

Review der EU-Handelspolitik
Öffentliche Konsultation der Europäischen Kommission
Beitrag der Wirtschaftskammer Österreich, WKÖ
Austrian Federal Economic Chamber

Inhaltsverzeichnis/Table of Contents

<i>Five Requests to a Future EU Trade Policy</i>	2
1) <i>Common Rules and Cooperation in International Trade !</i>	2
2) <i>New Effective Trade Policy Instruments in conformity with WTO-rules !</i>	2
3) <i>“European Diversification Fund” against the COVID-crisis !</i>	2
4) <i>Sustainable Development and International Trade must be mutually supportive !</i>	2
5) <i>Enterprises Need Information and a Credible Public Communication Strategy !</i>	2
 <i>Fünf Forderungen an eine zukünftige EU-Handelspolitik</i>	3
 1. <i>Multilaterale und bilaterale EU-Handelspolitik</i>	4
1.1 <i>WTO</i>	4
1.2 <i>EU-Handelsabkommen</i>	4
1.3 <i>KMU</i>	5
1.4 <i>Präferierte Handelspartner und Regionen</i>	6
 2. <i>COVID-19 und die EU-Handelspolitik</i>	6
 3. <i>Notwendigkeit neuer handelspolitischer Instrumente? Verhältnis zur Industriepolitik</i>	7
3.1 <i>Handelspolitische Schutzinstrumente (Trade Defense Instruments/TDI)</i>	7
3.2 <i>Schutz vor drittstaatlichen Subventionen</i>	8
3.3 <i>Investitionskontrolle, Investment Screening</i>	8
3.4 <i>Umsetzungsverordnung der EU (Trade Enforcement Regulation)</i>	8
3.5 <i>CO2 Grenzausgleichsmechanismus (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM)</i>	8
3.6 <i>Internationales Beschaffungsinstrument (IPI)</i>	8
3.7 <i>Transparenz</i>	8
3.8 <i>Öffentlichkeitsarbeit</i>	9
3.9 <i>Exportkredite</i>	9
 4. <i>Digitaler Handel</i>	10
 5. <i>Nachhaltige Entwicklung</i>	10

Five Requests to a Future EU Trade Policy

1) Common Rules and Cooperation in International Trade !

Further and more target-oriented efforts are necessary for reducing and eliminating unjustified tariff and non-tariff barriers to trade in goods, services and investment. Negotiated solutions with EU trading partners on multilateral, plurilateral and bilateral level as well as a consequent enforcement of common rules are the most adequate tools to do so. A working worldwide and rules-based trading system defines and prevents unjustified trade barriers. Rules of the World Trade Organisation (WTO) must be invigorated and updated in order to live up to contemporary international trading practices. This goes for strict non-discrimination, more transparency, more disciplined notification practices, observing existing and stricter future rules against unfair subsidies, state trading and theft of intellectual property, preventing one-sided blockades etc. In addition to the WTO markets are gradually opened and trade rules are adapted by plurilateral and bilateral WTO-compliant trade agreements. A wide range of economic and social potential lies idle by lacking or half-heartedly implementing trade rules and trade agreements. The EU must change that. An ambitious work plan to be presented by the new Chief Trade Enforcement Officer, CTEO, can be seen as a first important step in the right direction. Concentrating on “EU-only” content in trade negotiations will facilitate negotiating, adopting and implementing trade agreements. Protectionism has to be resolutely opposed by all legitimate trade instruments.

2) New Effective Trade Policy Instruments in conformity with WTO-rules !

A determined common, yet sober, EU-trade policy must reduce and prevent the effects of unfair trading practices of some partner countries as well as unfair competition on the European economy (further optimizing trade defence instruments, protecting against unfair third country subsidies, Enforcement Regulation, investment control, International Procurement Instrument, facilitating financing of trade, eg. with export credits etc.)

3) “European Diversification Fund” against the COVID-crisis !

The COVID-crisis also challenges international trade: state trading and export restrictions enhance shortages of supply, missing international and European orders for producers and exporters, collapsing exports and imports, etc. Also internationally trading enterprises should benefit from the COVID-recovery fund “Next Generation EU”. Those enterprises, who want to diversify their value chains out of microeconomic or location policy reasons, but following the COVID-crisis cannot do so, should be helped also financially. A European Diversification Fund promotes growth and reduces dependencies from third countries. Concepts like (open) strategic economy, resilience and diversification of value chains must not serve as a pretext for “state-managed trade”. Supply with raw materials and pre-products have to be guaranteed, as well as preconditions for technological EU-leadership. Technology companies must be able to act rapidly across borders to stay abreast with expeditious progress in international technological development.

4) Sustainable Development and International Trade must be mutually supportive !

Next to the first and foremost relevant multilateral environmental and social agreements (SDG, Paris Convention, Endangered Species, ILO core labour standards etc.), multilateral, plurilateral and bilateral trade agreements can enhance sustainability obligations by promotive and incentive systems. In this chapter trade sanctions are not a viable option. Negotiations on preferential market access for environmentally friendly technologies should be (re)started in all sincerity; enterprises developing sustainable and climate-friendly value chains should be actively supported.

5) Enterprises Need Information and a Credible Public Communication Strategy !

Common efforts of the EU and its Member States to inform business, media and the public of practical effects of trade agreements and the importance of international trade for prosperity, sustainable growth and employment in and outside the EU have to improve significantly. Credible public communication work has to counter a widespread loss of confidence in institutions and its representatives. European and national enterprises and business representatives need to be included in drafting and implementing this strategy.

Fünf Forderungen an eine zukünftige EU-Handelspolitik

1) **Gemeinsame Regeln und Kooperation im internationalen Handel !**

Weitere und zielgerichtete Anstrengungen zur Reduktion und Beseitigung von ungerechtfertigten tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen für Waren, Dienstleistungen und Investitionen sind notwendig. Verhandlungslösungen mit EU-Partnerländern auf multilateraler, plurilateraler und bilateraler Ebene tragen dazu bei. Ein funktionierendes weltweites regelbasiertes Handelssystem definiert und verhindert ungerechtfertigte Handelshemmnisse. Die Regeln der Welthandelsorganisation (WTO) müssen gestärkt und gemäß den Anforderungen an zeitgemäße Handelsregeln modernisiert werden (Diskriminierungsverbot, mehr Transparenz, gesteigerte Notifikationsdisziplin, Einhaltung und Modernisierung der Regeln für Subventionen, geistige Eigentumsrechte, Staatshandel; ein Ende einseitiger Blockadehaltungen, etc). Ergänzend dazu werden auch durch WTO-konforme plurilaterale und bilaterale Handelsabkommen Märkte geöffnet, offengehalten und Handelsregeln angepasst. Durch mangelnde oder halbherzige Umsetzung von Handelsregeln und Handelsabkommen blieb bisher viel Potenzial für Wirtschaft und Gesellschaft ungenutzt. Die EU muss dies ändern. Die Bestellung eines „Chief Trade Enforcement Officer“, CTEO, ist ein erster, wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Die Konzentration auf „EU-only“-Inhalte in Handelsabkommen erleichtert Verhandlungen, Annahme und Umsetzung von Handelsabkommen. Protektionistischen Tendenzen ist mit allen rechtmäßigen handelspolitischen Instrumenten entschieden entgegenzuwirken.

