

Deutsch-französischer Zukunftsdialog 2013

Das transatlantische Freihandelsabkommen:

Eine Herausforderung für die deutsch-französischen Beziehungen und die europäische Integration?

von Carole Liégois und Thando Sililo

In Zeiten der Wirtschafts- und Finanzkrise stehen Europa und die USA vor neuen Herausforderungen, die ihnen ehrgeizige Lösungsmodelle abverlangen, beispielsweise die Vereinbarung eines Freihandelsabkommens.

Seit mehreren Jahren leiden beide Wirtschaftspartner unter schwachen, wenn nicht gar negativenⁱ Wachstumsraten und hoher Arbeitslosigkeitⁱⁱ. Inzwischen zeichnet sich in den USA eine gewisse wirtschaftliche Erholung ab, in der EU jedoch lag das Wachstum auch im Jahr 2013ⁱⁱⁱ unter einem Prozent.

Diese Situation lässt die Unterschiede im Inneren der EU besonders deutlich zu Tage treten. Während in Frankreich quasi Nullwachstum herrscht, verzeichnet Deutschland positive Wachstumszahlen, die im Jahr 2010^{iv} trotz der gesamteuropäischen Krisensituation sogar die Marke von vier Prozent erreichten. Beide Länder haben unterschiedliche Gründe für ihre Unterstützung des wichtigsten aller bislang unterzeichneten Freihandelsabkommen: Aus französischer Sicht könnte das Abkommen der westlichen Welt auf Dauer einen Platz im internationalen Wettbewerb sichern und dem Druck der neuen Wachstumsmotoren, insbesondere der BRICS-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika) begegnen.^v Auf deutscher Seite erhofft man sich in erster Linie neue Absatzmärkte für die eigenen Exporte. In einer Zeit, in der die westlichen Staaten dem immer erbitterteren globalen Wettbewerb immer weniger entgegen zu setzen haben, hat sich die Idee einer transatlantischen Partnerschaft zunehmend etabliert.

Wirtschaftsvorteile durch das Freihandelsabkommen sind zu erwarten

Dem Abschlussbericht der sogenannten „Hochrangigen Arbeitsgruppe zu Wachstum und Beschäftigung“ zufolge, der ein Schlüsseldokument in den aktuellen Verhandlungen darstellt, würde ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA zwei zentrale Ziele erfüllen^{vi}: Erstens führe der Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Handelshemmnissen zu einem Anstieg des Handels- und Geschäftsvolumens der Unternehmen, was in der Folge in Europa und den USA Wachstum und Beschäftigung fördere.^{vii} Schätzungen zufolge könnte das Abkommen der europäischen Wirtschaft bis zu 115 Milliarden Euro und den USA mehr als 90 Milliarden Euro zusätzliche jährliche Gewinne bescheren.^{viii} Nach der Berechnung einer Gruppe von Wirtschaftswissenschaftlern im Auftrag der deutschen Regierung wäre die Wirkung des Abbaus von Zöllen allein zu vernachlässigen, betrüge sie doch lediglich 0,8 Prozent des Pro-Kopf-Einkommens in den USA und 0,2 Prozent in Deutschland und Frankreich. Zollabbau in Kombination mit einem Wegfall nicht-tarifärer Handelshemmnisse und einer Harmonisierung der Regulierung hingegen hätte mit 13,4 Prozent in den USA, 4,7 Prozent in Deutschland und 2,6 Prozent in Frankreich einen klar positiven Effekt.^{ix} Die Studie macht deutlich, dass sich ein

Freihandelsabkommen auf einzelne Staaten unterschiedlich auswirken würde. So könnte Deutschland von einem Abkommen stärker als Frankreich profitieren, während für beide Länder die Gewinne geringer ausfielen als beispielsweise für Großbritannien (+9,7%) – auch wenn die Bilanz für die EU insgesamt positiv wäre.^x

Zweitens belebe ein solches Abkommen den Welthandel dank einer transatlantischen Kooperation in vielfältigen Feldern, darunter der Schutz geistigen Eigentums, der Schutz von Arbeitnehmern oder der Wettbewerbspolitik. Dieses Ziel erscheint in den Augen der Entscheidungsträger besonders wichtig, könnte es doch eine Lösung für das aktuelle Problem des Welthandels darstellen, auch wenn die Verhandlungen im Rahmen der Welthandelsorganisation (WHO) in Bali im Jahr 2013 nur langsam wieder anliefen.

