

Die Außenwirtschaftspolitik der Europäischen Union

Stefan Fröhlich



Stefan Fröhlich

Zusammenfassung

Zwar ist eine Tendenz in Richtung Vergemeinschaftung der EU-Außenwirtschaftspolitik festzustellen. Jedoch leidet diese nach wie vor unter einem doppelten Spannungsverhältnis: zum einen allgemein unter dem zwischen den globalen Vereinbarungen im Rahmen von GATT/WTO und den eigenen Vereinbarungen als regionale Wirtschaftsgemeinschaft; zum anderen eben unter den internen Kompetenzstreitigkeiten zwischen Kommission einerseits und den Mitgliedstaaten andererseits.

1. Einleitung

Die EU hat sich zu einem wichtigen Akteur bei der Gestaltung internationaler (Wirtschafts-)Politik entwickelt, auch wenn für ihre internationale Präsenz insgesamt nach wie vor ein Nebeneinander von EU und Mitgliedstaaten charakteristisch ist. Entsprechend ist sie auf der internationalen Bühne je nach Sachlage unterschiedlich präsent, so dass wir zwar zwischen Außenpolitik auf der Grundlage des EG-Vertrages innerhalb der ersten Säule¹ und Außenpolitik auf der Grundlage des EU-Vertrages innerhalb der zweiten Säule (GASP/ESVP) unterscheiden können, die einzelnen Politikfelder aber teilweise derart ineinander greifen, dass eine schematische Trennung entlang der beiden Pfeiler nicht nur der Komplexität europäischer Außenpolitik nicht gerecht wird, sondern darüber hinaus Effizienz mindernd wirkt. So fallen die Außenwirtschaftspolitik und die Assoziationspolitik bzw. Entwicklungszusammenarbeit unter die erste, vergemeinschaftete Säule, und die klassische Sicherheits- und Verteidigungspolitik unter die zweite, intergouvernementale Säule. Gerade im Bereich ihrer Dialog- und Abkommenspolitik aber verfügt die EU über ein Instrumentarium, das auch starke politische Komponenten ihrer „Gemeinsamen Strategien“ im Rahmen der zweiten Säule umfasst; umgekehrt reichen diese Strategien in die Außenwirtschaftspolitik der ersten Säule hinein. Es geht also für die EU um eine sinnvolle Verzahnung von supranationalen und intergouvernementalen Elementen der europäischen Außenbeziehungen, will man ihre internationale Handlungsfähigkeit verbessern.

ein Nebeneinander von EU und Mitgliedstaaten in der internationalen Präsenz

Abstimmung von
Außenwirtschafts-
politik und
Außenpolitik

Der Maastrichter Vertrag hat dieser Schnittstellenproblematik in der Abstimmung von Außenwirtschaftspolitik (bspw. wirtschaftliche Zwangsmaßnahmen) und Außenpolitik mit Einführung von Art. 228a EGV bereits entsprochen. So werden Handelsmaßnahmen ganz bewusst zu politischen Zwecken eingesetzt. In der GASP können gemeinsame Standpunkte und Aktionen mit qualifizierter Mehrheit beschlossen werden, die zur vorübergehenden Aussetzung, zur Einschränkung des Handels mit bestimmten Produkten oder auch zur völligen Einstellung der Wirtschaftsbeziehungen mit einem Land führen. Sie unterliegen damit auch dem Rechtsschutz des EuGH und bilden so ein Einfallstor für denselben, erste Schritte in den Bereichen der Überprüfung außenpolitisch motivierter Akte innerhalb der zweiten Säule zu machen. Der Rat kann schließlich Sofortmaßnahmen ohne Rücksicht auf die WTO treffen, auch wenn er bemüht sein wird, solche Maßnahmen international abzustimmen.

2. Das Instrumentarium der EU in den Außenbeziehungen

Grundsätzlich lässt sich das Instrumentarium der Union im Bereich der Außenbeziehungen heute in vier Komponenten zusammenfassen.

- Die EU verfügt *erstens* über ein weitmaschiges und ausdifferenziertes Netz auswärtiger Beziehungen, die sowohl bilateral wie multilateral organisiert sind.

Sie unterhält mit mehr als 160 Staaten diplomatische Beziehungen und steht mit mehr als 30 Staaten oder regionalen Staatengruppen in institutionalisierten Dialogen (Smith 2002). In zahlreichen internationalen Organisationen verhandelt in der Regel die Kommission – in bestimmten Sachfragen auch der Rat – stellvertretend für die Union mit einer Stimme. Nicht zuletzt häufen sich auch die Fälle, in denen die Union zu internationalen Ereignissen und Krisen gemeinsame Positionen bezieht. Letzteres ist vor allem das Ergebnis der seit 1995 üblichen Praxis in der Union, internationale Vereinbarungen mit Drittstaaten grundsätzlich mit einer Klausel („Konditionalitätsklausel“) zu versehen, wonach solche im Falle der Missachtung von Menschenrechten und demokratischen Grundprinzipien suspendiert werden können (Smith 2001: 185).

- Die EU bietet *zweitens* einer Reihe von Drittstaaten und regionalen Staatengruppen abgestufte finanzielle Unterstützungs-, Förder- und Aufbauprogramme an, um entweder deren ökonomische und politische Entwicklung zu fördern (Kooperations- und Entwicklungshilfeprogramme) oder sie an die Union heranzuführen (Assoziierungsabkommen).

Zu solchen Programmen zählen PHARE (Poland and Hungary: Aid for Reconstruction of the Economics), TACIS (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States – seit 1991) zur Unterstützung der früheren Sowjetrepubliken und der Mongolei, CARDS (Community Assistance for Reconstruction, Development and Stabilisation – seit 1996) zum Wiederaufbau und zur Entwicklung des westlichen Balkans, MEDA (Financial and technical measures to accompany the reform of economic and social structures in the framework of the Euro-Mediterranean partnership – seit 1995) zur technischen und finanziellen Unterstützung der Mittelmeerländer, ALA (Asia and Latin America – seit 1992) zur ökonomischen wie technischen Kooperation mit Asien und Lateinamerika, oder aber der Europäische Entwicklungshilfefonds (European Development Fund – EDF) für die

AKP-Staaten (Afrika/Karibik/Pazifik-Staaten). Rechnet man die bilateralen Entwicklungshilfeprogramme der Mitgliedstaaten hinzu, so ist die EU heute mit einem Anteil von rund 47% an der weltweit geleisteten Hilfe der größte Entwicklungshelfer – im Vergleich Japan 27%; USA 16% (Devuyt 2005: 124).