2) **Neue WTO-konforme und effektive handelspolitische Instrumente !**

Die Auswirkungen von unfairen Handelspraktiken mancher Partnerländer und von unfairem Wettbewerb auf die europäische Wirtschaft sind mit einer besonnenen und gleichzeitig entschlossenen gemeinsamen Handelspolitik zu verringern bzw. zu verhindern (Optimierung von Schutzinstrumenten, Schutz vor unfairen drittstaatlichen Subventionen, Umsetzungsverordnung, Investitionskontrolle, Instrument zur internationalen öffentlichen Beschaffung, Vereinfachung von Förderinstrumenten wie Exportkrediten ..).

3) **„European Diversification Fund“ in der COVID-Krise !**

Die COVID-Krise stellt auch den internationalen Handel vor große Herausforderungen: Staatliche Handels- und Exportbeschränkungen vergrößern Versorgungsengpässe, Aufträge internationaler und europäischer Handelspartner bleiben aus, Exporte und Importe brechen ein. Ein Teil des COVID-Wiederaufbaufonds „Next Generation EU“ soll auch jenen international tätigen Unternehmen zugutekommen, die ihre globalen Wertschöpfungsketten diversifizieren wollen und dazu wegen der Folgen der COVID-Pandemie nicht in der Lage sind. Ein „European Diversification Fund“ fördert Wachstum und verringert Abhängigkeiten der europäischen Wirtschaft von Drittstaaten. Handels- und Investitionsentscheidungen müssen jedoch von den Unternehmen selbst aufgrund von betriebswirtschaftlichen oder standortpolitischen Überlegungen getroffen werden können. Begriffe wie (Offene) Strategische Autonomie, Resilienz und Diversifizierung von Lieferketten dürfen kein Vorwand für „managed trade“ werden. Die Versorgung mit wichtigen Rohstoffen und Vorprodukten ist ebenso zu garantieren, wie die Voraussetzungen für die Technologieführerschaft der EU. Für diese müssen Technologieunternehmen rasch über Grenzen hinweg agieren können, um dem raschen Fortschritt in der internationalen technologischen Entwicklung Rechnung zu tragen.

4) **Nachhaltige Entwicklung und internationaler Handel müssen einander verstärken !**

Neben den primär dafür gedachten multilateralen Umwelt- und Sozialabkommen (SDG der UNO, Pariser Klimakonvention, Artenschutz, ILO-Arbeitsschutzkonventionen etc.) können sowohl die WTO als auch plurilaterale und bilaterale Handelsabkommen die Verpflichtung zur nachhaltigen Entwicklung bekräftigen und durch Förder- und Anreizsysteme sicherstellen. Handelssanktionen sind keine taugliche Option zur Durchsetzung nachhaltiger Entwicklungsziele. Verhandlungen zur erleichterten Handel von Umwelttechnologien und der die Förderung des Aufbaus von nachhaltigen Wertschöpfungsketten zur Erreichung von Klimaschutzziele sollten ernsthaft angegangen werden.

5) **Unternehmen brauchen praxisnahe Informationen und eine glaubwürdige Öffentlichkeitsarbeit!**

Es bedarf deutlich größerer gemeinsamer Anstrengungen der EU und der Regierungen, um die Unternehmen, Medien und Öffentlichkeit über die praktischen Auswirkungen von Handelsabkommen und um die Bedeutung des internationalen Handels für Wohlstand, nachhaltiges Wachstum und mehr und sichere Arbeitsplätze in und außerhalb der EU zu informieren und dem allgemeinen Vertrauensverlust entgegenzuwirken. Auch europäische und nationale Wirtschaftsverbände und Kammern sind in diese Strategie einzubinden.

1. Multilaterale und bilaterale EU-Handelspolitik

Der offene, faire internationale Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen ist eine wichtige Säule für Wohlstand und Beschäftigung in Österreich und der EU: 35,2% der österreichischen Wertschöpfung werden laut der OECD durch Exporte von Waren und Dienstleistungen erwirtschaftet, 34,5% der Arbeitsplätze in Österreichs gewerblicher Wirtschaft werden laut Schätzung der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) durch Exportunternehmen gesichert. In unsicheren Zeiten mit steigendem Protektionismus, Handelskonflikten und COVID-19 sind ein verbesserter Zugang zu den Märkten unserer Handelspartner sowie moderne Handelsregeln unverzichtbar. Verhandlungen in der Welthandelsorganisation (WTO), plurilateral und in bilateralen Handelsabkommen sichern sowohl Marktzugang als auch moderne Handelsregeln. Gerade in Krisenzeiten ist es essenziell, über alle möglichen Ebenen Wachstumsimpulse zu erzeugen. Eine starke und einige EU-Handelspolitik trägt maßgeblich zu mehr Vorhersehbarkeit und Planungssicherheit zugunsten österreichischer und europäischer Unternehmen im internationalen Handel bei. Sie schafft mehr – und nicht wie immer wieder behauptet wird weniger – Regeln, welche für günstigere rechtliche und wirtschaftliche Rahmenbedingungen in Drittstaaten sorgen.

1.1 WTO

Die Erhaltung und Stärkung der Rolle der WTO als internationales Verhandlungsforum, als Überwachungsinstanz sowie als Garantin weltweit geltender Handelsregeln ist für die Wirtschaft gerade in Zeiten der Krise von sehr großer Bedeutung. Die Anstrengungen in den laufenden Verhandlungen in Genf, zur Bildung von Allianzen mit konstruktiven Partnerländern und zu den Vorbereitungen der nächsten WTO-Ministerkonferenz 2021 (MC 12) müssen im Sinne der folgenden Ziele nochmals intensiviert werden:

Eine funktionierende WTO-Streitbeilegung

Die aktuelle Blockade der USA bei der Nachbesetzung von Richterposten für die Berufungsinstanz muss möglichst rasch überwunden werden. Die Initiativen eines „Multi Party Interim Arrangement“ und die Änderung der Trade Enforcement Regulation durch die EU sind zwar interimistisch wichtig und werden von der WKÖ begrüßt, sie können ein funktionierendes multilaterales Streitbeilegungssystem aber nicht auf Dauer ersetzen.

