

Dossier Wirtschaftspolitik
FHP Trade Policy Brief
2013/06 | 13. Mai 2013

Freihandelsabkommen EU - USA

Hintergrundinformationen und Einschätzungen
der Wirtschaftskammer Österreich



Medieninhaber/Herausgeber:
Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien

Stabsabteilung Wirtschaftspolitik
Leitung: Dr. Christoph Schneider
wko.at/wp
wp@wko.at

Abteilung für Finanz- und
Handelspolitik
Leitung: Dr. Ralf Kronberger
wko.at/fp
fhp@wko.at

Autorinnen:
Mag. Karin Steigenberger, BA
+43 (0)5 90 900-4262
Karin.Steigenberger@wko.at

Mag. Susanne Schrott
Abteilung für Finanz- und
Handelspolitik
+43 (0)5 90 900-4211
Susanne.Schrott@wko.at

Inhaltsverzeichnis

1 Executive Summary	3
2 Einleitung	4
3 Wirtschaftliche Verflechtungen EU - Österreich - USA	5
3.1 Außenwirtschaftsdaten EU/Österreich - USA	5
3.2 Die wichtigsten Handelspartner EU - Österreich - USA	6
3.3 Die wichtigsten Handelsprodukte	7
4 Probleme im Hinblick auf den Außenhandel EU - USA	8
4.1 Allgemein	8
4.2 Tarifäre Handelshemmnisse - Zölle	8
4.3 Nicht-tarifäre Handelsbarrieren (NTB)	9
5 Volkswirtschaftliche Effekte eines Freihandelsabkommens	11
6 Chronologie eines transatlantischen Freihandelsabkommens und „next steps“	14
7 Besondere Herausforderungen	15
8 Wie das geplante Abkommen aussehen soll	19
9 Schlussfolgerungen und Position der Wirtschaftskammer Österreich	21

1 Executive Summary

Anlässlich eines Treffens des Europäischen Rates am 8. Februar 2013 bekundeten die Staats- und Regierungschefs aller EU-Mitgliedstaaten ihre Unterstützung für den Verhandlungsbeginn eines umfassenden Handelsabkommens der EU mit den USA. Wenige Tage später, am 12. Februar 2013, hat auch US-Präsident Barack Obama mit seiner **Ankündigung der Aufnahme von offiziellen Verhandlungen** den politischen Willen der USA zu einem EU-USA-Freihandelsabkommen bekräftigt. Bemühungen rund um ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA existieren freilich schon weit länger.

Aufgrund der Größe der beiden Wirtschaftsblöcke hätte ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA signifikante volkswirtschaftliche Effekte. Die EU und die USA zusammen repräsentieren 45 % der globalen Wirtschaftsleistung und stellen die **am meisten integrierten Wirtschaftsbeziehungen in der Welt** dar.

Grundsätzlich sind die EU und die USA bereits beiderseitig sehr offene Märkte, was sich auch im relativ **hohen Handelsvolumen** widerspiegelt. Die **Zölle** zwischen den USA und der EU sind dementsprechend - abgesehen von der Landwirtschaft und einigen sensiblen industriell-gewerblichen Sektoren - auf **niedrigem Niveau**. Das größte Problem im Hinblick auf den transatlantischen Handel stellen aber nicht die tarifären, sondern vielmehr die **nicht-tarifären Handelshemmnisse** dar. Dazu gehören unterschiedliche Normen, Standards, technische Vorschriften sowie Gesundheits- und Veterinärvorschriften oder Vorschriften zum Konsumentenschutz. Es wird allgemein davon ausgegangen, dass der **Wegfall von nicht-tarifären Handelshemmnissen** auf beiden Seiten des Atlantiks zu ganz wesentlichen **positiven Effekten auf Außenhandel, Wirtschafts- und Beschäftigungswachstum** führt.

Dementsprechend sind die Bemühungen und Ambitionen sowohl seitens der EU als auch seitens der USA hoch, so **rasch wie möglich in formelle Verhandlungen** zu treten. Im Februar 2013 gaben US-Präsident **Obama**, Kommissionspräsident **Barroso** und der Präsident des Europäischen Rates **Van Rompuy** bekannt, Freihandelsverhandlungen aufnehmen zu wollen. Die Europäische Kommission hat am 12. März 2013 ein **Mandat für das Freihandelsabkommen mit den USA** beschlossen, das nun von den EU-Mitgliedstaaten gebilligt werden muss. Auf US-Seite braucht Präsident **Obama ein Verhandlungsmandat vom US-Kongress**. Mit einem Start der Verhandlungen wird **Ende Juni/Anfang Juli 2013** gerechnet.

Die **Verhandlungen** werden sich vor allem im Hinblick auf den Abbau ungerechtfertigter, regulatorischer, nicht-tarifärer Handelshemmnisse als **sehr schwierig** erweisen. Hier prallen sehr **unterschiedliche Vorstellungen**, beispielsweise über die Lebensmittelsicherheit oder technische Sicherheitsvorschriften aufeinander. In den USA werden zum Beispiel Lebensmittel aus genveränderten Substanzen ohne Kennzeichnung verkauft, was in der EU verboten ist. Ähnliche Unterschiede gibt es bei Ursprungsregeln, geistigen Eigentumsrechten (Marken, Patente, Urheberrechte), Dienstleistungen, Investitionen, Wettbewerbsregeln, dem öffentlichen Beschaffungswesen und der Landwirtschaft.

Aufgrund des **enormen wirtschaftlichen Potenzials** von besserem Marktzugang und verbesserten Handelsregeln im transatlantischen Handel müssen diese und weniger kontroversielle Themen wie Zoll, Handelserleichterungen, sicherer Zugang zu Rohstoffen und Energie, Transparenz sowie die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen in Angriff genommen werden.

2 Einleitung

Die Staats- und Regierungschefs aller EU-Mitgliedstaaten bekräftigten anlässlich eines Treffens des Europäischen Rates am 8. Februar 2013 ihr Interesse an einem umfassenden Handelsabkommen mit den USA.¹ Wenige Tage danach, am 12. Februar 2013, hat US-Präsident Barack Obama mit seiner Ankündigung der Aufnahme von offiziellen Verhandlungen mit der EU über ein Freihandelsabkommen für großes Aufsehen gesorgt.

Bemühungen rund um ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA existieren freilich schon weit länger. Die Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) spricht sich schon lange Jahre hindurch für eine ernsthafte Prüfung der Chancen und Auswirkungen eines transatlantischen Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA aus. Seit Ende 2010 fordert die WKÖ regelmäßig den Beginn von bilateralen Verhandlungen.

Das vorliegende Dossier bietet einen Überblick über die Bedeutung eines Freihandelsabkommens für die europäische und insbesondere die österreichische Volkswirtschaft. Ausgehend von einer Analyse der wirtschaftlichen Verflechtungen zwischen der EU und den USA werden die wichtigsten derzeit vorherrschenden Probleme im Hinblick auf den Außenhandel zwischen der EU und den USA beleuchtet. Es folgt eine Darstellung, welche volkswirtschaftlichen Effekte ein Handelsabkommen zwischen diesen beiden Wirtschaftsblöcken haben kann.

