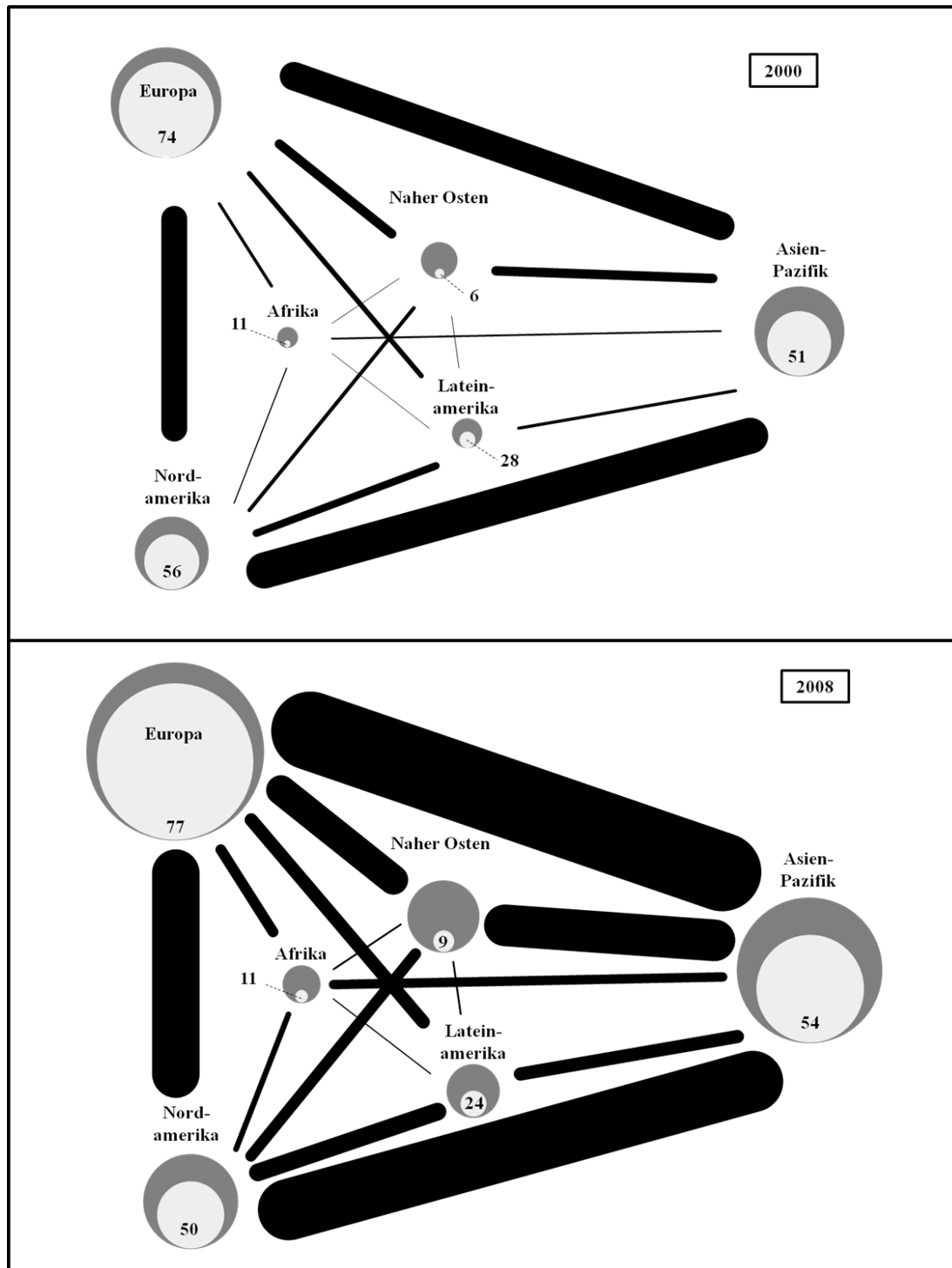
<sup>14</sup> Die Zahlen zu den inter- und intra-regionalen Handelsströmen beruhen auf den *Tabellen 1* und *2*.

Abbildung 5: Matrix des internationalen Warenhandels, 1980 und 1990<sup>(a)</sup>



(a) Die Größe der äußeren bzw. inneren Kreise bringen das Gesamt- bzw. Intra-Handelsvolumen der Region zum Ausdruck. Die Zahlen im Innenkreis geben die jeweiligen Intrahandelsanteile wieder. Die Dicke der Linien bilden das Handelsvolumen zwischen zwei Regionen.  
Quelle: IWF; eigene Berechnung und Darstellung.

Abbildung 6: Matrix des internationalen Warenhandels, 2000 und 2008<sup>(a)</sup>



(a) Die Größe der äußeren bzw. inneren Kreise bringen das Gesamt- bzw. Intra-Handelsvolumen der Region zum Ausdruck. Die Zahlen im Innenkreis geben die jeweiligen Intrahandelsanteile wieder. Die Dicke der Linien bilden das Handelsvolumen zwischen zwei Regionen ab.  
Quelle: IWF; eigene Berechnung und Darstellung.



Tabelle 1: Matrix des internationalen Warenhandels 1980 und 1990

<b>1980</b>								
<b>Anteil am Welthandel (in %)</b>								
<b>Importeur Exporteur</b>	<b>EU (9)</b>	<b>Nicht-EU- Europa</b>	<b>Nord- amerika</b>	<b>Asien- Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Latein- amerika</b>	<b>Afrika</b>	<b>Welt</b>
EU (9)	18,4	6,6	2,3	1,7	2,9	0,9	1,5	34,9
Nicht-EU-Europa	5,4	4,6	0,6	0,7	1,0	0,3	0,3	13,0
Nordamerika	3,3	1,2	5,4	3,0	0,9	1,4	0,3	16,0
Asien-Pazifik	2,2	1,0	3,4	6,2	1,3	0,6	0,5	15,9
Naher Osten	4,3	1,6	2,0	3,6	0,6	0,7	0,1	13,4
Lateinamerika	1,0	0,5	1,5	0,3	0,1	1,1	0,1	4,6
Afrika	1,3	0,3	0,8	0,2	0,0	0,3	0,2	4,0
Welt	36,2	15,8	16,5	16,1	6,9	5,2	3,0	<b>1.896<sup>(a)</sup></b>
<b>Anteil an den Exporten der Region in die Welt (in %)</b>								
<b>Importeur Exporteur</b>	<b>EU (9)</b>	<b>Nicht-EU- Europa</b>	<b>Nord- amerika</b>	<b>Asien- Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Latein- amerika</b>	<b>Afrika</b>	<b>Welt (a)</b>
EU (9)	<b>52,7</b>	18,8	6,7	4,8	8,2	2,5	4,4	<b>661</b>
Nicht-EU-Europa	41,5	<b>35,8</b>	4,7	5,3	7,5	2,0	2,1	<b>246</b>
Nordamerika	20,7	7,3	<b>33,6</b>	18,5	5,7	8,9	2,0	<b>304</b>
Asien-Pazifik	14,1	6,1	21,6	<b>39,3</b>	8,3	3,5	2,9	<b>301</b>
Naher Osten	32,2	11,6	15,1	27,2	<b>4,8</b>	5,0	1,0	<b>254</b>
Lateinamerika	21,3	10,1	32,4	6,4	2,3	<b>23,9</b>	1,6	<b>87</b>
Afrika	33,9	8,6	21,3	5,5	1,2	7,1	<b>4,9</b>	<b>75</b>
Welt	36,2	15,8	16,5	16,1	6,9	5,2	3,0	<b>1.896</b>
<b>1990</b>								
<b>Anteil am Welthandel (in %)</b>								
<b>Importeur Exporteur</b>	<b>EU (12)</b>	<b>Nicht-EU- Europa</b>	<b>Nord- amerika</b>	<b>Asien- Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Latein- amerika</b>	<b>Afrika</b>	<b>Welt</b>
EU (12)	24,5	6,0	3,3	3,0	1,7	0,6	0,8	40,4
Nicht-EU-Europa	5,4	2,6	0,7	0,9	0,4	0,1	0,1	10,2
Nordamerika	3,3	0,7	6,7	4,0	0,5	0,9	0,1	16,1
Asien-Pazifik	3,9	1,0	6,3	10,4	0,7	0,4	0,3	23,3
Naher Osten	1,6	0,4	0,7	1,5	0,4	0,1	0,1	5,0
Lateinamerika	0,8	0,1	1,0	0,3	0,1	0,5	0,0	3,1
Afrika	0,7	0,1	0,4	0,2	0,0	0,0	0,1	1,9
Welt	40,1	10,9	19,1	20,2	3,9	2,7	1,6	<b>3.386<sup>(a)</sup></b>
<b>Anteil an den Exporten der Region in die Welt (in %)</b>								
<b>Importeur Exporteur</b>	<b>EU (12)</b>	<b>Nicht-EU- Europa</b>	<b>Nord- amerika</b>	<b>Asien- Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Latein- amerika</b>	<b>Afrika</b>	<b>Welt (a)</b>
EU (12)	<b>60,6</b>	14,9	8,3	7,3	4,3	1,5	2,0	<b>1.367</b>
Nicht-EU-Europa	52,7	<b>25,3</b>	6,8	8,8	4,1	1,1	0,8	<b>344</b>
Nordamerika	20,4	4,1	<b>41,4</b>	24,7	3,1	5,3	0,8	<b>547</b>
Asien-Pazifik	16,6	4,5	27,2	<b>44,6</b>	3,2	1,7	1,3	<b>789</b>
Naher Osten	32,2	7,3	13,4	29,0	<b>8,7</b>	2,7	1,2	<b>171</b>
Lateinamerika	26,0	4,4	32,9	11,3	2,7	<b>17,4</b>	1,1	<b>103</b>
Afrika	37,7	4,7	19,9	9,2	1,6	1,1	<b>8,0</b>	<b>63</b>
Welt	40,1	10,9	19,1	20,2	3,9	2,7	1,6	<b>3.386</b>

