

# TRANSATLANTISCHE WIRTSCHAFTSPARTNERSCHAFT DIE GLOBALISIERUNG AKTIV GESTALTEN

Positionspapier von Thomas Bareiß MdB (Stand 11/07)

Die USA und die Europäische Union teilen eine ganze Reihe gemeinsamer Werte. Ausdruck dieser Verbundenheit sind auch die starken gegenseitigen Handelsverflechtungen. Diese wirtschaftlichen Beziehungen litten kaum unter zeitweiligen politischen Differenzen. Das zeigt: sie sind nicht nur stabiles, sondern auch stabilisierendes Element der transatlantischen Beziehungen. Die Stärkung, Erleichterung und Vertiefung des gegenseitigen Handels im Rahmen der Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft - begleitet durch die Arbeit des Transatlantischen Wirtschaftsrates - ist deshalb ein Kernanliegen der Fraktion von CDU und CSU im Deutschen Bundestag, der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel, sowie der Europäischen Kommission. Ziel ist es, die Zusammenarbeit zwischen den USA und der EU zu fördern, denn eine engere wirtschaftliche Kooperation bringt nicht nur wirtschaftliche Vorteile für beide Seiten mit sich, sondern auch Vorteile für die politischen Beziehungen.

## Der transatlantische Wirtschaftsraum

Bereits heute sind die USA und die Europäische Union wirtschaftlich stark miteinander verflochten und der transatlantische Wirtschaftsraum ist der wichtigste und größte weltweit. Knapp 60 Prozent des weltweiten Einkommens werden hier erwirtschaftet, die Importe in die EU und die USA machen etwa 40 Prozent des weltweiten Volumens aus, knapp 30 Prozent der weltweiten Exporte stammen aus einem der beiden Märkte. Noch beeindruckender ist diese Statistik in Bezug auf die Direktinvestitionen: beide Regionen vereinen über 70 Prozent der weltweiten Direktinvestitionen auf sich. Die Bedeutung des transatlantischen Wirtschaftsraumes für die Weltwirtschaft steht damit außer Zweifel. Auch die Handelsbeziehungen untereinander sind von überragender Bedeutung für die USA und die Europäische Union. Fast 25 Prozent aller Exporte aus der EU gehen in die USA und umgekehrt liefern die USA über 20 Prozent ihrer Exporte in die Europäische Union. Bei den Direktinvestitionen liegt dieser Anteil sogar bei jeweils 50 Prozent. Allein der tägliche Güterhandel zwischen beiden Märkten hat einen Wert von über einer

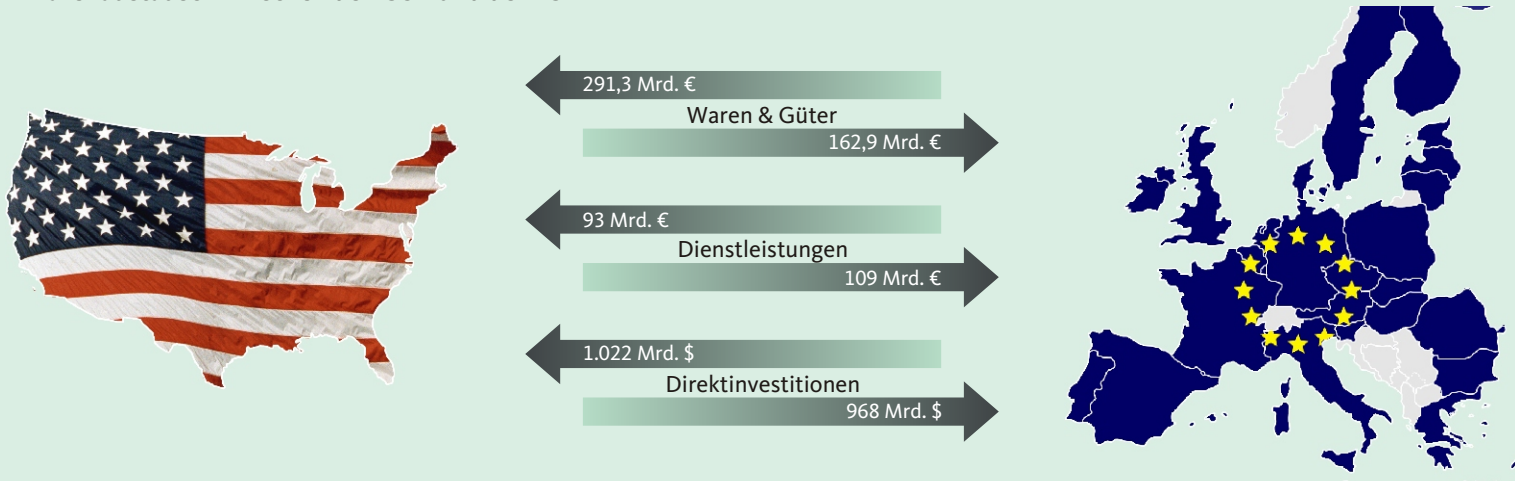
Milliarde Euro und diese Zahlen erfassen noch nicht die Verkäufe von Tochterunternehmen amerikanischer Firmen auf dem europäischen Markt und umgekehrt. Produktion und Verkauf deutscher Unternehmen direkt in den USA entsprechen dem dreifachen Wert der Exporte. Dennoch haben die Wirtschaftsbeziehungen in den letzten Jahrzehnten an Gewicht verloren, vor allem zugunsten des asiatischen Marktes.

