



DIE EUROPÄISCHE
UNION ERKLÄRT

Handel

**Freihandel –
Motor für
wirtschaftliches
Wachstum**

„Die Öffnung neuer Märkte fördert das Wachstum unserer Volkswirtschaften – dazu bedarf es einer aktiven Freihandels- und Investitionspolitik der EU.“

Karel de Gucht,
Kommissar für Handel



DIE EUROPÄISCHE UNION ERKLÄRT

Diese Veröffentlichung ist Teil einer Schriftenreihe, in deren Rahmen die Aktivitäten der EU in unterschiedlichen Politikfeldern, die Gründe ihrer Einbindung und die Ergebnisse erläutert werden.

Sie können die verfügbaren Veröffentlichungen der Reihe hier herunterladen:

http://europa.eu/pol/index_de.htm

Wie funktioniert die EU?

Europa 2020: Europas Wachstumsstrategie

Die Gründerväter der EU

Allgemeine und berufliche Bildung, Jugend und Sport

Außen- und Sicherheitspolitik

Beschäftigung und Soziales

Betrugsbekämpfung

Binnenmarkt

Digitale Agenda

Energie

Entwicklung und Zusammenarbeit

Erweiterung

Fischerei und maritime Angelegenheiten

Forschung und Innovation

Gesundheit

Grenzen und Sicherheit

Handel ✕

Haushaltsplan

Humanitäre Hilfe

Innovationswettbewerb

Justiz, Bürgerschaft, Grundrechte

Klimaschutz

Kultur und audiovisuelle Medien

Landwirtschaft

Lebensmittelsicherheit

Migration und Asyl

Regionalpolitik

Steuerwesen

Umwelt

Unternehmen

Verbraucher

Verkehr

Wirtschafts- und Währungsunion und der Euro

Zoll

INHALT

Warum brauchen wir eine Handelspolitik? 3

Wie gestaltet die EU ihre Handelspolitik? 7

Was sind die Eckpunkte der Politik? 10

Die Zukunft der Handelspolitik 15

Weitere Informationen 16

Die Europäische Union erklärt: Handel

Europäische Kommission

Generaldirektion Kommunikation

Veröffentlichungen

1049 Brüssel

BELGIEN

Manuskript abgeschlossen im September 2013

Umschlag und Bild auf Seite 2: ©iStockphoto.com/

Grzegorz Petrykowski

16 S. – 21 × 29,7 cm

ISBN 978-92-79-24227-4

doi:10.2775/57898

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, 2014

© Europäische Union, 2014

Nachdruck gestattet. Bei Verwendung oder Reproduktion einzelner Fotos muss die Zustimmung direkt bei den Inhabern des jeweiligen Urheberrechts eingeholt werden.

Warum brauchen wir eine Handelspolitik?

Die Handelspolitik der Europäischen Union muss im Kontext unserer Zeit gesehen werden. Zwei Aspekte sind dabei ausschlaggebend: Erstens kommt der Union selbst als Wirtschaftsmacht global eine große Bedeutung zu. Zweitens wirkt sich die Globalisierung erheblich auf das internationale Handelsgeschehen aus.

Die EU ist die größte Volkswirtschaft der Welt, größter Exporteur und Importeur, führender Investor und Empfänger ausländischer Investitionen sowie größter Geber im Bereich der Entwicklungshilfe. Nur 7 % der Weltbevölkerung leben in der EU, aber gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) – dem Gesamtwert der erzeugten Waren und erbrachten Dienstleistungen – vereint die Union ein Viertel des weltweiten Wohlstands auf sich.

DIE GRÖSSTEN VOLKSWIRTSCHAFTEN DER WELT (2012)

	BIP zu aktuellen Preisen (Mrd. €)	% des Welt-BIP	Bruttostaatsverschuldung % BIP
Europäische Union (27 Mitgliedstaaten)	12 908	23,1	87,0
Argentinien	370	0,7	44,9
Australien	1 200	2,2	27,2
Brasilien	1 865	3,3	68,5
Kanada	1 416	2,5	85,6
China	6 403	11,5	22,8
Indien	1 420	2,5	66,8
Indonesien	684	1,2	24,0
Japan	4 642	8,3	237,9
Mexiko	916	1,6	43,5
Russland	1 574	2,8	10,9
Saudi-Arabien	566	1,0	3,6
Südafrika	299	0,5	42,3
Südkorea	900	1,6	33,7
Türkei	618	1,1	36,4
Vereinigte Staaten	12 208	21,9	106,5
Welt	55 812	100,0	

Quelle: IMF WEO.

Der Binnenmarkt mit seinen Grundfreiheiten – freier Warenverkehr, Dienstleistungsfreiheit, Personenfreizügigkeit und freier Kapitalverkehr innerhalb der Grenzen der EU – ist das Fundament zur Schaffung von Arbeitsplätzen durch den Handel mit anderen Ländern und Regionen. Die Zuständigkeit für diesen Markt liegt bei der EU, nicht bei den nationalen Regierungen. Sie koordiniert darüber hinaus die Handelsbeziehungen mit der restlichen Welt. Die EU spricht also mit einer Stimme und hat in internationalen Handelsverhandlungen dementsprechend mehr Gewicht als ein einzelner Mitgliedstaat. Sie ist ein aktiver wirtschaftlicher und politischer Akteur mit wachsenden regionalen und globalen Interessen und Aufgaben.

Wirtschaft und Handel in der EU: wichtigste Zahlen

- Anteil der EU am weltweiten Im- und Exportgeschäft: 17,2 % – 2011
- Ausländische Direktinvestitionen in der EU: 3 807 Mrd. € – 2011
- Direktinvestitionsbestände der EU im Ausland: 4 983 Mrd. € – 2011
- Handelsüberschuss im Warenverkehr, ausgenommen Öl: fast 300 Mrd. € – 2012
- Handelsüberschuss im Dienstleistungsverkehr: 120 Mrd. € – 2011
- Entwicklungshilfe der EU: 53 Mrd. € – 2012

Die Union als Wirtschaftsraum ist in hohem Maße nach außen orientiert. Daran soll sich auch nichts ändern. Das Handelsvolumen mit der restlichen Welt hat sich zwischen 1999 und 2010 verdoppelt. Dabei werden für nahezu drei Viertel der Importe in die EU derzeit keine oder nur ermäßigte Zollsätze entrichtet. Wo Zölle fällig werden, betrug der durchschnittliche Zollsatz 2012 nur 1,6 % für Industrieprodukte und 4 % für alle Waren insgesamt. Für 80 Länder ist die EU der wichtigste Handelspartner. Im Vergleich: Für die USA trifft dies nur auf 20 Länder zu. Der Außenhandel der EU mit Waren und Dienstleistungen macht 15 % des BIP der EU aus – drei Prozentpunkte mehr als in den USA oder Japan. Die EU importiert mehr landwirtschaftliche Erzeugnisse aus Entwicklungsländern als Australien, Kanada, Japan,



Heutzutage werden Produkte wie zum Beispiel Autos nicht mehr von Anfang bis Ende an einem Ort hergestellt.