Nach einer Analyse der wichtigsten bisherigen Schritte auf dem Weg zu einem Freihandelsabkommen und der „next steps“ wird erörtert, bei welchen Verhandlungsbereichen besondere Herausforderungen erwartet werden.

Im 8. Kapitel wird auf Grundlage des Abschlussberichts der EU-US Arbeitsgruppe zu Wachstum und Beschäftigung vom Februar 2013 erläutert, wie das geplante Abkommen aussehen soll.

Das Dossier schließt mit einer Einschätzung der Wirtschaftskammer Österreich hinsichtlich der Notwendigkeit und der zu erwartenden Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens und erläutert, welche Bestandteile aus Sicht der WKÖ wesentlich sind.

¹ Vgl. European Council (Februar 2013)

3 Wirtschaftliche Verflechtungen EU - Österreich - USA

Die EU und die USA zusammen repräsentieren 45 % der globalen Wirtschaftsleistung und stellen die am meisten integrierten Wirtschaftsbeziehungen in der Welt dar.² Das Handelsvolumen zwischen den USA und der EU beträgt knapp 500 Milliarden Euro.

3.1 Außenwirtschaftsdaten EU/Österreich - USA

Warenaußenhandel EU - USA, in Mio. Euro

	EU Importe	EU Exporte
2000	206.280	238.203
2009	154.534	203.378
2010	173.095	242.258
2011	191.515	263.791
2012	205.872	291.767

Quelle: Eurostat

Warenaußenhandel Österreich - USA, in Mio. Euro

	Österreich Importe	Österreich Exporte
2000	4.108	3.498
2009	2.562	4.035
2010	3.261	4.958
2011	3.764	6.389
2012	4.119	6.937

Quelle: WKO Statistik

Direktinvestitionsbestände Österreichs in den USA, in Mio. Euro

Aktive Direktinvestitionsbestände	
2000	2.160
2009	3.941
2010	4.404
2011	5.310

Quelle: OeNB

Direktinvestitionsbestände der USA in Österreich, in Mio. Euro

Passive Direktinvestitionsbestände	
2000	2.2024
2009	14.231
2010	14.129
2011	15.420

Quelle: OeNB

² Vgl. DG Trade

3.2 Die wichtigsten Handelspartner EU - Österreich - USA

EU

Die wichtigsten Importpartner der EU

China	17,1 %
Russland	11,6 %
USA	11,1 %
Norwegen	5,5 %
Schweiz	5,3 %

Quelle: DG Trade (2011)

Die wichtigsten Exportpartner der EU

USA	16,9 %
Schweiz	9,0 %
China	8,7 %
Russland	7,0 %
Türkei	4,7 %

Quelle: DG Trade (2011)

Österreich

Die wichtigsten Importpartner Österreichs

Deutschland	38,2 %
Italien	6,5 %
Schweiz	5,4 %
China	4,9 %
Tschech. Rep.	3,7 %
USA	2,9 %

Quelle: WKO Statistik

Die wichtigsten Exportpartner Österreichs

Deutschland	31,1 %
Italien	7,6 %
USA	5,2 %
Schweiz	4,9 %
Frankreich	4,1 %

Quelle: WKO Statistik

USA

Die wichtigsten Importpartner der USA

China	18,8 %
EU-27	16,9 %
Kanada	14,4 %
Mexiko	11,9 %
Japan	6,0 %

Quelle: DG Trade (2011)

Die wichtigsten Exportpartner der USA

Kanada	19,3 %
EU-27	18,5 %
Mexiko	13,6 %
China	7,1 %
Japan	4,5 %

Quelle: DG Trade (2011)

- Die USA sind für Österreich und Europa ein wichtiger Handelspartner. Für Österreich stellen die USA den drittgrößten Exportmarkt dar.
- Der Gesamtwert der österreichischen Exporte in die USA hat sich seit dem Jahr 2000 fast verdoppelt.
- Die Direktinvestitionsbestände Österreichs in den USA haben sich seit dem Jahr 2000 mehr als verdoppelt.

3.3 Die wichtigsten Handelsprodukte

Österreich, Importe aus den USA

Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	46,5 %
Chemische Erzeugnisse	27,4 %
Sonstige Fertigwaren ³	13,0 %
Bearbeitete Waren (hauptsächlich nach Materialkategorien) ⁴	6,7 %
Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	2,9 %

Quelle: UNCTAD

Österreich, Exporte in die USA

Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	52,0 %
Bearbeitete Waren (hauptsächlich nach Materialkategorien)	16,8 %
Chemische Erzeugnisse	11,9 %
Sonstige Fertigwaren	10,3 %
Getränke und Tabak	7,6 %

Quelle: UNCTAD

EU, Importe aus den USA

Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	36,4 %
Chemische Erzeugnisse	24,0 %
Sonstige Fertigwaren	13,2 %
Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	8,2 %
Bearbeitete Waren (hauptsächlich nach Materialkategorien)	6,6 %

Quelle: UNCTAD

EU, Exporte in die USA

Maschinenbauerzeugnisse und Fahrzeuge	39,4 %
Chemische Erzeugnisse	23,1 %
Sonstige Fertigwaren	11,7 %
Bearbeitete Waren (hauptsächlich nach Materialkategorien)	10,1 %
Mineralische Brennstoffe, Schmiermittel und verwandte Erzeugnisse	7,2 %
Getränke und Tabak	2,8 %

Quelle: UNCTAD

- **Der größte Teil des Handels zwischen der EU und den USA findet innerhalb einzelner weniger Branchen statt.**
- **→ Dies lässt auf einen hohen intra-industriellen Handel schließen.**
- **Wichtigste Export- und Importprodukte (Österreich mit den USA):**
 - **Motorfahrzeuge**
 - **Sonstige Maschinen**
 - **Chemikalien**

³ Sonstige Fertigwaren: Vorgefertigte Bauwerke, Heizung, Möbel, Taschen, Reisezubehör, Kleidung, Fußbekleidung, Kameras, optische Geräte, Uhren, etc.

⁴ Bearbeitete Waren (hauptsächlich nach Materialkategorien): Lederwaren, Kunststoffwaren, Holzwaren, Textilwaren, Metallerzeugnisse, Eisen- und Stahlwaren, etc.

4 Probleme im Hinblick auf den Außenhandel EU - USA

4.1 Allgemein

Grundsätzlich sind die EU und die USA bereits beiderseitig sehr offene Märkte, was sich auch im relativ **hohen Handelsvolumen** widerspiegelt. Die **Zölle** zwischen den USA und der EU sind dementsprechend auf **niedrigem Niveau**.