Viele Fragen sind noch offen

Bevor ein transatlantisches Freihandelsabkommen verabschiedet werden kann, müssen noch unterschiedliche Hindernisse überwunden werden, die gleichermaßen zwischen Deutschland und Frankreich wie zwischen der EU und den USA bestehen. Die eher geringen Gewinne, die Frankreich aus einem Abkommen ziehen könnte, erklären die zurückhaltende französische Position, während Deutschland ein Abkommen eher pragmatisch und als Chance betrachtet. Zwar spricht sich Frankreich grundsätzlich für ein Abkommen aus, hat jedoch einige Grenzen abgesteckt. Deutschland hingegen vertritt die Position, dass die EU zu Kompromissen und Einzelfallentscheidungen bereit sein müsse.

Ein wichtiges Beispiel für die Haltung Frankreichs ist die Verteidigung der „exception culturelle“ mit Blick auf die Film- und Medienbranche, die in Folge der Unterstützung durch mehrere andere europäische Staaten schließlich aus dem Verhandlungsmandat der EU-Kommission ausgenommen wurde. Zwar hat auch die deutsche Filmindustrie gegen das Abkommen mobil gemacht und Druck auf die deutschen Entscheidungsträger ausgeübt, doch zeigte sich Deutschland weniger aggressiv als die französischen Nachbarn und gab wie die Kommission zu bedenken, dass im Folgenden auch die USA auf Ausnahmen beharren könnten. Denn auch für die US-amerikanische Film- und Medienbranche stellt die Öffnung des audiovisuellen Sektors eine wichtige Frage dar.^{xi}

Auch im Agrarsektor hat Frankreich einige rote Linien definiert, zu denen unter anderem die Achtung von Präferenzen der französischen Gesellschaft (gentechnisch veränderte Lebensmittel, Wachstumshormone, Dekontaminierung von Fleisch und Klonen von Tieren) und das Prinzip der Ernährungssicherheit zählen. Auch hier ist Deutschland trotz starker eigener Interessen in dem Sektor und einer in Ernährungsfragen anspruchsvollen Bevölkerung eher zu Zugeständnissen bereit, unter der Bedingung, dass die USA dasselbe tun. Angesichts der Debatten um Hormone im Rindfleisch, gentechnisch veränderte Lebensmittel, kontrollierte Ursprungsbezeichnungen oder das in den europäischen Verträgen verankerte Vorsorgeprinzip gestalten sich die Verhandlungen schwierig.

Weitere Differenzen zwischen Deutschland und Frankreich drohen im Industriesektor. Das Freihandelsabkommen ermöglicht Deutschland einen Ausbau seiner Automobilexporte in die USA, während Frankreich auf einen verstärkten Schutz der eigenen Wirtschaft setzt, die wachsende Schwierigkeiten hat, auf dem globalen Markt Schritt zu halten.

Doch es gibt auch Bereiche, in denen sich die deutschen und französischen Partner einander annähern. Nach den Enthüllungen der „Prism“-Affäre ist die Frage der Privatsphäre und des Umgangs mit persönlichen Daten zu einem Reizthema zwischen der EU und den USA geworden. Für die EU und insbesondere Deutschland, wo der Schutz privater Daten von besonderer

Bedeutung ist, stellt das Thema einen sensiblen Punkt dar, wie die Auseinandersetzung mit Google Street View^{xii} und insbesondere die Abhöraffaire um das Handy der deutschen Bundeskanzlerin gezeigt haben. Auch Frankreich hat kürzlich rechtliche Schritte gegen Google eingeleitet^{xiii} und denkt angesichts der Spionageenthüllungen darüber nach, die weiteren Verhandlungen des Freihandelsabkommens in Frage zu stellen. In diesen Fragen scheinen sich die deutschen und die französischen Interessen also zu ähneln.