Neuseeland und die Vereinigten Staaten (vergleichbare Gesamtbevölkerung) zusammen.

Diese Offenheit ist unsere Stärke. Denn die Welt um uns herum verändert sich unaufhörlich. Die Globalisierung – eine Kombination aus technischer Weiterentwicklung und wirtschaftlicher Liberalisierung – hat dazu geführt, dass Waren, Dienstleistungen, Kapital, Unternehmen und Personen inzwischen schnell und unkompliziert fast jeden Winkel der Erde erreichen können.

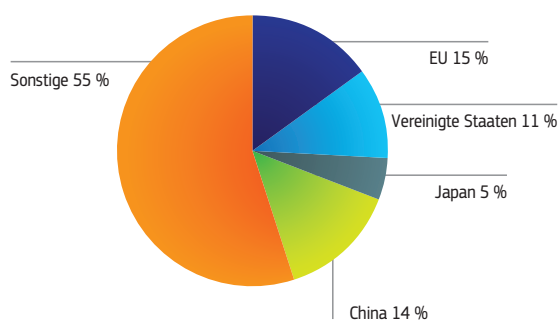
Globalisierung

Heutzutage werden Produkte nicht mehr von Anfang bis Ende an einem Ort hergestellt. Stattdessen werden sie in vielen Einzelschritten, häufig in verschiedenen Teilen der Welt, gefertigt und montiert. Die Ursprungsbezeichnung „Made in“ zur Angabe eines einzigen Herkunftslandes ist inzwischen eher die Ausnahme als die Regel. Folglich muss sich unsere eindimensionale Betrachtungsweise des Im- und Exportgeschäfts ändern: Es geht um viel mehr als fertige Erzeugnisse, die in ein Land eingeführt werden oder dieses verlassen.

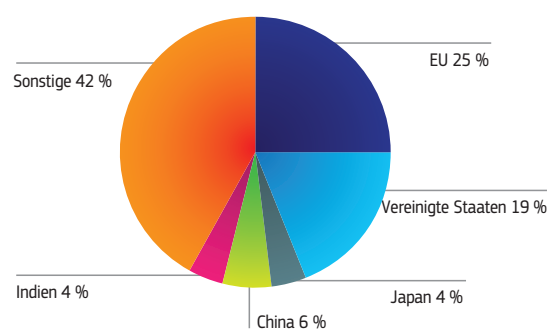
Die wachsende Wirtschaftskraft von Ländern wie China, Indien und Brasilien erhöht im internationalen Wettbewerb den Preis- und Qualitätsdruck. Außerdem verstärkt sich die Konkurrenz um Energie und Rohstoffe. Gleichzeitig entstehen in diesen Ländern neue Gruppen wohlhabender Konsumenten, und die Wirtschaft dieser Länder ist offener als noch vor zehn bis 15 Jahren. Die chinesischen Importzölle fielen von 19,6 % im Jahr 1996 auf 4,2 % in 2009. Im selben Zeitraum senkte Indien seine Zölle von 20,1 % auf 8,2 % und Brasilien von 13,8 % auf 7,6 %, obgleich andere, weniger sichtbare Hemmnisse für EU-Exporte weiterhin bestehen.

DIE GRÖSSTEN HANDELSMÄCHTE DER WELT

Anteil am globalen Exportgeschäft, Waren, 2012 (in %)



Anteil am globalen Exportgeschäft, Dienstleistungen, 2012 (in %)



Quelle: Europäische Kommission.



© iStockphoto/Kikkerdirk

Freihandel – ein Weg aus der Krise

Freihandel und Wettbewerbsfähigkeit

Die Handelspolitik der Union ist eine wesentliche Komponente ihrer umfassenden Strategie Europa 2020 für mehr Beschäftigung und eine moderne, tragfähige und nachhaltige Wirtschaft. Eine florierende heimische Wirtschaft braucht eine Union, die im Ausland verstärkt konkurrenzfähig ist.

Freihandel ist für das Wirtschaftswachstum und die Schaffung von Arbeitsplätzen wichtiger denn je. Bei zwei Dritteln der Importe handelt es sich um Rohstoffe, Zwischenprodukte und Komponenten für Hersteller in der EU. Der europäische Markt muss für diese Zulieferungen offen bleiben. Eine Beschränkung dieses Importflusses oder eine Verteuerung der Einfuhren wäre fatal, denn die Folge wären steigende Kosten und eine verringerte Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen, auf dem heimischen Markt wie auch im Ausland.

Der Freihandel kann dazu beitragen, Europa aus der Krise zu führen, die 2007 und 2008 mit dem Subprime-Crash in den Vereinigten Staaten ihren Anfang nahm. Die Krise hat jedoch auch inhärente Schwächen in der EU offengelegt. Neben der Vertiefung des Binnenmarktes und gezielten EU-weiten Investitionen in Bereichen wie Forschung, Bildung und Energie wird nun auf den Freihandel gesetzt, um wichtige Impulse zur Belebung der europäischen Wirtschaft zu setzen.

Die aktive Freihandelspolitik der EU in der Beziehung zu wirtschaftlich aufstrebenden Ländern beschert der EU Wachstumsperspektiven und die Eröffnung neuer Marktchancen. Bereits ab 2015, so schätzt der Internationale Währungsfonds, wird das zukünftige Wirtschaftswachstum zu 90 % außerhalb Europas stattfinden (ein Drittel davon allein in China).

Potenzieller wirtschaftlicher Nutzen

Die Europäische Kommission hat berechnet, dass sich das BIP der EU bei einem erfolgreichen Abschluss aller derzeit laufenden Freihandelsgespräche um mehr als 2 % erhöhen könnte. Das entspräche einer Erweiterung der EU-Wirtschaft um einen Staat wie Österreich oder Dänemark. Auch wäre die Entstehung von mehr als 2 Millionen neuer Arbeitsplätze im Bereich des Möglichen.

Weitere Vorteile des Freihandels

Offene Märkte schieben das Wirtschaftswachstum an und schaffen mehr und bessere Beschäftigung für Europa und seine Partner. Etwa 10 % der Arbeitsplätze in der EU sind direkt oder indirekt von Exporten in die restliche Welt abhängig. Dieser Anteil ist seit 1995 um fast 50 % gestiegen. Ausländische Direktinvestitionen sind ebenfalls ein wichtiger Jobmotor: Mehr als 4,6 Millionen Menschen sind inzwischen schon bei amerikanischen und japanischen Konzernen in Europa beschäftigt.

