



Brüssel, den 12.11.2020
COM(2020) 705 final

**BERICHT DER KOMMISSION AN DAS EUROPÄISCHE PARLAMENT, DEN RAT,
DEN EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFTS- UND SOZIALAUSSCHUSS UND DEN
AUSSCHUSS DER REGIONEN**

über die Umsetzung von EU-Handelsabkommen

1. Januar 2019 - 31. Dezember 2019

{SWD(2020) 263 final}

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG.....	5
2. ÜBERBLICK ÜBER DIE WICHTIGSTEN FESTSTELLUNGEN: HANDELSSTRÖME	7
3. ÜBERSICHT ÜBER DIE WICHTIGSTEN FESTSTELLUNGEN NACH REGION.....	12
3.1 ASIEN.....	12
3.1.1 Südkorea	12
3.1.2 Japan	13
3.1.3 Singapur (Vorbereitungen für das Inkrafttreten).....	15
3.2 AMERIKA	16
3.2.1 Kanada.....	16
3.2.2 Lateinamerikanische Partnerländer	19
3.3 EU-NACHBARLÄNDER.....	22
3.3.1 Partnerländer im Mittelmeerraum sowie im Nahen Osten.....	22
3.3.2 Georgien, Moldau, Ukraine.....	26
3.3.3 Westlicher Balkan	27
3.3.4 Schweiz.....	28
3.3.5 Norwegen.....	29
3.3.6 Türkei	30
3.4 AFRIKANISCHE, KARIBISCHE UND PAZIFISCHE STAATEN	31
4. HANDEL UND NACHHALTIGE ENTWICKLUNG	33
5. HANDEL MIT AGRARLEBENSMITTELN IM RAHMEN VON EU-HANDELSABKOMMEN	37
6. DIENSTLEISTUNGEN, VERGABE ÖFFENTLICHER AUFTRÄGE, RECHTE DES GEISTIGEN EIGENTUMS	43
6.1 Dienstleistungen und ausländische Direktinvestitionen (ADI)	43
6.2 Vergabe öffentlicher Aufträge	47
6.3 Rechte des geistigen Eigentums	51
7. KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN.....	53
8. RECHTLICHE DURCHSETZUNG.....	56
8.1 Streitbeilegung im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung mit Südkorea	57
8.2 Streitbeilegung mit der Ukraine.....	57
8.3 Streitbeilegung mit der Südafrikanischen Zollunion (SACU).....	58
9. SCHLUSSFOLGERUNGEN	58

IN DIESEM BERICHT BERÜCKSICHTIGTE HANDELSABKOMMEN

(Abkommen/Anwendungsbeginn)¹

ASIEN	
Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-Japan	1. Februar 2019
Freihandelsabkommen EU-Südkorea	1. Juli 2011
AMERIKA	
Umfassendes Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada	21. September 2017
Freihandelsabkommen EU-Kolumbien-Peru-Ecuador	1. März 2013: Peru; 1. August 2013: Kolumbien; 1. Januar 2017: Ecuador
Assoziierungsabkommen EU-Zentralamerika	1. August 2013: Handelssäule gilt für Honduras, Nicaragua und Panama; 1. Oktober 2013: Costa Rica und El Salvador; 1. Dezember 2013: Guatemala
Assoziierungsabkommen EU-Chile	1. Februar 2003
Globalabkommen EU-Mexiko	für Waren angewendet seit 1. Juli 2000, für Dienstleistungen seit 1. März 2001
EU-NACHBARLÄNDER	
Länder im Mittelmeerraum und im Nahen Osten – Freihandelszonen	
EU-Algerien	1. September 2005
EU-Ägypten	21. Dezember 2003
EU-Libanon	1. März 2003
EU-Jordanien	1. Mai 2002
EU-Marokko	18. März 2000
EU-Tunesien	1. März 1998
EU-Palästina ²	1. Juli 1997
EU-Israel	1. Januar 1996
Östliche Länder – vertiefte und umfassende Freihandelszonen	
EU-Ukraine	1. Januar 2016, trat am 1. September 2017 in Kraft
EU-Georgien	1. September 2014, trat am 1. Juli 2016 in Kraft
EU-Moldau	1. September 2014, trat am 1. Juli 2016 in Kraft

¹ Aus Gründen der Konsistenz werden im vorliegenden Bericht die Kurzbezeichnungen der EU-Handelspartner entsprechend den Angaben in den Interinstitutionellen Regeln für Veröffentlichungen verwendet, die unter folgender Adresse abrufbar sind: <https://publications.europa.eu/code/de/de-5000500.htm>

² Diese Bezeichnung ist nicht als Anerkennung eines Staates Palästina auszulegen und lässt die Standpunkte der einzelnen Mitgliedstaaten zu dieser Frage unberührt.

IN DIESEM BERICHT BERÜCKSICHTIGTE HANDELSABKOMMEN

(Abkommen/Anwendungsbeginn)

Westlicher Balkan – Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen	
EU-Kosovo* ³	1. April 2016
EU-Serbien	Interimsabkommen über Handel für Serbien: 1. Februar 2009; für die EU: 8. Dezember 2009
EU-Bosnien und Herzegowina	Interimsabkommen über Handel, 1. Juli 2008
EU-Montenegro	Interimsabkommen über Handel, 1. Januar 2008
EU-Albanien	Interimsabkommen über Handel, 1. Dezember 2006
EU-Nordmazedonien	Interimsabkommen über Handel, 1. Juni 2001
Schweiz, Norwegen, Türkei	
Freihandelsabkommen EU-Schweiz	1972
Freihandelsabkommen EU-Norwegen	1. Juli 1973
Zollunion EU-Türkei	Assoziierungsabkommen 1963 unterzeichnet; letzte Phase der Zollunion am 1. Januar 1996 abgeschlossen.
AFRIKA, KARIBIK UND PAZIFIK – Wirtschaftspartnerschaftsabkommen	
EU-Ghana (Interimsabkommen)	15. Dezember 2016
EU-Entwicklungsgemeinschaft des Südlichen Afrika (SADC)	10. Oktober 2016: Botsuana, Eswatini, Lesotho, Namibia und Südafrika; 4. Februar 2018: Mosambik
EU-Côte d'Ivoire (Interimsabkommen)	3. September 2016
EU-Zentralafrika (Kamerun)	4. August 2014 für Kamerun
Interimsabkommen zwischen der EU und Staaten des östlichen und südlichen Afrika	14. Mai 2012: Madagaskar, Mauritius, Seychellen und Simbabwe ⁴
EU-Pazifikstaaten (Interimsabkommen)	20. Dezember 2009: Papua-Neuguinea; 28. Juli 2014: Fidschi ⁵
EU-CARIFORUM	29. Dezember 2008: Antigua und Barbuda, Belize, Bahamas, Barbados, Dominica, Dominikanische Republik, Grenada, Guayana, Jamaika, St. Kitts und Nevis, St. Lucia, St. Vincent und die Grenadinen, Suriname, Trinidad und

³ * Diese Bezeichnung berührt nicht die Standpunkte zum Status und steht im Einklang mit der Resolution 1244/1999 des Sicherheitsrates der Vereinten Nationen und dem Gutachten des Internationalen Gerichtshofs zur Unabhängigkeitserklärung des Kosovos.

⁴ Das Abkommen gilt seit dem 7. Februar 2019 auch für die Komoren.

⁵ Das Abkommen gilt seit dem 31. Dezember 2018 auch für Samoa.

	Tobago
--	--------

1. EINLEITUNG

2019 waren erfreuliche Fortschritte bei der europäischen Handelspolitik zu verzeichnen. Die EU brachte ihre bilaterale Handelsagenda voran, indem sie ihre Handelsabkommen mit Singapur und Vietnam ratifizierte, die im November 2019 bzw. August 2020 in Kraft traten. 2019 wandte die EU 44 Handelsabkommen mit 76 Partnern an⁶; Der Handel mit diesen Partnern belief sich auf 1,345 Mrd. EUR, was 33 % des Außenhandels der EU entspricht (34 % aller Ausfuhren und 33 % aller Einfuhren).

Gleichzeitig kann mit Blick auf 2020 angenommen werden, dass der Handel zwischen der EU und ihren Handelspartnern, einschließlich ihrer Präferenzhandelspartner, durch die **COVID-19-Pandemie** stark abgeschwächt wird. Nach Schätzungen der Europäischen Kommission sinken die Ausfuhren der EU in Drittländer zwischen 9 % und 15 % und die Einfuhren zwischen 11 % und 14 % (Waren und Dienstleistungen insgesamt). Das umfassende Netz der Handelsabkommen der EU kann dazu beitragen, diesen negativen Auswirkungen entgegenzuwirken und sie zu mindern, Resilienz aufzubauen und die Lieferketten zu diversifizieren. Die Europäische Kommission verstärkt ihre Bemühungen, um die Umsetzung und Durchsetzung dieser Abkommen zu verbessern, wodurch sichergestellt wird, dass sie allen Unternehmen, insbesondere kleineren Unternehmen, zugutekommen. Der vom Kollegium am 24. Juli ernannte **Leitende Handelsbeauftragte**⁷ wird in enger Zusammenarbeit mit allen betroffenen Interessenträgern sowie den Mitgliedstaaten und den Organen der EU Leitlinien vorgeben.

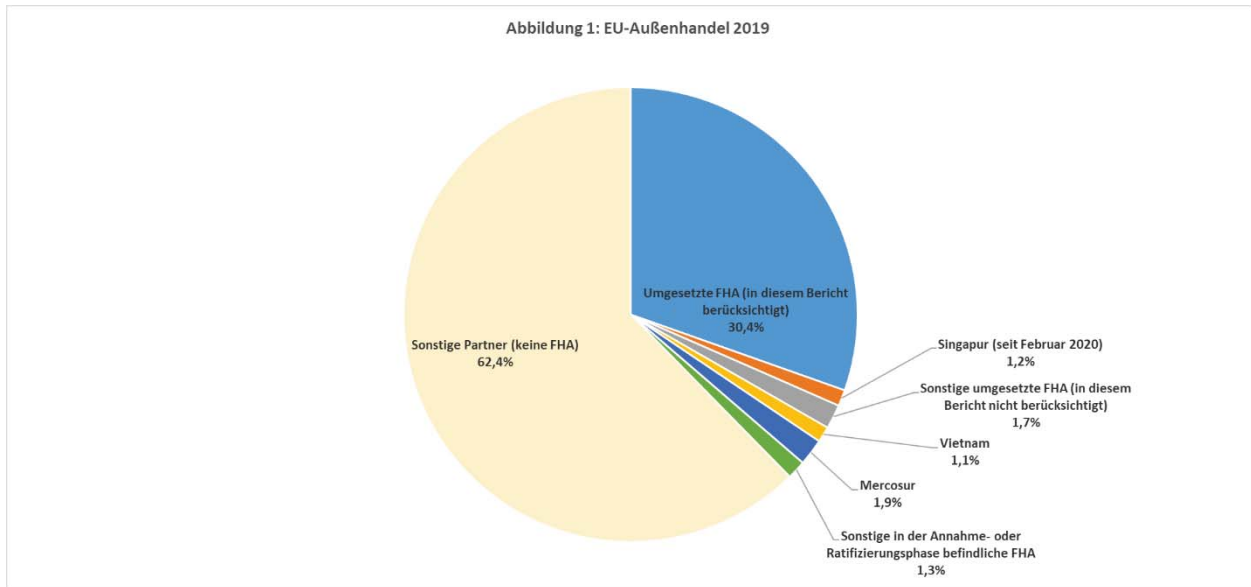
Dieser Bericht gibt einen Überblick über den aktuellen Stand von 36 wichtigen Handelsabkommen der EU mit 65 Handelspartnern⁸. Die Abkommen decken 91 % des EU-Handels mit Präferenzhandelspartnern und 30,4 % des gesamten Außenhandels der EU ab.

⁶ Eine alphabetisch geordnete Liste der Abkommen steht auf der Website der GD HANDEL zur Verfügung: <https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/negotiations-and-agreements/>.

⁷ https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/IP_20_1409

⁸ Das Freihandelsabkommen EU-Singapur trat erst am 21. November 2019 in Kraft.

Abbildung 1: EU-Außenhandel 2019



In dem Bericht wird die Umsetzung der EU-Abkommen mit asiatischen Ländern, Ländern des amerikanischen Kontinents, den EU-Nachbarländern (Länder der Östlichen Partnerschaft und südliche Nachbarschaftsländer sowie den Partnern im Westbalkan) und Staaten in Afrika, im Karibischen Raum und im Pazifischen Ozean beleuchtet. Zusätzlich zu Abschnitten über Handel und nachhaltige Entwicklung, Handel mit Agrarlebensmitteln sowie kleinen und mittleren Unternehmen enthält der diesjährige Bericht einen gesonderten Abschnitt über Dienstleistungen, Investitionen, die Vergabe öffentlicher Aufträge und Rechte des geistigen Eigentums. Die begleitende **Arbeitsunterlage der Kommissionsdienststellen**⁹ umfasst 36 länderspezifische Informationsblätter¹⁰. Es wird untersucht, wie wirksam Abkommen umgesetzt werden, es werden Statistiken bereitgestellt und es wird ein Überblick über den aktuellen Stand der Umsetzung des 15-Punkte-Aktionsplans der Europäischen Kommission zu Handel und nachhaltiger Entwicklung geliefert¹¹.

Statistik zum Warenverkehr

Allgemeine Statistiken über den Waren- und Dienstleistungsverkehr und über ausländische Direktinvestitionen für jedes Partnerland finden Sie in der begleitenden Arbeitsunterlage der Kommissionsdienststellen. Statistische Daten über die Entwicklung von Handel und Investitionsflüssen basieren auf den Eurostat-Daten für die EU-27 im März 2020, soweit nicht

⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf

¹⁰ Das Freihandelsabkommen EU-Singapur trat erst am 21. November 2019 in Kraft, weshalb im vorliegenden Bericht und in der Arbeitsunterlage der Kommissionsdienststellen nur ein Überblick über die vorbereitenden Arbeiten gegeben werden kann. In der Ausgabe 2021 wird umfassend darüber berichtet werden.

¹¹ Der 15-Punkte-Aktionsplan ist abrufbar unter: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf.

anders angegeben. Die aktuellsten jährlichen Daten zum Warenverkehr beziehen sich auf 2019, soweit nicht anders angegeben.

Die Europäische Kommission/GD HANDEL wird am Tag der Annahme dieses Berichts auf ihrer Website statistische Daten zur **Präferenznutzung** in Bezug auf EU-Ausfuhren und EU-Einfuhren für die einzelnen Handelspartner für die EU und die einzelnen Mitgliedstaaten sowie Erläuterungen zu den Quellen und zur Methodik veröffentlichen.

Hinweis: Die Zahlen für die Präferenznutzung in Bezug auf EU-Einfuhren und EU-Ausfuhren basieren auf unterschiedlichen Datenreihen von verschiedenen Quellen. Die Präferenznutzungsdaten für Einfuhren basieren auf Eurostat-Daten und sind harmonisiert. Die Präferenznutzungsdaten in Bezug auf EU-Ausfuhren basieren auf von den Zollbehörden der EU-Handelspartner übermittelten Daten, die unterschiedliche Methoden und Verfahren anwenden: Die Daten sind deshalb nicht harmonisiert und nicht vergleichbar.

Statistik zum Dienstleistungsverkehr

Die wichtigsten Quellen für den Dienstleistungsverkehr sind die **Zahlungsbilanzstatistik** und die **Datenbank** von Eurostat **zu den Tätigkeiten von Auslandsunternehmenseinheiten** (FATS). Erstere umfasst Erbringungsart 1 (grenzüberschreitend), 2 (Konsum im Ausland) und 4 (Erbringung durch natürliche Personen im anderen Land), während letztere die Erbringungsart 3 (Niederlassung) abdeckt. Die aktuellsten jährlichen Daten zum Dienstleistungsverkehr beziehen sich auf 2018, soweit nicht anders angegeben.

Hinweis: Bei den Daten der Zahlungsbilanzstatistik sind die Handelsströme nur begrenzt nach Sektoren aufgeschlüsselt und für die Handelsströme bei Dienstleistungen liegt keine Aufschlüsselung nach Erbringungsart vor. Die Daten der Statistiken über Auslandsunternehmenseinheiten (FATS) bieten eine detaillierte Aufschlüsselung, doch um den tatsächlichen Wert der Erbringungsart 3 für den Dienstleistungs- (oder Warenverkehr) zu erhalten, müssen die Zahlen um Rückexporte bereinigt werden (z. B. liefern die FATS den Umsatz, der von multinationalen EU-Unternehmen in den USA erzielt wird; um den Wert der lokalen Verkäufe, der Ausfuhren in der Erbringungsart 3, zu ermitteln, müssen bei den Daten aber die Ausfuhren der EU-Unternehmen mit Sitz in den USA ausgeschlossen werden).

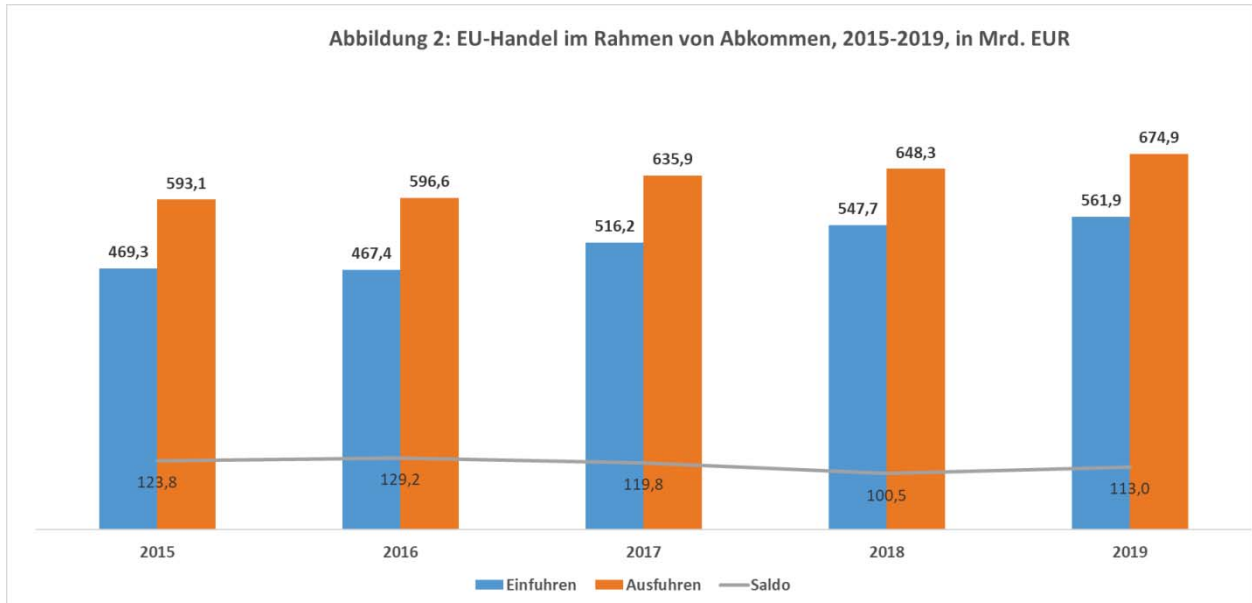
Statistik über ausländische Direktinvestitionen (ADI)

Für die Daten zu ADI-Strömen und -Beständen sind **Eurostat und UNCTAD** die wichtigsten Quellen. Die aktuellsten jährlichen Daten zum Dienstleistungsverkehr beziehen sich auf 2018, soweit nicht anders angegeben.

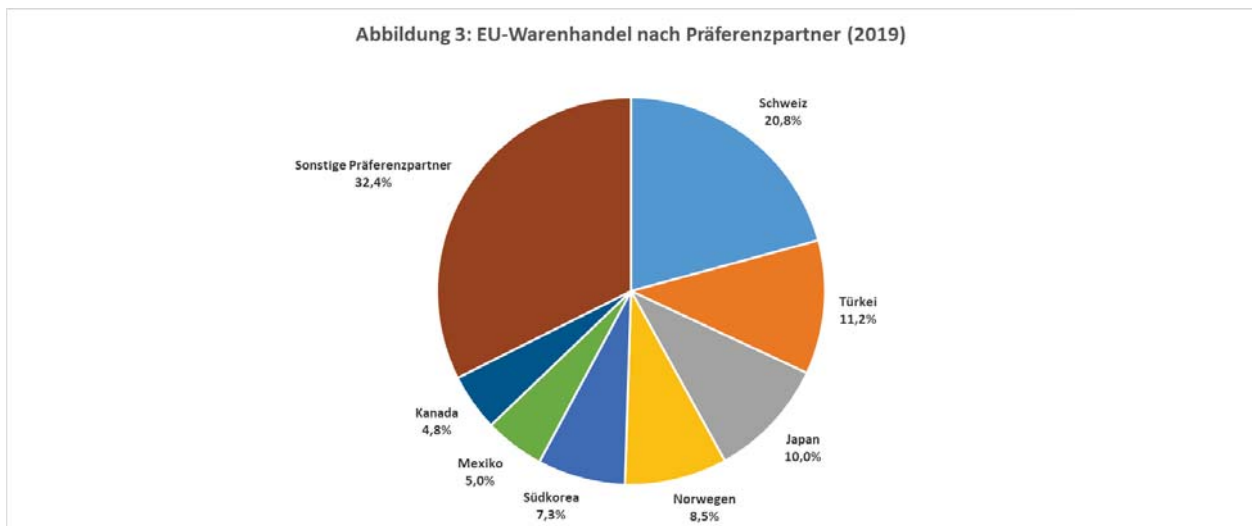
2. ÜBERBLICK ÜBER DIE WICHTIGSTEN FESTSTELLUNGEN: HANDELSSTRÖME

Dieser Abschnitt befasst sich mit der Entwicklung des Handels zwischen der EU und den 65 wichtigsten Präferenzhandelspartnern im Jahr 2019, auf die insgesamt 29 % der gesamten

EU-Einfuhren und 32 % der gesamten EU-Ausfuhren entfallen; dies ergibt einen EU-Handelsüberschuss in Höhe von 113 Mrd. EUR, was einem Anstieg um 12 % gegenüber dem Vorjahr entspricht.

