



# Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)

**TTIP Veranstaltung Martin Häusling MEP**  
**Berlin**  
**13. Januar 2014**

**Ulrich WEIGL**  
TTIP SPS lead  
negotiator  
GD Handel



## **Disclaimer**

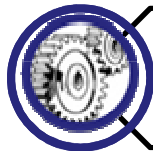
***All views expressed are purely personal and should not be considered as representative of the European Commission's official position. Neither the European Commission nor any person acting on behalf of the Commission is responsible for the use which might be made of the following information.***



**1 - Top trading partners**



**2 - EU negotiation mandate**



**3 - A "21<sup>st</sup> century" trade agreement**



**4 - Economic findings**



**5 – Timing**



**6 - Transparency in trade negotiations**

# Top trading partners

- Der größte Handelsmarkt weltweit
  - 50% des weltweiten BIPs and 1/3 des Welthandels
  - €1.8 Milliarden /Tag und €723 Milliarde/Jahr bilateraler Handel in Gütern und Dienstleistungen
- 15 Millionen transatlantische Arbeitsplätze
- €2,4 Billionen Bestand der gegenseitigen Investitionen

## Top trading partners (2)

Handel = Wachstum zu minimalen Kosten für den Steuerzahler

- In der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation unwiderstehlich: schwaches Wachstum, hohe Arbeitslosigkeit, hohe öffentliche Verschuldung.

Das Potential ist nicht ausgeschöpft

- Zölle im Durchschnitt: 3%                      EU: 5.2%                      US: 3.5%
- Gewichtete Zollschutz:                      EU: 2.8%                      US: 2.1%
- Handelsbarrieren an und hinter der Grenze: vergleichbare Ziele, unterschiedliche Ansätze

# Impact Assessment – Sectoral Benefits

	Output (in %)		Bilateral exports (in %)		Bilateral exports (in Million EUR)	
	EU	US	EU exports to US	US exports to EU	EU exports to US	US exports to EU
<b>Agriculture forestry fisheries</b>	0.06	0.00	15.10	21.80	1,743	1,102
<b>Other primary sectors</b>	0.02	0.05	0.60	0.40	55	41
<b>Processed foods</b>	0.57	-1.13	45.50	74.80	13,405	4,083
<b>Chemicals</b>	0.37	-0.40	36.20	34.20	29,895	27,273
<b>Electrical machinery</b>	-7.28	-2.04	35.00	44.10	2,555	8,304
<b>Motor vehicles</b>	1.54	-2.78	148.70	346.80	87,358	65,903
<b>Other transport equipment</b>	-0.08	0.83	25.50	27.80	9,037	10,318
<b>Other machinery</b>	0.37	1.66	6.60	16.70	7,448	7,810
<b>Metals and metal products</b>	-1.50	0.45	68.20	88.10	12,516	18,778
<b>Wood and paper products</b>	0.08	-0.02	19.90	42.50	3,209	2,918
<b>Other manufactures</b>	0.79	0.26	22.80	16.70	11,132	6,170
<b>Water transport</b>	0.99	0.42	6.80	7.10	23	42
<b>Air transport</b>	0.44	0.39	1.60	2.20	333	374
<b>Finance</b>	0.42	-0.11	8.50	4.90	3,517	1,240
<b>Insurance</b>	0.83	-0.44	8.30	7.40	3,333	264
<b>Business services</b>	0.25	0.07	2.30	5.40	1,545	1,931
<b>Communications</b>	0.17	0.32	0.90	10.50	51	685
<b>Construction</b>	0.53	0.39	3.10	6.60	71	155
<b>Personal services</b>	0.26	0.38	2.30	13.80	228	964
<b>Other services</b>	0.28	0.18	-1.00	1.50	-491	744