Auch bei der heiklen Frage öffentlicher Aufträge – insbesondere im Hinblick auf den „Buy American Act“ – mit Bezug auf den Verteidigungssektor und den öffentlichen Dienst teilen Deutsche, Franzosen und andere Europäer eine gemeinsame Haltung. Während öffentliche Aufträge in Europa vollständig für die Konkurrenz geöffnet sind, unterscheiden sich die Regelungen in den USA je nach Bundesstaat, was es europäischen Mitbewerbern schwer macht, auf dem amerikanischen Markt Fuß zu fassen.

Jenseits der genannten Themen, die unmittelbarer Gegenstand der Verhandlungen sind, könnte das Abkommen Auswirkungen haben, die weniger positiv ausfallen als angenommen – beispielsweise in der Regionalpolitik. Die Ausgaben für die EU-Kohäsionspolitik bilden den zweitgrößten Posten im EU-Haushalt nach der Gemeinsamen Agrarpolitik. Ein transatlantisches Freihandelsabkommen hingegen könnte sich insbesondere zu Gunsten der wohlhabenden Regionen der EU auswirken und damit bestehende Schwierigkeiten schwacher Regionen mit veralteter Industrie wie z.B. in Süd- und Osteuropa verstärken. Eine der Herausforderungen für die europäischen Verhandlungsführer wird es daher sein, über die Wahrung der unterschiedlichen europäischen Teilinteressen und einer gewissen Kohärenz zu wachen, um schwache Regionen nicht weiter zu belasten.

Die wichtigste Herausforderung, der sich Europäer und Amerikaner stellen müssen, ist jedoch die Zeit. Die anstehende Europawahl im Frühjahr 2014 und die Ankündigung des größten Freihandelsabkommens aller Zeiten verpflichten die Kommission und ihre amerikanischen Partner, die Verhandlungen so bald wie möglich zu einem Abschluss zu bringen.

Elemente und Perspektiven eines ambitionierten Abkommens zu Gunsten aller Partner

Zunächst gilt es zu vermeiden, dass das Abkommen zum Zankapfel zwischen Deutschland und Frankreich wird. Selbst wenn die Gewinne für Deutschland größer ausfallen als für Frankreich sollten die positiven Effekte für die gesamte EU im Zentrum der Wahrnehmung stehen. Gerade in Wahlkampfzeiten, wie sie in Deutschland und Frankreich aktuell anstehen, sollten die verantwortlichen Politiker vermeiden, die Streitpunkte des Freihandelsabkommens zu Grundsatzfragen zu erklären. Bestehende Konflikte zwischen Deutschland und Frankreich, insbesondere im Hinblick auf die Medienbranche, den Agrarsektor sowie in Industriefragen, sollten mit Umsicht gelöst werden. Vorstellbar wären zum Beispiel sogenannte „package deals“ zwischen Deutschland und Frankreich, also umfassende Abkommen, für die beide Länder zu Zugeständnissen bereit sind. Es ist von zentraler Bedeutung, dass Deutschland und Frankreich als führende Volkswirtschaften der EU in der Diskussion um ein transatlantisches Freihandelsabkommen mit einer Stimme sprechen, da eine Einigung auf europäischer Ebene ansonsten unmöglich erscheint. Bei der Abstimmung einer gemeinsamen deutsch-französischen Vision geht es dabei nicht in erster Linie um die Frage, ob es möglich ist, ein Freihandelsabkommen abzuschließen, sondern welche Form eines Abkommens ausgehandelt werden kann. Wenn der Vertrag nicht zu einer Anpassung bestehender Regelungen nach unten führen soll, müssen gemeinsame Positionen gefunden und das Vertrauen der Bürger für das Projekt gewonnen werden. Nur ein geeintes Europa, das mit einer gemeinsamen Stimme seiner Entschlossenheit zu einem Freihandelsabkommen Ausdruck verleiht, kann die Verhandlungen in einem zunehmend schwierigen Kontext voranbringen.