In einigen Wirtschaftsbereichen stellen Zölle dennoch auf beiden Seiten des Atlantiks noch immer nennenswerte Hürden für Exporteure dar: Abgesehen von relativ hohen Durchschnittszöllen bei der Landwirtschaft betrifft dies auch Spitzenzölle in einigen sensiblen industriell-gewerblichen Sektoren (z.B. Textilien/Bekleidung).

Das größte Problem im Hinblick auf den transatlantischen Handel stellen aber nicht die tarifären, sondern vielmehr die **nicht-tarifären Handelshemmnisse** dar.

4.2 Tarifäre Handelshemmnisse - Zölle

Insgesamt sind die tarifären Handelshemmnisse bzw. die Zölle zwischen den USA und der EU auf einem niedrigen Niveau. Dabei sind die durchschnittlichen Zollsätze in der Industrie mit ca. 3,5 % in Europa und den USA nahezu ident, während der Protektionismus im Agrarsektor in den USA mit durchschnittlich 8 % stärker ausgeprägt ist als in Europa (dabei ist v.a. der amerikanische Zoll auf alkoholische Getränke und Tabakwaren sehr hoch).

Durchschnittliche Zollsätze 2007

	Importeur USA aus EU	Importeur EU aus USA
Agrargüter	7,9 %	4,9 %
Alkoholische Getränke und Tabakwaren	82,2 %	13,8 %
Lebensmittel	4,2 %	11,5 %
Milcherzeugnisse	10,9 %	6,4 %
Fleischprodukte	0,8 %	8,0 %
Zucker	5,7 %	8,0 %
Gemüse, Früchte, Nüsse	5,1 %	6,4 %
Sonstige Getreide	5,4 %	2,6 %
Industriegüter	3,5 %	3,5 %
Bekleidung	10,8 %	10,8 %
Textilien	8,1 %	6,9 %
Lederprodukte	7,1 %	6,3 %
Kraftfahrzeuge und Fahrzeugteile	3,9 %	6,5 %
Chemische, Gummi- und Kunststoffe	3,0 %	3,7 %
Metallprodukte	2,4 %	2,8 %
Fahrzeuge	2,1 %	2,3 %
Maschinen und maschinelle Anlagen	1,7 %	2,1 %

Quelle: ifo Institut (2013)

Aufgrund der insgesamt niedrigen Zollsätze zwischen den USA und der EU wird aus gesamtwirtschaftlicher Sicht die Eliminierung dieser Zölle zu positiven, aber relativ geringen Handels- und Wohlfahrtseffekten führen.

4.3 Nicht-tarifäre Handelsbarrieren (NTB)

Nicht-tarifäre Handelsbarrieren - d.h. Handelsbarrieren, die keine Zölle sind - resultieren aus divergierenden, oft historisch gewachsenen Regulierungssystemen. Dazu gehören unterschiedliche Normen, Standards, technische Vorschriften, Konformitätsregelungen und Klassifizierungen bzw. spezifischer: Recyclinganforderungen, Umweltschutzvorgaben, Tests zu elektromagnetischer Kompatibilität, die EU-Richtlinie über Elektro- und Elektronik-Altgeräte sowie Kontrollen durch die US-Administration oder Zertifizierungen.⁵ Zu den nicht-tarifären Handelsbarrieren gehören darüber hinaus Gesundheits- und Veterinär-vorschriften sowie Vorschriften zum Konsumentenschutz.

Dazu ist festzuhalten, dass grundsätzlich jeder Staat das Schutzniveau seiner nationalen Maßnahmen im Hinblick auf technische Sicherheit, Gesundheits- und Konsumentenschutz etc. frei wählen kann. Nicht alle der aufgezählten nicht-tarifären Maßnahmen sind deshalb *a priori* ungerechtfertigt. Zu protektionistischen, ungerechtfertigten nicht-tarifären Handelshemmnissen werden die nationalen „Schutzvorschriften“ erst dann, wenn wichtige Grundsätze der internationalen Handelspolitik wie Nicht-Diskriminierung, notwendige wissenschaftliche Grundlagen, Verhältnismäßigkeit, Transparenz etc. nicht beachtet werden.

Niveau der nicht-tarifären Barrieren⁶

Zusätzliche Kosten für Unternehmen, die in die USA exportieren	... die in die EU exportieren
Agrarsektor		
Alkoholische Getränke und Tabakwaren	13,6 %	64,1 %
Fleisch	81,8 %	67,2 %
Verarbeiteter Reis	122,0 %	117,3 %
Milcherzeugnisse	68,7 %	85,7 %
Lebensmittel	53,9 %	56,9 %
Fleischprodukte	46,2 %	51,5 %
Sonstige Getreide	13,9 %	40,5 %
Industriegüter		
Chemische, Gummi- und Kunststoffe	30,4 %	111,5 %
Lederprodukte	55,6 %	50,1 %
Maschinen und maschinelle Anlagen	45,8 %	0,0 %
Textilien	47,2 %	48,6 %
Dienstleistungssektoren		
Bausektor	95,4 %	48,4 %
Handel	61,5 %	35,5 %
Finanzdienstleister	51,3 %	40,8 %
Versicherungen	43,7 %	40,8 %
Telekommunikation	36,9 %	27,3 %

Quelle: ifo Institut (2013)

⁵ Vgl. ifo Institut

⁶ Die Ermittlung und Berechnung von nicht-tarifären Handelsbarrieren ist nur schwer möglich. Das ifo Institut hat dennoch eine Methode gefunden, um nicht-tarifäre Handelshemmnisse quantifizieren und Aussagen über die Verteilung von NTB für einige Sektoren machen zu können. Das ifo Institut macht darauf aufmerksam, dass die Ergebnisse nicht als „hard facts“, sondern eher als informativ betrachtet werden können.

Im **Agrarsektor** ist eine unterschiedliche Verteilung der nicht-tarifären Handelsbarrieren zwischen den USA und der EU erkennbar. Während europäische Alkohol- und Tabak-Exporteure in den USA mit zusätzlichen Kosten von durchschnittlich 14 % konfrontiert sind, müssen amerikanische Unternehmen bei Exporten nach Europa mit über 64 % Mehrkosten rechnen.

Auch im Hinblick auf **Industriegüter** sind deutliche Unterschiede im amerikanischen bzw. europäischen Marktzugang erkennbar. So ist der **Chemiesektor** in Europa mit 112 % mehr als dreimal so stark durch nicht-tarifäre Barrieren beschränkt wie in den USA. Hingegen erscheint der europäische Maschinensektor barrierefrei, während Exporte in die USA mit durchschnittlich 46 % zusätzlichen Handelshemmnissen konfrontiert sind.

In den **Dienstleistungssektoren** liegen vor allem in den USA teilweise deutlich höhere nicht-tarifäre Handelshemmnisse vor als in Europa, insbesondere im Bausektor und im Handel.