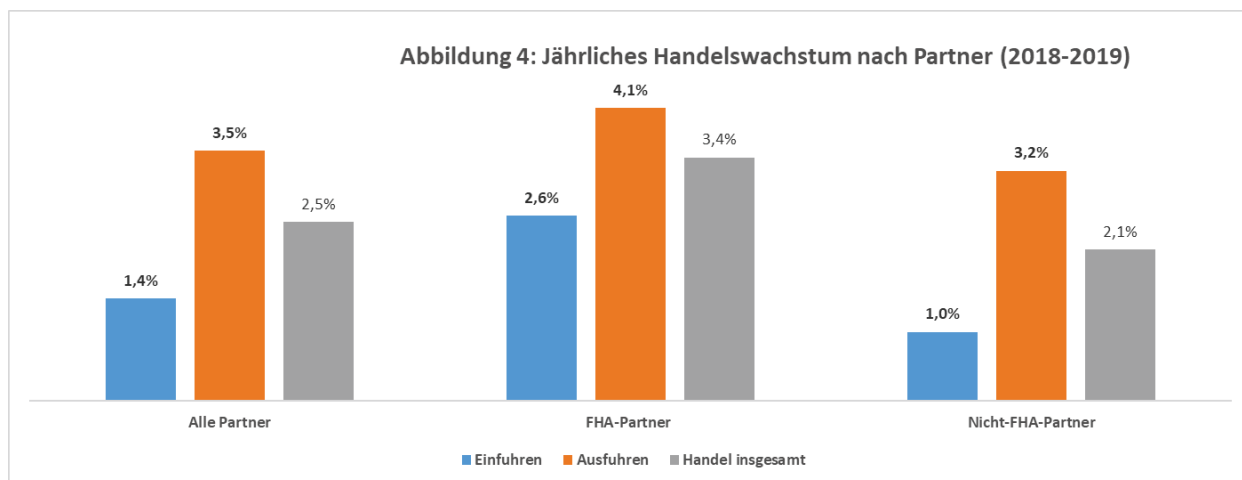


Die Schweiz war mit 21 % des Handels nach wie vor der wichtigste Präferenzhandelspartner der EU, gefolgt von der Türkei mit 11 %, Japan mit 10 % und Norwegen mit 8,5 %. Insgesamt entfällt auf diese Partner die Hälfte des EU-Präferenzhandels.



2019 war ein Wachstum des Warenverkehrs der EU mit den 65 Partnern von 3,4 % zu verzeichnen. Dies ist mehr als der EU-Handel mit der übrigen Welt (d. h. alle Handelspartner der EU, +2,5 %) und mehr als der Handel der EU mit ihren Partnern, mit denen kein Präferenzabkommen besteht (restliche Welt abzüglich der 65 Präferenzpartner, +2,1 %). Bei präferenzbegünstigten Ausfuhren (+4,1 %) und präferenzbegünstigten Einfuhren (+2,6 %) von

Waren war ein stärkerer Anstieg festzustellen als bei den Ausfuhren und Einfuhren für die übrige Welt (3,5 % bzw. 1,4 %).



Trends bei den Ausfuhren von Waren

2019 handelte es sich bei 92 % aller Ausfuhren der EU in Präferenzpartnerländer um **Industrieerzeugnisse**. Maschinen, Chemikalien und Beförderungsmittel waren nach wie vor die wichtigsten Ausfuhrwaren der EU, wobei ein Wachstum von 1,5 %, 6,3 % bzw. 5,7 % zu verzeichnen war. Maschinen und Anlagen waren weiterhin die wichtigste Einzelkategorie; auf sie entfielen etwa 25 % aller Ausfuhren im Rahmen von Präferenzabkommen. Maschinen und mechanische Geräte sowie Kraftfahrzeuge waren in Bezug auf den Wert nach wie vor am wichtigsten und machten etwa 30 % aller Ausfuhren nicht-landwirtschaftlicher Erzeugnisse in die 65 Präferenzpartnerländer aus. Auf elektrische Maschinen und Geräte sowie pharmazeutische Erzeugnisse entfielen jeweils etwa 9 %. Die größten jährlichen Zuwächse bei Ausfuhren waren bei Luftfahrzeugen (+50 %), Leder (+43 %) sowie Perlen und Edelsteinen (+35 %) festzustellen.

Die EU-Ausfuhren von **Agrarlebensmitteln** stiegen 2019 um 8,7 %. In Bezug auf den Wert waren Getränke am wichtigsten, auf sie entfielen 15 % der Ausfuhren von Agrarlebensmitteln in Länder mit Präferenzhandelsabkommen (+8,6 %). Auf Getreide, Milcherzeugnisse und Fleisch entfiel jeweils ein Anteil von etwa 8 %, wobei ein Zuwachs von 39 %, 13,2 % bzw. 0,7 % zu verzeichnen war.

Aufgrund der späteren Verfügbarkeit von Daten und der Zahl der berücksichtigten Abkommen kann im Rahmen des vorliegenden Bereichs die **Präferenznutzung für EU-Ausfuhren** nicht

untersucht werden. Die Europäische Kommission legt für die Prüfung der Präferenznutzung Ex-post-Evaluierungsstudien¹² oder Studien über die Umsetzung zugrunde und wird ihre Bemühungen in diesem Bereich verstärken. Die Europäische Kommission evaluiert Daten über die Präferenznutzung von ihren Partnerländern. Sie wird diese auf ihrer Website veröffentlichen, um die Transparenz zu verbessern und Unternehmensverbände und Mitgliedstaaten zu ermutigen, eigene Studien durchzuführen. Die Europäische Kommission arbeitet weiter mit ihren Handelspartnern bei der Erhebung verlässlicher Daten über präferenzbegünstigte Ausfuhren zusammen und setzt ihren Dialog mit den Mitgliedstaaten, den Unternehmensverbänden und Sektoren fort, um besser zu verstehen, weshalb Zollpräferenzen nicht vollständig ausgeschöpft werden.

Trends bei der Einfuhr von Waren

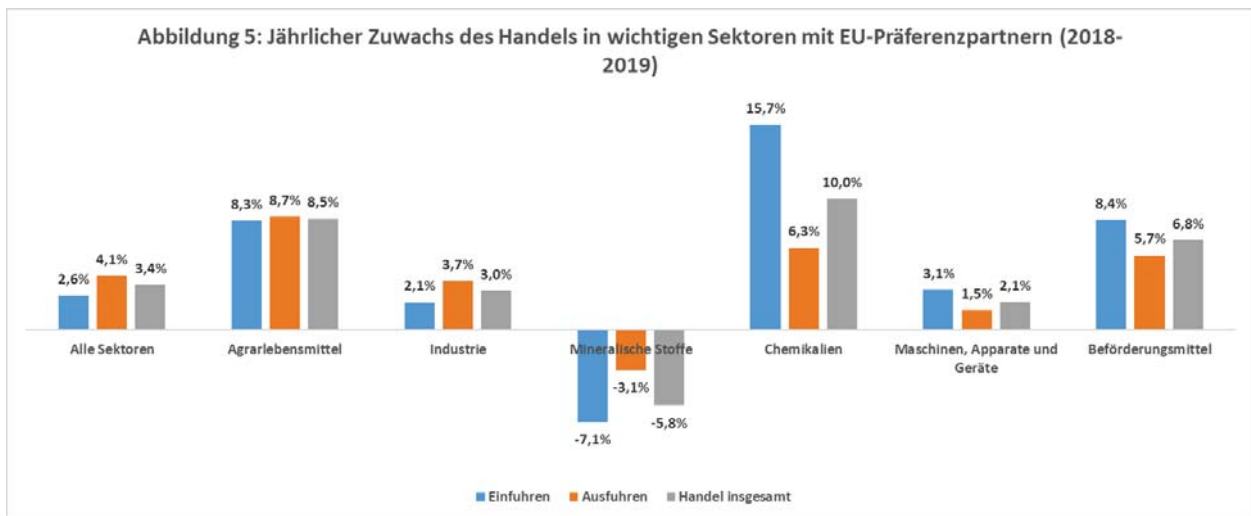
Bei 91 % aller Einfuhren aus den 65 Partnerländern mit einem Präferenzhandelsabkommen handelt es sich um Industrieerzeugnisse; 2019 war ein Anstieg von 2 % zu verzeichnen. Die drei wichtigsten Kategorien waren Maschinen und Anlagen (+3 %), Chemikalien (+16 %) und mineralische Stoffe (-7 %). Bei Agrarlebensmitteln war ein Zuwachs von 8,3 % festzustellen. Die wichtigsten Einfuhren betrafen genießbare Früchte und Nüsse (+3,9 %), Kakaozubereitungen (+6,5 %), Kaffee und Tee (-0,2 %) sowie Getreide (+22,9 %).¹³

Industriegüter und Agrarlebensmittel

Der Handel mit Industriegütern mit den 65 Partnerländern wuchs um 3 %, während beim Handel mit Agrarlebensmitteln ein Anstieg von 8,5 % zu verzeichnen war. Beim Handel der EU mit Industrieerzeugnissen war ein Überschuss in Höhe von 106,6 Mrd. EUR festzustellen, was einen Anstieg um 11,8 Mrd. EUR gegenüber 2018 darstellt. Der Handel der EU mit Agrarlebensmitteln führte zu einem Überschuss von 6,4 Mrd. EUR, was einen Anstieg von 651 Mio. EUR gegenüber 2018 bedeutet.

¹² Siehe z. B. Ex-post-Evaluierung des FHA EU-Südkorea (Abschlussbericht, Abschnitt 10.7); Ex-post-Evaluierung der Assoziierungsabkommen mit sechs Ländern im Mittelmeerraum (Zwischenbericht, S. 16, 106, 198-200); Ex-post-Evaluierung des WPA EU-Cariforum (Entwurf des Zwischenberichts, Abschnitt 4.5).

¹³ Weiterführende Informationen über Entwicklungen beim Handel mit Agrarlebensmitteln finden sich in Abschnitt 6.

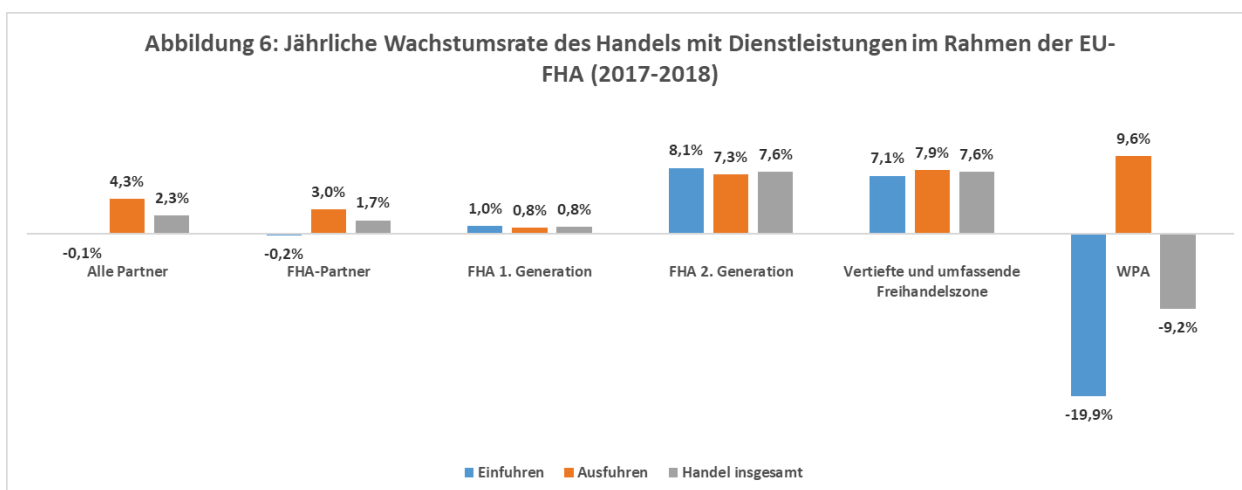


Trends beim Handel mit Dienstleistungen

Für den **Handel mit Dienstleistungen** beziehen sich die aktuellsten Daten auf 2018. Der Handel mit Dienstleistungen mit den 65 in diesem Bericht erfassten Partnerländern wuchs 2018 um 1,7 % und somit langsamer als der EU-Handel mit Dienstleistungen insgesamt (+2,3 %), was einen Handelsüberschuss von 80 Mrd. EUR ergibt; dies ist ein Anstieg von 11,5 % gegenüber 2017. Eine Vielzahl der Abkommen, die vor der Mitteilung „Ein wettbewerbsfähiges Europa in einer globalen Welt“ aus dem Jahr 2007 geschlossen wurden¹⁴, enthalten keine ehrgeizigen Disziplinen zu Dienstleistungen – wie beispielsweise das EU-Handelsabkommen mit dem zweitwichtigsten Handelspartner der EU für Dienstleistungen, der Schweiz. Der Handel mit Dienstleistungen mit den in diesem Bericht erfassten Partnerländern mit Präferenzhandelsabkommen, die Verpflichtungen im Bereich des Dienstleistungsverkehrs eingegangen sind¹⁵, wuchs 2018 um 3,3 % und somit stärker als der EU-Handel mit Dienstleistungen insgesamt. Beim Handel mit Dienstleistungen war mit Präferenzpartnern, mit denen erst in jüngerer Zeit Handelsabkommen geschlossen wurden, ein deutlich stärkerer Anstieg festzustellen (7,6 %) als mit Partnern mit schon länger bestehenden Handelsabkommen (+0,8 %).

¹⁴ <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:de:PDF>

¹⁵ Norwegen, Ukraine, Moldau, Georgien, Chile, Mittelamerika, die Andenstaaten, Mexiko, Kanada, Cariforum, Südkorea und Japan.



3. ÜBERSICHT ÜBER DIE WICHTIGSTEN FESTSTELLUNGEN NACH REGION

3.1 ASIEN

2019 galten EU-Präferenzhandelsabkommen mit drei asiatischen Volkswirtschaften: Südkorea, Japan und Singapur.¹⁶ Diese Abkommen unterstützen die Unionsunternehmen dabei, angesichts der vor Kurzem geschlossenen Handelsabkommen zwischen Drittstaaten, wie der umfassenden und fortschrittlichen Vereinbarung über eine transpazifische Partnerschaft¹⁷, der Japan und Singapur als Vertragsparteien angehören, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten. Sie tragen überdies dazu bei, internationale Standards zu stärken, die das Rückgrat der nichttarifären Verpflichtungen in den drei Abkommen bilden. Insbesondere die jüngsten Abkommen mit Singapur, einem Mitglied des Verbandes Südostasiatischer Nationen (ASEAN), und Japan sind von zentraler Bedeutung für die gesamte Region, aus der Unionsunternehmen ihre Tätigkeiten in die Nachbarländer ausdehnen können. Das Freihandelsabkommen zwischen der EU und Südkorea wird seit acht Jahren angewandt und führte nach der im März 2019 veröffentlichten Ex-post-Evaluierung¹⁸ trotz einer schwierigen Zeit nach der Finanzkrise, die die Nachfrage und den internationalen Handel dämpfte, zu Gewinnen sowohl für die Unionswirtschaft (+4,4 Mrd. EUR) als auch für die südkoreanische Wirtschaft (+4,9 Mrd. EUR).

3.1.1 Südkorea

2019 war das **Wirtschaftswachstum in Südkorea nach wie vor schwach**, da die Exporte unter dem weltweiten Abschwung und unter Handelsspannungen zu leiden hatten und gleichzeitig große Unsicherheiten die Investitionen belasteten. Der **Rückgang der EU-Industrierausfuhren** nach Südkorea um 1,3 % kann in gewissem Umfang durch die schwache Inlandsnachfrage unter anderem aufgrund des Abschwungs der Halbleiterbranche und des Handelsstreits zwischen den

¹⁶ Das Abkommen der EU mit Singapur trat am 21. November 2019 in Kraft.

¹⁷ <https://www.mti.gov.sg/Improving-Trade/Free-Trade-Agreements/CPTPP>

¹⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf

USA und China erklärt werden. **Beim Handel mit Dienstleistungen war eine weitere Zunahme** um 3,6 % im Jahr 2018 gegenüber dem Vorjahr zu verzeichnen, die somit höher ausfällt als beim Handel der EU mit der übrigen Welt. Das Freihandelsabkommen EU-Südkorea hat zudem den ADI-Anstieg zwischen den beiden Partnern stimuliert. Den aktuellsten verfügbaren Daten ist zu entnehmen, dass 2018 die ADI-Bestände der EU in Südkorea um 4 % auf 46 Mrd. EUR gestiegen sind, während die ADI-Bestände Südkoreas in der EU um 1 % auf 25 Mrd. EUR angewachsen sind.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung

- **Südkorea genehmigte Rindfleischexporte** aus Dänemark und den Niederlanden.
- Die Arbeitsgruppe zu geografischen Angaben der EU und Südkoreas ebnete den Weg für eine **Ausweitung der Liste der** durch das Abkommen geschützten **geografischen Angaben**.

Offene Punkte

- Zehn Mitgliedstaaten warten noch auf die Genehmigung der Ausfuhr von Rindfleisch nach Südkorea. Südkorea akzeptiert nicht den Grundsatz der Regionalisierung bei Tierseuchen, der für die Schaffung vorhersehbarer und stabiler Handelsbedingungen für Fleisch und Erzeugnisse der Geflügelwirtschaft von Bedeutung ist.
- Südkorea muss noch ein wirksames Vergütungssystem für Rechte der öffentlichen Wiedergabe einrichten.
- Die EU führte ihre Rechtsache gegen Südkorea im Rahmen des Kapitels über Handel und nachhaltige Entwicklung des Abkommens fort, da Korea seiner Verpflichtung zur Ratifizierung der wichtigsten Übereinkommen der IAO und zum Schutz von Arbeitnehmerrechten nicht nachgekommen ist. Im Juli forderte die EU eine Sachverständigengruppe, die im Dezember eingesetzt wurde.¹⁹

3.1.2 Japan

2019 war das erste vollständige Kalenderjahr, in dem das Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-Japan angewendet wurde.²⁰ Japan ist der **siebtgrößte Handelspartner** der EU, auf den 3 % ihres Außenhandels entfallen.

2019 war ein Wachstum des **Warenverkehrs** zwischen den Vertragsparteien von **5,8 %** festzustellen. Traditionelle Ausfuhren der EU nach Japan, wie pharmazeutische Erzeugnisse,

¹⁹ Weiterführende Informationen über den anhängigen Rechtsstreit finden sich in Abschnitt 8 „Rechtliche Durchsetzung“.

²⁰ Eine Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse zum ersten Jahrestag des Abkommens ist abrufbar unter: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2107>.

Beförderungsmittel und Maschinen, verzeichneten ein kontinuierliches Wachstum. Bei Erzeugniskategorien, für die Zollsenkungen galten, war ein höheres Wachstum zu beobachten, wie etwa Textilien, Bekleidung und Schuhe, die durchschnittlich um 10 % zulegen.

Von den in diesem Bericht erfassten Präferenzpartnern war Japan die zweitgrößte Destination für EU-Ausfuhren von Agrarlebensmitteln, die 2019 um 16 % zunahm. Das Abkommen begann somit, sein enormes Potenzial für eine Steigerung der EU-Ausfuhren von zahlreichen Erzeugnissen, wie Schweinefleisch, Rindfleisch, Käse, landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse und Wein, zu entfalten. Einen beachtlichen Erfolg stellen die schrittweise Genehmigung und Anerkennung der önologischen Verfahren der EU durch Japan dar.

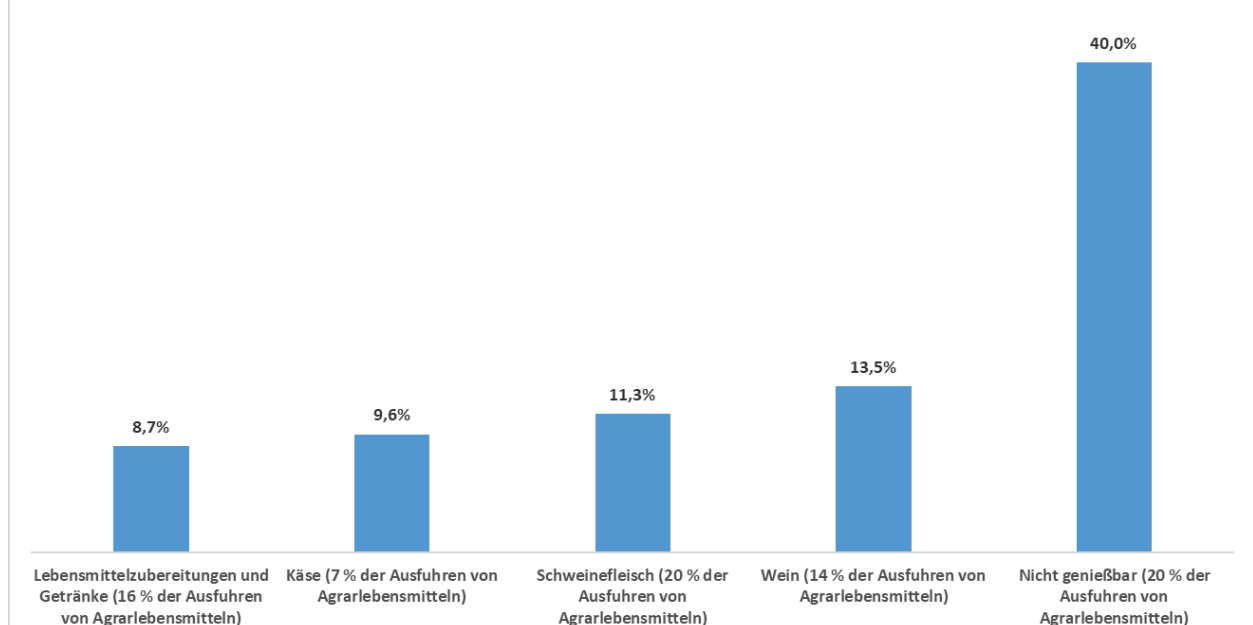
Deutsche Fruchtweine – ein Erfolg im Land der aufgehenden Sonne

Der deutsche Fruchtweinhersteller Katlenburger Kellerei, ein 1925 gegründetes Unternehmen mit 90 Mitarbeitern, begrüßt das Handelsabkommen EU-Japan. Dadurch sind die zuvor mit einem Zoll von 0,33 EUR pro Liter belegten Erzeugnisse von Katlenburger zollfrei, was dem Unternehmen dabei hilft, sich auf einem zunehmend preissensitiven Markt zu behaupten.

„Insbesondere kleine Unternehmen sind abhängig von Exporten, da der heimische Markt immer schwieriger wird und von Großunternehmen mit umfangreichen Werbebudgets dominiert wird.“

Klaus Demuth, Geschäftsführer, Katlenburger Kellerei GmbH & Co. KG

Abbildung 7: Jährliches Wachstum der Ausfuhren der wichtigsten Agrarlebensmittel der EU-27 nach Japan (2018-2019)



2019 wurden für mehr als die **Hälfte aller EU-Waren**, die nach dem Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-Japan für Zollvergünstigungen **in Betracht kamen**, die **Zollpräferenzen in Anspruch genommen** (53 %). Für die meisten EU-Agrarausfuhren wurden die Zollpräferenzen genutzt (durchschnittlich 86 %), wobei für Fleisch (99 %) und Wein (93 %) die Anteile besonders hoch sind. Die Quoten für Industriegüter waren aufgrund komplexer Lieferketten und relativ kleiner Präferenzspannen für Japan und die EU deutlich niedriger, d. h. durchschnittlich im Bereich von 35 %. Beispielsweise hätten bei den EU-Ausfuhren von Chemikalien und Textilien zusätzlich 115 Mio. EUR bzw. 92 Mio. EUR gespart werden können. Die Inanspruchnahme der Zollpräferenzen nimmt üblicherweise mit den Jahren zu, da die Unternehmen häufig eine gewisse Zeit brauchen, um sich an die neuen Handelsbedingungen anzupassen – beispielsweise mittels der Prüfung von Lieferketten und internen Rechnungslegungsmechanismen. Zur Sensibilisierung verstärkte die Europäische Kommission überdies die Zusammenarbeit mit den Mitgliedstaaten und Unternehmen und beteiligte sich an gemeinsamen Aktionen mit Japan, insbesondere Informationsmaßnahmen durch das EU-Japan-Zentrum für industrielle Zusammenarbeit.²¹

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung

- Japan erklärte sich bereit, ein **vereinfachtes Zollverfahren** für die Beantragung und Bewilligung von Zollpräferenzen anzuwenden, wodurch anfänglichen Schwierigkeiten der Unternehmen Rechnung getragen wird.²²
- Japan **verbesserte die Verfahren zur Verwaltung von Kontingenten** für die Einfuhr bestimmter landwirtschaftlicher Grunderzeugnisse und landwirtschaftlicher Verarbeitungserzeugnisse, um die Verwendung der Kontingente zu vereinfachen.
- Japan unternahm **konkrete Schritte, um die Einführung der Bestimmungen für Handel und nachhaltige Entwicklung vorzubereiten**, darunter auch die Einsetzung einer nationalen Beratergruppe. Japan muss noch zwei grundlegende IAO-Übereinkommen zu Nichtdiskriminierung und Zwangsarbeit ratifizieren.