Und schließlich ist es von zentraler Bedeutung, die Auswirkungen des Abkommens auf die anderen Politikfelder der EU im Auge zu behalten. Die Verschärfung regionaler Divergenzen, die durch ein solches Abkommen zu erwarten ist, stellt hohe Herausforderungen an die europäische Regionalpolitik. Insbesondere angesichts der schon jetzt hohen Arbeitslosenzahlen in den südeuropäischen Ländern ist diese Frage besonders heikel. Eine Anpassung der Regionalpolitik an diese Entwicklung wäre daher wünschenswert. Auch die Europäische Nachbarschaftspolitik würde durch ein transatlantisches Freihandelsabkommen auf die Probe gestellt. Der Handel mit den Staaten der europäischen Nachbarschaft, aber auch dem Rest der Welt, würde unter dem neuen Abkommen leiden, das Handelsvolumen mit den Staaten Nordafrikas könnte um fünf Prozent, mit den BRICS-Staaten gar um zehn Prozent sinken.^{xiv} Angesichts der negativen Effekte für die vom Abkommen ausgeschlossenen Wirtschaftspartner Europas sind Strategien zur Förderung des Welthandels und zum Abschluss neuer, bilateraler Handelsabkommen anzustreben. Denn ein neues Freihandelsabkommen soll nicht dazu führen, dass sich die EU von ihren Partnern z.B. in Nordafrika abwendet. Vielmehr sollte es bestehende Handelsbeziehungen stärken, beispielsweise durch den Abschluss eines vertieften Freihandelsabkommens zwischen der EU und Marokko. Gleiches gilt für Länder wie Tunesien und Ägypten, deren politische Situation aktuell instabil ist, die jedoch langfristig ähnliche Abkommen mit der EU schließen könnten. Derartige Maßnahmen sind notwendig, um die Glaubwürdigkeit der europäischen Nachbarschafts- und Regionalpolitik zu erhalten, die zur Lösung wichtiger Probleme beispielsweise in den Bereichen Migration, Sicherheit, Entwicklung, Arbeitslosigkeit und Strukturdefizite von zentraler Bedeutung ist. Die Freihandelsabkommen müssen zu einer Win-win-Situation für alle beteiligten Partner werden, ohne dass dabei in Vergessenheit gerät, dass das Hauptziel der Abkommen eine Belebung der Wirtschaft ist.

Seit der Unterzeichnung des Verhandlungsmandats im Juni 2013 sind die Verhandlungen trotz einiger Störfelder wie der Prism-Affäre oder dem „Shutdown“ in den USA bereits weit fortgeschritten. In den beiden bereits abgeschlossenen Verhandlungsrunden (im Juli und November 2013) konzentrierten sich die Gespräche jedoch auf allgemeine Themen und vermieden die Frage nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Die Positionen der beiden Partner zu diesem Thema bleiben somit noch unbekannt.

Marokko und das transatlantische Freihandelsabkommen

von Fatine El Jarid

Welche Auswirkung hat ein Freihandelsabkommen zwischen der Europäischen Union und den USA auf die Länder Nordafrikas? Inwieweit wird der Verhandlungsprozess des transatlantischen Abkommens auch die Verhandlungen über ein vertieftes Freihandelsabkommen zwischen der EU und Marokko beeinflussen?

Das transatlantische Freihandelsabkommen, über das seit Anfang 2013 verhandelt wird, gilt als wichtigstes Abkommen dieser Art weltweit, denn es umfasst mehr als ein Drittel des globalen BIP und wird eine wirtschaftliche Dynamik ohne Gleichen in Gang setzen. Angesichts dieser Dimensionen kann das angestrebte Datum der Unterzeichnung des Abkommens (Ende 2014) als sehr optimistisch bezeichnet werden, denn die Interessen und Ansprüche der EU-Mitgliedstaaten unterscheiden sich deutlich.

