Die „Global Europe-Strategie“ soll durch Freihandelsabkommen den Außenhandels- und globalen Investitionsinteressen europäischer Unternehmen dienen. Kernpunkt des „Global Europe“ ist eine Handelsstrategie der Europäischen Union, um die internationale Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen gegenüber anderen konkurrierenden Wirtschaftsräumen zu verbessern. Zur Verringerung und Beseitigung von Handelshemmnissen beim Austausch von Gütern und Dienstleistungen sollen alle verfügbaren, politischen Instrumente eingesetzt werden. Da die so genannten Singapur-Themen (Investitionen, Wettbewerb und öffentliches Beschaffungswesen) in der Doha-Runde der Welthandelsorganisation (WTO) von den Entwicklungsländern abgelehnt wurden, benötigt die EU diese neue Strategie, um die Ansprüche der europäischen Exportwirtschaft statt über eine internationale Abmachung praktisch durch die Hintertür in Form von bilateralen Verträgen doch noch durchzusetzen. Von Christine Wicht

Dass „Global Europe“ von fast allen Medien bislang allenfalls am Rande behandelt wurde, liegt an der Komplexität des Papiers und an der üblich gewordenen Intransparenz der Brüsseler Politik. Den EU-Bürgern soll „Global Europe“ mit dem Argument verkauft werden, diese Strategie sei mit wirtschaftlichem Wohlstand, sozialer Gerechtigkeit, neuen Arbeitsplätzen und nachhaltiger Entwicklung verbunden. Das auf der neoliberalen Ideologie basierende Strategiepapier ist untrennbar verbunden mit der Lissabon-Strategie (die Europa zum dynamischsten Wirtschaftsraum der Erde machen soll) und den neuen EU-”Partnerschaftsabkommen” mit den AKP-Staaten (Afrika-Karibik-Pazifik). Es steht auch in Zusammenhang mit den bilateralen Abkommen der EU zwischen Indien, China, Korea, den Mercosur- und den ASEAN-Staaten und der Doha-Entwicklungsagenda. Das Ergebnis der Arbeit zum „Global Europe“ der verschiedenen EU-Gremien wurde erstmals im Juni 2006 veröffentlicht. Am 13. November 2006 begrüßte der EU-Ministerrat, in dem die Staats- und Regierungschefs der Mitgliedstaaten zusammentreffen, die „Global-Europe-Strategie“. Wie die Strategie mit den öffentlich verkündeten Zielen der Europäischen Union, eines friedlichen, sozialen und solidarischen Europas vereinbar ist, darüber schweigt sich die EU-Kommission allerdings aus. Dabei ist unverkennbar, dass es in diesem Wettbewerbswettlauf künftig zwar viele Verlierer, aber nur wenige Gewinner geben wird.

Die Global Europe Strategie umfasst im wesentlichen folgende Bereiche:

- Die Öffnung der Dienstleistungsmärkte
- Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse
- Ungehinderter und gesicherter Zugang der EU-Mitgliedstaaten zu Energie- und Rohstoffen

- Liberalisierung öffentlicher Beschaffungsmärkte
- Schutz der Eigentumsrechte (einschließlich der Patente) und Investitionen
- Schaffung eines günstigen Investitionsklimas

Nicht erfasst werden:

- Armutsbekämpfung
- Sicherung sozialer Standards
- verpflichtende Standards für die Industrie im Umwelt- und Klimaschutz
- Erhalt bzw. Ausbau der Arbeitnehmerrechte

Hingegen kommt den nicht-tarifären Handelshemmnissen große Bedeutung zu

Hierunter versteht die EU alle Hemmnisse, die mit Hilfe von Vorschriften außerhalb des Außenhandelsrechts unternommen werden, um ausländischen Anbietern den Marktzugang zu erschweren, beispielsweise:

