

TTIP im Focus

Nützt die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) wirklich nur „den Multis“?

Klarstellungen zum Thema „TTIP und KMUs“

Die österreichische Wirtschaft ist typisch mittelständisch strukturiert: Mehr als 98% aller österreichischen Firmen sind kleine oder mittlere Unternehmen, sog. KMUs. Und über 93% aller Firmen sind überhaupt sogenannte „Mikrounternehmen“ mit weniger als 10 Arbeitnehmern.

Wir wissen, dass der internationale Handel in Österreich und der EU praktisch der einzige Wachstumsmotor ist. Der Inlandskonsum läuft flau und die öffentlichen Investitionen, vor allem in Zeiten der Budgetkonsolidierung, erst recht.

Die Bedeutung des Außenhandels für die Wettbewerbsfähigkeit, das Wachstum, die Beschäftigung und den Wohlstand in Österreich ist ja bekannt: Österreichs Außenhandel mit Waren und Dienstleistungen bemisst sich auf rund 60% des BIP (die Exportverflechtung einiger anderer EU-Ländern liegt noch bedeutend höher). Zumindest jeder dritte Arbeitsplatz ist direkt oder indirekt von Exporten und Importen abhängig.

Viele unserer KMUs sind bereits im Außenhandel vertreten. KMUs, die im internationalen Handel tätig sind, gelten als innovativer, produktiver und wettbewerbsfähiger, sie haben die sichereren und auch die besser bezahlten Arbeitsplätze. Sie sichern also die Beschäftigung, steigern die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit und tragen maßgeblich zum Ruf Österreichs als attraktiver Wirtschaftsstandort und nicht zuletzt zum österreichischen Gesamtbudget bei.

Trotzdem müssen wir versuchen, mehr KMUs in den Export zu bringen. Auch Politik und Wissenschaft haben die Bedeutung gesunder kleinerer und mittlerer österreichischer Betriebe für Österreich und seine öko-soziale Volkswirtschaft erkannt. Hilfestellungen für österreichische Exporteure, Importeure und Investoren durch die Unterstützungsoffensive der Regierung („go international“), durch die Österreichische Kontrollbank oder durch die Wirtschaftskammer Österreich mit ihren mehr als 100 AußenwirtschaftsCenter- und Handelsbüros in aller Welt haben sich vielfach bewährt.

Österreich und die EU können jedoch noch mehr tun! Sie können die für exportierende und importierende Firmen geltenden rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verbessern. Die EU und ihre 28 Mitgliedstaaten verfolgen seit Jahrzehnten eine gemeinsame Handelspolitik gegenüber ihren Handelspartnerländern. In Zuge dieser gemeinsamen Handelspolitik verhandelt die EU seit langem Abkommen, welche eben diese Rahmenbedingungen für den gegenseitigen internationalen Handel mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen verbessern sollen.

Handelshemmnisse sollten abgeschafft oder zumindest reduziert werden, egal ob sie in Form von Zöllen oder als sog. nicht-tarifäre Handelshemmnisse (ungerechtfertigte unterschiedliche technische Produkt- oder Produktionsvorschriften, Doppelzertifizierungen und Doppelzulassungsverfahren, Mehrfachinspektionen, Diskriminierungen im Vergleich zu inländischen oder anderen ausländischen Mitbewerbern, intransparente Bürokratie etc.) auftreten. Ungerechtfertigt sind Handelshemmnisse dann, wenn sie keinen gerechtfertigten Schutzinteressen des Staates (technische Produktsicherheit, Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen, kulturelle Vielfalt etc.) dienen. Zudem sollen durch Abkommen die bereits geltenden Handelsregeln in vielen handelsrelevanten Politikbereichen modernisiert und neue notwendige Handelsregeln geschaffen werden. Die internationalen Regeln der Welthandelsorganisation (WTO), welche bereits jetzt zwischen 160 Mitgliedstaaten gelten, liegen allen bilateralen Handelsabkommen zugrunde. Bilaterale Handelsabkommen sollten jedoch sowohl im Hinblick auf Marktzugang als auch auf Handelsregeln ehrgeiziger sein als die WTO. Handelsabkommen sind geeignete Instrumente, die für international tätige Firmen unverzichtbare Rechtssicherheit und die Vorhersehbarkeit der geltenden Rahmenbedingungen zu garantieren. Von einem erhöhten Maß an Rechtssicherheit und Vorhersehbarkeit der internationalen Handelsbedingungen profitieren KMUs in besonderem Maße.