Die Liberalisierung des Handels schafft zusätzliche Chancen für Innovation und verstärkte Produktivitätszuwächse. Mit Handels- und Investitionsströmen gehen neue Ideen und Innovationen, neue Technologien und herausragende Forschung einher. Häufig stehen am Ende verbesserte Produkte und Dienstleistungen für Menschen und Unternehmen. Die Erfahrung in EU-Ländern zeigt, dass eine um 1 % offenere Wirtschaft im Folgejahr zu einem Anstieg von 0,6 % bei der Arbeitsproduktivität führt.

Zu den Vorteilen des Handels gehören niedrigere Preise und mehr Auswahl für die Verbraucher in dem Maße, wie eingeführte Lebensmittel, Verbraucherprodukte und Komponenten für in Europa hergestellte Waren preisgünstiger werden.



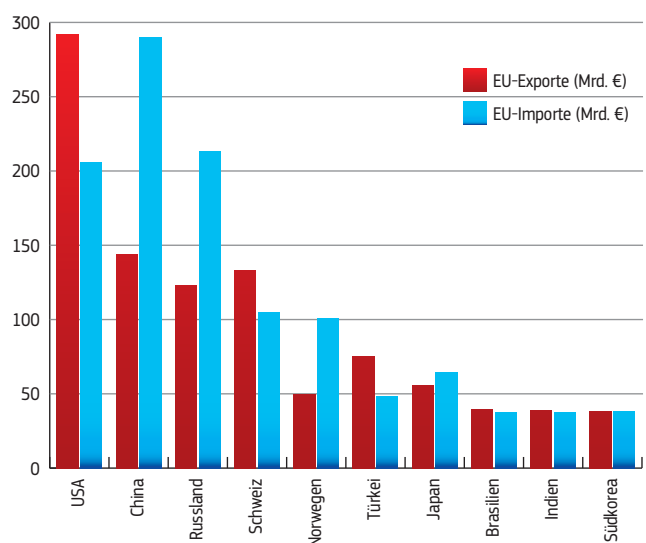
Beim Handel geht es um weit mehr als das Bewegen physisch vorhandener Waren: Dienstleistungen und Investitionen gehören auch dazu.

Nicht nur Waren und Dienstleistungen

In früheren Zeiten, als Handel noch bedeutete, physisch vorhandene Waren von einem Teil der Welt in einen anderen zu bewegen, ging es bei Verhandlungen nahezu ausschließlich um Zölle und Quoten. Inzwischen sind die Wirtschaftsstrukturen weitaus komplexer und die Handelspolitik deckt unzählige Bereiche, Aktivitäten und Praktiken ab. Darunter fallen Dienstleistungen, Rechte des geistigen Eigentums (IPR), ausländische Direktinvestitionen, Normen für Tier- und Pflanzengesundheit und Normen für gewerbliche und nicht gewerbliche Güter, Lizenzierungspraktiken und inländische Steuern.

Die Union misst sozialen und ökologischen Anliegen auch im handelspolitischen Kontext eine große Bedeutung bei. Freihandelsabkommen können zur Förderung einer nachhaltigen Entwicklung, verantwortungsvollen Staatsführung und der Einhaltung der Menschenrechte beitragen. Wenn Handelsbeziehungen störungsfrei verlaufen sollen, reicht es nicht aus, über niedrigere Zölle für Exporteure zu verhandeln. Die Einhaltung der Regeln der Rechtsstaatlichkeit ist eine Grundvoraussetzung für einen stabilen und berechenbaren Rechtsrahmen. Daher ist es unerlässlich, weniger sichtbare Handelshemmnisse wie Zollformalitäten, Bürokratie und ggf. unlautere Geschäftspraktiken anzugehen.

DIE GRÖSSTEN HANDELSPARTNER DER EU: WAREN



Zahlen von 2012.
Quelle: Eurostat.

Wie gestaltet die EU ihre Handelspolitik?

Die Union ist für die Handelspolitik ihrer Mitgliedstaaten zuständig und die Europäische Kommission führt Verhandlungen in ihrem Namen. Das bedeutet, dass kein Mitgliedstaat im Alleingang bilaterale Handelsabkommen mit Partnern außerhalb der EU abschließen kann. Diese Aufgabenteilung ist in den EU-Verträgen festgeschrieben.

Ziele von Freihandelsabkommen:

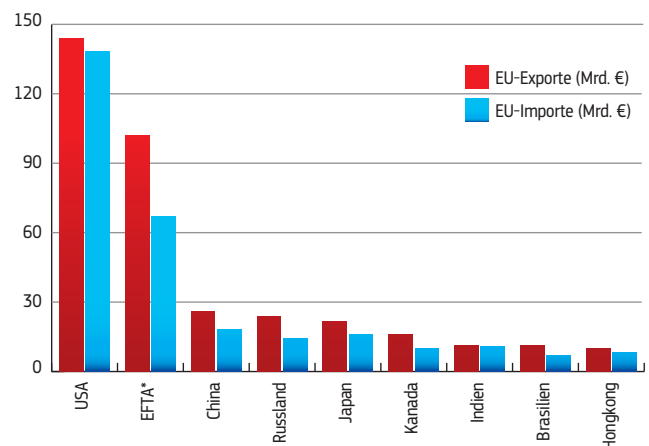
- Öffnung neuer Märkte für Waren und Dienstleistungen
- Mehr Schutz und Chancen für Investitionen
- Günstigere Bedingungen für den Handel durch den Abbau von Zöllen und Bürokratie
- Beschleunigung der Handelsprozesse durch einfachere Zollabwicklung und Festlegung miteinander vereinbar technischer Standards und Gesundheitsnormen
- Mehr Sicherheit durch eindeutige Regeln im Hinblick auf die Rechte des geistigen Eigentums, den Wettbewerb und das öffentliche Beschaffungswesen
- Unterstützung einer nachhaltigen Entwicklung durch Förderung der Zusammenarbeit, der Transparenz und des Dialogs über soziale und ökologische Themen

Anpassung an geänderte Umstände

Wegen der fundamentalen Veränderungen in den globalen Lieferketten ist es inzwischen wichtiger, wo eine Wertschöpfung erfolgt, und weniger, wo die Exporte faktisch stattfinden. Die Handelspolitik der EU zielt daher darauf ab, den Platz der EU in den globalen Lieferketten zu behaupten und ggf. neu zu definieren. Es geht weniger darum zu versuchen, alle Produktionsschritte im Inland zu halten. Erfolgreicher Handel bedeutet zunehmend, die Wertschöpfung aus Forschung und Entwicklung und Design auf die Bereiche Fertigung, Montage und Logistik zu übertragen.

