

Welthandel und zukunftsfähige Entwicklung

Umwelt- und Entwicklungsdimensionen
der Transatlantischen Freihandels- und
Investitionspartnerschaft (TTIP)



24. und 25. September 2014

Französische Friedrichstadtkirche,
Berlin-Mitte

TTIP und Landwirtschaft

Tobias Reichert, Germanwatch

Handelsströme

Das TTIP wird auch im Landwirtschaftssektor die beiden größten Märkte der Welt vereinen.

Im globalen Agrarhandel insgesamt wurden 2013 1,1 Billionen US-Dollar umgesetzt (ohne den Handel innerhalb der EU, der 650 Milliarden US-Dollar ausmacht). Die USA exportierten letztes Jahr landwirtschaftliche Güter im Wert von 144 Milliarden US-Dollar, die EU 28 (ohne den Handel untereinander) 120 Milliarden US-Dollar. Nach Brasilien mit 91 Milliarden ist übrigens Kanada, mit Agrarexporten von 65 Milliarden US-Dollar die Nummer vier.

Die Exportstruktur von EU und USA unterscheidet sich dabei sehr stark. Das mit 21% das weitaus wichtigste Exportprodukt der EU sind Wein, Bier und Spirituosen, gefolgt von Milchprodukten mit 8 Prozent und Fleisch mit 7%. In den USA dominiert der Export von Sojabohnen und Sojaschrot klar mit 20% gefolgt von Fleisch mit 9% Mais mit 6,5% und Weizen mit 5,5%. Milchprodukte machen knapp 3% aus.

Im bilateralen Agrarhandel mit den USA exportiert die EU Güter im Wert von 15 Milliarden US-\$. In umgekehrter Richtung flossen nur Agrargüter im Wert von 8 Milliarden US-\$ in die EU. Der deutliche Überschuss der EU-Exporte erklärt sich wiederum vor allem aus dem europäischen Export alkoholischer Getränke, der fast die Hälfte der Gesamtexporte in die USA ausmacht. Wasser mit 5% und Milchprodukte, vor allem Käse mit 4% folgen mit weitem Abstand. Das wichtigste Exportprodukt der USA in die EU sind Nüsse mit 16% gefolgt von Sojabohnen und -schrot mit 15% und alkoholischen Getränken mit 13%.



in Kooperation mit
Forum Umwelt und Entwicklung
PowerShift e.V.

Zollstruktur im transatlantischen Handel Agrarprodukten

Tierische Produkte spielen eine wichtige Rolle bei den Exporten von EU und USA. Im transatlantischen Handel ist ihre Bedeutung allerdings viel geringer. Tabelle 1 macht einen wichtigen Grund hierfür deutlich: Die Zölle für Milchprodukte liegen in der EU im Durchschnitt bei fast 60% und für Fleisch bei fast 25%. In den USA sind die Zölle auf Fleisch mit 2% sehr niedrig, bei Milchprodukten liegen sie dagegen bei signifikanten 20%.

Product Groups	U.S.		EU-27	
	Average final bound duties	Duty Free	Average final bound duties	Duty Free
	<i>Percent ad valorem</i>	<i>Percent of total tariff lines</i>	<i>Percent ad valorem</i>	<i>Percent of total tariff lines</i>
Animal products	2.4	31.0	24.3	20.6
Dairy products	19.2	0.3	57.6	0.0
Fruit, vegetables, plants	4.8	23.3	10.4	22.8
Coffee, tea	3.2	53.5	6.2	27.1
Cereals and preparations	3.5	20.8	20.3	6.3
Oilseeds, fats and oils	4.2	27.6	6.6	48.2
Sugars and confectionery	16.9	2.9	28.3	0.0
Beverages and tobacco	16.3	27.0	21.8	23.0
Cotton	4.7	38.3	0.0	100.0
Other agricultural products	1.1	62.0	4.4	65.9

Source: World Trade Organization, current tariff profiles for the U.S. and EU.

aus Gruff, 2013

Ein vollständiger oder weitgehender Abbau der Zölle im Rahmen von TTIP hätte also hat als potenziell besonders große Effekte auf den Handel mit Milchprodukten und Fleisch.

„Nicht-tariffäre Handelshemmnisse“

Gerade bei Milch und Fleisch sind allerdings auch die Handelsbarrieren durch Standards und andere Maßnahmen besonders zahlreich. So beschränkt die USA den Import von europäischem Rindfleisch um BSE vorzubeugen, und verbietet den Verkauf von Rohmilchkäse. Die EU lässt andererseits weder den Import von Rindfleisch zu, bei dessen Erzeugung Wachstumshormone eingesetzt wurden, noch den von Hühnerfleisch, das mit Chlor desinfiziert wurde.

Das wahrscheinlich wichtigste Handelshemmnis ist die Regulierung der EU bezüglich gentechnisch veränderter Organismen. Diese dürfen erst importiert werden, nachdem sie ein umfangreiches Zulassungsverfahren unter Beteiligung von Kommission und Mitgliedsstaaten durchlaufen haben.

Dies führt dazu, dass die jeweils neuesten Soja- und Maissorten, der US-Farmer nicht unmittelbar in der EU vermarktet werden dürfen. Vor allem bei Soja und Sojaschrot bezieht die EU mittlerweile vor allem aus Lateinamerika, wo meist noch „ältere“ in der EU bereits zugelassene GVO- Sojasorten angebaut werden.