Die wichtigsten nicht-tarifären Hürden für exportierende EU-Unternehmen

Als wichtigste Hürden für exportierende EU-Unternehmen erweisen sich:⁷

- **administrative Hürden** am Zoll bei der Einfuhr in die USA
- auferlegte **Qualitätsanforderungen** auf importierte Waren in die USA
- **besondere Etikettierungspflichten** für importierte Waren in die USA

- **Nicht-tarifäre Handelshemmnisse stellen zusätzliche Kosten für die Exporteure dar.**
- **Durch das Senken von nicht-tarifären Handelshemmnissen eröffnen sich für Unternehmen neue Marktchancen.**
- **Insbesondere KMU profitieren von einer Beseitigung ungerechtfertigter nicht-tarifärer Handelshemmnisse.**

⁷ Für Deutschland liegt eine Umfrage vor, welchen Hürden exportierende Unternehmen hauptsächlich unterliegen. Aufgrund einer ähnlichen Exportstruktur kann aus diesen Ergebnissen auch für die österreichischen Unternehmen geschlossen werden.

5 Volkswirtschaftliche Effekte eines Freihandelsabkommens

Hinsichtlich der Frage, welche volkswirtschaftlichen Effekte von einem Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ausgehen, gibt es unterschiedliche Studien, die zwar alle positive Effekte voraussagen, dennoch ist das geschätzte Ausmaß jeweils unterschiedlich.

Unumstritten ist, dass ein transatlantisches Abkommen ganz wesentliche positive Effekte auf Wirtschaftswachstum und Beschäftigung hat. Die Effekte sind u.a. deshalb enorm, weil die EU und die USA jeweils füreinander **sehr wichtige Handelspartner** sind.

Folgende Studien zu den Auswirkungen von Freihandelsabkommen wurden in jüngerer Vergangenheit publiziert:

1. **Studie des FIW (Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft):**
„Wirtschaftliche Effekte von Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada, den USA sowie Armenien, Moldau und Georgien“, Jänner 2013:

- Bilaterale Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada und den USA sowie zwischen der EU und Armenien, Georgien und Moldawien könnten einen **Anstieg des österreichischen BIP von 2 %** bewirken. Der Anteil der USA würde alleine einen Anstieg des österreichischen BIP von ca. 1,75 % bewirken.
- Der größte Teil davon (1,6 %) ergibt sich aus einer **Steigerung der Investitionen**, die ihrerseits auf einen Produktivitätsanstieg zurückzuführen sind. Dies ist hauptsächlich eine Konsequenz des Wegfalls nicht-tarifärer Handelshemmnisse.
- Ein Abkommen zwischen der EU und den USA hätte aufgrund der vergleichsweise großen Bedeutung der amerikanischen Wirtschaft die größten 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.

Der Grund für den starken Anstieg der Arbeitsproduktivität liegt in der Natur der nicht-tarifären Handelsbarrieren. Firmen müssen sich dadurch auf höhere regulatorische Anforderungen einstellen, was mehr Ressourcen verbraucht und zu höheren Produktionskosten und somit höheren Preisen führt. Etwa die Hälfte der Auswirkungen der nicht-tarifären Maßnahmen auf Preise ist auf erhöhte Kosten zurückzuführen.

2. **Studie des ifo Instituts (Leibnitz-Institut für Wirtschaftsforschung):**
„Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA“, Jänner 2013:
- **Handelsschaffungseffekte einer umfassenden Liberalisierung**
 - Es kommt langfristig zu einem starken durchschnittlichen Zuwachs des Handels zwischen EU-Mitgliedsländern und der USA von etwa 79 %.
 - **Wohlfahrtseffekte einer umfassenden Liberalisierung**
 - Im globalen Durchschnitt steigt die Wohlfahrt (das reale Einkommen) in der langen Frist um etwa 3,3 %. Die Wohlfahrtseffekte werden maßgeblich durch Preiseffekte getrieben.
 - **Handelsschaffungs-, -umlenkungs- und Wohlfahrtseffekte einer Zolleliminierung**
 - Bei einer bloßen Eliminierung der Zölle fällt die Handelsschaffung wesentlich kleiner aus; sie beträgt im Durchschnitt 5,8 %.
 - **Effekte auf den Arbeitsmärkten**
 - Eine bloße Eliminierung der Zölle hat keine messbare Auswirkung auf die strukturelle Arbeitslosigkeit, weder in den USA noch in der EU.
 - Wenn das Abkommen zu einer ambitionierten Absenkung nicht-tarifärer Barrieren führt, dann entstehen **bis zu etwa 400.000 neue Arbeitsplätze in der EU**. Die Beschäftigungszuwächse in den USA sind geringer.
 - **Effekte auf kleine und mittelständische Unternehmen**
 - Die Handelsliberalisierung führt zu Wachstum exportorientierter mittelständischer Unternehmen, die erst durch die verbesserten Marktzutrittsbedingungen den US-Markt bedienen. Unter den mittelständischen, exportierenden Firmen profitieren daher v.a. die kleineren.
 - Insgesamt führt das Abkommen ganz klar zu einer Erhöhung des Internationalisierungsgrades von Firmen gerade im mittleren Größenbereich.

3. Studie des Center for Economic Policy Research: „Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment“, März 2013

- Ein ehrgeiziges und umfassendes Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA würde für beide Länder enormen wirtschaftlichen Nutzen bringen:
 - für die EU: **119 Milliarden Euro** pro Jahr
 - für die USA: **95 Milliarden Euro** pro Jahr
 - → **Zusätzlich verfügbares Einkommen von 545 Euro jährlich für eine vierköpfige Familie in der EU, und 655 Euro für eine Familie in den USA.**

- Einkommenserhöhungen resultieren aus verstärktem Handel. Die **Exporte der EU in die USA würden um 28 % steigen** (bzw. um 187 Milliarden).

- Die Vorteile für die EU und die USA würden nicht auf Kosten der übrigen Welt gehen. Ganz im Gegenteil, die Liberalisierung des Handels zwischen der EU und den USA hätte positiven Einfluss auf den weltweiten Handel.

- Die Reduktion von nicht-tarifären Handelsbarrieren ist ein Schlüsselement der transatlantischen Liberalisierung. **80 % der gesamten möglichen Gewinne** kommt von einer Reduktion von Kosten durch Bürokratie und Regulierung.

4. Europäische Kommission

Die **Europäische Kommission** 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** niederschlägt. Dies entspräche jährlich zusätzlich 86 Mrd. Euro für die EU-Wirtschaft und 65 Mrd. Euro für die US-Wirtschaft.

6 Chronologie eines transatlantischen Freihandelsabkommens und „next steps“

Am 28. November 2011 wurde auf dem EU-USA-Gipfel eine hochrangige **Arbeitsgruppe zu Wachstum und Beschäftigung** unter dem Doppelvorsitz des **EU-Handelskommissars Karel De Gucht** und dem **US-Handelsbeauftragten Ron Kirk** ins Leben gerufen. Die Arbeitsgruppe wurde beauftragt, politische Strategien und Maßnahmen zu identifizieren, mit denen der bilaterale Handel und die wechselseitigen Investitionen stimuliert werden können, um so die Schaffung von Arbeitsplätzen, das Wirtschaftswachstum und die internationale Wettbewerbsfähigkeit zum beiderseitigen Nutzen zu fördern.