Hohe Zölle und nicht-tarifäre Handelshemmnisse, ungerechtfertigte bürokratische Hürden, die Missachtung bestehender geistiger Eigentumsrechte, Diskriminierungen gegenüber Mitbewerbern oder in der öffentlichen Auftragsvergabe, mangelnder Investitionsschutz, unfaire Subventionspolitik im Gastland, Informationsdefizite gelten als sichere „Exportkiller“ für KMU, die aufgrund ihrer Größe in der Regel über knappe Finanz- und Personalressourcen verfügen.

Handelsabkommen versuchen genau diese Themen zu regeln. Es gilt deshalb als unbestritten, dass von Handelsabkommen zwischen der EU und ihren Handelspartnern die kleinen und mittleren Unternehmen beider Seiten überdurchschnittlich profitieren.

Neben vielen anderen Abkommen mit z.B. Südkorea, Kolumbien/Peru, Zentralamerika, Singapur, Kanada verhandelt die EU derzeit mit Japan, Indien, den ASEAN-Staaten wie Vietnam, Thailand, bald auch mit den Philippinen und Indonesien. Rund 50 Abkommen werden im Rahmen der gemeinsamen EU-Handelspolitik verhandelt oder sind bereits in Kraft.

Welche Inhalte von Handelsabkommen nützen KMUs?

1. In erster Linie sollen die Zölle im industriell-gewerblichen Bereich abgeschafft werden. Wir haben Rückmeldungen von österreichischen KMUs, die aufgrund der Importzölle in den USA viele an und für sich wettbewerbsfähige Produkte nicht dorthin exportieren. Die Zölle bei Bekleidung und Textilien oder in der Automobil-Zulieferindustrie sind nach wie vor sehr hoch. Diese Firmen warten auf die Abschaffung der Zölle.

2. Aber auch im regulatorischen Bereich mit den ungerechtfertigten sog. „nicht-tarifären Handelshemmnissen“ (unterschiedlichen technischen Vorschriften, unterschiedlichen Normen, teuren Produkt-Zulassungsverfahren, Doppelzertifizierungen etc.) könnte ein ehrgeiziges TTIP EU-weit hunderte Milliarden Euro einsparen. Dieses Geld wird bereits jetzt - unnötig - in Form von nicht-tarifären Handelshemmnissen ausgegeben. KMUs sind bei regulatorischen Problemen mit den Behörden und der Bürokratie des Exportlandes rasch überfordert. Sie haben weder das Personal noch die Finanzen, sich auf dem Exportmarkt gegenüber den Behörden zu behaupten - meist noch in einer fremden Sprache und in einem fremden Rechtssystem. Mit TTIP würden die Regulierungsbehörden enger zusammenarbeiten und unnötige technische Regulierungen und Verfahren reduzieren oder verhindern.

Auch die gegenseitige Anerkennung von unterschiedlichen aber gleichwertigen, äquivalenten technischen Produktvorschriften könnte den Handel in vielen Branchen deutlich erleichtern ohne das Schutzniveau in der EU oder in den USA zu gefährden.

Denn auch nachdem TTIP in Kraft tritt, gilt:

- In der EU dürfen nur Waren und Dienstleistungen zirkulieren, welche den EU-Vorschriften entsprechen.
- Zusätzlich dürfen Waren zirkulieren, die nach den Bestimmungen des Exportlandes erzeugt wurden, wenn diese Waren „gegenseitig anerkannt“ wurden. Die gegenseitige Anerkennung erfolgt nur unter der Voraussetzung, dass die jeweiligen technischen Vorschriften, Schutzvorschriften etc. des Export- und des Importlandes vergleichbar (äquivalent) sind. Die Äquivalenz ist weder beim Chlorhuhn, noch bei hormonbehandeltem Rindfleisch gegeben, weshalb diese Waren aus den USA auch nach dem Inkrafttreten des TTIP nicht in die EU importiert werden dürfen,
- Es gelten Ausnahmen -vom freien Waren- und Dienstleistungsverkehr, wenn Gefahr für das Leben und die Gesundheit von Menschen, Tieren oder Pflanzen gegeben ist (z.B. beim Auftreten von Tierseuchen), bei Gefahren für natürliche Ressourcen etc. In solchen Fällen kann nach wie vor der Handel eingeschränkt oder ganz unterbunden werden.

