

Handelspolitik in Zeiten der Corona-Pandemie - zwischen Neustart und Systemwechsel

Herausgeber: Bernd Lange, Mitglied des Europäischen Parlaments
Vorsitzender des Ausschusses für Internationalen Handel (INTA)

Die Corona-Pandemie prägt unsere Wirklichkeit wie kein anderes Ereignis der letzten Jahrzehnte. Weite Teile des öffentlichen Lebens stehen derzeit still, der internationale Austausch von Gütern und Dienstleistungen ist stark beeinträchtigt, nur noch wenige Menschen bewegen sich derzeit international in einer ehemals als grenzenlos wahrgenommenen Welt. Die wirtschaftlichen Auswirkungen sind erheblich. Das ist bereits jetzt absehbar. In Folge abgerissener Lieferketten, nicht lieferbarer Medikamente aber auch im Zusammenhang mit der globalen Verbreitung des Virus an sich, gerät die Globalisierung und damit der weltweite Handel massiv in die Kritik.

Das WTO-Sekretariat prognostiziert, dass der weltweite Warenhandel im Jahr 2020 um 13% bis 32% sinken könnte, abhängig von den Annahmen über die Länge und Schwere der Pandemie. Diese Entwicklung wird massive Konsequenzen für alle Nationen haben. Bereits die globale Wirtschafts- und Finanzkrise 2007/08 hatte zum Vorschein gebracht, dass heutzutage kein Land vor den Auswirkungen eines globalen Schocks gefeit ist.

Die Ökonomien aller Länder sind in globale Wertschöpfungsketten und Versorgungsnetze eingebunden, die zwei Drittel des Welthandels ausmachen. Diese wurden und werden im Zuge der Auswirkungen der Corona-Pandemie, wie auch durch die Maßnahmen, die zu deren Eindämmung ergriffen wurden und werden, stark beeinträchtigt. Die globalen Strukturen haben viele wohlstandsstiftende und beschäftigungsfördernde Effekte erzeugt. Dies scheint nun in Vergessenheit zu geraten, stattdessen scheint die Rückbesinnung auf nationale Produktionen und Wertschöpfungsketten zur Risikovermeidung das Gebot der Stunde. Es steht außer Frage, dass eine nur auf brutale Kostenreduzierung und Effizienz reduzierte Globalisierung zu kritisieren - und damit eine zu ändernde Praxis ist, da sie zu dramatischen Konsequenzen und Abhängigkeiten geführt hat. Diese Einsicht ist aber nicht neu: Fortschrittliche Handelspolitik mit Fokus auf den Schattenseiten der Globalisierung und Stärkung von Nachhaltigkeit und Arbeitnehmerrechten steuert dem seit Jahren entgegen. Es ist überfällig, über weitere notwendige Schritte in der Handelspolitik nachzudenken, um globale Prozesse so zu gestalten, dass sie stabiler, nachhaltiger und lebenswerter werden.

1) Neue Tendenzen im globalen Handel vor der Corona-Pandemie

Schon vor Ausbruch der Corona-Pandemie gab es deutliche Anzeichen für Veränderungen im globalen Handel. Die USA haben mit der starken innenpolitischen Strategie des „America First“ und damit verbundenen „Decoupling“, der Entkopplung und der Rückführung von Investitionen und Produktionsprozessen, einen Prozess der Verunsicherung eingeleitet. Durch die Auseinandersetzungen der USA mit dem geopolitischen Rivalen China, aber auch dem aggressiven Vorgehen der USA gegenüber der EU, sind weitere Friktionen und Unsicherheiten dazugekommen. Dadurch wurde deutlich, wie verletzlich globale und vernetzte Wertschöpfungsketten unter den gegenwärtigen politischen Bedingungen sind.

Durch die Digitalisierung von Produktionsprozessen wird die bestehende, traditionelle Arbeitsteilung verändert und damit Lieferketten in Frage gestellt. Digitale Technologien und

die Nähe zum Kunden erhalten zunehmend Priorität. Big Data und 3D-Drucker lassen Produktion viel flexibler werden und bringen neue regionale und lokale Optionen mit sich. Güterströme können neu organisiert werden. Damit einhergehend kommt es zu einer stärkeren Betonung von Inhouse-Kompetenz und einer Rückführung von Wertschöpfung zu den OEMs in Industrieländern. So sind z.T. zentrale Bauteile des Tesla „Model 3“ Eigenleistungen - ohne Zulieferungen von Systemlieferanten. Diese eigenständige Entwicklung von Hard- und Software-Lösungen durch Tesla zeigt, dass in bestimmten Fällen jahrzehntelang gepflegte Wertschöpfungsketten überflüssig werden können. Vielleicht wird die Innovationsfähigkeit durch die traditionelle Arbeitsteilung in den Wertschöpfungsketten sogar etwas einträchtigt.

Viele Unternehmen haben damit begonnen, sich bei ihren Lieferketten und Produktionsstandorten von einer reinen Kostenbetrachtung hin zu Nachhaltigkeitserwägungen (CO₂, Rohstoffe, Arbeitnehmerrechte) zu verändern. Die Überprüfung des CO₂-Ausstosses spielt dann eine größere Rolle, als wenige Cent Lohnkostenvorteil. Und diese Erwägung geht natürlich auch mit der klaren Erkenntnis einher, dass die Konsequenzen des Klimawandels die Lieferketten weiter belasten.

Eine Veränderung der Betrachtung von globalen Lieferketten hat es also schon vor der Corona-Pandemie gegeben. So kommt z.B. die Studie „Eine neue Ära des Welthandels“, der TU München, die demnächst erscheinen wird, zu dem Ergebnis, dass die internationalen Lieferketten bereits zurückgegangen sind, beziehungsweise stagnieren. Diese Entwicklung ist natürlich verbunden mit Veränderungen der Produktion in Europa, aber vor allem bei vielen Lieferanten und deren Beschäftigten in weniger entwickelten Ländern, die von globalen Wertschöpfungsketten und Liefernetzen abhängig sind.

2) Corona-Pandemie verändert Handel und Globalisierung weiter

Die Fragilität von Wertschöpfungsketten in der Güterproduktion ist im Zuge der Lockdown-Maßnahmen in vielen Ländern noch deutlicher geworden. Neben der globalen Lieferkettenstruktur ist das Risiko durch die Tatsache, dass Unternehmen in der Vergangenheit auch die Zahl ihrer Lieferanten reduziert haben, erheblich gestiegen, mit der Folge, dass sie heute für bestimmte Teile und Systeme nur noch einen einzigen Lieferanten haben. Dabei spielen China und auch die Provinz Hubei eine besondere Rolle. Über ein Drittel aller weltweit produzierten Industrieprodukte kommt heute aus chinesischen Fabriken. Mehr als 50.000 Firmen weltweit haben nach einer Untersuchung der Unternehmensberatung Dun & Bradstreet einen Systemlieferanten in der Region Hubei. Die Provinz erwirtschaftet 4,5% des chinesischen BIP. Bestimmte Sektoren der europäischen Industrie sind besonders stark betroffen, da sie auf chinesische Importe von Zwischenprodukten angewiesen sind, beispielsweise Textilien (46,2%), Elektrogeräte (46,1%) und elektronische Produkte (39,7%). Insbesondere nichtchinesische Firmen nutzen China als Zulieferstandort, nach Daten aus China kommen 40% der Exporte aus China von nichtchinesischen Firmen.