## Potenziale nutzen - Globalisierung gestalten

Möglich wurde diese Dimension des gegenseitigen Handels vor allem durch den Abbau tarifärer Handelshemmnisse im Rahmen der multilateralen WTO-Verhandlungen. Der durchschnittliche Zoll für Industriegüter liegt heute bei jeweils etwa zwei Prozent. Hier bestehen also nur noch geringe Spielräume für eine weitere Handelsliberalisierung. Wesentlich bedeutender ist deshalb die Zusammenarbeit beim Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Die Vereinheitlichung von Produktstandards, der Abbau von Regulierungen, Kooperationen im Wissenschafts- und Forschungsraum sowie gemeinsame Anstrengungen im Bereich von nationaler Sicherheit und Marktzugang sind wesentliche Bestandteile und Ziele einer solchen Kooperation.

Der Nutzen, der sich aus einer Verstärkung und Vertiefung der Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft ergeben wird, ist gewaltig. Das Wachstumspotenzial, das im Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse steckt, hat sich bereits am Europäischen Binnenmarkt gezeigt: eine Steigerung des jährlichen Wachstums um über zwei Prozent und eine Erhöhung der Beschäftigungszahlen um eineinhalb Prozent war die Folge. Für eine Liberalisierung und Harmonisierung des transatlantischen Handels fallen diese Zahlen noch höher aus: Schätzungen gehen von einem jährlichen Wachstum des Pro-Kopf-BIP von bis zu drei Prozent in den USA und in der EU aus; die dynamischen Gewinne, die sich aus den gegenseitigen Handelserleichterungen ergeben und noch weitaus höher ausfallen werden, sind dabei noch nicht berücksichtigt.

## Warenaustausch zwischen den USA und der EU



Die Folge des höheren Warenaustausches, des größeren Marktes und der leichteren Direktinvestitionen ist aber nicht nur ein signifikanter Wohlstandsgewinn für die Handelspartner. Gleichzeitig wird dies auch die Wettbewerbsfähigkeit gegenüber anderen Ländern stärken sowie Innovationsfähigkeit und Wissensaustausch fördern. Die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft muss somit auch als Antwort auf die Herausforderungen der Globalisierung verstanden werden, als eine Möglichkeit, die Chancen dieser Entwicklung zu nutzen, ohne sich gleichzeitig vom Prinzip des multilateralen Freihandels abzuwenden.

Dies zeigt zugleich auch die politischen Vorteile der transatlantischen Zusammenarbeit auf. Bereits seit Beginn der 1990er Jahre gibt es einen Trend zu bilateralen und regionalen Handelsabkommen. Treibende Kräfte dieser Entwicklung sind vor allem die EU und nach anfänglicher Zurückhaltung inzwischen auch die USA. Der Abschluss solcher Handelsabkommen verlief bislang weitgehend unkoordiniert und brachte zahlreiche Probleme mit sich. Zum einen haben solche präferentiellen Handelsabkommen zwangsläufig auch immer die Diskriminierung von Drittländern zur Folge. Zum anderen leidet vor allem die Wirtschaft unter überlappenden Mitgliedschaften, unterschiedlichen Produktstandards und konkurrierenden Regulierungen. Die Entstehung einzelner, rivalisierender Handelsblöcke erschwert multilaterale Handelsliberalisierungen im Rahmen der WTO erheblich und schwächt gleichzeitig die Stellung der USA und der EU gegenüber anderen Ländern innerhalb der WTO. Die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft setzt deshalb auf regelmäßige Konsultationen und vertiefte Zusammenarbeit, um so dieser Entwicklung effektiv entgegen zu wirken. Sie untermauert als Bindeglied zwischen den beiden dominierenden Handelsblöcken das Prinzip des Multilateralismus. Davon werden sowohl die USA als auch die Europäische Union in Zukunft profitieren.

