

Berlin, 7. Dezember 2015

Herausgeber:

Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V.

Am Weidendamm 1A
10117 Berlin

Telefon 030 590099-593

Telefax 030 590099-519

www.bga.de info@bga.de

Autor:

Marcus Schwenke

Abteilungsleiter Import

Handelspolitik & Zollrecht

TTIP - Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft

Globalisierung aktiv mitgestalten zur Sicherung des Wohlstands von morgen!

1 Vorwort

2 Freier Handel für Wohlstand und für hohe Standards

- 2.1. Direkte Wohlfahrtseffekte
- 2.2. Letzte Chance, gemeinsam globale Standards zu setzen

3 Forderungen des BGA an TTIP

- 3.1. Umfassende und ehrgeizige Verhandlungsergebnisse
- 3.2. Verbessertes Marktzugang
- 3.3. Handelserleichterungen
- 3.4. Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen
- 3.5. TTIP muss mittelstandskompatibel werden

4 Ausblick

1 Vorwort

Für die Wirtschaftsstufe Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen spielt Handelspolitik in einer globalisierten Wirtschaft eine zentrale Rolle bei der Förderung von Wettbewerbsfähigkeit und Wohlstand. Um diese Ziele zu erreichen, ist es unerlässlich, dass Marktzutrittsschranken für den Import und Export von Waren und Dienstleistungen systematisch abgebaut werden.

Die Intensivierung globaler Wirtschafts- und Handelsbeziehungen eröffnet neue Märkte, ermöglicht höhere Produktspezialisierung und Größenvorteile. Neue Produktionsmöglichkeiten für etablierte Unternehmen können erschlossen werden. Gründer können neue Geschäftsideen umsetzen. Die Verbraucher haben mehr Auswahlmöglichkeiten.

Die Maxime offener Märkte ist in der Sozialen Marktwirtschaft fest verankert. Das deutsche Wirtschaftswunder und der „Wohlstand für alle“ wurden dadurch möglich.

Maßnahmen, die die Vorhersehbarkeit, die Rechtssicherheit und die Transparenz erhöhen, sind für Unternehmen dabei fast genauso wichtig wie der Abbau von Bürokratie, Zöllen und anderen technischen Barrieren. Vor diesem Hintergrund forderte der BGA schon seit vielen Jahren die Aufnahme von Gesprächen zu einem Freihandelsabkommen mit den USA und begrüßt daher ausdrücklich die aktuellen Verhandlungen. Dabei muss betont werden, dass mit einem Freihandelsabkommen kein neuer Binnenmarkt geschaffen werden soll. Die EU und die USA bleiben selbständige Wirtschaftsräume mit jeweils eigener Gesetzgebung und Normsetzung. Im Gegensatz dazu ist der Binnenmarkt der Europäischen Union ein einheitlicher Wirtschaftsraum mit freiem Verkehr von Waren, Dienstleistungen, Kapital und Arbeitnehmern.

Ein Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten wäre in seinen Dimensionen einzigartig und würde deutschen Unternehmen weitere Geschäftsmöglichkeiten eröffnen: Mehr als 3,22 Billionen Euro Umsatz werden schon jetzt jährlich mit überwiegend Handel und Investitionen erzielt. Beide Volkswirtschaften - die zusammen lediglich rund

12 % der Weltbevölkerung repräsentieren - kommen damit zusammen auf eine Größe, die der Hälfte des gesamten weltweiten BIP entspricht. Schon jetzt findet beinahe die Hälfte des Welthandels zwischen der EU und den USA statt.

Traditionell sind die Vereinigten Staaten Deutschlands zweitwichtigster Exportmarkt nach Frankreich. Doch die Bedeutung nimmt zu: Erstmals wurden die USA im ersten Halbjahr 2015 sogar der wichtigste deutsche Absatzmarkt. Bei den Importen liegen die USA derzeit an vierter Stelle nach den Niederlanden, China und Frankreich.

2 Freier Handel für Wohlstand und für hohe Standards

Solange kein Durchbruch bei der WTO-Doha-Runde gelingt, leisten moderne Freihandelsabkommen einen wichtigen Beitrag zur weiteren Handelsliberalisierung. Wir erwarten, dass TTIP dem exportstarken, deutschen Mittelstand deutlich verbesserte Marktchancen eröffnen und damit spürbare Umsatz- und Beschäftigungssteigerungen bringen wird.

