

Wirtschaftspolitische Positionen der IHK-Organisation

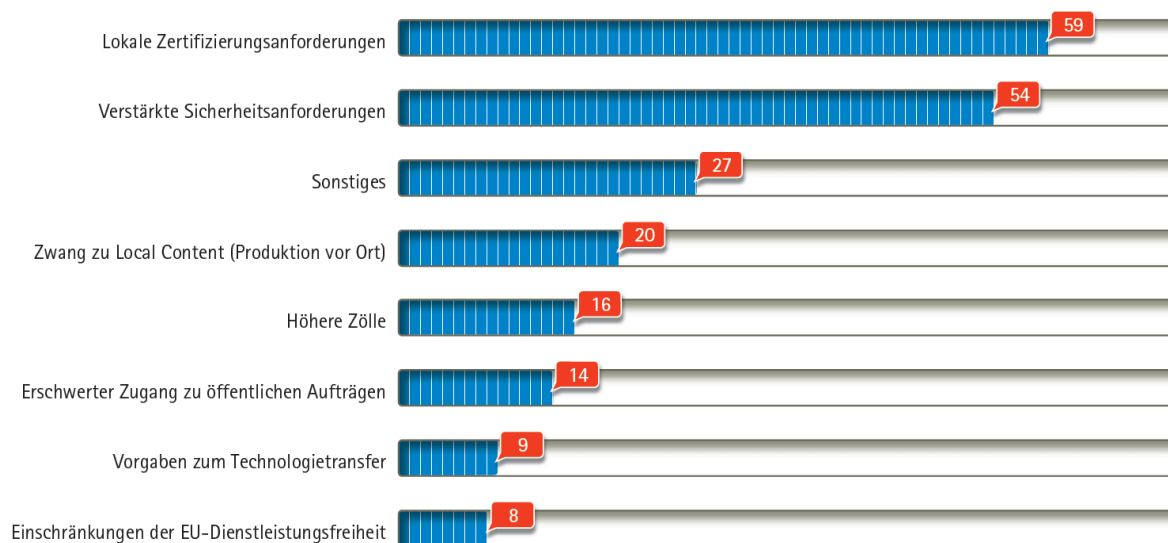
INTERNATIONALER HANDEL: Märkte öffnen, Barrieren abbauen

Die wirtschaftspolitischen Positionen der IHK-Organisation (WiPos) zeigen der Politik konkrete Handlungsfelder für eine gute Wirtschaftspolitik auf. Die WiPos geben die abgestimmte Meinung der IHKs und deren Mitglieder wieder. Sie wurden am 30. März 2017 von der DIHK-Vollversammlung beschlossen. Der DIHK-Vorstand hat am 27. Juni 2018 diese Positionen um den Abschnitt „Sanktionspolitik mit Augenmaß“ ergänzt.

Internationaler Handel: Märkte öffnen, Barrieren abbauen

Die Außenwirtschaftspolitik sollte die Chancen deutscher Unternehmen in der Globalisierung erhöhen und die Wettbewerbsposition der Betriebe im internationalen Wettbewerb stärken. Offene Märkte und freier Kapitalverkehr sind Voraussetzungen für Wachstum und Wohlstand in Deutschland, Europa und in der Welt. Neben der Wirtschaft sollte auch die Bundesregierung die Bedeutung und die konkreten Vorteile von freiem Handel gegenüber den Unternehmen und den Bürgern deutlicher betonen, gerade angesichts der intensiven öffentlichen Diskussionen.

Zunahme an Handelsbarrieren für Unternehmen im Auslandsgeschäft (in Prozent)



Quelle: DIHK-Umfrage „Going International“ 2017

Folgende Leitlinien sollten das wirtschaftspolitische Handeln bestimmen:

- Protektionismus entgegentreten, Handelsliberalisierung im Blick behalten
- Handelsabkommen voranbringen
- Sanktionspolitik mit Augenmaß
- Praxisorientierte Umsetzung des Unionszollkodexes
- Keine Verknüpfung von Ursprungsrecht und Verbraucherschutz

Protektionismus entgegnet, Handelsliberalisierung im Blick behalten

Liberalisierungsimpulse in und jenseits der WTO: Unternehmen sehen sich mit einer Zunahme von Handelshemmnissen konfrontiert, insbesondere im nicht-tarifären Bereich. Beim Abbau von Handelshemmnissen bleiben multilaterale Vereinbarungen über die Welthandelsorganisation (WTO) der Königsweg, denn sie bieten große Vereinfachungsmöglichkeiten. Dieser Weg stockt jedoch in den letzten Jahren. Deutsche Unternehmen sind insbesondere angesichts protektionistischer Ankündigungen u. a. der neuen US-Administration besorgt.