Auch die Länder in der europäischen Nachbarschaft, darunter Marokko, fragen sich, welche Auswirkungen das Abkommen z.B. auf Nordafrika haben wird. Die EU hat inzwischen erkannt, dass sich der Mittelmeerraum nur dann positiv entwickeln kann, wenn Sicherheit und Stabilität erreicht, das Wirtschaftsklima verbessert und internationale Menschenrechtskonventionen eingehalten werden. Nach dem Inkrafttreten des Assoziationsabkommens zwischen der Europäischen Union und Marokko im März 2000, das der Wirtschaft auf beiden Seiten des Mittelmeers eine neue Dynamik verliehen hat, hat sich Marokko im Jahr 2013 im Rahmen von bislang zwei Verhandlungsrunden für den Abschluss eines „Vertieften und umfassenden Freihandelsabkommens“ eingesetzt. Damit hat Marokko auch seinem Willen Ausdruck verliehen, schrittweise ein günstiges und transparentes Geschäftsumfeld zu entwickeln.

Zugleich zeugen die Verhandlungen mit Marokko von einem strategischen Ansatz der EU gegenüber den Ländern des südlichen Mittelmeerraums und sollten auch die anderen nordafrikanischen Staaten bezüglich einer gemeinsamen euro-mediterranen Zukunft zuversichtlich stimmen. Die Verhandlungen sind ein starkes Signal und belegen, dass die EU keinen Partner zu Gunsten eines anderen aufgeben wird und sich als verantwortungsvoller Akteur in einem Geflecht vielfältiger wirtschaftlicher Beziehungen erweist.

Die Krise der EU im Finanz- und Sozialbereich und der damit verbundene Sparkurs haben sich unmittelbar negativ auf die Wirtschaft der nordafrikanischen Staaten ausgewirkt. Ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA und der dadurch zu erwartende Aufschwung wird dagegen dem wirtschaftlichen Austausch der Maghreb-Staaten mit ihren beiden wichtigen Handelspartnern EU und USA neue Dynamik verleihen und auch die Investitionen in Nordafrika ankurbeln.

Auch in anderen Bereichen könnte Marokko vom transatlantischen Freihandelsabkommen profitieren, insbesondere durch steigende Exporte in der Lebensmittel- und Fleischindustrie sowie im Fischereisektor. Dies ist der Tatsache geschuldet, dass die EU ihre Importe gentechnisch veränderter Lebensmittel aus den USA auch weiterhin einschränken muss, da diese nicht den europäischen Lebensmittelnormen entsprechen.

Marokko und die anderen nordafrikanischen Staaten sollten den Verhandlungsprozess des Freihandelsabkommens daher genau verfolgen oder sich gar aktiv einbringen, um sich als Partner anzubieten, der zur Überwindung von Blockaden zwischen den beiden Verhandlungspartnern beitragen kann.

Dennoch besteht die Gefahr, dass sich das Abkommen in einigen zentralen Wachstumsbereichen negativ auf die Entwicklung in Marokko auswirken wird, beispielsweise im Industriesektor und insbesondere im Bereich der Automobilindustrie (Autobauer und Zulieferer). Die nordafrikanischen Länder sollten sich daher intensiv mit ihren komparativen Vorteilen auseinandersetzen, um sich eine bessere Ausgangsposition im globalen Handelssystem zu sichern und damit die Auswirkungen des neuen Abkommens besser abfedern zu können.

Welche Bilanz lässt sich sieben Jahre nach der Verabschiedung des Freihandelsabkommens zwischen Marokko und den USA ziehen? Und welche Lehren könnte die EU ableiten, um den eigenen Verhandlungsprozess mit den USA zu optimieren?

Mit dem strategischen Ziel einer Stärkung der privilegierten bilateralen Beziehungen zwischen Marokko und den USA unterzeichneten beide Staaten im Juni 2004 ein Freihandelsabkommen. Aus marokkanischer Sicht folgte diese Entscheidung der Logik einer Liberalisierung der nationalen Wirtschaft und dem Ziel, die Führungsrolle in der Region zu festigen, die unter anderem auf der günstigen geografischen Lage Marokkos mit Zugang nach Nordafrika, in den Mittleren Osten, aber auch nach Europa beruht.