- technische Normen, Standards, Umweltklauseln, Verbraucherschutzbestimmungen
- Kennzeichnungspflichten
- Einfuhrmindestpreise, Ein- und Ausfuhrsteuern
- Kontrollen über ausländische Investoren
- gezielte Geldmarktkontrolle
- nicht öffentliche Vergaberechte
- Antidumpingregelungen

Die Mehrebenenstrategie der EU

Nach dem Scheitern des multilateralen Investitionsabkommens (MAI) im Jahr 1998 und des Scheiterns der Doha-Runde ist die EU auf der Suche nach neuen strategischen Möglichkeiten, um ihre wirtschaftlichen Interessen vertraglich verankern zu können. Um die Liberalisierung des Handels und den Abbau nicht-tariffärer Handelshemmnisse weiter voranzutreiben, verhandelt die EU mit Thailand über ein Partnerschafts- und Kooperationsabkommen, das für entsprechende Abkommen mit den Ländern Singapur, Indonesien, Philippinnen und Malaysia förderlich sein soll. Durch den Abschluss von Freihandelsabkommen (FHA) versucht die EU ebenfalls nicht-tarifäre Handelshemmnisse zu beseitigen. Seit längerer Zeit werden mit den Ländern des Golfkooperationsrates (Bahrain, Katar, Königreich Saudi-Arabien, Kuwait, Sultanat Oman und Vereinigte Arabische Emirate) und den Ländern des Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela) Verhandlungen über ein FHA geführt. Weiterhin verhandelt die EU mit China, Indien, Korea, den ASEAN-Staaten (Thailand, Indonesien, Malaysia, Philippinen, Singapur, Sultanat Brunei, Vietnam, Birma, Laos, Kambodscha), mit Russland, Chile und der Ukraine.

Handels- und Außenpolitik fusionieren praktisch

Die „interne“ Agenda, womit die Lissabon-Strategie (Binnenmarkt) gemeint ist, soll nun durch eine „externe“ Aganda (handelspolitische Strategien) ergänzt werden. Wirtschafts- und Außenpolitik fusionieren damit praktisch zu einer Gesamtstrategie. Wie innerhalb Europas geht es um die weitere Liberalisierung des internationalen Handels, um die Märkte der betreffenden Länder für europäische Unternehmen zu öffnen. Begründet wird dieses Ziel mit der Wahrung der Interessen und Chancen der EU in der globalisierten Welt. Damit sollen neue Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten erschlossen werden.

Um die Forderungen effektiv durchsetzen zu können, wird die WTO als wirksamstes Instrument zum Ausbau und zur Steuerung der Handelsbeziehungen in einem regelbasierten System genannt. „Global Europe“ wurde bereits im September 2005 von der Generaldirektion Handel der Europäischen Kommission verfasst. Der in der Öffentlichkeit wenig bekannte, in Brüssel tätige 133er-Ausschuss (siehe nächster Absatz) berücksichtigte bei der Ausarbeitung aus nahe liegenden Gründen vor allem die Interessen der Wirtschaft. Die Omnipräsenz der Brüsseler Lobbyisten kommt im Inhalt des Papiers unübersehbar zum Ausdruck. In Gremien, fernab der Öffentlichkeit, zu welchen auch die einzig demokratisch gewählte Institution, das EU-Parlament, keinen Zugang hat, werden unter der Federführung der Wirtschaftsverbandsvertreter Strategien ausgearbeitet, die dann als die Außen- und Außenwirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten der Europäischen Union ausgegeben werden.