Diese Arbeitsgruppe hat im **Juni 2012 einen Zwischenbericht** und am **13. Februar 2013 einen Endbericht**⁸ zur Verfügung gestellt. Dieser Bericht enthält die Empfehlung, Verhandlungen über ein umfassendes Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA aufzunehmen.

US-Präsident **Obama**, Kommissionspräsident **Barroso** und der Präsident des Europäischen Rates **Van Rompuy** befürworteten die Empfehlungen und gaben bekannt, Freihandelsverhandlungen aufnehmen zu wollen⁹.

Am **12. März 2013** hat die Europäische Kommission ein **Mandat für das Freihandelsabkommen mit den USA** beschlossen. Damit die Kommission im Namen der EU in formelle Verhandlungen einsteigen kann, muss dieses Mandat nun **von den EU-Mitgliedstaaten bzw. vom Ministerrat - voraussichtlich im Juni 2013 - gebilligt werden**. Erst wenn dieses Mandat verabschiedet ist, können die formellen Verhandlungen zwischen der EU und den USA beginnen.

Auf **US-Seite** braucht Präsident Obama ein **Verhandlungsmandat vom US-Kongress**. Am Mittwoch, dem 20. März 2013, informierte die Regierung von Präsident Obama den Kongress in Washington offiziell über ihr Vorhaben, über ein Freihandelsabkommen zu verhandeln. Die Verhandlungen mit der EU sollen nach einer Frist von 90 Tagen beginnen - mit dem Verhandlungsstart wird somit **Ende Juni** gerechnet.

Die Details des Mandats bleiben vertraulich. Handelskommissar De Gucht nannte nur einige grobe Eckpunkte: Die verbliebenen Zölle, die im Durchschnitt noch 4 % betragen, sollen entweder sofort oder innerhalb von Übergangsfristen auf null reduziert werden. Zugleich wird eine ehrgeizige **Lösung für den Marktzugang für Dienstleistungen und im öffentlichen Beschaffungswesen** angestrebt. Schwerpunkt liegt auf dem **Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen**, die sich größtenteils aus unterschiedlichen Vorschriften und Standards ergeben und den Unternehmen erheblichen Aufwand und Kosten bescheren.

Beide Seiten des Atlantiks zeigen sich bezüglich eines positiven Ergebnisses im Hinblick auf ein Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU „vorsichtig optimistisch“. Handelskommissar De Gucht betonte, dass das geplante Abkommen nichts an den geltenden restriktiven EU-Vorschriften für genveränderte Organismen ändern werde. US-Präsident Obama sagte (am Dienstag, 12. März), die Verhandlungen seien ein hartes Stück Arbeit. Ein Erfolg sei nicht garantiert - er sei dennoch vorsichtig optimistisch.

Die EU-Kommission hofft, dass das Abkommen bis 2015 steht.

⁸ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

⁹ http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-94_en.htm

7 Besondere Herausforderungen

Der Abbau der nicht-tarifären Handelshemmnisse wird sich nach Ansicht von Experten als sehr schwierig erweisen. Denn hier prallen sehr unterschiedliche Vorstellungen, beispielsweise über die Lebensmittelsicherheit, aufeinander. In den USA werden zum Beispiel Lebensmittel aus genveränderten Substanzen ohne Kennzeichnung verkauft, in der EU ist das verboten.

Ähnliche Gegensätze gibt es bei **Umweltauflagen, Patentrechten oder Sicherheitsbestimmungen**, etwa bei Autos oder Flugzeugen. An solchen Detailfragen sind frühere Ansätze zur gegenseitigen Anerkennung oder Harmonisierung bereits gescheitert.

Schwierige Verhandlungsbereiche:

- **Agrarsektor**
 - Der Agrarsektor gilt als äußerst heikles Verhandlungskapitel. Die hochsubventionierte US-Agrarlobby drängt auf unbeschränkten Zugang zum EU-Agrarmarkt und umgekehrt. Unterschiedliche Produktionsbedingungen wie riesige Anbauflächen und der großflächige Einsatz von Gentechnik in den USA sichern hohe Erträge und niedrige Preise - ein Druck, dem sich Europas Landwirtschaft nicht ohne Kontrollen stellen will.
 - Vor allem der freizügige Umgang mit Gentechnik oder Hormonen in der Tierzucht sowie die Oberflächenbehandlung von Frischfleisch („Chlorhühner“) stößt in Europa auf Skepsis. So sind viele US-Agrarprodukte in der EU derzeit nicht zugelassen.
- **Dienstleistungen**
 - Das Abkommen soll komplexe und bisher sehr unterschiedlich regulierte Dienstleistungen wie Versicherungen oder Finanzprodukte erfassen. Kritische Beobachter halten es für unrealistisch, dass ein Freihandelsabkommen all diese Regeln harmonisieren kann.
- **Autobau**
 - Eine Angleichung bzw. gegenseitige Anerkennung technischer Standards und Normen ist wünschenswert. Die zahlreichen Unterschiede umfassen z.B. die Länge der Stoßstangen oder die Farbe des Blinkers. Zudem sind die USA das einzige Land, das die CO₂-Gesetzgebung auf Basis der Fläche eines Autos bestimmt. In Europa ist das Gewicht die Bezugsgröße.
 - Diese unterschiedlichen Regelungen führen dazu, dass bestimmte Modelle aus den USA in der EU (und umgekehrt) gar nicht angeboten werden.
- **Geografische Herkunftsangaben**
 - Geografische Herkunftsangaben zeigen an, dass ein Produkt aus einer bestimmten Region oder einem bestimmten Ort stammt. Sie stellen gewerbliche Schutzrechte dar, die bei Produkten, deren Qualität in Verbindung zur Herkunft steht - wie etwa Roquefortkäse, Parma-Schinken oder Champagner - zum Tragen kommen.