Die Partnerschaft ist das einzige Abkommen dieser Art zwischen den USA und einem Land des afrikanischen Kontinents und somit von großer regionaler und internationaler Bedeutung. Die Umsetzung des 2006 in Kraft getretenen Abkommens stellt ohne Zweifel einen zentralen Bezugspunkt der Wirtschaftsbeziehungen zwischen den beiden Ländern dar. Dabei zeugt es vom Willen beider Partner, wechselseitig von den Möglichkeiten zu profitieren, die das Abkommen beispielsweise im Agrar-, Luftfahrt- oder Automobilsektor und im Bereich der erneuerbaren Energien eröffnet.

Trotz der bewussten Entscheidung für einen schrittweisen Zollabbau über einen Zeitraum von zehn Jahren im Rahmen des Abkommens, der insbesondere für Agrarprodukte galt, und der Anwendung der Regeln zur Ursprungskontrolle erfuhr der Handelsaustausch zwischen beiden Ländern eine nie gekannte Dynamisierung und verzeichnete im Jahr 2012 einen Anstieg von 119 Prozent (4,92 Milliarden Dollar im Jahr 2012 gegenüber 2,25 Milliarden Dollar im Jahr 2007). In Folge dieses Wirtschaftsaufschwungs entstanden direkt und indirekt Tausende neue Arbeitsplätze. Einem Ranking der Arabisch-Amerikanischen Handelskammer (NUSACC) zufolge belegt Marokko unter den arabischen Staaten den vierten Rang als Zielland amerikanischer Exporte, nach den Vereinten Arabischen Emiraten, Saudi-Arabien und Ägypten.

Trotz dieser insgesamt positiven Bilanz können die Erfolge nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Umsetzung des Freihandelsabkommens zwischen Marokko und den USA langsamer vorankommt als geplant. Noch profitieren beide Seiten nicht gemeinsam von dem Abkommen und viele Möglichkeiten bleiben ungenutzt. Eine Neugewichtung des Handelsaustauschs erscheint daher dringend notwendig, gestaltet er sich doch aktuell zum Vorteil der USA, was das Handelsdefizit Marokkos weiter verschärft. Das Ungleichgewicht ist in erster Linie der mangelnden Vorbereitung Marokkos auf eine wirtschaftliche Liberalisierung geschuldet und verweist auf die Notwendigkeit einer Anpassung an amerikanische Exportnormen.

Eine Optimierung der Partnerschaft erscheint auf mehreren Ebenen möglich, beispielsweise durch eine Politik der Ermutigung zur Förderung amerikanischer Investitionen in Marokko. Auch ist es dringend notwendig, die Exporte marokkanischer Güter mit hoher Wertschöpfung in die USA anzukurbeln und Marokko bei einer Anpassung seines Regulierungs- und Gesetzesrahmens zu unterstützen, sodass vertrauenswürdiger juristische Instrumente und ein günstiges Investitionsklima gefördert werden.

Ein strategischer Dialog mit Horizont 2016 wurde ins Leben gerufen und zeugt davon, dass sich beide Partner der anstehenden Herausforderungen bewusst sind. Sie sollten – einer Logik der Priorität folgend – in Angriff genommen werden, damit das Abkommen die Erwartungen beider Partner erfüllen kann.

Das marokkanisch-amerikanische Freihandelsabkommen kann damit als Modell einer Partnerschaft „in progress“ betrachtet werden, die sich aus ihren eigenen Erfahrungen speist. Der EU sei empfohlen, diesem bereits vorgezeichneten Weg zu folgen, um so mögliche Schwierigkeiten antizipieren zu können und das eigene Abkommen mit den USA zum Erfolg zu führen. Zentrale Punkte hierbei sind:

- Schrittweiser Abbau von Zöllen als erster Schritt
- Instrumente zur Begleitung der Wirtschaftsakteure im Anpassungsprozess der Produktion an die amerikanischen Regeln und Normen, beispielsweise in den Bereichen Sicherheit und Nahrungsmittelsicherheit
- Informationen für europäische Investoren über neue Möglichkeiten wirtschaftlicher Kooperation
- Etablierung eines proaktiven Verfahrens zur Überwachung und Kontrolle der Umsetzung nach der Verabschiedung des Abkommens

Ein Freihandelsabkommen birgt ebenso viele Chancen wie Risiken. Es erscheint daher wenig sinnvoll, den Verhandlungsprozess nach der Definition des allgemeinen Handlungsrahmens weiter zu verzögern – insbesondere angesichts der aktuellen wirtschaftlichen Situation. Es ist klug, schon heute die Zusammenarbeit zu suchen, die morgen reifen kann.