Moderne, verbesserte WTO-Regeln, z.B. durch

- Verhinderung und Beseitigung von ungerechtfertigten nichttarifären Handelshemmnissen in allen Bereichen und Sektoren des internationalen Handels.
- Verhandlungserfolge der Doha-Agenden im Bereich des verbesserten Marktzugangs für Industrieprodukte und im Agrarhandel.
- Aufnahme von Zukunftsthemen in die Verhandlungsagenda wie digitale Wirtschaft/digitaler Handel und globale Wertschöpfungsketten, Nachhaltigkeit („level playing field“), Klimawandel.
- Verbesserung des regulatorischen Umfeldes um Benachteiligung und Diskriminierung zu verhindern. In Bezug auf die Normen, sollte die EU für diesen Bereich eine Vorreiter-Rolle übernehmen und ihre Standards nicht nur über die WTO-Schiene und die Handelsabkommen exportieren, sondern auch ihre Aktivitäten im Rahmen der ISO verstärken. Basis für ISO-Normen sollten die europäischen Normen sein, um hier den EU-Standards weltweite Geltung zu verleihen. Die EU sollte sich aber in diesen Bereichen auch vermehrt auf WTO-Ebene engagieren und hier eine Führungsrolle übernehmen.

Weitere Anliegen sind die Verbesserung der Transparenz und Notifizierungsmoral der WTO-Mitgliedstaaten, plurilaterale und sektorale Verhandlungslösungen, die stärkere Berücksichtigung von KMU Interessen in allen Regelungsbereichen, Dialoge und Allianzen mit Bündnispartnern, Verhandlungslösungen bei der Definition von WTO-Ausnahmeregelungen (z.B. „nationale Sicherheit“) und Exportbeschränkungen u.a.m.

1.2 EU-Handelsabkommen

Die EU schließt - ergänzend zum multilateralen Handelssystem – Handelsabkommen mit wichtigen Handelspartnerländern, um den gegenseitigen Marktzugang für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Aufträge ebenso wie bestehende Handelsregeln (Schutz geistiger Eigentumsrechte, Wettbewerb, Nachhaltigkeit etc.) schrittweise zu verbessern und nicht gerechtfertigte Handelshemmnisse zu beseitigen.

Folgende Anliegen sollten berücksichtigt werden

- Rasche Annahme und Implementierung der Abkommen mit Mexiko und dem Mercosur; rascher Abschluss der laufenden Verhandlungen der EU mit Chile, Australien, Neuseeland, Indonesien und dem Vereinigten Königreich; rasche Wiederaufnahme und Abschluss der Verhandlungen mit Indien, Philippinen, Thailand und Malaysia. Wie bereits 2015 angekündigt, sollte die EK den Beginn von Verhandlungen zu einem Investitionsabkommen mit Taiwan vorbereiten. Auch die Möglichkeit eines Handelsabkommens mit Taiwan sollte geprüft werden.

- Fokus in den Marktzugangsverhandlungen auf neue Technologien und zukünftige Entwicklungen.
- Ein Hauptanliegen vieler wichtiger, exportorientierter Wirtschaftszweige ist eine stärkere Zusammenarbeit mit unseren Handelspartnern in Regulierungsfragen, um divergierende technische Rechtsvorschriften gegenseitig anzuerkennen, weiter anzugleichen oder gar zu harmonisieren. Auch die Beachtung und Anwendung internationaler und sektorspezifischer Normen (z.B. von ISO-Normen) ist ein vielversprechender Weg, ungerechtfertigte und teure Verfahren und Vorschriften zu identifizieren und zu beseitigen.
- Im Rahmen der Verhandlungen der EU mit Drittstaaten über neue Handelsabkommen sollte das Augenmerk vermehrt auf globale und regionale Lieferketten gelegt werden. Es ist vermehrt darauf zu achten, dass der Zugang zu Rohstoffen und Vorprodukten für die EU-Produktion abgesichert wird.
- Nicht nur wegen der bekannten (ausbleibenden) wirtschafts- und handelspolitischen Auswirkungen, sondern auch aus Gründen der Glaubwürdigkeit der EU und ihrer Handelspolitik, darf es bei der Umsetzung von Handelsabkommen nicht vorkommen, dass gewisse Handelspartner jahrelang ihren Verpflichtungen aus dem Abkommen nicht nachkommen, ohne dass die EU rasch die notwendigen Schritte setzt (Beispiele Ukraine/Exportverbot, Bosnien und Herzegowina/öffentliche Beschaffung).
- Die seit längerem bestehende Idee einer „fast track“-Streitbeilegung für Handelshemmnisse sollte wiederbelebt werden.
- Die oft unnötig langen EU-internen Verfahren zur Annahme, Anwendung und In-Kraft-Treten von EU-Handelsabkommen müssen beschleunigt werden. Die Konzentration auf „EU-only“-Inhalte in neuen Handelsabkommen erleichtert genau dies: Annahme, In-Kraft-Treten und Umsetzung von Handelsabkommen.
- Ein wichtiges Instrument, um über den Nutzen von Handelsabkommen zu informieren, ist der jährliche Umsetzungsbericht der EK, der weiter verbessert und jährlich veröffentlicht werden soll.
- Der Abbau von Korruption und Bürokratie muss vermehrt in den Blickpunkt der Verhandlungen und der Umsetzung von Handelsabkommen gestellt werden.
- Möglichkeiten und Gremien sollten geschaffen werden, die es interessierten europäischen Unternehmen, vor allem KMU, ermöglicht einfach und unkompliziert ihre „Sicht der Dinge“ und Interessen in die Verhandlungen einzubringen. Die Expertengruppe für EU-Handelsabkommen sollte weitergeführt und der Teilnehmerkreis sollte um andere wichtige europäische Verbände (z.B. Eurocommerce, SMEunited...) und interessierte nationale Verbände erweitert werden.
- Probleme unterschiedlicher Auslegung der Ursprungsregeln, wie dies beim EU-Japan EPAs zu Beginn der Anwendung der Fall war, müssen in Zukunft u.a. durch verbesserte Kooperation der Behörden bereits vor In-Kraft-Treten des Abkommens unbedingt vermieden werden.
- Die WKÖ erwartet eine umfassende Strategie und zukünftige aktive Rolle des „Chief Trade Enforcement Officer, CTEO“ für die Umsetzung von Handelsabkommen und deren Überwachung.
- Der CTEO ebenso wie die EU und ihre Mitgliedstaaten müssen sich aktiv für die Förderung der Akzeptanz und des Verständnisses des internationalen Handels in der Öffentlichkeit und auch bei Unternehmen in der EU und auch in den Partnerländern der EU einsetzen ("Umsetzungsmatrix/Roadmap" mit konkreten Maßnahmen, einem Zeitplan und Monitoring für die Umsetzung jedes Verhandlungskapitels).

1.3 KMU

Die Handelsbestimmungen, einschließlich der Ursprungsregeln, müssen vereinfacht werden, damit alle Unternehmen, einschließlich KMU, in den vollen Genuss der Vorteile des internationalen Handels kommen können. Vereinfachung bei den Ursprungsregeln, operative online-Helpdesks, verbesserte regionale, nationale und europäische Informations- und Kommunikationskonzepte würden die Nutzungsraten der bestehenden Handelsabkommen durch KMU erhöhen (Preference Utility Rate, PUR). Hier sollte auf multilateraler Ebene vermehrt darauf geachtet werden, dass die WTO-Mitglieder ihre einschlägigen Vorschriften für den Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen transparenter machen. In Zeiten der Digitalisierung wären hier entsprechende Internetportale zumindest in englischer Sprache speziell zur Unterstützung für KMUs von Vorteil.