Dasselbe gilt für Lieferketten in der EU selbst, deren Volkswirtschaften immer weniger voneinander abgegrenzt sind und wo sich Handelsbeziehungen verändern. Unternehmen, die exportieren, schaffen nicht nur in dem Land Arbeitsplätze, das die Waren und Dienstleistungen verlassen, sondern gleichzeitig in der gesamten Union. Dienstleistungen spielen dabei eine besonders große Rolle: Sie stellen bei Waren, welche aus der EU exportiert werden, 60 % der Wertschöpfung dar. Etwa ein Drittel der Arbeitsplätze im Zusammenhang mit der Ausfuhr verarbeiteter Produkte aus Europa sind bei Unternehmen entstanden, die unterstützende Dienstleistungen für diese Exporteure anbieten.

DIE GRÖSSTEN HANDELSPARTNER DER EU: DIENSTLEISTUNGEN



* Island, Liechtenstein, Norwegen und die Schweiz.
Zahlen von 2011.
Quelle: Eurostat.

Während kleine und mittlere Betriebe nicht zwangsläufig immer direkt selbst exportieren, sind doch viele von ihnen Zulieferer für Teile, Komponenten und Dienstleistungen, die dann in den Exporten größerer Unternehmen enthalten sind. Ein offiziell als deutscher Export registrierter Artikel kann de facto Elemente aus Tschechien, Belgien oder Polen enthalten.

Multinationale Fertigungskette

Ein Großteil des Wertes eines chinesischen Export-Artikels wird häufig anderswo als in China produziert. Bei einem gewissen Smartphone, das in China zusammengebaut wird, erfolgt weniger als 4 % der Wertschöpfung in China, aber über 16 % in Europa. Bei einigen der europäischen Smartphones oder Tablets „Made in China“ findet mehr als die Hälfte der Wertschöpfung in Europa statt. Gleiches gilt zum Teil für ganz unterschiedliche Produkte, vom Spielzeug bis zum Flugzeug.

Die Handelspolitik der EU konzentriert sich natürlich auf wichtige Partner wie die USA, Kanada und Japan. Aber auch Schwellenländer wie die BRICS (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) werden aufmerksam beobachtet. Letztere werden als die neuen Motoren der Weltwirtschaft gehandelt. Der Nutzen von Abkommen mit diesen Staaten für in der EU ansässige Exporteure liegt auf der Hand. Der durchschnittliche Zollsatz beim Verkauf in die restliche Welt liegt immer noch bei rund 5 %. In einigen Ländern sogar noch deutlich höher.

Der Geltungsbereich eines typischen Abkommens deckt verschiedene Sektoren und Themenbereiche ab. In der Regel wird ein Zeitplan für Zollessenkungen für einzelne Produkte festgelegt. Moderne Handelsabkommen (der EU) regeln auch nichttarifäre Aspekte wie zum Beispiel Urheberrechte und den Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens. Über verschiedene Bestimmungen, unter anderem zu Ursprungsregeln, wird festgelegt, welche Produkte für die Abschaffung oder Senkung von Zöllen in Frage kommen.

Freihandelsabkommen

Die Union geht derzeit aktiv auf ihre Partner – teilweise innerhalb regionaler Ländergruppen – zu, um mit ihnen umfassende Freihandelsabkommen zu verhandeln. Gegenstand dieser Abkommen ist ein bevorzogter Zugang zu den Märkten der betreffenden Länder. Derartige Abkommen sind anerkanntermaßen vom Grundprinzip der Welthandelsorganisation (WTO) ausgenommen, das besagt, dass alle Handelspartner gleichberechtigt zu behandeln sind.

Die Abkommen variieren je nach Engagement und Kapazitäten des Landes, bzw. der Ländergruppe, mit denen die EU Verhandlungen führt. Standardlösungen gibt es nicht. Da die vielen Partner der EU sehr unterschiedliche Interessen haben, wird der Inhalt der Abkommen stets individuell auf die jeweilige Situation zugeschnitten. Freihandelsabkommen mit Industrie- und Entwicklungsländern sind wirtschaftlich motiviert. Ziel ist in der Regel eine gegenseitige Marköffnung. Bei Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit Ländern aus den Regionen Afrika, Karibik und Pazifik werden Handelsziele mit Entwicklungszielen verknüpft.

Bei Wirtschaftspartnerschaftsabkommen werden Handelsziele mit Entwicklungszielen verknüpft.



Diese Abkommen stärken das auf festen Regeln basierende System der EU, das durch die Einbettung in internationale Verträge über die WTO hinausgeht, damit Handel und Investitionen geschützt sind und sich entfalten können.

Geistiges Eigentum

Die Wettbewerbsfähigkeit Europas in einer globalisierten Weltwirtschaft beruht ganz erheblich auf der Innovation und Wertschöpfung der in der EU hergestellten Waren. Es schadet dem Wirtschaftswachstum und vernichtet Arbeitsplätze, wenn europäische Ideen, Marken und Produkte gefälscht und nachgeahmt werden. Der Schutz der Rechte ihres geistigen Eigentums (IPR) – Patente, Warenzeichen, Muster, Urheberrechte oder geografische Angaben – wird für europäische Erfinder, Schöpfer und Unternehmen immer wichtiger, um zu verhindern, dass skrupellose Mitbewerber illegale Kopien anfertigen.

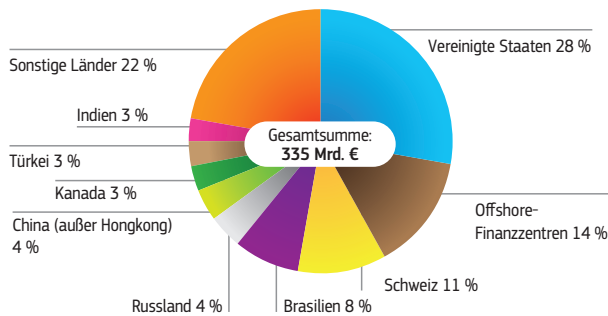
Die EU schützt die Rechte des geistigen Eigentums auf unterschiedliche Art und Weise. Innerhalb der WTO war sie eine vehemente Fürsprecherin des Übereinkommens über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums. Sie verhandelt einschlägige Bestimmungen in bilateralen Handelsabkommen und arbeitet eng mit Behörden in Drittstaaten zusammen, um das System zum Schutz dieser Rechte zu stärken.