# Eine globale Ambition

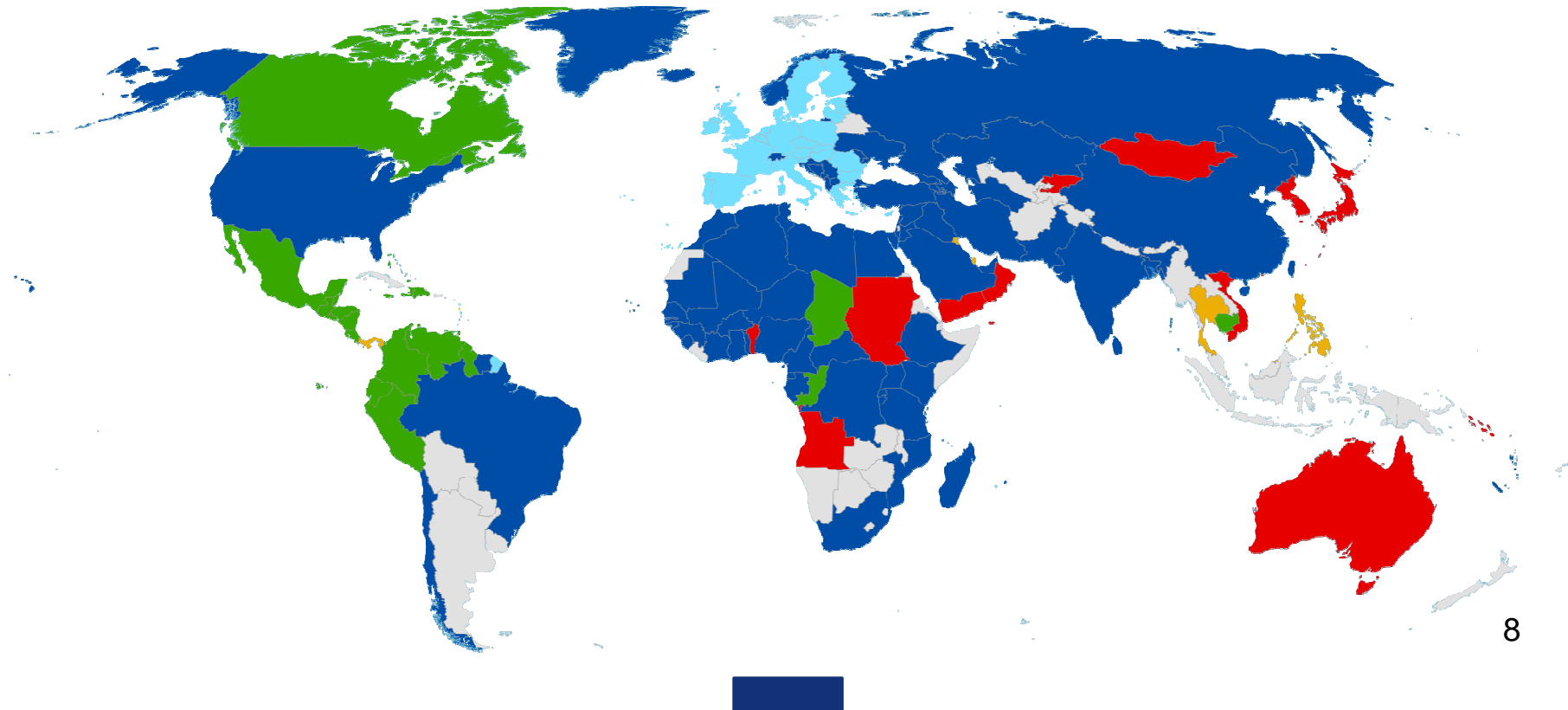
- Dem multilateral Handelssystem neue Impulse geben.
- Transatlantische „leadership“ in internationalen Wirtschafts- und Handelsfragen



# EU/US Trade: EU is the world's biggest trading power

Countries who have the EU, the US, China or Japan as their most important trade partner

■ EU as first trade partner ■ US as first trade partner ■ China as first trade partner ■ Japan as first trade partner