- Eng mit diesen Programmen verbunden sind *drittens* die Bemühungen der Union, nach dem eigenen Modell als externer Förderator weltweit regionale Integration und intraregionale Zusammenarbeit zu fördern.

Zu diesem Zweck hat die Gemeinschaft früh eine spezielle Abkommenspolitik gegenüber ost- und südostasiatischen sowie lateinamerikanischen Ländern entwickelt, die primär entwicklungshilfepolitische Komponenten enthält. Die Partnerschaft mit den AKP-Staaten wurde im Juni 2000 in Cotonou (Benin) durch ein auf 20 Jahre abgeschlossenes Abkommen mit 77 AKP-Staaten neu ausgerichtet, in dessen Rahmen die Union die Bildung von regionalen Entwicklungspartnerschaften besonders fördert. Regionale Integration unterstützt die Union darüber hinaus seit Anfang der neunziger Jahre verstärkt in Dialogen mit der Organisation der Südostasiatischen Staaten (ASEAN), dem Golf-Kooperationsrat und dem Südamerikanischen Markt (MERCOSUR). Ziel dieser Dialoge ist die Förderung ökonomischer Interdependenz und vertrauensbildender Maßnahmen sowie der Abbau politischer Spannungen in den Regionen.

- Mit einem Anteil von knapp 25% am Weltbruttosozialprodukt und rund 20% am Welthandel gehört die EU *viertens* neben den USA zu den wichtigsten Protagonisten einer Liberalisierung des Welthandels im Rahmen des Welthandelsregime GATT/WTO.

Grundlage einer gemeinsamen Handelspolitik bietet seit Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft Art. 3 des EWG-Vertrages als funktionale Entsprechung der Zollunion, die mit der Einführung eines gemeinsamen Zolltarifs gegenüber Drittländern errichtet wurde. Als größter Warenexporteur und Direktinvestor weltweit sowie wichtigster Importmarkt für die Schwellen- und Entwicklungsländer (55% aller Exporte aus diesen Ländern gehen nach Europa im Vergleich zu nur 38% in die USA sowie 6% nach Japan) übt die EU unmittelbaren Einfluss auf die Entwicklung dieser Länder aus, insbesondere durch die o.a. handelspolitischen Präferenzabkommen, über die bestimmten Ländern oder Ländergruppen ein bevorzugter Zugang zum europäischen Markt ermöglicht wird. Ziel dieser Abkommen ist es, auf diese Weise engere politische Bindungen mit den betroffenen Handelspartnern herzustellen oder im Gegenzug ebenfalls bevorzugten Zugang zu deren Märkten zu erhalten. Die Außenwirtschaftspolitik der Union ist somit nicht nur ein ökonomisches Instrument zur Aufrechterhaltung eines freien Welthandels in Abstimmung mit den Besonderheiten des regionalen Handelsregimes der EU, sondern dient auch zur Verfolgung bestimmter politischer Interessen.

Das Instrumentarium der Union in den genannten Punkten ist Ausfluss der in Art. 300 des konsolidierten Gemeinschaftsvertrages festgelegten weit reichenden Kompetenzen der Gemeinschaft zum Abschluss internationaler Abkommen mit Drittstaaten oder internationalen Organisationen. Diese wiederum ergeben sich aus der Völkerrechtssubjektivität der Europäischen Gemeinschaft, d.h. aus ihrer völkerrechtlichen Anerkennung durch Drittstaaten und andere internationale Organisationen. Seit dem Amsterdamer Vertrag von 1997 ist die Union zudem zum Abschluss internationaler Vereinbarungen zur Implementierung von Beschlüssen im Rahmen des zweiten (Außen- und Sicherheitspolitik) und des dritten (polizeiliche und justizielle Zusammenarbeit in Strafsachen) Pfeilers befugt (Art. 24, EUV).

Kompetenzen der Gemeinschaft zum Abschluss internationaler Abkommen mit Drittstaaten oder internationalen Organisationen

In der Praxis werden vier Arten internationaler Vereinbarungen unter Beteiligung der Union wie der Mitgliedstaaten unterschieden:

- internationale Vereinbarungen, die in die *ausschließliche Kompetenz der Europäischen Gemeinschaft* (ohne Beteiligung der Mitgliedstaaten) fallen;
- internationale Vereinbarungen, die von der Union *im Rahmen der zweiten und dritten Säule* (ohne formalen Einschluss der Mitgliedstaaten) getroffen werden;
- internationale Vereinbarungen, die gemeinsam von EG/EU und den Mitgliedstaaten getroffen werden (*geteilte Kompetenzen*); und
- internationale Vereinbarungen, die in die *ausschließliche Kompetenz der Mitgliedstaaten* fallen.

Kooperations- und
Assoziationsabkom-
men nach Art. 310
EGV

Grundsätzlich unterscheiden sich die Verfahrensweisen bei Vereinbarungen nach ausschließlicher Gemeinschaftskompetenz (etwa Außenhandel, Fischerei- und Agrarpolitik) und solchen, die im Rahmen der zweiten und dritten Säule getroffen werden. Bei ersteren (Kooperations- und Assoziationsabkommen nach Art. 310 EGV) ist die Kommission, ähnlich wie in anderen Bereichen der Außenwirtschaftspolitik, zwar alleiniger Verhandlungsführer, benötigt dazu aber die Autorisierung durch die im Rat vertretenen Mitgliedstaaten. Die Kommission verhandelt demnach nach Maßgabe eines von der Kommission erteilten Mandats und im Benehmen mit dem in Art. 133 (3) EGV vorgesehenen Ausschuss oder anderen vom Rat bestellten Ausschüssen. Der Rat entscheidet bei solchen Abkommen in der Regel mit qualifizierter Mehrheit über Annahme oder Ablehnung von Verhandlungsergebnissen. Einstimmige Beschlüsse gelten in solchen Abkommen, in denen für die Annahme interner Vorschriften Einstimmigkeit vorgesehen ist. In der Regel muss das Europäische Parlament vor Beschluss des Rates konsultiert werden (Di Paola 2003: 75).