3.1.3 Singapur (Vorbereitungen für das Inkrafttreten)

Das **Freihandelsabkommen EU-Singapur** ist seit 21. November 2019 in Kraft. Es werden Nutzen für EU-Ausfuhren und Investoren erwartet, darunter die mehr als 10 000 EU-Unternehmen mit Sitz in Singapur. Singapur ist der größte Handelspartner der EU in Südostasien; auf das Land entfällt ein Drittel des EU-Handels mit der Region und über zwei Drittel der EU-Bestände an ausländischen Direktinvestitionen in der Region.

2019 **intensivierte die Europäische Kommission die Vorbereitungen für das Inkrafttreten des Abkommens**, wobei sie mit Interessenträgern auf beiden Seiten kommunizierte und ihre Beobachtungsrolle gegenüber den singapurischen Behörden bereits in der Phase vor der

²¹ <https://www.eu-japan.eu/>

²² Die von den Zollbehörden durchzuführenden Maßnahmen können unter folgender Adresse abgerufen werden: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157973.pdf.

Einführung verstärkte. Zu den frühen Erfolgen zählten die Eintragung und der Schutz in Singapur der Namen von 138 geografischen Angaben der EU nach singapurischem Recht.

3.2 AMERIKA

3.2.1 Kanada

Das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada (**CETA**) wird mit Ausnahme einiger Bestimmungen, insbesondere hinsichtlich der Investitionsgerichtsbarkeit, seit 21. September 2017 vorläufig angewandt. 2019 wurden wichtige Fortschritte für die künftige Einführung der **Investitionsgerichtsbarkeit** erzielt²³: Im Oktober nahm die Europäische Kommission vier Vorschläge an²⁴, die dazu beitragen werden, ethische Normen und Integritätsstandards für die Schiedsrichter und eine wirksame Berufungsfunktion sicherzustellen. Dabei wird es sich um die erste operative Berufungsinstanz im Rahmen von internationalen Investitionsabkommen handeln.

Im zweiten Jahr der vorläufigen Anwendung des CETA erzielte die **Europäische Kommission weitere Fortschritte bei der wirksamen Umsetzung des Abkommens**, wobei sie sich auf die 20 Ausschüsse und Dialoge stützte, die 2018 eingesetzt wurden. Die Europäische Kommission sprach einige Handelshemmnisse an, die vorwiegend landwirtschaftliche Ausfuhren betreffen. Parallel dazu verstärkte die Europäische Kommission auf bilateraler und multilateraler Ebene ihre Agenda der Zusammenarbeit mit Kanada bei Themen von gemeinsamem Interesse (wie KMU, Gleichstellungsfragen und Klimawandel) und baute diese aus.

²³ Die Bestimmungen zur Investitionsgerichtsbarkeit werden nicht vorläufig angewandt und treten erst in Kraft, wenn alle EU-Mitgliedstaaten das CETA ratifiziert haben.

²⁴ Die Vorschläge betreffen 1) die Regeln für die Rechtsbehelfsinstanz, 2) den Verhaltenskodex für die Mitglieder der Gerichte, 3) die Bestimmungen über die Mediation und 4) das Verfahren für die Annahme verbindlicher Auslegungen.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung

– *Zollkontingent für Käse*: Die Arbeiten mit Kanada zur Prüfung des CETA-Zollkontingents wurden fortgesetzt, um seine Funktionsweise zu verbessern. Kanada ist jetzt wertmäßig der viertgrößte Markt der EU für Käseausfuhren.

– *Benachteiligungen bei Weinen und Spirituosen*²⁵: Diese wurden im Ausschuss für Weine und Spirituosen erörtert. Es wurden Fortschritte erzielt, da Britisch-Kolumbien die Vorschriften abgeschafft hat, nach denen nur Wein aus Britisch-Kolumbien in Lebensmittelgeschäften verkauft werden durfte. In anderen Provinzen bestehen jedoch nach wie vor Hindernisse.

– *Höhe der Servicegebühr*: Infolge der in Ontario und Quebec auf Ersuchen der EU durchgeführten Prüfungen sollte die auf Weine und Spirituosen aus der EU erhobene Servicegebühr in diesen Provinzen gesenkt werden. Diese Gebühren beziehen sich auf die Kostenunterschiede, die den Provinzen bei der Abwicklung eingeführter und inländischer Erzeugnisse entstehen.

Zusammenarbeit EU-Kanada in Bereichen von gemeinsamem Interesse

– *Klimawandel*: Nach einer Konferenz im Januar zur Erörterung, wie CETA dazu beitragen könnte, die Verpflichtungen der EU und Kanadas nach dem Übereinkommen von Paris zu erfüllen, fand im November ein Workshop für Unternehmen im Bereich umweltschonende Technologie aus der EU und aus Kanada statt, um KMU, die in Sektoren wie Solarenergie, Abfallwirtschaft, Energieeffizienz und CO₂-Abscheidung und -Speicherung tätig sind, zusammenzuführen.

– *Zusammenarbeit in Regulierungsfragen*: Die EU und Kanada begannen mit einem Informationsaustausch über Sicherheitswarnungen für Konsumgüter und den überarbeiteten Regelungsrahmen Kanadas für den Transport lebender Tiere, der im Februar 2020 in Kraft trat. Kanada erklärte sich bereit, die doppelten Tests von in Kanada eingeführten Sonnenschutzmitteln aus der EU einzustellen.

Französische Chilischoten peppen kanadische Küche auf

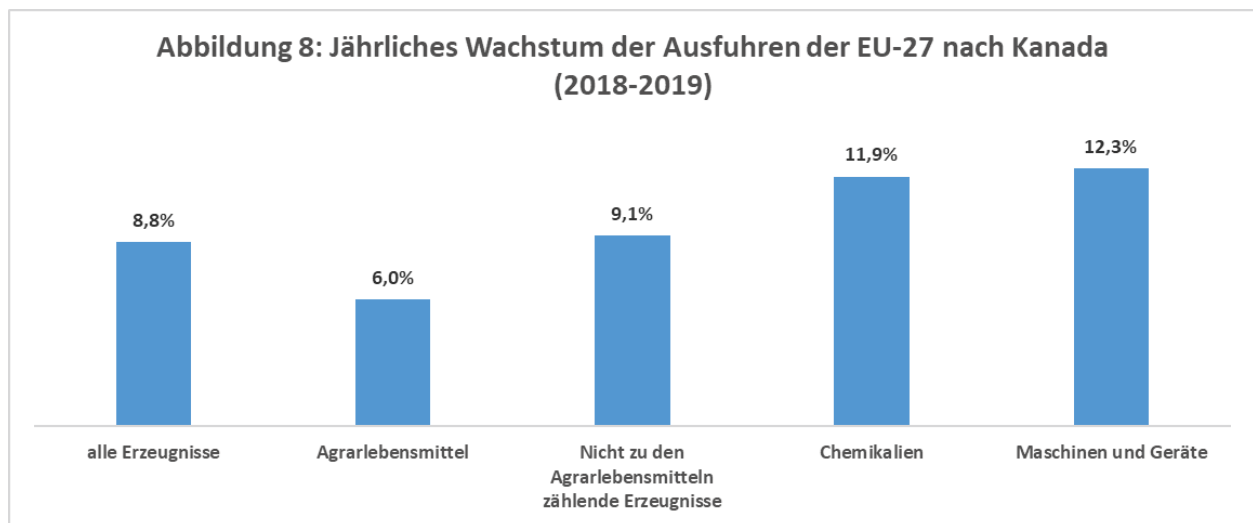
Maritxu und Eric Amestoy bauen seit zehn Jahren Chilischoten auf ihrem kleinen Betrieb im Baskenland an und exportieren ihren „Piment d’Espelette“ seit 2016 nach Kanada. Sie haben ihre Erzeugung diversifiziert und produzieren auch Gemüse und Eier. Auf dem landwirtschaftlichen Betrieb kommen keine chemischen Erzeugnisse zum Einsatz.

Durch CETA wurden Zölle gesenkt, Verwaltungsverfahren vereinfacht und der Schutz der geografischen Angabe für „Piment d’Espelette“ gestärkt. In der Folge stieg die Nachfrage, und die Erzeugung von Amestoy nahm von 30 kg auf 200 kg zu.

²⁵ Die Steuer auf eingeführte Spirituosen wurde von Australien mit der EU als Drittpartei bei der Welthandelsorganisation angefochten.

Bilateraler Handel – Trends 2019

Mit der Unterstützung durch CETA nahm der **bilaterale Handel mit Waren und Dienstleistungen weiter zu** und erreichte einen Wert von 92 Mio. EUR, was einem Anstieg von 24,5 % gegenüber den Jahren 2015-2017 vor dem Abschluss von CETA entspricht, als dieser Wert durchschnittlich 73,9 Mrd. EUR betrug. Unter den Industriegütern war bei Maschinen und pharmazeutischen Erzeugnissen der höchste Zuwachs bei den EU-Ausfuhren gegenüber 2018 in Höhe von 15 % bzw. 18 % zu verzeichnen.



Die **Präferenznutzungsrate für EU-Ausfuhren von Waren nach Kanada** für die EU-27 stieg von 38 % im Jahr 2018 auf 48 %. Auf die Präferenznutzungsrate insgesamt wirkt sich weiterhin die niedrige Präferenznutzungsrate bei EU-Ausfuhren von Personenkraftwagen und Pkw-Teilen (26 %) aus, auf die 39 % aller in Betracht kommenden Ausfuhren der EU-27 nach Kanada entfallen. Die Europäische Kommission ging proaktiv auf Branchenverbände, interessierte Unternehmen und Sachverständige zu, um die Gründe besser zu verstehen. Die Industrie, insbesondere die Automobilindustrie, erläuterte, dass das Abkommen noch relativ neu sei und die Unternehmen mehr Zeit benötigten, um die Prozesse und IT-Systeme einzurichten, damit sie die erforderlichen Daten von den Lieferanten erhielten. Die Automobilindustrie bestätigte überdies, dass sie beabsichtige, Zollpräferenzen rückwirkend zu beantragen, da dies gemäß dem CETA für bis zu drei Jahre möglich sei. Insgesamt betonte die Industrie die Notwendigkeit, Unionsunternehmen verstärkt über die Vorteile des CETA und dessen Nutzung zu informieren. Um die Inanspruchnahme von Zollpräferenzen zu vereinfachen, stellte die Europäische Kommission 2019 weiterhin spezialisierte Leitlinien zur Verfügung, wobei sie einen Leitfaden

zu den Ursprungsregeln gemäß dem CETA im September 2019²⁶ sowie ein in mehreren EU-Amtssprachen verfügbares Informationsblatt über Textilien und Bekleidung veröffentlichte²⁷.

3.2.2 Lateinamerikanische Partnerländer

Die EU hat **vier Handelsabkommen mit elf Ländern in Lateinamerika** abgeschlossen: Mexiko, Chile, die Andenstaaten Kolumbien, Ecuador und Peru sowie die sechs zentralamerikanischen Partnerländer (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua und Panama). Sobald das Mercosur-Abkommen in Kraft getreten ist, wird die EU über präferenzielle Handelsbeziehungen mit praktisch allen lateinamerikanischen Ländern mit Ausnahme von Bolivien und Venezuela verfügen – mehr als jede andere Region und gleichauf mit der EFTA. Das Abkommen mit Mexiko geht beispielsweise auf Anfang der 2000er-Jahre zurück und wurde modernisiert, sodass der Handel gestärkt, die Beteiligung von KMU gefördert und neue Disziplinen wie etwa mit Blick auf Dienstleistungen (digital, maritim, finanziell usw.), Energie und Investitionen eingeführt wurden, wodurch die Möglichkeiten für EU-Unternehmen erweitert und die Vorteile für Verbraucher gestärkt wurden sowie gleichzeitig in Kapiteln zu Handel und nachhaltiger Entwicklung Verpflichtungen in den Bereichen Arbeit und Umwelt, auch zum Übereinkommen von Paris und zu grundlegenden IAO-Übereinkommen, festgelegt wurden. Eine ähnliche Modernisierung ist derzeit mit Chile im Gange.

Für die lateinamerikanischen Partnerländer bedeutet der Abbau der EU-Zölle für die meisten Erzeugnisse eine Hilfe bei der Diversifizierung ihrer Ausfuhren und einer besseren Integration in Wertschöpfungsketten und die Weltwirtschaft. Für EU-Unternehmen bieten die Abkommen neue Chancen in aufstrebenden Märkten mit hohem Wachstumspotenzial sowie Zugang zu kritischen Rohstoffen und Vorleistungen für Industrie und Landwirtschaft.

Die EU spielt in Lateinamerika nach wie vor eine wichtige Rolle: Die EU ist der wichtigste Partner für die Entwicklungszusammenarbeit und ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika und der drittgrößte Handelspartner nach den USA und China. Während die USA ihre seit Langem bestehende Position als wichtigster Handelspartner Lateinamerikas behauptet hat, hat China die EU als zweitwichtigster Partner in den letzten Jahren abgelöst. Die Entwicklungen unterscheiden sich, wobei Mexiko und Zentralamerika eng mit der US-Wirtschaft verknüpft sind, die mineralstoffreichen Anden-Staaten den Handel mit China ausbauen und für die Mercosur-Länder China und die EU die wichtigsten Partner sind.

Bilateraler Handel: Trends 2019

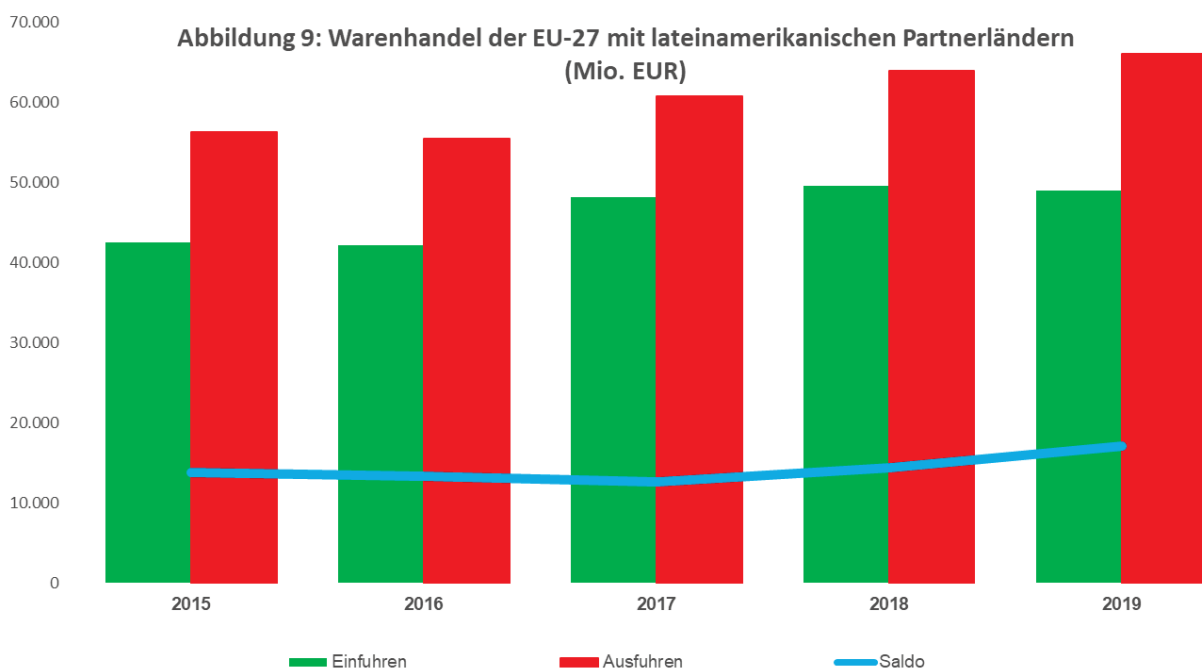
Die EU-Handelsabkommen haben im Laufe der Zeit dazu **beigetragen, die Position der EU als Investor und Handelspartner** in der Region **zu festigen**. Die Abkommen trugen überdies dazu

²⁶ https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/ceta_guidance_en.pdf

²⁷ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158417.pdf

bei, der Erosion der Zollpräferenzen zu begegnen, die auf die Handelsabkommen zurückging, die lateinamerikanische Partnerländer mit Ländern wie den USA oder China geschlossen haben.

Der Handel zwischen der EU und ihren aktuellen lateinamerikanischen Handelspartnern plus Mercosur belief sich auf 192 Mrd. EUR, wobei die EU einen Überschuss von 22 Mrd. EUR zu verzeichnen hat. **Die EU-Ausfuhren von Waren** in die elf lateinamerikanischen Länder, mit denen die EU Handelsabkommen geschlossen hat, **stiegen um 12 %**, und zwar von knapp 59 Mrd. EUR im Jahr 2015 auf 66 Mrd. EUR. Die EU hat einen Marktanteil bei den Einfuhren dieser Länder von etwa 12 % gehalten, während der Marktanteil der USA leicht von 42,5 % auf 40,3 % gesunken ist und derjenige von China sich stabil bei rund 19 % gehalten hat²⁸.



Handelsabkommen können **neue Märkte für EU-Agrarlebensmittel** eröffnen. In den vergangenen zehn Jahren haben sich die **Ausfuhren von EU-Agrarlebensmitteln in lateinamerikanische Länder**, mit denen die EU Handelsabkommen abgeschlossen hat, mehr als **verdoppelt**. Dies ist hauptsächlich auf den Abbau oder die Senkung von Zöllen im Rahmen von Handelsabkommen zurückzuführen, die für Agrarlebensmittel häufig relativ hoch waren.

Bananen sind nach wie vor die wichtigste Exportware der zentralamerikanischen Länder und der Anden-Staaten in die EU und Ausfuhren unterlagen bis Ende Dezember 2019 einem **Stabilisierungsmechanismus**. Nach diesem Mechanismus werden bei Erreichen des jährlichen Auslösungsvolumens von Einfuhren pro Land entsprechend den Bestimmungen im Abkommen

²⁸ Quelle: IWF, Direction of Trade Statistics.

von der Europäischen Kommission die Auswirkungen der betreffenden Einfuhren auf die Lage auf dem Unionsmarkt für Bananen geprüft und es wird entschieden, dass der Präferenzzoll vorübergehend auszusetzen ist, oder festgestellt, dass eine solche Aussetzung nicht angemessen ist. 2019 entsprachen die jährlichen Gesamteinfuhren von frischen Bananen aus latein- und zentralamerikanischen Ländern, die dem Stabilisierungsmechanismus unterlagen, 72,9 % der kumulierten Auslösungsschwelle. Von den betreffenden Ländern übertrafen nur Peru, Nicaragua und Guatemala ihre jeweiligen Auslösungsschwellen. Die Europäische Kommission kam zu dem Schluss, dass eine vorübergehende Aussetzung nicht angemessen wäre, da der Anteil der Einfuhren aus diesen Ländern an den Gesamteinfuhren von Bananen zum Zeitpunkt, als die jeweiligen Schwellen überschritten wurden, sehr gering war.

Auf Ersuchen der **Anden-Staaten und der zentralamerikanischen Partnerländer** fanden 2019 Gespräche auf der Grundlage der Bestimmungen der jeweiligen Abkommen statt, um weitere **Zollerleichterungen für Bananen** zu prüfen. Nach Berücksichtigung aller maßgeblichen Faktoren, darunter die Stabilität des EU-Marktes, wurde die Schlussfolgerung gezogen, dass die Zölle auf frische Bananen aus den zentralamerikanischen Ländern sowie Kolumbien/Ecuador/Peru auf der Höhe von derzeit 75 EUR/Tonne **bestehen bleiben sollten**.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung

Beispiele für Fortschritte bei Handel und nachhaltiger Entwicklung

- Dank eines **neuen von der EU finanzierten Förderprogramms** trafen sich Vertreter der Zivilgesellschaft aus der EU und aus Kolumbien, Ecuador und Peru in Bogotá (Kolumbien) sowie Vertreter der EU und der sechs zentralamerikanischen Länder in Antigua (Guatemala).
- Es wurde **ein von der EU finanziertes Programm zu verantwortungsvollem unternehmerischem Handeln in Lateinamerika** initiiert, das in Zusammenarbeit mit der OECD²⁹, der Internationalen Arbeitsorganisation³⁰ und dem Amt des Hohen Kommissars der Vereinten Nationen für Menschenrechte³¹ umgesetzt wird.

²⁹ <http://mneguidelines.oecd.org/rbclac.htm>

³⁰ https://www.ilo.org/americas/programas-y-proyectos/WCMS_735906/lang--en/index.htm

³¹ <https://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/JointProjectResponsibleBusinessConduct.aspx>

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei Fragen des Marktzugangs

- **Ecuador** baute zusätzliche Abgaben („Steuermarken“) auf eingeführte alkoholische Getränke ab, sodass alkoholische Getränke aus der EU unter den gleichen Bedingungen wie einheimische Getränke am Wettbewerb teilnehmen können.
- **Mexiko** lockerte die Einfuhrbeschränkungen für Birnen aus Belgien und Kiwifrüchte aus Italien und genehmigte Einfuhren von Schweinefleisch aus den Niederlanden.
- Die EU leitete ein **WTO-Streitbeilegungsverfahren gegen die Antidumpingmaßnahmen Kolumbiens** bezüglich gefrorener Kartoffeln aus Belgien, Deutschland und den Niederlanden ein.³²

Ebenso wie die allgemeineren Assoziierungsabkommen zwischen der EU und lateinamerikanischen Ländern tragen **die EU-Handelsabkommen dazu bei, Partnerschaften zwischen der EU und Lateinamerika zu schmieden, sei es mit Blick auf Multilateralismus oder Nachhaltigkeitsziele**. Die lateinamerikanischen Länder haben bei der WTO eine wichtige Rolle gespielt und spielen diese weiterhin: Mehr als ein Drittel der Länder, die den Vorschlag der EU für eine Mehrparteien-Interimsvereinbarung zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten der WTO unterstützen, kommen aus der Region. Die EU und die Anden-Staaten sowie die zentralamerikanischen Länder erörterten zudem nationale Beiträge gemäß dem Übereinkommen von Paris, selbst wenn die Handelsabkommen bereits zuvor geschlossen wurden.