Auch im Zusammenhang mit den bilateralen Handelsabkommen muss sichergestellt werden, dass die Verpflichtungen aus dem "KMU-Kapitel" effektiv umgesetzt werden und unsere Handelspartner die relevanten Bestimmungen transparent gestalten, online zur Verfügung stellen und die "contact points" rasch einrichten und kommunizieren. Auch

sollten "ältere Abkommen" dahingehend modernisiert werden.

Die EU sollte auch so bald wie möglich die neue Marktzugangsdatenbank, die alle relevanten Informationen für den Import/Export und zu den Handelsabkommen zusammenfasst, online stellen. In dieser Datenbank müssten auch die entsprechenden KMU-Kontaktpunkte, die auf Basis der KMU-Kapitel in den Handelsabkommen eingerichtet wurden, einfach zu finden sein.

1.4 Präferierte Handelspartner und Regionen

Außerhalb der EU sind v.a. die USA und China Schlüsselmärkte für österreichische und europäische Unternehmen. Ständige Wirtschaftsdialoge, die u.a. verbesserte Zusammenarbeit in Regulierungsfragen und Normen abdecken, sind ein wichtiger Schritt zur Steigerung der Handelsströme. Die sich häufenden Handelskonflikte mit den USA (zusätzliche US-Importzölle, Airbus/Boeing, Digitalsteuer, extraterritoriale Regelungen etc.) verunsichern und beeinträchtigen in zunehmenden Maße die transatlantische Handels- und Investitionsströme. Darüber hinaus erschweren sie die Verfolgung notwendiger, gemeinsamer geopolitischer Ziele und Strategien gegenüber Drittstaaten. Trotz offensichtlicher Schwierigkeiten und Rückschläge müssen die EU und die USA im Dialog bleiben und intensiv an der Verbesserung ihrer Wirtschafts- und Handelsbeziehungen arbeiten. Verhandlungslösungen sind unilaterale Handelsbeschränkungen jedenfalls vorzuziehen. Ein - wenn auch inhaltlich reduziertes - WTO-konformes Handelsabkommen der EU mit den USA sollte weiter angestrebt werden. Mini-Zollpakete auf MFN-Basis sind absolut unzureichend.

China ist gleichzeitig ein wichtiger Handelspartner und starker Konkurrent der EU. Europäische Unternehmen und Wirtschaftsvertreter machen seit langem darauf aufmerksam, dass einige bestimmte Strategien Chinas zu nachteiligen und unfairen Wettbewerbsverzerrungen auf nationalen und internationalen Märkten führen. Es sind dies insbesondere massive staatliche Subventionen, die zu Überkapazitäten, Dumping, ungewollten Technologietransfer oder ungerechtfertigten Vorteilen bei der öffentlichen Auftragsvergabe führen. Die EU muss Wege und Instrumente finden, damit China versteht, dass diese unfairen Handelspraktiken nicht länger geduldet werden können. Die WKÖ begrüßt die konsequentere Anwendung von WTO-Regeln sowie bestehende und neue handelspolitische Instrumente der EU zur Herstellung eines „level playing field“. Europäische Unternehmen brauchen sowohl ungehindert Zugang zu einem der wichtigsten Waren-, Dienstleistungs- und Investitionsmärkte der Welt, als auch Zugang zu wichtigen Rohstoffen, Vormaterialien und Produkten des chinesischen Marktes. In diesem Zusammenhang ist ein Abschluss der seit 2013 laufenden Verhandlungen über ein Investitionsabkommen zwischen der EU und China bis spätestens Ende 2020 als wirtschaftliche aber auch als vertrauensbildende Notwendigkeit von größter Bedeutung.

Im Hinblick auf das **Vereinigte Königreich** unterstützen wir das Ziel, ein umfassendes EU-Handelsabkommen zur Regelung künftiger Handelsbeziehungen abzuschließen. **Asien, Afrika und Lateinamerika** sind die am schnellsten wachsenden Regionen. Wichtige EU-Handelsabkommen, wie das mit dem **Mercosur**, sollten rasch in Kraft treten.

Die EU sollte die Handelsbeziehungen unserer Handelspartner aufmerksam beobachten, insbesondere jene Chinas, der USA, des VK etc. Die Marktzugängnisse und Handelsregeln der EU-Handelsabkommen sollten nicht hinter jenen, die unsere Handelspartner untereinander vereinbaren, zurückfallen (Meistbegünstigung, MFN).

2. COVID-19 und die EU-Handelspolitik

Wenn die COVID-19 Krise etwas gezeigt hat, dann ist es die Bedeutung des reibungslosen internationalen Handels für Wohlstand, Beschäftigung und Gesundheitsversorgung in der EU. Die EU muss daher, neben industriepolitischen Überlegungen, ihre Strategie der Vertiefung der Handelsbeziehungen zu wichtigen Handelspartnern vor allem durch Handelsabkommen fortsetzen und weiter ausbauen.

Auch die enge Verflechtung der EU-Industrien mit dem asiatischen Raum, vor allem mit China wurde durch die Corona-Krise nochmals in den Fokus gerückt. Insbesondere auf sog. „over-dependencies“ europäischer Unternehmen müssen diese selbst mit Unterstützung der EU und ihrer Mitgliedstaaten reagieren.

So sollte ein Teil des COVID-Wiederaufbaufonds (Next Generation EU) über einen „European Diversification Fund“ jenen Unternehmen zugutekommen, die sich aufgrund von betriebswirtschaftlichen oder geopolitischen Notwendigkeiten zu einer Diversifizierung ihrer globalen Wertschöpfungsketten, sei es innerhalb oder außerhalb der EU entschließen, dies aber wegen der Folgen der COVID-Krise (ausbleibende Aufträge, eingebrochene Exporte und Importe etc.) nicht können. Diese Investitionen bringen Wachstum und verringern Abhängigkeiten der europäischen Wirtschaft von Drittstaaten. Auch hier müssen Handels- und Investitionsentscheidungen von den Unternehmen selbst getroffen werden können. Nichtsdestoweniger muss klar sein, dass gerade in der Krise der Zugang zu wichtigen Rohstoffen u.a. aus dem asiatischen Raum als auch der Marktzugang für Waren, Dienstleistungen und Investitionen in den asiatischen Raum von besonderer Bedeutung ist. Lieferketten, die zur Erreichung von Klimaschutzziele (European Green Deal) beitragen, schaffen unbestritten einen nachhaltigen Mehrwert. Ihre strategische Bedeutung sollte anerkannt und in einzelnen Politikbereichen als Beitrag des Handels zu den Nachhaltigkeitszielen der EU anerkannt

werden.