Verhandlungen von
internationalen
Vereinbarungen

Demgegenüber werden die Verhandlungen von internationalen Vereinbarungen im Rahmen der zweiten und dritten Säule von der jeweiligen Ratspräsidentschaft durchgeführt, je nach Sachlage unterstützt durch die Kommission. Das Mandat dafür erhält die Präsidentschaft durch einstimmigen Beschluss des Rates. Ratsvereinbarungen auf Empfehlung der Präsidentschaft wiederum bedürfen gleichsam der Einstimmigkeit.

Die Frage nach einer klaren Festlegung der ausschließlichen Kompetenzen der Gemeinschaft ist seit langem Gegenstand der Diskussion zwischen der traditionell extensiven Interpretation durch die Kommission und der restriktiven Haltung des Rates. Der Europäische Gerichtshof hat in diesem Kontext festgehalten, dass der Gemeinschaft sowohl vertraglich festgelegte Kompetenzen erwachsen wie auch solche, die sich implizit aus den Vertragsvorschriften ableiten lassen (Prinzip der begrenzten Einzelermächtigung; vgl. insbesondere Art. 5 (1) EGV) und in aller Regel bereits die Form paralleler innerer und äußerer Kompetenzen angenommen haben (Devuyst 2005: 130f.). Die Schaffung darüber hinausgehender Kompetenzen der Gemeinschaft bedarf gemäß Art. 48 des Unionsvertrages einer entsprechenden vertraglichen Ergänzung, die einen neuen Vertrag und dessen Ratifizierung durch alle Mitgliedstaaten gemäß ihren verfassungsrechtlichen Vorschriften erfordert.

Die meisten internationalen Vereinbarungen sind im Ergebnis somit solche, bei denen Gemeinschaft und Mitgliedstaaten zur Kooperation angehalten sind und die sowohl der Unterschrift der Mitgliedstaaten wie auch der Gemeinschaft bedürfen. Als Grundlinie gilt auch in diesen Fällen, dass die Kommission neben ihrem üblichen Vorschlagsrecht Verhandlungen mit Drittstaaten oder internationalen Organisationen durch Ratsermächtigung führt, während der Rat Vereinbarungen beschließt und abschließt.

3. Die Entscheidungsstrukturen in der EU-Außenwirtschaftspolitik

Als Konsequenz der Entscheidung für einen Binnenmarkt auf der Grundlage einer Zollunion (Art. 3 (1 lit. a), und 23 (1) EGV) und für ein System zum Schutz des Wettbewerbs innerhalb des Binnenmarktes war es nahe liegend, die politische Zuständigkeit im Bereich der Außenhandelspolitik gleichsam zu zentralisieren (Elsig 2002: 25-46). In die alleinige Zuständigkeit des Rates fällt es zwar, die Sätze des gemeinsamen Zolltarifes gegenüber Drittstaaten mit qualifizierter Mehrheit auf Vorschlag der Kommission festzulegen (Art. 26 EGV). Um wettbewerbsverzerrende Auswirkungen einzelstaatlich unterschiedlicher Handelspolitiken zu vermeiden, sind jedoch der Gemeinschaft seit 1970 zusätzliche Kompetenzen in der Außenhandelspolitik übertragen worden (Art. 132ff. EGV). Mit der Realisierung des Binnenmarktes 1993 waren schließlich die letzten nationalen Nischen in der Handelspolitik, so etwa die Möglichkeiten mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen (Quoten) oder Selbstbeschränkungsabkommen (Voluntary Export Restraints) und Marktordnungen (Orderly Marketing Arrangements), endgültig geschlossen. So ist die Kommission heute insbesondere zuständig für „die Änderung von Zollsätzen, den Abschluss von Zoll- und Handelsabkommen, die Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, die Ausfuhrpolitik und die handelspolitischen Schutzmaßnahmen, zum Beispiel im Fall von Dumping und Subventionen“ (Art. 113 (1) EWG-V, jetzt Art. 133 EGV). Erfasst sind dabei auch die für die Ausfuhr in Drittländer gewährten Beihilfesysteme der Mitgliedstaaten, die wiederum für jede Abweichung von der gemeinsamen Handelspolitik ausdrücklich der Ermächtigung durch die Kommission bedürften.

die politische Zuständigkeit im Bereich der Außenhandelspolitik zentralisieren

Inwieweit diese Entwicklung zu einer eher restriktiven Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber Drittstaaten geführt hat, ist in diesem Kontext von zentraler Bedeutung. Grundsätzlich gilt für die politische Ökonomie der Handelspolitik, dass Präferenzhandelszonen dann politisch akzeptabel sind, wenn sie Handel umlenken können. In der Regel wird der mit der internen Liberalisierung erzeugte Wettbewerbsdruck auf Drittländer v.a. durch Antidumpingmaßnahmen abgewälzt (Grossmann/Helpman 1995: 667-690; Bhagwati/Greenaway 1998: 1128-1148). Im Falle der EU aber haben Untersuchungen vor allem in den 90er Jahren gezeigt, dass trotz schwacher makroökonomischer Rahmenbedingungen und eines starken Anstiegs der Arbeitslosigkeit in mehreren Mitgliedstaaten der Protektionismus – mit wenigen Ausnahmen vor allem im Agrar-

restriktive Handelspolitik der Gemeinschaft gegenüber Drittstaaten

sektor (s. Ausführungen unten) –, insgesamt nicht zugenommen und statt dessen eher eine weitere Öffnung gegenüber Drittstaaten stattgefunden hat. Der Grund hierfür liegt in der Vertiefung des internen Integrationsprozesses, der den einzelstaatlichen Protektionismus zunehmend aufgehoben hat, einerseits und in der insgesamt liberalisierungsfreundlichen Haltung der Gemeinschaftsinstitutionen (Sperrminorität für „liberale“ Mitgliedstaaten) andererseits. Zudem wurden Diskriminierungseffekte restriktiver Binnenmarktregelungen durch die GATT-Agenda (s. Ausführungen unten) auf multilateraler Ebene kompensiert, die zwangsläufig zu einer größeren Verflechtung der Gemeinschaft mit der Weltwirtschaft und einer größeren Offenheit gegenüber Drittstaaten geführt hat (Hanson 1998: 55-85).

Anders als im
Warenverkehr
verhält es sich im
Dienstleistungs-
sektor.