Der 133er Ausschuss

Zur Unterstützung der EU-Kommission setzte der Rat gemäß Art. 133 Abs. 3 EG-Vertrag einen Sonder-Ausschuss für Außenhandelsfragen, den sogenannten 133er-Ausschuss ein, der wöchentlich tagt. Zugang zu den Sitzungen des Ausschusses haben außer den Vertretern der Wirtschafts- und Handelsministerien auch Vertreter des European Services Forum (ESF) und der European Services Leaders Group (ESLG). Das ESF setzt sich aus Banken, Versicherungen und anderen Unternehmen des Dienstleistungssektors zusammen. In der ESLG sitzen mehr als vierzig Topmanager aus dem Bereich Energie. Mit dieser Präsenz der Lobbygruppen hat die export- und rohstoffinteressierte Wirtschaft einen entscheidenden Einfluss auf die europäische Handelspolitik. Diese Vertreter der Wirtschaft haben naturgemäß ein großes Interesse an der Liberalisierung und Privatisierung der Bereiche in anderen Ländern, die noch in staatlicher Hand sind.
Die Mitglieder des Europäischen Parlaments haben keinen Zugang zu den Sitzungen. Der Ausschuss war bislang nach Artikel 133 EG-Vertrag benannt, der im Reformvertrag in Artikel 188c Abs. 3 eingeflossen ist. Wie der Ausschuss künftig genannt werden wird, ist noch offen.

Die Generaldirektion Handel

Die EU-Kommission besteht aus 24 Generaldirektionen, beispielsweise für Industrie, Binnenmarkt und Außenhandel. Die Aufgaben der Generaldirektion Handel (GD Handel) umfasst die Aushandlung bilateraler und multilateraler Handelsabkommen, die Überwachung der tatsächlichen Anwendung der von ihr vereinbarten Regelungen sowie die enge Zusammenarbeit mit der WTO und anderen multilateralen Einrichtungen. In diesem Rahmen kann GD Handel gegen internationale Handels- und den Zollschranken vorgehen und dabei erforderlichenfalls auch auf die Rechtsvorschriften innerhalb der EU zurückgreifen. Nach eigenen Angaben erstreckt sich der Zuständigkeitsbereich der GD Handel auf gewerbliche Waren über Dienstleistungen und geistiges Eigentum bis hin zu Investitionen. Die GD Handel sorgt praktisch dafür, dass Unternehmen auf den Märkten der EU und weltweit für sie günstige Bedingungen antreffen. Dafür bietet GD-Handel beispielsweise Seminare und Internet-Konsultationen für Vertreter von Unternehmen an. Die dort unterbreiteten Vorschläge werden dann von der Kommission geprüft, inwieweit sie umgesetzt werden können.

Die EPAs als wichtiger Bestandteil des Global Europe

In Zusammenhang mit Global Europe müssen auch die EPAs (Economic Partnership Agreements) mit den AKP-Staaten (Afrika-Karibik-Pazifik) gesehen werden. Die Verhandlungen zwischen der EU und den AKP-Staaten sollen bis spätestens Dezember 2007 abgeschlossen sein, die Umsetzung im Januar 2008 beginnen und zwischen 10 und 12

Jahren dauern. Die AKP-Staaten sollen ihre Märkte stärker für die Wirtschaft der EU öffnen und im Gegenzug mit Hilfe von „Zollpräferenzen“ Zugang zu europäischen Märkten erhalten. Afrikanische Kleinbauern und Produzenten befürchten durch diese Öffnung hingegen den Zusammenbruch lokaler Produktionszweige, ein Sinken der Ernährungssouveränität und eine zunehmende Abhängigkeit von Europa. Kritiker monieren die Öffnung von Bereichen, die weit über die WTO-Regelungen hinausgehen, wie beispielsweise die Liberalisierung von Investitions- und Dienstleistungsmärkten (mehr darüber).