Begriffe wie (Offene) Strategische Autonomie, Resilienz und Diversifizierung von Lieferketten dürfen kein Vorwand für „managed trade“ werden. Sie werden verstärkt mit Forderungen nach Rückholung der Produktion nach Österreich oder in die EU verknüpft. Es macht jedoch keinen Sinn, willkürlich Produktion in die EU zurück zu verlagern, wenn diese nicht wettbewerbsfähig ist und im internationalen Handel nicht bestehen kann. Konkrete Handels- und Investitionsentscheidungen müssen weiterhin von den Unternehmen selbst aufgrund von wirtschaftlichen und standortpolitischen Erwägungen getroffen werden können. Wohlstand, Wachstum und Beschäftigung hängen in Österreich trotz aller Resilienz- und Autonomiebestrebungen auch in Zukunft von guten Wirtschafts- und Handelsbeziehungen mit Partnerländern außerhalb der EU ab.

Eine eingehende, objektive Studie zu bestehenden Wertschöpfungs- und Lieferketten wäre von großem Nutzen. Darüber hinaus sollte untersucht werden, wie bestehende und künftige Instrumente der EU-Politik verstärkt genutzt werden können, um die Lieferketten und den Zugang zu wichtigen Rohstoffen und Vorprodukten abzusichern (z.B. in EU-Handelsabkommen) und zu diversifizieren (Strategic Diversification Fund), sowie den EU-Markt vor unlauterem Wettbewerb zu schützen. Materialbedarf der europäischen Wirtschaft und Gesellschaft sollte erfasst, damit verbundene Risiken identifiziert und entsprechende Maßnahmen dazu entwickelt und weiterentwickelt werden (z.B. vereinfachte autonome Zollaussetzungen und Zollkontingente).

Die WKÖ heißt die Bemühungen willkommen, Unternehmen - insbesondere KMU - durch EU- und nationale Mittel und Maßnahmen für den internationalen Handel zu unterstützen. In dieser Hinsicht sollten die europäischen und nationalen Außenwirtschaftsförderungsinstitutionen genutzt werden, um KMU das notwendige Know-how über die Existenz und die durch die Handelsabkommen geschaffenen Möglichkeiten zu vermitteln. Das Förderinstrument der Exportkredite ist im Sinne einer vereinfachten Nutzung durch KMU im internationalen Handel anzupassen. Bei all diesen Maßnahmen sind finanzielle und administrative Mehrbelastungen der Wirtschaft und Bürokratie jedenfalls zu vermeiden.

3. Notwendigkeit neuer handelspolitischer Instrumente? Verhältnis zur Industriepolitik

Die europäische Wirtschaft und ihre Industrien können nur dann weiterhin Wohlstand und Beschäftigung generieren, wenn die diversen Gesetze, Verordnungen, Regulierungen, Verpflichtungen und Initiativen, einschließlich der Ziele einer Industrie-, Umwelt- und Handelspolitik, aufeinander abgestimmt sind („Kohärenz“).

Die Förderung von Hochtechnologien gehört zum Kernstück einer zukunftsorientierten europäischen Wirtschafts- und Industriepolitik. Die Handelspolitik kann einen bedeutenden Beitrag zur Verfügbarkeit von technischen Komponenten, Systemen und Software sicherstellen, welche die Grundlage für die Entwicklung von Schlüsseltechnologien in Europa bilden. Technologische Souveränität bedeutet, technische und wissenschaftliche Kompetenz auf dem Gebiet dieser Schlüsseltechnologien unter Berücksichtigung innovativer Technologien aus dem In- und Ausland aufzubauen und zu erhalten. Technologieführerschaft darf nicht für vermeintliche wirtschaftliche Unabhängigkeit eines Staates oder einer supranationalen Organisation missbraucht werden, ebenso wenig wie dafür, wirtschaftliche, technische oder wissenschaftliche Autarkie von einzelnen Wirtschaftszweigen anzustreben oder Diskriminierungen bei der Anwendung von Marktzugangsbestimmungen oder Handelsregeln zu begründen. Eine solide Strategie mit dem Ziel der Technologieführerschaft der EU trägt dem raschen Fortschritt in der internationalen technologischen Entwicklung Rechnung, entsprechend rasch müssen Technologieunternehmen auch über Grenzen hinweg agieren können.

Die EU hat zahlreiche Instrumente, um auf verschiedene Arten von unlauterem Wettbewerb aus Drittstaaten zu reagieren. Die Nutzung dieser Instrumente sollte anlassbezogen intensiviert und ihre Koordinierung verbessert werden, bevor neue Instrumente geschaffen werden, die den Handel einschränken sowie den Wirtschaftsstandort gefährden.

3.1 Handelspolitische Schutzinstrumente (Trade Defense Instruments/TDI)

Die im Jahr 2016 und 2018 modernisierten TDI (Schutzmaßnahmen, Anti-Dumping- und Anti-Subventionsmaßnahmen) dienen als effiziente Antwort der EU, bestimmte unlautere Handelspraktiken durch Drittländer im Bereich des Warenhandels zu bekämpfen. Sie sollten selektiv eingesetzt und ihre Auswirkungen auf die gesamte Wertschöpfungskette, einschließlich der nachgelagerten Wirtschaftszweige (Hersteller und Verwender), in jedem Einzelfall geprüft werden. Ihre Einführung sollte auf eine rein technische Prüfung auf Vorliegen der Voraussetzungen und nicht auf politische Erwägungen basieren. Einer Modernisierung des Verfahrens (vereinfachte Antragsstellung, Veröffentlichung von Informationen, Anhörung der Verwender und Importeure...) hat eine Stakeholder-Konsultation vorausgehen.

3.2 Schutz vor drittstaatlichen Subventionen

Eine handlungsfähige EU muss über zeitgemäße Instrumente verfügen, um den fairen Wettbewerb im Binnenmarkt und Außenhandel in der immer stärker globalisierten Wirtschaft vor wettbewerbsverzerrenden Maßnahmen durch Drittstaaten zu schützen. Dem aktuellen Weißbuch „Drittstaatliche Subventionen“ sollte daher Anfang 2021 konkrete Regulierungs-Entwürfe für neue wettbewerbsrechtliche und handelspolitische Schutzinstrumenten folgen. Diese Instrumente sollten treffsicher unfaire industriepolitische Maßnahmen und außenwirtschaftsrechtliche Praktiken von Drittstaaten bekämpfen, ohne dabei die EU Wirtschaft mit überbordenden Berichts- und Prüfpflichten zu belasten.

3.3 Investitionskontrolle, Investment Screening

Mit der Umsetzung der FDI-Screening-Verordnung in nationales Recht wollen die EU-Mitgliedstaaten die wirksame Kontrolle von drittländischen Direktinvestitionen in der EU in den Bereichen kritische Infrastruktur und Technologie, Versorgungssicherheit etc. garantieren.

Gleichzeitig muss die EU aufgrund der positiven Wirkungen von aktiven und passiven Direktinvestitionen auf Wirtschaft, Handel und Beschäftigung offen und attraktiv für drittländische Investitionen in andere Wirtschaftszweige bleiben. Diese sollten auf multilateraler und bilateraler Ebene geregelt und gefördert werden (Initiative zur Investitionserleichterungen, bilaterale Handels- und Investitionsabkommen, z.B. mit China).

