

Was bedeutet TTIP...



... für kleinere und mittlere
Unternehmen in Österreich?

Eine Auswertung der Ökonomen **Jan Grumiller** und **Simon Theurl** sowie **Alexandra Strickner** (Attac Österreich), **Reiner Basowski** und **Michael Krämer** (Arbeitsgruppe TTIP bei Attac Deutschland)

Juli 2015

Die Langversion der Studie finden Sie unter:
www.attac.at/kampagnen/ttip-ceta-co-stoppen/kmu-gegen-ttip

Impressum:

Attac Österreich
Margaretenstraße 166/3/25 | A-1050 Wien
Tel: +43 1 5440010 | Fax: +43 1 5440059
www.attac.at

Gestaltung: Attac Österreich
Titelfoto: Martin Schatz



%attac

Einleitung

BefürworterInnen des Handelsabkommens TTIP stellen gerne dessen vermeintliche Wachstumschancen für unsere Volkswirtschaft und die positiven Signale auf den Arbeitsmarkt in den Vordergrund. Immer wieder werden auch die positiven Auswirkungen von TTIP für kleine und mittlere Unternehmen beschworen, allen voran von der Europäischen Kommission und Handelskommissarin Cecilia Malmström. So hat die Europäische Kommission im April 2015 medienwirksam die Ergebnisse einer Unternehmensumfrage veröffentlicht. Auch die Vizepräsidentin der Wirtschaftskammer Österreich und des europäischen Wirtschaftskammerndachverbandes EUROCHAMBRES, Martha Schultz, verlautete im Februar 2015, dass es „...unbestritten sei, dass von den Regeln, die mit einem Handelsabkommen geschaffen werden, die kleinen und mittleren Unternehmen überdurchschnittlich profitieren.“¹

Im Jahr 2012 gab es mehr als 313.700 kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in Österreich. Sie stehen für 60 % der Bruttowertschöpfung, 99,6 % der Betriebe und 66,8 % der Beschäftigten in Österreich (alle Daten aus dem Mittelstandsbericht 2014 des BMWFW). Folgt man den Versprechungen von EU-Kommission, Bundesregierung und Wirtschaftskammern, sollte ein großer Anteil des behaupteten Wachstums auf die KMU entfallen.

Welche Bedeutung hat TTIP tatsächlich für die Volkswirtschaft und insbesondere für österreichische KMU? Sind die vermeintlichen Chancen für KMU realistisch? Damit beschäftigen wir uns in dieser Broschüre auf Basis der heute verfügbaren Daten und Studien.

So viel sei schon verraten: Die positive Wirkung von TTIP auf die KMU wird überschätzt und bei kritischer Abschätzung überwiegen die Risiken die Chancen bei weitem.

Österreichische KMU im Welthandel

Hält man sich terminologisch an die Begriffsbestimmung der EU, so orientiert sich die Bezeichnung KMU an den Kriterien MitarbeiterInnenzahl, Jahresumsatz und Jahresbilanzsumme. Es wird unterschieden:

| | Beschäftigte | Jahresumsatz | Jahresbilanz |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|
| Mittlere Unternehmen: | < 250 | < 50 Mio. € | < 43 Mio. € |
| Kleine Unternehmen: | < 50 | < 10 Mio. € | < 10 Mio. € |
| Kleinstunternehmen: | < 10 | < 2 Mio. € | < 2 Mio. € |

Für Österreich gibt der Mittelstandsbericht 2014 folgende Basisdaten an (2012) ²:

Tabelle 1: **KMU in Österreich**

| | Anzahl | Anteil | Beschäftigte | Anteil |
|-----------------------------|----------------|---------------|------------------|---------------|
| Kleinstunternehmen: | 274.178 | 87,1 % | 679.361 | 24,3 % |
| (davon Ein-Personen-Untern. | 115.203 | 36,6 % | 115.203 | 4,1 %) |
| Kleine Unternehmen: | 34.165 | 10,9 % | 652.244 | 23,3 % |
| Mittlere Unternehmen: | 5.386 | 1,7 % | 536.526 | 19,2 % |
| KMU gesamt | 313.729 | 99,6 % | 1.868.131 | 66,8 % |