(a) in Mrd. US-\$.  
Quelle: IWF; eigene Berechnung.

Tabelle 2: Matrix des internationalen Warenhandels 2000 und 2008

<b>2000</b>								
<b>Anteil am Welthandel (in %)</b>								
Importeur Exporteur	EU (15)	Nicht-EU- Europa	Nord- amerika	Asien- Pazifik	Naher Osten	Latein- amerika	Afrika	Welt
EU (15)	22,2	4,2	4,0	2,9	1,3	0,6	0,5	35,8
Nicht-EU-Europa	3,9	1,7	0,6	0,5	0,2	0,1	0,0	7,1
Nordamerika	2,9	0,4	10,6	3,6	0,4	1,1	0,1	19,0
Asien-Pazifik	4,4	0,6	7,2	14,5	0,8	0,6	0,3	28,6
Naher Osten	1,3	0,1	0,7	1,9	0,3	0,1	0,1	4,7
Lateinamerika	0,6	0,1	1,1	0,3	0,1	0,9	0,0	3,1
Afrika	0,5	0,0	0,4	0,3	0,0	0,0	0,2	1,6
Welt	35,7	7,1	24,4	24,0	3,1	3,4	1,2	<b>6.386<sup>(a)</sup></b>
<b>Anteil an den Exporten der Region in die Welt (in %)</b>								
Importeur Exporteur	EU (15)	Nicht-EU- Europa	Nord- amerika	Asien- Pazifik	Naher Osten	Latein- amerika	Afrika	Welt (a)
EU (15)	<b>62,1</b>	11,6	11,1	8,0	3,6	1,5	1,3	<b>2.287</b>
Nicht-EU-Europa	54,4	<b>23,5</b>	8,6	7,5	3,2	1,5	0,5	<b>457</b>
Nordamerika	15,0	2,0	<b>55,7</b>	18,9	2,2	5,6	0,5	<b>1.213</b>
Asien-Pazifik	15,5	2,0	25,2	<b>50,9</b>	2,8	2,1	1,1	<b>1.825</b>
Naher Osten	26,4	3,1	14,3	40,5	<b>6,1</b>	1,3	2,4	<b>303</b>
Lateinamerika	17,8	2,6	34,3	9,4	2,1	<b>28,5</b>	0,8	<b>200</b>
Afrika	30,3	2,3	22,8	18,9	1,9	2,7	<b>10,6</b>	<b>99</b>
Welt	35,7	7,1	24,4	24,0	3,1	3,4	1,2	<b>6.386</b>
<b>2008</b>								
<b>Anteil am Welthandel (in %)</b>								
Importeur Exporteur	EU (27)	Nicht-EU- Europa	Nord- amerika	Asien- Pazifik	Naher Osten	Latein- amerika	Afrika	Welt
EU (27)	24,8	3,5	2,7	2,8	1,5	0,6	0,6	36,9
Nicht-EU-Europa	4,4	1,4	0,4	0,8	0,4	0,1	0,1	7,6
Nordamerika	2,0	0,4	6,3	2,4	0,5	1,0	0,1	12,8
Asien-Pazifik	4,6	1,1	4,8	16,1	1,5	0,9	0,6	29,8
Naher Osten	1,3	0,2	0,9	3,4	0,6	0,1	0,2	7,3
Lateinamerika	0,7	0,1	1,1	0,7	0,1	1,0	0,1	4,0
Afrika	0,6	0,0	0,5	0,6	0,0	0,1	0,2	2,0
Welt	38,4	6,8	16,7	26,5	4,7	3,9	1,8	<b>16.057<sup>(a)</sup></b>
<b>Anteil an den Exporten der Region in die Welt (in %)</b>								
Importeur Exporteur	EU (27)	Nicht-EU- Europa	Nord- amerika	Asien- Pazifik	Naher Osten	Latein- amerika	Afrika	Welt (a)
EU (27)	<b>67,2</b>	9,6	7,4	7,6	4,1	1,6	1,5	<b>5.919</b>
Nicht-EU-Europa	57,4	<b>18,5</b>	5,5	10,0	5,9	1,8	0,7	<b>1.225</b>
Nordamerika	15,9	3,1	<b>49,5</b>	18,7	3,6	8,1	1,0	<b>2.048</b>
Asien-Pazifik	15,5	3,6	16,2	<b>54,0</b>	4,9	3,2	2,0	<b>4.787</b>
Naher Osten	18,4	2,7	12,3	47,2	<b>8,8</b>	1,3	2,3	<b>1.172</b>
Lateinamerika	17,7	2,7	26,7	16,4	2,9	<b>24,4</b>	1,7	<b>642</b>
Afrika	28,8	2,0	25,5	27,6	2,0	4,9	<b>10,8</b>	<b>328</b>
Welt	38,4	6,8	16,7	26,5	4,7	3,9	1,8	<b>16.057</b>

(a) in Mrd. US-\$.  
Quelle: IWF; eigene Berechnung.

Regionalisierungstendenzen lassen sich auch an der Relation des externen Handels einer Region (Importe plus Exporte) zum korrespondierenden BIP – der so genannten *Offenheit* – ablesen. Der Blick auf *Tabelle 3* zeigt die relativ geringe Offenheit der EU, Nordamerikas und des asiatisch-pazifischen Raums – Kehrseite der starken Integration dieser Regionen. Der Nahe Osten, Afrika und Nicht-EU-Europa exportieren dagegen einen relativ hohen Anteil ihrer Produktion in andere Regionen; diese Regionen sind offener bzw. weniger stark integriert. Damit werden die bisherigen Ergebnisse weitgehend bestätigt; einzig Lateinamerika vereint eine geringe Offenheit mit einem niedrigen Integrationsgrad (gemessen am Intrahandelsanteil).