Und was mindestens ebenso bedeutend sein wird: Die TTIP-Regeln werden in zukünftigen Handelsabkommen als Vorbild dienen. Mittel- bis langfristig würde auch das den internationalen Handel - besonders für KMUs - spürbar erleichtern.

3. Aus Sicht der WKÖ ist es besonders erfreulich, dass TTIP erstmals ein eigenes KMU-Kapitel enthalten wird, in dem auf besondere Probleme und Anliegen der KMUs Rücksicht genommen werden wird. Ein Bericht der Europäischen Kommission¹ zeigt deutlich, dass insbesondere die Informationsbeschaffung über die in Drittstaaten geltenden unbekannteten technischen und rechtlichen Vorschriften und Verfahren vor allem für KMUs sehr oft der Grund für scheiternde grenzüberschreitende Geschäfte darstellt. Der beschleunigte und verbesserte Zugang zu marktrelevanten Informationen ist deshalb ein wichtiges Ziel dieses KMU-Kapitels im TTIP.
4. Neben dem erwähnten Zollabbau, den ungerechtfertigten nicht-tarifären Handelshemmnissen soll aber auch in Verhandlungskapiteln wie dem Schutz geistiger Eigentumsrechte, dem Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten, bei Dienstleistungen (in diesem Bereich sind KMUs sehr oft besonders wettbewerbsfähig - z.B. Informationstechnologien, Umwelttechnologien ...), Investitionen, Investitionsschutz etc. gezielt auf die Anliegen von KMUs eingegangen werden.
5. Österreichische Firmen und insbesondere KMUs brauchen einen effektiven, modernisierten Schutz ihrer Investitionen gegen Willkür, Diskriminierung und Enteignung im Gastland. Dies gilt auch für die USA, wo österreichische Firmen Direktinvestitionen im Ausmaß von rund EUR 5,5 Mrd. halten. Die derzeit sehr emotional geführte Debatte über die Notwendigkeit eines Investor-Staat-Streitbeilegungsmechanismus (ISDS) übersieht, dass der Großteil aller für den Investor relevanten staatlichen Entscheidungen des Gastlandes von weisungsgebundenen Verwaltungsbehörden und nicht von Gerichten getroffen -wird (gewerbe-, umwelt-, sozialrechtliche Bescheide ...). Darüber hinaus kann sich ein österreichischer Investor in den USA vor einem nationalen Gericht nicht auf das Handelsabkommen mit den USA sondern nur auf geltende US-Gesetze beziehen. Wenn diese diskriminierend verfasst sein sollten (z.B. Buy America/n), kann ein US-Gericht eine erfolgte Diskriminierung, Enteignung etc. nicht aufheben. Wie Statistiken der OECD zeigen, wird das ISDS sehr wohl zu einem Großteil von KMUs in Anspruch genommen (22% von Kleinst- und Einzelunternehmen, ein noch größerer Teil von mittelgroßen Unternehmen und nur 8% von den oft zitierten „Multis“). Die Statistiken zeigen ebenfalls, dass die Staaten öfter zu den Gewinnern von ISDS-Verfahren zählen als die Beschwerde führenden Firmen, und dass, verglichen mit US-Firmen, deutlich mehr europäische Unternehmen Beschwerden einbringen. Diese und andere Informationen finden Sie im [Focus-Papier der WKÖ zum Thema Investitionsschutz](#) auf www.wko.at/ttip.

¹ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf

Impressum

Medieninhaber und Herausgeber

Wirtschaftskammer Österreich
Abteilung für Finanz- und Handelspolitik (FHP)
Dr. Ralf Kronberger

Autor: Mag. Susanne Schrott

Wiedner Hauptstraße 63, A-1045 Wien
Email: fhp@wko.at
Internet: <http://wko.at/hp>

Alle Angaben erfolgen trotz sorgfältigster Bearbeitung ohne Gewähr.
Eine Haftung der Wirtschaftskammern Österreichs ist ausgeschlossen.
Bei allen personenbezogenen Bezeichnungen gilt die gewählte Form für beide Geschlechter.