KMU spielen für die österreichische Wirtschaftsleistung also eine entscheidende Rolle. Sie machen 99,6 % aller Unternehmen aus und 66,8 % aller Beschäftigten. Im Jahr 2012 trugen Österreichische KMU insgesamt 59 % zur Bruttowertschöpfung ^a bei, wobei der öffentliche Sektor bzw. öffentliche Dienstleistungen bei den Bezugsdaten (in diesem Abschnitt) exkludiert sind. Die Verteilung der Bruttowertschöpfung auf Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen ist wie folgt:

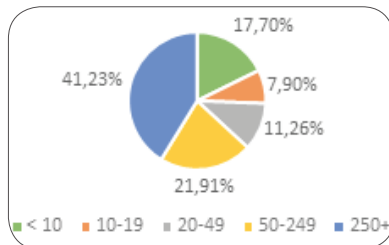


Abbildung 1: % **Bruttowertschöpfung nach Beschäftigtenzahl 2012** (eigene Darstellung, Daten von Statistik Austria)

^a Bruttowertschöpfung = Leistung des Unternehmens + Subventionen – Steuern. Im

2 Folgenden ist die Bruttowertschöpfung zu Faktorkosten gemeint, wenn von Bruttowertschöpfung gesprochen wird.

Angesichts dieser Daten ist es nicht verwunderlich, dass die Argumentation für TTIP auf die vorgeblichen Vorteile des Mittelstands fokussiert. Tendenziell wird bei der Debatte über Wettbewerbsfähigkeit und Handel die Bedeutung des Handels mit Drittstaaten überschätzt, während die Bedeutung der innereuropäischen Nachfrage systematisch übergangen wird.

TTIP-BefürworterInnen in Österreich versuchen die Bedeutung der USA für die österreichische Exportwirtschaft in ein besseres Licht zu rücken, indem die Exporte in EU-Länder nicht mehr in ihrer Gesamtheit, sondern nach EU-Mitgliedsländern dargestellt werden. Diese Darstellung lässt die USA zum drittichtigsten Handelspartner Österreichs – nach Deutschland und Italien – aufsteigen.³ Ein Blick auf die Gesamtheit der Exporte (und Importe) von KMU zeigt jedoch das tatsächliche Bild. Die EU-Mitgliedsländer sind für Österreichs Unternehmen von zentraler Bedeutung. Zählt man die europäischen Nicht-EU Staaten hinzu wird sichtbar, dass rund 80 % der Im- und Exporte in Europa anfallen. Dagegen ist die Bedeutung des Handels mit den USA (die Exporte lagen 2013 bei 5,6 %) vergleichsweise gering.

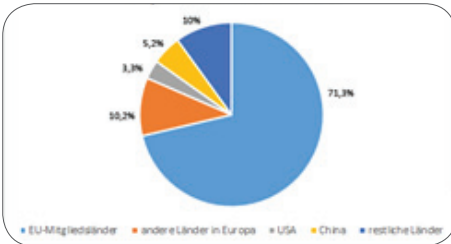


Abbildung 2: Importe nach Ländern 2013

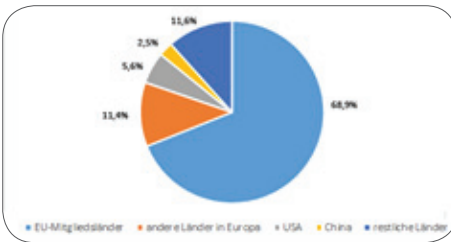


Abbildung 2: Exporte nach Ländern 2013

Ähnlich verhält es sich mit den seitens der Wirtschaftskammer und anderer Akteure positiv vermerkten vermehrten Exporte Österreichs in die USA oder andere Drittstaaten außerhalb der EU. Diese sind ebenfalls in einen europäischen Kontext einzubetten.

Krisenbedingt gingen die Exporte innerhalb der EU seit 2008 insgesamt um 0,06 % zurück. Während die Exporte nach Deutschland zwischen 2008 und 2012 z. B. um 7,2 % stiegen, sanken sie z. B. nach Italien um 16,8 %, nach Griechenland um 48,5 % oder nach Portugal um 16,8 %.⁴ Die EU-weit orchestrierte Kürzungspolitik hatte somit unmittelbare Auswirkungen auf Österreich.