**Tabelle 3: Offenheit,<sup>(a)</sup> 1980-2009**

	1980	1990	2000	2008
EU	21,6	16,5	21,4	22,9
Nicht-EU-Europa	42,4	26,9	46,3	43,6
Nordamerika	12,8	11,2	12,8	16,2
AsienPazifik	19,2	16,0	18,2	26,6
Naher Osten	71,0	45,3	52,0	80,7
Lateinamerika	26,8	18,9	21,0	30,2
Afrika	49,3	35,6	45,8	54,9

(a) Handel der Regionen mit der restlichen Welt (Importe plus Exporte) in % des regionalen BIP.  
Quelle: Weltbank; IWF; eigene Berechnung.

Ein drittes Maß für Konzentration in Handelsbeziehungen ist die *Handelsintensität*. Diese setzt den Anteil eines Ziellandes an den Gesamtexporten des Ursprungslandes in Relation zum Anteil des Ziellandes an den weltweiten Importen exklusive den Importen des Ursprungslandes.<sup>15</sup> Diese Relation kann auch so interpretiert werden, dass der erste Teil (der Zähler des Bruchs) die Konzentration des Ursprungslandes auf Exporte in das Zielland zum Ausdruck bringt und der zweite Teil (der Nenner des Bruchs) die relative Kaufkraft des Ziellandes bzw. dessen Nachfrage nach Importen aus dem Rest der Welt. Zur Analyse des Handels zwischen und innerhalb von Regionen – statt Ländern – muss die Handelsintensität um die Anzahl der Länder in der Zielregion bereinigt werden.<sup>16</sup> Damit ergeben sich folgende Formeln für die intra-regionale und inter-regionale Handelsintensität (TI=Trade Intensity):

<sup>15</sup> Vgl. hierzu *Savage* und *Deutsch* (1960) sowie *Kojima* (1964).

<sup>16</sup> Vgl. hierzu *Anderson* und *Norheim* (1993).

Intra-regionaler Handel:

$$TI_{ii} = \frac{\frac{X_{ii}}{X_{iw}}}{\left( M_{iw} - \frac{M_{iw}}{n} \right) / \left( M_{ww} - \frac{M_{iw}}{n} \right)}$$

Inter-regionaler Handel:

$$TI_{ij} = \frac{\frac{X_{ij}}{X_{iw}}}{\frac{M_{jw}}{\left( M_{ww} - \frac{M_{iw}}{n} \right)}}$$

Legende:

$X_{ii}$  – Intra-regionaler Handel der Region  $i$

$X_{ij}$  – Exporte der Region  $i$  in die Region  $j$

$X_{iw}$  – Exporte der Region  $i$  in die Welt

$M_{iw}$  – Importe der Region  $i$  aus der Welt

$M_{jw}$  – Importe der  $j$  aus der Welt

$M_{ww}$  – Weltimporte

$n$  – Anzahl der Länder einer Region

Die Handelsintensität lässt Vergleiche zwischen Regionen zu, die sich aus unterschiedlich vielen Ländern zusammensetzen. Intensitäten nahe dem Wert eins verweisen auf „normale“ Handelsströme, wohingegen Werte deutlich größer oder kleiner als eins eine „unnatürlich“ hohe bzw. niedrige Konzentration anzeigen. Oder anders: Die Zielregion ist über- bzw. unterrepräsentiert in den Exporten der Ursprungsregion<sup>17</sup>.

In *Tabelle 4* sind die Handelsintensitäten für den Handel in und zwischen den sieben Regionen dargestellt. Die hohen intra-regionalen Intensitäten bekräftigen die bisher ge-

---

<sup>17</sup> Vgl. hierzu Vaillant und Ons (2002).

wonnenen Ergebnisse: Alle sieben Regionen bilden mehr oder weniger stark integrierte Handelscluster. Im Regionen übergreifenden Warenverkehr fallen vor allem die – geographisch zu begründenden – hohen Handelsintensitäten zwischen der EU und dem restlichen Europa sowie zwischen Latein- und Nordamerika ins Auge.

**Tabelle 4: Intra- und inter-regionale Handelsintensitäten, 1980-2008<sup>(a)</sup>**

<b>1980</b>							
<b>Importeur</b> <b>Exporteur</b>	<b>EU (9)</b>	<b>Nicht-EU-Europa</b>	<b>Nordamerika</b>	<b>Asien-Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Lateinamerika</b>	<b>Afrika</b>
<b>EU (9)</b>	<b>1,57</b>	1,15	0,39	0,29	1,13	0,46	1,39
<b>Nicht-EU-Europa</b>	1,14	<b>2,36</b>	0,28	0,33	1,07	0,39	0,69
<b>Nordamerika</b>	0,54	0,44	<b>2,88</b>	1,09	0,78	1,62	0,61
<b>Asien-Pazifik</b>	0,39	0,39	1,30	<b>2,49</b>	1,19	0,66	0,95
<b>Naher Osten</b>	0,89	0,74	0,91	1,68	<b>0,73</b>	0,95	0,34
<b>Lateinamerika</b>	0,59	0,64	1,96	0,39	0,33	<b>4,70</b>	0,52
<b>Afrika</b>	0,94	0,55	1,29	0,34	0,17	1,37	<b>1,67</b>
<b>1990</b>							
<b>Importeur</b> <b>Exporteur</b>	<b>EU (12)</b>	<b>Nicht-EU-Europa</b>	<b>Nordamerika</b>	<b>Asien-Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Lateinamerika</b>	<b>Afrika</b>
<b>EU (12)</b>	<b>1,59</b>	1,32	0,42	0,35	1,05	0,55	1,23
<b>Nicht-EU-Europa</b>	1,31	<b>2,38</b>	0,36	0,43	1,03	0,40	0,53
<b>Nordamerika</b>	0,48	0,35	<b>3,04</b>	1,14	0,73	1,87	0,49
<b>Asien-Pazifik</b>	0,41	0,41	1,42	<b>2,25</b>	0,80	0,63	0,83
<b>Naher Osten</b>	0,80	0,67	0,70	1,43	<b>2,32</b>	1,03	0,73
<b>Lateinamerika</b>	0,65	0,40	1,72	0,56	0,68	<b>6,71</b>	0,68
<b>Afrika</b>	0,94	0,43	1,04	0,45	0,40	0,42	<b>5,15</b>
<b>2000</b>							
<b>Importeur</b> <b>Exporteur</b>	<b>EU (15)</b>	<b>Nicht-EU-Europa</b>	<b>Nordamerika</b>	<b>Asien-Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Lateinamerika</b>	<b>Afrika</b>
<b>EU (15)</b>	<b>1,82</b>	1,61	0,44	0,32	1,13	0,44	1,07
<b>Nicht-EU-Europa</b>	1,52	<b>3,41</b>	0,35	0,31	1,03	0,44	0,43
<b>Nordamerika</b>	0,39	0,26	<b>3,15</b>	0,72	0,64	1,49	0,39
<b>Asien-Pazifik</b>	0,43	0,28	1,03	<b>2,16</b>	0,89	0,60	0,87
<b>Naher Osten</b>	0,74	0,43	0,58	1,68	<b>2,05</b>	0,38	1,93
<b>Lateinamerika</b>	0,50	0,37	1,41	0,39	0,67	<b>8,47</b>	0,62
<b>Afrika</b>	0,85	0,32	0,93	0,79	0,61	0,78	<b>8,80</b>
<b>2008</b>							
<b>Importeur</b> <b>Exporteur</b>	<b>EU (27)</b>	<b>Nicht-EU-Europa</b>	<b>Nordamerika</b>	<b>Asien-Pazifik</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>Lateinamerika</b>	<b>Afrika</b>
<b>EU (27)</b>	<b>1,79</b>	1,40	0,44	0,28	0,87	0,40	0,83
<b>Nicht-EU-Europa</b>	1,49	<b>2,85</b>	0,33	0,38	1,25	0,47	0,39
<b>Nordamerika</b>	0,39	0,43	<b>4,19</b>	0,67	0,73	1,98	0,55
<b>Asien-Pazifik</b>	0,40	0,53	0,97	<b>2,08</b>	1,04	0,81	1,10
<b>Naher Osten</b>	0,48	0,41	0,73	1,78	<b>1,99</b>	0,34	1,28
<b>Lateinamerika</b>	0,46	0,40	1,60	0,62	0,62	<b>6,51</b>	0,93
<b>Afrika</b>	0,75	0,30	1,52	1,04	0,42	1,27	<b>6,21</b>

(a) Handelsintensitäten größer als eins sind grau hinterlegt.