Investitionen

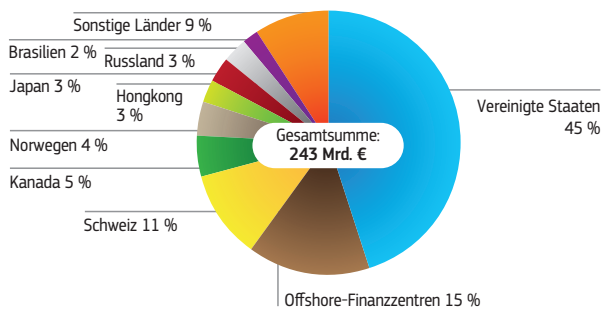
Als größte Quelle ausländischer Direktinvestitionen setzt sich die EU für klare Regeln zum Schutz dieser Art der Finanzierung ein, die bei der Gründung von Unternehmen und der Schaffung von Arbeitsplätzen im Ausland eine zentrale Rolle spielt und für den Aufbau globaler Lieferketten wichtig ist.

WO GEHEN INVESTITIONEN HIN, WO KOMMEN SIE HER?

ADI-Abflüsse aus der EU



ADI-Zuflüsse in die EU



„Ausländische Direktinvestition“ (ADI) bedeutet, dass eine natürliche oder juristische Person ein Unternehmen oder Teile davon im Ausland besitzt. „ADI-Abflüsse aus der EU“ liegen also vor, wenn eine in der EU ansässige Person Unternehmen mit Sitz in Drittländern ihr Eigen nennt. „Zufluss“ bezeichnet die umgekehrte Richtung. Die Zahlen sind der Durchschnitt für 2008-2011 für alle 27 EU-Länder.

Quelle: Eurostat.

Das Ziel besteht darin, Rechtssicherheit und einen stabilen, verlässlichen, fairen und ordnungsgemäß regulierten Rahmen für Investoren zu schaffen. Das wird bereits weitgehend durch das Allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen (General Agreement on Trade in Services – GATS) der WTO und ggf. über bilaterale Abkommen sichergestellt.

Seit dem Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon ist die EU für die Verhandlungen über den Schutz europäischer Investitionen in Drittländern zuständig.

Öffentliches Beschaffungswesen

Die Europäische Union sieht sich verpflichtet, dafür zu sorgen, dass europäische Unternehmen im Rahmen von Ausschreibungen für die Beschaffung von Waren, Bauarbeiten oder Dienstleistungen fairen Zugang zu Aufträgen der öffentlichen Hand außerhalb der Union erhalten. Dabei kann es sich um große Infrastrukturprojekte wie Straßen oder Krankenhäuser handeln oder um den Kauf von IT-Ausrüstung. Vom Volumen her haben diese Ausschreibungen einen Wert von etwa 1 Bio. € pro Jahr.

Im Dezember 2011 stimmte die WTO Änderungen im Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen zu. Dieser Schritt ist ein Meilenstein auf dem Weg zur Öffnung der internationalen Märkte für öffentliches Beschaffungswesen. Die Kommission ist noch einen Schritt weiter gegangen und hat einen Gesetzentwurf vorgelegt, der vorsieht, Unternehmen in Drittstaaten, die das WTO-Regelwerk nicht unterzeichnen und gegenüber in der EU ansässigen Unternehmen diskriminierend auftreten, von europäischen Ausschreibungen auszuschließen.

Der Weg bis zum Abschluss eines Freihandelsabkommens

Vor dem Beginn handelspolitischer Verhandlungen stehen viele Monate minutiöser Vorbereitungen: öffentliche Konsultationen, die Bewertung der potenziellen Auswirkungen eines Abkommens auf die Wirtschaftsteilnehmer und Verbraucher in Europa sowie formelle und informelle Gespräche zwischen der Kommission und dem betreffenden Land oder der betreffenden Region, um sich über den Geltungsbereich zu einigen. Nach diesen umfassenden Vorbereitungsarbeiten ersucht die Kommission den Ministerrat (der sich aus Regierungsvertretern der EU-Mitgliedstaaten zusammensetzt) um die Genehmigung zur Aufnahme der Verhandlungen. Sie einigen sich auf die Ziele, welche die Kommission durchsetzen soll. Während der Verhandlungen, die sich üblicherweise über mehrere Jahre hinziehen, informiert die Kommission den Ministerrat und das Europäische Parlament regelmäßig über die Fortschritte.

Sind die Parteien sich einig, wird die Unterzeichnung des Abkommens formell durch den Rat genehmigt. Das Europäische Parlament kann den Text kraft seiner neuen, ihm durch den Vertrag von Lissabon verliehenen Befugnissen annehmen oder ablehnen, nicht jedoch ändern.

Darüber hinaus müssen einzelne Mitgliedstaaten ein solches Abkommen unter Umständen entsprechend ihren einzelstaatlichen Verfahren ratifizieren, zusätzlich zum grünen Licht, das sie auf internationaler Ebene geben. Das Abkommen tritt an einem bestimmten Tag in Kraft, kann jedoch davor bereits vorläufig angewendet werden.

Was sind die Eckpunkte der Politik?

Die Handelspolitik der Union steht im Wesentlichen auf drei Säulen. Sie spielt in den multilateralen Verhandlungen, die im Rahmen der WTO geführt werden, eine aktive Rolle. Sie entwickelt tiefere bilaterale Handelsbeziehungen mit einzelnen Staaten und Regionen und wendet unilaterale Maßnahmen an, gewährt zum Beispiel Entwicklungsländern eine Präferenzbehandlung. Darüber hinaus verfolgt sie eine Marktzugangsstrategie, um spezielle Hemmnisse in wichtigen Exportmärkten zu erkennen und zu beseitigen.

Multilateraler Ansatz

Die Union setzt sich nachdrücklich für multilaterales Handeln ein. Sie hat die Handelsverhandlungen der Doha-Entwicklungsrunde kompromisslos unterstützt, seit diese von der WTO im Jahr 2001 mit dem Ziel eingesetzt wurden, weitere Liberalisierungen im Handel mit Waren und Dienstleistungen zu verhandeln, den Marktzugang für Entwicklungsländer zu verbessern und Handelsregeln zu überarbeiten.

Die Vorteile eines erfolgreichen Abschlusses der Gespräche wären sehr weitreichend. Es wird geschätzt, dass der Welthandel in diesem Fall einen Zuwachs von 2 % verzeichnen würde und eine erhebliche Vereinfachung der Handelsprozesse, der Logistik und des Transports die Folge wäre. Da die Thematik jedoch hochkomplex ist und die Interessen der Parteien teilweise weit auseinandergehen, konnte bisher keine Einigung erzielt werden.

Welthandelsorganisation

Die WTO wurde am 1. Januar 1995 als Nachfolgeorganisation aus dem nach dem Zweiten Weltkrieg abgeschlossenen Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommen (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT) gegründet. Die WTO hat derzeit 159 Mitgliedstaaten. 26 Länder haben Beobachterstatus. Die Organisation hat an der Erarbeitung eines Regelwerks zur Öffnung der Weltwirtschaft für den Handel mitgewirkt. Sie koordiniert die Handelsabkommen der WTO, bietet ein Forum für Verhandlungen, fungiert als Streitschlichtungsinstanz, beobachtet nationale handelspolitische Entwicklungen, bietet technische Unterstützung und Schulungen für Entwicklungsländer an und organisiert die Zusammenarbeit mit anderen internationalen Organisationen. Beabsichtigen die WTO-Mitgliedstaaten eine Aktualisierung des multilateralen Regelwerks, wird eine neue Handelsrunde eingeleitet. Die jüngste (und noch andauernde) Runde ist die Doha-Runde.