Deshalb ist es wichtig, die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft offen zu gestalten. Drittländern muss es freistehen, sich jederzeit ebenfalls daran zu beteiligen. Insbesondere Länder wie Kanada gilt es zu integrieren. Die EU ist zweitgrößter Handelspartner Kanadas nach den USA und liefert 12 Prozent der kanadischen Importe. Eine möglichst große Reichweite der Partnerschaft wäre für alle beteiligten Länder von Vorteil.

### Von abstraktem Denken zu konkretem Handeln

Die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft ist für Deutschland, die Europäische Union und die USA ein Projekt mit außerordentlichem ökonomischem und politischem Potenzial. Für die Weiterentwicklung und Vertiefung der Partnerschaft ist es daher notwendig, dass sich alle Seiten mit Engagement und Initiative dafür einsetzen und die Verstärkung der Zusammenarbeit auch auf höchster Ebene vorantreiben. Ein erster Schritt dazu war die

Initiative von Bundeskanzlerin Angela Merkel zur Bildung des Transatlantischen Wirtschaftsrates während der deutschen EU-Ratspräsidentschaft im ersten Halbjahr 2007. Nun liegt es an allen Beteiligten dafür einzutreten, diese Anstrengungen fortzusetzen. Das erste Treffen des Transatlantischen Wirtschaftsrates am 9. November 2007 in Washington war ein wichtiger Meilenstein für diese Beziehungen. Erste Erfolge im Bereich von gemeinsamen Rechnungslegungsstandards und der gegenseitigen Anerkennung von US GAAP und IFRS zeigen, dass die Transatlantische Wirtschaftspartnerschaft erfolgreich sein kann. Um diesem Ziel gerecht zu werden, ist ein institutioneller Rahmen, wie ihn der Transatlantische Wirtschaftsrat bereitstellt, ein geeignetes Mittel. Ein fester Zeitplan mit verbindlichen Zielvorgaben ist dabei unerlässlich. Im Frühjahr 2008 findet der nächste EU-USA-Gipfel in Slowenien statt. Der Transatlantische Wirtschaftsrat wird dann bereits ein Jahr Arbeit hinter sich haben. Die Eckpunkte, die auf dem EU-USA-Gipfel unter deutscher EU-Ratspräsidentschaft festgelegt worden sind, müssen weiterhin mit derselben Intensität und demselben Nachdruck verfolgt werden. Der Erfolg des Transatlantischen Wirtschaftsrats wird sich an seinen konkreten Zielen messen lassen müssen.

### Handlungsfelder der Transatlantischen Wirtschaftspartnerschaft

- Gemeinsamer Wirtschafts- und Forschungsraum
- Corporate Governance, Übernahme- und Wettbewerbsrecht
- Standardisierung in Bereichen (Rechnungslegung, Dienstleistungen, Finanzdienstleistungen, Produkten und Handelsgüter)
- Kooperationen im Bereich Energie- und Umweltpolitik, Luftverkehr und Infrastrukturpolitik
- Marktzugangsregeln und geistige Eigentumsrechte
- Nationale Sicherheitspolitik

### Der transatlantische Wirtschaftsraum in Zahlen

- Einwohner: EU 488 Mio. | USA 297 Mio.
- Inlandsprodukt: EU 11 Bio. € | USA 10 Bio. €
- Entspricht einer Wirtschaftsleistung von 57% der Welt und 40% des Welthandels

### Handelsvolumen wichtiger Sektoren und Branchen (2005)

1. Chemie	78 Mrd €
2. Transport und Verkehr	70 Mrd €
3. Maschinen und Turbinen	58 Mrd €
4. Telekommunikation	35 Mrd €
5. Energie	18 Mrd €
6. Landwirtschaft	15 Mrd €
7. Textilien und Bekleidung	5 Mrd €
8. Stahl und Eisen	3 Mrd €

### Herausgeber

**Thomas Bareiß MdB**

Platz der Republik 1  
11011 Berlin

Tel.: 030 / 227-73783  
Fax: 030 / 227-76783

[www.thomas-bareiss.de](http://www.thomas-bareiss.de)