# EU Verhandlungsmandat

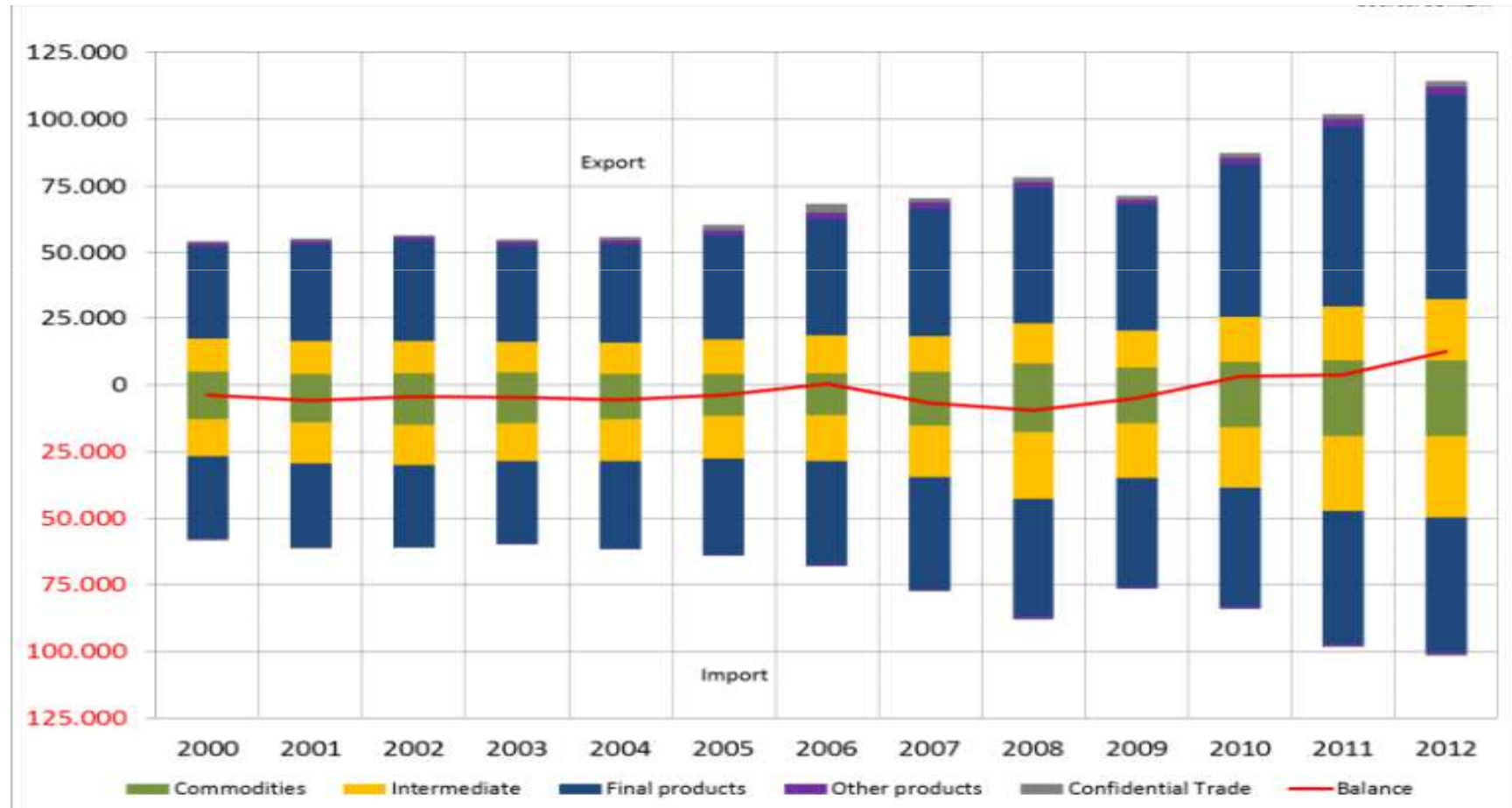
Gegenstände und Ziele für die Verhandlungen

Drei zentrale Elemente:

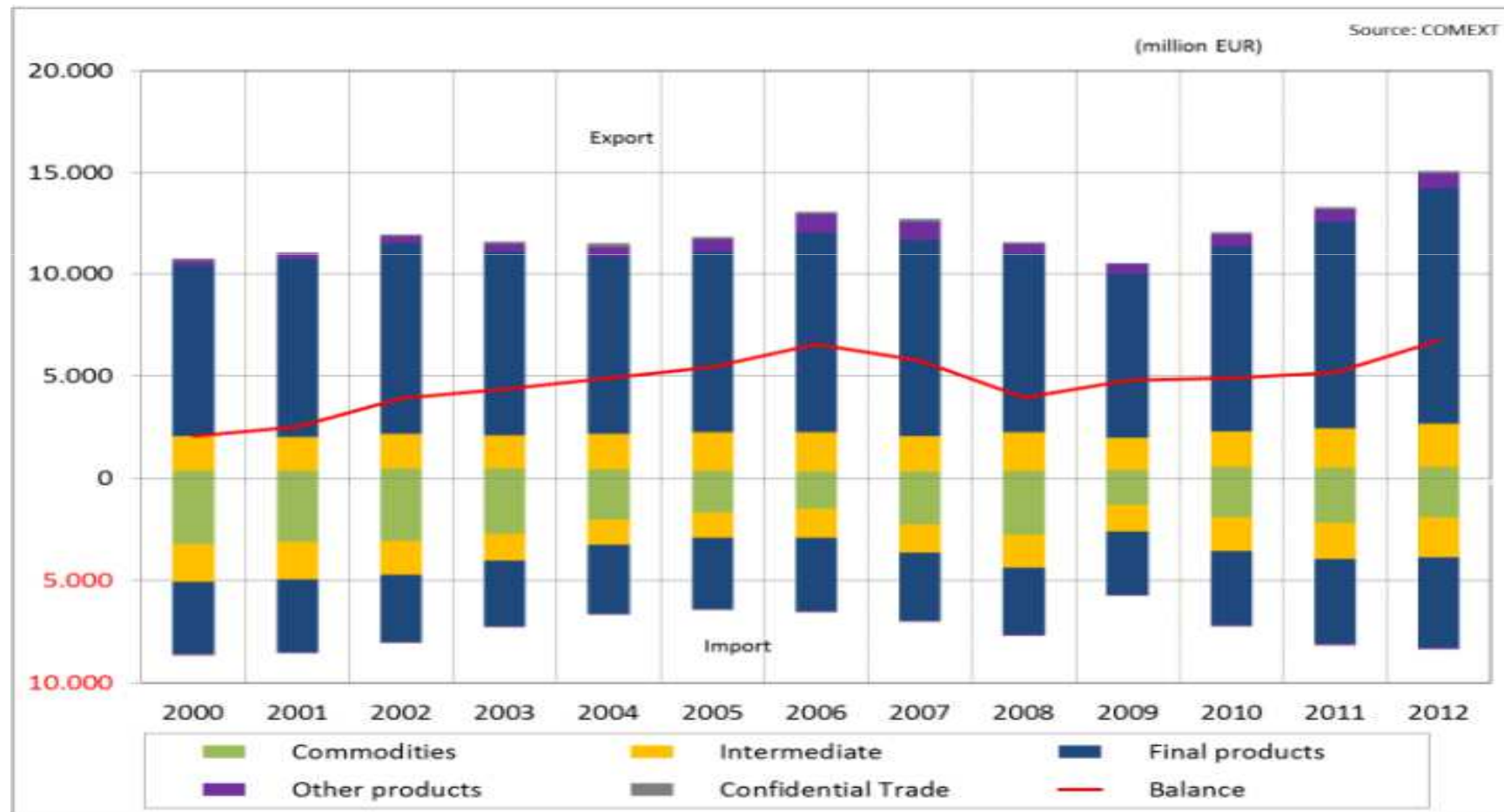
- Marktzugang: Zölle, Herkunftsregeln, Dienstleistungen, Öffentliche Auftragsvergabe, Investitionen
- Regulierungsaspekte und NTBs
- Handelsregeln für die gemeinsamen globalen Herausforderungen: IPR, Nachhaltige Entwicklung,

...

# EU Handel mit landwirtschaftlichen Waren



# EU-US Handel mit landwirtschaftlichen Waren





## Was heißt das für SPS

- EU Ausfuhren in die USA sind mit erheblichen SPS-Problemen konfrontiert.
- WTO-SPS-Plus Vorschriften.
- Schon abgeschlossene Abkommen, z.B. Singapur, zeigen wie es gehen kann. Keines der bisher geschlossen Abkommen hat das Schutzniveau gesenkt.
- Das ist auch nicht notwendig, um wichtige SPS Probleme zu lösen.
- EU SPS position paper beschreibt den Ansatz.





# Timing

Handelsverhandlungen: Mit einer Tankfüllung

1<sup>st</sup> Verhandlungsrunde (Juli 2013)

2<sup>nd</sup> Verhandlungsrunde (November 2013)

3<sup>rd</sup> Verhandlungsrunde (Dezember 2013)



# Die Verhandlungen

- GD Handel leitet die Verhandlungen insgesamt (und USTR)
- Die Verhandlungsteams leitet ein “Chief Negotiator”
- Die “Chief Negotiators” organisieren die Verhandlungen und terminieren die Verhandlungsrunden, meist alternierend in Brüssel und Washington.
- GD Handel kann auf breitgefächerte Expertise in den anderen Kommissions-GDs zugreifen.
- Enge Zusammenarbeit zwischen den GDs (SANCO, ENTR, SG, EAC, CNECT, MARKT, AGRI, ...)



# Transparenz in Handelsverhandlungen

- Regelmäßige Information von Rat und Parlament. Beteiligung der Öffentlichkeit wird gefördert.
- Während der Verhandlungen: Öffentliche Konsultationen, Dialog mit der Zivilgesellschaft, Nachhaltigkeits-Folgenabschätzungen, Rat und EU Parlament (INTA)
- Stay informed
  - ✓ TTIP Webseite der Kommission: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/>
  - ✓ Twitter [@EU TTIP team](https://twitter.com/EU_TTIP_team)
- Öffentliche Debate bevor der “deal” genehmigt wird.



THE END