Anders als im Warenverkehr verhält es sich im Dienstleistungssektor, über den zwar fast drei Viertel des Sozialprodukts in der Gemeinschaft abgewickelt wird, der aber nur ein Fünftel des EG-internen Handels ausmacht. Im Hinblick auf die Entwicklung des Welthandelsrechts im Rahmen des Welthandelsregimes GATT/WTO wurde der Rat zwar bereits mit dem Amsterdamer Vertrag befugt, auf Vorschlag der Kommission und nach Anhörung des Parlaments durch einstimmigen Beschluss die Anwendung der Regeln über die einheitlichen Grundsätze der gemeinsamen Handelspolitik auf noch nicht erfasste internationale Verhandlungen über Dienstleistungen und Rechte des geistigen Eigentums auszudehnen (Art. 133 (5)). Grundsätzlich aber gilt, dass eine Reihe kommerzieller Dienstleistungen wie Arbeitsvermittlung, Bauwirtschaft, Informationstechnik oder Gesundheit erst im Jahr 2010, also mit der Realisierung der so genannten „Lissabon-Strategie“, der zufolge die EU bis zu diesem Zieldatum zur „wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Volkswirtschaft in der Welt“ aufsteigen will, endgültig von allen Beschränkungen und diskriminierenden Vorschriften befreit werden soll (EU Commission, März 2004).

Die Durchführung
europäischer
Außenwirtschafts-
politik ist zwischen
Rat und Kommission
umstritten

Die Durchführung europäischer Außenwirtschaftspolitik ist mit Blick auf die Zuständigkeiten zwischen Rat und Kommission in den einzelnen Phasen der Verhandlungen umstritten (Woolcock 2000: 373-400). Die Kommission verfügt zunächst in der Handelspolitik über das alleinige Vorschlagsrecht, sie ist verantwortlich für die Durchführung der gemeinsamen Handelspolitik und die Umsetzung ihrer Ergebnisse, und sie vertritt schließlich die Gemeinschaft in den entsprechenden Verhandlungen mit Drittstaaten. Nach Vorlage ihrer Vorschläge beim Rat für die Durchführung einer gemeinsamen Handelspolitik muss sie aber von diesem ermächtigt werden, auf der Basis ihrer Vorschläge die erforderlichen Verhandlungen aufzunehmen. Damit hat der zuständige Ministerrat im Prinzip das letzte Wort in der Handelspolitik, während das Parlament lediglich ein Mitspracherecht beim Abschluss bilateraler Verträge sowie ein Zustimmungsrecht bei Assoziierungsabkommen besitzt.

Das „Mandat“ ist das Ergebnis der inhaltlichen Abstimmungen zwischen den Mitgliedstaaten und der engen Koordination der Mitgliedstaaten mit der Kommission über den vom Rat bestellten „Ausschuss 133“. In diesem Ausschuss, der die Kommission zugleich bei den internationalen Verhandlungen unterstützt, sitzen außer den Vertretern der Mitgliedstaaten auch Mitglieder der „Generaldirektion Handel“ der Kommission, die aufgrund ihrer Sachkompetenz auch ohne formelles Stimmrecht erheblichen Einfluss nicht nur auf die Willens-

bildung im Ausschuss, sondern auch während der internationalen Verhandlungen ausüben. In der Regel werden die inhaltlichen Positionsbestimmungen einvernehmlich, d.h. im Konsens getroffen, dann über den Ausschuss der Ständigen Vertreter der Mitgliedstaaten (COREPER) an den zuständigen Ministerrat weitergeleitet und dort „abgesegnet“. Wird kein Einvernehmen erzielt, entscheidet der Ministerrat „originär“ auf der Basis qualifizierter Mehrheit, tatsächlich aber sind solche Abstimmungen eher die Ausnahme, zumal in der Praxis handelspolitische Entscheidungen häufig im Rahmen von „Paketlösungen“ (package deals) miteinander – oder mit anderen politischen Entscheidungen – verbunden werden.

Im Ergebnis stellt sich somit auch im Bereich der vermeintlich ausschließlichen Kompetenzen der Gemeinschaft die Situation so dar, dass die Kommission zwar im Namen der Gemeinschaft Verhandlungen führt – und zwar sowohl im Bereich der exklusiven wie auch im Bereich der „geteilten“ Kompetenzen –, sie aber dennoch ein hohes Maß an Flexibilität aufbringen muss in der Frage der Interpretation der Vorgaben durch den Rat. Denn je mehr Ermessensspielraum sie gewinnt – was für den Verhandlungserfolg manchmal wesentlich ist –, desto eingeschränkter ist die Kontrolle der Mitgliedstaaten, was diese wiederum reflexartig zum Blockieren der gesamten Beschlussvorlage veranlassen kann. Die Arbeit der Kommission entspricht daher immer der Gratwanderung zwischen diesen beiden Polen und selbst im Bereich der exklusiven Kompetenzen, in dem Verhandlungsergebnisse im Rat mit qualifizierter Mehrheit entschieden werden, hat sie als Grundprinzip zu berücksichtigen, dass es de facto vermieden wird, einen Mitgliedstaat zu überstimmen. Aufgrund dieser EG-spezifischen Ausformung des handelspolitischen Entscheidungsprozesses sprechen nicht wenige Autoren davon aus, „dass die Menge der gewinnträchtigen Lösungen (win-set)“ auf der internationalen Ebene für die Gemeinschaft nicht selten geringer ist als für die einzelnen Regierungen, mit denen sie verhandelt (Koopmann 2004: 10).

Umgekehrt ist traditionell aber auch das Bedürfnis der Mitgliedstaaten ausgeprägt, gerade in der Außenwirtschaftspolitik mit „einer Stimme“ zu sprechen und die Position der Gemeinschaftsvertretung nicht zu unterminieren. So laufen Verhandlungen in der Praxis eben auch auf die berühmten und viel zitierten Kompromisse zwischen Gemeinschaftsorganen und Mitgliedstaaten hinaus, bei denen exklusive und geteilte Kompetenzen zunehmend verwischen, insgesamt jedoch, nicht zuletzt aus Effizienz- und Zeit-, aber auch aus Prestige Gründen (man denke bspw. an Verhandlungen im Rahmen der Streitbeilegungsverfahren der WTO, deren Reform zu einer erheblichen Straffung der Verfahren geführt hat und daher einen möglichst raschen Abstimmungsprozess erforderlich macht), eine Tendenz in Richtung Vergemeinschaftung der Außenwirtschaftspolitik festzustellen ist. Einzig formal ändert sich so gesehen der Handlungsspielraum je nachdem, ob es sich um exklusive Zuständigkeiten handelt, für welche die Kommission nur die Zustimmung der Mehrheit der Mitgliedstaaten benötigt, oder um geteilte Zuständigkeiten, für welche Einstimmigkeit und die Zustimmung der nationalen Parlamente erforderlich sind.

