

nach neuen Absatzmärkten außerhalb des europäischen Binnenmarktes ist daher essenziell für die konkrete Umsetzung dieses Produktionspotenzials und ergänzt die Erschließung von Non-Food-Absatzmöglichkeiten.

HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE LAND- UND LEBENSMITTELWIRTSCHAFT IM INTERNATIONALEN HANDEL

- 1- Die europäische Land- und Lebensmittelwirtschaft exportiert vor allem verarbeitete Produkte. In diesem Zusammenhang ist der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse ein zentraler Aspekt bei der Suche nach neuen Absatzmärkten. Dieses Kapitel muss in den europäischen Handelsgesprächen als Priorität behandelt werden.
- 2- Die europäische Landwirtschaft sieht sich aufgrund der Unterschiede auf den Energiemärkten und ihrer Folgeprodukte wie Düngemittel einem wirtschaftlichen Nachteil gegenüber. Diese Problematik muss in das Kapitel Energie und Folgeprodukte aufgenommen werden;
- 3- Eine bessere Kenntnis der Weltmärkte und besseres Antizipieren ihrer Entwicklung kann den Landwirten und ihren Genossenschaften helfen, ihre Produktionssysteme anzupassen. Das neue Netz der europäischen Diplomatie muss zu diesem Ziel beitragen;
- 4- Wie die meisten anderen großen Agrarländer muss auch die Europäische Union eine echte wirtschaftsdiplomatische Strategie zugunsten der Ausfuhr ihrer eigenen Produkte entwickeln;
- 5- Der Export erfordert auch eine dynamische Absatzförderungs politik für europäische Agrarerzeugnisse. Die Absatzförderungs politik muss in ihrer Umsetzung flexibel bleiben, um die Anstrengungen zur Erschließung neuer Märkte zu begleiten. Zwischen den als prioritär eingestuften Zonen muss maximale Flexibilität gewährleistet werden, um den Anträgen auf Mittel für Absatzförderung zu entsprechen, und eine große Bandbreite förderfähiger Produkte zu garantieren, womit gewährleistet wird, dass konventionelle Produkte in den von der Verordnung (EU) Nr. 1144/2014 abgedeckten Gebieten Gegenstand einer Absatzförderungsmaßnahme sein können;
- 6- Die neu zu erschließenden Märkte umfassen oft technische (Marktvolatilität, Wechselkurs) oder politische Risiken. Unter diesen Umständen kann die Absatzförderungs politik nicht die einzige Lösung sein. Die Wirtschaftsbeteiligten brauchen Begleitmaßnahmen, mit denen die Risiken abgedeckt werden, die das Bankensystem nicht abdeckt;
- 7- Die gemeinsame Agrarpolitik führt vermehrt zu Steigerungen der Produktionskosten, die in den internationalen Handelsgesprächen trotz Führungsposition der EU in diesem Bereich keine Berücksichtigung finden;
- 8- Der Zugang zu internationalen Märkten erfordert auch eine spezifische Logistik, um zeitnah über große Mengen Waren entsprechend geforderter Qualität, aber auch besondere Transportmittel zu verfügen. Die Kohärenz zwischen der europäischen Verkehrspolitik und der europäischen Handels politik muss gestärkt werden;
- 9- Die Ursprungsregeln für verarbeitete landwirtschaftliche Erzeugnisse sind äußerst wichtig, da sie de facto zu neuem Marktzugang führen können, wie dies für Produkte aus der Zuckerindustrie der Fall ist. Angesichts der internen Politik der EU im Bereich Verbraucherinformation sollte die Europäische Kommission einen kohärenten Ansatz in den bilateralen Abkommen anvisieren;
- 10- Der Lebensmittelsektor verzeichnet noch zu viele Fälle von Betrug am Verbraucher. Daher sind eine bessere Kenntnis und ein besserer Schutz der geografischen Angaben notwendig. Die Landwirte und Genossenschaften kämen in den Genuss eines besseren Schutzes ihrer Investitionen und die Verbraucher würden von korrekten Informationen profitieren;
- 11- Die Europäische Union handelt auf Einzelfallbasis Veterinärabkommen aus, die zu einem Ungleichgewicht bei den Kontrollen der Tiergesundheitssysteme führen. Der