Diese Abhängigkeiten werden von vielen Beobachtern als eine Hauptursache für den derzeitigen Angebotsschock gesehen. Das hat unmittelbar, zu der sich derzeit in vollem Gange befindlichen politischen Diskussion, über Wege zu krisen- oder schockresistenten Wertschöpfungsketten und des „Reshoring“ von systemisch relevanten Produkten und Dienstleistungen geführt. „Neu gedacht werden müssten nun die globalen Lieferbeziehungen insbesondere in der Gesundheits- und Autoindustrie“, sagt z.B. der französische Finanzminister Bruno Le Maire. "Wir können nicht weiterhin bei pharmazeutischen Wirkstoffen zu 80 bis

85 Prozent von China abhängig sein. Wir werden alle unsere industriellen Lieferketten überprüfen, um Geschäfte in den strategisch wichtigsten Bereichen wieder zu lokalisieren, um souverän und unabhängig zu werden“, so Le Maire weiter. Sinnvoll wäre meiner Einschätzung nach dabei eine Untersuchung, auf welche (Vor-) Produkte dies besonders zutreffen und welche als „systemisch relevant“ einzustufen sein würden. Denn durch weitere protektionistische Maßnahmen wäre eine weitere Segmentierung der Handelsbeziehungen und Handelskonflikte zu befürchten.

Ausblick

Höchstwahrscheinlich werden Unternehmen eine beschleunigte Neuausrichtung ihrer Lieferketten und Produktionsprozesse, zumindest von bestimmten Produkten, vorantreiben, um ihre Wertschöpfungsketten robuster zu machen. Wertschöpfungsketten könnten verkürzt werden. Unternehmen werden voraussichtlich auch Zulieferstrukturen weiter diversifizieren, vor allem Redundanten (second source) schaffen und just-in-time Strukturen reduzieren und stattdessen wieder größere Lagerkapazitäten aufbauen. Wirtschaftliche Akteure werden zunehmend unter Druck geraten nachzuweisen, dass sie und ihre Zulieferer krisenresistente Wertschöpfungsketten haben. Eine bisher eher gängige Globalisierungsstrategie, nämlich alles dorthin zu verlagern, wo die Produktion am effizientesten ist, wird vor diesem Hintergrund sicherlich enorm zurückgehen. Ein stärkeres Reshoring in die EU durch weitere Nutzung der Digitalisierung erscheint möglich. Kaum abzusehen sind dabei aber die positiven Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt, da ein zusätzlicher Automatisierungsdruck auch dazu führen könnte, dass kein positiver Effekt entsteht.

Auch wenn jetzt oftmals die schnelle Rückverlagerung von Produktionen nach Europa gefordert wird, muss dabei klar sein, dass dies für die Produzenten und Konsumenten deutliche Kostensteigerungen mit sich bringen wird. Die stärkere Robustheit von Wertschöpfungsketten gewinnt sicherlich an Bedeutung, was Produkte verteuern wird. Ein kleines sehr aktuelles Beispiel dafür findet sich in der Produktion von Schutzmasken. Waren diese vor der Corona-Pandemie für ca. 0,5 € erhältlich, bietet die deutsche Firma Trigema sie nun aus deutscher Produktion bei Abnahme von 10 Masken für 12 € an, bei Abnahme von 1.000 für 6 €. Das ebenfalls deutsche Unternehmen Eterna bietet Masken für 3,90 € an, die Produktion findet in Tschechien statt. Die veränderte Kostenstruktur durch robuste Wertschöpfungsketten wird ökonomische und beschäftigungspolitische Konsequenzen für die Nachfrage in der EU mit sich bringen.

Die Angebotsseite der Güterproduktion wird sich wahrscheinlich größtenteils schnell erholen, bei etwas verzögerter Nachfrage. Einige Branchen werden eventuell nicht schnell reagieren können: Der europäische Stahlsektor zum Beispiel fürchtet, das Angebot nicht schnell genug hochfahren zu können, um einen plötzlichen Nachfrageanstieg zu bedienen. Diese zusätzliche Nachfrage könnte dann durch Importe gedeckt werden, da es global immer noch große Überkapazitäten gibt. Im schlimmsten Fall könnte dies einen zweiten Schock in diesem Sektor auslösen.

Es gibt aber auch Sektoren, die eher positive Perspektiven haben, wie beispielsweise erneuerbare Energien und Biotechnologie.

Der Handel mit Dienstleistungen ist möglicherweise die Komponente des Handels, die am unmittelbarsten von der Corona-Pandemie betroffen ist, da Transport- und Reisebeschränkungen auferlegt, viele Einzelhandels- und Gaststättenbetriebe geschlossen wurden und es

derzeit keine Tourismus- und Freizeitaktivitäten mehr gibt. Sicherlich werden mehr Grenzkontrollen, Reisebeschränkungen oder andere Auflagen, zumindest für eine längere Zeit, bleiben. Das wird den Personenverkehr, vor allem den Tourismus, längerfristig belasten. Der größte Teil des Warenhandels ist ohne die ermöglichende Rolle des Handels mit Dienstleistungen (z.B. Transport) nicht möglich. In der Praxis bedeutet dies, dass auch der Dienstleistungssektor verliert, wenn der Handel mit Waren verloren geht. Im Gegensatz zu den Waren gibt es heute keine Bestände an Dienstleistungen, die abgerufen und zu einem späteren Zeitpunkt wieder aufgefüllt werden können oder müssen - ein Teil der Nachfrage fällt schlicht weg. Infolgedessen können Rückgänge im Dienstleistungshandel für immer verloren gehen. Dienstleistungen sind oft auch mit anderen (Unterstützungs-)Dienstleistungen verbunden. Daher kann eine negative Auswirkung auf einen Sektor leicht einen Schneeballeffekt auf andere Sektoren auslösen. Trotzdem können einige Dienstleistungen, wie z.B. Dienstleistungen der Informationstechnologie, stark von der Krise profitieren. Die Corona-Pandemie ist für die Digitalisierung sicherlich ein Schubgeber.

Die ausländischen Direktinvestitionen (FDI) dürften infolge der Corona-Pandemie in diesem Jahr weltweit einbrechen. FDI umfassen Direktinvestitionen, grenzüberschreitende Fusionen und Übernahmen, unternehmensinterne Kredite und Investitionen in Start-up-Projekte im Ausland. Das Sekretariat der UN-Konferenz für Handel und Entwicklung (UNCTAD) in Genf geht in einer neuen Prognose von einem Minus von 30 bis 40 Prozent gegenüber 2019 aus. Das wäre der größte Rückgang seit 20 Jahren. "Es wird lange dauern, bis die globalen ausländischen Direktinvestitionen und die globalen Wertschöpfungsketten sich von der derzeitigen Krise erholen", so James Zhan, UNCTAD-Direktor für Investitionen und Unternehmen.

Zudem ist ein deutlicher Kapitalabzug aus den Schwellen- und Entwicklungsländern zu beobachten. 83,3 Milliarden Dollar sind im März 2020 aus den Emerging Markets abgezogen worden, so der Bankenverband Institute of International Finance (IIF). Die Kapitalflucht war damit stärker als in den angespanntesten Zeiten der Weltfinanzkrise von 2008.

Eine völlig offene Frage ist zudem, wie sich durch die Corona-Pandemie Konsummuster und das Konsumverhalten verändern werden. Der globale Handel leidet ja nicht nur an zerbrochenen Wertschöpfungsketten sondern an einem ernsthaften Nachfrageschock.