Das Interesse global agierender Konzerne an der Öffnung der Dienstleistungsmärkte, an der Schaffung eines günstigen Investitionsklimas und an öffentlichen Aufträgen in den betreffenden Ländern erlangt höchste politische Priorität Die von dem Freihandelsabkommen betroffenen Länder haben in der Vergangenheit negative Erfahrungen mit dem Internationalen Währungsfond und der Weltbank gemacht, deren Kreditvergabe an Strukturanpassungsprogramme gebunden waren. Mit der Durchsetzung der Prinzipien des freien Waren- und Dienstleistungsverkehrs, der Wettbewerbsorientierung, vor allem aber auch der Deregulierung und Privatisierung öffentlicher Aufgaben hat der IWF den Konzernen der reichen Mitgliedsländer Zugang zu neuen Märkten und wirtschaftlicher Macht verschafft. Diese Politik wirkte sich in vielen Fällen fatal auf die Lebensbedingungen der jeweiligen Bevölkerung der vom IWF “geförderten” Staaten aus (vgl. dazu etwa ausführlich Joseph Stiglitz, Die Chancen der Globalisierung).
Nicht zuletzt an diesen negativen Erfahrungen scheiterte die Doha-Runde. *Die Strukturanpassungsprogramme sehen nahezu durchgängig ein Zurückdrängen des Staates und die Privatisierung öffentlicher Unternehmen vor*. Auf diese Weise werden Aufträge für Unternehmen und Investitionen aus den reichen Industrieländern ermöglicht. International operierende Unternehmen übernehmen den Markt, und die einheimischen Volkswirtschaften werden bewusst und gezielt in ein dauerhaftes ökonomisches Abhängigkeitsverhältnis gedrängt, sei es von den Banken als Geldgebern, sei es von ausländischen Investoren, sei es von den dort niedergelassen, ausländischen Unternehmen. Nationale Wirtschaftsinteressen und vor allem grundlegende Bedürfnisse der Bevölkerung blieben, wie die Erfahrung gezeigt hat, dabei weit hinter den Wirtschaftsinteressen der industrialisierten Staaten zurück. Nach diesen Erfahrungen ist nachvollziehbar, dass die Bereiche, die wieder ins Visier der EU-Kommission geraten sind, von den betroffenen Ländern höchst kritisch gesehen werden.

Öffentliche Aufträge

bergen ein noch wenig genutztes Potential für EU-Exporteure, deshalb stehen sie im

Vordergrund der Aufmerksamkeit der EU-Kommission. Kritisiert wird von der Kommission, dass dieser Bereich bislang auf diskriminierende Praktiken stoße und dieser große Handelsbereich nach wie vor gegen multilaterale Regeln immun sei. In diesem Zusammenhang werden fehlender Wettbewerb und staatliche Beihilfen moniert, die in Drittländern den Marktzugang einschränkten, weil sie Schranken aufbauten, die tarifäre und nicht-tarifäre Schranken herkömmlicher Art ersetzen. Da läge es, so die Kommission, im strategischen Interesse der EU, internationale Bestimmungen auszuarbeiten und die Zusammenarbeit in der Wettbewerbspolitik zu intensivieren, damit europäische Unternehmen in Drittländern nicht mehr durch eine inakzeptable Subventionierung lokaler Firmen oder sonstige wettbewerbswidrige Praktiken benachteiligt würden.

Dienstleistungen

sind nach Auffassung der EU-Kommission ein Eckpfeiler der EU-Wirtschaft, da sie 77% des BIP und der Beschäftigung umfassen. Deshalb sei die schrittweise Liberalisierung des globalen Dienstleistungshandels von besonderer Bedeutung für künftiges Wirtschaftswachstum, auch in den Entwicklungsländern selbst. Die EU wird mit wichtigen Handelspartnern über die Öffnung der Dienstleistungsmärkte verhandeln, vor allem dort, wo der Marktzugang “behindert” wird, und in den Bereichen, in welchen die Partner bislang oft aus gutem Grund nur wenige WTO-Zusagen gemacht haben.

