

Der Atlantik lockt

EU und USA prüfen die Bildung der größten Freihandelszone der Welt / Befürworter hoffen auf mehr Wachstum / Skeptiker verweisen auf die hohen Hürden

VON UNSEREM MITARBEITER
CHRISTIAN MIHATSCH

BANGKOK. Die Volkswirtschaften der EU und der USA sind eng miteinander verflochten, aber ein Freihandelsabkommen zwischen beiden Wirtschaftszonen galt bislang als kaum durchsetzbar. Doch weil in der Doha-Runde der Welthandelsorganisation nichts vorangeht, gewinnt die Idee eines transatlantischen Handelspakts immer mehr Anhänger.

Für die Liberalisierung des Welthandels waren die Nullerjahre ein verlorenes Jahrzehnt. Im Jahr 2001 begannen die Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde der Welthandelsorganisation WTO. Doch elf Jahre später ist kein Abschluss in Sicht. Und so bekommt eine alte Idee eine zweite Chance: die Bildung einer Freihandelszone zwischen der EU und den USA. Ende vergangenen Jahres haben US-Präsident

Barack Obama und EU-Präsident Herman van Rompuy eine Arbeitsgruppe eingesetzt, die diese Idee genauer prüfen soll. Die europäische und die amerikanische Handelskammer drücken weiter aufs Tempo. Obwohl der erste Zwischenbericht dieser Arbeitsgruppe erst im Juni vorliegen soll, hoffen die beiden Kammern, dass bereits beim G-8-Gipfel Ende dieser Woche entschieden wird, Verhandlungen über eine transatlantische Freihandelszone aufzunehmen. Unterstützung erhalten die Kammern dabei vom britischen Premier David Cameron und der deutschen Bundeskanzlerin Angela Merkel. Außerdem ist die Idee populär: Rund zwei Drittel der Amerikaner und Europäer stehen einer gemeinsamen Freihandelszone positiv gegenüber, wie Umfragen zeigen.

Die Idee einer US-EU-Freihandelszone ist zumindest theoretisch einleuchtend. Die EU und die USA sind die größten Volkswirtschaften der Welt und der Han-

del zwischen ihnen beträgt knapp 500 Milliarden Euro, rund ein Drittel des gesamten Welthandels. Die beiden Wirtschaftsböcke sind bereits heute stark integriert. So sind die USA das Ziel von knapp 75 Prozent der europäischen Auslandsinvestitionen und Europa erhält mehr als die Hälfte der US-Auslandsinvestitionen. Je 3,5 Millionen Menschen arbeiten für Unternehmen, die ihren Hauptsitz auf der anderen Seite des großen Teichs haben.

Obwohl die Zollsätze im Transatlantikhandel im Schnitt nur fünf bis sieben Prozent betragen, wäre daher eine weitere Liberalisierung für beide Partner ein erheblicher Gewinn. Nur schon durch eine Reduktion der Zollsätze im Güterhandel auf Null würde das bilaterale Handelsvolumen um knapp ein Fünftel zunehmen. Dadurch könnte das Bruttoinlandsprodukt (BIP, ein Maß für die Wirtschaftsleistung) der EU um knapp ein halbes Prozent und das BIP der USA gar um über ein Pro-

zent steigen, wie eine Studie der europäischen Denkfabrik Ecipec zeigt. Noch größere Wohlfahrtsgewinne bieten aber ein Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen und eine Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen. Unter nicht-tarifären Handelshemmnissen versteht man freiwillige Exportbeschränkungen, Quoten für bestimmte Produkte oder Klauseln, die einen bestimmten Anteil an lokaler Produktion verlangen.

So einleuchtend eine US-EU-Freihandelszone auf dem Papier ist, so schwierig ist deren Umsetzung. Zum einen besteht die Befürchtung, dass die Welthandelsorganisation (WTO) Schaden nehmen könnte, wenn die beiden größten Handelsmächte ihren bilateralen Handel außerhalb der WTO regeln. Zum anderen ist nicht sicher, dass die Verhandlungen auch erfolgreich abgeschlossen werden können. Die EU und die USA „sind die zwei Verhandlungspartner, die am schwersten Übereinkommen finden“, sagt der ehe-

malige EU-Chefunterhändler Peter Mandelson. Und auch WTO-Chef Pascal Lamy sieht nahezu unüberwindliche Hindernisse: „Landwirtschaft? Viel Glück.“ Bei den nicht-tarifären Handelshemmnissen kommt hinzu, dass beide Partner gleich stark sind, wie Ecipec-Direktor Fredrik Erixon sagt: „Die EU und die USA können nicht das tun, was sie in Verhandlungen mit kleineren Ländern tun: einfach verlangen, dass der kleinere Partner die EU- oder US-Regeln übernimmt.“

Trotzdem bleibt Thomas Donohue, der Chef der US-Handelskammer, optimistisch: „Jetzt ist eine großartige Zeit für ein Handelsabkommen. Die Not ist da, die Angst ist da. Ich spreche oft mit Staatschefs und sehe die Angst in ihren Augen. Sie sorgen sich, wie sie ihren Leuten Arbeit geben können, wie sie ihre Wirtschaft in Gang kriegen, was mit der Eurozone passiert.“ Und so hofft Donohue, dass beim G-8-Gipfel die Aufnahme von Verhandlungen angekündigt wird.