Während die innereuropäischen Absatzmöglichkeiten sanken, nahmen die Exporte in Drittstaaten im selben Zeitraum um 19,3 % zu - u. a. Schweiz (+19,3 %), USA (+34,2 %) und China (+56,5 %). Das mag den Anschein erwecken, dass Exportförderung u. a. in Form von Freihandelsabkommen tatsächlich eine Lösung für die strukturelle Einkommens- und somit Nachfrageschwäche innerhalb des Euroraumes sein könnte.

Allerdings ist diese Wachstumsstrategie von der ökonomischen Performance der Importländer und Wechselkursen abhängig. Darüber hinaus wird die Bedeutung der Nachfrage durch den alleinigen Fokus auf Exportleistungen systematisch negiert.

Österreichische KMU und der Handel mit den USA

Laut Wirtschaftskammer Österreich verkaufen zwischen 1.500 und 1.800 Unternehmen regelmäßig Produkte und Dienstleistungen in die USA, rund 700 haben dort eine Niederlassung.⁵

Leider findet man in den Publikationen der Wirtschaftskammer keine Aufschlüsselung darüber, wie viele der 1.500 bis 1.800 Unternehmen KMU sind. Interessanterweise wird in der Befragung der EU-Kommission von 2015 die Zahl der österreichischen KMU, die 2012 in die USA exportiert haben, mit 2.600 angegeben, das sind 88,6 % aller österreichischen Exporteure in die USA.⁶ Der Wert der Exporte der KMU wird mit 2,1 Mrd. Euro angegeben, sie lukrieren somit ein Drittel der gesamten Exporte in die USA (insgesamt rund 7 Mrd. Euro).⁷ Unabhängig davon, warum hier die WKÖ und die EU-Kommission unterschiedliche Daten haben, eines bleibt unterm Strich dennoch gleich:

Von den insgesamt mehr als 313.000 österreichischen KMU exportieren weit weniger als 1 Prozent in die USA.

Betrachtet man die einzelnen Sektoren^b gesondert, bestätigt sich das Bild. Ein Blick auf die österreichischen Exporte in Partnerländer im Jahr 2012 zeigt, dass beispielsweise der Sektor Handel für Exporte in die USA kaum von Bedeutung ist (Tabelle 2, Abbildung 4).

^b Der normierten ÖNACE Kategorisierung folgend.

Im Vergleich sind Exporte in Drittstaaten (im Sektor Handel) knapp 7-mal so wichtig und Exporte innerhalb der EU-27^c sogar knapp 20-mal so wichtig wie jene in die USA. Die USA sind also nicht nur insgesamt ein Handelspartner, der kaum ins Gewicht fällt, sondern besonders für jene Sektoren, in denen KMU tätig sind, absolut vernachlässigbar.

Tabelle 2: Export und Import Österreich nach Partnerregion 2012⁸

| Sektor (ÖNACE) | Export (in tausend EUR) | | |
|------------------------|-------------------------|------------|-----------|
| | Industrie | Handel | Sonstige |
| EU-27 insgesamt | 60 116 097 | 19 524 937 | 4 283 324 |
| USA | 5 519 998 | 987 052 | 293 554 |
| Drittstaaten insgesamt | 28 408 767 | 6 887 597 | 2 065 234 |

| Sektor (ÖNACE) | Import (in tausend EUR) | | |
|------------------------|-------------------------|------------|-----------|
| | Industrie | Handel | Sonstige |
| EU-27 insgesamt | 37 984 700 | 47 061 872 | 7 970 539 |
| USA | 1 417 274 | 2 130 533 | 469 502 |
| Drittstaaten insgesamt | 20 249 297 | 14 625 486 | 2 755 396 |

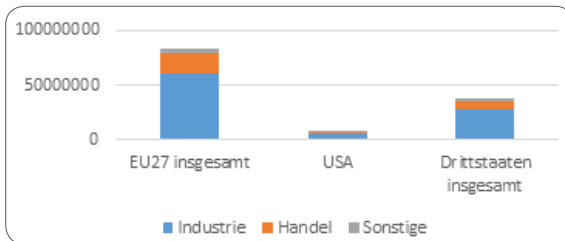


Abbildung 4: Exporte 2012⁹

Auf Basis der vorhandenen Daten zeigt sich auch, dass große Unternehmen eher als „Global Player“ auftreten und in absoluten Zahlen stärker von Handel profitieren können. Im Industriesektor, der 2012 73 % des österreichischen Außenhandels ausmachte, sind Unternehmen mit mehr als 250 Beschäftigten relativ stark vertreten. 44,76 % der großen Unternehmen sind in diesem Sektor vertreten, dagegen nur 9,25 % der KMU. Im Bereich Handel – der 23 % des österreichischen Außenhandels ausmacht – gibt es deutlich mehr KMU (23,66 %). In diesem Sektor spielen Exporte am ehesten eine Rolle für KMU, allerdings finden kaum Exporte in die USA statt, während sich die Exporte vor allem auf die EU-27 und Drittstaaten konzentrieren.