Investitionsbedingungen

sollen in Drittländern gleichfalls verbessert werden, vor allem auch wiederum im Dienstleistungsbereich. Es sei wichtig, so die Kommission weiter, dass in Zeiten, in welchen Zulieferketten global organisiert seien, auf Drittlandsmärkten frei investiert werden könne. Problematisch in diesem Zusammenhang ist dabei vor allem die Regelung, dass einzelne Unternehmen künftig Staaten vor einem internationalen Gerichtshof verklagen können, wenn sie sich von Gesetzen des Landes in ihrer wirtschaftlichen Freiheit eingeschränkt fühlen. Getoppt wird diese Regelung noch von der Bestimmung, wie Investitionen geschützt werden sollen. Elmar Altvater und Birgit Mahnkopf beschreiben in der aktuellen Ausgabe der Blätter für nationale und internationale Politik 12/07 folgende Situation:

> In jüngerer Zeit gibt es jedoch vermehrt Fälle, in denen ausländische Investoren sich auf eine “indirekte” oder “schleichende Enteignung” berufen und dementsprechend Klagen gegen Regierungen eingereicht haben. Auf diesem Wege werden beispielsweise Neuerungen im Umweltrecht mit dem Verweis verhindert, diese stellen einen “enteignungsgleichen Eingriff” dar und würden

> Kompensationsforderungen nach sich ziehen. Der Einfluss von ausländischen, transnationalen Unternehmen wächst also in einer Grauzone, in der es faktisch keine demokratische Kontrolle und Partizipation gibt. Jede Art von Auflage kann als eine “enteigungsähnliche Maßnahme” gewertet werden.

Der Schutz Geistigen Eigentums soll ausgeweitet werden

Die EU will versuchen, strengere Bestimmungen über den Schutz geistigen Eigentums in künftige bilaterale Abkommen aufzunehmen und intensiver auf die Durchsetzung bestehender Verpflichtungen auf diesem Gebiet hinarbeiten, um die Verletzung von Schutzrechten und die Herstellung und den Export von Produktnachahmungen einzudämmen. Damit verfolgt sie einseitig den Schutz der Produkte und die Patentinteressen europäischer Unternehmen.

Die Rolle Deutschlands in der „Global Europe-Strategie“

Deutschland ist zwar Exportweltmeister, aber ein rohstoffarmes Land, die Industrie hat deshalb ein großes Interesse an den Ressourcen der rohstoffreichen Länder. Die Bundesregierung formuliert in einem Positionspapier ihre Forderungen, die weitgehend kongruent sind mit den Ansprüchen der rohstoffabhängigen Wirtschaft. Die Bundesregierung hat im Juli 2006 ein Positionspapier veröffentlicht, unter dem Titel: “Globalisierung gestalten: Externe Wettbewerbsfähigkeit (Handelspolitik durch weitere Abkommen) der EU steigern – Wachstum und Arbeitsplätze in Europa sichern”, abzurufen unter: www.bmwi.de [PDF – 84 KB]. Die Bundesregierung fühlt sich dem weltweiten Abbau von Handelsschranken verpflichtet und erwartet deshalb

(…)

> dass die Europäische Union alle Möglichkeiten prüft, dem Marktöffnungsprozess neue Impulse zu geben. Möglichst ungehinderter Handel ist für die EU insgesamt, aber gerade auch für Deutschland mit seiner exportorientierten Wirtschaft eine wichtige Voraussetzung für wirtschaftliches Wachstum und höhere Beschäftigung.

Im weiteren Verlauf des Papiers kritisiert die Bundesregierung die protektionistischen Tendenzen einzelner Mitgliedstaaten bezüglich der Öffnung Europas für ausländische Investoren und unterstützt daher die Bemühungen der EU,

(…)

> Marktzugangshindernisse für Investoren in Drittländern abzubauen. Gleichzeitig muss aber auch die Attraktivität des EU-Raumes für ausländische Direktinvestitionen durch investorenfreundliche Rahmenbedingungen weiter erhöht werden.

Da momentan lediglich 20% des gesamten Welthandels auf Dienstleistungen entfallen und in diesem Bereich noch viel Potential liegt, erwartet die Bundesregierung:

> dass das Hauptaugenmerk bei Verhandlungen mit Drittländern vor allem auf den Abbau der vielfältigen nicht-tarifären Handelshemmnisse gerichtet wird, die das Engagement unserer Unternehmen auf diesen Märkten oft enorm erschweren.