Während die deutsche Wirtschaft exportorientiert ist, definiert sich die US-Wirtschaft vor allem über den Binnenkonsum. Große Marktchancen für deutsche Unternehmen könnten sich voraussichtlich vor allem in den Bereichen Maschinen- und Kraftfahrzeugbau, Metallerzeugung und -bearbeitung, Chemie- und Pharmaindustrie, sowie im Agrarsektor ergeben.

Der BGA ist der Auffassung, dass in Zeiten unsicherer wirtschaftlicher Rahmenbedingungen durch Wirtschafts- und Finanzkrisen die Erleichterung des gemeinsamen Handels auf beiden Seiten des Atlantiks ein zentrales Thema sein sollte, um das Wachstum wieder zu befeuern.

Die im Zuge der Globalisierung gewachsene Liberalisierung des Handels hat auch weltweit für Wachstum gesorgt und auf diese Weise Arbeitsplätze geschaffen. Dieser Trend ging auch an den Entwicklungsländern nicht vorbei. So hat sich z.B. das Pro-Kopf-Bruttonationaleinkommen der am wenigsten entwickelten Länder zwischen 2004 und 2013 mehr als verdoppelt.

Freihandel ist kein Nullsummenspiel, bei dem die einen das gewinnen, was die anderen verlieren.

2.1. Direkte Wohlstandseffekte

Eine genaue Vorhersage der wirtschaftlichen Gewinne in Folge von Freihandelsabkommen ist grundsätzlich schwierig. Prognosen zur längerfristigen Wirkung eines ambitionierten TTIP, wonach das Niveau des BIP in der EU um bis zu rund 120 Mrd. € im Jahr höher liegen könnte als ohne TTIP (in den USA um bis zu rund 95 Mrd. €), belegen jedoch die erheblichen Chancen eines derartigen Abkommens (CEPR Studie 2013).

Zudem zeigen die Erfahrungen mit umfassenden Freihandelsabkommen ähnlicher Art was für ein enormes Potential diese beinhalten. Nach Inkrafttreten des Freihandelsabkommens der EU mit Südkorea, konnten beispielsweise die EU-Ausfuhren nach Südkorea im Zeitraum von Juli 2010 bis Juni 2014 um 35 Prozent gesteigert werden (von 30,6 Mrd. EUR auf 41,4 Mrd. EUR).

Die wirtschaftlichen Zuwächse durch TTIP würden nicht auf Kosten der restlichen Welt gehen: Eine Liberalisierung des Handels zwischen beiden Weltregionen hätte auch positive Effekte auf den globalen Handel insgesamt und das übrige weltweite Einkommen. So wird sich bei einer Intensivierung des Handels zwischen der EU und den Vereinigten Staaten auch die Nachfrage

für Güter erhöhen, die von anderen Ländern exportiert werden. Dies gilt insbesondere, wenn TTIP möglichst offen gestaltet wird. Werden beispielsweise technische Normen auf bestimmten Gebieten vereinheitlicht und andere Länder können dieser Normen übernehmen und hätten die Unternehmen dort den Vorteil, bei der Produktion nur noch einen Standard beachten zu müssen.

Der Europäische Industrie- und Arbeitgeberverband schätzt, dass allein die Eliminierung von Zöllen 200.000 bis 520.000 Arbeitsplätze in der EU und 190.000 bis 400.000 Arbeitsplätze in den USA schaffen könnte. Wenn das Abkommen zu einer ambitionierten Absenkung nichttarifärer Barrieren führt, dann könnten laut einer Schätzung des Ifo-Instituts bis zu 110.000 neue Arbeitsplätze in Deutschland entstehen.

Ein Abschluss von TTIP könnte nicht nur neue Arbeitsplätze schaffen, sondern sich auch nennenswert auf die Löhne auswirken. Weil die Wirtschaft produktiver würde, stiege in der EU und in Deutschland ifo-Berechnungen zufolge das reale Einkommen pro Kopf um rund 4,7 Prozent, in Frankreich um 2,6, in den USA sogar um 13,4 und in Großbritannien um 9,7 Prozent.

Durch niedrigere Handelskosten würden zudem die Preise fallen und die Kaufkraft der Einkommen würde zunehmen.

Ein weiterer positiver Effekt für Verbraucher würde zudem in einer Verbesserung der Verfügbarkeit ausländischer Produkte bestehen. Ein Handelsabkommen würde eventuell auch zu der Verfügbarkeit von ganz neuen Produkten bzw. Produktvarianten führen.