Dieser vorsichtige Ausblick auf die Entwicklungen durch die Corona-Pandemie lässt auf zwei mögliche Verlierer der Pandemie schließen:

Möglicher Verlierer Nummer 1: China

Chinesische Quellen berichten über ein Schrumpfen des chinesischen Wirtschaftswachstums im ersten Quartal 2020 um 6,8 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Dies ist sicher zum einen durch den Lockdown bedingt, aber andererseits hat sich die ökonomischen Situation in China schon 2019 deutlich verändert. Im März 2020 sind die Exporte Chinas um 6,6 Prozent im Vorjahresvergleich gesunken, im Januar und Februar sogar um 17,2 Prozent. Diese Zahlen bedeuten erhebliche innenpolitische Konsequenzen, aber auch eine Eintrübung der globalen Entwicklung - 2019 lag Chinas Anteil am globalen Wachstum bei über 40%. Neben der Diskussion um die geopolitische Abhängigkeit und die Anfälligkeit durch einen einzigen chinesischen Lieferanten in der Wertschöpfungskette, ist diese ökonomische Lage sicherlich weiterer Ausgangspunkt für Überlegungen zur Verlagerung von Produktionen aus China. In der Politik und Wirtschaft nimmt diese Entwicklung an Fahrt auf. Es ist davon auszugehen, dass China als Produktionsstandort deutlich an Attraktivität verlieren wird. Allerdings benötigt eine Diversifizierung, ein damit einhergehender Aufbau und

die Zertifizierung von neuen Lieferanten, Zeit und Investment. Zudem erscheint ein völliges Entkoppeln von China aufgrund der Technologie, der Qualifikation und der Clusterbildung in China als unwahrscheinlich. Europäische Unternehmen, wie beispielsweise Automobilhersteller, die für den chinesischen Binnenmarkt produzieren, werden sicherlich eine starke Präsenz in China behalten, bedingt durch den riesigen und weiter wachsenden Markt und bestimmter Standortvorteile. Dennoch ist es wahrscheinlich, dass es aufgrund von Produktionsverlagerungen in China signifikante Verluste geben und der Handel dementsprechend deutlich schrumpfen wird. Zwar kommt China früher wieder aus der Corona-bedingten Krise heraus, aber die internationalen Produktionsketten sind strukturell aus dem Gleichgewicht geraten. Damit ist klar, dass es nicht wie 2008/9 ein riesiges Konjunkturprogramm zur Stärkung der Binnennachfrage und zur Stabilisierung der Weltkonjunktur geben wird.

Um dem eigenen negativen Image entgegenzusteuern hat die chinesische Regierung bereits während der Krise medien- und öffentlichkeitswirksame Maßnahmen ergriffen. Es gibt großangelegte chinesische Unterstützung für europäische Länder, teilweise sogar von privaten Firmen wie Huawei. Dies kann zum Ziel haben, einerseits die EU als handlungsunfähig und unsolidarisch, andererseits China als verlässlichen Krisenpartner darzustellen. Vergessen werden sollte nicht, dass die chinesische Regierung am Anfang der Krise Unterstützung aus der EU erhalten hat und diese mit der ausdrücklichen Bitte, diese Lieferungen nicht öffentlich zu machen, angenommen hat, um das Bild des eigenen Krisenmanagements nicht zu schädigen.

China ist in einer defensiven Position, wird aber im globalen Dorf gebraucht. Insofern sind die Haltungen der jetzigen US-Regierung und das Fehlen einer gemeinschaftlichen internationalen Governance mit China, zur Überwindung der Corona-Pandemie, auch in den G7 verschärfenden Elementen, in einer unsicheren wirtschaftlichen und politischen Lage.

Möglicher Verlierer Nummer 2: Entwicklungsländer

Ein Abkoppeln von Wertschöpfungsketten oder Verlagerung von Produktionen hat unmittelbare Konsequenzen für die Lieferanten und deren Beschäftigten in weniger entwickelten Ländern. Angesichts der Corona-Pandemie greifen Textilunternehmen auf genau das zurück, wofür ihre Lieferketten ausgelegt sind: Kosten und wirtschaftliches Risiko aus- und Verantwortung zu verlagern. Mit der Corona-Pandemie gab es den Nachfrageschock, wodurch Lieferanten aus China ausfielen. Handelsketten wie H&M verloren in einem Monat die Hälfte ihres Wertes. Beispielhaft ist die Textilbranche in Bangladesch, der zweitgrößte Textilexporteur weltweit, der auch viele europäische Auftraggeber beliefert. Führende Textilfirmen haben allein gegenüber Bangladesch innerhalb einer Woche Aufträge im Wert von 1,6 Milliarden Dollar ausgesetzt oder storniert und keine Zahlungen mehr geleistet. Lieferanten haben plötzlich, in Bearbeitung befindliche Verträge, ohne jegliche Entschädigung verloren. Ca. 60 Prozent aller Fabriken sind geschlossen, zig-tausende Arbeitskräfte wurden entlassen. Mit dieser Reaktion ist der Bekleidungssektor erneut ein klassisches Beispiel für die Dynamik traditioneller, globaler Lieferketten. Viele kleine und mittelständische Unternehmen in den Entwicklungsländern - die übrigens nicht über die finanziellen Ressourcen der reichen Länder verfügen, um die Unternehmen zu stützen - sind in einer existenziellen Notlage und kämpfen ums Überleben. Große Gruppen von Menschen mit prekären Arbeitsplätzen werden in Ländern, in denen sie heute mit „mittlerem Einkommen“ eingestuft werden, in die Armut zurückfallen, Frauen werden am härtesten betroffen sein. Kleine Inselentwicklungsstaaten, deren Wirtschaft weitgehend vom Tourismus abhängt, laufen Gefahr eines wirtschaftlichen Zusammenbruchs.

Viele Kapitalgeber ziehen ihr Geld aus dem globalen Süden ab. Dadurch werten sich die Landeswährungen ab, besonders stark zuletzt etwa in Südafrika, Mexiko oder Indonesien.

Zudem haben Ratingagenturen die Kreditwürdigkeit mehrerer Staaten abgesenkt, unter anderem von Südafrika, Mexiko und Nigeria. So schießen die Risikoprämien für die Anleihen vieler Nationen hoch. Entsprechend teurer wird es für die Regierungen werden, sich überhaupt neues Geld zu beschaffen, um alte Schulden zurückzuzahlen, geschweige Investitionen zur Stärkung der eigenen wirtschaftlichen Entwicklung und zur Überwindung der Corona-Pandemie zu finanzieren.

Der Nachfrageschock hat die internationalen Unternehmen und die ausländischen Direktinvestitionen stark beeinträchtigt. Weniger Investitionen bedeuten weniger Wachstumspotential und weniger Möglichkeiten, um Armut zu überwinden. Bei den Entwicklungsländern und Schwellenländern ist ein Rückgang der Auslandsinvestitionen um 16% zu erwarten (UNCTAD). Das Ausbleiben von Direktinvestitionen wird kurzfristig zu schweren Störungen und möglicherweise zu dauerhaften Schäden bei globalen Wertschöpfungsketten und Versorgungsnetzen in weniger entwickelten Ländern führen. Zudem wird der Verlust von Exporterlösen allein Afrika voraussichtlich mehr als 500 Milliarden US-Dollar kosten. Hinzu kommt der Einbruch der Erdölpreise. Erdöl macht rund 27 Prozent der gesamten Exporterlöse Afrikas aus. Für einen Kontinent, der 90 Prozent seiner Medikamente und medizinischen Geräte importiert, wirken sich Störungen der Lieferung direkt auf die Beschaffung von Gesundheitsressourcen aus.