^c Kroatien ist erst 2013 der EU beigetreten, daher beziehen sich diese Daten noch auf die damaligen EU-27.

Generell lässt sich beobachten, dass das Verhältnis zwischen der prozentuellen Exportwertschöpfung und dem prozentuellen Anteil am Export mit der Anzahl der Beschäftigten zunimmt. Das heißt, dass mit steigender Unternehmensgröße die Anzahl an Unternehmen im Exportsektor abnimmt, während die erwirtschafteten „Gewinne“ (genauer gesagt der Anteil der Exportwertschöpfung) steigen – es fällt somit mit steigender Unternehmensgröße mehr vom Kuchen auf weniger Unternehmen. Ein möglicher Erklärungsansatz hierfür sind steigende Skalenerträge. Das heißt, dass der Produktions-Output pro aufgebrachter Inputeinheit mit der Größe des Unternehmens steigt. Das spiegelt sich auch in den Daten wider.

Im Gegensatz zu kleineren Unternehmen zeichnen sich transnationale Konzerne (TNK) durch ein hohes Kapitalvolumen (Kapital pro Arbeit) aus (Mayer/Ottaviano 2008) ¹⁰, welches von KMU in diesem Ausmaß (z. B. wegen hoher Fixkosten) jedoch kaum erreicht werden kann.

Zudem ergeben sich für TNK auf Grund von Marktmacht (Monopolstellungen) und durch ihr Kapitalvolumen ökonomische (z. B. Preiskämpfe) und politische (z. B. Lobbyismus) Vorteile, welche sie gegenüber KMU nutzen können. Und schließlich profitieren „Global Player“ nicht zuletzt durch den Zugang zu Produktionsstätten, welche auf Grund niedriger Lohnstückkosten, legerer Umweltvorschriften, niedriger Steuerabgaben, etc. „kostengünstiger“ und somit „effizienter“ produzieren können. Wie die Verschärfung des Wettbewerbes durch den Abbau von Regeln allen zugutekommen soll bleibt unklar.

Für die schwache Präsenz von KMU im Exportsektor können hingegen folgende Gründe angeführt werden:

- Sie orientieren sich stärker auf regionale Absatzmärkte.
- Sie verfügen über eine vergleichsweise geringe Kapitaldecke. Die Abdeckung der erhöhten Risiken im Außenhandel wird deshalb als problematisch eingeschätzt.
- Sie haben strukturell eine begrenzte Ressourcenausstattung (juristische Expertise, Logistik, Vertrieb, internationale personale Vernetzung, Übersetzungsbedarf etc.).
- Viele KMU arbeiten hoch spezialisiert fokussiert auf lokale Marktbedingungen und optimieren ihre Performance unter Ausnutzung spezifischer Nischenvorteile.

Die Reduktion von sogenannten Handelshemmnissen, welche als Maßnahme zur Förderung des Handels postuliert wird, ist somit für KMU weniger hilfreich als für TNK.

Dagegen ist zu befürchten, dass Handelsabkommen wie TTIP den Druck auf KMU (und andere Unternehmen), deren Markt in erster Linie der lokale bzw. die EU ist, steigen lassen. Jene Unternehmen, die durch ihre Handelsmonopolstellung einen absoluten Wettbewerbsvorteil haben (u. a. auf Grund der Möglichkeit auf Monopolrenten), können KMU sukzessive vom Markt verdrängen und ihre monopolistische Stellung ausbauen.

TTIP-Versprechen und ihre Auswirkungen für KMU

► Wachstumsprognosen überzogen und unseriös.