Carole Liégois ist stellvertretende Büroleiter „Bilaterale Beziehungen und europäische Finanzinstrumente“, Beauftragte für Mittel-, Osteuropa und das Baltikum im Wirtschafts- und Finanzministerium in Paris. Thando Sililo ist Referent im EU-Projektmanagement für die IHK München und Oberbayern und Doktorand im Fachbereich Recht an der Universität Paris V. Fatine El Jarid ist Business Analyst bei Group KOHLER in Tanger. Die Texte geben ausschließlich die persönliche Meinung der Autoren wieder. Sie sind im Rahmen des Projekts »Deutsch-französischer Zukunftsdialog« entstanden, das von der Deutschen Gesellschaft für Auswärtige Politik (DGAP), dem Studienkomitee für deutsch-französische Beziehungen (Cerfa) des Institut français des relations internationales (Ifri) und der Robert Bosch Stiftung gemeinsam organisiert wird.

ii -3,1 Prozent in den USA und -4,5 Prozent in der EU nach Angaben der Weltbank (BIP-Wachstum: <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries>, zuletzt abgerufen am 2.11.2013) und von Eurostat (Wachstumsrate des realen BIP-Volumens: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=de&pcode=tec00115>, zuletzt abgerufen am 2.11.2013).

ii Vgl. die Angaben von Eurostat für die EU und die Angabe des Bureau of Labor Statistics (Arbeitslosigkeit bei 7,6 Prozent) für Mai 2013.

iii Vgl. Fußnote 1.

iv Vgl. Fußnote 1.

v Vgl. Michel de Grandi: Les BRICS, ces géants en quête de légitimité politique, In: Les Echos Nr. 21439, 21. Mai 2013 (<http://www.lesechos.fr/opinions/analyses/0202770900486-les-brics-ces-geants-en-quete-de-legitimite-politique-567829.php>, zuletzt abgerufen am 2.11.2013).

vi Vgl. den „Final Report“ der amerikanisch-europäischen „High Level Working Group on Jobs and Growth“, Februar 2013 (http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/february/tradoc_150519.pdf)

vii Hier sieht der Bericht Verhandlungen in mehreren Punkten vor, um einen Maximaleffekt des Freihandelsabkommens zu erzielen, insbesondere im Bereich Gesundheits- und Pflanzenschutz (Kapitel SPS-plus), technische Handelsbarrieren (Kapitel TBT-plus), regulatorischen Frage und ihrer Kompatibilität sowie künftige Kooperationsmöglichkeiten im regulatorischen Bereich.

viii Katherine Rushtin: Les enjeux de la négociation du siècle. The Daily Telegraph, 8. Juli 2013.

ix Vgl. Gabriel Felbermayr et al: Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens, In : ifo Schnelldienst 4/2013, 27. Februar 2013.

x Cf. Fussnote 9.

xi Nathalie Silbert: L'audiovisuel, enjeu clef de la négociation UE - Etats-Unis, Les Echos.fr (http://m.lesechos.fr/redirect_article.php?id=0202714086618, zuletzt abgerufen am 2.11.2013).

xii In Deutschland war der Widerstand gegen Google Street View besonders stark, Lemonde.fr (http://www.lemonde.fr/technologies/article/2010/09/19/l-opposition-a-google-street-view-tres-forte-en-allemande_1413246_651865.html, zuletzt abgerufen am 3.11. 2013).

xiii Die Commission nationale de l'informatique et des libertés (CNIL) fordert Google zu einer Anpassung an das entsprechende französische Gesetz innerhalb von drei Monaten auf.

xiv Vgl. Gabriel J. Felbermayr: Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal ?, 2013, S. 41.