Der EU kommt in der WTO eine Schlüsselrolle zu.

FREIHANDELSABKOMMEN

Die EU bringt in einem noch nie da gewesenen Ausmaß eine Agenda der gegenseitigen Markttöffnung mit ihren wichtigsten bilateralen Handelspartnern voran. Wichtigstes Instrument sind in diesem Zusammenhang die Freihandelsabkommen (FHA). Vor 2006 machten diese weniger als ein Viertel des EU-Handels aus. Werden alle derzeit laufenden Verhandlungen erfolgreich abgeschlossen, erhöht sich dieser Anteil auf zwei Drittel. Ende 2012 waren bereits 28 Handelsabkommen in Kraft.

BEREITS WIRKSAME HANDELSABKOMMEN

- Peru und Kolumbien: Das Handelsabkommen wurde im Juni 2012 unterzeichnet. Es wird von Peru seit dem 1. März 2013 und von Kolumbien seit dem 1. August 2013 vorläufig angewendet.
- Südkorea: Dieses seit dem 1. Juli 2011 angewendete Abkommen ist das erste einer neuen Generation von Freihandelsabkommen, durch die umfassender als je zuvor Handelshemmnisse abgebaut und die Geschäftsbeziehungen zwischen europäischen und koreanischen Unternehmen deutlich erleichtert werden. Bis Ende 2012 konnten die Unternehmen in der EU ihre Waren-Exporte nach Südkorea auf 426,4 Mrd. € erhöhen – ein erheblicher Anstieg im Vergleich zu den 351,8 Mrd. € des Jahres 2010.
- Chile: Das Assoziierungsabkommen von 2002 umfasst ein weitreichendes Freihandelsabkommen, das im Jahr darauf in Kraft trat. Die EU ist zweitgrößter Handelspartner Chiles bei den Einfuhren, während die EU für Chile der drittgrößte Exportmarkt ist.
- Mexiko: Seit dem Inkrafttreten des Abkommens im Oktober 2000 hat sich das bilaterale Handelsvolumen von 21,7 Mrd. € auf 40,1 Mrd. € in 2011 verdoppelt.
- Südafrika: Das Abkommen über Handel, Entwicklung und Zusammenarbeit ist seit dem Jahr 2000 in Kraft und hat zur Einrichtung einer Freihandelszone geführt, die 90 % des bilateralen Handels zwischen der EU und ihrem größten Handelspartner in Afrika abdeckt.

FERTIG VERHANDELTE FREIHANDELSABKOMMEN, DIE NOCH NICHT IN KRAFT GETRETEN SIND

- Zentralamerika (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und Panama): Das Assoziierungsabkommen wurde im Juni 2012 unterzeichnet. Seit dem 1. August 2013 ist das Abkommen mit Honduras, Nicaragua und Panama wirksam.
- Singapur: Die Verhandlungen wurden im Dezember 2012 abgeschlossen. Dadurch ist das Land das erste Mitglied des Verbands Südostasiatischer Nationen (ASEAN), das mit der EU ein Abkommen erzielt hat.
- Östliche Nachbarschaft – Die EU hat kürzlich die Verhandlungen für eine vertiefte und umfassende Freihandelszone (Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA) mit Moldawien, Armenien und Georgien abgeschlossen. Die Verhandlungen mit der Ukraine wurden im Dezember 2011 abgeschlossen.

FREIHANDELSABKOMMEN, DIE NOCH VERHANDELT WERDEN

- Kanada: Die Verhandlungen für ein umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen (Comprehensive Economic and Trade Agreement – CETA) zwischen der EU und Kanada begannen im Mai 2009 und befinden sich nun auf der Zielgeraden. Die EU ist der zweitgrößte Handelspartner des Landes. Die Verhandlungen könnten einen Präzedenzfall für mögliche zukünftige Abkommen mit anderen großen Industrienationen wie beispielsweise den USA darstellen.
- Indien: Die Gespräche wurden im Jahr 2007 begonnen. Dabei handelt es sich um den ersten Versuch der EU, bilaterale Verhandlungen über eine gegenseitige Markttöffnung mit einem großen Schwellenland zu führen.
- ASEAN (Association of South East Asian Nations): Mit einzelnen Mitgliedern (siehe Singapur weiter oben) finden bilaterale Verhandlungen statt. Eröffnet wurden sie mit Malaysia im Mai 2010, mit Vietnam im Juni 2012 und mit Thailand im März 2013. Die EU betrachtet die Freihandelsabkommen mit einzelnen ASEAN-Ländern als Schritte auf dem Weg zu ihrem langfristigen Ziel eines interregionalen Abkommens.
- Mercosur (Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay und Venezuela): Im Falle eines Erfolgs entstünde die größte Freihandelszone zwischen zwei Regionen der Welt (Europa und Südamerika).

- Golf-Kooperationsrat (Saudi-Arabien, Kuwait, Vereinigte Arabische Emirate, Katar, Bahrain und Oman): wichtiger Handelspartner für die EU. Die Verhandlungen wurden 2008 abgebrochen, informelle Kontakte bestehen jedoch fort.
- Staaten in Afrika, im Karibischen Raum und im Pazifischen Ozean (AKP): Zwischen diesen Ländern und der EU werden Wirtschaftspartnerschaftsabkommen verhandelt. Mehr als 30 Jahre lang hatten diese Länder präferenziellen Zugang zum europäischen Markt. Dadurch ließ sich jedoch keine ausreichende Belebung der lokalen Wirtschaft, keine Stimulation des Wachstums oder Steigerung der Importe aus den AKP-Staaten in die EU erreichen. Die Abkommen sollen die AKP-Staaten bei ihrer Integration in die Weltwirtschaft unterstützen, für nachhaltiges Wachstum und die Bekämpfung der Armut sorgen. Drei Abkommen sind inzwischen wirksam: für die Karibik (14 Länder), Ostafrika (Madagaskar, Mauritius, Seychellen und Simbabwe) und für den Pazifik (Papua Neuguinea).
- Japan: Am 25. März 2013 nahmen die EU und Japan offiziell Verhandlungen für ein Freihandelsabkommen auf. Dabei geht es um Themen wie die schrittweise Liberalisierung des Handels mit Waren und Dienstleistungen, Investitionen, öffentliches Beschaffungswesen und den Abbau von nichttarifären Handelshemmnissen.
- Marokko: Die Verhandlungen für eine vertiefte und umfassende Freihandelszone (Deep and Comprehensive Free Trade Area – DCFTA) mit der EU begannen am 1. März 2013.
- Vereinigte Staaten: Die Wirtschaftsbeziehung der EU zu den USA ist vom Umfang und von der Intensität her schon jetzt außerordentlich – und dennoch besteht weiteres Potenzial. Angesichts durchschnittlicher Zölle von 4 % ließe sich dieses Potenzial durch die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse ausschöpfen. Verhandlungen für eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) begannen im Juli 2013. Laut einer unabhängigen Studie könnte eine ehrgeizige TTIP nach ihrer vollständigen Umsetzung für die EU einen wirtschaftlichen Nutzen in Höhe von 119 Mrd. € pro Jahr bedeuten. Das wären jährlich 545 € mehr verfügbares Einkommen für eine vierköpfige Familie in der EU.
- Südlicher Mittelmeerraum (Ägypten, Jordanien, Marokko und Tunesien): Die Regierungen der EU stimmten im Dezember 2011 der Eröffnung neuer Verhandlungen für tiefere Freihandelsabkommen mit einzelnen Staaten zu. Marokko machte im März 2013 den Anfang (siehe oben).