3.3 EU-NACHBARLÄNDER

3.3.1 Partnerländer im Mittelmeerraum sowie im Nahen Osten

Die **Freihandelszonen** gemäß den allgemeineren Assoziierungsabkommen mit den Ländern im südlichen Mittelmeerraum und im Nahen Osten („Handelsabkommen“) traten Anfang der 2000er-Jahre in Kraft. Die EU und die acht Länder im südlichen Mittelmeerraum sowie im Nahen Osten **Algerien, Ägypten, Jordanien, Libanon, Israel, Palästina³³, Marokko und Tunesien** sind aufgrund historischer und kultureller Bindungen und der geografischen Nähe traditionell sehr enge Partner. Die EU ist der wichtigste Handelspartner für sämtliche dieser Länder, mit Ausnahme von Jordanien und Palästina, sowie für die Region insgesamt. Im Rahmen der **Europäischen Nachbarschaftspolitik** bietet die EU diesen Ländern eine privilegierte Partnerschaft, die auf einer gegenseitigen Verpflichtung zu gemeinsamen Werten – Demokratie und Menschenrechte, Rechtsstaatlichkeit, gute Regierungsführung, die Grundsätze der Marktwirtschaft und nachhaltige Entwicklung – basiert.

³² <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2083>

³³ Diese Bezeichnung ist nicht als Anerkennung eines Staates Palästina auszulegen und lässt die Standpunkte der einzelnen Mitgliedstaaten zu dieser Frage unberührt.

Der **Handel** mit den meisten Industriegütern zwischen der EU und diesen Partnerländern erfolgt jetzt **zollfrei**.³⁴ Mit der Abschaffung von Zöllen auf EU-Kfz-Ausfuhren schloss Ägypten am 1. Januar 2019 den Prozess zum vollständigen Abbau von Zöllen auf Industriegüter ab. Im Januar leitete die Europäische Kommission eine **Ex-post-Evaluierung** von sechs der Handelsabkommen in die Wege. Der **Zwischenbericht**³⁵ wurde im April 2020 veröffentlicht. Die vorläufigen Ergebnisse zeigen, dass der Abbau von Zöllen mit **wirtschaftlichen Vorteilen für die Länder des südlichen Mittelmeerraums und des Nahen Ostens** einherging. Der Abschlussbericht wird voraussichtlich im Dezember 2020 veröffentlicht.

Da sich die bestehenden Handelsabkommen auf den Handel mit Waren konzentrieren, ist eine Reihe von **bilateralen Verhandlungen** in der Region **im Gange** oder es werden solche eingeleitet, insbesondere mit Tunesien und Marokko, um die Verpflichtungen zu vertiefen und den Anwendungsbereich auf weitere Gebiete, wie Landwirtschaft, Dienstleistungen, Investitionen, Handelsregeln, Regelungskonvergenz sowie Handel und nachhaltige Entwicklung auszuweiten.

Bilateraler Handel: Trends 2019

Obwohl auf die Region nur 4 % des EU-Außenhandels entfällt, handelt es sich um einen sehr wichtigen Markt für EU-Ausfuhren, der insbesondere **Chancen für KMU in einigen traditionellen Sektoren** wie Textilien und Keramik bietet. Ferner ist die Region nach wie vor hinsichtlich Einfuhren von Bedeutung, vor allem in den Sektoren Energie und Agrarlebensmittel.

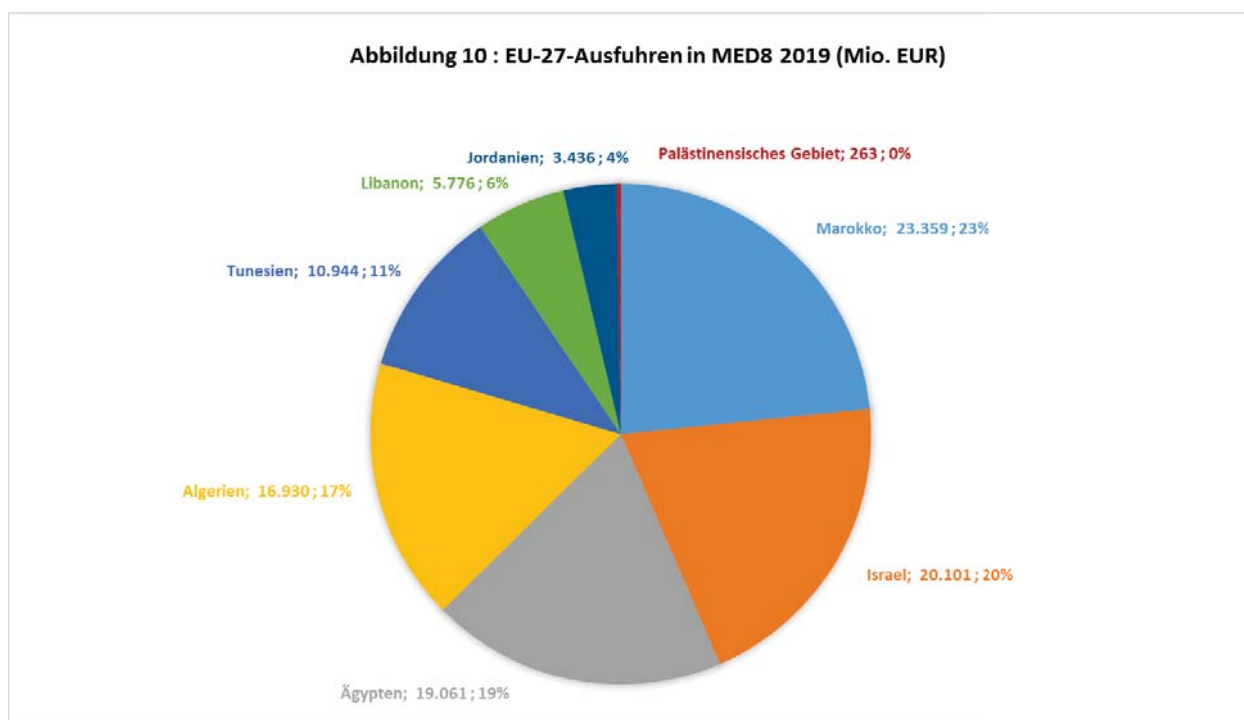
2019 belief sich der Handel zwischen der EU und der Region auf etwa 150 Mrd. EUR mit Industriegütern und auf 15 Mrd. EUR mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Der **Handel nahm im Jahresvergleich** um 0,17 % bzw. 248 Mio. EUR **leicht ab**. Zwischen 2018 und 2019 sanken die EU-Ausfuhren in die Region um 0,38 % von 100 Mrd. EUR auf 99 Mio. EUR, was hauptsächlich auf die von manchen Ländern eingeführten Handelsbeschränkungen zurückzuführen war. Marokko, Israel und Algerien waren weiterhin die wichtigsten Handelspartner der EU in der Region.

2019 war Marokko der größte **Markt der Region für EU-Ausfuhren**, gefolgt von Israel und Ägypten.

³⁴ Nur Algerien wurde es gestattet, die letzte Phase des Abbaus von Zöllen auf eine Reihe von Industriegütern, auf die noch Zölle erhoben werden, wenn auch zu ermäßigten Sätzen, bis September 2020 (anstatt September 2017) zu verschieben.

³⁵ <https://case-research.eu/en/ex-post-evaluation-of-the-impact-of-trade-chapters-of-the-euro-mediterranean-association-agreements-with-six-partners-algeria-egypt-jordan-lebanon-morocco-and-tunisia-interim-technical-report-101329>

Abbildung 10 : EU-27-Ausfuhren in MED8 2019 (Mio. EUR)



Bei Betrachtung des **Handels nach Sektoren** kann festgestellt werden, dass 90 % des EU-Handels mit der Region Industriegüter (Energiewirtschaft und Fertigerzeugnisse) betreffen, wobei die Ausfuhren um 0,5 % sanken und die Einfuhren stagnierten. Der **Handel mit Agrarlebensmitteln hingegen legte um 6,2 % zu** – 6,4 % für EU-Ausfuhren bzw. 623 Mio. EUR und 6 % für Einfuhren. Dies zeigt das **ungenutzte Potenzial einer weiteren Liberalisierung des Handels mit Agrarerzeugnissen**, insbesondere für Tunesien und Algerien.³⁶ Algerien und Israel waren die wichtigsten Abnehmerländer von Agrarlebensmitteln der EU in der Region. Die wichtigsten EU-Ausfuhren umfassten Weizen und anderes Getreide, Säuglingsnahrung und lebende Tiere.

Nach dem *Doing Business Index 2020* der Weltbank verbesserte sich das **Geschäftsklima für die meisten Länder des südlichen Mittelmeerraums 2019**, insbesondere für Jordanien, das zu den zehn Ländern zählt, in denen die stärksten Verbesserungen zu verzeichnen waren.³⁷ 2018 war die **EU nach wie vor der größte Kapitalgeber in vielen dieser Länder**, wobei mehr als die Hälfte der ausländischen Direktinvestitionen in Marokko³⁸ und 85 % in Tunesien aus der EU

³⁶ Zusätzliche Abkommen über landwirtschaftliche Erzeugnisse, landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse und Fischereierzeugnisse sind bereits zwischen der EU und Ägypten, Israel, Jordanien und Marokko, noch nicht aber mit Tunesien in Kraft.

³⁷ Der Indexwert von Algerien blieb unverändert auf einem sehr niedrigen Niveau, während sich die Indizes für den Libanon und Palästina verschlechterten.

³⁸ Office des Changes.

stammten.³⁹ In Ägypten ist die EU nach dem Vereinigten Königreich (39 %) der zweitgrößte ausländische Kapitalgeber mit einem Anteil von 21 % der ausländischen Direktinvestitionen, wobei sich diese auf über 15 Mrd. USD (etwa 12,7 Mrd. EUR) beliefen und 6339 Unternehmen in dem Land tätig sind, die über 192 000 Arbeitsplätze bieten.⁴⁰ In Marokko wurden im Zeitraum 2014-2018 im Automobilssektor über 85 000 direkte Arbeitsplätze geschaffen, sodass der Sektor 2018 insgesamt 163 000 Arbeitsplätze umfasste. Manche Länder, insbesondere Israel, sind wichtige Quellen ausländischer Direktinvestitionen in der EU.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung:

- Infolge eines verstärkten Dialogs auf politischer und fachlicher Ebene schaffte **Ägypten** die Anforderung von **veterinärrechtlichen Kontrollen von lebenden Tieren** in der EU, die für den Export in das Land bestimmt sind, ab. Des Weiteren akzeptierte Ägypten EU-Standards für die meisten Anforderungen für Saatkartoffeln und erleichterte die Einfuhr von Säuglingsfertiernahrung.
- Nach Interventionen der EU bei der WTO sowie auf bilateraler Ebene **hob Tunesien nichtautomatische Einfuhrlizenzverfahren** für ein breites Warenspektrum **auf**, wodurch ein großes Hemmnis für den bilateralen Handel mit der EU abgebaut wurde. Diese Maßnahmen waren mit dem bilateralen Abkommen und den WTO-Regeln unvereinbar.

Wichtigste offene Punkte – Beispiele

- **Algerien** hielt sein (seit 2015 bestehendes) **Einfuhrverbot für Fahrzeuge** und Arzneimittel, für die ein lokal erzeugtes gleichwertiges Erzeugnis vorhanden ist, aufrecht. Weiterhin werden für über 900 Erzeugnisse Abgaben erhoben, die eine gleichwertige Wirkung wie Zölle haben, während bei weiteren 129 Zolltarifpositionen höhere Zölle erhoben werden, als nach dem Freihandelsabkommen zulässig sind.
- **Ägypten** hielt sein **Registrierungssystem und seine Vorversandkontrollen** für 25 Kategorien von Fertigerzeugnissen aufrecht und erweiterte sie (2016 eingeführt). Die Einsetzung eines speziellen Registrierungsausschusses im ägyptischen Ministerium für Handel und Industrie im April 2019 war jedoch ein Schritt in die richtige Richtung, da dadurch bei der Registrierung einiger EU-Ausführer Fortschritte erzielt wurden.

Häufige Kontakte auf fachlicher, aber auch auf **Ministerialebene** in den vergangenen fünfzehn Jahren trugen dazu bei, eine enge Partnerschaft zwischen der EU und ihren Partnerländern im Mittelmeerraum sowie im Nahen Osten auf **multilateraler Ebene** zu schmieden. Beispielsweise hilft die EU Algerien und dem Libanon bei ihren Anträgen auf Aufnahme bei der WTO und unterstützt den Antrag Palästinas auf einen Beobachterstatus beim Allgemeinen Rat der WTO und dessen nachgeordneten Gremien.

³⁹ OECD Investment Policy Reviews: Tunesien 2012.

⁴⁰ Ägyptische Allgemeine Behörde für Investitionen und Zollfreigebiete.

3.3.2 Georgien, Moldau, Ukraine

Die **vertieften und umfassenden Freihandelszonen**, die zwischen der EU und Georgien bzw. Moldau seit 2016 und der Ukraine seit 2017 bestehen, sind Teil des allgemeineren **Rahmens der Östlichen Partnerschaft**, einer gemeinsamen politischen Initiative, die 2009 auf den Weg gebracht wurde, um die Beziehungen zwischen der EU und ihren Mitgliedstaaten sowie ihren sechs östlichen Nachbarländern zu vertiefen und zu stärken⁴¹. Die vertieften und umfassenden Freihandelszonen sind wichtige Instrumente, nicht nur für den gegenseitigen Marktzugang, sondern auch, um eine auf Werte gegründete Agenda voranzubringen, Demokratie sowie transparente und unabhängige institutionelle Strukturen zu fördern und die Partnerländer bei der Transformation ihrer Wirtschaften und einer stärkeren Einbindung in den internationalen Handel zu unterstützen. Die vertieften und umfassenden Freihandelszonen stützen sich auf zwei Schlüsselemente: **Handelsliberalisierung** und **Annäherung der Rechtsvorschriften**.

Handelsliberalisierung (die Komponente „Freihandel“ der vertieften und umfassenden Freihandelszonen) bezieht sich auf die Abschaffung von Zöllen und den Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse für den Handel mit Gütern, Dienstleistungen und Investitionen, sodass der Marktzugang für Güter und Dienstleistungen für beide Seiten verbessert wird. Die Vertragsparteien der jeweiligen Abkommen tauschen regelmäßig Informationen aus und überwachen die Entwicklungen des Handels. Für alle drei Partnerländer der vertieften und umfassenden Freihandelszonen ist die EU der größte Handelspartner. Der Handel insgesamt mit den Ländern der vertieften und umfassenden Freihandelszonen ist im Jahresvergleich leicht gestiegen und umfasste 2019 50,6 Mrd. EUR. Der bilaterale Handel EU-Ukraine ist kontinuierlich in beiden Richtungen gestiegen und erreichte 2019 43,3 Mrd. EUR. Zudem ist die Ukraine der viertgrößte Ausführer von landwirtschaftlichen Erzeugnissen in die EU. 2019 nahm der Handel insgesamt zwischen der EU und Georgien im Jahresvergleich um 3 % ab und belief sich auf 2,6 Mrd. EUR, während der Gesamthandel zwischen der EU und Moldau um 3,9 % im Vergleich zu 2018 zunahm und etwas über 4,7 Mrd. EUR umfasste.

Die **Annäherung der Rechtsvorschriften** stellt die „vertiefte und umfassende“ Komponente der vertieften und umfassenden Freihandelszonen dar. Die Partnerländer der EU verpflichten sich, ihre Rechtsvorschriften an die Rechtsvorschriften der EU („Besitzstand der Union“) in einer Reihe von handelsbezogenen Politikbereichen anzugleichen, wie etwa in gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Fragen, bei technischen Spezifikationen und Standards (Senkung der technischen Handelshemmnisse), Vergabe öffentlicher Aufträge, Dienstleistungen und Zollverfahren. Die einschlägigen EU-Gesetze sind in den Anhängen zum Assoziierungsabkommen/zu den vertieften und umfassenden Freihandelszonen, die regelmäßig aktualisiert werden, aufgeführt. Die Europäische Kommission überwacht den Prozess, wobei die

⁴¹ Georgien, Moldau, Ukraine, Armenien, Aserbaidschan und Belarus.

Entwicklungen beim Besitzstand der Union in den von dem Assoziierungsabkommen/den vertieften und umfassenden Freihandelszonen abgedeckten Gebieten berücksichtigt werden.

2019 bei der Annäherung der Rechtsvorschriften zu verzeichnende Fortschritte – Beispiele

- Die **Ukraine** nahm eine **gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Strategie** an, die über 240 EU-Gesetze betrifft, die derzeit in der Ukraine umgesetzt werden, und erstmals Tierschutzstandards einbezieht. Die EU bietet der Ukraine dabei personelle und finanzielle Unterstützung. Auch Georgien und Moldau haben sich verpflichtet, ihre nationalen Rechtsvorschriften an diejenigen der EU anzugleichen.
- Die EU und **Moldau** vereinbarten, einige ihrer **Zollzugeständnisse zu erweitern**, wobei Moldau die ursprünglich im Rahmen des im Abkommen über eine vertiefte und umfassende Freihandelszone vorgesehenen Überprüfungsmechanismus vereinbarten Zollkontingente erhöhte. Dies wird zu zusätzlichen Ausfuhrmöglichkeiten für lokale Landwirte und Erzeuger führen.
- **Georgien** verzeichnete große Fortschritte bei den **Arbeitsmarktreformen**: 2019 wurden Änderungen an den nationalen arbeitsrechtlichen Vorschriften (Arbeitsgesetzbuch und Gesetz über Sicherheit und Gesundheit am Arbeitsplatz) angenommen, wodurch diese stärker an die grundlegender IAO-Übereinkommen und EU-Standards, unter anderem im Bereich der Arbeitsaufsicht, angeglichen sind.

3.3.3 Westlicher Balkan

Die EU hat **Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen** mit allen sechs Ländern des Westbalkans geschlossen: Albanien, Bosnien und Herzegowina, Nordmazedonien, Montenegro, Serbien und Kosovo. Alle Länder des westlichen Balkans haben eine klare europäische Perspektive, die kürzlich auf dem EU-Westbalkan-Gipfel am 6. Mai 2020 bekräftigt wurde. Dies spiegelt sich im Inhalt und Anwendungsbereich der Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen wider, die **Elemente beinhalten, die über andere Präferenzhandelsabkommen hinausgehen**, da eine **Angleichung der Rechtsvorschriften** an den Besitzstand der Union vorgesehen ist. In den Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen ist überdies die Beseitigung aller mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen vorgesehen. Bestimmte andere Elemente, die sich in den jüngeren Präferenzhandelsabkommen der EU finden, wie Bestimmungen über Handel und nachhaltige Entwicklung, sind in diesen jedoch nicht enthalten.

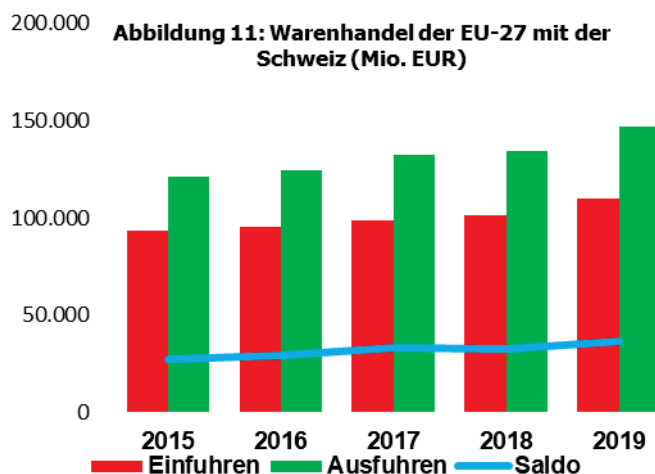
In den vergangenen zehn Jahren haben die Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen den Handel zwischen der EU und der Region erleichtert, was zu einem Anstieg von knapp 130 % auf 55 Mrd. EUR im Jahr 2019 beigetragen hat, dies ist ein Anstieg von 3,8 % gegenüber 2018. Die am meisten gehandelten Erzeugnisse sind Maschinen, Grundwerkstoffe, mineralische Stoffe und chemische Erzeugnisse. 2019 wuchsen die EU-Ausfuhren in die Länder des westlichen Balkans

um 4,4 %, was zu einem Handelsüberschuss für die EU von 8,9 Mrd. EUR führte. Die Einfuhren aus dem Westbalkan stiegen um 3 %.

Obwohl die sechs Länder des westlichen Balkans zusammen nur 1,4 % des Gesamthandels der EU darstellen, ist eine wirksame Umsetzung der Stabilisierungs- und Assoziierungsabkommen ein äußerst wichtiges Mittel, um eine weitere Integration dieser Nachbarländer in den Unionsmarkt voranzubringen, wodurch das Geschäfts- und Investitionsklima verbessert und EU-Standards gefördert werden. Für jedes der Länder des westlichen Balkans ist die EU der wichtigste Handelspartner, auf den knapp 70 % des Gesamthandels der Region entfällt.

3.3.4 Schweiz

2019 erreichte der bilaterale Gesamthandel mit **Waren** mit der Schweiz 257 Mrd. EUR, sodass die **Schweiz der viertgrößte Handelspartner der EU insgesamt** und der wichtigste Handelspartner im Rahmen von Präferenzhandelsabkommen ist. Im Vergleich zu 2018 nahmen die **bilateralen Handelsströme** um 9 % zu und die **EU** verzeichnete einen **Handelsüberschuss** von 36 Mrd. EUR.



Angesichts eines Handels mit Dienstleistungen im Wert von über 170 Mrd. EUR im Jahr 2018 ist die **Schweiz der drittwichtigste Handelspartner der EU für Dienstleistungen**. Die EU verzeichnete einen Überschuss von 39,5 Mrd. EUR.

Angesichts des sehr hohen Integrationsniveaus zwischen der EU und der Schweiz ist diese auch ein sehr wichtiger Partner im Hinblick auf **Investitionen**. 2018 erreichten die Schweizer Bestände an **ausländischen Direktinvestitionen** in der EU 750 Mrd. EUR, was einen **Anstieg um 58 %** seit 2014 darstellt, während die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen der EU in der Schweiz über eine Billion Euro ausmachten, was einem Anstieg von 40 % seit 2014 entspricht. **Etwa 12 % aller ausländischen Direktinvestitionen der EU-27 fließen in die Schweiz.**

Angesichts eines Handels mit Dienstleistungen im Wert von über 170 Mrd. EUR im Jahr 2018 ist die **Schweiz der dritt wichtigste Handelspartner der EU für Dienstleistungen**. Die EU verzeichnete einen Überschuss von 39,5 Mrd. EUR.