IWF-Chefin Kristalina Georgiewa und Weltbank-Präsident David Malpass haben in einer ersten Reaktion durchgesetzt, dass die 20 führenden Industrienationen (G20) ein Schuldemoratorium beschließen: Den ärmsten 77 Nationen werden zwölf Monate lang anstehende Zinszahlungen und Tilgungsleistungen in Höhe von insgesamt 14 Milliarden Dollar gestundet, nicht erlassen. Gegenüber den Rettungspaketen, die die Staaten in der EU oder der USA für ihre eigenen Volkswirtschaften angekündigt haben, ist dieser Beschluss der G20 eher bescheiden.

3) Bisherige handelspolitische Maßnahmen während der Corona-Pandemie

Um die Folgen der Corona-Pandemie einzudämmen, haben Länder auf der ganzen Welt kurzfristig handelspolitische Maßnahmen erlassen. Diese sind vor allem von dem Versuch geprägt, Resilienz und Widerstandsfähigkeit zu entfalten. Allerdings zeigt sich trotz der globalen Natur der Pandemie eine mangelnde internationale Governance. An vielen Orten wurden schnell nationalstaatliche Maßnahmen getroffen, oft ohne zu überprüfen, ob man nicht besser globale/regionale, anstatt unilaterale Maßnahmen hätte ergreifen sollen. Das International Trade Centre hatte zum 2. April 2020 in 60 Ländern Exportbeschränkungen registriert, diese für wichtige Güter zur Bekämpfung der Pandemie, wie Schutzausrüstung, aber zunehmend auch für landwirtschaftliche Produkte. Es gibt offenbar einen kaum zu überwindenden Impuls, zunächst national zu handeln. Das war und ist in vielen Fällen leider wenig zielführend. Die Einführung von Exportverboten von Schutzkleidung und Vorprodukten einzelner Mitgliedstaaten der EU beispielsweise, hat die Produktion dringend benötigter Produkte in der EU, teilweise zum Erliegen gebracht und einzelne EU-Partnerländer, die keine eigene Produktion oder Ressourcen hatten, von den so wichtigen Produkten abgeschnitten. Dabei ist es doch die Wahrheit der heutigen Zeit, dass kein Land alleine alle notwendigen Produkte zur medizinischen Versorgung oder die dafür benötigten Vorprodukte herstellt. Die USA schränken zudem auch den Export von Beatmungsgeräten ein, Indien hat die Ausfuhr von Grundstoffen für Medikamente eingeschränkt - auch solcher, die für die Herstellung von Schmerzmitteln oder Antibiotika nötig sind. Vor allem in Asien werden zudem zunehmend Beschränkungen für den Handel mit Lebensmitteln eingeführt, obwohl Nachbarländer diese

dringend benötigen. Es liegt natürlich auf der Hand, dass Staaten auf Einschränkungen anderer Länder mit Gegeneinschränkungen reagieren könnten und es so schnell zu einer Eskalation kommen könnte.

Für den sehr kurzfristigen Versuch der Rückverlagerung von Wertschöpfungsketten durch staatliches Handeln gibt es bereits Beispiele. Die Abhängigkeit japanischer Firmen von China als Produktionsbasis führte auch in Japan zu einer intensiven Diskussion. Das Ergebnis: Die Herstellung von Produkten mit hoher Wertschöpfung zurück nach Japan zu verlagern und die Produktion anderer Waren in ganz Südostasien zu verteilen. Japan hat sehr schnell 2,2 Milliarden US-Dollar seines Rekord-Konjunkturpaketes dafür vorgesehen, seinen Herstellern zu helfen, die Produktion aus China weg zu verlagern. 220 Milliarden Yen für Unternehmen, die ihre Produktion zurück nach Japan verlagern und 23,5 Milliarden Yen für diejenigen, die ihre Produktion in andere Länder verlagern möchten.

Auch die EU hat kurzfristig handelspolitische Maßnahmen ergriffen

Die EU-Kommission hat kurz nach Ausbruch der Krise in Europa eine Durchführungsverordnung über Ausfuhrgenehmigungen für persönliche Schutzausrüstung für den Export in Drittstaaten erlassen, um nationale Exportverbote einiger EU-Mitgliedstaaten, unter anderem Deutschland und Frankreich, zu überwinden. Diese Länder gaben nach Annahme des EU-Instruments ihre unilateralen Maßnahmen auf. Dadurch konnte das völlige Exportverbot durch einzelne EU-Länder vermieden und auf der anderen Seite der Ausverkauf dieser Güter, durch finanzstarke Kräfte, unter Kontrolle gebracht werden. Angesichts der engen Beziehungen zu wichtigen Partnern in der Nachbarschaft der EU, hat der EP-Handelsausschuss (INTA) eine Ausweitung der Befreiung von der Zulassungspflicht auf die Länder des westlichen Balkans gefordert. Ebenso hat sich der INTA dafür eingesetzt, die Maßnahme transparent und mit dem geringsten bürokratischen Aufwand umzusetzen. Zentral ist, dass die Maßnahme die Bedeutung der internationalen Zusammenarbeit und Solidarität berücksichtigt und somit sichergestellt ist, dass die Maßnahme die wirtschaftlich schwächsten Länder der Welt nicht negativ beeinflusst. Die EU-Kommission hat diese Anregungen aufgenommen und die Verordnung nochmals geändert.

Als Beitrag zur Bekämpfung des Coronavirus hat die Kommission zudem eine vorübergehende Befreiung der Einfuhr von Medizinprodukten und Schutzausrüstungen aus Drittländern von Zöllen und Mehrwertsteuer beschlossen. Die Maßnahme betrifft Masken und Schutzausrüstung sowie Testkits, Beatmungsgeräte und andere medizinische Ausrüstung. Sie gilt für einen Zeitraum von 6 Monaten.

Auch im öffentlichen Beschaffungssektor war die EU-Kommission aktiv. Das neue freiwillige, gemeinsame Beschaffungsabkommen mit den Mitgliedstaaten (sowie dem Vereinigten Königreich und Norwegen) ermöglicht den gemeinsamen Kauf von persönlicher Schutzausrüstung sowie medizinischer Beatmungsgeräte und Testkits. Zudem hat die Kommission Leitlinien zu den Optionen und Flexibilitätäten gemäs der EU-Vorschriften für das öffentliche Beschaffungswesen herausgegeben. Diese Leitlinien konzentrieren sich insbesondere auf Beschaffungen in dringenden Fällen, damit bei Bedarf innerhalb weniger Tage oder sogar Stunden zugekauft werden kann und Beschaffung ohne vorherige Veröffentlichung von Ausschreibungsbekanntmachungen möglich ist.

Die EU-Kommission hat außerdem eine weitgehende, befristete, Lockerung des Beihilferechts in allen Bereichen, mit großer Flexibilität, beschlossen.

Alles Maßnahmen, die vor wenigen Wochen noch undenkbar schienen. Diese Maßnahmen bringen jedoch deutliche handelspolitische Implikationen mit sich. Diese umfassen z.B. die

Exportkredite. Aufgrund des Ausbruchs der Corona-Pandemie und der damit verbundenen Unsicherheiten sind weltweite Versicherungs-Kapazitäten für kurzfristige Exportkredite nicht ausreichend. Die Europäische Kommission hat die Möglichkeit staatlicher Versicherer, kurzfristige Exportkredite zu versichern, weiter ausgebaut. Nach einer Änderung können die staatlichen Versicherer grundsätzlich alle kurzfristigen Exportkreditrisiken für alle Länder versichern, ohne dass der betreffende Mitgliedstaat bestimmte Nachweise zu erbringen hat.