Kompetenzen der Gemeinschaft und Interpretation durch den Rat

Grundprinzip: Es wird de facto vermieden, einen Mitgliedstaat zu überstimmen.

Bedürfnis der Mitgliedstaaten, in der Außenwirtschaftspolitik mit „einer Stimme“ zu sprechen

3.1 Das Spannungsverhältnis zwischen Welthandel und regionaler Wirtschaftsgemeinschaft

Die Außenwirtschaftspolitik der EU leidet unter einem doppelten Spannungsverhältnis: zum einen allgemein unter dem zwischen den globalen Vereinbarungen im Rahmen von GATT/WTO und den eigenen Vereinbarungen als regionale Wirtschaftsgemeinschaft; zum anderen unter den internen Kompetenzstreitigkeiten zwischen Kommission einerseits und den Mitgliedstaaten andererseits.

Vereinbarkeit beider Regime

Die Frage nach der Vereinbarkeit beider Regime wird in der Regel nach bestimmten ökonomischen Strukturbedingungen wie Nachfrageelastizität, Wachstumspotential oder Grad des innergemeinschaftlichen Wettbewerbs beurteilt, ist jedoch auch in hohem Maße von politischen Erwägungen bestimmt. Zentrales Beurteilungskriterium ist dabei die Frage, inwieweit die jeweilige Höhe des regionalen Außenschutzes dem Ziel einer weltweiten Liberalisierung des Handels entgegenwirkt oder dieses gar befördert. Ist das politische Interesse an regionaler Zusammenarbeit mit dem Willen zur Liberalisierung der Weltwirtschaft verknüpft, dann wird letztere befördert.

Betreibt die regionale Wirtschaftsgemeinschaft wie die EG über Jahrzehnte im Falle ihrer Agrarpolitik jedoch eine Abschottung der eigenen Märkte, so wirkt sich dies auch negativ auf die globalen Handelsrunden aus (Winters 1998: 47-60). Durch hohe Zölle und parallele Subventionierung heimischer Produkte werden ausländische Erzeugnisse vom europäischen Markt ferngehalten (Abschottungsvariante), zugleich werden inländische Erzeugnisse mittels Exporterstattung auf den Weltmarkt gedrückt (Erschließungsvariante). Auf diese Weise stützt die Gemeinschaft den Agrarmarkt mittlerweile mit annähernd der Hälfte der Summe (rund 235 Mrd. \$), die in der gesamten OECD-Welt für Agrarsubventionen aufgebracht wird. Umgekehrt entstehen Handelspartnern durch die von der Gemeinschaft bewirkte Reduktion der Weltmarktpreise zusätzliche Kosten in Form entgangener Absätze und Erlöse in der Gemeinschaft, in Drittländern und im eigenen Land. Nach Borrell und Hubbard tragen so die Handelspartner mittlerweile mehr als ein Drittel der gesamten volkswirtschaftlichen Kosten der Gemeinsamen Agrarpolitik – GAP (Borrell/Hubbard 2000: 18-26).

politische Diskussionen über Europas „Protektionismus“

Gerade im Zusammenhang mit der Agrarpolitik hat es daher in der Vergangenheit immer wieder politische Diskussionen über Europas „Protektionismus“ gegeben, der vor allem den USA die Argumente lieferte für eigene Abwehrmaßnahmen gegen die unzulässige Behinderung ihrer Exporte. Höhepunkt dieser Auseinandersetzungen in der vergangenen Dekade war sicherlich der amerikanische Vorwurf von der „Festung Europa“, mit dem Washington zu Beginn der neunziger Jahre auf die Fortentwicklung des gemeinsamen Marktes zum Binnenmarkt reagierte.

konkurrierende Prinzipien des EU-Handelsregimes im Vergleich zu dem WTO-Regime

Solche Diskussionen entstehen – auch in anderen Sektoren – nicht zuletzt auf Grund der teilweise konkurrierenden Prinzipien, auf denen das EU-Handelsregime im Vergleich zu dem WTO-Regime beruht. Die Gemeinschaft ist weit mehr als eine Freihandelszone. Bei der WTO werden zwar ebenfalls die Zölle zwischen den teilnehmenden Staaten abgebaut, für die Handelspolitik gegenüber Drittstaaten bleiben aber weiterhin die einzelnen Länder zuständig. Im Falle der EU aber ist das Freihandelsprinzip neben den Grundsätzen der Entwicklungshilfepolitik, der sozialen und ökologischen Nachhaltigkeit oder historisch begründeten Verantwortungen nur eines unter vielen Prinzipien, so dass Widersprüche und Konflikte mit der WTO-Ordnung vorprogrammiert sind. In

all diesen Bereichen handelt es sich um Politiken, die nicht nur durchweg nicht-ausschließliche Kompetenzen betreffen, sondern auch tendenziell binnenmarkt-übergreifenden Charakter haben. Die Bananenordnung, durch die die Einfuhr von Bananen aus Lateinamerika lange benachteiligt wurde, oder das Importverbot von Hormonfleisch sind nur zwei Beispiele, in denen sich die Widersprüche zwischen einem den Marktkräften überlassenen liberalen Wettbewerb und der Bevorzugung bzw. Diskriminierung der Importe aus einer bestimmten Ländergruppe, wie sie sich aus der breiten Zuständigkeit ergeben, offenbaren.

Aus der komplexen Zuständigkeit der Gemeinschaft in der europäischen Außenwirtschaftspolitik ergibt sich ein entsprechend breites handelspolitisches Instrumentarium, welches teilweise engen formalen Beschränkungen durch die GATT/WTO-Vereinbarungen unterliegt. Die Zollpolitik der Union ist dabei bereits seit langem als europäisches Instrument überholt, da Zölle in der Regel im Rahmen der WTO festgelegt werden. Problematischer wird es bei „Anti-Dumping“- und „Anti-Subventionsmaßnahmen“, welche beide ergriffen werden dürfen, wenn die Kommission nachweisen kann, dass Importe aus einem Drittstaat in der EU billiger angeboten werden, als dies auf dem heimischen Markt des betreffenden Staates der Fall ist, oder wenn sie unter den Produktionskosten des Exporteurs liegen. Zwar stehen solche Maßnahmen in Einklang mit dem WTO-Recht, nicht selten aber landen sie in einem Streitbeilegungsverfahren vor dem entsprechenden WTO-Ausschuss mit dem Ergebnis, dass Ausgleichszölle oder Anti-Dumping-Maßnahmen eingeführt bzw. verhängt werden können.