3.4 Umsetzungsverordnung der EU (Trade Enforcement Regulation)

Die WKÖ begrüßt die Intention dieser EU-Verordnung, trotz andauernder Blockade des WTO-Streitbeilegungsmechanismus durch die USA die Rechte der EU im Rahmen internationaler Handelsübereinkünfte wirksam durchzusetzen. Die Verordnung sollte sich auch auf gerechtfertigte Maßnahmen im Dienstleistungsbereich oder bei den geistigen Eigentumsrechten erstrecken. Sie sollte jedenfalls WTO-konform ausgestaltet und angewendet werden (nicht-diskriminierend, transparent, verhältnismäßig etc.). Dessen ungeachtet sollte die Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit von WTO-Recht das Ziel bleiben.

3.5 CO2 Grenzausgleichsmechanismus (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM)

Die WKÖ unterstützt die klimapolitischen Ambitionen der EU und stimmt dem Grundgedanken hinter den Maßnahmen zur Anpassung der CO₂-Grenzen zu. Gleichzeitig wird die Einrichtung eines CBAM kritisch beurteilt. Eine Reihe von Gründen spricht gegen die Einrichtung eines solchen Mechanismus: Umsetzbarkeit, Rechtskonformität, Aufwand, Kosten-Nutzen, Bürokratie, voraussichtlich keine Verhinderung von Carbon Leakage, kein Schutz vor Importen, die im Ausland mithilfe staatlicher Subventionen CO₂-neutral produziert werden, Umgehungsmöglichkeiten, mangelnde Akzeptanz der Handelspartner, fragliche Auswirkungen auf die gesamte Lieferkette, handelsbeschränkende Gegenmaßnahmen der EU-Partnerländer, Beschränkung notwendiger Importe von Rohstoffen, reelle Gefahr des Missbrauchs als protektionistisches Instrument, etc.

Ein CBAM darf weder eine effektive gemeinsame Handelspolitik der EU noch laufende und zukünftige EU-Handelsabkommen, noch Kooperationsbemühungen der EU im Rahmen der Welthandelsorganisation (WTO) sowie anderer internationaler Konferenzen oder Organisationen gefährden. Aus Sicht der WKÖ muss in diesem Zusammenhang das Hauptziel für die EU die Herstellung eines internationalen Level Playing Field im Sinne der einheitlichen CO₂-Bepreisung auf internationaler Ebene sein. Die WTO-konforme Ausgestaltung eines zukünftigen CBAM ist deshalb zu garantieren und Sanktionen europäischer Exporte durch EU-Handelspartner jedenfalls zu vermeiden. Umfassende Wirkungsfolgenabschätzungen unter Berücksichtigung der möglichen Auswirkungen eines CBAM auf die gesamte Wertschöpfungskette und die teils sehr unterschiedlichen Wettbewerbspositionen der einzelnen Branchen sind wichtige Vorbedingungen für die rechtliche und praktische Ausgestaltung und Umsetzung eines CBAM.

3.6 Internationales Beschaffungsinstrument (IPI)

Die WKÖ unterstützt ausdrücklich die Einführung eines gestärkten Prinzips der Gegenseitigkeit bei den Verhandlungen über die Öffnung der Beschaffungsmärkte unserer Partnerländer, wie es das IPI vorsieht. Aus wirtschaftlichen und politisch-strategischen Gründen sollte die EU mit dem IPI auf dem Gebiet der öffentlichen Beschaffung gleichen Wettbewerbsbedingungen für EU-Unternehmen auf Drittmärkten näherkommen. Der Zugang zu öffentlichen Aufträgen ist für eine Reihe von österreichischen Wirtschaftszweigen von großer Bedeutung. Das Instrument sollte eine faire, transparente und vergleichbare Entscheidungspraxis der EU-Mitgliedstaaten und ihrer Ausschreibungsstellen gewährleisten. Die WTO-Konformität muss gewährleistet sein.

3.7 Transparenz

Die EK hat bezüglich Transparenz in den letzten Jahren gute Fortschritte gemacht, doch entsteht momentan der Eindruck, dass die Anstrengungen in diesem Bereich aufgrund der Covid-Krise vernachlässigt werden. Die EK muss ihre diesbezüglichen Anstrengungen auch in Richtung Unternehmen und Wirtschaft wieder intensivieren.

Darüber sollte die EK die Information von und den Dialog mit KMU intensivieren und klare für KMU zugeschnittene Informationen zur Verfügung stellen. Bestehende und neue Formate sollten dafür genutzt werden (intensivierte Zusammenarbeit mit europäischen und nationalen Wirtschaftsverbänden, Kammern, Fach-Webinare zu konkreten Themen, Themenguides in mehreren Sprachen, wie zB für Ursprungsregeln etc.). Die digitale Durchführung der Sitzungen wird begrüßt, da so die Teilnahme auch nationalen Vertretungen ermöglicht wird.

Die EK sollte ihre Informationsaktivitäten nach der COVID-19 Krise wieder aktivieren und vor allem den Dialog mit KMU durch speziell auf diese Adressatengruppe zugeschnittene Informationen neu strukturieren und organisieren.

3.8 Öffentlichkeitsarbeit

Es wird immer wichtiger, darauf zu achten, das Bewusstsein der Wirtschaft und der Öffentlichkeit zu schärfen und geeignete Wege zu finden, um vor allem kleine Unternehmen und Start-Ups über die Folgen und Vorteile von Handelsabkommen rechtzeitig, adressatengerecht und möglichst vollständig über das In-Kraft-Treten und die Auswirkungen der EU-Handelspolitik zu informieren (z.B. konkrete Beispiele zu Ursprungsregeln oder Zollpräferenzen). Die Informationen müssen leicht auffindbar sein und in der „richtigen“ Sprache bereits vor In-Kraft-Treten) vorliegen. Um das Bewusstsein der Unternehmen für die EU-Handelsabkommen zu verbessern, begrüßen wir die Idee, dass die EU-Leitfäden nicht nur Waren, sondern auch Dienstleistungen und Investitionen abdecken sollen. Besonders relevant für EU-Unternehmen sind aber die „Guidance on the Rules of Origin“. Diese dürfen nicht nur den Inhalt der vereinbarten Verpflichtungen in einer einfachen Sprache wiedergeben, sie müssen klare Antworten auf mögliche Problemfälle in der praktischen Umsetzung des Abkommens bieten. Den Unternehmen muss bereits vor In-Kraft-Treten eines neuen Handelsabkommens klar sein, wie die Regeln der EU und wie jene des Drittstaats lauten, und wie sie angewendet werden. Ein Netzwerk kompetenter Ansprechpartner in der EU und im Drittstaat sollte zur Verfügung stehen. So hätten z.B. die zeit- und kostenintensiven Unsicherheiten bei In-Kraft-Treten des EU-Handelsabkommens mit Japan verhindert werden können.