Bis März 2015 behaupteten EU-Kommission, Bundesregierung, Industriellenvereinigung und die Wirtschaftskammer, dass TTIP erhebliche Wachstums- und Einkommensgewinne sowie hunderttausende Arbeitsplätze in der EU bringen würde, und beriefen sich dabei auf einschlägige Studien. Doch bereits Anfang 2014 musste der damals amtierende EU-Handelskommissar Karel de Gucht zugeben, dass die von ihm behaupteten Wachstumszahlen von den Studien, welche die EU-Kommission selbst in Auftrag gegeben hatte, nicht bestätigt werden.¹¹ Inzwischen hat die EU-Kommission ihre überzogenen und falsch dargestellten Wachstumsprognosen von ihrer Webseite entfernt.¹² Der Informationsfolder der Wirtschaftskammer spricht jedoch weiterhin von einem Wirtschaftswachstum von 1,75 % und mehr als 20.000 neuen Jobs für Österreich, ohne anzugeben für welchen Zeitraum diese Ergebnisse gelten würden.¹³

Während in Deutschland Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel angesichts der unseriösen Prognosen inzwischen von „Voodoo-Ökonomie“ spricht, hört man eine derartige Kritik seitens der österreichischen Regierung nicht.¹⁴ Damit ist das wichtigste Argument für TTIP – auch in Bezug auf KMU – in sich zusammengebrochen.

Denn wenn kein nennenswertes gesamtwirtschaftliches Wachstum durch TTIP generiert wird, kann es nur Umschichtungen innerhalb der Wirtschaft geben, also GewinnerInnen und VerliererInnen. Und es ist, wie die folgenden Punkte zeigen werden, damit zu rechnen, dass die Mehrheit der KMU zu den Verlierern gehören wird.

▶ **Nur geringe Zahl von KMU exportiert**

Wenn überhaupt, werden sich positive Auswirkungen auf jene KMU zeigen, die als Exporteure auf dem Weltmarkt aktiv sind. Für österreichische KMU sind regionale Absatzmärkte von besonderer Bedeutung; in den für den Außenhandel bedeutenden Wirtschaftssektoren spielen sie nur eine geringe Rolle. Bei den Spitzenreitern der exportorientierten Wirtschaftszweige Bergbau, Energie- und Wasserversorgung sowie Herstellung von Waren, welche für etwa 31 % der österreichischen Bruttowertschöpfung stehen, sind nur 9,25 % der KMU vertreten, während 44,7 % aller großen Unternehmen in diesem Sektor tätig sind. Dass die KMU im Handel mit den USA nur eine geringe Rolle spielen, belegen auch die Daten der Wirtschaftskammer Österreich. Laut ihr halten nur 1.500 bis 1.800 österreichische Unternehmen Wirtschaftsbeziehungen zu den USA; das sind weniger als ein Prozent aller von der Wirtschaftskammer vertretenen Unternehmen.

▶ **Effektivitätsgewinne werden durch unterschiedlich organisierte Zertifizierung erschwert**

Das größte Versprechen von TTIP liegt neben dem Wegfall der ohnehin bereits niedrigen Zölle ¹⁵ in den möglichen Effektivitätsgewinnen durch die Harmonisierung von Standards. Dadurch könnten Reibungsverluste und Verwaltungskosten zwischen EU und USA reduziert werden. KMU könnten - so wird behauptet - davon profitieren. Allerdings spricht die völlig unterschiedlich organisierte Zertifizierung gegen die Realisierung von Effektivitätsgewinnen durch europäische Unternehmen, da auch nach Abschluss des TTIP-Vertrags bei jedem Export die spezifische Lage im konkreten US-Bundesstaat, oftmals sogar im einzelnen County, zu berücksichtigen sein wird. Anders als in der EU gibt es in den USA keine einheitlich geregelte Übernahme von Normen. Darüber hinaus sind große Effizienzgewinne auch deshalb nicht zu erwarten, weil in den USA und der EU schon gegenwärtig effizient und rationell produziert und gehandelt wird.

▶ **Verdrängung durch Niedrigpreisstrategie**

Viele österreichische KMU im produzierenden Gewerbe sind spezialisierte Anbieter von Produkten hoher Qualität mit großer Innovationskraft. Das verursacht ein entsprechendes Preisniveau. Werden die bisher geforderten Qualitätsstandards durch Harmonisierung der Normen im „Binnenmarkt“

TTIP-Raum gesenkt, wären transnationale Konkurrenten in der Lage, begünstigt durch hohe Skalenerträge, mittelständische Innovationsträger mittels einer für sie weitgehend unschädlichen Niedrigpreisstrategie vom Markt zu verdrängen.