„Anti-Dumping“-
und „Anti-Subven-
tionsmaßnahmen“

Ähnliches gilt schließlich für so genannte „Schutzklauselmaßnahmen“, die dann ergriffen werden können, wenn es auf Grund von Importen zu einer „ernsthaften Schädigung“ eines Wirtschaftszweiges kommt (mengenmäßige Beschränkungen; Importüberwachungen), oder das Aushandeln von „Selbstbeschränkungsabkommen“ mit exportierenden Staaten zur freiwilligen Beschränkung des Exports bestimmter Produkte als Voraussetzung für den Zugang zum europäischen Markt. In beiden Fällen ist die Zulassung solcher Verfahren durch die WTO noch restriktiver, so dass Streitbeilegungsverfahren beinahe vorprogrammiert sind.

Schutzklausel-
maßnahmen

Auf diese Weise wird das Problem der konkurrierenden Prinzipien der EU-Handelspolitik zusätzlich erschwert durch die Frage nach der Vorrangstellung von WTO-Recht oder Gemeinschaftsrecht in solchen Streitbeilegungsverfahren vor der WTO. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in mehreren Urteilen bestätigt, dass WTO-Normen nicht zur Überprüfung der Rechtmäßigkeit des Handelns von EU-Organen herangezogen werden können, da internationales Recht nur durch Umsetzung in nationales Recht Geltung erlangen könne. Analog können WTO-Normen keine direkte Wirkung auf die Gemeinschaft entfalten, sofern diese sich nicht explizit auf solche Prinzipien beruft. Schließlich hat die Union selbst durch Einführung der Handelshemmnis-Verordnung (HHV – „Trade Barrier Regulation“ – TBR) 1994 versucht, ihre internationale Verhandlungsposition zu stärken, indem sie seither das Recht in Anspruch nimmt, auf unilaterale Abschottungsmaßnahmen bzw. unfaire Handelspraktiken von Drittstaaten (vor allem USA) direkt, allerdings unter Achtung von WTO-Recht, zu reagieren: Befolgt ein Drittstaat die Entscheidungen der WTO nicht, so behält sich die EU vor, Sanktionen gegen diesen Staat zu verhängen (EG-Verordnung 3286/94, 22. Dezember 1994).

Frage nach der
Vorrangstellung von
WTO-Recht oder
Gemeinschaftsrecht

Die Verordnung ersetzt das „Neue Handelspolitische Instrument“ (NHI) der Gemeinschaft, das 1984 als europäische Antwort auf die Section 301 des US-Handelsgesetzes von 1974 geschaffen wurde. Ähnlich wie der in den USA in den 80er Jahren vollzogene Richtungswechsel setzt sie auf ein offensives „Aufbrechen“ ausländischer Märkte, wie es auch in der im Februar 1996 eingeleiteten „neuen“ Marktöffnungsstrategie der Gemeinschaft gefordert wird (EU-Kommission 1996). Ihr Anwendungsbereich erstreckt sich auf alle Handelspraktiken in Drittländern, die von internationalen Handelsregeln erfasst werden. Dies schließt außer Praktiken im Warenverkehr auch solche im Dienstleistungssektor ein. Anders als die US-Section 301 aber fordert die HHV, dass Strafmaßnahmen wie Zölle oder Quoten stets im Einklang mit den bestehenden internationalen Verordnungen der Gemeinschaft (bspw. Streitbeilegungsverfahren bei der WTO) stehen müssen, d.h. unilaterale Maßnahmen vorbehaltlich multilateraler Genehmigung erfolgen. Seither zeigt die Praxis, dass der über die WTO geregelte Konfliktaustrag bzw. die Regeln und Normen der WTO zunehmend auch für die EG/EU Bedeutung erlangt hat.

Marktöffnungs-
strategie der
Gemeinschaft

Beschränkungen ist die Gemeinschaft zudem durch ihre zahlreichen, o.e. bi- und plurilateralen Handelsabkommen unterworfen (vgl. nächstes Kapitel). So sind Antidumpingmaßnahmen in bestimmten Sektoren beispielsweise grundsätzlich vertraglich ausgeschlossen im Falle des Abkommens der Gemeinschaft über den Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) mit den Mitgliedstaaten der Europäischen Freihandelsassoziation (EFTA). Geprägt werden solche Abkommen in der Regel durch so genannte Präferenzhandelsabkommen auf der Basis gegenseitiger Öffnung der Märkte, die bestimmte Handelspartner gegenüber anderen bevorzugen und letztere damit indirekt benachteiligen bzw. diskriminieren. Mit ihnen verfolgte die Gemeinschaft lange Zeit vor allem gegenüber europäischen Nachbarländern eine Strategie der allmählichen Heranführung an die Gemeinschaft. Mittlerweile aber werden solche Abkommen immer häufiger auch mit nichteuropäischen Ländern und Ländergruppen ohne Beitrittsperspektive geschlossen. Einseitige Präferenzregelungen zugunsten dieser Handelspartner werden durch Abkommen ersetzt, die zunehmend auf Reziprozität angelegt sind und der Gemeinschaft ihrerseits Zugang zu deren Märkten verschaffen (Sapir 2000: 1135ff.).