Quelle: IWF; eigene Berechnung.

Alle drei Indikatoren – Intrahandelsanteile, Offenheit und Handelsintensität – weisen in dieselbe Richtung: Die Entwicklung der Weltwirtschaft wurde in den vergangenen Jahren sowohl von Globalisierung als von Regionalisierung geprägt. Jedes Land der Welt hat mit beinahe jedem anderen Land der Welt Handel betrieben, besonders ausgeprägt allerdings innerhalb der eigenen Region. Die Europäische Union nimmt im Netzwerk der internationalen Arbeitsteilung eine besondere Rolle ein: Zum einen stellt sie den kaufkräftigsten Markt dar; zum anderen ist sie – gemessen am BIP – der größte Produktionsstandort. Daneben ist die EU größter Exporteur und größter Importeur der Welt. Diese starke Stellung im globalen Handel gründet sich nicht zuletzt auf der weit gehenden wirtschaftlichen und politischen Integration zwischen den EU-Mitgliedstaaten, die anderen Regionen als Muster dient.

### **DER EU-FAKTOR IM GLOBALEN BILATERALISMUS**

Die Geographie der internationalen Handelsbeziehungen findet ihr Gegenstück in einem dichten und wachsenden Geflecht sich gegenseitig überlappender *intra*-regionaler und *inter*-regionaler Präferenzhandelsabkommen. *Empirisch* lässt sich die Konkordanz von Handelsströmen und Handelsabkommen anhand des Gravitationsansatzes nachweisen, bei dem das Volumen des internationalen Handels von der Größe der beteiligten Volkswirtschaften, ihrer Entfernung voneinander und einer Reihe weiterer Variablen, wie z.B. der Handelspolitik in der Form von PHA, abhängt. *Baier et al.* (2008) haben gezeigt, dass ein signifikanter Zusammenhang zwischen der geographischen Struktur des Welthandels und der Inzidenz von PHA in und zwischen Weltregionen besteht. *Politisch* kann dabei auch von einem „Markt für Regionalismus und Bilateralismus“ gesprochen werden, auf dem Regierungen miteinander im Wettbewerb stehen und Interessenvertreter von Konsumenten und Produzenten zugleich versuchen, ihren Einfluss auf die Gestaltung der PHA geltend zu machen.

Der *Bilateralismus* im Welthandel ist ein altes Phänomen, das bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts und zu Beginn des 20. Jahrhunderts die internationale Handelspolitik prägte. Auslöser war der *Cobden-Chevalier-Vertrag* von 1870 zwischen Großbritannien und Frankreich, um den sich ein komplexes Gefüge bilateraler Handelsabkommen in Europa rankte. In den 1930er Jahren schlossen die USA sich dieser Entwicklung mit dem *Reciprocal Trade Agreements Act* (1934) an. Zu dieser Zeit hatte in der Handelspolitik aber bereits der unilaterale *Protektionismus* die Oberhand gewonnen. Nach dem zweiten Weltkrieg war handelspolitisch zunächst der im GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) 1947 verkörperte *Multilateralismus* vorherrschend. In

den 1950er Jahren entstand daneben in *Europa* der *Regionalismus* mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) im Mittelpunkt. Die EWG diente seinerzeit auch als Muster für wirtschaftliche Integration in anderen Weltregionen, insbesondere in *Lateinamerika*. Dieser „alte Regionalismus“ war geographisch auf bestimmte Regionen konzentriert und trat häufig in der Form von Zollunionen (mit gemeinsamem Außenzoll der Partnerländer) und seltener von im Unterschied zu Freihandelszonen (mit individuellem Außenzoll jedes einzelnen Mitglieds) in Erscheinung. In der Substanz war er eher durch „flache Integration“ via Zollabbau als durch „tiefe Integration“ via Abbau von (hauptsächlich regulatorischen) Handelsschranken „hinter der Grenze“ charakterisiert. Ein typisches Merkmal des alten Regionalismus in Lateinamerika war zudem die weit gehende Abschottung der regionalen bzw. sub-regionalen Integrationsgemeinschaften gegenüber Drittländern im Zuge von Industrialisierungsstrategien, die auf *Importsubstitution* setzten.

An der Wende von den 1980er zu den 1990er Jahren führten der Zerfall der Sowjetunion und des Ostblocks, die handelspolitische Umkehr der USA von einer einseitigen Ausrichtung auf den Multilateralismus zu einer mehrgleisigen Strategie der den Bilateralismus einschließenden „competitive liberalization“ und die Umsetzung des Binnenmarktprogramms der Europäischen Gemeinschaft zum „neuen Regionalismus“. Am Ende der 1990er Jahre kam als weiterer Anstoß das Fiasko des Multilateralismus bei der WTO-Konferenz in Seattle hinzu. Hierdurch stieg die politische Attraktivität des Regionalismus beträchtlich (Lester und Mercurio 2009, S. 3).

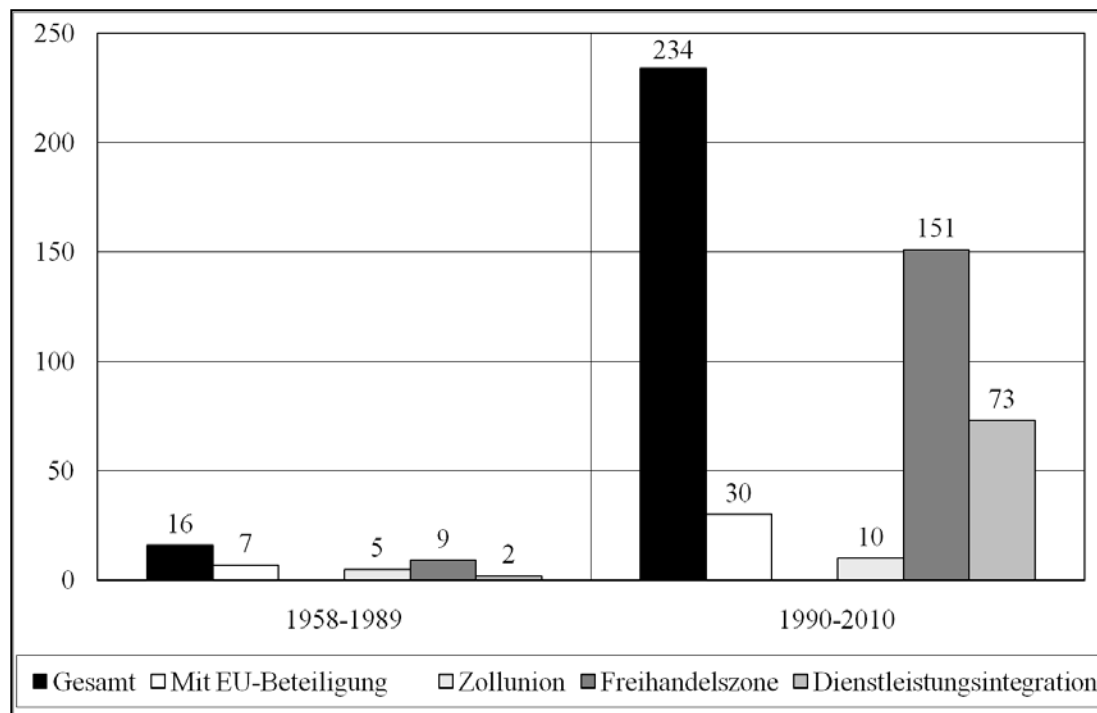
Der neue Regionalismus repräsentiert gegenüber dem alten Regionalismus sowohl einen quantitativen als auch qualitativen Sprung. In quantitativer Hinsicht ist die Anzahl der reziproken Präferenzhandelsabkommen zwischen 1958-1989 und 1990-2010 explosionsartig gestiegen. *Abbildung 7* demonstriert dies am Beispiel jener PHA, welche die GATT-Vertragsparteien und WTO-Mitglieder seit 1958 gemäß Artikel XXIV GATT und Artikel V GATS (General Agreement on Trade in Services) beim GATT bzw. bei der WTO notifiziert haben und die weiterhin in Kraft sind.<sup>18</sup> Die Abbildung zeigt ebenfalls, dass der neue Regionalismus hauptsächlich in der Form von Freihandelszonen und

---

<sup>18</sup> Die Zuordnung der Abkommen zu den beiden Zeiträumen (1958-1989 und 1990-2010) richtet sich dabei nach dem Datum ihres Inkrafttretens. Beitritte zu bestehenden Abkommen, wie z.B. im Zuge der verschiedenen Erweiterungen der EG bzw. EU, werden nicht als eigene Abkommen gezählt. Gleichzeitig werden die Abkommen nach Artikel V GATS (Dienstleistungsabkommen) gesondert gerechnet, obwohl sie jeweils Teil eines einzelnen Gesamtabkommens sind. Hieraus ergibt sich ein gewisses Maß an Doppelzählung.