Die Bundesregierung erwartet des Weiteren von der EU,

> dass diese Thematik in der künftigen Handelsstrategie der EU deutlich hervorgehoben und betont wird. Hierbei wäre auch zu überlegen, inwiefern bspw. das Rohstoffthema bei den aktuellen Verhandlungen zu Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit den AKP-Staaten noch berücksichtigt werden kann. Die EU sollte sich für eine Nicht-Diskriminierung aller WTO-Mitgliedstaaten im Rohstoffbereich einsetzen.

Der Bundesverband der Deutschen Industrie e.V. (BDI) und die Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände (BDA) haben ebenfalls ein Papier zu diesem Thema unter dem Motto: “Europas Kräfte nutzen – Wegmarken für eine wettbewerbsfähigere Union” [PDF – 276 KB] herausgebracht. Die im „Global Europe“ Strategieapier und im Papier der Bundesregierung aufgeführten Punkte, sind – was kaum verwunderlich ist – weitgehend deckungsgleich mit den Forderungen der Arbeitgeber.(abzurufen unter: www.bdi-online.de).

“European Globalisation adjustment Fund“ als Ausgleich für die Globalisierungsverlierer in Europa

Die EU-Kommission hat bereits im Januar 2007 den “European Globalisation adjustment Fund (EGF)” eingeführt, der Arbeitslose bei der Suche nach Arbeit unterstützen soll. Die EU-Kommission drückt dies folgendermaßen aus:

> Der EGF ist geschaffen worden, um Arbeitskräften zu helfen, die infolge von weit gehenden strukturellen Veränderungen im Welthandelsgefüge entlassen werden, damit sie so schnell wie möglich eine neue Arbeit finden. Der Fonds wurde von der Europäischen Union im Jahre 2007 gestartet und wird bis maximal 500 Millionen Euro pro Jahr als Beihilfen geben können.

Die Gründung eines Fonds zur Unterstützung arbeitsloser EU-Bürger macht deutlich, dass die EU-Kommission bewusst in Kauf nimmt, dass diese von der Wirtschaft geforderte Globalisierungsstrategie auch innerhalb der Europäischen Union Verlierer haben wird. Der EGF kommt übrigens nur dann zum Tragen, wenn mehr als 1000 Beschäftigte eines Unternehmens ihre Arbeit verloren haben. Betroffene setzen sich mit staatlichen Behörden in Verbindung; wenn der Rat und das Parlament den Vorschlag billigen, kann der Mitgliedstaat bis zu 50 % der Kosten seines Aktionsplans zur Abfederung von Massenentlassungen erhalten.
Quelle: Europäische Kommission

Woraus besteht eigentlich Europa?

Offenkundig ist, dass die Europäische Kommission Politik im Sinne der Exportwirtschaft betreibt; die Interessen der europäischen Arbeitnehmer spielen dabei allenfalls am Rande eine Rolle. Wie diese Wirtschafts- und Außenhandelspolitik der Europäischen Kommission in Einklang zu bringen ist mit den allseits öffentlich verkündeten Zielen eines friedlichen, sozialen und ökologischen Europas, wird höchst selten thematisiert.

Als der französische Schriftsteller und Staatstheoretiker Montesquieu im 18. Jahrhundert die Steigerung des Wohlstandes eines Volkes in Verbindung mit freiem Handel sah und sich gegen sinnlose und behindernde Handelsbeschränkungen wandte, hätte er noch hinzufügen sollen, dass dies nur unter der Voraussetzung gleichberechtigter Handelspartner funktioniert. Aber was heißt in diesem Zusammenhang eigentlich “gleichberechtigt” in einem Verhältnis beider Partner, wo es angesichts etwa der europäischen Agrarsubventionen „besser ist, eine Kuh in Europa zu sein, als ein armer Mensch in einem Entwicklungsland“ (Stiglitz)?