Antidumping-
maßnahmen

Präferenzhandels-
abkommen

Insgesamt hat diese in erster Linie politisch motivierte Präferenzhandelspolitik der Gemeinschaft dazu geführt, dass nur noch für wenige Handelspartner der Union (unter ihnen aber die gewichtigen wie die USA, Japan, Kanada, Australien, Singapur oder Südkorea) „die im Rahmen des GATT vereinbarten Meistbegünstigungszölle (und damit faktisch Meistbenachteiligungszölle) gelten“ (Koopmann 2004: 26). Ungeachtet der Frage, inwieweit diese Strategie in den beteiligten Ländern den Anreiz zu multilateraler Liberalisierung befördert – was zahlreiche Studien bezweifeln –, ist sie jedenfalls Ausdruck eines europäischen Regionalismus, der in der Praxis immer wieder mit dem multilateralen Regelwerk der WTO kollidiert und insofern einer ständigen Überprüfung und partiellen Erweiterung der Zulassungskriterien im Rahmen der handelspolitischen Überprüfungsmechanismen der WTO bedarf.

europäischer
Regionalismus

3.2 Das interne Spannungsverhältnis

Mit Blick auf die internen Kompetenzstreitigkeiten zwischen Kommission einerseits und den Mitgliedstaaten andererseits ist zunächst festzuhalten, dass die Gemeinschaft einerseits von Anfang an daran mitgewirkt hat, die Zuständigkeiten des GATT auszuweiten und sich ihnen in ihrer Außenwirtschaftspolitik auch anzupassen. Andererseits ergab sich für sie durch diese inhaltliche Ausweitung das Problem einer zunehmenden Asymmetrie zwischen WTO-Ordnung und innergemeinschaftlicher Kompetenzverteilung. Die Zuständigkeit der Gemeinschaft beschränkte sich auf den Handel mit Gütern, der lange Zeit auch der ausschließliche Kompetenzbereich des GATT war, ohne dass die Gemeinschaft je den formalen Status eines GATT-Verhandlungspartners erhielt. Andere Bereiche der Außenwirtschaftspolitik waren lange Zeit von weitgehenden nationalen Ausnahmeregelungen gekennzeichnet. Gemäß Art. 134 EGV können die Mitgliedstaaten von der Kommission ermächtigt werden, nationale handelspolitische Schutzmaßnahmen zu ergreifen, um wirtschaftliche Schwierigkeiten zu überwinden. Darüber hinaus behielten die Mitgliedsländer handelspolitische Kompetenzen gegenüber Drittstaaten für solche Produkte, über die sie bereits vor Einführung der gemeinsamen Handelspolitik bilaterale Verträge abgeschlossen hatten. So existieren Sonderregelungen der Gemeinschaft für den Handel vor allem mit landwirtschaftlichen Produkten ebenso wie Sonderbeziehungen zu einigen Ländern.

zunehmende Asymmetrie zwischen WTO-Ordnung und innergemeinschaftlicher Kompetenzverteilung

Durch die Vollendung des Binnenmarktes und den partiellen Wegfall der Grenzkontrollen innerhalb der Gemeinschaft wurde es den Mitgliedstaaten zwar generell erschwert, nationale Sonderregelungen aufrechtzuerhalten; aus diesem Grund beschloss die Kommission, solche Regelungen im Sinne von Art. 134 EGV nur noch in begründeten Ausnahmefällen zuzulassen. Allerdings sind alle weitergehenden Pläne einer möglichen ersatzlosen Streichung solcher Regelungen bislang am Widerstand der Mitgliedstaaten gescheitert.

Zugenommen haben hingegen solche Bereiche, in denen sowohl die Mitgliedstaaten wie auch die Gemeinschaft Kompetenzen besitzen. Zu ihnen zählen der Dienstleistungshandel sowie Regelungen über geistiges Eigentum (Copyright-Rechte, Investitionsabkommen). In diesen Fällen sind die Grenzen nicht immer eindeutig zu bestimmen, so dass Streitigkeiten zwischen Mitgliedstaaten und Kommission über die formale Zuständigkeit nicht nur immer wieder den Integrationsprozess stören, sondern auch zu Disputen mit der WTO-Ordnung in dem Maße führen, wie diese mittlerweile auch auf diese Bereiche ausgedehnt wurde (Paemen/Bensch 1995). Der EuGH hat traditionell eher eine extensive Auslegung der Verträge zugunsten der Kommission unterstützt. Mit Blick auf den Widerstand aus einer Reihe von Ländern in solchen den Dienstleistungshandel und Regelungen des geistigen Eigentums betreffenden Fragen aber folgte er in einem wegweisenden Urteil aus dem Jahr 1994 der Linie der Mitgliedstaaten und entschied sich somit erstmals für eine engere Interpretation der Doktrin von den „impliziten Kompetenzen“ der Gemeinschaft in den Außenbeziehungen bzw. gegen die Gemeinschaftsmethode EuGH 1994). Allerdings erkannte er auch die Schwierigkeit einer Trennung der Handels- von Dienstleistungsfragen an und plädierte salomonisch dafür, künftig in internationalen

Bereiche, in denen sowohl die Mitgliedstaaten wie auch die Gemeinschaft Kompetenzen besitzen

EuGH: extensive Auslegung der Verträge zugunsten der Kommission

Verhandlungen mit einer Stimme zu sprechen. Folgerichtig spricht er in seinem Urteil nicht von einer gemischten, sondern geteilten Zuständigkeit und weist damit auch auf die teilweise zwar unvermeidbare, jedoch absurde Trennung gemeinschaftlich ausübender Kompetenzen hin, die Drittstaaten gegenüber Brüssel immer wieder monieren.

Kommission und Mitgliedstaaten einigten sich auf dieser Grundlage zwar auf eine Art Verhaltenskodex, demzufolge die Kommission in entsprechenden Verhandlungen gegenüber der WTO als alleiniger Verhandlungspartner auftreten sollte, die Mitgliedstaaten aber an den Verhandlungen teilnehmen dürfen. Eine formale Vereinbarung aber erfolgte nicht, so dass die Kommission anlässlich der Regierungskonferenz von Amsterdam 1996 erneut einen Vorstoß unternahm, um die Kompetenzfrage endgültig in ihrem Sinne zu klären. Auch jetzt blieb es jedoch bei einem wenig ergiebigen Formelkompromiss. Danach konnte der Rat lediglich durch einstimmigen Beschluss die Zuständigkeit der Gemeinschaft auf die Bereiche geistiges Eigentum und Direktinvestitionen ausdehnen. Erst mit dem Vertrag von Nizza erfolgte eine weitere Zentralisierung, als die Zuständigkeit der Gemeinschaft explizit auf „Übereinkünfte betreffend den Handel mit Dienstleistungen und Handelsaspekte des geistigen Eigentums“ (Art. 133 (5) EGV) ausgedehnt wurde (Krenzler/Pitschas 2001: 313). Damit konnten Entscheidungen auf diesen Gebieten grundsätzlich auch mit qualifizierter Mehrheit getroffen werden (Art. 133 (4) EGV). Allerdings machten auch hier Griechenland, Dänemark und vor allem Frankreich nationale Vorbehalte geltend und setzten in Art. 133 (6) EGV erhebliche Ausnahmen durch: So fielen „Übereinkünfte im Bereich des Handels mit kulturellen und audiovisuellen Dienstleistungen, Dienstleistungen im Bereich Bildung sowie in den Bereichen Soziales und Gesundheitswesen“ weiterhin in die gemischte Zuständigkeit (European Report 2000).