Dienstleistungsverbänden erscheint, während der alte Regionalismus relativ stark durch Zollunionen geprägt war.

**Abbildung 7: Reziproke Präferenzhandelsabkommen nach Integrationstyp, 1958-1989 und 1990-2010<sup>(a)</sup>**



(a) Anzahl der bei der WTO notifizierte Abkommen nach Datum des Inkrafttretens (Stichtag: 20.04.2010).

Quelle: WTO; eigene Zusammenstellung.

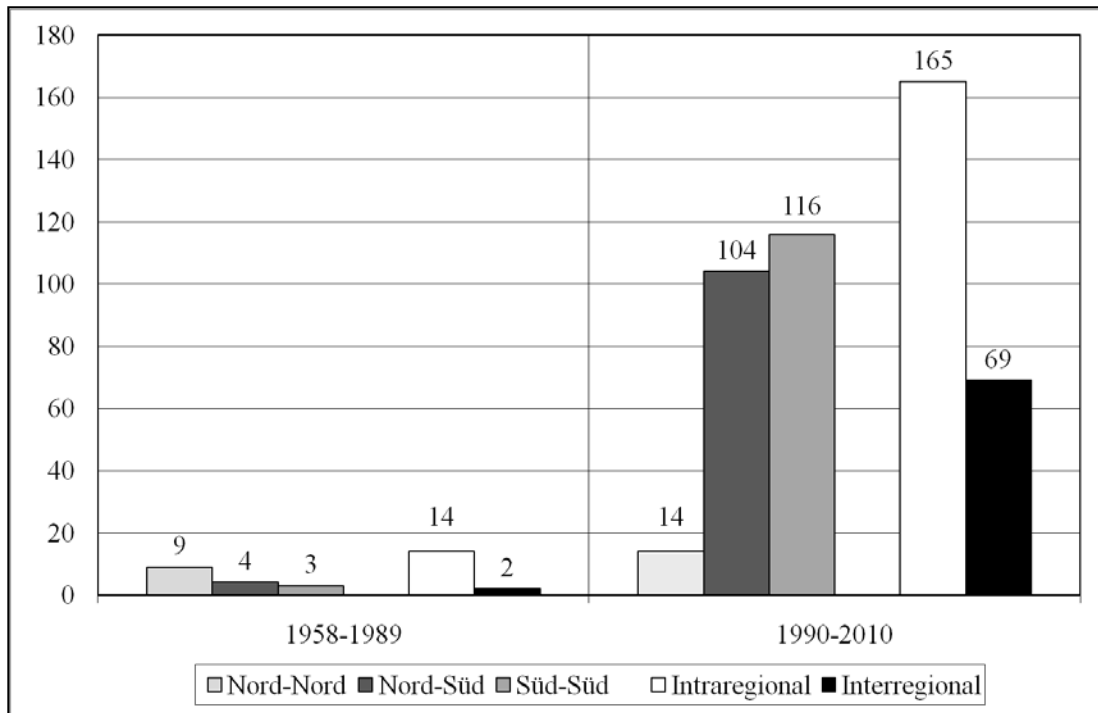
Die Veränderung des institutionellen Musters der PHA steht in engem Zusammenhang mit dem Wandel ihrer Zusammensetzung nach dem Entwicklungsstand der Partnerländer und ihrer räumlichen Entfernung voneinander. Diese Entwicklung wird in *Abbildung 8* dargestellt. Danach verzeichnen PHA zwischen Industrie- und Entwicklungsländern (Nord-Süd-Abkommen) sowie PHA zwischen Ländern aus verschiedenen Weltregionen (*inter-regionale* Abkommen) unter dem neuen Regionalismus einen starken Anstieg.<sup>19</sup> Zollunionen finden aber typischerweise zwischen Ländern auf einem ähnlichen

<sup>19</sup> Ähnliches gilt auch für PHA zwischen Entwicklungsländern und *intra-regionale* PHA. Die Entwicklung der Süd-Süd-PHA wird in *Abbildung 8* jedoch insofern überzeichnet, als es diesen Abkommen häufig noch an Substanz mangelt. Beim Vergleich der *intra-* und *inter-regionalen* PHA wiederum ist hervorzuheben, dass Letztere (ähnlich wie die Dienstleistungsabkommen) praktisch „aus dem Nichts“ entstanden sind und inzwischen ein hohes Ausmaß (und einen relativ hohen Grad tiefer Integration) erreicht haben, während Erstere bereits unter dem alten Regionalismus zahlreich waren und heutzutage



Entwicklungsstand (als Nord-Nord- und Süd-Süd-Abkommen) und innerhalb einer Region (als intra-regionale Abkommen) statt. Die Tendenz zu Nord-Süd-Abkommen und inter-regionalen PHA wird deshalb weitgehend von Freihandelszonen und Integrationsabkommen im Dienstleistungssektor getragen.

**Abbildung 8: Reziproke PHA nach Entwicklungsstand der Partner und räumlicher Entfernung, 1958-1989 und 1990-2010<sup>(a)</sup>**



(a) Anzahl der bei der WTO notifizierten Abkommen nach Datum des Inkrafttretens (Stichtag: 20.04.2010).

Quelle: WTO; eigene Zusammenstellung.

In qualitativer Hinsicht unterscheidet sich der neue Regionalismus vom alten Regionalismus insbesondere in der Betonung einer „tiefen Integration“ zwischen den Partnerländern, die den multilateralen WTO-Aquis übersteigt. Tiefe Integration manifestiert sich in erster Linie in der Beseitigung regulatorischer Handelsschranken, die im Unterschied zu Zollschränken nicht *an der Grenze*, sondern *hinter der Grenze* der Partnerländer errichtet waren. Das Entwicklungstempo des neuen Regionalismus kommt institutionell vor allem in der Dynamik der präferentiellen Dienstleistungsabkommen zum Ausdruck, die *per se* tiefe Integration widerspiegeln und in mancher Hinsicht den im multi-

---

viele Abkommen mit einem relativ geringen Handelsvolumen (und einem relativ niedrigen Grad tiefer Integration) einschließen.