Binnenmarkt wird noch nicht genügend anerkannt, während die Europäische Union in ihren Verhandlungen mit mehreren Föderalstaaten diese ihrerseits als Einheit betrachtet (Beispiel: CETA – Kanada). Diese Situation führt zu immer unerträglicheren Wettbewerbsverzerrungen;

- 12- Die weltweite Nachfrage nach Lebensmitteln nimmt auf allen Kontinenten mehr oder weniger stark zu (Asien, Südamerika, Afrika). Folglich sollte man eine Kategorie von Verbrauchern in den Fokus nehmen, deren Kaufkraft sich mehr und mehr auf verarbeitete Erzeugnisse der Land- und Lebensmittelwirtschaft konzentrieren wird, um die Absatzmärkte von morgen vorzubereiten und die Entwicklung einer Landwirtschaft sicherzustellen, die diese Nachfrage befriedigen kann. Die verschiedenen Analysen und Aussichten zur Demografie machen deutlich, dass die Mittelschicht, die 5 bis 10 Dollar pro Tag ausgeben kann, eine Verbraucherkategorie ist, die noch zunehmen und sich in den Megastädten vor allem auf dem afrikanischen Kontinent konzentrieren wird. Die Entwicklung technischer Hilfe im Handel mit Afrika ist also für die europäische Landwirtschaft von strategischer Bedeutung.
- 13- Neben dem Handel ist die Erzeugung von Nahrungsmitteln ein zentraler Faktor für die Sicherung der Stabilität verschiedener Regionen wie des Mittelmeerraumes. Diese Dimension sollte bei der Vertiefung der Handelsbeziehungen mit gewissen Regionen berücksichtigt werden.

DER MULTILATERALE RAHMEN ALS KOHÄRENZFAKTOR DER HANDELSPOLITIK IM AGRARSEKTOR

Die Handelsgespräche in der WTO müssen der Grundstein der EU-Strategie in Handelsgesprächen zum Agrarsektor bleiben. In den bilateralen Verhandlungen wird ein wichtiges Thema – die interne Stützung – nämlich nicht angesprochen. Die Europäische Union hat ihre Agrarpolitik mit nicht-marktverzerrenden Instrumenten weiterentwickelt. Zwar bleibt das Prinzip bestehen, doch die Verwendung von Ausfuhrerstattungen ist nur noch im Fall schwerer Marktkrisen denkbar und wird zudem über die entkoppelten Zahlungen der Landwirte finanziert (Krisenmanagementfonds). Gleichzeitig haben die großen Agrarmächte wie die USA Stützungsmaßnahmen für ihre Landwirte entwickelt, die marktverzerrend wirken (hauptsächlich in der Amber Box). Kanada hält an seinem System der Angebotsverwaltung für Milch und Weißfleischprodukte fest (Blue Box). Derartige verzerrende Stützungen haben sich nicht nur ausgebreitet, sondern haben auch Fuß gefasst, wie das jüngste Budget des Landwirtschaftsministeriums in Brasilien zeigt.

Ohne ein neues Abkommen in der WTO besteht das Risiko, dass die derzeit in Verhandlung befindlichen regionalen Abkommen die gesundheitlichen Normen verschärfen, die dann nicht kompatibel sind und ihre Rolle zur Konsolidierung des internationalen Handels nicht erfüllen können. Es besteht die Gefahr, dass sich die Wettbewerbsverzerrungen zwischen den großen Handelsblöcken vertiefen. Die Ursprungsregeln müssen zum Beispiel auf gemeinsamen Prinzipien fußen.

Da die EU ein Markt von über 530 Mio. Verbrauchern ist, erinnern Copa und Cogeca daran, dass die Europäische Kommission einen harmonisierten Ansatz für den Marktzugang beibehalten muss. Die Häufung regionaler oder bilateraler Abkommen verstellt der Europäischen Union den Gesamtüberblick über diese Agrarmärkte und garantiert nicht die Kohärenz der abgeschlossenen Abkommen. Zudem sollten im Falle von Fortschritten beim WTO-Verfahren gewisse Zugeständnisse auf alle Mitglieder ausgeweitet werden können. Daher sollte der „Single Pocket Approach“ auf alle landwirtschaftlichen Erzeugnisse angewandt und auf kumulative Folgenabschätzungsstudien gestützt werden, die auch die Zugeständnisse im Rahmen der bilateralen Verhandlungen umfassen.