▶ **Negative Auswirkungen durch Öffnung kommunaler Vergabepaxis**

Mit Blick auf das zu erwartende Diskriminierungsverbot bei der kommunalen Auftragsvergabe ist damit zu rechnen, dass die Vergabepaxis sich zum Nachteil der KMU verändern wird. Die Beteiligung an solchen Ausschreibungen ist für viele KMU aus logistischen und operativen Gründen schon jetzt nicht möglich. Es werden daher vorwiegend international agierende Konzerne sich an solchen Ausschreibungen beteiligen und davon profitieren – auf beiden Seiten des Atlantiks.

▶ **Investorenschutz ISDS benachteiligt KMU**

Das Instrument des Investor-to-State-Dispute-Settlements wurde ursprünglich als Sicherung von Investitionen in das internationale Handelsrecht eingeführt. Im „transatlantischen Binnenmarkt“ ermöglicht es transnationalen Konzernen, wirtschaftspolitische Interessen vor privaten Schiedsstellen gegen Staaten durchzusetzen und/oder zusätzliche Gewinne aus Risikoinvestitionen zu erzielen. Bei durchschnittlichen Verfahrenskosten von 6 bis 8 Millionen Euro schüfe die Einrichtung von ISDS-Schiedsstellen unter der Ägide der TTIP ein Zweiklassenrecht.

Auch die Reformvorschläge von Handelskommissarin Malmström ändern nichts an diesen Sonderrechten für Konzerne, sie verbessern lediglich das Verfahren. Begünstigt werden somit Konzerne, die über die strategischen, personellen und finanziellen Mittel verfügen, solche nicht-öffentlichen Schiedsgerichte anzurufen. Heimische KMU würden zudem gegenüber ausländischen Unternehmen in Österreich benachteiligt, da ihnen keine derartigen Sonderrechte zur Verfügung stehen. Das hätte gravierende Wettbewerbsnachteile für sie. Insgesamt gibt es keine Begründung für derartige Sonderrechte, da die Rechtssysteme auf beiden Seiten des Atlantiks gut funktionieren.

▶ **Handelsperspektiven von KMU mit Drittländern überbewertet**

Seit 2008 lässt sich eine krisenbedingte Verlagerung des österreichischen Außenhandels zu Drittstaaten außerhalb der EU beobachten da die Import-

nachfrage jener EU-Länder, die von der Krise besonders betroffen sind, zurückgegangen ist. Diese Exportsubstitution ist allerdings von den ökonomischen Wachstumsraten der importierenden Länder (vor allem China) und auch von den Wechselkursen abhängig. Dass es sich hierbei um eine langfristige Möglichkeit handelt, ist eher fraglich. Darüber hinaus sind österreichische KMU Nettoimporteure - ein Umstand, der ebenfalls auf die Bedeutung des Binnenmarktes für KMU in Österreich verweist. Dass der Außenhandel generell und insbesondere mit Drittstaaten eine besonders große Chance für KMU bietet, ist eher zu bezweifeln.

► **Spezifische Probleme der KMU bleiben unberücksichtigt**

Mittelständische Unternehmen besitzen weder die personellen Kapazitäten noch große finanzielle Reserven, um sich gegen Devisenschwankungen spekulativ abzusichern. Die Unvorhersehbarkeit der Wechselkursentwicklung wird durch TTIP nicht eingehegt. Im Zeitraum von 2010 bis 2015 schwankte beispielsweise der US-Dollar zwischen 1,20 und annähernd 1,50 Euro - und zwar mehrmals. Das entspricht einer unvorhersehbaren Preisschwankung von ca. 15 %. Ein Unternehmen, das zwischen den USA und Europa mit Waren handeln möchte, muss also in der Lage sein unvorhergesehene Preise zu zahlen, die um 15 % höher sind als im eigenen Land. Im Vergleich dazu übersteigen die Einfuhrzölle der USA für Produkte aus Europa in keinem Sektor 3,7 %.¹⁶

Die Kosten, die durch Wechselkursschwankungen anfallen und durch entsprechende geldpolitische Koordination und Regulierung der Finanzmärkte vermieden werden können, betragen in etwa das Vierfache jener Kosten, die durch bestehende Zölle entstehen.