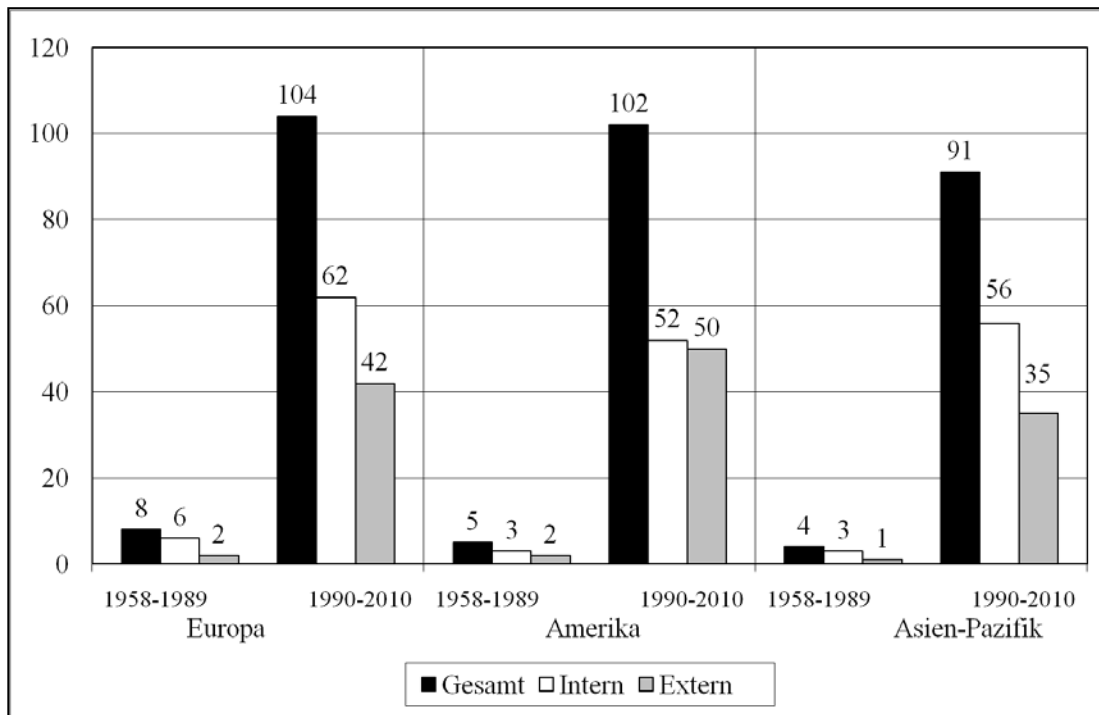
lateralen GATS erreichten Integrationsstand weiter vertiefen.<sup>20</sup> Im Kern geht es bei vertiefter Integration um die Eindämmung Markt segmentierender Auswirkungen der Regulierungspolitik in den Partnerländern durch Koordinierung, Harmonisierung oder gegenseitige Anerkennung der Regelungen in den betreffenden Politikbereichen. Neben Dienstleistungen gehören hierzu geistige Eigentumsrechte, das öffentliche Auftragswesen, ausländische Direktinvestitionen, die Wettbewerbspolitik, die Steuerpolitik sowie der Umwelt-, Verbraucher- und Arbeitsschutz in der übrigen Wirtschaft.

Die Stellung Europas auf der Landkarte des Regionalismus ist einzigartig. In Zahlen ausgedrückt gilt dies für den alten ebenso wie für den neuen Regionalismus. *Abbildung 9* zeigt für die drei Großregionen Europa, Amerika (einschließlich Lateinamerikas) und Asien-Pazifik, dass in beiden Perioden die Anzahl der PHA mit europäischer Beteiligung insgesamt am höchsten liegt und Europa lediglich bei den *inter-regionalen* PHA in der zweiten Periode von Amerika übertroffen wird. *Pomfret* (2007, S. 924-925) unterteilt die zweite Periode des Regionalismus in zwei Teilabschnitte und datiert den Aufstieg des *inter-regionalen* Bilateralismus in der Handelspolitik auf die frühen 2000er Jahre mit Asien-Pazifik als Initiator. Inhaltlich gesehen war die Zollunion der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft das Leitbild des alten Regionalismus – und tatsächlich das erste PHA, das beim GATT notifiziert wurde und noch heute in Kraft ist –, während vom Binnenmarktprogramm der EG entscheidende Impulse für den neuen Regionalismus ausgegangen sind.

---

<sup>20</sup> Vgl. hierzu *Roy et al.* (2007).

**Abbildung 9: Reziproke PHA in und mit Europa, Amerika und Asien-Pazifik 1958-2010<sup>(a)</sup>**



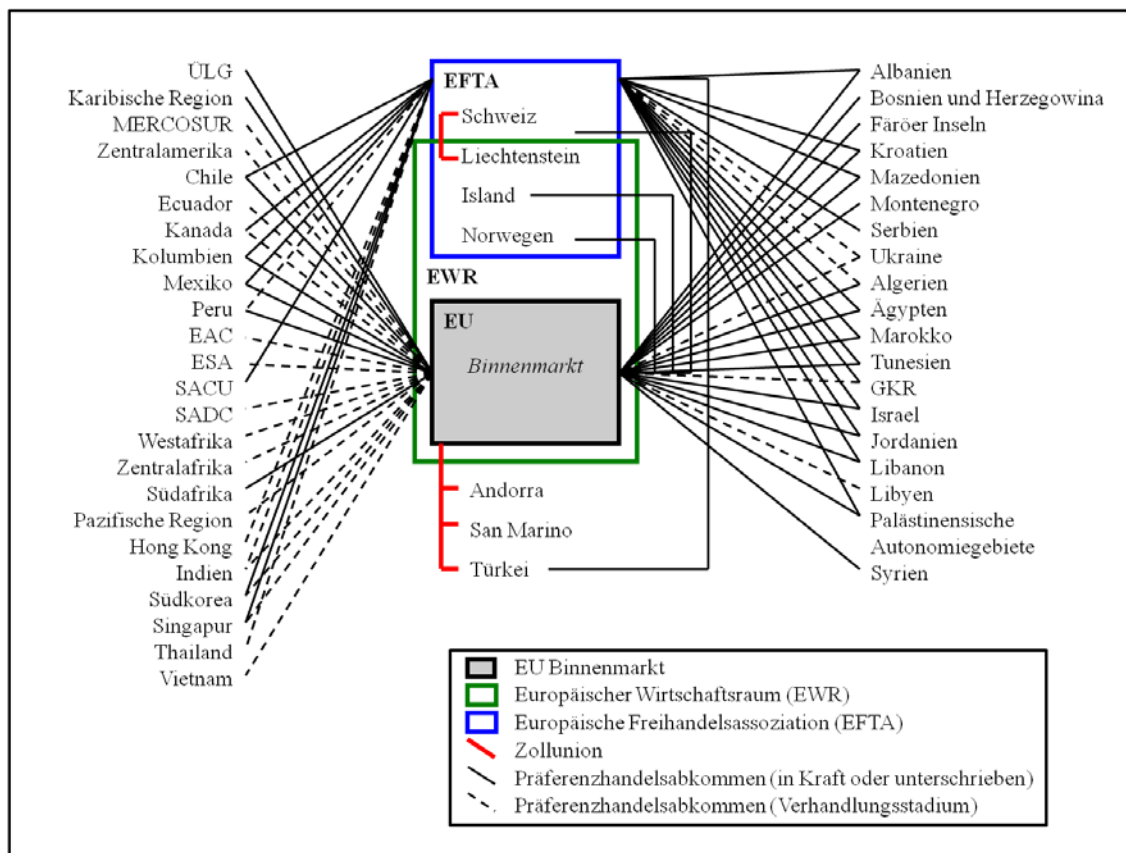
(a) Anzahl der bei der WTO notifizierten Abkommen nach Datum des Inkrafttretens (Stichtag: 20.04.2010).

Quelle: WTO; eigene Zusammenstellung.

Abbildung 10 zeigt die europäische „Spaghetti-Schale“ der Präferenzhandelsabkommen:<sup>21</sup>

<sup>21</sup> Der Vergleich des Netzwerks sich gegenseitig überlappender Präferenzhandelsabkommen mit einer Spaghetti-Schale stammt von Jagdish Bhagwati (1995).

Abbildung 10: Reziproke PHA in und mit Europa



**Erklärungen zu Abbildung 10**

EU – Karibische Region	Regionales WPA unterschrieben.
EU – Zentralafrika	Interims-WPA mit Kamerun unterschrieben; andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.
EU – EAC	Interims-WPA mit Burundi, Kenia, Ruanda, Tansania und Uganda (noch nicht unterschrieben); andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.
EU – ESA	Interims-Handelsabkommen mit Madagaskar, Mauritius, den Seychellen und Simbabwe unterschrieben; Interims-Handelsabkommen mit den Komoren und Sambia (noch nicht unterschrieben); andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.
EU – Pazifische Region	Interims-WPA mit den Fiji-Inseln und Papua Neu Guinea unterschrieben; andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.
EU – SADC	Interims-WPA mit Botswana, Lesotho, Mosambik und Swasiland unterschrieben; Interims-WPA mit Namibia (noch nicht unterschrieben); andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.
EU – Westafrika	Interims-WPA mit der Elfenbeinküste unterschrieben; Interims-WPA mit Ghana (noch nicht unterschrieben); andauernde Verhandlungen über ein regionales WPA.