- Die USA sind abgeneigt, diese Herkunftsangaben durchzusetzen, besonders wenn sie zu einer Gattungsbezeichnung geworden sind, wie etwa Parmesankäse. Für die EU sind sie von hoher Bedeutung. Sie haben eine lange Geschichte von lokaler, spezialisierter Produktion mit vielen berühmten Produkten, die eng mit der geografischen Herkunft verbunden sind.
- **Öffentliche Aufträge**
 - Die USA sind, ebenso wie die EU-Mitgliedstaaten und 13 weitere WTO-Länder, an das plurilaterale Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen („Government Procurement Agreement“, GPA) im Rahmen der WTO gebunden, das Firmen der GPA-Länder die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erlaubt. In den USA sind jedoch nicht alle subföderalen ausschreibenden Stellen (Bundesstaaten, Kommunen, etc.) an das GPA gebunden. Ziel der Verhandlungen mit den USA wird es sein, diese und andere US-Vorschriften, die Mitbieter aus der EU diskriminieren, zu beseitigen.
 - Der Vorbehalt der USA zugunsten von US-KMU bei der öffentlichen Auftragsvergabe aus dem bestehenden Government Procurement Agreement im Rahmen der WTO benachteiligt europäische Unternehmen und muss durch das Freihandelsabkommen beseitigt werden.
 - Dem nicht nur von GPA-Ländern kritisierten „Buy American Act“ der USA liegt der Gedanke zugrunde, dass möglichst viele öffentliche Gelder der US-amerikanischen Wirtschaft zugutekommen sollen. Internationale Verpflichtungen der USA, wie sie z.B. im Rahmen der GPA bestehen, dürfen dabei jedoch nicht verletzt werden.
- **Pharmazie**
 - Pharmafirmen müssen neue Medikamente sowohl in den USA als auch in der EU genehmigen lassen. Problematisch ist die Unabhängigkeit der verschiedenen Regulierungsbehörden. Die Frage ist zum Beispiel, ob die US-Arzneimittelbehörde FDA ohne weiteres eine europäische Zertifizierung akzeptieren kann. Das Gleiche gilt im umgekehrten Fall.
- **Sicherheit**
 - Die Terroranschläge vom 11. September 2002 haben den Warenaustausch erschwert. So nennt der Bundesverband der deutschen Industrie die Sicherheitsstandards in den US-Häfen als ein echtes Handelshemmnis. Europas Firmen wollen weg von Pauschalbestimmungen, hin zu risikobasierten Regeln. Beim Thema Sicherheit stößt der freie Handel bei den Amerikanern aber an Grenzen.
- **Chemie**
 - Verschiedene Regelungen gibt es bei Meldepflichten, Grenzwerten und Umweltauflagen.

- **Investitionen**
 - Der Investitionsteil des EU-USA-Abkommens sollte Investoren ein höchstmögliches Schutzniveau bieten und nach „EU member state’s best practice“ aufgebaut werden. Es muss sichergestellt werden, dass die materiell-rechtlichen Bestimmungen der bestehenden österreichischen Investitionsabkommen (BIT), die mit bestimmten Drittstaaten bestehen, sowie des österreichischen Mustervertrages zu einem BIT (Inländergleichbehandlung, Meistbegünstigenklausel, Schirmklausel, Transfergarantie, Investor-Staat-Streitbeilegung, etc.) auch im Investitionsschutzkapitel des Freihandelsabkommens der EU mit den USA enthalten sind und das dadurch gewährte Schutzniveau und die Rechtssicherheit für österreichische und europäische Investoren gewährleistet wird.

- **Geistige Eigentumsrechte**
 - Die Wirtschaft fordert auch für ein transatlantisches Freihandelsabkommen, dass dem Schutz geistiger Eigentumsrechte ein hoher Stellenwert zugeschrieben wird. Auch hier werden aufgrund unterschiedlicher Systeme z.B. im Patentschutz, aber auch für Marken- und Urheberrechte sowie für den Schutz geografischer Herkunftsbezeichnungen schwierige Verhandlungen erwartet.
 - Andererseits muss die Gefahr einer neuerlichen „ACTA“-Diskussion vermieden werden.

- **Nachhaltigkeit**
 - Die Bedeutung der Umsetzung und Einhaltung internationaler Umwelt- und Sozialnormen in den jeweiligen Partnerländern eines Freihandelsabkommens sowie der Transparenz und der Kooperation mit den Sozialpartnern und der sogenannten Zivilgesellschaft ist unbestritten. Innerhalb der Sozialpartner strittig ist jedoch die Frage, ob Verpflichtungen aus bereits bestehenden internationalen Umwelt- und Sozialabkommen (z.B. Kyoto, ILO, Schutz gefährdeter Arten, etc.) durch bilaterale Freihandelsabkommen der EU sanktioniert werden sollen. Sanktionen hätten zur Folge, dass ein Freihandelsabkommen teilweise oder zur Gänze suspendiert werden kann, wenn Bestimmungen anderer internationaler Umwelt- und Sozialabkommen nicht eingehalten werden. Freihandelsabkommen sollen die handelspolitischen Rahmenbedingungen, die Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit für Exporteure und Importeure verbessern. Die Sanktionierbarkeit von Nachhaltigkeitsbestimmungen (internationale Umwelt- und Sozialnormen) durch EU-Freihandelsabkommen würde diesen Zielen jedoch widersprechen und wird von der WKÖ entschieden abgelehnt. Die WKÖ ist der Ansicht, dass die Einhaltung solcher Standards durch die internationalen Umwelt- und Sozialabkommen selbst sowie mit verstärkter Transparenz, Kooperation und Koordination und mit wirtschaftlichen Anreizen, keinesfalls aber mit Sanktionen im Rahmen von Freihandelsabkommen sichergestellt werden soll.

Erfahrungen aus dem Freihandelsabkommen EU - Kanada

- Welche Schwierigkeiten zu erwarten sind, zeigt sich auch aus den Verhandlungen rund um ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Kanada. Die Verhandlungen zwischen der EU und Kanada laufen seit 2009. Ziel war, ein solches Abkommen im Jahr 2012 abzuschließen, doch wurde wohl auf beiden Seiten die Komplexität des Unterfangens unterschätzt. Bisher wurde der Abschluss von Verhandlungen bereits drei Mal aufgeschoben. Zwar befinden sich die Verhandlungen bereits in der letzten Phase, wann genau mit einem Abschluss der Verhandlungen zu rechnen ist, kann jedoch nicht prognostiziert werden.
- Gewichtige Probleme liegen z.B. im Agrarsektor. Dort will Kanada erreichen, dass die EU mehr Rindfleisch- und Schweinefleischimporte zulässt. Diese waren bisher wegen der kanadischen Praxis der Behandlung mit Wachstumshormonen gering.
- Kanada hingegen schottet seinen Markt im Hinblick auf Molkereiprodukte wie Käse, Joghurt und Butter sowie Geflügel relativ stark ab. Hier profitieren die kanadischen Produzenten von Importrestriktionen und Importbelastungen. Wie viel Kanada in diesem Sektor entgegenkommen wird, ist nach wie vor offen.¹⁰
- Andere kritische Themen, die vor allem von europäischer Seite angestoßen wurden, sind z.B. die Ursprungsregeln, die den besonderen Verflechtungen der kanadischen und der US-Wirtschaft Rechnung tragen sollten. Ansonsten werden Wettbewerbsnachteile für EU-Firmen befürchtet. Weiters sollen bei der öffentlichen Auftragsvergabe nicht nur die staatlichen ausschreibenden Stellen an die einschlägigen Bestimmungen des Freihandelsabkommens gebunden sein, sondern auch jene der Provinzen, Kommunen u.a. Auch über die Dauer des Patentschutzes in Kanada herrscht noch Uneinigkeit, genauso wie bei der Frage des Schutzes geografischer Herkunftsbezeichnungen der EU wie beispielsweise bei Parmaschinken, Champagner und Ähnlichem.