ZUKÜNFTIGE VERHANDLUNGEN

Der Handel sollte auch Entwicklungsländern zugutekommen.



Freihandelsabkommen sind das Kernstück vieler Assoziierungsabkommen. Die EU ist darüber hinaus mit einer Reihe ihrer Nachbarstaaten über Zollunionen verbunden (Andorra, San Marino und die Türkei). Diese sind in Europa mit den Faröer-Inseln, Norwegen, Island und der Schweiz und den südlichen Mittelmeer-Anrainerstaaten (Algerien, Ägypten, Israel, Jordanien, Libanon, Marokko, Palästinensische Behörde, Syrien und Tunesien) in Kraft. Zwischen der EU und der ehemaligen jugoslawischen Republik Mazedonien, Albanien, Montenegro, Bosnien und Herzegowina und Serbien besteht eine autonome Handelsregelung.

Strategische Beziehungen

- China: Der Handel mit China wächst stetig und rasant, aber europäische Unternehmen stehen immer noch vor Schwierigkeiten, wenn sie in dem fernöstlichen Land Handel treiben, investieren oder geschäftlich tätig werden wollen. Die EU und China haben sich verpflichtet, Verhandlungen über ein Investitionsabkommen, einschließlich Marktzugang, zu beginnen.
- Russland: Die EU ist für Russland der bei weitem wichtigste Handelspartner. Sie stellt über die Hälfte der Im- und Exporte des Landes. Der Beitritt Russlands zur WTO im Jahr 2012 hatte eine Senkung der Einfuhrzölle zur Folge und eröffnet darüber hinaus die Möglichkeit, in einem Forum bilaterale Streitigkeiten beizulegen.

Entwicklungsländer

Die Union fordert die Entwicklungsländer aktiv auf, über den Handel ihre eigenen Volkswirtschaften aufzubauen und den Lebensstandard zu verbessern. Ein wachsendes Handelsvolumen kann die Exporteinnahmen dieser Länder erhöhen und die Diversifizierung ihrer Volkswirtschaften fördern, um ihre Abhängigkeit von Agrar- und Rohstoffen aufzulösen. Zur Unterstützung der Exporte von Entwicklungsländern war die Union die erste Organisation weltweit, die 1971 ein Allgemeines Präferenzsystem (APS) mit präferenzbegünstigten Einfuhrquoten für alle Entwicklungsländer einführte, so dass sie den so wichtigen Zugang zu den europäischen Märkten erhielten. In den vergangenen vier Jahrzehnten hat sich das globale Wirtschaftsgefüge erheblich verschoben. In diesen wettbewerbsintensiven Zeiten müssen Zollpräferenzen den bedürftigsten Ländern vorbehalten sein.

Entsprechend wird das neue Allgemeine Präferenzsystem, das ab 2014 gelten wird, die Präferenzen für Länder wie Russland, Brasilien, Kuwait und Saudi-Arabien aussetzen, welche die Weltbank als Länder mit hohem oder gehobenem mittleren Einkommen einstuft und/oder die

durch ein Freihandelsabkommen präferenziellen Zugang zur EU haben. Die Vergünstigungen dieses Systems konzentrieren sich damit auf die 89 bedürftigsten Länder.

Eine Sonderregelung, APS+, bietet zusätzliche Zollermäßigungen für gefährdete Länder, die 27 internationale Übereinkommen zu Menschen- und Arbeitsschutzrechten, Umweltnormen sowie Standards der verantwortungsvollen Staatsführung unterzeichnet haben. Das EU-Programm „Alles außer Waffen“ gewährt 49 der ärmsten Länder zudem zoll- und quotenfreien Zugang zum europäischen Markt für alle Produkte, ausgenommen Waffen und Munition.

Darüber hinaus betreibt die Europäische Kommission einen speziellen Helpdesk in sechs Sprachen (Englisch, Französisch, Spanisch, Portugiesisch, Arabisch und Russisch), der Export-Beratung für Unternehmen in Entwicklungsländern anbietet, die keine Kapazitäten für einen solchen Service haben.

Marktzugangsstrategie

Die Strategie schafft neue Geschäftschancen für Unternehmen in der EU, die in die Märkte von Drittstaaten exportieren, insbesondere in solche Länder, mit denen kein Freihandelsabkommen besteht. Eine Partnerschaft zwischen der Kommission, EU-Mitgliedstaaten, Unternehmen und Instanzen mit lokaler Fachkompetenz, wie Industrie- und Handelskammern, hilft, Handelshemmnisse zu erkennen und zu beseitigen.

Eine von der EU verwaltete Marktzugangsdatenbank – ein freier, interaktiver Service – bietet Informationen über die Bedingungen in Nicht-EU-Ländern. Dazu gehören branchenspezifische Handelshemmnisse, Import-Formalitäten, Statistik-Datenbanken und verschiedene Studien.

Handelspolitischer Schutz

Handelsverhandlungen können dazu beitragen, den Boden für zukünftigen wirtschaftlichen Wohlstand zu bereiten. Ebenso wichtig ist jedoch die Aufgabe, über die Einhaltung und Durchsetzung bestehender Rechte und Regeln zu wachen. Anderenfalls leidet schlimmstenfalls die Wettbewerbsfähigkeit der Union und es könnte zum Verlust von heimischen Arbeitsplätzen kommen.