Wie die Entwicklungen in den letzten Wochen gezeigt haben, haben die Wiedereinführung der EU-Grenzkontrollen in der gesamten EU sowie verschiedene Maßnahmen, die sich auf den normalen Betrieb von Industrie und Dienstleistungen auswirken, schwerwiegende Auswirkungen auf die Handelsströme. Die EU-Kommission hat sich besonders um den kontinuierlichen Fluss der Güter über „grüne Gassen“ (green lane) in der EU bemüht. Grenzen stellen in der Tat nun keinen großen Engpass mehr für Güter dar.

Ende März veröffentlichte die Europäische Kommission Leitlinien zur Koordinierung des EU-Ansatzes für das Investitions-Screening. Mit der Richtlinie sollen kritische Vermögenswerte und Technologien der EU vor möglichen feindlichen Übernahmen und Investitionen durch Nicht-EU-Unternehmen geschützt werden. Insbesondere im Bereich des Gesundheitswesens könnte es nun ein erhöhtes Risiko von Versuchen, über ausländische Direktinvestitionen Kapazitäten im Gesundheitswesen oder in verwandten Branchen, wie Forschungseinrichtungen, zu erwerben geben. Die Kommission fordert die Mitgliedstaaten auf, die bestehende Richtlinie in vollem Umfang zu nutzen und fordert diejenigen Mitgliedstaaten auf, die bisher nicht über diese Screening-Mechanismen verfügen, diese einzurichten.

Am 7. April 2020 präsentierte die Kommission, als ihre globale Antwort auf die Corona-Pandemie, den Team-Europe-Ansatz mit einem Volumen von über 20 Mrd.€. Sie koordiniert Beiträge aller EU-Institutionen, von EU-Mitgliedstaaten und Finanzinstitutionen, der Europäischen Investitionsbank(EIB) und der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBRD). Es ist also kein zusätzliches, frisches Geld! Es geht um die Unterstützung der Bemühungen der Partnerländer bei der Bekämpfung der Corona-Pandemie. Die Aktion der EU wird sich auf die Bewältigung der unmittelbaren Gesundheitskrise und der daraus resultierenden, humanitären, Bedürfnisse konzentrieren, die Gesundheits-, Wasser- und Sanitärsysteme der Partnerländer sowie ihre Forschungs- und Bereitschaftskapazitäten zur Bewältigung der Pandemie stärken und die sozioökonomischen Auswirkungen abschwächen. Alle EU-Maßnahmen bewegen sich bisher im Rahmen der WTO. Um Transparenz zu gewährleisten hat die EU sowohl formelle WTO-Notifizierungen - im Rahmen der Handelserleichterungs- und SPS-Übereinkommen, als auch des Beschlusses über die Notifizierung quantitativer Beschränkungen gemacht.

Bedeutend in diesem WTO-Kontext ist, dass es der EU gelang, 15 weitere WTO-Mitglieder davon zu überzeugen, einen provisorischen Streitbeilegungsmechanismus in zweiter Instanz zu schaffen, nachdem die USA die Neubesetzung der eigentlichen zweiten Instanz, des Appellate Body, blockieren. In dem Abkommen wird u.a. festgelegt, dass während eines Verfahrens auf Sanktionen gegenüber beteiligten Partnern verzichtet wird. Das gilt natürlich nicht für die USA, die leider weiterhin eine destruktive WTO-Politik verfolgen.

4) Handelspolitische Konsequenzen für die Zeit nach Corona

Angesichts der globalen Veränderungen müssen die Maßnahmen zur Gestaltung des zukünftigen Handels bereits jetzt entwickelt werden. Dabei erscheint klar zu sein, dass die Konsequenzen aus der Corona-Pandemie zu einer längerfristigen Veränderung der Rolle des Staates, der Rolle der EU in der Globalisierung, führen werden.

Für die Entwicklung handelspolitischer Maßnahmen ist es sinnvoll vier Prämissen besonders im Blick zu halten:

- a) Auch zukünftig werden wir wirtschaftliche, soziale und politische Stabilität am besten in einem multilateralen System erhalten. Deshalb gilt es, die Regeln der WTO zu respektieren aber auch zu modernisieren, um sie an die Erfordernisse der Zeit anzupassen. Hemmungslose Subventionen zur Verlagerung von Produktion wären nicht im Einklang mit den GATT-Vereinbarungen und dem Art. 3. des WTO-Übereinkommens über Subventionen und Ausgleichsmaßnahmen. Hier gibt es eine Menge an Erfahrungen, auf die wir zurückgreifen können, wie beispielsweise die Subventionen für Airbus und Boeing.
- b) Handelspolitische Maßnahmen auf einer wertorientierten Basis haben immer die Interessen der Partner mit im Blick, insbesondere die der weniger entwickelten Länder. Dies gilt es angesichts vielfältiger nationalstaatlicher, egoistischer Reflexe und brutaler ökonomischer Machtstrukturen besonders zu betonen.
- c) Auch wenn mit dem Lockdown weniger CO₂ ausgestoßen wird, ist mit der Corona-Pandemie die Klima-Krise nicht verschwunden. Wenn es keine abgestimmten Maßnahmen dazu gibt, wird es mehr Schocks für den Handel und für die Wertschöpfungsketten geben. Insofern muss das Greening der Handelspolitik auch auf der Agenda stehen.
- d) Bei allen handelspolitischen Maßnahmen muss auch klar sein, wer letztendlich von den Maßnahmen profitiert. In der Nachbetrachtung der Krisenbewältigung 2008/2009 ist deutlich geworden, dass die Rettungsaktionen den großen Unternehmen mehr zu Gute kam, als der gewöhnlichen Bevölkerung. So hat die OECD 2017 herausgestellt, dass dies die bereits bestehenden Trends zu einer größeren Ungleichheit des Wohlstands und des Einkommens, noch weiter verschärfte. Es wird von entscheidender Bedeutung sein, sicherzustellen, dass die jetzt angepackten handelspolitischen Maßnahmen zielgerichtet und im öffentlichen Interesse sind und nicht nur einigen wenigen Unternehmen dienen. Nur so ist eine öffentliche Akzeptanz des weiterhin offenen Handels möglich.

Konkrete Handlungsempfehlungen:

1. Handelsbeschränkungen abbauen und Transparenz schaffen

Auch nach der Corona-Pandemie wird es globalen Handel geben und geben müssen. Nun geht es darum, bestehende und kurzfristig ergriffene Handelsbeschränkungen abzubauen; zunächst natürlich für dringend benötigte Medizinprodukte. Hier spielen bilaterale Abkommen eine große Rolle. Aber auch das Regelbuch der WTO schafft einen Rahmen dafür. Die Verbesserung der Notifizierungspflicht der Partner für handelsrelevante Maßnahmen bei der WTO ist eine herausragende Aufgabe, um protektionistische Maßnahmen zu identifizieren. Diese Informationsbasis ist entscheidend, um Reaktionen und eine internationale Zusammenarbeit hierfür zu entwickeln. Die Transparenzarbeit der EU-Kommission in diesem Bereich muss ebenso weiter gestärkt werden. Nur so ist klar ersichtlich, wie weitreichend die

Folgen von kurzfristigen Exportverboten oder anderen Restriktionen sein können. Um eine noch bessere Transparenz zu erzielen und robuster gegenüber bestimmten Restriktionen zu werden, sollten verstärkt digitale Lösungen eine Rolle spielen.