Was zu tun ist: Angesichts des mangelnden Fortschritts in der WTO können bilaterale (z. B. CETA) sowie plurilaterale (z. B. TiSA) Verhandlungen Liberalisierungsimpulse setzen und zunehmenden Protektionismus bekämpfen. Deshalb sollte die Bundesregierung auf nationaler, EU- und internationaler Ebene (G7, G20) protektionistischen Tendenzen, wie z. B. Zöllen und Lokalisierungspflichten, entgegnet. Eine offene Handelspolitik auf multilateraler Ebene und ausgewählte regionale Freihandelsabkommen sollten Priorität haben. Die Bundesregierung sollte sich gegenüber internationalen Partner – wie etwa China – noch stärker für die Schaffung eines level playing fields beim Marktzugang und bei Investitionen einsetzen.

Freihandel ist Voraussetzung für Wirtschaftswachstum und Wohlstand weltweit – auch in Krisenländern. Freihandel bedarf aber klarer Regeln. Eine Reform der handelspolitischen Schutzinstrumente innerhalb der EU muss weiter für mehr Transparenz und weniger Bürokratie sorgen, besonders für KMU. Eine einheitliche Vereinfachung der präferenziellen Ursprungsregeln in Freihandelsabkommen ist wichtig, um die einfache Handhabung für KMU sicherzustellen.

Handelsabkommen voranbringen

Große Bedeutung des Handels: Handelsabkommen, wie z. B. das umfassende Wirtschafts- und Handelsabkommen CETA sind für die deutschen Unternehmen wichtig – insbesondere, wenn sie international engagiert sind. Bisher erschweren neben Zöllen vor allem die unterschiedlichen Standards und regional begrenzte Zertifizierungen den weltweiten Handel und damit den Marktzugang. Komplexe Verfahren zur Zollabwicklung verursachen Zusatzkosten für Unternehmen wie Verbraucher. Gerade kleine und mittlere Unternehmen (KMU) können daher die internationalen Märkte oft nicht zu vertretbaren Kosten bedienen, auch wenn Marktpotenzial vorhanden wäre. Die lebendige Diskussion zu den TTIP- und CETA-Verhandlungen bietet daher die Chance, über eine breite Diskussion in der Öffentlichkeit die Bedeutung globaler Handelsregeln deutlich zu machen.

Was zu tun ist: Es sollte auf eine zügige und praxisnahe Umsetzung von Abkommen wie CETA hingearbeitet werden und Verhandlungen mit weiteren Partnern vorgebracht werden. CETA hat das Potenzial als Vorbild für eine neue Generation von Handelsabkommen gestaltet zu werden, die sich an den Herausforderungen des 21. Jahrhunderts orientieren. Unter Wahrung der EU-Standards im Arbeits-, Umwelt-, Gesundheits- und Verbraucherschutz können EU-Freihandelsabkommen der Weltwirtschaft neue Impulse geben. Auch ein Abschluss der derzeit ruhenden Verhandlungen zur Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft würde den transatlantischen Handel beleben, die Wettbewerbsfähigkeit stärken und so zur Sicherung bestehender und Schaffung neuer Arbeitsplätze hierzulande beitragen. Über TTIP wurde in der IHK-Organisation intensiv diskutiert. Die große Mehrheit der auslandsaktiven Unternehmen ist für Freihandelsabkommen, einzelne Unternehmen befürchten hierbei jedoch Nachteile. Die Politik sollte Befürchtungen und Kritik ernst nehmen und auf sie eingehen. Zugleich sollte auch die Politik noch aktiver die Vorteile von Handelsthemen herausstellen und die große Bedeutung von offenen Märkten für die exportstarke deutsche Wirtschaft deutlich machen. Damit sich die positiven Wirkungen insbesondere auch für KMU entfalten können, ist eine durchgehend KMU-freundliche Ausgestaltung von Handelsabkommen wichtig, einschließlich starker KMU-Kapitel. Über TTIP hinaus sollte die EU daher insbesondere in Zukunftsmärkten wie Asien die Führungsrolle für den Freihandel einnehmen. Bilaterale Freihandelsabkommen können hierzu einen wichtigen Beitrag leisten.