Angesichts des sehr hohen Integrationsniveaus zwischen der EU und der Schweiz ist diese auch ein sehr wichtiger Partner im Hinblick auf **Investitionen**. 2018 erreichten die Schweizer Bestände an **ausländischen Direktinvestitionen** in der EU 750 Mrd. EUR, was einen **Anstieg um 58 %** seit 2014 darstellt, während die Bestände an ausländischen Direktinvestitionen der EU in der Schweiz über eine Billion Euro ausmachten, was einem Anstieg von 40 % seit 2014 entspricht. **Etwa 12 % aller ausländischen Direktinvestitionen der EU-27 fließen in die Schweiz.**

Das Freihandelsabkommen der EU mit der Schweiz ist das am längsten bestehende Abkommen; im Vergleich zu den modernen Handelsabkommen der EU, von denen manche mit weiter entfernten Partnern mit einer geringeren wirtschaftlichen Bedeutung geschlossen wurden, zeichnet es sich durch einen begrenzten Anwendungsbereich⁴², weniger tiefgehende Disziplinen und das Fehlen eines wirksamen Streitbeilegungsmechanismus aus. Trotz des florierenden Handels konnte die Schweiz 2019 jedoch keine weiteren Fortschritte bei der Annahme des verhandelten Abkommens über einen institutionellen Rahmen erzielen. Das Abkommen über einen institutionellen Rahmen würde den Weg für eine Modernisierung der Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Schweiz ebnen, da ein unabhängiges Streitbeilegungsverfahren sowie Rechtssicherheit und gleiche Rahmenbedingungen eingeführt würden, die Wirtschaftsbeteiligten aus der EU und der Schweiz auf dem Binnenmarkt zugutekämen. Durch das Abkommen über einen institutionellen Rahmen würde überdies ein Marktzugang zu neuen Bereichen (z. B. Elektrizität) geschaffen und Vorschriften über staatliche Beihilfen sowie eine **Verpflichtung der Vertragsparteien zur Modernisierung des Freihandelsabkommens aus dem Jahr 1972** und weiterer handelsbezogener Abkommen aufgenommen.

3.3.5 Norwegen

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und Norwegen basieren auf dem **Europäischen Wirtschaftsraum (EWR)** und dem **bilateralen Freihandelsabkommen von 1973**. Obwohl dieses noch in Kraft ist, wurde das bilaterale Handelsabkommen in der Praxis in vielerlei Hinsicht durch das Abkommen über den EWR ersetzt, das den freien Waren-, Personen-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr ermöglicht.

2019 belief sich der **bilaterale Gesamthandel mit Waren** zwischen der EU und Norwegen auf 106 Mrd. EUR, dies stellt einen **Rückgang um 5 %** gegenüber 2018 dar, der hauptsächlich auf einen Einbruch der Mineralöleinfuhren aus Norwegen von 16,5 % zurückzuführen ist. Insgesamt sanken die norwegischen Gesamtausfuhren in die EU-27 um 11 %, während die Ausfuhren der EU-27 nach Norwegen um 3 % stiegen. Aufgrund des Rückgangs bei den norwegischen Ausfuhren in die EU sowie des Austritts des Vereinigten Königreichs aus der EU rutschte

⁴² Es deckt lediglich den Handel mit Industriegütern ab. Für den Rest (Dienstleistungen, Rechte des geistigen Eigentums, Handel mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen) bestehen (neben den WTO-Regeln) keine Regeln oder sie sind in verschiedenen Abkommen enthalten.

Norwegen von seiner Position als sechstwichtigstem Handelspartner der EU auf den achten Platz ab.

Der Handel mit **landwirtschaftlichen Erzeugnissen** zwischen der EU und Norwegen erreichte knapp 5 Mrd. EUR, wobei die EU einen klaren Überschuss verzeichnete, da ihre Ausfuhren das Achtfache des Werts der landwirtschaftlichen Erzeugnisse betragen, die sie aus Norwegen einführt. Sowohl bei Einfuhren als auch bei Ausfuhren ist seit 2009 ein kontinuierlicher Anstieg zu beobachten.

Die **Überprüfung der Handelsregelung für landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse steht noch aus**. Die hohen Zölle, die ein Hindernis für EU-Ausfuhren von bestimmten landwirtschaftlichen Verarbeitungserzeugnissen nach Norwegen darstellen, wurden 2019 im Gemeinsamen Ausschuss angesprochen. Außerdem hat die EU weiterhin darauf bestanden, die Verhandlungen zum Schutz geografischer Angaben wiederaufzunehmen.

Norwegen ist der achtgrößte Handelspartner der EU im Bereich **Dienstleistungen**. 2018 belief sich der Handel auf über 40 Mrd. EUR, die Exporte Norwegens betragen 14 Mrd. EUR und die Ausfuhren der EU 26 Mrd. EUR, sodass die EU wie in den vorhergehenden fünf Jahren einen Überschuss erzielte.

3.3.6 Türkei

Die Türkei ist der älteste und zweitgrößte Präferenzhandelspartner der EU und ihr **sechstgrößter Handelspartner insgesamt**. Die türkische Wirtschaft erholte sich schneller als erwartet von der Währungskrise, die im Sommer 2018 einsetzte, befand sich 2019 aber größtenteils noch in einer Rezession und das BIP-Wachstum war mit 0,9 % schwach. Aufgrund der Abwertung der türkischen Lira konnte die Türkei ihr globales Handelsdefizit erheblich senken. Nach einem seit Langem bestehenden Überschuss der EU erreichte der Handel mit Waren mit der EU ein Defizit von 1,5 Mrd. EUR zugunsten der Türkei, wobei die EU-Ausfuhren in die Türkei um 1,3 % auf 68,3 Mrd. EUR sanken und bei den Einfuhren aus der Türkei ein Anstieg von 4,4 % auf 69,8 Mrd. EUR zu verzeichnen war.

Die Handelsbeziehungen zwischen der EU und der Türkei werden durch die **Zollunion** von 1995 für Industriegüter und bestimmte landwirtschaftliche Verarbeitungserzeugnisse sowie zwei bilaterale Präferenzhandelsabkommen über landwirtschaftliche Erzeugnisse bzw. Eisen- und Stahlerzeugnisse geregelt. 82 % des EU-Handels mit der Türkei betreffen **Industriegüter**. Vorwiegend aufgrund dieser Handelsabkommen und insbesondere der Zollunion nahm **der bilaterale Handel seit Mitte der 1990er-Jahre um mehr als das Vierfache zu**. Um den Anwendungsbereich des bilateralen Präferenzhandels zu erweitern und die Zollunion zu modernisieren, nahm die Europäische Kommission am 21. Dezember 2016 eine Empfehlung für einen Beschluss des Rates über die Ermächtigung zur Aufnahme von Verhandlungen mit der Türkei an. Die Gespräche sind nach den Schlussfolgerungen des Rates „Allgemeine Angelegenheiten“ vom 26. Juni 2018 und vom 18. Juni 2019 derzeit jedoch ausgesetzt.

2019 **hielt die Türkei Handelshemmnisse unter Verletzung des Abkommens über die Zollunion aufrecht**, insbesondere durch die Fortsetzung und Ausweitung ihrer seit Langem bestehenden Abweichungen vom Gemeinsamen Zolltarif durch die Erhebung zusätzlicher Abgaben auf Erzeugnisse mit Ursprung in anderen Ländern als den Präferenzhandelspartnern der

EU oder der Türkei. Aufgrund dieser Abgaben verlangt die Türkei Informationen und Dokumente wie einen Ursprungsnachweis, was dem Grundsatz des freien Verkehrs gemäß der Zollunion zuwiderläuft. 2019 unterließ es die Türkei darüber hinaus erneut, ihr Zollkontingent für Rindfleisch zu eröffnen.

Die Europäische Kommission sprach diese Punkte bei den jährlichen Sitzungen des Gemeinsamen Ausschusses und im Zuge des regelmäßigen bilateralen Austausches an. Die Kommission forderte auch weiterhin die nichtdiskriminierende Umsetzung des Zusatzprotokolls zum Assoziierungsabkommen gegenüber allen Mitgliedstaaten, einschließlich der Republik Zypern, ein. Am 2. April 2019 leitete die **EU WTO-Verfahren** gegen die Maßnahmen der Türkei für eine **erzwungene Lokalisierung** der Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen ein.⁴³

3.4 AFRIKANISCHE, KARIBISCHE UND PAZIFISCHE STAATEN

Seit über zehn Jahren zählen afrikanische, karibische und pazifische Staaten (AKP) zu den am schnellsten wachsenden Volkswirtschaften weltweit. Der Handel zwischen der EU und insbesondere Subsahara-Afrika hat sich in den vergangenen zehn Jahren verdoppelt und die Investitionen europäischer Unternehmen in Afrika belaufen sich auf 200 Mrd. EUR mit einem enormen Ausbaupotenzial. Die EU bleibt der wichtigste Handels- und Investitionspartner für die meisten AKP-Staaten, insbesondere für diejenigen, die ein **Wirtschaftspartnerschaftsabkommen (WPA)** mit der EU umsetzen.

2019 **setzten 31 AKP-Staaten WPA** mit der EU **um**: 14 Staaten in Subsahara-Afrika, 14 Staaten im karibischen Raum und drei im Pazifischen Ozean⁴⁴. WPA sind entwicklungsorientierte Handelsabkommen, nach denen die EU zoll- und kontingentfreien Zugang zum EU-Markt bietet⁴⁵, während die Partnerländer mindestens 80 % ihres Markts für Einfuhren über einen Zeitraum von zehn bis zwanzig Jahren liberalisieren. WPA beinhalten überdies besondere Garantien, um den Schutz der Ernährungssicherheit, im Aufbau begriffener Industriezweige oder ökologische und soziale Ziele sicherzustellen. Dabei ist wichtig, dass von der EU erhebliche Entwicklungshilfe für den Kapazitätenaufbau im Bereich Handelspolitik und zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der lokalen Produktion bereitgestellt wird.

Die Umsetzung der WPA hat Fahrt aufgenommen, obwohl Herausforderungen wie begrenzte Kapazitäten von Behörden, ein schwaches Wirtschaftsklima und ein geringes Bewusstsein und begrenzte Möglichkeiten für Unternehmen zur Nutzung der Abkommen zu bewältigen sind. Zwar ist es für eine umfassende Beurteilung noch zu früh, doch ist ein **positiver Trend mit Blick auf das Exportwachstum und Diversifizierung zu beobachten**. 2019 nahmen die EU und fünf⁴⁶ der an dem WPA mit dem östlichen und südlichen Afrika (ESA) beteiligten Länder Verhandlungen auf, um Regeln für den Handel mit Dienstleistungen, Investitionen, die Vergabe

⁴³ Weiterführende Informationen über diesen Streitbeilegungsfall finden sich in Abschnitt 8, Rechtliche Durchsetzung.

⁴⁴ Die Salomonen unterzeichneten das Abkommen im Mai 2020, sodass sich die Zahl auf vier beläuft.

⁴⁵ Eine Ausnahme bildet Südafrika, das Vertragspartei des WPA EU-SADC ist, wobei die EU die Zölle auf 98,7 % der südafrikanischen Einfuhren vollständig oder teilweise abgebaut hat.

⁴⁶ Komoren, Madagaskar, Mauritius, Seychellen und Simbabwe.

öffentlicher Aufträge, Rechte des geistigen Eigentums sowie insbesondere Handel und nachhaltige Entwicklung aufzunehmen.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung – Beispiele

- Die EU und die **Entwicklungsgemeinschaft Südliches Afrika (SADC)** hielten ihren **ersten Gemeinsamen Rat auf Ministerialebene** ab und führten Verfahrensregeln für die vollständige Umsetzung des Abkommens ein.
- **Ghana und Côte d’Ivoire** nahmen nationale Rechtsvorschriften zur vollständigen Umsetzung ihrer Verpflichtungen an und beteiligten sich an ersten Diskussionen mit der EU über Nachhaltigkeitsaspekte der Kakao-Wertschöpfungskette.
- Die EU und **Kamerun** arbeiteten eng zusammen, um die Auswirkungen der Zollsenkungen über drei Jahre zu evaluieren und begleitende Maßnahmen zu konzipieren.
- Die EU und die **CARIFORUM**-Staaten veranstalteten im September 2019 ein Wirtschaftsforum in Frankfurt und verstärkten darüber hinaus den Dialog über nachhaltige Entwicklung und den europäischen Grünen Deal.

Bilateraler Handel: Trends 2019

Für die **EU-Einfuhren** aus den 31 WPA-Partnerländern war 2019 ein **Anstieg von 4,6 %** zu verzeichnen. Beispielsweise waren bei den Ausfuhren von Eswatini, Fidschi, Kamerun, Südafrika und der Dominikanischen Republik in die EU zweistellige Wachstumsraten festzustellen. Die Ausfuhren von Agrarlebensmitteln aus den CARIFORUM-Staaten in die EU stiegen 2019 um 11 %, was auf kräftige Ausfuhren von Reis, Bier, Zigarren, tropischen Früchten und Rum zurückzuführen war. Zwar sind diese Einfuhren ressourcenabhängig, doch ist in manchen Ländern auch eine **Zunahme der Diversifizierung** festzustellen. Beispielsweise sind die Einfuhren aus Südafrika von Diversität geprägt und umfassen hauptsächlich Fahrzeuge, Maschinen und Obst sowie mineralische Stoffe. Mauritius und die Dominikanische Republik haben vor Kurzem mit der Ausfuhr von medizinischer Ausrüstung und Labormaterial begonnen. Auch bei den CARIFORUM-Staaten ist eine Diversifizierung ihrer Ausfuhren zu beobachten.

Die EU-Ausfuhren in WPA-Staaten nahmen um 5 % zu, was in erster Linie auf kräftigere Ausfuhren nach Afrika und in geringerem Umfang nach Mauritius und Fidschi zurückzuführen ist. Die EU-Ausführer nehmen zunehmend die gemäß den WPA gewährten Präferenzen in Anspruch, insbesondere von Südafrika, der größten Volkswirtschaft der WPA-Staaten.

Die EU arbeitet daran, Handelskonflikte zu lösen. Im Juni wurde ein förmliches Verfahren zur Streitvermeidung und -beilegung gegen die Südafrikanische Zollunion (SACU) eingeleitet, um 2018 eingeführten Schutzmaßnahmen für Erzeugnisse der Geflügelwirtschaft aus der EU

Rechnung zu tragen, was im September 2019 zu formellen Konsultationen führte, bei denen die Parteien leider ihre Differenzen nicht beilegen konnten.⁴⁷

Weißer Spargel aus Namibia

Die spanische Fabrik zur Verarbeitung von Spargel in der namibischen Region Omusati exportiert weißen Spargel in lokale und internationale Märkte, insbesondere Spanien und andere EU-Mitgliedstaaten. Sie beschäftigt 600 Personen, hauptsächlich Frauen aus den lokalen Gemeinschaften. Die Zollsenkungen im Rahmen des WPA-SADC waren entscheidend für das Unternehmen. Modernste Technologie zur Minimierung des Wasserverbrauchs trägt dazu bei, Nachhaltigkeit sicherzustellen.

„Aufgrund des WPA-SADC können wir Investitionsgüter und Vorleistungen zollfrei in Namibia einführen und ist ein langfristiger Zugang zum EU-Markt gesichert. Die Auswirkungen dieses Projekts auf die lokale Gemeinschaft sind erheblich.“

Carlos Lertxundi Aretxaga, Geschäftsführer, Projekt zur Verarbeitung von Spargel, in Vertretung von Otjimbingwe Agriculture PTY

4. HANDEL UND NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Ziele und Herausforderungen

Die Kapitel über Handel und nachhaltige Entwicklung zielen darauf ab, die Hebelwirkung eines verstärkten Handels und von höheren Investitionen zu maximieren, um Fortschritte bei zentralen Themen wie der Förderung menschenwürdiger Arbeit und des Umweltschutzes oder der Bekämpfung des Klimawandels zu erzielen. Die Bestimmungen in den Kapiteln über Handel und nachhaltige Entwicklung fördern die Erfüllung der Standards der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) und multilateraler Umweltvereinbarungen.

Die Umsetzung der Kapitel über Handel und nachhaltige Entwicklung ist mit besonderen Herausforderungen verbunden. Beispielsweise bestehen noch Lücken bezüglich der allgemeinen Ratifizierung und wirksamen Umsetzung von grundlegenden IAO-Konventionen, auch bei EU-Handelspartnern. Die Erfüllung der Verpflichtungen im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung umfasst häufig die **Bekämpfung seit Langem bestehender und tief verwurzelter inländischer Probleme und die Berücksichtigung unterschiedlicher politischer Prioritäten.** Dies erfordert eine langfristige Perspektive für die Umsetzung, die mittels Durchsetzungsmaßnahmen und der aktiven Beteiligung der Zivilgesellschaft und von Unternehmen unterstützt wird. Deshalb konzentrieren sich die Umsetzungstätigkeiten auch auf den Aufbau von Plattformen für die Zusammenarbeit und gemeinsame Initiativen zu Themen,

⁴⁷ Weiterführende Informationen finden sich in Abschnitt 8 über die Rechtliche Durchsetzung.

die von einer gerechten Vergütung über das Arbeiten in einer sicheren und gesunden Umgebung bis hin zur Förderung klimafreundlicher Technologien reichen.

Einführung des 15-Punkte-Aktionsplans der Europäischen Kommission⁴⁸

Die Einführung des **15-Punkte-Aktionsplans⁴⁹** im Februar 2018 erleichterte einen systematischeren und stärker strukturierten Ansatz bei der Umsetzung von Verpflichtungen im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung. Gestützt auf die in der Verhandlungsphase und bei früheren Umsetzungen erworbenen Erfahrungen hat die Europäische Kommission eine Reihe von gezielten Maßnahmen eingeführt, die mit den für die **einzelnen Handelspartner festgelegten spezifischen Prioritäten** in Einklang stehen.

Vor der Umsetzung durchgeführte koordinierte und sich gegenseitig ergänzende Maßnahmen der Europäischen Kommission, des Europäischen Parlaments und der IAO haben sich bewährt, z. B. in Vietnam.

Fortschritte bei der Umsetzung der Verpflichtungen in den Bereichen Handel und Beschäftigung – Beispiel Vietnam

- **Vietnam ratifizierte das Übereinkommen Nr. 98 der IAO** zu Tarifverhandlungen im Juni 2019 und nahm im November 2019 ein überarbeitetes Arbeitsgesetzbuch an, wodurch eine umfassende Reform der arbeitsrechtlichen Vorschriften in die Wege geleitet wurde.
- **Vietnam bestätigte einen konkreten Zeitplan für die Ratifizierung der beiden verbleibenden grundlegenden Übereinkommen der IAO** zu Zwangsarbeit und Vereinigungsfreiheit (bis 2020 bzw. 2023).
- **Vietnam berichtete von Maßnahmen zur Beseitigung von Kinderarbeit.** Die vorläufigen Ergebnisse der aktuellsten nationalen Erhebung sind vielversprechend und lassen eine Verringerung der Kinderarbeit um mehr als 40 % seit der letzten Erhebung im Jahr 2012 erkennen.

Der 15-Punkte-Aktionsplan fördert zudem **engere Partnerschaften** zwischen der Europäischen Kommission und den Mitgliedstaaten, dem Europäischen Parlament und internationalen Organen wie der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), die sich als entscheidend bei der sorgfältigen Überwachung von Fortschritten erwiesen haben.

Beispiele für ergänzende Maßnahmen der Europäischen Kommission / Mitgliedstaaten

- Die **Niederlande** nahmen ein **Gesetz zur Sorgfaltspflicht bei Kinderarbeit⁵⁰** an, das für alle Unternehmen mit Sitz in dem Land Anwendung findet. Für die praktische Anwendung des

⁴⁸ Genaue Informationen über die Umsetzungstätigkeiten im Jahr 2019 nach Abschnitt des Aktionsplans finden sich in der entsprechenden Arbeitsunterlage der Kommissionsdienststellen: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/september/tradoc_158926.pdf.

⁴⁹ Der 15-Punkte-Aktionsplan ist abrufbar unter: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/february/tradoc_156618.pdf.

⁵⁰ Zwei zentrale Übereinkommen der IAO befassen sich mit Kinderarbeit: das Übereinkommen (Nr. 138) über das Mindestalter für die Zulassung zur Beschäftigung, 1973, und das Übereinkommen (Nr. 182) zur Beseitigung der schlimmsten Formen der Kinderarbeit, 1999.

Gesetzes werden detailliertere Durchführungsvorschriften erarbeitet. Gleichzeitig **evaluierten** die Niederlande⁵¹ die **sektorspezifischen freiwilligen Vereinbarungen zu Initiativen zur Sorgfaltspflicht**.

– Die **schwedische Außenhandelsbehörde** (Kommerskollegium) veröffentlichte ein Handbuch zur Unterstützung der ersten Phasen der Umsetzung von Maßnahmen im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung in Ecuador.

Beispiele für die Zusammenarbeit der Europäischen Kommission und der IAO bei technischer Hilfe

– Die Europäische Kommission und die IAO **unterstützten Arbeitsmarktreformen in Vietnam** und leisteten einen Beitrag zur Stärkung der Arbeitsaufsicht in ländlichen Gebieten in Kolumbien.

– Die Europäische Kommission unterstützte **Maßnahmen der IAO in El Salvador und Guatemala** zur Verbesserung der Erfüllung internationaler Arbeitsnormen.

Die Stärkung von zivilgesellschaftlichen Organisationen in der EU und in ihren Handelspartnerländern ist eine weitere Säule des 15-Punkte-Aktionsplans. 2019 bot die Europäische Kommission **Internen Beratungsgruppen (DAG)**, die zur Überwachung von Abkommen eingesetzt wurden, weiterhin Unterstützung. Ziel ist es, die Bedingungen für ihre wirksamere Teilnahme am Umsetzungsprozess zu schaffen. Im Rahmen des Partnerschaftsinstruments stellte die Europäische Kommission den Mitgliedern der DAG weiterhin Mittel zur Verfügung, um an Sitzungen mit Kollegen und anderen Vertretern der Zivilgesellschaft, darunter auch den Sozialpartnern, teilzunehmen. Das 2018 begonnene Projekt unterstützte auch die Organisation von Workshops zum Kapazitätenaufbau, um das Fachwissen der Mitglieder der DAG auszubauen, insbesondere was die Ermittlung und Entwicklung ihrer eigenen Prioritäten für die Umsetzung betrifft.

Des Weiteren setzte sich die Europäische Kommission **durch die Förderung von verantwortungsvollen Geschäftsgepflogenheiten weiterhin dafür ein, Bedingungen für Unternehmen zu schaffen, die diesen ermöglichen, aktiver dafür zu sorgen, dass Handel und Nachhaltigkeit Hand in Hand gehen**. Die Einführung eines neuen Hilfsprojekts für Lateinamerika im Januar 2019 ermöglichte es der Europäischen Kommission, konkrete Aktionen zu fördern und die Einbeziehung von Regierungen und Interessenträgern sicherzustellen, wobei diese auf anerkannten Praktiken und der langjährigen Erfahrung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), der OECD und des Amtes des Hohen Kommissars der Vereinten Nationen für Menschenrechte (OHCHR) aufbauen.