2. Wertschöpfungsketten fair und robust gestalten

Beim Wiederaufbau widerstandsfähigerer Lieferketten müssen Unternehmen sicherstellen, dass in der gesamten Lieferkette Arbeitnehmerrechte gewährleistet werden, es Bestellstabilität gibt, die eine ordnungsgemäße Planung ermöglicht und eine rechtzeitige Zahlung der Aufträge erfolgt. Das Auslagern wirtschaftlicher Risiken um jeden Preis ist mit globaler Verantwortung nicht vereinbar. Es besteht ein klarer Bedarf an gleichen Wettbewerbsbedingungen. Und auch die Wettbewerbsbedingungen („level playing field“) im Binnenmarkt fordern ein einheitliches EU-Vorgehen. Wir brauchen ein verbindliches Lieferkettengesetz mit Sicherung der Nachhaltigkeit und der Krisenresistenz des Wertschöpfungsprozesses. Es sollte Unternehmen dazu verpflichten, ihre Menschenrechts- und Umweltrisiken sowie ihre Krisenanfälligkeit sorgfältig zu prüfen und geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um solche Risiken zu verhindern und zu mindern. Unlautere Handelspraktiken müssen damit auch besser kontrollierbar und ausschaltbar werden.

3. Resilienz in Wertschöpfungsketten fördern und fordern

Wenn aufgrund der vielfältigen Faktoren Unternehmen ihre globalen Lieferketten verändern oder verkürzen wollen, liegt es auf der Hand, dass einige EU-Mitgliedstaaten zukünftig eine besondere Rolle in der Güterproduktion spielen können und dadurch Beschäftigung generiert werden könnte. Profitieren könnten aber auch die östlichen und südlichen Partnerschaftsländer. Hier gilt es den Annäherungsprozess aktiv zu gestalten und Handelsbarrieren abzubauen. Und es wird um Sicherheitsnetze gehen, damit die Risiken des alten Modells der Wertschöpfungsketten nicht wiederholt werden.

Für die EU ist es zentral, ein besseres Verständnis der Stärken und Schwachstellen der wichtigsten Lieferketten zu erhalten. Erst auf dieser Grundlage kann man das handels- und investitionspolitische Umfeld so gestalten, dass die Widerstandsfähigkeit am besten unterstützt werden kann. Ein begrenztes Reshoring durch EU-Regeln könnte über eine Liste der strategischen Güter erfolgen, für die eine europäische Produktion erforderlich ist. Alternativ könnte man Unternehmen Auflagen zur Beschaffung, zu doppelten Zulieferern aus mehreren Ländern für ein Vorprodukt, für die Entwicklung strategischer Bestände oder vorgelagerter Vereinbarungen mit Unternehmen, die eine schnelle Umstellung von Montagelinien in Krisenzeiten ermöglichen, auferlegen. Allerdings gilt auch hier, dass völlige Klarheit über die Kriterien herrschen und z.B. öffentliche Gesundheitsversorgung auf europäischer Ebene definiert werden muss. Hieraus darf sich keinesfalls protektionistisches Verhalten ergeben, dass zum einen nicht WTO-konform und zum anderen unmittelbar unseren gesamtwirtschaftlichen Exportinteressen widerstreben würde. Wichtig ist zudem, die Infrastrukturen zur Reduzierung von Anfälligkeiten zu organisieren, z.B. die digitale Infrastruktur oder das Vorhalten eines Baukastens kurzfristiger Handelserleichterungen.

4. Beihilferecht nachhaltig reformieren

Zurzeit ist das europäische Beihilferecht gelockert und flexibilisiert worden. Hier wird es eine intensive Diskussion um die zukünftige Ausgestaltung geben. Die getroffenen Maßnahmen müssen sorgfältig geprüft werden, um sicherzustellen, dass sie nicht zu einem unfairen

Wettbewerb und Verzerrungen in der globalen Welt führen. Auch die Frage, wer von Beihilfen profitiert, muss eindeutig beantwortet werden. Es scheint klar zu sein, dass Beihilfen im Kontext des „Green deal“ eine besondere Rolle spielen werden. Was letztendlich zu begrüßen wäre, wenn der Prozess mit dem Antrag auf einen „green subsidies waiver“ bei der WTO begleitet wird. Im Sinne des Greening der Handelspolitik könnte hierin eine starke Betonung auf umweltfreundlichen Produkten, erneuerbaren Energien und entsprechenden Dienstleistungen liegen.

5. Exportförderung ausweiten

Nach der Corona-Pandemie ist die wirtschaftliche Lage, gerade von Klein- und Mittelunternehmen, äußerst angespannt und bestimmte Finanzierungen erscheinen nicht möglich. Zudem ist auf der möglichen Nachfrageseite ebenfalls mit Einschränkungen zu rechnen sowie mit einer deutlichen Erhöhung der Risikobewertung von Exporten. Deshalb müssen wir Exportversicherungen, Exportbürgschaften und Exportkredite durch die EU und die Mitgliedstaaten stärken. Allerdings sind hier auch klare Nachhaltigkeits-Kriterien einzuführen. Der Transformationsprozess sollte sich auch in der Exportförderung klar wiederfinden.

6. Handel mit gefälschten Produkten unterbinden

Während die Welt die Corona-Pandemie bekämpft hat, haben Kriminelle die Krise als Geschäftschance genutzt und sich an der Fälschung von medizinischen Hilfsgütern aus unbekanntem Quellen und deren Vertrieb vor allem online, beteiligt. Die Weltzollorganisation hat in Ländern wie Deutschland, Belgien, Großbritannien und den Vereinigten Staaten eine Rekordzahl von Zollbeschlagnahmungen von medizinischen Hilfsgütern, wie Handdesinfektionsmitteln und Gesichtsmasken, registriert. Millionen öffentlicher Gelder, mit denen diese Produkte gekauft werden sollten, gingen verloren. Das Problem des Handels mit gefälschten Waren ist leider nicht nur auf medizinische Produkte beschränkt. Untersuchungen von europäischen Verbraucherorganisationen, die 250 Produkte auf Online-Marktplätzen gekauft und getestet haben, ergaben, dass 66 % dieser Produkte die europäischen Sicherheitsstandards nicht erfüllten. Die EU verfügt über mehrere Instrumente zur Bekämpfung des Handels mit gefälschten und unsicheren Produkten. Da viele dieser Waren auf Online-Plattformen gekauft werden, sollte die EU zunächst die Haftung von Online-Plattformen erhöhen, unter anderem gegenüber dem geplanten Gesetz über digitale Dienste. Gleichzeitig sollten die Produktsicherheitsvorschriften der EU überarbeitet werden, um die Verantwortung von Online-Verkäufern und internationalen Herstellern zu erhöhen. Auch im Rahmen der WTO-Verhandlungen über den elektronischen Handel und der Verhandlungen über bilaterale Abkommen, muss die EU dafür sorgen, dass der Verbraucherschutz klar im Vordergrund steht. Drittens sollte die EU ihre Marktüberwachungsbemühungen und die Durchsetzung der Zollvorschriften intensivieren. Die internationale Zusammenarbeit im Zollwesen und das Engagement mit anderen Handelspartnern (USA) und der OECD sind entscheidend, um die Wirksamkeit der Zollkontrollen zu erhöhen und sicherzustellen, dass unsichere und gefälschte Produkte nicht zu den europäischen Verbrauchern gelangen.