2.2. Letzte Chance, gemeinsam globale Standards zu setzen

TTIP verleiht der EU und den USA die Chance, gemeinsame internationale Standards im Welthandel zu setzen. Das stärkt vor allem die eigene Wettbewerbsfähigkeit in wichtigen Zukunftsfragen.

Doch dabei geht es nicht nur um technische Standards. Jetzt haben beide Regionen noch die Möglichkeit festzulegen, wie sie es mit Menschenrechten wie Meinungsfreiheit, mit Kinderarbeit oder Korruption halten; TTIP bietet die vielleicht letzte Gelegenheit, mit gutem Beispiel voranzugehen und hohe, globale Standards zu definieren.

Ein Scheitern der TTIP würde bedeuten, die Standardsetzung für den Weltmarkt anderen Akteuren zu überlassen. Andere Regionen in der Welt entwickeln sich deutlich dynamischer als Europa. Vor allem beim Blick auf große Schwellenländer wird deutlich, dass Europas Gewicht in der Welt abnimmt und damit auch die Möglichkeiten, die globale Handelsordnung in der Zukunft mit eigenen Werten und Maßstäben zu prägen

3 Forderungen des BGA an TTIP

3.1. Umfassende und ehrgeizige Verhandlungsergebnisse

Eine bloße Zolleliminierung hätte eine deutlich geringere positive Wirkung auf die EU- und die US- Wirtschaft als eine umfassende Liberalisierung des Handels. Der BGA fordert daher, an den ambitionierten Zielen des Verhandlungsmandats bis zum Ende der Verhandlungen festzuhalten. Unter allen Umständen sollte ein sog. „early harvest“ bei den einfacher zu verhandelnden Themen vermieden werden, da dieser sich auf die weiteren Verhandlungen kontraproduktiv auswirken könnte. Auch eine TTIP „light“ lehnen wir ab.

3.2. Verbesserter Marktzugang

- **Tarifäre Handelshemmnisse**

Eine TTIP sollte die Senkung aller Zölle auf null anstreben. Obwohl der durchschnittliche Zollsatz zwischen der EU und den USA schon jetzt relativ niedrig ist, stellt er immer noch ein Hindernis im bilateralen Warenaustausch dar und verringert die Gewinnmarge für Handelsunternehmen. Dies gilt insbesondere für Spitzenzollsätze, die u.a. für viele landwirtschaftliche Produkte, für Produkte im Automobilsektor, aber auch Bekleidung und Textilzubehör gelten.

Aufgrund des riesigen Handelsvolumens würde die komplette Abschaffung aller Zölle in erheblichen Einsparungen für die gesamte deutsche Wirtschaft resultieren.

- **Keine restriktiven Ursprungsregeln**

Deutsche Außenhändler sollten in der Lage sein, ihre Geschäfte auf den jeweiligen anderen Markt auszuweiten, ohne dass zu hohe Mehrkosten aufgrund eines komplexen, präferenziellen Ursprungsrechts entstehen. Die einschlägigen EU-US Ursprungsregeln sollten so einfach, so vorhersehbar und so rechtssicher wie möglich konzipiert werden.

Um den Kreis der Produkte, die unter die Präferenzregelung fallen, möglichst groß zu gestalten, sollten die Ursprungsregeln nicht zu restriktiv ausfallen. Wir lehnen daher zu hohe Hürden durch Wertschöpfungsgrenzen oder das Erfordernis mehrfacher Verarbeitungsprozesse ab.

Es sollte zudem unter allen Umständen vermieden werden, die rechtliche Verantwortung für das Erklären des Ursprungs auf den Importeur abzuwälzen. Dieser ist aufgrund seiner Stellung in der Lieferkette in den meisten Fällen nicht in der Lage, den Ursprung eines Produktes in der gleichen Weise wie ein Exporteur (Lieferant) zu kennen und darüber Auskunft zu geben.

- **Nichttarifäre Handelshemmnisse**

Den größten Nutzen, besonders für kleine und mittelgroße Firmen, würde allerdings ein weitgehender Abbau der sogenannten nichttarifären Handelshemmnisse mit sich bringen. Die genannten Unternehmen verfügen im Gegensatz zu großen Konzernen über wesentlich weniger Ressourcen um mit solchen, oft komplexen, Regeln fertig zu werden. Bei diesen Kosten für beispielsweise unnötig unterschiedliche Standards, Zertifikate und Anmeldeverfahren handelt es sich um Fixkosten, die unabhängig von der Unternehmensgröße anfallen. So sehen sich z.B. europäische Exporteure von Maschinen in die USA mit durchschnittlich 46% zusätzlichen Handelshemmnissen konfrontiert. Wir schätzen, dass sich diese zusätzliche Ausgaben im Durchschnitt auf 10–20% des Warenwertes summieren.