► **Erhebungen der Europäischen Kommission nehmen nur Exportchancen für KMU in den Blick, jedoch nicht Importrisiken**

Vor kurzem veröffentlichte die EU-Kommission die Ergebnisse einer Befragung von europäischen KMU und die Exportbarrieren in die USA, denen sich diese gegenübersehen.¹⁷ Rund 800 KMU nahmen an der Befragung teil, das sind nur 0,0036 % der KMU in Europa, v. a. jene, die bereits in die USA exportieren. Die Erhebung der Kommission fokussiert ausschließlich auf die Exportchancen bzw. Exportbarrieren. Eine umfassende Analyse über mögliche Auswirkungen von TTIP auf die große Mehrheit der KMU in Europa, deren Markt die EU oder ihr eigenes Land ist, fehlt zur Gänze. Somit scheint die Erhebung eher Teil einer Werbestrategie zu sein, die

ausschließlich über Exportchancen spricht, jedoch mögliche Importrisiken für den Großteil der KMU unbenannt lässt bzw. verschweigt.

Aus der Geschichte nichts gelernt?

TIP ist ja nicht das erste Freihandelsabkommen der Geschichte. Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen (NAFTA) zwischen den USA, Kanada und Mexiko wurde ab 1994 umgesetzt. Nach den herrschenden ökonomischen Theorien sind prognostizierte positive Effekte von Freihandelsabkommen langfristiger Natur, also sollten sie mittlerweile am NAFTA-Wirtschaftsraum ablesbar sein. In der kontroversen Diskussion um NAFTA wurden – wie jetzt im Kontext der TTIP-Kontroverse – ähnlich optimistische Prognosen ins Feld geführt, um die Bevölkerung für den „Freihandel“ zu gewinnen.

Im Lauf der Jahre wurden die ökonomischen Effekte von NAFTA durch eine Vielzahl von empirischen Studien überprüft.¹⁸ Nicht alle empirischen ex-post Untersuchungen postulieren negative Effekte, allerdings werden durchwegs ernüchternde Ergebnisse konstatiert. Für die USA und Kanada werden Wachstumseffekte im Promillebereich angenommen, für Mexiko sogar negative Wachstumseffekte präsumiert.¹⁹ Ferner zeigt sich, dass die negativen und positiven Folgen von Freihandelsabkommen spezifische gesellschaftliche Gruppen sehr unterschiedlich betreffen. Während vor allem KMU, die kleinteilige Landwirtschaft und ArbeitnehmerInnen die negativen Effekte zu tragen haben, können Großunternehmen und deren EigentümerInnen - also vor allem die einkommens- und vermögensstärksten Haushalte - von der zunehmenden Internationalisierung tendenziell stärker profitieren.²⁰

Welche zentralen Schlüsse können aus den Erfahrungen von NAFTA gezogen werden? Freihandelsabkommen können eine Vielzahl von ökonomischen Wirkungen entfalten, und gesamtwirtschaftliche Vorhersagen auf Basis ökonomischer Modelle sind vor allem eines: mit großer Vorsicht zu genießen. Die großen Versprechen und Vorhersagen von NAFTA, die Politiker Anfang der 90er Jahre den Menschen gemacht haben, sind nicht eingetroffen. Die Kosten und Nutzen von NAFTA haben sich auf verschiedene gesellschaftliche Gruppen sehr ungleich verteilt. Vor allem ArbeitnehmerInnen sowie KMU (besonders im landwirtschaftlichen Bereich) zählen zu den VerliererInnen von NAFTA. Sie tragen die von den Anpassungsprozessen verursachten Kosten.

Zusammenfassend ist festzuhalten: Der Großteil der KMU in Europa und den USA werden nicht zu den Gewinnern von TTIP zählen. Mehr denn je ist es notwendig, dass es eine umfassende Erhebung über die Auswirkungen von TTIP für jene 99 % der KMU gibt, deren Markt der heimische Markt ist – also entweder Österreich bzw. die EU im Falle der europäischen KMU, und umgekehrt die USA für die US-amerikanischen KMU.