⁵¹ Die Erhebung ist abrufbar unter <https://www.government.nl/topics/responsible-business-conduct-rbc/evaluation-and-renewal-of-rbc-policy>.

2019 setzte die Europäische Kommission ihre Politik der **energischen Durchsetzung** fort, um Herausforderungen bei der Umsetzung von Verpflichtungen im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung anzugehen. Die **Regierungskonsultationen und Panelverfahren in der von der Europäische Kommission gegen Südkorea eingeleiteten bilateralen Rechtsstreitigkeit** sind ein typisches Beispiel. Seit dem Inkrafttreten des Handelsabkommens EU-Südkorea 2012 hat die EU konsequent die Nichteinhaltung der arbeitsrechtlichen Vorschriften in dem Abkommen durch Südkorea aufgeworfen. Da diese Interventionen nicht erfolgreich waren, forderte die Europäische Kommission im Dezember 2018 Regierungskonsultationen, die im Januar 2019 stattfanden, und im Juli desselben Jahres beantragte die EU die Einsetzung einer Sachverständigengruppe⁵². Mit **Peru verbesserte** die Europäische Kommission 2019 **das bilaterale Engagement auf technischer und politischer Ebene** bei der Umsetzung der Verpflichtungen im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung. Auf der Sitzung des Unterausschusses Handel und nachhaltige Entwicklung im Oktober berichtete Peru über die bei verschiedenen Aspekten erzielten Fortschritte, um den erheblichen Bedenken der EU Rechnung zu tragen⁵³.

5. HANDEL MIT AGRARLEBENSMITTELN IM RAHMEN VON EU-HANDELSABKOMMEN⁵⁴

Der Handel mit Agrarlebensmitteln mit Präferenzhandelspartnern nimmt zu

2019 war beim Handel der EU mit Agrarlebensmitteln mit den Präferenzhandelspartnern ein Anstieg sowohl in absoluten Zahlen (Wert der gehandelten Erzeugnisse) als auch relativ gesehen im Vergleich zum EU-Handel mit Agrarlebensmitteln insgesamt zu verzeichnen. Der EU-Handel mit Agrarlebensmitteln mit Präferenzhandelspartnern machte etwa 35 % des EU-Handels mit Agrarlebensmitteln mit Drittstaaten aus – 30 % bzw. 40 % der gesamten EU-Ausfuhren und EU-Einfuhren von Agrarlebensmitteln. Dieser Anteil ist in den vergangenen zehn Jahren gestiegen.

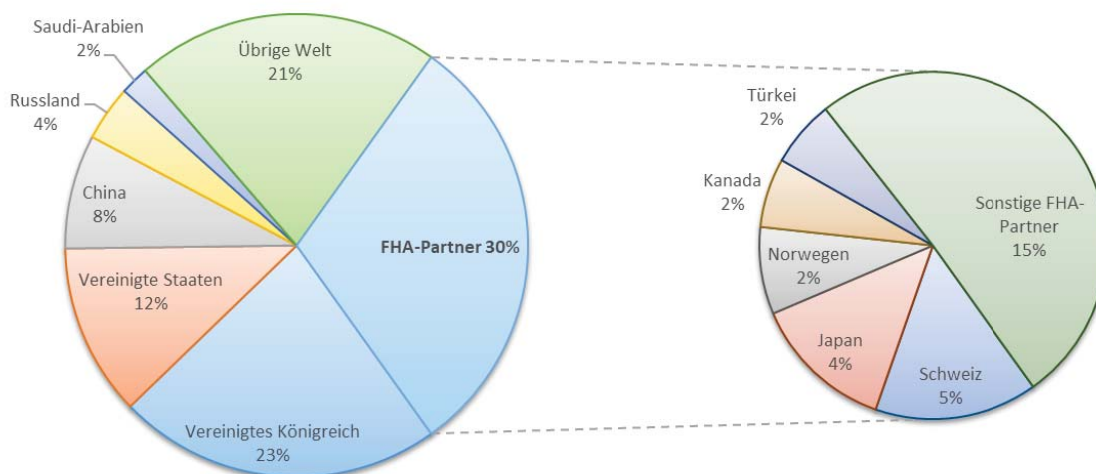
Die **drei wichtigsten Märkte für EU-Ausfuhren von Agrarlebensmitteln** unter den Handelspartnerländern mit Präferenzabkommen waren 2019 die **Schweiz, Japan und Norwegen**; auf sie entfielen insgesamt etwa 11 % der Ausfuhren von Agrarlebensmitteln. Kanada rangiert auf dem vierten Platz. Etwa 19 % der EU-Ausfuhren waren Lebensmittelzubereitungen wie Schokolade, Säuglingsnahrung und Teigwaren und 12 % entfielen auf Wein, Wermutwein, Apfelwein und Essig.

⁵² Weiterführende Informationen über den Rechtsstreit finden sich in Abschnitt 8 „Rechtliche Durchsetzung“.

⁵³ Weiterführende Informationen sind dem Sitzungsprotokoll zu entnehmen: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/november/tradoc_158481.pdf.

⁵⁴ In diesem Bericht wurde die Definition der WTO für „Agrarlebensmittel“ zugrunde gelegt, d. h. landwirtschaftliche Erzeugnisse in den Kapiteln 1-24 des Harmonisierten Systems sowie eine Reihe von Positionen in den Kapiteln 33, 35, 38, 41, 43 sowie 51-53, allerdings unter Ausschluss von Fisch und Fischzubereitungen.

Abbildung 12: EU-Ausfuhren von Agrarlebensmitteln, nach Partner (2019)



Böhmischer Hopfen für Premiumbiere

Bei dem tschechischen Unternehmen BOHEMIA HOP handelt es sich um ein kleines Unternehmen von tschechischen Hopfenerzeugern. Es beschäftigt zehn Personen und exportiert traditionellen böhmischen Hopfen in mehrere Länder außerhalb der EU. Im Rahmen des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens EU-Japan kann es jetzt Produkte nach Japan zollfrei ausführen.

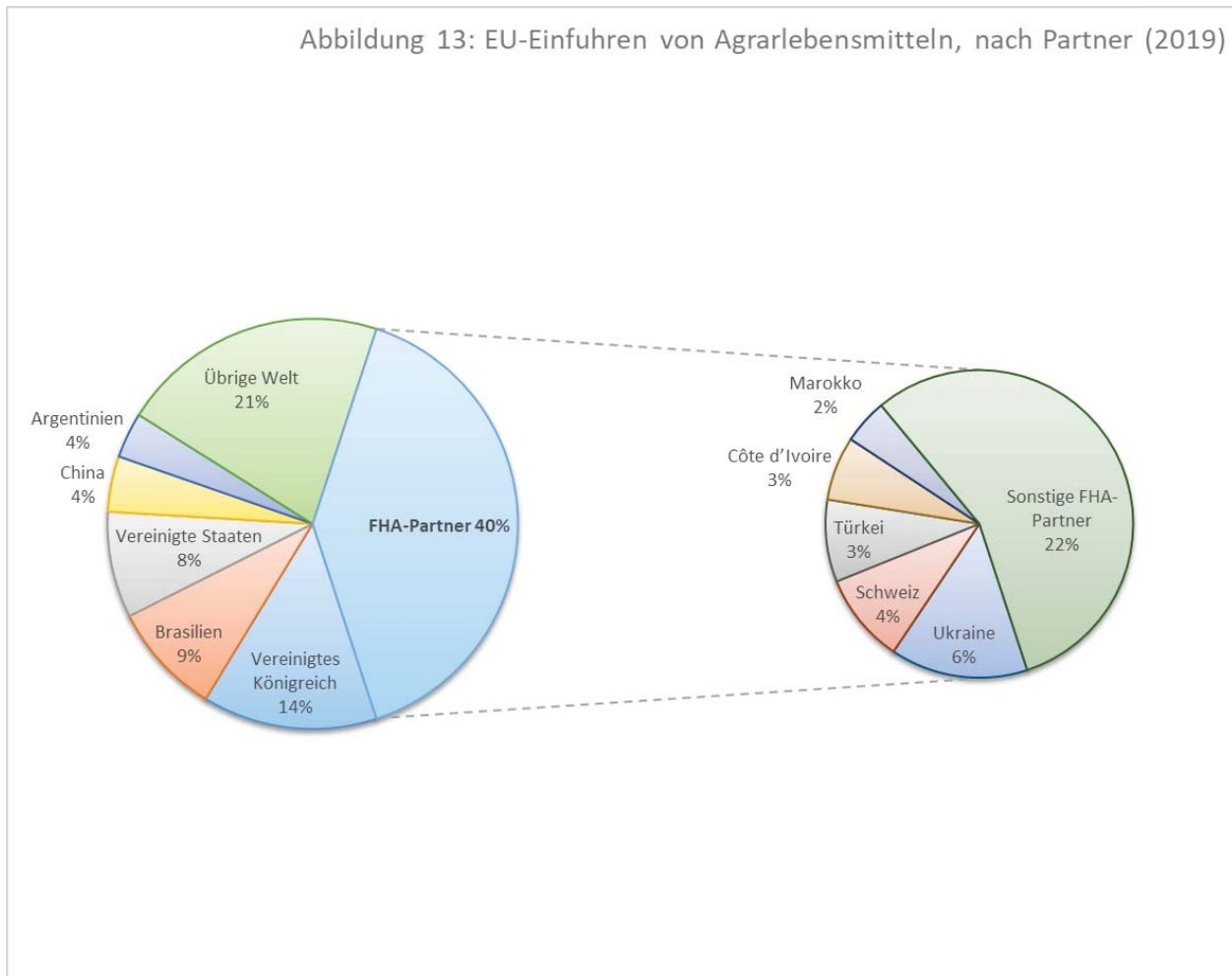
„Japanische Brauereien sind traditionelle Abnehmer von tschechischem Hopfen und beim Handel bevorzugen wir einfache Lösungen.“

Zdenek Rosa, Geschäftsführer, Bohemia Hop

Die **drei wichtigsten Länder für EU-Einfuhren von Agrarlebensmitteln** von Handelspartnern mit Präferenzhandelsabkommen waren 2019 die **Ukraine** (Getreide außer Weizen und Reis sowie pflanzliche Öle außer Palmöl und Olivenöl), die **Schweiz** (gerösteter Kaffee und Tee sowie Lebensmittelzubereitungen) und die **Türkei** (tropische Früchte, Nüsse und Gewürze sowie

Zubereitungen von Gemüse und Obst). Insgesamt entfallen auf diese 13 % der gesamten EU-Einfuhren von Agrarlebensmitteln.

Abbildung 13: EU-Einfuhren von Agrarlebensmitteln, nach Partner (2019)



Trends und Entwicklungen bei den Handelsströmen mit Agrarlebensmitteln

2019 **stiegen** die **EU-Ausfuhren von Agrarlebensmitteln** im Rahmen von Präferenzhandelsabkommen **um 8,7 %** (+4,4 Mrd. EUR) im Vergleich zu den Gesamtausfuhren von Agrarlebensmitteln in den Rest der Welt, die um 7,6 % zulegten.

Die EU-Einfuhren von Agrarlebensmitteln im Rahmen von Präferenzhandelsabkommen nahmen mit einer ähnlichen Rate wie die Ausfuhren zu (8,3 %), während die Einfuhren von Agrarlebensmitteln aus dem Rest der Welt nur um 2,3 % stiegen. Die Handelsbilanz für Agrarlebensmittel im Rahmen von Präferenzhandelsabkommen betrug unverändert +6,4 Mrd. EUR. Einfuhren von Präferenzpartnern sind für den EU-Agrar- und Lebensmittelsektor weiterhin von **strategischer Bedeutung**, da dadurch das erforderliche Angebot von Erzeugnissen, die in der EU aus klimatischen Gründen nicht wachsen (tropische Früchte, Kakao, Kaffee und andere Getränke), und Vorleistungen für Erzeugnisse bereitgestellt

werden, bei denen die EU weniger wettbewerbsfähig ist oder deren Produktion nicht ausreicht, um die EU-Nachfrage zu erfüllen (Ölsaaten, tierische oder pflanzliche Fette/Öle).

Durch den Freihandel werden Naturerzeugnisse gefördert

Das in Hamburg ansässige Unternehmen Worlée NaturProdukte GmbH gehört zur Worlée Group, einem familiengeführten mittelständischen Unternehmen mit etwa 200 Beschäftigten. Durch das EU-Handelsabkommen mit Chile werden die Zölle auf Einfuhren von Hagebutten auf Null gesenkt, wodurch Worlée etwa 24 000 EUR pro Jahr spart.

„Der Freihandel ermöglicht uns, unsere Kunden mit hochwertigen Rohstoffen zu wettbewerbsfähigen Preisen zu beliefern. Je günstiger wir ein Erzeugnis einführen können, desto wettbewerbsfähiger sind wir auf dem Markt.“

Reinhold von Eben-Worlée, Geschäftsführer der Worlée Group

Bei den EU-Handelsabkommen werden auch die **Empfindlichkeiten des EU-Agrarsektors** berücksichtigt. Sensible Erzeugnisse wie Rindfleisch, Geflügel oder Zucker werden entweder aus der Präferenzregelung ausgeschlossen oder es wird ein präferenzzieller Zugang im Wege sorgfältig kalibrierter **Zollkontingente** für begrenzte Mengen gewährt. Die EU-Handelsabkommen schaffen ferner neue **Ausfuhrmöglichkeiten für manche dieser sensiblen Erzeugnisse, die von der EU ausgeführt werden**. Ein erwähnenswertes Beispiel ist Rindfleisch. Die EU-Ausfuhren von Rindfleisch und lebenden Rindern in Partnerländer mit einem Präferenzhandelsabkommen stiegen in den letzten fünf Jahren trotz eines geringfügigen Rückgangs im Jahr 2019 um mehr als 30 % (von 406 Mio. EUR auf 529 Mio. EUR).

Geografische Angaben (g. A.)

Bei den EU-Handelsabkommen wird dem Schutz geografischer Angaben besondere Aufmerksamkeit gewidmet. 2019 **gewährte Kanada Schutz für fünf neue geografische Angaben (g. A.)** für Lebensmittel der EU (Piave, Pancetta piacentina, Salame piacentino, Coppa piacentina und Vinagre de Jerez), und zwar im Wege eines Verfahrens zur direkten Anwendung der Registrierung von geografischen Angaben (g. A.), das im Rahmen des EU-Handelsabkommens mit Kanada (CETA) festgelegt wurde. Seit dem Inkrafttreten des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens EU-Japan am 1. Februar 2019 sind **211 geografische Angaben in Japan geschützt**.

Der in EU-Handelsabkommen verankerte Schutz von geografischen Angaben gewinnt an Bedeutung, da der Anteil der geschützten geografischen Angaben an den EU-Ausfuhren zunimmt. 2019 **zeigte eine Studie der Europäische Kommission**⁵⁵, dass zwischen 2010 und

⁵⁵ Studie zum Wirtschaftswert von EU-Qualitätsregelungen:

<https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a7281794-7ebe-11ea-aca8-01aa75ed71a1>.

2017 der Anteil der durch geografische Angaben und als garantiert traditionelle Spezialitäten⁵⁶ geschützten Erzeugnisse an den EU-Ausfuhren in Drittstaaten nach Wert um 56 % wuchs, was für die EU-28 im Jahr 2017 einen Betrag von 17 Mrd. EUR und einen Anteil von 23 % an den gesamten EU-Umsätzen mit durch geografische Angaben oder als garantiert traditionelle Spezialität geschützte Erzeugnisse darstellt. Weine waren weiterhin die wichtigste Erzeugniskategorie, was den Extra-EU-Handel mit durch geografische Angaben oder als garantiert traditionelle Spezialität geschützte Erzeugnisse (50 %) betrifft, gefolgt von Spirituosen (39 %) und anderen landwirtschaftlichen Erzeugnissen und Lebensmitteln (10 %). Die zwei wichtigsten Kategorien von Agrarlebensmitteln mit geografischer Angabe, die in Nicht-EU-Länder ausgeführt werden, sind Käse und Fleischerzeugnisse.

Förderung von EU-Agrarlebensmitteln

Im Rahmen von Handelsabkommen finden Programme in den Partnerländern statt, um Agrarlebensmittel zu bewerben. Zusätzlich zur hochrangigen Mission nach Japan (Mai 2019) unter der Leitung des damaligen EU-Kommissars für Landwirtschaft und ländliche Entwicklung, Phil Hogan, beteiligte sich die EU an der wichtigen B2B-Messe für Agrarlebensmittel in Asien (Foodex Japan) mit einem EU-Stand, der der Authentizität, Sicherheit und Qualität der EU-Erzeugnisse gewidmet war. Gleichzeitig wurde ein Seminar zu den Chancen im Rahmen des Wirtschaftspartnerschaftsabkommens EU-Japan (WPA) für die europäischen und japanischen Unternehmen im Bereich Ernährungswirtschaft organisiert und das EU-Japan-Zentrum für industrielle Zusammenarbeit richtete einen WPA-Helpdesk ein, um Fragen von KMU zu beantworten, von denen viele aus dem Sektor Agrarlebensmittel stammen. Außerdem wurden unter anderem auch in Mexiko und Singapur Werbemaßnahmen durchgeführt.

Überwachung von gesundheitspolizeilichen und pflanzenschutzrechtlichen Maßnahmen

Handelsabkommen fördern den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen den Partnerländern, insbesondere im Wege regelmäßiger Kontakte zwischen Sachverständigen für gesundheitspolizeiliche und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen. Dies kann dazu beitragen, potenzielle und bestehende Handelshemmnisse abzubauen.

⁵⁶ Obwohl es nicht möglich war, geografische Angaben und garantiert traditionelle Spezialitäten für die Zwecke der Studie zu trennen, fallen nur erstere (g. A.) unter die EU-Handelsabkommen.

2019 erzielte Fortschritte beim Marktzugang für EU-Agrarlebensmittel

- **Kanada öffnete seinen Markt für Tomaten** aus einem weiteren EU-Mitgliedstaat und für zum Anpflanzen bestimmte Pflanzen.
- **Chile öffnete seinen Markt für Milchprodukte und Rindfleisch** vier weiteren Mitgliedstaaten⁵⁷.
- **Südkorea öffnete seinen Markt für Rindfleisch** für zwei weitere Mitgliedstaaten.
- **Südafrika hob landesweite Verbote aufgrund von Vogelgrippeausbrüchen** für zwei von sechs Mitgliedstaaten auf und hielt die Verbote für vier weitere Mitgliedstaaten aufrecht.

Tierschutz

Seit 2002 ist die EU durchgehend der Auffassung, dass Tierschutz zu den im Rahmen von bilateralen Abkommen der EU zu berücksichtigenden Zielen zählt, wobei geeignete Kooperationsmechanismen entwickelt werden, mit denen bewährte europäische Verfahren vorgestellt und in den Partnerländern gefördert werden können.

Ergebnisse der bilateralen Zusammenarbeit beim Tierschutz – Beispiele

- Die **Zusammenarbeit zwischen der EU und Kanada** sowie der **Dialog** zwischen Sachverständigen der EU und Kanadas trugen dazu bei, dass Kanada seine Rechtsvorschriften überarbeitete, die seit 2020 strengere Regeln für Tiertransporte beinhalten.
- Das **Handelsabkommen EU-Chile** war ein treibender Faktor für die Entwicklung der chilenischen Rechtsvorschriften zum Tierschutz. Im Laufe der Zeit hat sich die Zusammenarbeit bei den Standards für den Tierschutz bei der Schlachtung in chilenischen Maßnahmen niedergeschlagen, die größtenteils auf OIE-Standards beruhen. Dieser Austausch hat zudem die Entwicklung von Tierschutzstandards beim Transport gefördert.
- Das **Abkommen EU-Ukraine** beinhaltete Bestimmungen zum Tierschutz, die auf ein gemeinsames Verständnis für Tierschutzstandards unter Berücksichtigung der Entwicklungen der Weltorganisation für Tiergesundheit (OIE) abzielen.

⁵⁷ Chile hat seinen Markt für Milchprodukte vier weiteren Mitgliedstaaten geöffnet (20 Mitgliedstaaten haben Marktzugang) und seinen Markt für Rindfleisch ebenfalls vier weiteren Mitgliedstaaten (14 Mitgliedstaaten haben Marktzugang). Chile genehmigte auch die Einfuhr von frischem Geflügelfleisch (8 Mitgliedstaaten haben Marktzugang).

6. DIENSTLEISTUNGEN, VERGABE ÖFFENTLICHER AUFTRÄGE, RECHTE DES GEISTIGEN EIGENTUMS

6.1 Dienstleistungen und ausländische Direktinvestitionen (ADI)

Auf Dienstleistungen entfallen etwa 75 %, auf die Industrie 25 % und auf die Landwirtschaft 2 % des BIP der EU⁵⁸. Die EU ist der **größte Ausführer von Dienstleistungen** weltweit. Auf den Handel mit Dienstleistungen entfallen 25 % des BIP der EU, wobei die EU-Ausfuhren von Dienstleistungen mehr als 900 Mrd. EUR pro Jahr umfassen. Vom Handel mit Dienstleistungen hängen direkt oder indirekt 21 Mio. Arbeitsplätze in der EU ab. 60 % aller ADI der EU im Rest der Welt und knapp 90 % aller ADI in der EU entfallen auf Dienstleistungen.

Bestimmungen über Dienstleistungen und Investitionen in den EU-Handelsabkommen

Die EU-Handelsabkommen mit Bestimmungen über Dienstleistungen und digitalen Handel stellen sicher, dass EU-Diensteanbieter auf den Märkten der Partnerländer Dienstleistungen anbieten dürfen und im Vergleich zu nationalen oder ausländischen Unternehmen im selben Sektor nicht benachteiligt werden.

Für den Bereich der Dienstleistungen (Niederlassung) und die übrigen Bereiche (Fertigung, Bergbau, Landwirtschaft usw.) gilt mit Blick auf **Bestimmungen zur Liberalisierung von Investitionen** derselbe Grundsatz, was die Überwindung von Beschränkungen des Marktzugangs, ausländische Beteiligungen und Formen der gewerblichen Niederlassung betrifft. Überdies befassen sie sich mit diskriminierenden Prüfungs-, Lizenz- und Genehmigungsverfahren, Einschränkungen hinsichtlich ausländischen Personals, wirtschaftlichen Bedarfsprüfungen und diskriminierender Behandlung, bei der inländischen Unternehmen Privilegien gegenüber ausländischen Unternehmen eingeräumt werden.

Sämtliche neueren EU-Handelsabkommen enthalten Bestimmungen über Dienstleistungen, die dazu beitragen, einen **Rechtsrahmen** zu schaffen und zu stärken, der die Bereitstellung von Dienstleistungen erleichtert und gleichzeitig die Verbraucher schützt.