7. Öffentliche Beschaffung für faire Produkte nutzen

Die Europäische Kommission hat Optionen und Flexibilität, die die bestehenden EU-Beschaffungsregeln in Nottfällen bietet, genutzt und auch bei der WTO notifiziert. Die Bestimmungen über das öffentliche Beschaffungswesen in Handelsabkommen verlangen in der Regel eine offene, transparente und nichtdiskriminierende Behandlung von Lieferanten aus Drittländern. Darüber hinaus eröffnen sie ausländischen Bietern die Möglichkeit, sich mit

Ausnahmen ab einem bestimmten Wert an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Die jüngsten Handelsabkommen der EU verlangen von den Regierungen auch, dass sie ein zeitnahes, wirksames, transparentes und nicht administratives oder gerichtliches Überprüfungsverfahren vorsehen, durch das ein Lieferant einen Beschaffungsprozess anfechten kann. Eine Konsequenz der Corona-Pandemie muss sein, die derzeitigen Ausnahmeregelungen weiter zu entwickeln, um ein Maß an Flexibilität zu erhalten und noch bessere Möglichkeiten zur Bestimmung fairer Anforderungen für die Beschaffung zu formulieren. Andererseits ist es wichtig, dass alle Länder ein Höchstmaß an Transparenz in Bezug auf Änderungen ihres öffentlichen Beschaffungswesens gewährleisten und dass, innerhalb der WTO und im Rahmen anderer Handelsabkommen, das Ziel offener, transparenter und nichtdiskriminierender öffentlicher Beschaffungsprozesse weiterhin auf der Tagesordnung steht. Produkte und Dienstleistungen für öffentliche Beschaffungsmärkte sollten in der Lage sein, unter den gleichen fairen Bedingungen zu konkurrieren.

8. Dienstleistungen im Blick behalten

Selbst in dieser ersten Lockdown-Phase der Krise, aber noch mehr, wenn die Beschränkungen allmählich aufgehoben werden, ist es wichtig, die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten globaler Dienstleistungen zu erhalten. Nicht nur, weil sie einen bedeutenden Anteil unserer Wirtschaft ausmachen (die europäischen Dienstleistungsexporte machen 26 % der Gesamtexporte in Länder außerhalb der EU aus und der Dienstleistungssektor 73 % der Wirtschaft des Euroraums), sondern auch, weil mehrere Dienstleistungssektoren als Erfahrung aus der Pandemie als "wesentliche Dienstleistungen" bezeichnet werden können. Einige Beispiele dafür sind Frachtflüge, wichtige medizinische Dienste (einschließlich Wartungs- und Reparaturdienste), Banken, Versicherungen, elektronische Zahlungsdienste und IKT-Dienste. Dienste der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) sind von entscheidender Bedeutung und müssen verfügbar bleiben, damit die wesentlichen Versorgungsketten weiterhin funktionieren und digitale Optionen den Regierungen, Unternehmen und Bürgern helfen können, die Herausforderungen der "Abriegelung" und "sozialen Distanzierung" zu überwinden. Einige IKT-Dienste, wie E-Health, E-Education, Telearbeit, Konnektivität und Online-Forschungsdienste sind besonders kritisch. Es ist daher von entscheidender Bedeutung, dass die Länder multilateral zusammenarbeiten, um zu vermeiden, dass die globale Versorgung mit diesen wichtigen Basisdiensten durch einen unkoordinierten Flickenteppich von Ländersperren weiter eingeschränkt wird. Die Regierungen sollten stattdessen noch mehr zusammenarbeiten, um die Unterstützung für die Belastbarkeit der Dienste sicherzustellen.

Auf der anderen Seite der Medaille und in einer längerfristigen Perspektive ist es wichtig, darauf hinzuweisen, dass sowohl die Krise, als auch ihre Erholung in hohem Maße von der Verfügbarkeit starker öffentlicher Dienstleistungen abhängt, die allen zur Verfügung stehen - nicht zuletzt im öffentlichen Gesundheits- und Bildungswesen. Mittel- und langfristig sind höhere öffentliche Gesundheitsausgaben und höhere Investitionen in die öffentliche Gesundheit von entscheidender Bedeutung, um den in vielen Ländern bestehenden Trend vor der Pandemie entgegenzutreten. Handelsdisziplinen für Dienstleistungen und Investitionen sollten den Schutz der Dienstleistungen von allgemeinem Interesse in keiner Weise behindern. Diese Dienstleistungen sollten weiterhin von allen Liberalisierungsverpflichtungen in Handelsabkommen ausgeschlossen bleiben und nicht der Marktlogik unterworfen werden. Europäische Gewerkschaften, der öffentlichen Dienste und Vereinigungen öffentlicher Unternehmen, haben einen Reflexionsprozess über die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf die Zukunft der europäischen öffentlichen Dienste und die europäische Antwort auf die Krise im Allgemeinen eingeleitet. Es ist wichtig, dass dieser Reflexionsprozess auch ein

Nachdenken über Handelsregeln einschließt, da sie Teil des umfassenderen politischen Rahmens sind, in welchem öffentlichen Dienste reguliert und finanziert werden.

9. Schärfung von Investment-Screening Kriterien

Die Krise hat viele Unternehmen so geschwächt, dass sie jetzt leichter Ziel für ausländische Übernahmen werden könnten. Auch wenn zurzeit die Direktinvestitionen deutlich sinken, gibt es doch verstärktes Interesse, vor allem staatlicher Investoren aus China, an europäischen Firmen. Im Rahmen der bestehenden Investitions-Screening-Verordnung können die EU-Mitgliedstaaten und die Kommission bereits eine Stellungnahme zu geplanten FDI in einem anderen Mitgliedstaat abgeben. Diese Stellungnahme kann zum Verbot der Investition durch den EU-Mitgliedstaat oder anderweitig zur Verabschiedung "mildernder Maßnahmen" führen, die bestimmte Lieferverpflichtungen, wie die Erfüllung lebenswichtiger Bedürfnisse im Bereich der öffentlichen Gesundheit, beinhalten können. Wie bei anderen handelsbezogenen Maßnahmen sind ein ausgewogener Ansatz und Überlegungen erforderlich, um sicherzustellen, dass die Länder in der Lage sind, strategische Sektoren, wie das Gesundheitswesen, zu schützen und gleichzeitig für ausländische Direktinvestitionen offen zu bleiben. Das Investitions-Screening sollte nicht zu nationalistischen Investitionskontrollen und einer diskriminierenden Behandlung ausländischer Investoren führen. Bei der Durchführung von Investitions-Screening sollten die Kriterien für das Screening (z.B. Schutz der Gesundheit oder der öffentlichen Sicherheit) klar sein und auf europäischer Ebene definiert werden. Sie darf keinen Raum für protektionistisches Verhalten gegenüber ausländischen Investoren lassen.