Wir begrüßen die angestrebte Verbesserung der regulatorischen Kompatibilität, vor allem bei technischen Vorschriften, Normen und Konformitätsbewertungsverfahren. Um mögliche Konflikte und unvereinbare, unterschiedliche Ansätze bei nationalen Standards und Regulierungen zu vermeiden, soll die TTIP daher bereits im Vorfeld von Gesetzgebungsvorhaben über frühzeitige Konsultationen und andere Mechanismen für bessere Kooperation beraten.

Klärungsbedarf besteht zudem bei der sichtbaren Herkunftsbezeichnung auf Produkten, mit dem sogenannten "Made-In"-Label. Hinderlich für den bilateralen Handel ist dabei insbesondere das scharfe Verbraucherschutzrecht der USA, das fordert, dass nur zu 100% in den USA hergestellte Produkte das Etikett „Made in USA“ tragen dürfen, während sich das US-Zollrecht schon mit einer Wertschöpfung in Höhe von 70 % zufrieden gibt.

3.3. Handelserleichterungen

Verhandlungen zu einer TTIP sollten zudem das Ziel haben, die Verfahren der Zollabfertigung sowie Zollmaßnahmen so weit wie möglich anzugleichen. Dies würde es Unternehmen ermöglichen, ihre Geschäftsabläufe effizienter zu gestalten. Einheitliche Zolldokumente sollten z.B. so konzipiert sein, dass sie die rechtlichen Anforderungen beider Regionen erfüllen.

Unternehmen müssen bei der Ausfuhr ihrer Waren in die USA strenge Sicherheitsanforderungen erfüllen, die in vielen Fällen Zeitverzögerung und hohe Kosten verursachen (z.B. zusätzliche Röntgendurchleuchtungen). Da in der EU ebenfalls ein hoher Standard zur Gewährleistung sicherer Lieferketten existiert, sollten die sogenannten „trusted-trader“-Programme beider Seiten auf die Unternehmen ausgeweitet werden, die die Anforderungen eines solchen Programmes erfüllen (z.B. AEO-S/F oder C-TPAT). Zusätzliche Sicherheitsanforderungen sollten in diesem Fall dann entfallen.

3.4. Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen

Die TTIP sollte erreichen, dass europäische Unternehmen bei der Vergabe öffentliche Aufträge in den USA in einen fairen Wettbewerb mit lokalen Firmen treten können. Während die öffentliche Hand in der EU auch an nicht-europäische Bieter Aufträge vergeben kann, sind staatliche Stellen in den USA gesetzlich verpflichtet, US-Anbieter zu bevorzugen. Wenn sich das öffentliche Beschaffungswesen in den USA für europäische Anbieter öffnet, erschließen sich große, neue Geschäftsmöglichkeiten.

3.5. TTIP muss mittelstandskompatibel werden

Der BGA setzt sich dafür ein, dass ein TTIP-Abkommen geeignete Mechanismen hervorbringt, die besonders kleinen- und mittleren Unternehmen eine Beteiligung am transatlantischen Handel erleichtern. Alle Regelungen der TTIP sollten daher daraufhin geprüft werden, ob sie der Geschäftswirklichkeit von KMUs gerecht werden und zusätzliche Dokumentationspflichten vermieden werden können.

4 Ausblick

Eine stärkere Integration der transatlantischen Märkte würde ein deutliches Zeichen gegen zunehmende protektionistische Tendenzen setzen. Die Kräfte, die eine transatlantische Freihandelszone freisetzen würde, könnten zudem die festgefahrenen multilateralen Verhandlungen auf WTO-Ebene entscheidend wiederbeleben.

Der BGA wird dabei allerdings deutlich machen, dass Gespräche über eine transatlantische Freihandelszone nicht als Ersatz für die multilateralen Verhandlungen auf WTO-Ebene verstanden werden dürfen. Für unsere Mitglieder bleibt ein erfolgreicher Abschluss der Doha-Runde weiterhin die beste Lösung, den Welthandel zu regeln. Da insbesondere Deutschland zurzeit mit allen Regionen der Welt gute Handelsbeziehungen pflegt, muss darüber hinaus auch sichergestellt werden, dass die Dominanz dieses neuen Handelsblocks nicht dazu missbraucht werden kann, sich gegen Dritte abzuschotten.