Prognosen

Die nach Einschätzung des Autors bislang “seriöseste” zumindest transparenteste Studie bislang im Auftrag der ist die im Auftrag der EU Kommission erstellte Abschätzung des CfEPR (2013). Die Studien des ifo-Instituts sind methodisch fragwürdig, und kommen vor allem in der Gesamtbetrachtung zu unrealistisch hohen Auswirkungen auf Handelsströme und Sozialprodukt. Die Veränderung der Handelsströme in beiden Studien sind in Tabelle 2 gegenübergestellt. Die Daten des ifo-Instituts erscheinen hier insofern plausibler als auf Seiten der EU bei einer vollen Liberalisierung Zölle und andere Handelshemmnisse stärker reduzieren müsste, und sich von daher mehr zusätzliche Möglichkeiten für US-Exporte ergeben sollten.

Tabelle 2: Veränderung des Handels bis 2027 Landwirtschaftliche Rohstoffe und verarbeitete Lebensmittel

Szenario	EU Exporte nach USA	US Exporte nach EU	
CfEPR Begrenzte Liberalisierung:	4,5 Milliarden €	3 Milliarden €	
CfEPR Volle Liberalisierung	15 Milliarden € - vor allem verarbeitete Lebensmittel	5 Milliarden €	
Ifo Volle Liberalisierung	13 Milliarden	27 Milliarden Vor allem Milch, Obst, Gemüse und Fleisch	

Risiken

Im Bereich der Marktöffnung bestehen die größten Risiken bei tierischen Produkten, vor allem Fleisch und Milch. Sie liegen weniger darin, dass die EU hier große Handels- und Produktionsanteile verlieren würden.

Im Gegenteil hat sich die Fleischwirtschaft gerade in Deutschland, den Niederlanden, Dänemark und teilweise Frankreich schon heute „fit für den Weltmarkt“ gemacht. Die „wettbewerbsfähige“ industrielle Tierhaltung geht mit zahlreichen negativen lokalen und internationalen Umweltproblemen, schlechten Arbeitsbedingungen und massivem Strukturwandel hier einher. Zusätzliche – kostengünstige - Konkurrenz aus den USA, aber auch die Aussicht auf neue und größere Absatzmärkte werden diesen Trend noch befördern und ein Gegensteuern, das aus Sicht einer zukunftsfähigen EU-Landwirtschaft dringend notwendig wäre, noch schwieriger machen.

Im Bereich der „nicht-tariffären Handelshemmnisse“ ist nicht damit zu rechnen, dass kurzfristig bestehende EU-Standards zu Hormonfleisch, Chlordesinfektion oder GVO gesenkt werden. Das wäre schon wegen des öffentlichen Aufschreis höchst unzug.

Mittel- und langfristig ist aber die allgemeine Ausrichtung der EU-Politik auf Wachstum, Wettbewerbsfähigkeit und Deregulierung zu beachten. Fast alle VizepräsidentInnen der Kommission sind für Wirtschaft, Wachstum und Beschäftigung zuständig, keine für Umwelt und Klima.

Ein Regulierungsrat im Rahmen von TTIP wäre ein weiteres, potenziell höchst wirksames Forum um bestehende Regulierungen wirtschaftsfreundlicher zu gestalten, und neue zu verhindern oder zu verwässern. Das muss den EU-Institutionen auch nicht von „außen“ aufgezwungen werden, sondern ist Teil ihrer eigenen Agenda.

Aus Sicht einer zukunftsfähigen Politik wäre es zudem nicht ausreichend, den Status quo von Standards und Regeln zu halten („Keine Senkung von Standards durch TTIP“) – was ohnehin nur kurzfristig glaubwürdig ist. Vielmehr müsste es signifikante Fortschritte in vielen Bereichen, gerade auch bei der Tierhaltung geben.

Auswirkungen auf Entwicklungsländer

Vorliegende Studien erwarten nur geringe Auswirkungen auf die gegenwärtigen Handelsströme der ärmsten Länder. Nicht abbilden lassen sich in solchen Modellen allerdings nicht mögliche zukünftige Marktchancen. Dort könnte es in einigen Ländern potenzial für höhere Exporte von Obst und Gemüse, auch Konserven in die EU geben. Gleichzeitig ist dies nach Prognosen des ifo Instituts einer der Sektoren, in dem die US-Exporte in die EU als Folge von TTIP am stärksten wachsen würden.

Auch aus der zunehmend industrialisierten Tierhaltung ergeben sich Risiken, die zum Teil schon heute zu beobachten sind: Arme Länder werden zu Absatzmärkten für „minderwertige“ Fleischprodukte, von denen bei höherer Produktion „hochwertiger“ Teile für den transatlantischen Markt mehr anfallen. Zudem können Länder mit niedrigerem Einkommen als „Überlauf“ dienen wenn erwartete Exportzuwächse in wohlhabendere Märkte ausbleiben oder zurückgehen. In der aktuellen Milchmarktkrise suchen europäische Exporteure bereits nach alternativen Absatzmöglichkeiten, und werden dadurch womöglich demnächst auch wieder durch Exportsubventionen unterstützt.