Für Montesquieu war die Wirkung des Handels verbunden mit Frieden, denn seiner Meinung nach seien zwei Völker, die miteinander Handel treiben, voneinander abhängig, weil sich ihre Interessen ergänzen und alle Vereinbarungen auf den wechselseitigen Bedürfnissen beruhen. Er ging davon aus, dass der Handel den Wohlstand steigere und störende Vorurteile beseitige. In seinem Werk “De l’Esprit des Lois” (Der Geist der Gesetze) ging er davon aus, “dass dort, wo sanfte Sitten herrschen, es auch Handel gibt, und dass überall dort, wo es Handel gibt, auch sanfte Sitten herrschen.“

Bei der „Global Europe Strategie“ geht es jedoch nicht um „sanfte Sitten“, sondern um die knallharte Durchsetzung von Wirtschaftsinteressen. Im Namen der Liberalisierung des Handels und der Dienstleistungen und des freien Wettbewerbs sollen Spielregeln durchgesetzt werden, die auf die spezifischen Interessen der fortgeschrittenen europäischen Industrieländer zugeschnitten und schon deshalb unfair sind.

Die „Global Europe Strategie“ stellt Wirtschaftsinteressen über andere Werte wie etwa den Schutz der Umwelt oder soziale Interessen, wie Arbeits- Gesundheitsstandards oder Bildung.

Das Wirtschaftssystem, das dabei vielen Ländern aufgenötigt werden soll, ist für diese Ländern vielfach unangemessen und – wie die Vergangenheit gezeigt hat – oftmals äußerst schädlich.

„Global Europe“ bedeutet nichts anderes als das liberale Wirtschaftsmodell gegenüber anderen, angemesseneren Wirtschaftsformen, vor allem aber gegenüber Strategien, die mehr Gewicht auf Beschäftigung, soziale Gerechtigkeit und andere nicht materielle Werte, wie den Schutz der Umwelt oder politische Selbstbestimmung legen, durchsetzen zu wollen.

Die Europäische Union, die ihre Legitimation so gerne auf die Wahrung der europäischen Werte gegenüber dem anglo-amerikanischen Wirtschafts- und Gesellschaftsmodell stützt, betreibt mit der „Global Europe Strategie“ aber nichts anderes als eine bilaterale Neuauflage der Strategie, mit der unter dem Namen „Washington Consensus“ der Internationale Währungsfond (IWF) und die Weltbank inzwischen multilateral gescheitert sind, weil sich immer mehr Länder dagegen wehren. Mehr und mehr südamerikanische Staaten widersetzen sich erfolgreich, die afrikanischen Staaten werden folgen.

Statt aus dieser Erfahrung des Scheiterns klug zu werden, verspielt Europa die Chancen einer politisch gestalteten Globalisierung zugunsten einer an einseitigen Wirtschaftsinteressen ausgerichteten Wettbewerbsideologie, welche die Ungleichheit verschärft und die Spaltung in Arm und Reich weitertreibt, die kulturelle Vielfalt schwächt,

die Umwelt schädigt und einseitige Interessen der Wirtschaft der industrialisierten Staaten auf Kosten des Wohlstands der Arbeitnehmer – und das heißt der gewöhnlichen Bürger – sowohl innerhalb der Europäischen Union als auch außerhalb verfolgt.

Quelle 1: EU-Webseiten des EU-Handelskommissars Peter Mandelson
EIN WETTBEWERBSFÄHIGES EUROPA IN EINER GLOBALEN WELT [PDF – 320 KB]
Chronologie der Doha-Entwicklungsrunde, Brüssel, Juli 2006 [PDF – 28 KB]

Quelle 2: Forum Umwelt & Entwicklung, Bonn
Global Europe-die neue EU-Handelspolitik im Wahn der Wettbewerbsfähigkeit [PDF – 424 KB]

Quelle 3: WEED – Weltwirtschaft, Ökologie & Entwicklung e.V.
Die neue Geographie des Welthandels zwischen Bilateralismus und Multilateralismus