Die laufende Aktualisierung aller relevanten Webseiten der GD Handel zum bilateralen Handel mit Partnerländern muss sichergestellt werden, damit diese nicht unterschiedliche Informationsstände enthalten. Die relevanten Querverweise (Links) müssen ebenfalls immer aktuell gehalten werden.

Die EK sollte auch ihre „Market Access Days“ in den Mitgliedstaaten fortsetzen, um KMU zu erreichen und ihnen zu helfen, etwaige Hindernisse zu überwinden, die bei der Ausfuhr in Drittländer auftauchen können.

Ein wichtiges Instrument, um über den Nutzen von Handelsabkommen zu informieren, ist der jährliche Umsetzungsbericht der EK, der weiterhin jährlich veröffentlicht werden soll. Detailliertere Analysen, insbesondere in Bezug auf die Umsetzung im Dienstleistungs- und Investitionsbereich wären wünschenswert. Auch in Bezug auf die eingerichteten Gremien und die Streitbeilegung wären Vorab-Details über die Termine im nächsten Jahr bzw. die nächsten Schritte der EU von Vorteil. Mehr Details über die Nutzung der Präferenzen durch die einzelnen EU-Mitgliedstaaten wären ebenfalls von Interesse.

Nicht nur Informationen über den Nutzen von Handelsabkommen sind wichtig, sondern auch über die nächsten Schritte hin zur Anwendung bereits ausgehandelter Handelsabkommen (ungefährer Zeitplan zum "legal scrubbing", zu den Übersetzungen, den geplanten Beschlüssen des Rates und des Europäischen Parlamentes, Zeitplan zur Ratifizierung durch den Drittstaat und gegebenenfalls durch die EU-Mitgliedstaaten). Derzeit ist dieser Prozess und die sehr oft damit einhergehende öffentliche Diskussion eine Quelle von Unsicherheiten für Unternehmen. Ein verlässlicher Zeitplan würde die Planungstätigkeiten von Unternehmen erheblich erleichtern. Darüber hinaus ist es von großer Bedeutung, dass gerade in dieser Phase die EU und die EU-Mitgliedstaaten über die Resultate der jahrelangen Verhandlungen ausreichend informieren, sie öffentlich vertreten und auch verteidigen.

3.9. Exportkredite

Öffentlich unterstützte Exportkredite spielen seit Jahrzehnten eine wichtige Rolle, wenn es um die gezielte Förderung von europäischen Waren- und Dienstleistungsexporten geht. Als Speerspitze des internationalen Handels, stehen Exportkreditagenturen (ECAs) den europäischen Exporteuren auch dort zur Seite, wo der private Markt keine Absicherung bzw. Finanzierung anbietet.

Aufgrund des staatlichen Charakters wurde ein Rahmen geschaffen mit dem sichergestellt werden soll, dass Exporteure nicht aufgrund möglichst günstiger Finanzierungsbedingungen, sondern aufgrund der Qualität ihrer Waren in Wettbewerb stehen. Das zwischen einer Reihe von OECD-Ländern abgeschlossene Arrangement on Officially Supported Export Credits (Arrangement) stellt grundsätzlich ein nicht rechtsverbindliches Abkommen dar, wurde aber durch VO 1233/2011 umgesetzt und bindet somit die Mitgliedstaaten qua Unionsrecht. Angesichts der steigenden Konkurrenz aus Ländern, die sich nicht an dem Arrangement beteiligen und der Tatsache, dass dieses den geänderten Rahmenbedingungen des internationalen Handels nicht ausreichend Rechnung trägt, sollte sich die EU für dessen Reform mit Nachdruck einsetzen.

Wir begrüßen vor diesem Hintergrund die auf Seite 4 der Konsultation geäußerten Überlegungen wonach „eine

Stärkung der Ausfuhrkreditregelung der EU in Betracht gezogen werden“ könnte. Aus unserer Sicht sollte es dabei primär darum gehen, den nationalen ECAs ausreichend Flexibilität einzuräumen, damit diese dem tatsächlichen Finanzierungsbedarf der Exportwirtschaft bestmöglich entsprechen können. Wir sehen insbesondere in folgenden Bereichen Modernisierungsbedarf:

- Flexibilisierung der Laufzeiten und des Prämiensystems um die Bedürfnisse der Exportwirtschaft besser abdecken zu können.
- Anhebung der deckungsfähigen Lokalkosten von derzeit 30 % auf 50 %. Dies würde die Umsetzung von Großprojekten wesentlich erleichtern.
- Das Anzahlungserfordernis in der Höhe von 15 % sollte zumindest vorübergehend suspendiert werden, sofern der Abnehmer eine öffentliche Stelle in einem Entwicklungsland ist. Somit würde die Umsetzung von wichtigen Infrastrukturprojekten erleichtert werden.

Ein weiterer wichtiger Punkt betrifft das EU-Beihilfenrecht, das derzeit auf dem Prüfstand steht. Hier wäre es wichtig, dass auch verstärkt handelspolitische Interessen Berücksichtigung finden. So sollte künftig vermieden werden, dass es durch die Mitteilung zur kurzfristigen Exportkreditversicherung zur Ausweitung der Liste an marktfähigen Ländern kommt, in denen ECAs für kurzfristige Liefergeschäfte keine Absicherung anbieten dürfen. Nach der Finanzkrise hat uns nun nämlich die COVID-Krise abermals vor Augen geführt, wie schnell sich private Exportkreditversicherer aus Märkten zurückziehen können, sobald das dortige Risiko steigt. Dies führt dazu, dass Exporteure (zumindest zeitweise) keine Möglichkeit mehr haben ihre Exporte abzusichern. Zur Vermeidung dieser Lücken ist es daher zentral, dass ECAs auch in wirtschaftlich stabilen Zeiten auf möglichst vielen Märkten parallel und in Ergänzung zu privaten Exportkreditversicherern tätig sein dürfen.

4. Digitaler Handel

Zu den wichtigsten Anliegen der WKÖ an die plurilateralen und bilateralen Verhandlungen der EU zum digitalen Handel gehören unzweifelhaft einfache und einheitliche Regelungen, ohne die ein grenzüberschreitender digitaler Handel erheblich erschwert würde. Diese sollten sich entlang des „acquis communautaire“ bewegen (z.B. Haftungsbefreiungen der E-Commerce-Richtlinie, vereinheitlichter Datenschutz in der EU-Datenschutz-Grundverordnung, ePrivacy-Richtlinie, Open Data und PSI“-Richtlinie), damit möglichst vielen Unternehmen, v.a. auch KMU, ermöglicht wird, im digitalen Handel weiter über die Grenzen hinaus tätig werden zu können (level playing field). Um den größtmöglichen Nutzen aus der wirtschaftlichen Weiterverwendung dieser Daten sowie aus den damit verbundenen Schlüsseltechnologien (Big Data, künstliche Intelligenz, etc.) ziehen zu können, müssen die Mitgliedstaaten und die EK einen möglichst offenen Zugang zu Daten schaffen. Die EU kann hier (ähnlich wie bisher die USA) eine Vorreiter- und Vorbildrolle einnehmen, die Drittstaaten zur Setzung ähnlicher Maßnahmen veranlasst, was den Handel und das wirtschaftliche Potenzial vervielfacht.