¹⁰ Vgl. Neue Züricher Zeitung, 5.4.2013

8 Wie das geplante Abkommen aussehen soll

Mit den Verhandlungen zwischen der EU und den USA sollen ambitionierte Ergebnisse in drei großen Bereichen erzielt werden. Die Architektur des Abkommens wird sich erwartungsgemäß an jener des Berichts der EU-US-Arbeitsgruppe zu Wachstum und Beschäftigung vom Februar 2013 orientieren.

- **Marktzugang**
 - **Zölle:** Erklärtes Ziel des Abkommens ist es, Zölle im transatlantischen Handel möglichst vollständig abzubauen, wobei spezielle berechnete Sonder- oder Übergangsregelungen für die sensibelsten Branchen notwendig werden können. Solche sollten allerdings in möglichst beschränktem Ausmaß vereinbart werden.
 - **Dienstleistungen:**
 - Beide Seiten wollen ihre Dienstleistungssektoren zumindest so weit öffnen, wie dies im Rahmen anderer Handelsabkommen bereits gelungen ist.
 - Gleichzeitig streben sie an, ihre Dienstleistungsmärkte in neuen Bereichen, etwa dem Transportwesen, zu öffnen.
 - **Investitionen:** Es soll zumindest jenes Liberalisierungs- und Investitionsschutzniveau erreicht werden, das beide Seiten bisher im Rahmen anderer Handelsabkommen vereinbart haben.
 - **Beschaffungswesen:** 25 % des BIP und 31 Millionen Arbeitsplätze entfallen in der EU auf Unternehmen, die von öffentlichen Aufträgen abhängig sind. Durch die Öffnung des gesamten öffentlichen Beschaffungswesens, also auf US-Bundesstaaten-Ebene und darunter - ohne Diskriminierung europäischer Unternehmen - können folglich neue Geschäftsmöglichkeiten erschlossen werden.
- **Regulierungsfragen und nicht-tarifäre Handelshemmnisse**
 - Die wichtigsten Handelshemmnisse stellen die sogenannten „Handelsbarrieren hinter den Zollgrenzen“ dar, wie z.B. voneinander abweichende Sicherheits-, Gesundheits-, Umweltvorschriften etc.
 - Derzeit müssen Hersteller für die Genehmigung ihrer Erzeugnisse oft doppelt zahlen und **unterschiedliche Zulassungs- und Zertifizierungsverfahren** einhalten. Mit dem angestrebten Handelsabkommen sollen unnötige Kosten und Verzögerungen für die Unternehmen abgebaut werden.
 - Gleichzeitig soll ein hohes Maß an Gesundheits-, Sicherheits-, Verbraucher- und Umweltschutz gewährleistet werden.
 - In diesem Sinne beabsichtigen die beiden Seiten, ihre **Normen und Verfahren so weit wie möglich aufeinander abzustimmen oder gegenseitig anzuerkennen**, indem sie eine ambitionierte Vereinbarung über Gesundheit und Pflanzenschutz sowie über technische Handelshemmnisse aushandeln. Zudem werden sie sich mit der **Kompatibilität**

- der regulatorischen Auflagen in einzelnen Branchen, wie der Automobil-, der chemischen und der Pharmazeutischen Industrie, sowie in anderen Gesundheitsbranchen, beispielsweise bei Medizingeräten, befassen.
- Da sich nicht alle regulatorischen Unterschiede auf einmal beseitigen lassen, streben die beiden Seiten ein „**lebendiges Abkommen**“ an, bei dem stufenweise nach vorab festgelegten Zielen und einem festen Zeitplan auf mehr regulatorische Konvergenz hingearbeitet werden soll.
- **Regeln, Grundsätze und neue Kooperationsformen, um gemeinsame Herausforderungen im Welthandel anzugehen und Chancen zu nutzen**
- Die Verhandlungsführer werden sich auch mit Bereichen befassen, die über den bilateralen Handel hinausgehen und zur **Stärkung des multilateralen Handelssystems** beitragen.
 - **Rechte des geistigen Eigentums:** Sowohl die EU als auch die USA sind entschlossen, im Bereich des geistigen Eigentums ein hohes Schutzniveau aufrechtzuerhalten und zu befördern. In Anbetracht der Effizienz ihrer jeweiligen Systeme wird hier keine Harmonisierung angestrebt, sondern vielmehr beabsichtigt, einige spezifische Bereiche herauszugreifen, in denen Unterschiede angegangen werden.
 - **Handel und nachhaltige Entwicklung:** Die EU und die USA planen eine Zusammenarbeit im Bereich der sozialen und ökologischen Aspekte des Handels und der nachhaltigen Entwicklung.
 - **Andere Herausforderungen und Chancen von globaler Relevanz:** Um aus diesem Abkommen ein echtes „Abkommen des 21. Jahrhunderts“ zu machen, das der Interdependenz der Volkswirtschaften Rechnung trägt, sind beide Seiten stark daran interessiert, handelsbezogene Aspekte in den Bereichen Zoll und Handelserleichterungen, Wettbewerb und staatliche Unternehmen, Rohstoffe und Energie sowie kleine und mittlere Unternehmen und Transparenz in Angriff zu nehmen.

9 Schlussfolgerungen und Position der Wirtschaftskammer Österreich

Die WKÖ sprach sich lange Jahre hindurch für eine **ernsthafte Prüfung der Chancen und Auswirkungen eines transatlantischen Freihandelsabkommens** zwischen der EU und den USA aus. Seit Ende 2010 fordert sie regelmäßig den Beginn von bilateralen Verhandlungen.

Aus diesem Grunde wurde der Beschluss zur **Einrichtung der hochrangigen Arbeitsgruppe zu Wachstum und Beschäftigung** (welche ihren Endbericht am 11.2.2013 vorgelegt hat¹¹) ebenso **begrüßt** wie die seitdem beschlossenen nächsten Arbeitsschritte (Mandat, Verhandlungsbeginn, Koordination der österreichischen Verhandlungsposition etc.).

Die WKÖ geht davon aus, dass ein Freihandelsabkommen mit den USA einen **höheren Grad an Integration der Volkswirtschaften** fördert und dabei **a priori keine Branche von den Verhandlungen ausgenommen** bleibt bzw. ausgenommen werden kann.

Dementsprechend können die Landwirtschaft oder andere schwierige Kapitel nicht aus den Verhandlungen eliminiert werden. Getrennte Landwirtschaftsverhandlungen mögen zwar auf den ersten Blick raschere Ergebnisse im industriell-gewerblichen Verhandlungsteil versprechen, sind jedoch aus rechtlichen, realpolitischen und EU-programmatischen Gründen so gut wie ausgeschlossen. Alle bilateralen Freihandelsabkommen unterliegen bestimmten WTO-Vorschriften und müssen u.a. „substantially all trade“ umfassen. Der Ausschluss eines ganzen, bedeutenden Wirtschaftssektors aus einem EU-US- Freihandelsabkommen würde diesen Vorschriften zuwiderlaufen und von der WTO mit ziemlicher Sicherheit gekippt werden.