In der „**Liste spezifischer Verpflichtungen**“ führen die Vertragsparteien die Bedingungen für den Marktzugang und die Inländerbehandlung auf, die sie sich gegenseitig in ihren jeweiligen Hoheitsgebieten gewähren. Spezifische Verpflichtungen haben eine ähnliche Wirkung wie eine Zollkonsolidierung: Sie sind eine Garantie für Unternehmen in anderen Ländern, dass sich die Bedingungen für den Eintritt und die Geschäftstätigkeit auf dem Markt nicht zu ihrem Nachteil verändern.

⁵⁸ https://ec.europa.eu/growth/single-market/services_de

Das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen EU-Kanada (CETA) umfasst einige der weitreichendsten Bestimmungen über den Handel mit Dienstleistungen, die die EU bislang verhandelt hat, und erstmals eine **Negativliste** für Verpflichtungen. Die EU-Ausfuhren von Dienstleistungen nach Kanada nahmen von 16 926 Mio. EUR im Jahr 2017 auf 19 000 Mio. EUR im Jahr 2018 zu, dies stellt ein Wachstum von 12,3 % dar. Der Handel insgesamt mit Dienstleistungen stieg um 15,2 %.

Ein niederländisches IT-Unternehmen setzt Kanada auf die Karte

Das niederländische Unternehmen Spotzi bietet eine interaktive Kartenplattform an, auf der die demografische Zusammensetzung der Welt und das Verhalten der Menschen, wie Reiseverhalten und Einkaufsgewohnheiten, angezeigt wird. Das ursprünglich in den Niederlanden ansässige Unternehmen hat eine Geschäftstätigkeit in Kanada aufgebaut, um lokale Talente und Kenntnisse in Big Data zu nutzen. CETA macht es für Unternehmen einfacher, Personal für eine befristete Tätigkeit auf die andere Seite des Atlantiks zu entsenden. Einfachere Verfahren für die Bearbeitung von Visaanträgen von Mitarbeitern sind besonders hilfreich und vereinfachen die Zusammenarbeit zwischen den niederländischen und kanadischen Teams.

„Ich bin von tollen Menschen umgeben, mit denen ich mich gut fühle und die mir positive Energie geben.“

Remco Dolman, Geschäftsführer bei Spotzi

Im Gegensatz zu den Bestimmungen in Handelsabkommen über den Warenverkehr wird bei denjenigen über Dienstleistungen und digitalen Handel meistens der bestehende Öffnungsgrad festgeschrieben. Abgesehen von der Verpflichtung, Rückschritte bei den Möglichkeiten für EU-Unternehmen, Dienstleistungen und Investitionen in ihrem Hoheitsgebiet anzubieten, zu vermeiden, müssen die Handelspartner normalerweise keine Rechtsvorschriften oder Regulierungen ändern oder anpassen oder andere Maßnahmen zur Umsetzung des Abkommens ergreifen. Die einzige Ausnahme bislang bildet CETA, da Kanada in zwei Bereichen darüber hinausging, seinen bestehenden Marktöffnungsgrad festzuschreiben.

Neue Märkte für EU-Diensteanbieter: Handelsabkommen EU-Kanada

– **EU-Reedereien können jetzt einige Tätigkeiten des Seeverkehrs** (Zubringerdienste) zwischen Halifax und Montreal anbieten, die zuvor auf nationale Wirtschaftsbeteiligte beschränkt waren.

– **Die EU-Diensteanbieter können am Wettbewerb um kommerzielle Baggerarbeiten und das Repositioning von Leercontainern** teilnehmen. Die Verpflichtungen wurden zwischenzeitlich umgesetzt, da Kanada seine Gesetze über die Küstenfrachtfahrt entsprechend geändert hat.

– Durch eine Änderung des „**Investment Canada Act**“ wurde der Schwellenwert für die Prüfung von Übernahmen von kanadischen Unternehmen durch nicht-kanadische Unternehmen

von 658 Mio. EUR auf 987 Mio. EUR erhöht. Dieser gilt jetzt für alle EU-Investoren mit Ausnahme von staatseigenen Unternehmen.

Beginnend mit CETA wurden die Bestimmungen in EU-Handelsabkommen über die Regulierung von Dienstleistungen erheblich gestärkt. Das **Abkommen EU-Japan** beinhaltet beispielsweise **umfassende Verpflichtungen über Dienstleistungen und Investitionen**.

Anspruchsvolle Disziplinen zum Handel mit Dienstleistungen: WPA EU-JAPAN

- **Japan erklärte sich** erstmals **bereit, die Grundsätze der innerstaatlichen Rechtsvorschriften** für Lizenz- und Qualifikationsanforderungen sowie Verfahren und technische Normen nicht nur für den Dienstleistungssektor, sondern auch für Investitionen in die übrigen Sektoren, wie Landwirtschaft, Fertigung, Bergbau usw. anzuwenden.
- Japan eröffnete **zusätzliche Vertriebswege** für **private Versicherungsunternehmen aus der EU**: Diese können jetzt ihre Versicherungsprodukte auch über das japanische Poststellennetz anbieten.
- Für Post- und Kurierdienste wurden Regeln vereinbart, **um dem wettbewerbswidrigen Verhalten von Universaldienstleistern wie Quersubventionen Rechnung zu tragen**.

Überwachung der Wirksamkeit von Dienstleistungsbestimmungen in EU-Handelsabkommen

Da keine „Zölle“ auf Dienstleistungen und Investitionen erhoben werden, ist eine Bewertung der Umsetzung der Verpflichtungen zu Dienstleistungen und Investitionen in EU-Handelsabkommen weniger einfach als für Güter. Neben der Überwachung der Trends beim Handel mit Dienstleistungen und bei Investitionsströmen stützt sich die Europäische Kommission für die Beurteilung der Wirksamkeit von EU-Handelsabkommen hauptsächlich auf Beschwerden einzelner Unternehmen oder von Unternehmensverbänden, die von Problemen beim Zugang zum Markt eines Partnerlands berichten. Die EU-Unternehmen können diese Probleme der EU oder ihren nationalen Behörden melden. Die Europäische Kommission kann dann wiederum die Probleme bei ihren Handelspartnern ansprechen, beispielsweise in den Ausschüssen für Dienstleistungen und Investitionen, die mit den Abkommen eingesetzt werden.

Ansprechen von Problemen beim Handel mit Dienstleistungen – Beispiele im Jahr 2019

- **Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-Japan:** Die Europäische Kommission wies die japanischen Behörden auf Probleme bei den Bedingungen für den Zugang zum japanischen Markt für Post- und Kurierdienste hin.
- **Freihandelsabkommen EU-Südkorea:** Die Europäische Kommission teilte den koreanischen Behörden ihre Bedenken hinsichtlich der im Seeverkehr und für den Verkauf und die Reparatur von Gebrauchtwagen ergriffenen Maßnahmen mit.
- **Handelsabkommen EU-Kolumbien-Peru-Ecuador:** Die Europäische Kommission äußerte Bedenken hinsichtlich der von Ecuador ergriffenen Maßnahmen bei Einzelkapitalversicherungen, Gruppenlebensversicherungen, Krankenversicherungen und Kraftfahrzeugversicherungen, durch die ausländische Rückversicherungsunternehmen diskriminiert werden.

Bei ihrer wirksamen Umsetzung **stärken** EU-Handelsabkommen schließlich **in der Regel die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EU und dem jeweiligen Partnerland**, was sich in höheren gegenseitigen Investitionen im Dienstleistungssektor und in den übrigen Sektoren niederschlägt. Dies gilt auch für Handelsabkommen ohne spezielle Bestimmungen zu Dienstleistungen und Investitionen. Beispielsweise beinhalten die **EU-Wirtschaftspartnerschaftsabkommen mit afrikanischen Ländern** derzeit nur den Warenverkehr, tragen jedoch dazu bei, die afrikanischen Volkswirtschaften für EU-Investitionen attraktiver zu machen, insbesondere mit Blick auf die lokale Transformation und die Entwicklung von industriellen Kapazitäten. Entsprechend nahmen die EU-Investitionen in Marokko nach dem Inkrafttreten des **Assoziierungsabkommen EU-Marokko** im Jahr 2000 kontinuierlich zu und es wurden Verbindungen mit lokalen Wertschöpfungsketten geschaffen, insbesondere im Automobilsektor.

EU-Handelsabkommen führen zu höheren Investitionen in Marokko

– Die EU-Bestände an ausländischen Direktinvestitionen in Marokko nahmen in den ersten fünf Jahren der Umsetzung des Assoziierungsabkommen EU-Marokko um 17 % zu⁵⁹. Nach einer aktuellen Analyse scheint durch das Assoziierungsabkommen EU-Marokko das Vertrauen der Investoren in die marokkanische Wirtschaft gewachsen zu sein, unter anderem durch die Gewährleistung einer Liberalisierung bei Dienstleistungen und die Etablierung einer größeren politischen Disziplin in Bereichen, die von der makroökonomischen Stabilität bis zu Arbeitsmarktvorschriften und Produktregulierungen reichen.⁶⁰

– Die EU-Investitionen in Marokko waren besonders im Automobilssektor markant (27 % der marokkanischen Gesamtausfuhren 2019), durch die 116 000 Arbeitsplätze zwischen 2014 und 2018 geschaffen wurden und die sich durch eine Integration lokaler Hersteller von 60 % auszeichnen.⁶¹

6.2 Vergabe öffentlicher Aufträge

Der Markt für die öffentliche Auftragsvergabe der EU⁶² zeigt deutliche Zeichen einer Offenheit bei allen drei Erbringungsarten⁶³.

Der nachfolgenden Abbildung ist der Wert der direkt oder indirekt grenzüberschreitend an Unternehmen außerhalb der EU 2017 vergebenen öffentlichen Aufträge zu entnehmen. Alle drei Erbringungsarten entsprechen insgesamt einem Betrag von 50 Mrd. EUR.⁶⁴

Abbildung 14: Offenheit der EU hinsichtlich der Vergabe öffentlicher Aufträge an ausländische Unternehmen, nach Erbringungsart (Mrd. EUR)

⁵⁹ Eurostat, 2012-2017, EU-28.

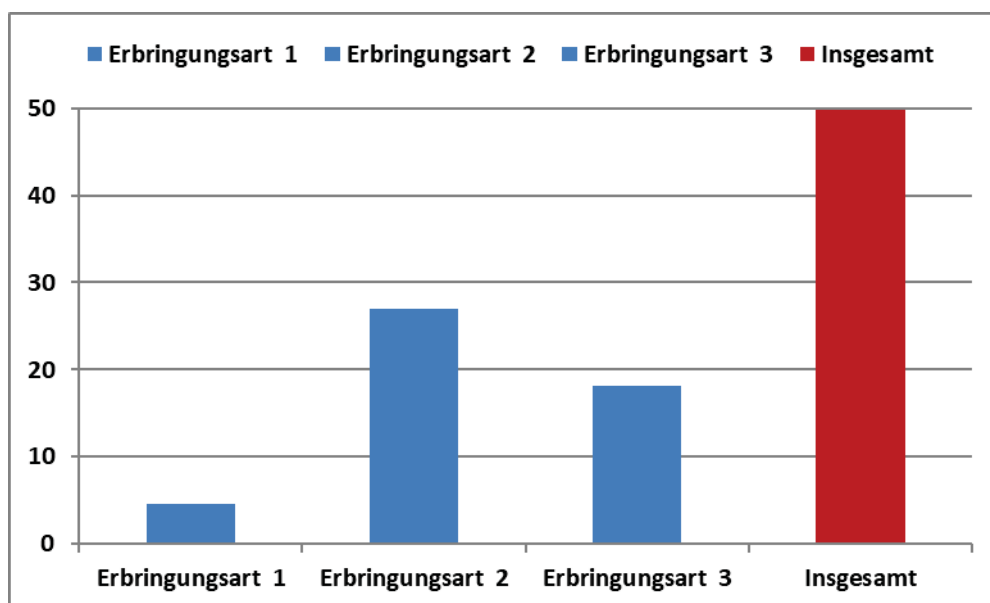
⁶⁰ Policy Center for the New South, *Has Morocco Benefited from the Free Trade Agreement with the European Union?*, Februar 2020

⁶¹ Quelle: Marokkanisches Ministerium für Industrie, <http://www.mcinet.gov.ma/en/content/automotive-0>.

⁶² Quelle: Datenbank Tenders Electronic Daily (TED) (2017).

⁶³ Erbringungsart 1: direkte grenzüberschreitende internationale Auftragsvergabe; Erbringungsart 2: Auftragsvergabe über eine kommerzielle Präsenz; Erbringungsart 3: indirekte internationale Auftragsvergabe.

⁶⁴ Siehe auch „*Public Procurement: How open is the European Union to US firms and beyond?*“; Artikel von Lucian Cernat und Zornitsa Kutlina-Dimitrova in CEPS, März 2020, <https://www.ceps.eu/ceps-publications/public-procurement/>.



Auf öffentliche Aufträge entfallen durchschnittlich 10-25 % des BIP⁶⁵. Bei Betrachtung der aktuellsten Daten zu Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen von Eurostat und der OECD machen die Ausgaben für öffentliche Aufträge 13,7 % des BIP der EU aus und belaufen sich in absoluten Zahlen auf etwa 2015,3 Mrd. EUR (ohne öffentliche Versorgungsanlagen und Aufträge im Verteidigungsbereich).

Bestimmungen über die Vergabe öffentlicher Aufträge in EU-Handelsabkommen

Die Kapitel der EU-Handelsabkommen über die Vergabe öffentlicher Aufträge bieten EU-Unternehmen Zugang zu öffentlichen Aufträgen, die für den Kauf von Waren und Dienstleistungen vergeben werden, einschließlich öffentlicher Bauarbeiten. **Marktzugang oder Anwendungsbereich der Abkommen** definiert den Umfang der Öffnung des Markts für öffentliche Aufträge eines Landes für Bieter, Waren und Dienstleistungen aus der EU. In den **anwendbaren Vorschriften** sind die Bedingungen des Marktzugangs festgelegt, um die Transparenz der Verfahren sicherzustellen und für **Nichtdiskriminierung** und **Gleichbehandlung** aller Parteien Sorge zu tragen, wobei es den lokalen Lieferanten und Anbietern der anderen Partei gestattet wird, unter denselben Bedingungen Angebote einzureichen, sowie um eine wirksame Prüfung im Fall von Beschwerden über die Vergabe öffentlicher Aufträge sicherzustellen. Nachfolgend finden sich einige konkrete Beispiele:

⁶⁵ Quelle: OECD (2002). Siehe auch WTO-GPA-Arbeitsunterlage von Robert Anderson (2011) auf der Website der GD TRADE: <https://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/public-procurement/>.

FHA EU-Südkorea: Durch das Abkommen werden die Verpflichtungen zum Marktzugang für beide Parteien auf Bereiche ausgeweitet, die nach dem Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen der WTO nicht vorgesehen waren, insbesondere öffentliche Baukonzessionen in der EU und Build-Operate-Transfer (BOT)-Aufträge in Südkorea, die den Bau und Betrieb von Straßen einschließen.

CETA: Das Abkommen umfasst ein breites Spektrum an öffentlichen Aufträgen subzentraler Regierungen, insbesondere die Vergabe öffentlicher Aufträge durch Kommunen.⁶⁶

WPA EU-Japan: Japan gewährt nichtdiskriminierenden Zugang für EU-Anbieter auf den Märkten für die Vergabe öffentlicher Aufträge von 48 Städten mit etwa 300 000 Einwohnern, was etwa 15 % der japanischen Bevölkerung entspricht. Auf nationaler Ebene hat sich Japan bereit erklärt, Ausschreibungsverfahren für EU-Bieter für 87 Krankenhäuser und akademische Einrichtungen sowie 29 Stellen für die Verteilung elektrischer Energie zu öffnen. Die EU hat ferner einen umfangreicheren Zugang zum japanischen Markt für Eisenbahnmaterial und -infrastruktur erhalten.

Umsetzung von Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge – Arbeiten in Handelsausschüssen

Die Europäische Kommission überwachte weiterhin die Umsetzung der Verpflichtungen zur Vergabe öffentlicher Aufträge in ihren Präferenzhandelsabkommen, wobei sie eng mit den Handelspartnern bezüglich der gemeinsamen Vergabe von öffentlichen Aufträgen und den im Rahmen der EU-Handelsabkommen eingesetzten Ausschüssen sowie im Zuge spezieller Dialoge zusammenarbeitete.

⁶⁶ Die vollständige Liste ist hier abrufbar: <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-ADD-4/de/pdf#page=11>.

Überwachung der Umsetzung der Verpflichtungen zur Vergabe öffentlicher Aufträge – Beispiele im Jahr 2019

- Mit **Kolumbien** erörterte die EU erneut ihre Bedenken, dass EU-Anbieter auf subzentraler Ebene keine Inländerbehandlung erhielten. Beide Seiten vereinbarten, die fachlichen Diskussionen weiterzuführen, um eine einvernehmliche Lösung zu finden.
- Mit **Peru** sprach die EU über Bedenken hinsichtlich der technischen Spezifikationen mancher Ausschreibungen und betonte die Notwendigkeit, die Gleichwertigkeit von Standards nach den Bestimmungen im Abkommen sicherzustellen. Peru erklärte sich bereit, für die Notwendigkeit, nichtdiskriminierende technische Spezifikationen zu erstellen, zu sensibilisieren und internationale Normen bei Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge zu akzeptieren.
- Mit Blick auf die **Ukraine** unterstützte die EU ihre Gegenseite bei der Erarbeitung eines neuen Gesetzes über die Vergabe öffentlicher Aufträge, das den einschlägigen EU-Vorschriften entspricht. Dieses wurde am 19. September 2019⁶⁷ angenommen und es sind erstmals Instrumente für eine stärker strategisch ausgerichtete Vergabe öffentlicher Aufträge vorgesehen, wobei Nachhaltigkeitsaspekte wie Lebenszykluskosten, ökologische, innovative und soziale Überlegungen berücksichtigt werden.

Darüber hinaus unternahm die Europäische Kommission erhebliche Anstrengungen, um durch die Einrichtung zentraler elektronischer Plattformen für Ausschreibungsverfahren die **Transparenz bei Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge zu stärken**. Beispielsweise berichtete **Kanada** auf der zweiten Sitzung des CETA-Ausschusses für das öffentliche Beschaffungswesen über die bislang bei der Einrichtung eines zentralen Zugangs **erreichten Fortschritte**, der Unternehmen Zugang zu allen unter CETA fallenden öffentlichen Ausschreibungsverfahren bieten soll.

Die **Europäische Kommission ergriff weitere Maßnahmen, um die Kommunikation über die Vergabe öffentlicher Aufträge** in EU-Handelsabkommen zu **verbessern**. 2019 veröffentlichte die Europäische Kommission ein neues Handbuch zum öffentlichen Beschaffungswesen in Kanada.⁶⁸ Das von der Europäischen Kommission und dem japanischen Ministerium für wirtschaftliche Angelegenheiten geförderte EU-Japan-Zentrum für industrielle Zusammenarbeit richtete einen **WPA-Helpdesk ein, um KMU in der EU bei der Suche nach Informationen zu unterstützen und anzuleiten**. Zusätzlich zu laufenden Webinaren veröffentlichte das Zentrum ein Informationsblatt und einen Leitfaden zur Vergabe öffentlicher Aufträge⁶⁹. Darüber hinaus bot die Europäische Kommission öffentlichen Auftraggebern in der

⁶⁷ Neue Fassung des Gesetzes über die Vergabe öffentlicher Aufträge (in der am 19.9.2019 mit der Nr. 114-IX angenommenen Fassung), zum Ersatz des Gesetzes Nr. 922 aus dem Jahr 2015; das neue Gesetz trat am 20. April 2020 in Kraft.

⁶⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158655.pdf

⁶⁹ Das Informationsblatt und der Leitfaden sind abrufbar unter <https://www.eubusinessinjapan.eu/library/publication/infopack-epa-government-procurement/>.

EU Orientierungshilfe bei der Behandlung von Angeboten aus Drittstaaten⁷⁰, die auf der Erfüllung der von der EU in den verschiedenen Handelsabkommen eingegangenen Verpflichtungen beruht.

Als Grundlage für die EU-Handelsverhandlungen über die Vergabe öffentlicher Aufträge stellte die Europäische Kommission ihre neue Datenbank „**International Public Procurement Initiative (IPPI)**“ vor, die weltweit umfassendste Datenbank mit detaillierten Daten zur Vergabe öffentlicher Aufträge und Hindernissen für das internationale Beschaffungswesen. Die Datenbank ist die vollständigste ihrer Art und enthält Informationen über knapp 40 Mio. öffentliche Aufträge. Bislang ist nur ein Handelspartner mit einem Präferenzhandelsabkommen – Kanada – in der Datenbank erfasst.⁷¹

Innovative Lösungen aus Südeuropa finden ihren Weg nach Peru

Der portugiesische Baumaschinenhersteller BERD/„One-bridge-One Solution“ baut 125 modulare Brücken in Peru, wodurch das Land dabei unterstützt wird, Straßen und Infrastruktur nach der Naturkatastrophe El Niño Costero wiederaufzubauen. Dies wurde ermöglicht, da BERD in einem vom peruanischen Ministerium für Verkehr und Kommunikation veröffentlichten Ausschreibungsverfahren über 15 Mio. EUR der Zuschlag erteilt wurde.

Über sein Zweigunternehmen Green Power Peru betreibt das italienische Unternehmen Enel zehn Kraftwerke (Wasserkraft, Windkraft und Solarenergie) und führte 2019 37 Nachhaltigkeitsprojekte mit 8000 Empfängern in Peru durch. Enel Peru wurde der Zuschlag für Aufträge für die zwei größten Projekte im Bereich erneuerbare Energien in Peru erteilt: der Solarpark Rubi und der Windenergiepark Wayra I.

Beiden Unternehmen kommt das 2013 in Kraft getretene Handelsabkommen EU-Peru zugute. Dieses schuf einen solideren und transparenteren Rechtsrahmen für die Vergabe öffentlicher Aufträge und Investitionen und es stellt sicher, dass europäische Lieferanten und ihre Produkte gegenüber lokalen Bietern nicht diskriminiert werden. Mit dem Abkommen werden überdies Handelssysteme für eine nachhaltige Energiepolitik gefördert.

6.3 Rechte des geistigen Eigentums⁷²

⁷⁰ C(2019) 5494 final, angenommen am 24. Juli 2019 „Leitlinien zur Teilnahme von Bietern und Waren aus Drittländern am EU-Beschaffungsmarkt“.

⁷¹ Als weitere wichtige Handelspartner der EU sind in der IPPI Australien, Brasilien, China, Indien, Indonesien, Neuseeland, Thailand und die Vereinigten Staaten enthalten.

⁷² Ausführliche Informationen über den Schutz und die Durchsetzung der Rechte des geistigen Eigentums finden sich im Drittstaatsbericht der EU-Kommission, https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/january/tradoc_158561.pdf, und in der EU-Überwachungsliste für Nachahmungen und Produktpiraterie: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157564.pdf.