Auf die ordnungsgemäße Durchsetzung legt die Kommission besonderen Wert. Sie überwacht das Verhalten ihrer Handelspartner sehr genau, um schnell eingreifen zu können, wenn diskriminierende oder unverhältnismäßige Handelshemmnisse, wie Schwierigkeiten beim Erhalt von Patenten oder Lizenzen, auftreten oder unlautere Praktiken erkennbar werden.

Die Durchsetzung kann auf unterschiedlichen Wegen erfolgen: über diplomatische und politische Kontakte, Verhandlungen, regulatorische Zusammenarbeit und über die WTO.

Die Streitschlichtungsverfahren der WTO sind das Hauptforum für die Beilegung von Handelsstreitigkeiten. Jedes Mitglied kann einen Fall vorbringen, den eine Sondergruppe gemäß international vereinbarten Regeln untersucht. Hält sich ein Mitglied nicht an die ausgesprochenen Empfehlungen, können Entschädigungen oder Sanktionen verhängt werden.

Erfolgreicher WTO-Fall gegen China

2011 siegte die EU in einem bei der WTO eingebrachten Fall, als sie erfolgreich die chinesische Politik der Anwendung verschiedener Hemmnisse anprangerte, insbesondere mengenmäßige Begrenzungen und hohe Zölle, die China eingeführt hatte, um die Ausfuhr von neun wichtigen Rohstoffen wie Bauxit, Zink und Magnesium zu unterbinden. Dieses Vorgehen machte die Materialkosten für chinesische Hersteller deutlich günstiger, woraus sich für diese ein großer Wettbewerbsvorteil ergab. Gleichzeitig nahm die Verfügbarkeit dieser Rohstoffe außerhalb Chinas erheblich ab. Der Sieg der EU beendete die Diskriminierung europäischer Unternehmen in Bezug auf diese Materialien.

In Übereinstimmung mit den Regeln der WTO verfügt die EU über eigene handelspolitische Schutzmechanismen, um in einer vom Wettbewerb geprägten Welt ein faires Verhalten zu gewährleisten. Diese Mechanismen sind sorgfältig darauf ausgelegt, gleiche Bedingungen für alle zu schaffen und protektionistischen Missbrauch zu verhindern.

Unfairer Wettbewerb kann aus zwei Quellen entstehen: Subventionen oder Preisdumping. Im ersten Fall erhält ein bestimmter Sektor staatliche Beihilfen. Das verzerrt den Wettbewerb, denn subventionierte Waren werden künstlich wettbewerbsfähig gehalten. Beim Preisdumping verkaufen Hersteller aus Drittländern ihre Waren in der EU für einen geringeren Preis als den regulären Verkaufspreis auf ihrem heimischen Markt.

Vermutet die Kommission eine solche Praxis (Subventionen oder Preisdumping) oder wird ihr ein solcher Vorwurf zugetragen, untersucht sie den Fall. Wird ein Verstoß gegen vereinbarte Handelsregeln festgestellt, kann die EU Gegenmaßnahmen anwenden, zum Beispiel zusätzliche Zölle, um den unfair erlangten Wettbewerbsvorteil zu beseitigen, den das jeweilige Land sich erhofft hatte.

Die Zukunft der Handelspolitik

Die EU verschreibt sich weiterhin voll und ganz ihrer ehrgeizigen handelspolitischen Agenda. Sie glaubt an die Vorzüge offener Märkte und ist überzeugt, dass der Handel Teil der Lösung zur Überwindung der Krise ist.

Es liegt auch im ureigenen Interesse der einzelstaatlichen und regionalen Handelspartner der EU, die Verhandlungen zu einem erfolgreichen Abschluss zu bringen, da die EU der größte Markt für ihre Exporte ist.

Freihandelsabkommen rufen jedoch auch die Kritiker auf den Plan. In Europa lautet der Vorwurf bisweilen, dass die Hersteller in der EU aufgrund dieser Abkommen unfairer Konkurrenz durch Billigimporte ausgesetzt seien. Aus einer ganz anderen Ecke wird der Union vorgeworfen, Märkte durchdringen zu wollen, insbesondere in Entwicklungsländern, und dabei lokale Arbeitsplätze zu vernichten. Diese Kritik berücksichtigt jedoch nicht die Fakten, die eine gegenteilige Sprache sprechen, und die sichtbaren Vorteile, die diese Abkommen sowohl für die EU als auch ihre Partner bedeuten.

Kampf dem Protektionismus

Unvermeidlicherweise sehen einige im Protektionismus die Lösung für viele grundsätzliche Probleme. Die G20-Gruppe der wichtigsten Industrie- und Schwellenländer hat sich formell dazu verpflichtet, keine handelsbeschränkenden Maßnahmen zu verabschieden und eventuell eingeführte derartige Maßnahmen sofort zu beseitigen.

Die Realität weicht bisweilen jedoch von den auf Gipfeltreffen gehaltenen Reden und vereinbarten Grundsätzen ab. Trotz der Selbstverpflichtung scheinen viele Schwellenländer versucht, potenziell handelsverzerrende Maßnahmen einzuführen, um ihre heimischen Märkte vor internationaler Konkurrenz zu schützen.

Die EU wird sich weiter dafür einsetzen, dem Protektionismus die Stirn zu bieten. Die Union würde mehr verlieren als gewinnen, wenn sie ähnliche protektionistische Maßnahmen einführen würde, da sie von den Einfuhren vielfach abhängig ist. Würden Importe verteuert, wäre die Wettbewerbsfähigkeit der EU innerhalb und außerhalb der Union in Gefahr und ein direkter Verlust von Produktionskapazitäten und Arbeitsplätzen in Europa wäre die Folge. 10 % höhere Handelsbeschränkungen könnten einen nationalen Einkommensverlust von 4 % nach sich ziehen.

Als die führende Handelsregion der Welt hat die EU ein starkes Interesse an offenen Märkten und klaren regulatorischen Rahmenbedingungen. Sie ist sich ihrer hohen Verantwortung gegenüber den eigenen Bürgern und der restlichen Welt bewusst und wird ihre derzeitige Strategie fortsetzen. Über den Weg multilateraler und bilateraler Abkommen wird sie sich weiterhin mit Nachdruck für ein offenes und faires globales Handelssystem einsetzen.



Im niederländischen Rotterdam befindet sich einer der größten Container-Häfen der Welt.

Weitere Informationen

- ▶ **EU TRADE:** <http://ec.europa.eu/trade>
- ▶ **Handelsnewsletter der GD TRADE:** <http://trade.ec.europa.eu/eutn>
- ▶ **Export-Helpdesk:** <http://exporthelp.europa.eu>
- ▶ **Datenbank über den Marktzugang:** <http://madb.europa.eu>
- ▶ **Fragen zur Europäischen Union? Europe Direct hilft Ihnen weiter:** 00 800 6 7 8 9 10 11
<http://europedirect.europa.eu>