Sanktionspolitik mit Augenmaß

Internationale Sanktionsregime belasten Unternehmen: Die Zahl der weltweit bestehenden Wirtschaftssanktionen hat in den vergangenen Jahren zugenommen. Die Europäische Union hat beispielsweise seit März 2014 schrittweise restriktive Maßnahmen gegen Russland verhängt. Angesichts politischer Spannungen greifen die deutsche, aber auch andere Regierungen immer wieder auf wirtschaftliche Strafmaßnahmen zurück. Für etliche Unternehmen sind Geschäftsausfälle die Folge. Hinzu kommt, dass insbesondere die Vereinigten Staaten von Amerika ihre Sanktionsregime oftmals mit extraterritorial wirkenden Elementen versehen. Für international agierende deutsche Unternehmen ist die Einhaltung der unterschiedlichen Sanktionsgesetze mit hohem bürokratischem Aufwand verbunden. Die verschiedenen Rechtsrahmen bergen in ihrer Komplexität und Widersprüchlichkeit zu nationalem Recht enorme Geschäftsrisiken und Unsicherheiten.

Was zu tun ist: Für die deutsche Wirtschaft gilt das Primat der Politik. Legislative Maßnahmen wie der Rückgriff auf Sanktionen müssen jedoch abgewogen sein und stets im Bewusstsein der wirtschaftlichen Folgen hierzulande (z.B. Umsatzeinbrüche, Arbeitsplatzverluste) getroffen werden. Auf internationaler Ebene sollten sich die EU und die Bundesregierung verstärkt gegen extraterritorial wirkende Sanktionsmaßnahmen einsetzen, auch um widersprüchliche Maßgaben zu vermeiden. Deutsche Unternehmen müssen vor der rechtlichen wie politischen Einflussnahme durch Drittstaaten geschützt werden.

Praxisorientierte Umsetzung des Unionszollkodexes

Modernes Zollrecht wesentlich für die Wettbewerbsfähigkeit: Seit Mai 2016 ist der neue Unionszollkodex vollständig in Kraft. Verbesserungen zum bisherigen Recht erschließen sich bisher nur sehr eingeschränkt. Die Umstellung innerbetrieblicher Prozesse sowie die in Teilen bestehende Rechtsunsicherheit aufgrund unspezifischer Auslegungen zollrechtlicher Bestimmungen durch den Gesetzgeber stellen die Wirtschaft vor große Herausforderungen.

Was zu tun ist: Die von der EU-Kommission erlassenen Bestimmungen zur Umsetzung des Unionszollkodexes dürfen nicht zu neuen bürokratischen Hindernissen für Unternehmen im internationalen Warenverkehr führen, etwa bei der Ermittlung des Warenursprungs, bei der Hinterlegung von Sicherheiten oder den neuen Regelungen, die die Langzeitlieferantenerklärungen betreffen. Die Umsetzung der neuen technischen Vorgaben erfordert praxisnahe Übergangsregelungen. Die geschaffenen Übergangszeiträume sollten dazu genutzt werden, die neuen Verfahren auf Praxistauglichkeit zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen.

Keine Verknüpfung von Ursprungsrecht und Verbraucherschutz:

„Made in“ Regelung: Die EU plant eine verpflichtende Herkunftsangabe („Made in“) bei Verbraucherprodukten. Diese basiert auf den Regeln zur Bestimmung des Warenursprungs nach dem EU-Zollrecht. Die Wirtschaft punktet beim Verbraucher aber vor allem mit Qualität, Marke und Produktionsstandort.

Was zu tun ist: Der Ansatz der EU-Kommission zur Kennzeichnungspflicht für Produkte ist bürokratisch, zeitaufwändig und bietet keinen erkennbaren zusätzlichen Nutzen. Die zollrechtliche Herkunft sagt wenig über den wirklichen Produktionsort aus, der aus Sicht der Verbraucher für die Qualität der Ware ausschlaggebend ist. Zollvorschriften sind kaum dazu geeignet, Verbraucher transparent und klar über die Herkunft der Produkte zu informieren. Die bisher geltende freiwillige Herkunftsangabe „Made in“ dagegen ist für den Produzenten handhabbar, gleichzeitig für den Verbraucher verständlich und überprüfbar. Das sollte so beibehalten werden.

Die IHK-Organisation trägt hierzu bei unter anderem durch:

- Einsatz für offene Märkte und freien Welthandel gegenüber Politik sowie Öffentlichkeit
- 410.000 Beratungen und Auskünfte zu Zoll- und Außenwirtschaftsrecht pro Jahr
- Beratungen der Betriebe in IHKs zu Projekten in Entwicklungsländern