

## Transatlantisches Freihandelsabkommen EU-USA

Die USA und die Europäische Union (EU) sind nicht nur strategische Partner in wichtigen internationalen Fragen, sondern auch die weltweit größten Handelspartner. Weltweit gesehen, sind diese beiden Regionen wirtschaftlich am stärksten miteinander verflochten. Für weitere Dynamik soll nun ein umfassendes transatlantisches Freihandelsabkommen sorgen. Die Verhandlungen darüber haben im Juli begonnen. Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft **zwischen der EU und den USA** (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*, TTIP) soll Handel, Investitionen, technische Standards und Normen umfassen. Das Abkommen führt somit zur Schaffung eines neuen transatlantischen Wirtschaftsraums für rund 800 Millionen Menschen auf beiden Seiten des Atlantiks.

### Welche positiven Auswirkungen erhofft sich die EU von einem Freihandels- und Investitionsabkommen mit den USA?

Die EU und die USA sind die **weltweit größten Handelspartner**: **täglich** werden **Waren und Dienstleistungen** im Werte von rd. **2,6 Mrd US-Dollar** ausgetauscht. Auch gegenseitige **Investitionen** tragen zur Verflechtung der Volkswirtschaften bei. So hielten die EU-Mitgliedstaaten Ende 2011 ca. 1.573 Mrd. US-Dollar an Investitionsbeständen in den USA (die EU ist größter Investor in den USA), die US-Direktinvestitionen in der EU betragen 2.094 Mrd US-Dollar.

Die Europäische Kommission (EK) geht davon aus, dass sich ein umfassendes und ambitioniertes Abkommen zwischen der EU und den USA bis 2027 in einem **jährlichen BIP-Zuwachs von insgesamt 0,5 % für die EU** und 0,4 % für die USA niederschlagen würde. Dies entspräche **jährlich zusätzlich 86 Mrd. Euro** für die EU-Wirtschaft und € 65 Mrd. für die US-Wirtschaft.

Eine Studie des Center for Economic Policy Research vom März 2013 beziffert den wirtschaftlichen Nutzen für die EU sogar mit **119 Mrd. Euro pro Jahr** und für die USA mit 95 Mrd. Euro pro Jahr. Anders formuliert bedeutet das ein zusätzlich verfügbares Einkommen von 545 Euro jährlich für eine vierköpfige Familie in der EU, und 655 Euro für eine Familie in den USA. Die Einkommenserhöhungen resultieren aus verstärktem Handel. Die Exporte der EU in die USA würden um 28 % steigen. 80 % der gesamten möglichen Gewinne kommt von einer Reduktion von Kosten durch Bürokratie und Regulierung infolge der Reduktion von nicht-tarifären Handelsbarrieren. Weiters kann von positiven Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt und auf den allgemeinen Wohlstand u.a. auch durch Preissenkungen ausgegangen werden, so auch das Ergebnis einer Studie des ifo Instituts (Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung).

### Wie profitiert Österreichs Wirtschaft von einem solchen Freihandels- und Investitionsabkommen mit den USA?

Für Österreich stellen die USA den drittichtigsten Exportmarkt dar. Der Gesamtwert der österreichischen Exporte in die USA hat sich seit dem Jahr 2000 fast verdoppelt,

und auch die Direktinvestitionsbestände Österreichs in den USA haben sich seit dem Jahr 2000 mehr als verdoppelt.

Ein Abkommen zwischen der EU und den USA hätte aufgrund der vergleichsweise großen Bedeutung der US-amerikanischen Wirtschaft beachtliche Auswirkungen auf Österreich. Die Senkung nicht-tarifärer Handelsbarrieren führt zu mehr Arbeitsproduktivität, höheren Löhnen und einem Anstieg der Beschäftigung um 0,6 % in Österreich. Das wären absolut betrachtet plus 20.800 unselbständig Beschäftigte, so eine Studie des FIW (Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Familie und Jugend vom Jänner 2013. Die Studie geht davon aus, dass ein bilaterales Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA einen Anstieg des österreichischen BIP von 1,75 % bewirken könnte. Der größte Teil davon ergibt sich aus einer Steigerung der Investitionen, die ihrerseits auf einen Produktivitätsanstieg zurückzuführen sind. Der Grund für den starken Anstieg der Arbeitsproduktivität liegt in der Beseitigung der nicht-tarifären Handelsbarrieren: Firmen müssten sich nicht mehr wie bisher auf höhere regulatorische Anforderungen einstellen, was zu einer Senkung der Produktionskosten und somit auch der Preisen führen würde.