Stichtag: 9.3.2010.

Abkürzungen: EAC-Ostafrikanische Gemeinschaft; EFTA-Europäische Freihandelsassoziation; ESA-Östliches und südliches Afrika; EWR-Europäischer Wirtschaftsraum; GKR-Golf-Kooperationsrat; MERCOSUR-Mercado Común del Sur; SACU-Südafrikanische Zollunion; SADC-Südafrikanische Entwicklungsgemeinschaft; ÜLG-Überseeische Länder und Hoheitsgebiete; WPA-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen.

Quelle: WTO, EU, EFTA, eigene Zusammenstellung.

Im Zentrum des europäischen Präferenzhandelsgeschehens steht der EU-Binnenmarkt. Der Binnenmarkt repräsentiert zugleich die höchste Integrationsstufe (*interne Integration*). Daneben sind mehrere Schichten der EU-Integration mit Drittländern zu unterscheiden (*externe Integration*):

Der Europäische Wirtschaftsraum (EWR) mit Island, Liechtenstein und Norwegen bildet die oberste externe Integrationsstufe. Integrationstypisch unterscheidet sich der EWR von der in seinem Inneren angesiedelten EU darin, dass er keine Zollunion, sondern eine Freihandelszone ist. Es handelt sich hier indes um eine Freihandelszone mit einem hohen Grad „tiefer Integration“, da die drei EFTA-Staaten den internen EU-Aquis weit gehend übernommen und in ihre Rechtsordnung eingefügt haben (mit Ausnahme der Agrarpolitik).

Die nächste Schicht der EU-Handelsabkommen mit Drittländern umfasst – geographisch weit gespannt – die übrige europäische Nachbarschaft: die Schweiz (als vierten EFTA-Staat), Kleinststaaten wie Andorra und San Marino, ehemalige Mitgliedstaaten der Sowjetunion, Balkan- und Mittelmeerländer, Staaten am arabischen Golf und die AKP-Staatengruppe. Diese Abkommen sind durch eine große institutionelle Vielfalt gekennzeichnet: Zollunionen, Freihandelszonen, Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen, Wirtschaftspartnerschaftsabkommen, Partnerschafts- und Kooperationsabkommen und themenspezifische Abkommen wie z.B. die „Bilateralen“ mit der Schweiz. Substanziell enthalten insbesondere die Assoziierungsabkommen mit den Mittelmeerländern (Euro-Med-Abkommen) und die Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit den AKP-Staaten außer konventionellen und neuen Handelsregelungen auch starke Elemente wirtschaftlicher Kooperation sowie politische Klauseln. Die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen mit früheren Sowjetrepubliken wiederum sollen diese Länder – mit technischer Unterstützung durch die EU – an den EU-Aquis heranführen und in eine „tiefe und umfassende“ Freihandelszone mit der EU einmünden.<sup>22</sup>

Die dritte externe Integrationsstufe wird durch bestehende und geplante Präferenzhandelsabkommen mit Ländern außerhalb der europäischen Nachbarschaft repräsentiert. Hierzu gehören in erster Linie Mexiko und Chile sowie die Mitglieder des MERCOSUR, des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes und der Andengemeinschaft in *Lateinamerika*; Südafrika in *Afrika*; und Südkorea, Indien und die ASEAN-Staaten in *Asien*. PHAs der „neuen Generation“ mit diesen Ländern und Ländergruppen bilden den Fokus der neuen EU-Handelsstrategie. Bei den Abkommen

---

<sup>22</sup> Vgl. hierzu WTO (2010b, S. 21) am Beispiel Armeniens und anderer Länder des Kaukasus.

und Abkommensentwürfen ist eine verstärkte Tendenz zu vertiefter Integration und „WTO-plus“ zu erkennen. Außer einem bilateralen Abbau konventioneller Handels-schranken im Industriesektor ist vor allem vorgesehen, den Marktzugang bei Agrarpro-dukten zu erleichtern, den Dienstleistungssektor zu liberalisieren und handelsrelevante Aspekte der Wirtschaftspolitik in verschiedenen Bereichen aufeinander abzustimmen.

Gemessen am gesamten Drittlandhandel der EU ist der akkumulierte Anteil des Präfe-renzhandels (bzw. des durch PHA abgedeckten Handels) mit einzelnen Ländern und Ländergruppen noch vergleichsweise gering; er beläuft sich auf etwa ein Sechstel der externen EU-Exporte und –Importe. Für die Partner der EU ist dagegen allein der Präfe-renzhandel mit der EU essentiell; er entspricht im Durchschnitt nahezu der Hälfte ihrer gesamten Ex- und Importe (*Tabelle 5*).<sup>23</sup> Diese Asymmetrie spiegelt in erster Linie die unterschiedlichen Größenverhältnisse zwischen den Handelspartnern wider. In dem re-lativ niedrigen Präferenzhandelsanteil der EU wiederum zeigt sich vor allem die Abwe-senheit von PHA zwischen den „Schwergewichten“ im internationalen Handel (EU, USA, China und Japan), die aber miteinander in hohem Maße Handel treiben.

**Tabelle 5: Gewicht und Überlappung des Präferenzhandels der EU, 2008**

Präferenzhandel (Anteil am gesamten Handel in %)		
Exporte	EU	16,5
	Partner	46,6
Importe	EU	15,4
	Partner	45,0
Überlappung mit Konkurrenten (Anteil am Präferenzhandel in %)		
Exporte		71,2
Importe		54,1

Quelle: IMF, WTO; eigene Berechnung und Zusammenstellung.

Gleichzeitig unterhalten die führenden Handelsmächte zu einem erheblichen Teil Präfe-renzhandelsabkommen mit den selben Partnerländern. So entfallen fast drei Viertel der EU-Präferenzexporte und mehr als die Hälfte der EU-Präferenzimporte auf Länder, mit denen die Hauptkonkurrenten der EU ebenfalls PHA vereinbart haben (*Tabelle 5*). Eine solche Überlappung hat zu einem sternenförmigen Muster des globalen Bilateralismus geführt, bei dem die PHA wesentlich von den großen Ländern in den Kernregionen der Weltwirtschaft, so wie zweiten Teil dieser Untersuchung dargestellt, ausgehen, während

<sup>23</sup> Ein Beispiel ist die Türkei, mit der die EU seit 1995 eine Zollunion unterhält. Im Jahre 2008 entfielen nur 4% der externen EU-Exporte und 3% der externen Importe auf die Türkei, während nahezu 50% der türkischen Exporte und 40% der Importe mit der EU abgewickelt wurde. Datenbasis: *IMF* Direction of Trade Statistics.

die Handelsabkommen zwischen den Partnerländern selbst weniger stark ins Gewicht fallen. In diesem Rahmen sind auch PHA zwischen großen Ländern/Ländergruppen in *einer* Weltregion und kleineren Ländern/Ländergruppen in einer *anderen* Weltregion eine häufige Erscheinung.

Ein typisches Beispiel für den Wettbewerb der „Großen“ um Märkte („race for markets“) via PHA ist das „Zielland“ Südkorea: Nachdem die USA ein weit reichendes Freihandelsabkommen mit Südkorea ausgehandelt hatten, drängte die EU auf eine noch stärkere Öffnung für europäische Waren, Dienstleistungen und Investoren. Sie stellte im Gegenzug südkoreanischen Anbietern einen vollständigen Zollabbau auf dem europäischen Markt in Aussicht – und damit mehr, als ihnen von den USA auf dem amerikanischen Markt eingeräumt wurde.<sup>24</sup> Ausschlussfurcht treibt ferner Japan und China zu möglichst schnellen Abschlüssen eigener Freihandelsabkommen mit Südkorea.