Zudem hat die EU schon vor einigen Jahren **allgemein geltende Grundsätze für Freihandelsverhandlungen** („new generation of free trade agreements“) definiert. Darunter fallen tiefgreifende und umfassende Verhandlungen („deep and comprehensive“), kein a priori-Ausschluss von bestimmten Wirtschaftszweigen, kein vorzeitiger Abschluss von Teilbereichen („nothing is agreed until everything is agreed“, „single undertaking“).

Allerdings kann im Laufe der Verhandlungen - wie auch im Endbericht der hochrangigen Expertengruppe erwähnt - die **Berücksichtigung spezieller berechtigter Sonder- oder Übergangsregelungen** für die sensibelsten Branchen notwendig sein. Solche sollten allerdings in möglichst beschränktem Ausmaß vereinbart werden.

Allgemeine Prinzipien wie **Nicht-Diskriminierung, Gegenseitigkeit und Transparenz** haben auch auf die zahlreichen handels- und wirtschaftsrelevanten Politikbereiche Anwendung zu finden, die im Freihandelsabkommen ebenfalls unter Zugrundelegung ehrgeiziger Ziele zu verhandeln sind. Zu diesen Politikbereichen gehören u.a.:

- **Zölle:** Die Zölle zwischen den USA und der EU sind - wie schon erwähnt - relativ gering. Trotzdem gibt es in sensiblen Bereichen nach wie vor hohe Zölle, die nennenswerte Handelshemmnisse darstellen können.
- **Harmonisierung bzw. Äquivalenz und gegenseitige Anerkennung** von technischen Spezifikationen, Vorschriften, Standards, Normen, Gesundheitsvorschriften und anderen ungerechtfertigten nicht-tarifären Handelshemmnissen.

¹¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf

- **Schutz geistiger Eigentumsrechte:** Ziel sollte ein hohes Schutzniveau für Marken, Patente, Urheberrechte, Bekämpfung der Produktpiraterie etc. darstellen.
- **Öffentliche Auftragsvergabe:** Ausdehnung des Anwendungsbereiches in den USA auch auf subföderale ausschreibende Stellen; „level playing field“ für an öffentlichen Ausschreibungen in den USA mitbietende EU-Firmen (KMU-Vorbehalt, „Buy American“).
- **Investitionen:**
 - Verbesserung des gegenseitigen Marktzugangs.
 - Höchstmögliches Schutzniveau für Investoren.
 - Es muss sichergestellt werden, dass die materiell-rechtlichen Bestimmungen der bestehenden österreichischen Bilateralen Investitionsabkommen bzw. des österreichischen Mustervertrags zu einem Bilateralen Investitionsabkommen (Inländergleichbehandlung, Meistbegünstigungsklausel, Schirmklausel, Transfergarantie, investor-to-state Streitbeilegung etc.) auch im Investitionsschutzkapital des Freihandelsabkommens der EU mit den USA enthalten sind und das dadurch gewährte Schutzniveau und die Rechtssicherheit für österreichische und europäische Investoren gewährleistet wird.
- **Wettbewerbsregeln:** Die Rechtsannäherung historisch gewachsener, unterschiedlicher Rechtsvorschriften für Monopole, Kartelle, marktbeherrschende Stellung, Subventionen etc. sollte auch hier angestrebt werden.
- **Nachhaltigkeitsbestimmungen:**
 - Möglichst weitgehende Übernahme und Umsetzung des einschlägigen „acquis“ an internationalen Umwelt- und Sozialnormen.
 - Einrichtung qualifizierter gegenseitiger Kooperations- und Konsultationsmechanismen.
 - Die **Sanktionierbarkeit der Nicht-Einhaltung** des erwähnten internationalen „acquis“ (internationale Umwelt- und Sozialabkommen) durch Bestimmungen des Freihandelsabkommens wird von der WKÖ entschieden **abgelehnt** (siehe „Nachhaltigkeit“, S.17).

Trotz der zahlreichen politischen Absichtserklärungen im Sinne historischer, ehrgeiziger und rascher Ergebnisse wird auch von der Wirtschaft nicht übersehen, dass die **bevorstehenden Verhandlungen zu einem EU-US-Freihandelsabkommen** einerseits zu den **weitreichendsten, wirtschaftlich bedeutendsten und andererseits heikelsten und kompliziertesten** gehören, welche die EU je geführt hat. Aus diesem Grunde ist die laufende Einbeziehung und Konsultation der Wirtschaft und ihrer Vertreter in die Verhandlungen für ein gutes und auf breiter Ebene akzeptiertes Abkommen unverzichtbar.

Die von hochrangigen Vertretern der EU und der USA kolportierte **Verhandlungsdauer von zwei Jahren** erscheint der WKÖ sehr ehrgeizig, gerade deshalb sollte sie zumindest angestrebt werden.

Literaturverzeichnis:

DG Trade (2012): United States EU Bilateral Trade and Trade with the World, DG Trade Statistics.

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/113465.htm>

Europäische Kommission (2013): Die Europäische Union und die Vereinigten Staaten wollen Verhandlungen über eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft aufnehmen. Brüssel: Europäische Kommission. MEMO/13/95.

European Commission (2013): Statement from United States President Barack Obama, European Council President Herman Van Rompuy and European Commission President José Manuel Barroso. Brüssel/Washington: European Commission.

European Council (8. Februar 2013): Conclusions. EUCO 3/13.

<http://www.european-council.europa.eu/council-meetings/conclusions?lang=de>

Felbermayr G., Larch M., Falch L., Yalcin E., Benz S. (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA, München, ifo Institut.

Final Report High Level Working Group on Jobs and Growth (2013)

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/150519.htm>

Francois J., Pindyuk O. (2013): Modeling the Effects of Free Trade Agreements between the EU and Canada, USA and Moldova/Georgia/Armenia on the Austrian Economy: Model Simulations for Trade Policy Analysis, Wien: FIW-Research Reports.

Francois J., (2013), Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. London: Centre for Economic Policy Research.

Wirtschaftskammer Österreich
Vertretungsbefugtes Organ:
Präsident Dr. Christoph Leitl
Tätigkeitsbereich: Information,
Beratung und Unterstützung der
Mitglieder als gesetzliche
Interessenvertretung.
Blattlinie: Dossiers
Wirtschaftspolitik informieren
regelmäßig über aktuelle
wirtschaftspolitische
Themenstellungen.
Chefredaktion:
Dr. Christoph Schneider
Druck: Eigenvervielfältigung,
Erscheinungsort Wien
Offenlegung: wko.at/offenlegung