### Wie wird der weitere Verhandlungsverlauf eingeschätzt?

Auf einfache Verhandlungen stellt man sich vor allem aufgrund der auf beiden Seiten bestehenden hohen Erwartungshaltung nicht ein. Zentraler Verhandlungspunkt wird der Abbau **nicht-tarifärer Handelshemmnisse** sein. Nicht-tarifäre Handelshemmnisse stellen Handelsbarrieren dar, die keine Zölle sind und aus divergierenden, oft historisch gewachsenen Regulierungssystemen resultieren. Auf diesem Gebiet bestehen allerdings **unterschiedliche Vorstellungen**. Zu den **schwierigen Verhandlungsbereichen** zählen:

- **der Agrarsektor:** Der großflächige Einsatz von Gentechnik und Hormonen in der Tierzucht sowie die Oberflächenbehandlung von Frischfleisch wird von der EU abgelehnt
- **Dienstleistungen:** Die Herausforderung ist, sehr unterschiedlich regulierte Dienstleistungen wie Versicherungen oder Finanzprodukte zu harmonisieren
- **der Autobau:** Unterschiedliche Regelungen und Normen führen dazu, dass bestimmte Modelle aus den USA in der EU (und umgekehrt) derzeit gar nicht angeboten werden;
- **öffentliche Aufträge:** Während die EU und die USA Vertragsstaaten des *Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen* im Rahmen der WTO sind, das die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erlaubt, sind einzelne US Bundesstaaten und Kommunen nicht an das Abkommen gebunden;
- **geistige Eigentumsrechte:** Auch hier werden aufgrund unterschiedlicher Systeme z.B. im Patentschutz, aber auch für Marken- und Urheberrechte sowie für den Schutz geografischer Herkunftsbezeichnungen komplexe Verhandlungen erwartet.
- **die Pharmazie:** Neue Medikamente müssen sowohl in den USA als auch in der EU genehmigt werden. Probleme ergeben sich derzeit in Zusammenhang mit der Frage, ob die relativ unabhängig agierenden Regulierungsbehörden, beispielsweise die Arzneimittelbehörde FDA die europäischen Zertifizierungen akzeptieren kann (ebenso umgekehrt).

Die offiziellen Verhandlungen haben im Juli 2013 begonnen. Bis 2015 hofft die EU-Kommission die Verhandlungen abzuschließen. Dann müssen auch noch das Europäische Parlament und alle 28 Mitgliedsstaaten zustimmen. Dass die Verhandlungen mehr Zeit in Anspruch nehmen werden, bestätigt auch die Erfahrung aus anderen ähnlich gelagerten Handelsabkommen, wie dem Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada – die Verhandlungen liefen seit 2009 und dauerten insgesamt vier Jahre; erst kürzlich konnte eine grundsätzliche Einigung erzielt werden.

### **Worin besteht der Unterschied zwischen berechtigten Schutzvorschriften und nicht-tarifären Handelshemmnissen?**

Grundsätzlich kann jeder Staat das Schutzniveau seiner nationalen Maßnahmen im Hinblick auf technische Sicherheit, Gesundheits- und Konsumentenschutz etc. frei wählen. Nicht alle der nicht-tarifären Maßnahmen sind deshalb ungerechtfertigt. Zu protektionistischen, ungerechtfertigten nicht-tarifären Handelshemmnissen werden die nationalen „Schutzvorschriften“ erst dann, wenn wichtige Grundsätze der internationalen Handelspolitik wie Nicht-Diskriminierung, Verhältnismäßigkeit, Transparenz etc. nicht beachtet werden. Die EU und die USA werden also weiterhin Schutzvorschriften vorsehen können.

### **Wie wird sichergestellt, dass die Verhandlungen transparent verlaufen?**

Parallel zu den Verhandlungen finden laufend Informationsveranstaltungen der Europäischen Kommission und der US-Verhandler für Nichtregierungsorganisationen statt. Österreich unterstützt alle Maßnahmen, die dazu beitragen, mangelnde Transparenz hinsichtlich Verlauf und Themen der Verhandlungen bestmöglich auszuschließen.

### **Was ist der Unterschied zwischen einer Freihandelszone, wie wir sie mit den USA haben werden, und einem Binnenmarkt, wie jenem der EU.**

In einer Freihandelszone werden Zölle und tarifäre Handelshemmnisse nur für Güter innerhalb der Freihandelszone abgeschafft. Im Handel mit Drittländern legen die einzelnen Mitgliedsstaaten die Zölle weiterhin selbstständig fest. In einem Binnenmarkt werden hingegen zusätzlich zur Zollunion (gemeinsame Zollpolitik gegenüber Drittländern) auch nicht-tarifäre Handelshemmnisse (z.B. Normen, Gesetze) weitestgehend abgebaut. Es entsteht ein gemeinsamer Gütermarkt, in dem auch Hemmnisse bei Dienstleistungen, Arbeitskräften und Kapital beseitigt werden.