10. Geistige Eigentumsrechte verantwortungsvoll gestalten

Geistige Eigentumsrechte werden eine sehr wichtige Rolle bei der Erholung von der Corona Pandemie spielen, insbesondere in Entwicklungsländern. In vielen Ländern besteht ein dringender Bedarf an persönlicher Schutzausrüstung für medizinisches Fachpersonal, an der Durchführung sicherer und zuverlässiger Tests an potenziellen COVID-19-Patienten sowie an der Erforschung, Erprobung und Einführung eines Impfstoffs. In Italien haben einige Ärzte Ersatzteile von Sauerstoffgeräten mit 3D-Drucken versehen, wodurch das Patent auf die Geräte verletzt wurde. Kurzfristig sollten die Regierungen die Exklusivrechte für kritische medizinische Produkte erwerben. Was dringend benötigte Medikamente betrifft, muss sichergestellt werden, dass sie massiv repliziert werden können. So sollte die Zwangslizenzierung das Verfahren, bei dem eine Regierungsbehörde eine patentierte Erfindung ohne Zustimmung des Patentinhabers nutzt, ohne übermäßigen Verwaltungsaufwand, ermöglicht werden. Drittens müssen wir sicherstellen, dass die Regeln zur Datenexklusivität gelockert werden können, da sie die Einführung von Generika erheblich verzögern können. Das TRIPS-Abkommen der WTO hat viele Flexibilitäten, die es den Regierungen erlauben, gesundheitsfördernde Entscheidungen zu treffen, vgl. auch die "Erklärung zu TRIPS und öffentlicher Gesundheit" und Par. 6 für die handelsbezogene Zwangslizenz. Allerdings behindern die TRIPS-plus-Bestimmungen in den jüngsten bilateralen Handelsabkommen und die internationale und nationale Politik im Bereich des geistigen Eigentums mehrere dieser Flexibilitäten. So hat das Deutsche Patentgericht bis heute nur in drei Fällen Zwangslizenzen zugelassen, einer davon in Bezug auf HIV-Arzneimittel. Anwälte haben argumentiert, dass es im deutschen Patentrecht viele rechtliche Hürden gibt, dass die Zwangslizenz ein nützlicher und flexibler Mechanismus sein könnten. Das weitreichendste Abkommen in dieser Hinsicht ist das TPP, das die Verlängerung des Patentschutzes über 20 Jahre hinaus, Bestimmungen zur Daten- und Marktexklusivität, die Ausweitung der Datenschutzverpflichtung auf Biologika und eine verstärkte TRIPS-Durchsetzung, beinhaltet. Es ist wichtig, dass

wir einen neuen Blick auf die bilateralen Abkommen der EU und die internationale Politik im Bereich der geistigen Eigentumsrechte, insbesondere gegenüber den Entwicklungsländern, werfen, damit, sowohl Industrie- als auch Entwicklungsländer, die notwendigen gesundheitsfördernden Entscheidungen treffen können.

11. Marktbedingungen für weniger entwickelte Länder verbessern

Mit der Corona-Pandemie hat die EU die Zölle und die Mehrwertsteuer für bestimmte medizinische Produkte ausgesetzt. Diese Maßnahme sollte Grundlage für ein weitergehendes Modell der Zoll- und Mehrwertsteuerbefreiung sein. Zweifelsohne wird sich die Wettbewerbssituation viel weniger entwickelter Länder nach der Corona-Pandemie verschlechtern. Die EU sollte über ein deutliches Modell der Zollbefreiung nachdenken. Schon jetzt haben alle LDC im Rahmen von EBA zollfreien Marktzugang. Eine Ausweitung auf alle Subsahara-Staaten Afrikas oder für die Gruppe 77, ohne China, sollte überdacht werden. Eine Einschränkung für CO₂ schädliche Produkte ist allerdings vorstellbar.

12. Investitionen in weniger entwickelte Länder fördern und Schulden erlassen

Vernünftige Handelsbeziehungen mit weniger entwickelten Ländern kann es nur geben, wenn diese auch in der Lage sind, Nachfrage und Angebot darstellen zu können. Insofern müssen wir die Investitionstätigkeit zu fairen Bedingungen stärken. Zurzeit sind die Direktinvestitionen stark zurückgegangen und die Risikobereitschaft für Investitionen in weniger entwickelte Länder ist begrenzt. Die EIB muss für Investitionen, insbesondere in Afrika, mobilisiert werden. Und die EU muss Risikoabsicherungen organisieren, um private Investitionen zu fördern. Die Weltbank und der Internationale Währungsfonds haben eine Aussetzung der Schuldentilgungen für die ärmsten Länder erreicht. Aber das reicht nicht. Selbst die OECD will über eine massiv verstärkte Initiative für hochverschuldete, arme Länder (HIPC), nachdenken. Derzeit befinden sich nur wenige Länder in der Vorentscheidungsphase des Schuldenerlassprogramms für hochverschuldete, arme Länder. Hier müssen deutlich mehr hinzugefügt werden. Kreditgeber müssen jetzt zusammenkommen, um dies gemeinsam anzugehen und Schulden abzubauen Die EU sollte hier die Initiative ergreifen.

13. Geldflüsse erleichtern

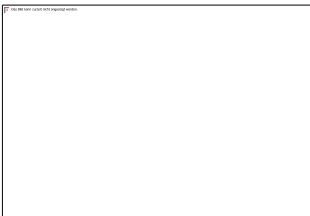
Viele Menschen, in weniger entwickelten Ländern, profitieren von Überweisungen, die von Wanderarbeitnehmern und Familienmitgliedern aus Industrieländern geschickt werden. In Krisenzeiten können diese Mittel eine Lebensader sein. Zurzeit werden in der Regel 7 % des gesendeten Betrags als Gebühr erhoben. Die EU sollte dafür eintreten, dass jetzt keine Transfergebühren in diesem Kontext anfallen.

14. Die WTO proaktiv gestalten

Außer Frage steht, dass sich die EU noch stärker und produktiver in die Weiterentwicklung der WTO einbringen sollte. In den letzten Jahren hat es schon ein stärkeres Engagement gegeben, das auch einige Erfolge mit sich gebracht hat. Neben den oben schon genannten Feldern sei hier noch einmal das Umweltgüter-Abkommen (Environmental Goods Agreement) genannt. Zur Überwindung der Krisensymptome und zur Unterstützung der Transformation wäre dieses Instrument ein wichtiger Baustein.

Es ist völlig klar, dass wir in einem globalen Dorf leben. Globale Herausforderungen lassen sich in internationaler Zusammenarbeit effektiver gestalten. Unilaterale Maßnahmen und Alleingänge schaden am Ende in unserem global vernetzten Dorf jedem. Ein Ergebnis der Krise 2008/2009 war daher auch das Versprechen der G20, keine protektionistischen Maßnahmen zu ergreifen und das regelbasierte Handelssystem aufrechtzuerhalten. Die notwendigen Schritte blieben jedoch sehr begrenzt. Angesichts der heutigen Herausforderungen ist die Notwendigkeit eines fairen, regelbasierten multilateralen Handelssystems deutlich weiter gestiegen. Die Corona Pandemie wird die Globalisierung nicht beenden. Wir haben aber die Möglichkeit, sie besser und fairer zu gestalten.

Bernd Lange, 27.04.2020



Bernd Lange

Mitglied des Europäischen Parlaments

Vorsitzender des Ausschusses für Internationalen Handel (INTA)

Europabüro Hannover

Odeonstraße 15/16 · D-30159 Hannover

Tel: +49 (0)511 1674210 · Fax +49 (0)511 1674262

mail@bernd-lange.de

Büro Brüssel

ASP 12 G 301, Rue Wiertz 60 · B-1047 Bruxelles

Tel: +32 (0)2 28 47555 · Fax +32 (0)2 28 49555

bernd.lange@europarl.europa.eu

Homepage: www.bernd-lange.de

Newsletter: www.bernd-lange.de/meta/newsletter.php