93 % aller Waren und Dienstleistungen, die die EU ausführt, sind mindestens durch ein Recht des geistigen Eigentums geschützt.⁷³ Eine im September 2019 veröffentlichte Studie⁷⁴ des Europäischen Patentamts und des Amtes der Europäischen Union für geistiges Eigentum kam zu dem Ergebnis, dass 2016 schutzrechtsintensive Waren und Dienstleistungen 86 % der EU-Einfuhren und 93 % der EU-Ausfuhren ausmachten.⁷⁵

Rechte des geistigen Eigentums in EU-Handelsabkommen

Ziel der EU-Handelsabkommen ist es sicherzustellen, dass die Rechte des geistigen Eigentums von EU-Rechteinhabern in den Ländern der Handelspartner wirksam geschützt sind und Rechtsinhaber ihre Rechte durchsetzen können. Statt Zölle abzubauen, binden die Abkommen die Parteien an die im Kapitel über Rechte des geistigen Eigentums festgelegten Regeln und Grundsätze. Diese umfassen unter anderem Urheberrechte, Marken, Geschmacksmuster, Patente, Pflanzensorten, vertrauliche Informationen (Geschäftsgeheimnisse), zivilrechtliche Durchsetzung und Grenzmaßnahmen. Nach den Bestimmungen über Rechte des geistigen Eigentums in Handelsabkommen müssen die Parteien in der Regel die einschlägigen internationalen Verträge und Übereinkommen wie das Übereinkommen über handelsbezogene Aspekte der Rechte des geistigen Eigentums der WTO (TRIPS) und der Weltorganisation für Geistiges Eigentum oder darüber hinaus gehende Disziplinen erfüllen.

Durchführung der Verpflichtungen im Bereich Rechte des geistigen Eigentums in EU-Abkommen

Zur Beurteilung der Wirksamkeit der EU-Handelsabkommen beim Schutz der Rechte des geistigen Eigentums **überwacht die Europäische Kommission die Rechtsvorschriften ihrer Handelspartner** in diesem Bereich, wobei insbesondere die tatsächliche Durchsetzung im Mittelpunkt steht. Sie steht in regelmäßigem Kontakt mit Unternehmensverbänden in der EU und im Ausland, prüft Beschwerden und bringt diese bei den Handelspartnern in den jeweiligen institutionellen Gremien wie dem Unterausschuss für Rechte des geistigen Eigentums oder den im Rahmen der EU-Handelsabkommen eingerichteten Dialoge zu den Rechten des geistigen Eigentums zur Sprache.

⁷³ Manche Waren und Dienstleistungen sind durch mehrere Rechte des geistigen Eigentums gleichzeitig geschützt. Dies wird als komplementärer Schutz bezeichnet. Beispiele sind Personenkraftwagen, Uhren und Lebensmittel.

⁷⁴ Die Studie ist unter folgender Adresse abrufbar: <https://www.epo.org/news-events/news/2019/20190925.html>.

⁷⁵ In der Studie wurden 356 schutzrechtsintensive Wirtschaftszweige ermittelt.

Beispiele für von der Europäischen Kommission 2019 zur Sprache gebrachte Probleme:

- **Freihandelsabkommen EU-Südkorea:** Die EU sprach das Fehlen einer Vergütung für ausübende Künstler und Plattenproduzenten für die öffentliche Wiedergabe ihrer Musik an.
- **Assoziierungsabkommen mit Kolumbien, Peru und Ecuador:** Die EU äußerte ihre Bedenken hinsichtlich der Lokalisierungsanforderungen Ecuadors für die Herstellung patentierter Erzeugnisse. Auf Ersuchen der EU nahm Ecuador die Anforderungen zurück.
- **Freihandelszone EU-Ukraine:** Die EU brachte Bedenken hinsichtlich einer Reihe von (letztlich fallengelassenen) Gesetzentwürfen vor, durch die die Patentierbarkeit eingeschränkt und der Schutz für bestimmte Stoffe und neue Verwendungszwecke für Arzneimittel verweigert worden wäre.

7. KLEINE UND MITTLERE UNTERNEHMEN

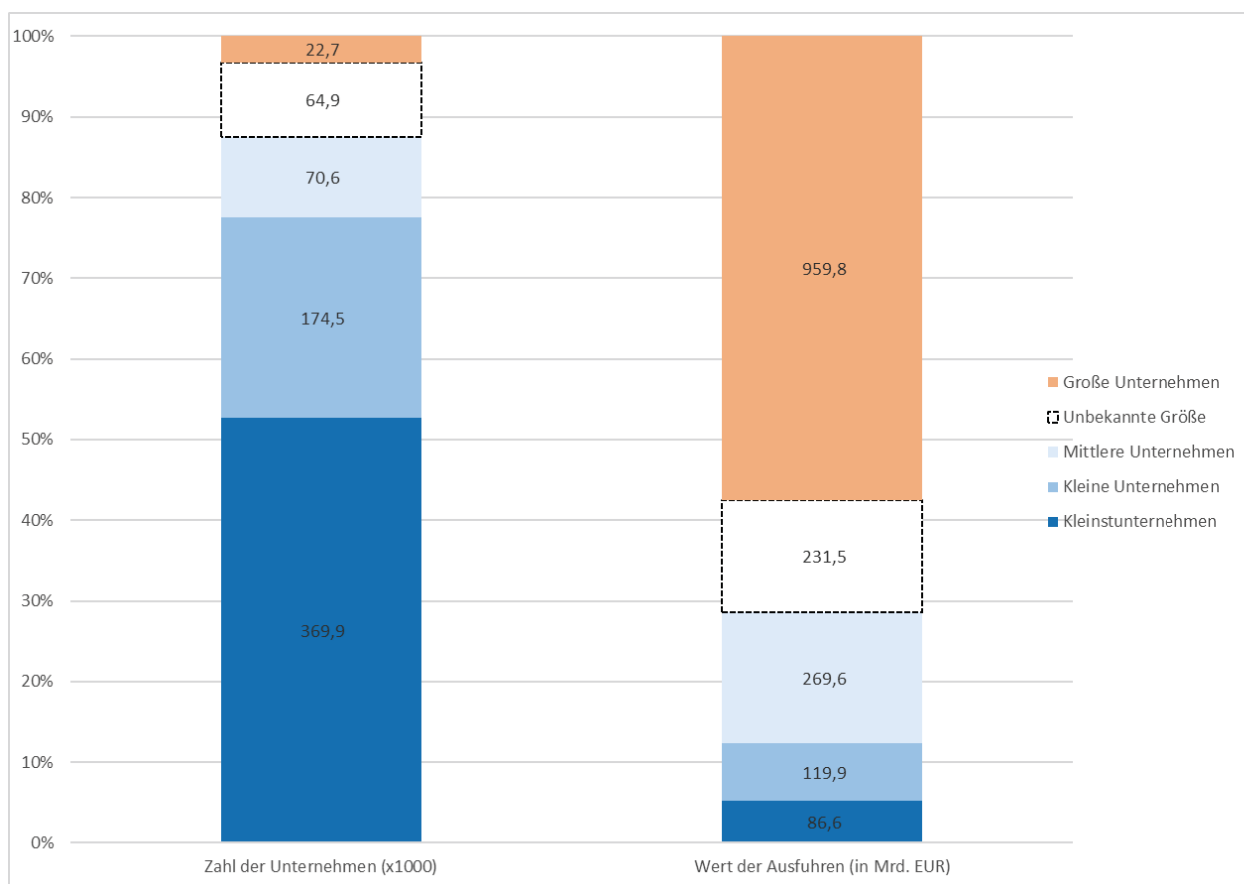
Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)⁷⁶ sind ein **Pfeiler der EU-Wirtschaft**. Sie stellen 99 % aller EU-Unternehmen und 87 % aller ausführenden EU-Unternehmen dar. Von ausführenden KMU hängen über 13 Mio. Arbeitsplätze in der EU ab, die zu ähnlichen Teilen auf Waren und Dienstleistungen entfallen.

Der nachfolgenden Grafik sind die Ausführer von Waren der EU-27 nach Unternehmensgröße, Zahl und Wert der Ausfuhren zu entnehmen: 2017 (letzte verfügbaren Daten) verkauften über 700 000 Unternehmen in der EU-27 Waren außerhalb der EU, davon waren 615 000 KMU, auf die wertmäßig zwischen 28 % und 30 % der EU-Ausfuhren entfielen⁷⁷.

Abbildung 15: EU-27-Ausführer von Waren nach Größe, Zahl der Unternehmen und Wert der Ausfuhren, 2017

⁷⁶ Als kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gelten in der Regel Unternehmen, die weniger als 250 Personen beschäftigen.

⁷⁷ Bei diesen Zahlen handelt es sich um Schätzwerte, da die von den EU-Mitgliedstaaten übermittelten Daten zu Extra-EU-Ausfuhren eine nicht vernachlässigbare Zahl an Unternehmen „unbekannter“ Größe umfassen.



Quelle: Kommission /GD Handel, Referat Chefökonom; berechnet anhand der Eurostat-Datenbank zu Unternehmensmerkmalen.

Es bestehen Lücken bei den verfügbaren Informationen über die Ausfuhren von KMU an Handelspartner, einschließlich Präferenzhandelspartner, da nur etwa die Hälfte der EU-Mitgliedstaaten üblicherweise Informationen über Ausfuhren nach Unternehmensgröße und Handelspartner übermittelt. Die Eurostat-Datenbank TEC (Trade by Enterprise Characteristics) ist umfassender als die Datenbank STEC (Services Trade by Enterprise Characteristics), was unter anderem darauf zurückzuführen ist, dass nicht alle Mitgliedstaaten Daten im Rahmen von STEC melden. Ein **Eurostat-Pilotprojekt zur Beteiligung von KMU am Handel mit Dienstleistungen** (STEC) zielt darauf ab, weiterführende Informationen über die Merkmale von Unternehmen bereitzustellen.⁷⁸

Die jüngsten empirischen Belege lassen jedoch darauf schließen, dass die **Zahl der KMU der EU**, die in Länder außerhalb der EU **ausführen**, zwischen 2014 und 2017 **kontinuierlich gewachsen** ist, d. h. durchschnittlich um 6 %, während die Gesamtzahl der ausführenden EU-

⁷⁸ <https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/stec>

Unternehmen um 8 % gesunken ist.⁷⁹ Für ausführende KMU sind die EU-Handelsabkommen äußerst wichtig, da durch sie Geschäftstätigkeiten vereinfacht werden, indem Handelshemmnisse und Ineffizienzen abgebaut werden, die sich auf kleinere Unternehmen unverhältnismäßig stark auswirken.

2019 zu verzeichnende Fortschritte bei der Umsetzung KMU-relevanter Bestimmungen in Handelsabkommen

- **Kanada und Japan richteten** in Einklang mit ihren Verpflichtungen in den jeweiligen Handelsabkommen **spezielle Websites** mit Informationen für KMU **ein**.
- Die **Datenbank über den Marktzugang** der Europäischen Kommission (MADB) wurde **erweitert** und enthält jetzt KMU-relevante Informationen zu den EU-Handelsabkommen mit Kanada und Japan.
- Das **EU-Programm „Green Gateway to Japan“** (Green Gateway) leistete europäischen KMU, die nach Japan ausführen möchten, Unterstützung, indem es dabei half, die richtigen Partner zu finden.
- Die **KMU-Kontaktstellen** für EU-Handelsabkommen mit **Kanada und Japan** nahmen ihre Arbeit in Bereichen von gemeinsamem Interesse auf.

Tätigkeiten zur Erleichterung des Zugangs von KMU zu den EU-Handelsabkommen

2019 führte die Kommission ihre gemeinsam mit den EU-Mitgliedstaaten organisierten **Veranstaltungen zum Tag des Marktzugangs** fort, mit denen lokale Unternehmen für die durch Präferenzabkommen gebotenen Chancen und die Unterstützung durch Partnerschaften für den Marktzugang beim Überwinden von Hindernissen sensibilisiert werden sollen. Es fanden Veranstaltungen in Dänemark, Spanien, den Niederlanden, Litauen, Portugal, Frankreich und Lettland statt.

Die Europäische Kommission intensivierte ihre Zusammenarbeit mit dem **Enterprise Europe Network (EEN)**⁸⁰ und **europäischen Organisationen zur Absatzförderung** in den EU-Mitgliedstaaten, um zu sondieren, wie Unternehmensberater und die zum Netzwerk gehörenden Konsortien die Informationen unter Geschäftsleuten verbreiten können. 2019 begann das Netzwerk, spezielle EEN-Kontaktpersonen für Handelsabkommen zu benennen, die von der Kommission eine besondere Schulung erhalten.

Wichtige Fortschritte sind auch bei der Entwicklung eines **neuen Einfuhr- und Ausfuhrportals** erzielt worden, das am 13. Oktober 2020 in Betrieb genommen wurde.

⁷⁹ Siehe Mitteilung des Chefökonom der GD HANDEL vom 1. Mai 2020 (Rolle der KMU bei EU-Ausfuhren), abrufbar unter: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/june/tradoc_158778.pdf.

⁸⁰ <https://een.ec.europa.eu/>

Das neue Portal „Access2Markets“ bietet Folgendes:

- eine **einzigste Anlaufstelle für KMU**, die nach praktischen Informationen über Ausfuhren und Einfuhren von Waren suchen (Zölle, produktspezifische Informationen über Einfuhr- und Ausfuhranforderungen, Informationen über die Vorteile im Rahmen von EU-Handelsabkommen, Steuern, Handelsstatistiken usw.).
- **Informationen über die EU-Handelsabkommen und Schritt-für-Schritt-Anleitungen** für Einfuhren und Ausfuhren.
- **ein Instrument zur Selbstbewertung von Ursprungsregeln** mit einer Schritt-für-Schritt-Kontrollliste für Unternehmen, um zu verstehen, ob ein Erzeugnis den Kriterien für die Behandlung nach den Präferenzursprungsregeln entspricht.

8. RECHTLICHE DURCHSETZUNG

Seit Ende 2018 hat die EU Streitbeilegungsmechanismen im Rahmen der Handelsabkommen mit **Südkorea, der Ukraine und der Südafrikanischen Zollunion** genutzt. Im Juni 2020 sind diese Streitigkeiten noch anhängig; weiterführende Informationen finden sich nachfolgend.

Wenn die betreffende Maßnahme offenbar einen Verstoß gegen das WTO-Übereinkommen und ein Handelsabkommen zwischen der EU und dem Partnerland darstellt, steht der EU eine Auswahl von Gremien zur Verfügung, die es im Einzelfall zu bewerten gilt. Die WTO ist nach wie vor das bewährteste Streitbeilegungssystem, durch das Kohärenz bei der Auslegung der einschlägigen Verpflichtungen gewährleistet wird. 2019 nahm die EU das WTO-Streitbeilegungssystem in zwei Fällen in Anspruch.

Am 2. April 2019 ersuchte die EU um **WTO-Konsultationen** mit der **Türkei** und nach den Konsultationen am 9. und 10. Mai, die erfolglos blieben, beantragte sie am 2. August die Einsetzung eines WTO-Panels.⁸¹

Am 15. November 2019 leitete die EU ein **WTO-Streitbeilegungsverfahren** ein und beantragte Konsultationen⁸² **mit Kolumbien** bezüglich der Auferlegung von rechtswidrigen Antidumpingzöllen auf Einfuhren von tiefgekühlten Pommes frites aus Belgien, Deutschland und den Niederlanden. Der Streit konnte im Rahmen der Konsultationen nicht beigelegt werden. Am 29. Juni 2020 setzte⁸³ das WTO-Streitbeilegungsgremium auf Antrag der EU ein Panel zur Beilegung von Streitigkeiten ein.

⁸¹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/august/tradoc_158308.pdf

⁸² https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/february/tradoc_158645.pdf

⁸³ [WT/DS591 – Kolumbien – Antidumpingzölle auf tiefgekühlte Pommes frites aus Belgien, Deutschland und den Niederlanden](#)

Die **Durchsetzung der Rechte der EU im Rahmen von Handelsabkommen** ist einer der zentralen Grundsätze der Handelspolitik der Europäischen Kommission. Die Europäische Kommission führt eine enge Überwachung der Umsetzung der EU-Handelsabkommen durch und wird, sofern notwendig, auch eine rechtliche Durchsetzung in Betracht ziehen, insbesondere wenn es um Fragen von erheblicher wirtschaftlicher oder systemischer Bedeutung geht. Die Präferenzhandelsabkommen der EU sehen eine robuste Durchsetzung der Verpflichtungen und eine effiziente und zeitnahe Beilegung von Streitigkeiten vor, auch in Angelegenheiten, die über das WTO-Abkommen hinausgehen (ein Beispiel ist der Streit mit Südkorea über Arbeitnehmerrechte).

Im Kontext der COVID-19-Pandemie ist es wichtig zu beachten, dass ein offener und regelbasierter Handel eine künftige wirtschaftliche Erholung tragen wird. Deshalb ergreift die Europäische Kommission weiterhin die notwendigen Maßnahmen, um gegebenenfalls eine angemessene Durchsetzung ihrer Handelsabkommen sicherzustellen.

8.1 Streitbeilegung im Bereich Handel und nachhaltige Entwicklung mit Südkorea

Südkorea hat sich im Rahmen des Kapitels über Handel und nachhaltige Entwicklung im Handelsabkommen mit der EU verpflichtet, die grundlegenden Rechte der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO), insbesondere die Vereinigungsfreiheit und das Tarifrecht, „in seinen Gesetzen und Praktiken einzuhalten und zu verwirklichen“. Außerdem hat Südkorea sich verpflichtet, kontinuierliche und nachhaltige Anstrengungen zur Ratifizierung der noch nicht ratifizierten IAO-Übereinkommen zu unternehmen⁸⁴.

Da Fortschritte ausblieben, hat die EU am 17. Dezember 2018 beschlossen, Konsultationen mit Südkorea im Rahmen des Kapitels Handel und nachhaltige Entwicklung zu beantragen⁸⁵. Angesichts der nicht ausreichenden Bemühungen zur Ratifizierung der betreffenden IAO-Übereinkommen beantragte die EU am 4. Juli 2019 die Einrichtung einer Sachverständigengruppe⁸⁶, die am 30. Dezember 2019 formell eingesetzt wurde. Das Verfahren ist noch im Gange.

8.2 Streitbeilegung mit der Ukraine

Im Januar 2019 beschloss die EU im Rahmen der bilateralen Streitbeilegung gemäß dem Assoziierungsabkommen EU-Ukraine, Konsultationen mit der Ukraine über die Ausfuhrbeschränkungen des Landes für Holz zu beantragen⁸⁷. Die Beschränkungen betrafen zunächst Bauholz und gesägtes Holz von zehn Arten und wurden dann ab 2015 auf sämtliches unbearbeitetes Holz, ab 2017 auch Kiefernholz, ausgeweitet.

⁸⁴ Übereinkommen Nr. 87 über die Vereinigungsfreiheit, Übereinkommen Nr. 98 über die Anwendung der Grundsätze des Vereinigungsrechtes und des Rechtes zu Tarifverhandlungen, Übereinkommen Nr. 29 über Zwangs- oder Pflichtarbeit und Übereinkommen Nr. 105 über die Abschaffung der Zwangsarbeit.

⁸⁵ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/december/tradoc_157586.pdf

⁸⁶ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/july/tradoc_157992.pdf

⁸⁷ http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/january/tradoc_157625.pdf

Die EU hat die Ukraine immer wieder auf diese Problematik angesprochen, da die Ausfuhrbeschränkungen mit dem Assoziierungsabkommen nicht vereinbar sind. 2019 unternahm die Ukraine keine Maßnahmen, um das Verbot aufzuheben. Deshalb beantragte die EU im Anschluss an die bilateralen Konsultationen zur Streitbeilegung im Februar 2019, in deren Rahmen der Sachverhalt nicht gelöst werden konnte, die formelle Einsetzung eines bilateralen Schiedspanels, um über den Sachverhalt zu entscheiden. Der Antrag wurde im Juni 2019⁸⁸ vorgelegt und das Schiedspanel – das erste im Rahmen eines EU-Freihandelsabkommens – wurde am 28. Januar 2020 formell eingesetzt. Das Verfahren ist noch im Gange.

8.3 Streitbeilegung mit der Südafrikanischen Zollunion (SACU)

Am 14. Juni 2019 beantragte die EU Konsultationen⁸⁹ mit der Südafrikanischen Zollunion (SACU) im Rahmen der im Wirtschaftspartnerschaftsabkommen EU-SADC (WPA EU-SADC) enthaltenen Regelung zur Streitvermeidung und -beilegung. Der Antrag betraf die Schutzmaßnahme gegenüber gefrorenen, nicht entbeinten Teilen von Junghennen, die aus der EU ausgeführt werden. Nach Auffassung der EU hat die SACU mit dieser Maßnahme gegen die Grundsätze und Regeln des WPA EU-SADC verstoßen. Die Schutzmaßnahme wird am 11. März 2022 auslaufen. Sie könnte jedoch um weitere vier Jahre verlängert werden.

Die im September 2019 abgehaltenen Konsultationen führten nicht zu einer für beide Seiten zufriedenstellenden Lösung, bestätigten jedoch den Standpunkt der EU, dass die Schutzmaßnahme nicht mit den Bestimmungen des WPA EU-SADC in Einklang stehen. Am 21. April 2020 beantragte die EU die Einrichtung eines Schiedspanels⁹⁰ mit der Südafrikanischen Zollunion (SACU) im Rahmen der im WPA EU-SADC enthaltenen Regelung zur Streitvermeidung und -beilegung.

9. SCHLUSSFOLGERUNGEN

Unbeschadet der anhaltenden Krise der WTO und protektionistischer Tendenzen sowie eines Abschwungs des Welthandels und der weltweiten Investitionen haben die EU-Handelsabkommen 2019 weiterhin einen fairen Handel mit Waren und Dienstleistungen sowie Investitionen gefördert, den Rahmen der internationalen Regeln gefestigt, Nachhaltigkeitsziele vorangebracht und einen Beitrag zur internationalen Dimension der EU-Industriepolitik geleistet⁹¹. Dies macht deutlich, dass diese Abkommen einen wesentlichen Beitrag zur Erholung nach der weltweiten COVID-19-Pandemie, die voraussichtlich zu einem Einbruch der EU-

⁸⁸ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157943.pdf

⁸⁹ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/june/tradoc_157928.pdf

⁹⁰ https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2020/april/tradoc_158717.pdf

⁹¹ Siehe COM(2017) 479.

Wirtschaft um 8,3 % im Jahr 2020 führen wird, leisten können.⁹² Insbesondere fördern die EU-Handelsabkommen die Diversifizierung der europäischen Lieferketten, erleichtern den digitalen Handel und bieten Plattformen für eine stärkere Einbindung der EU-Handelspartner mit Blick auf Multilateralismus und allgemeinere Nachhaltigkeitsziele. Die Bemühungen zur wirksamen Umsetzung und Durchsetzung dieser Abkommen werden vom neuen Leitenden Handelsbeauftragten in enger Abstimmung mit anderen Organen der EU, Mitgliedstaaten, Interessenträgern und der Zivilgesellschaft geleitet.

⁹² Quelle: Wirtschaftsprognose Sommer 2020 der Europäischen Kommission:
https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/ip132_en.pdf