### **Wer verhandelt auf EU- Seite und wie vertritt Österreich seine Interessen bei den Verhandlungen?**

Die EU wird durch die Europäische Kommission (EK), Generaldirektion Handel, vertreten. Die EK verhandelt auf Basis des unter den EU-Mitgliedstaaten bereits vereinbarten Mandates und stimmt die weitere EU Position laufend mit den EU-Mitgliedstaaten im Rahmen des Handelspolitischen Komitees des Rates (Trade Policy Committee) ab. Österreich ist darin durch das Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (BMWFJ) vertreten, welches die österreichischen Interessen im Rahmen interministerieller Sitzungen unter Beteiligung der Sozialpartner (WKÖ, Arbeiterkammer, ÖGB, Industriellenvereinigung,

Landwirtschaftskammer) abstimmt. Das Bundesministerium für europäische und internationale Angelegenheiten unterstützt die Arbeit des BMWFJ, u.a. durch Einholung ergänzender Informationen durch die österr. Botschaften im Ausland.

### Welche Auswirkungen haben die rezenten Enthüllungen über nachrichtendienstliche Tätigkeiten der NSA?

Der Start der Verhandlungen über das EU-US Freihandelsabkommen im Juli d.J. wurde von den Enthüllungen über das **NSA**-Überwachungsprogramm PRISM überschattet. Auch die EU-Justizkommissarin Viviane Reding betonte, dass das transatlantische Freihandelsabkommen ohne gegenseitiges Vertrauen nicht verwirklicht werden könne. Der Präsident des Europäischen Parlaments Martin Schulz forderte sogar die Aussetzung der Verhandlungen, eine Forderung, die beim Europäischen Rat am 25.10. keine Zustimmung der Staats- und Regierungschefs fand, ebenso wenig die Forderung des EP, das Swift-Abkommen, das den Austausch von Bankdaten mit den USA regelt, auszusetzen. Das EP hatte zuvor am 23.10. mit 280 zu 254 Stimmen eine Resolution verabschiedet, die fordert, das Swift-Abkommen mit den USA auszusetzen.

### Wie gestalten sich die transatlantischen Beziehungen zwischen der EU und den USA?

Seit der "Transatlantischen Erklärung" von 1990 finden zwischen der EU und den USA regelmäßige Konsultationen statt. Dazu gehören auch jährliche Gipfeltreffen der politischen Spitzen der USA und der EU. Neben der Zusammenarbeit in Wirtschaftsfragen gibt es eine enge Zusammenarbeit in außenpolitischen Fragen. Schwerpunkte bilden die Zusammenarbeit am Westbalkan und beim Nahost-Friedensprozess, sowie die Bemühungen um Abrüstung und Non-Proliferation, der Schutz der Menschenrechte und die Bewältigung globaler Herausforderungen wie dem Kampf gegen internationalen Terrorismus und organisierte Kriminalität.

Durch die angestrebte Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) haben die EU-US-Beziehungen eine neue Dynamik gewonnen. Angesichts der immensen Bedeutung der Verhandlungen, wird es wesentlich sein, faire Lösungen für Handels- und Investitionsfragen zu finden. Ziel ist es auch einen Beitrag für die Entwicklung weltweiter Handelsregeln zu leisten. Die Verhandlungen sollten ein klares Signal zugunsten des Freihandels setzen. Aber auch der Respekt grundlegender arbeitsrechtlicher Normen und nachhaltige Entwicklung sowie ein Bekenntnis zur Zusammenarbeit gegen illegalen Handel und Korruption erscheinen als zentrale Verhandlungspunkte.

- Die wichtigsten Importpartner der EU: China 17,1 % Russland 11,6 % USA 11,1 % Norwegen 5,5 % Schweiz 5,3 %
- Die wichtigsten Exportpartner der EU: USA 16,9 % Schweiz 9,0 % China 8,7 % Russland 7,0 % Türkei 4,7 % Quelle: DG Trade (2011)
- Die wichtigsten Importpartner Österreichs: Deutschland 38,2 % Italien 6,5 % Schweiz 5,4 % China 4,9 % Tschech.Rep. 3,7 % USA 2,9 %
- Die wichtigsten Exportpartner Österreichs: Deutschland 31,1 % Italien 7,6 % USA 5,2 % Schweiz 4,9 % Frankreich 4,1 % (Quelle: WKO Statistik)