Quellen / Hinweise

- 1 vgl. https://www.wko.at/Content.Node/iv/presse/wkoe_presse/presseaussendungen/pwk_145_15_Schultz:-Freihandelsabkommen-TTIP-bietet-Chancen.html
- 2 BMWFW: Mittelstandsbericht 2014. S. 13 <http://www.bmwfw.gv.at/Unternehmen/UnternehmensUndKMU-Politik/Documents/Mittelstandsbericht2014.pdf>
- 3 vgl. z.B. Wirtschaftskammer – Dossier Wirtschaftspolitik 2013/06. Freihandelsabkommen EU – USA. Hintergrundinformationen und Einschätzungen der Wirtschaftskammer Österreich. https://www.wko.at/Content.Node/service/aussenwirtschaft/fhp/Handelsabkommen/FHP_Trade_Policy_Brief_Freihandelsabkommen_EU____USA__Maerz_201.pdf
- 4 Statistik Austria (2015): Statistische Nachrichten 2/2015. Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen. Verknüpfung der Außenhandelsstatistik mit dem Unternehmensregister und der Statistik der Auslandsunternehmenseinheit
- 5 vgl. <http://wirtschaftsblatt.at/home/nachrichten/newsletter/4652756/In-Amerika-ist-die-Welt-Ihre-Konkurrenz>
- 6 European Commission: Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, 2015 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf
- 7 European Commission Report: Small and Medium Sized Enterprises and the Transatlantic Trade and Investment Partnership, S. 6: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/april/tradoc_153348.pdf
- 8 Quelle: eigene Darstellung nach: Statistik Austria 2015: Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen. http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/aussenhandel/aussenhandel_nach_unternehmensmerkmalen/index.html
- 9 Quelle: eigene Darstellung nach: Statistik Austria 2015: Außenhandel nach Unternehmensmerkmalen. http://www.statistik.at/web_de/statistiken/wirtschaft/aussenhandel/aussenhandel_nach_unternehmensmerkmalen/index.html

- 10 Mayer, Thierry; Ottaviano, Gianmarco I. P. (2008): The Happy Few: The Internationalisation of European Firms. *Intereconomics*, May/June 2008.
- 11 ARD-Monitor, 31.1.2014; Videoausschnitt u.a. zu finden auf <http://www.attac.de/kampagnen/freihandelsfalle-ttip/hintergrund/studienkritik/>.
- 12 Süddeutsche Zeitung, 1.4.2015: <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/freihandelsabkommen-peinliche-korrekturen-1.2417973>
- 13 WKÖ: TTIP – Daten und Fakten zum geplanten Freihandelsabkommen zwischen EU und USA. https://www.wko.at/Content.Node/wir/oe/wko_tipp_folder_0511s.pdf
- 14 Focus, 11.4.2015
- 15 Siehe vergleichende WTO-Statistiken: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=D&Country=E28%2cUS>
- 16 Francois, Joseph (et.al.)(2013): reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment. CEPR, London. Online: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf
- 17 Pressemitteilung der EU-Kommission vom 20.4.2015: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4802_en.htm
- 18 Grumiller, Jan-Augustin: Ex-ante versus ex-post assessments of the economic benefits of Free Trade Agreements: lessons from the North American Free Trade Agreement (NAFTA). In: ÖFSE Briefing Paper 10, Mai 2014. Online verfügbar unter: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/99059/1/79090036X.pdf>
- 19 Romalis, J. (2007): NAFTA's and CUSFTA's Impact on International Trade. In: *Review of Economics and Statistics*, 89/3. S. 416-435. | Weisbrot, M./Rosnick, D./Baker, D. (2004): Getting Mexico to Grow with NAFTA: The World Bank's Analysis. In: Center for Economic and Policy Research, Issue Brief, October 13. | Okun, D; Hillman, J.; Miller, M.; Koplan, S. (2003): The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA and the Uruguay Round on the U.S. Economy. USITC Publication 3621. Washington D.C. | Congressional Budget Office (2003): The Effects of NAFTA on U.S.-Mexican Trade and GDP. Washington D.C. Online: <http://www.cbo.gov> [15. April 2015]. | Caliendo, L./Parro, F. (2014): Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. In: NBER Working Paper. Online: <http://faculty.som.yale.edu/lorenzocaliendo/ETWENAFTA.pdf> [15. April 2015].
- 20 Grumiller 2014: 10f.

TTIP
STOPPEN

Transatlantische
Partnerschaft sieht
anders aus

TTIP-
STOPPEN
.at