Fazit

In der Praxis haben die durch Nizza eingeführten Änderungen somit kaum zu einer Stärkung der Außenwirtschaftspolitik der EU geführt. Es bleibt für die Gemeinschaft oftmals schwierig, eine einheitliche Linie in internationalen Verhandlungen zu vertreten. Kompensationsgeschäfte mit den Mitgliedstaaten auf bestimmten Feldern zur Erreichung einstimmiger Beschlüsse gehören zum Alltagsrepertoire der Kommission und dürften nach der Erweiterung eher noch zunehmen. Einen weiteren Beweis dafür lieferte im Oktober 2005 wieder einmal Frankreich im Rahmen der Klärung der europäischen Position zu den WTO-Agrarverhandlungen, indem es eine engere Kontrolle der Kommission durch die Mitgliedstaaten forderte. Die Regierung in Paris hatte verlangt, jeden Vorschlag der Kommission im Rahmen der als Entwicklungsrunde konzipierten Doha-Runde im vorhinein von einem Fachausschuss prüfen und von den Staaten bestätigen zu lassen (Financial Times, 19. Oktober 2005). Der Vorstoß fand zwar keine Unterstützung und die EU-Kommission gewann diesen Machtkampf. Dennoch zeigte er, wie begrenzt der Spielraum der Kommission ist, wenn sie

allzu flexibel agiert und, wie im Agrarstreit, etwaige Konzessionen in Sachen Marktöffnung gegenüber den USA und den ärmeren Ländern macht.

Anmerkung

- 1 Die Säulenstruktur der EU:
 - I. Säule: Europäische Gemeinschaft (E[W]G, EGKS, EAG)
 - II. Säule: Gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik (GASP)
 - III. Säule: Zusammenarbeit bei Innen- u. Justizpolitik

Literatur

- Bhagwati, Jagdish/David Greenaway, Arvind Panagariya: Trading Preferentially: Theory and Policy, in: *The Economic Journal*, 108 (1998), S. 1128-1148.
- Borrell, Brent/Lionel Hubbard: Global Economic Effects of the EU Common Agricultural Policy in: *Economic Affairs*, 20, 2 (2000), S. 18-26.
- Bretherton, Charlotte/John Vogler: The EU as an economic power and trade actor, in: Dies: *The European Union as a global actor*, London/New York: Routledge 1999, S. 46-79
- Devuyst, Youri: *The European Union Transformed*, Brussels: Peter Lang 2005.
- Di Paola, Stefania: International Treaty-Making in the EU: What Role for the European Parliament?, in: *International Spectator*, 38 (2003).
- Elsig, Manfred: *The EU's Common Commercial Policy. Institutions, interests and ideas*. Aldershot: Ashgate Publishing Limited 2002.
- Europäische Gemeinschaft, Verordnung (EG) Nr. 3286/94 des Rates vom 22. Dezember 1994 zur Festlegung der Verfahren der Gemeinschaft im Bereich der gemeinsamen Handelspolitik zur Ausübung der Rechte der Gemeinschaft nach internationalen Handelsregeln, insb. den im Rahmen der Welthandelsorganisation vereinbarten Regeln, in: *ABIEG* 1994 Nr. L 349, S. 71, geändert durch VO (EG) Nr. 356/95, in: *ABIEG* 1995, Nr. L 41, S. 3.
- EuGH Report 1994, I-5267 (15. November 1994).
- EU-Kommission, *Welthandel als globale Herausforderung. Eine Marktöffnungsstrategie der Europäischen Union*, Brüssel 1996.
- EU-Kommission, Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on Services in the Internal Market, COM(2004) 2 final/3, Brüssel, 5. März 2004.
- European Report, October 18, 2000, I-5; European Report, December 6, 2000, I-2 December 13, 2000, I-7.
- Financial Times, 19. Oktober 2005.
- Grossmann, Gene/Elhanan Helpman: The Politics of Free Trade Agreements, in: *American Economic Review*, 85, 4 (1995), S. 667-690.
- Hanson, Brian: What happened to Fortress Europe? External Trade Policy Liberalization in the European Union, in: *International Organization*, 52, 1 (1998), S. 55-85.
- Knöbl, Wolfgang: Europäische Sicherheit aus soziologischer Perspektive, in: Franz Kernic/Güther Hauser (Hg.), *Handbuch zur europäischen Sicherheit*, Frankfurt: Peter Lang 2005 S. 29-40.
- Koopmann, Georg: Handelspolitik in der Europäischen Gemeinschaft – Institutioneller Rahmen, Verhältnis zur Binnenmarktpolitik und Rolle in der Weltwirtschaft. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Hamburg Institute of International Economics, Discussion paper 279 (ISSN 1616-4914), Hamburg 2004.
- Krenzler, Günter/Christian Pitschas: Progress or Stagnation? The Common Commercial Policy after Nice, in: *European Foreign Affairs*, 6 (2001), S. 313.
- Paemen, Hugo/Alexandra Bensch: *From the GATT to the WTO. The European Community in the Uruguay Round*, Leuven: Leuven University Press 1995.
- Sapir, André: EC Regionalism at the Turn of the Millenium: Toward a New Paradigm? In: *The World Economy*, 23, 9 (2000), S. 1135-1432.

- Smith, Hazel: *European Union Foreign Policy. What it is and what it does*, London: Pluto Press 2002.
- Smith, Karen: *The EU, Human Rights and Relations with Third Countries: Foreign Policy with an Ethical Dimension?*, in: Karen Smith/Margot Light (Hg.), *Ethics and Foreign Policy*, Cambridge: Cambridge University Press 2001.
- Winters, Alan: *Regionalism and the Next Round*, in: Jeffrey Schott (Hg.), *Launching new Global Trade Talks. An Action Agenda*, Washington D.C.: Institute for International Economics, Special Report (September 1998), S. 47-60.
- Woolcock, Stephen: *European Trade Policy: Global Pressures and Domestic Constraints*, in: Wallace/Walace, *Policy Making in the EU*, Oxford: Oxford University Press 2000, S. 373-400.