Der Wettlauf um die Märkte schlägt sich auch in der Reichweite der Abkommen nieder. Dies wird in einer vergleichenden Untersuchung von jeweils 14 PHA mit EU- und US-Beteiligung detailliert gezeigt (Horn et al. 2009). Die Studie analysiert die in den Abkommen enthaltenen Regelungen zu vertiefter Integration in insgesamt 52 Politikfeldern und unterscheidet dabei zwischen (14) Politiken, die bestehende WTO-Disziplinen bekräftigen oder verstärken („WTO +“-Regelungen), und (38) Politiken, die gänzlich neue Disziplinen schaffen („WTO-X“-Regelungen). Eine zweite wichtige Unterscheidung betrifft die Bindungskraft der Regelungen. Die Vorschriften und Bestimmungen werden entweder als verbindlich und rechtlich durchsetzbar oder als eher locker und nicht justiziabel eingestuft.

Es ergibt sich, dass die Abkommen mit EU-Beteiligung zwar erheblich mehr Politikfelder besetzen als die US-PHA. Dieser Effekt wird aber durch einen wesentlich geringeren Anteil rechtlich bindender Vorkehrungen mehr als kompensiert. *Horn et al.* (2009) sprechen in diesem Zusammenhang von einem hohen Ausmaß an „Regelungsinflation“ („legal inflation“) in den EU-PHA, die keine nachhaltige Wirkung entfalte.<sup>25</sup> Dies gilt vor allem für die Kategorie der „WTO-X“-Regelungen. Die neue Handelsstrategie der EU, mit dem Lissabon-Vertrag im Rücken, verbessert ihre Chance, diesen Rückstand gegenüber den USA wettzumachen.

---

24 Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea wurde im Oktober 2009 unterzeichnet und fand im Februar 2011 auch die Zustimmung des Europäischen Parlaments, so dass es zum 1. Juli 2011 in Kraft treten kann. Das Freihandelsabkommen zwischen den USA und Südkorea muss noch vom US-Kongress ratifiziert werden.

25 Der Grad der Regelungsinflation wird als Anteil der nicht bindenden Verpflichtungen an der Gesamtzahl der Regelungen gemessen.

## LITERATUR

- Anderson, Kym und Hege Norheim (1993)  
History, Geography and Regional Economic Integration, in: Kym Anderson und Richard Blackhurst (Hrsg.), *Regional Integration and the Global Trading System*, New York etc.: Harvester Wheatsheaf.
- Baier, Scott L., Jeffrey H. Bergstrand, Peter Egger und Patrick A. McLaughlin (2008)  
Do Economic Integration Agreements Actually Work? Issues in Understanding the Causes and Consequences of the Growth of Regionalism, *The World Economy*, Bd. 31, H. 4, S. 461-497.
- Bhagwati, Jagdish (1995)  
U.S. Trade Policy: The Infatuation with Free Trade Areas, in: Jagdish Bhagwati und Anne O. Krueger (Hrsg.), *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, Washington, DC: American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- CEC (Commission of the European Communities) 2006a  
Commission Staff Working Document, *Annex to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy*, SEC(2006) 1230, Brüssel, 4. Oktober.
- CEC (Commission of the European Communities) 2006b  
Commission Staff Working Document, Accompanying Document to the Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Global Europe: Competing in the World. A Contribution to the EU's Growth and Jobs Strategy, Impact Assessment Report*, SEC(2006) 1228, Brüssel, 4. Oktober.
- Fratianni, Michele (2006)  
Introduction and Summary of Conclusions, in: Michele Fratianni (Hrsg.), *Regional Economic Integration*, Amsterdam etc.: Elsevier.
- Heydon, Kenneth und Stephen Woolcock (2009)  
*The Rise of Bilateralism. Comparing American, European and Asian Approaches to Preferential Trade Agreements*, Tokyo etc.: United Nations University Press.
- Horn, Henrik, Petros C. Mavroidis und André Sapir (2009)  
*Beyond the WTO? An Anatomy of EU and US Preferential Trade Agreements*, Bruegel Blueprint Series, Bd. VII, Brüssel: Bruegel (Brussels European and Global Economic Laboratory).
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) 2006a  
*Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt. Ein Beitrag zur EU-Strategie für Wachstum und Beschäftigung*, Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen, KOM(2006) 567 endgültig, Brüssel, 4. Oktober.
- KEG (Kommission der Europäischen Gemeinschaften) 2006b  
*Zusammenfassung der Folgenabschätzung*, Begleitunterlage zu KEG 2006a, SEK (2006) 1229, Brüssel, 4. Oktober.
- Kojima, Kiyoshi (1964)  
The Pattern of International Trade among Advanced Countries, *Hitotsubashi Journal of Economics*, Bd. 5, H. 1, S. 16-36.



- Lawrence, Robert (1995)  
*Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, Washington, DC: Brookings Institution.
- Lester, Simon und Bryan Mercurio (2009)  
 Introduction, in: Simon Lester und Bryan Mercurio (Hrsg.), *Bilateral and Regional Trade Agreements. Commentary and Analysis*, Cambridge etc.: Cambridge University Press, S. 3-8.
- Pomfret, Richard (2007)  
 Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy? *The World Economy*, Bd. 30, H. 6, Juni, S. 923-947.
- Roy, Martin, Juan Marchetti und Hoe Lim (2007)  
 Services Liberalization in the New Generation of Preferential Trade Agreements (PTAs): How Much Further than the GATS? *World Trade Review*, Bd. 6, H. 2, S. 155-192.
- Savage, Richard I. und Karl Deutsch (1960)  
 A Statistical Model of the Gross Analysis of Transactional Flows, *Econometrica*, Bd. 28 H. 3, S. 551- 572.
- Vaillant, Marcel and Alvaro Ons (2002)  
 Preferential Trading Arrangements between the European Union and South America: the Political Economy of Free Trade Zones in Practice, *The World Economy*, Bd. 25, H. 10, S. 1433-1468.
- Woolcock, Stephen (2010)  
 EU Trade and Investment Policymaking After the Lisbon Treaty, *Intereconomics*, Bd. 45, H. 1, S. 22-25.
- WTO (World Trade Organization) 1997  
*Trade Policy Review European Communities*, Secretariat Report, Geneva: World Trade Organization.
- WTO (World Trade Organization) 2010a  
*International Trade Statistics 2010*, Geneva: World Trade Organization.
- WTO (World Trade Organization) 2010b  
*Trade Policy Review Armenia*. Report by the Secretariat, WTO Document WT/TPR/S/228, Geneva, 2 March.

## HWWI Policy Papers

seit 2011

57. Diesseits von Angebot und Nachfrage. Einige Anmerkungen zur Überdehnung des Gegensatzes zwischen Markt und Moral

Karen Horn, Hamburg, Februar 2011

56. Bedeutung der Eigenkapitalausstattung für den Mittelstand

Andreas Trautvetter, Hamburg, Februar 2011

Das **Hamburgische WeltWirtschaftsinstitut gemeinnützige GmbH (HWWI)** ist eine unabhängige Forschungseinrichtung, die zukunftsrelevante wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Themen erkennt und analysiert.

Das HWWI nutzt Grundlagen- und angewandte Forschung, um wissenschaftlich fundierte und praxisnahe Beratungsdienstleistungen zu erbringen. Darüber hinaus engagiert sich das Institut in der wirtschaftswissenschaftlichen Lehre sowie in der weiterführenden Qualifizierung des wissenschaftlichen Nachwuchses.

Neben dem Hauptsitz in Hamburg ist das Institut mit den Zweigniederlassungen in Erfurt und Bremen präsent.

Das HWWI hat die private Rechtsform einer gemeinnützigen GmbH. Gesellschafter des Instituts sind die Universität Hamburg und die Handelskammer Hamburg.

Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)

Heimhuder Straße 71 | 20148 Hamburg

Tel. +49 (0)40 34 05 76 - 0 | Fax +49 (0)40 34 05 76 - 776

infowww.hwwi.org