Internationale Datentransfers sind enorm wichtig für die Geschäftstätigkeit von europäischen Unternehmen, insbesondere von KMU. Speziell bei personenbezogenen Daten muss gewährleistet werden, dass diese auch entsprechend transferiert werden können. Der „freie Datenfluss“ für nicht-personenbezogene Daten und Informationen sollten das wesentliche Ziel der EK sein.

Um die europäische technologische Führungsposition zu erhalten, muss es im kommenden Jahrzehnt eine Priorität sein, die starke technologische Basis Europas in der Fertigung zu stärken und weiterzuentwickeln. Dazu gehört u.a., dass die Realität einer anhaltenden gegenseitigen technologischen Abhängigkeit zwischen Europa und anderen großen Volkswirtschaften akzeptieren werden muss. Wenn europäische Technologien in bestimmten Bereichen weiterhin den weltweiten Standard setzen und auf anderen Märkten einen klaren Wertbeitrag leisten können, wird auch die technologische Führungsrolle Europas gewahrt bleiben. Damit unsere Produkte und Dienstleistungen auch für Nicht-EU-Märkte attraktiv sind, benötigen unsere Unternehmen ihrerseits weiterhin Zugang zu Spitzeninnovationen, unabhängig davon, ob diese in der EU oder im Ausland entwickelt wurden.

Die Verantwortung der Konsumenten beim Direktimport von Waren via online shopping in rasch wachsendem Ausmaß und ohne wirkliche Kontrolle sollte in die genannten Verhandlungen ebenfalls Eingang finden.

5. Nachhaltige Entwicklung

Die WKÖ unterstützt und fördert das Bestreben der EU, nachhaltige Entwicklung auch in der und mithilfe der EU-Handelspolitik im Rahmen der WTO, plurilateral oder in bilateralen EU-Handelsabkommen zu fördern. Die WTO sollte sich vermehrt mit Umweltschutz- und Sozialstandards auseinandersetzen, um weltweit ein „level playing field“ zu erreichen, ohne laufende Verhandlungen und Ziele in anderen Politikbereichen zu gefährden. EU-Handelsabkommen unterstützen diese Bemühungen. Darüber hinaus muss die Zusammenarbeit sowohl der EU als auch der WTO-Mitglieder mit internationalen Organisationen (OECD, UN, ILO, etc.) verstärkt und bestehende multilaterale Umwelt- und Sozialabkommen überarbeitet und verbessert werden. Dies gilt insbesondere für den Anwendungsbereich und die Implementierungsbestimmungen.

Multilaterale Ansätze zur Bekämpfung des Klimawandels werden als Teil des europäischen Green Deal von der Wirtschaft unterstützt. Insbesondere Artikel 6 des Pariser Klimaschutzabkommens zielt auf die Förderung eines integrierten, ganzheitlichen und ausgewogenen Ansatzes ab, der den Regierungen bei der Umsetzung ihrer national festgelegten Beiträge durch freiwillige internationale Zusammenarbeit helfen soll. Dieser Kooperationsmechanismus sollte, wenn er richtig konzipiert ist, die Erreichung der CO₂-Reduktionsziele erleichtern.

Die für internationale Handels- und Investitionsbeziehungen so wichtigen Ziele von EU-Handelsabkommen wurden bereits in Kapitel 1 dargelegt und sollten durch eine aktive Verfolgung von Nachhaltigkeitszielen nicht in Frage gestellt werden („mutually supportive“). Zu diesen Zielen gehören die Schaffung von verlässlichen, vorhersehbaren und stabilen Rahmenbedingungen für den internationalen Handel, stabile Wertschöpfungsketten, strategische Handelspräferenzen, Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenzunternehmen aus Drittstaaten, Vorhersehbarkeit und die Rechtssicherheit in internationalen Handelsbeziehungen aber auch gegenseitiger Marktzugang für Waren, Dienstleistungen, Investitionen und öffentliche Aufträge, Stärkung und Modernisierung von Handelsregeln (z.B. Schutz geistiger Eigentumsrechte, Wettbewerb, Nachhaltigkeit), Beseitigung ungerechtfertigter Handelshemmnisse u.a.m. Gegenseitige Unterstützung von Handels- und Nachhaltigkeitspolitik schließt Handelssanktionen aus. Zielgerichteten Förder- und Anreizsystemen für die Umsetzung von Nachhaltigkeitszielen ist vor Sanktionen jedenfalls der Vorrang zu geben. Bilaterale Handelsabkommen können den Marktzugang für grüne Produkte/Technologien verbessern, die Zusammenarbeit verstärken sowie die Umsetzung der einschlägigen Regeln u.a. durch Anreizsysteme fördern. Dies entfaltet zusätzliche Hebelwirkung. Sie können aber niemals globale Umwelt- und Sozialabkommen ersetzen.

Lieferketten, die zur Erreichung von Klimaschutzzielen (European Green Deal) beitragen, schaffen unbestritten einen nachhaltigen Mehrwert. Ihre strategische Bedeutung sollte anerkannt und in einzelnen Politikbereichen als Beitrag des Handels zu den Nachhaltigkeitszielen der EU anerkannt werden.

Ausführungen zum CBAM s. unter Kapitel 3.

Die WKÖ unterstützt plurilaterale Verhandlungen über die Zollliberalisierung für Informationstechnologien (ITA) und Umweltgüter (EGA) auszudehnen bzw. wieder zu beleben.

Im Zusammenhang mit der nachhaltigen Entwicklung gibt es bereits eine Reihe von freiwilligen und auch verpflichtenden Maßnahmen, die durch europäische Unternehmen umgesetzt werden. Hier leisten Unternehmen bereits einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Entwicklung, wie z.B. im Rahmen der OECD-Richtlinien zur Sorgfaltspflicht, nach der Unternehmen auf freiwilliger Basis über die Beschaffung bestimmter Rohstoffe (Zinn, Wolfram, Tantal und Gold) berichten. Darüber hinaus sieht die EU-Verordnung über die Sorgfaltspflicht in der Lieferkette ein freiwilliges System für nachgeschaltete Anwender von Zinn, Wolfram, Tantal und Gold vor. Bevor neue verpflichtende Zertifizierungen, Prüf- und Dokumentationspflichten für Unternehmen eingeführt werden sollte eine Studie darlegen, wie nachhaltig europäische Unternehmen bereits arbeiten, und welche Auswirkungen weiterer Dokumentations- und Kosten- und anderer Aufwand vor allem für KMUs entfalten würden. Dabei muss auch berücksichtigt werden, dass Unternehmen laufend im internationalen Wettbewerb stehen und die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen nicht gefährdet werden darf.