



Policy Brief #2017/01

EU-Japan: Freihandelsabkommen als Bekenntnis zu wirtschaftlicher Kooperation

Die EU und Japan sind wichtige Wirtschaftspartner. Seit 2013 verhandeln sie über ein bilaterales Freihandelsabkommen. Beide Seiten könnten hiervon profitieren. Wichtiger als der potenzielle BIP-Zuwachs ist jedoch die strategische Bedeutung eines solchen Abkommens: In Zeiten von Brexit und Trump wäre es ein klares Bekenntnis zu wirtschaftlicher Kooperation und freiem Handel.

Elektromobilität, Roboter, Computer – in vielen Bereichen gilt Japan als eines der innovativsten Länder der Welt. Gleichzeitig steht seine Wirtschaft vor großen Herausforderungen: Überalterung der Gesellschaft, hohe Staatsverschuldung, stagnierendes Wachstum. Das Reformprogramm der japanischen Regierung (bekannt als „Abenomics“) will unter anderem durch die Aushandlung von Freihandelsabkommen (Free Trade Agreement, FTA) neue Impulse für die Wirtschaft setzen.

Die EU und Japan verhandeln gegenwärtig über ein solches Abkommen und streben einen schnellen Abschluss der Verhandlungen an, möglicherweise sogar noch im Jahr 2017. Japan ist für die EU der sechstgrößte Handelspartner weltweit. Die EU steht für Japan an dritter Stelle. Das gegenseitige Handelsvolumen belief sich 2016 auf etwa 125 Milliarden Euro. Das Potenzial ist hierbei aber noch nicht ausgeschöpft, da auf beiden Seiten nach wie vor Handelshemmnisse bestehen. Ein FTA könnte bestehende Zölle und nicht-tarifäre Barrieren weiter reduzieren und für beide Seiten positive ökonomische Effekte haben.

Hintergrund und Status quo der Verhandlungen

Die EU und Japan haben traditionell enge Wirtschaftsbeziehungen, die bereits von einer Reihe formeller und informeller Vereinbarungen und Dialogformaten flankiert werden. Seit 2004 gibt es zum Beispiel ein Cooperation Framework, das bilaterale Investitionen fördern soll. Programme wie das Executive Training Programme und das EU Gateway Programme, die europäische Unternehmen beim Markteintritt in Japan unterstützen sollen, gibt es bereits seit den 1980er Jahren. Der EU-Japan Business Round Table, der 1999 eingerichtet wurde, ermöglicht zudem einen direkten Austausch zwischen japanischen und europäischen Unternehmen.

Auf dem EU-Japan-Gipfel 2011 beschlossen die beiden Wirtschaftspartner, auf einen neuen Rahmen für ihre bilateralen Beziehungen hinzuarbeiten und das Potenzial eines FTA zu analysieren. Nach eingehender Prüfung ermächtigte der EU-Rat im November 2012 die Europäische Kommission, Verhandlungen über ein EU-Japan-FTA aufzunehmen. Im März 2013 wurden die Verhandlungen offiziell eröffnet. Die erste Gesprächsrunde fand im April 2013 in Brüssel statt. Bislang gab es insgesamt 17 Verhandlungsrunden, zuletzt im September 2016 wieder in Brüssel.

Die größten Herausforderungen liegen aus europäischer Sicht im Bereich Landwirtschaft, Nahrung, Eisenbahnausrüstung, Herkunftsbezeichnungen und nicht-tarifäre Handelsbarrieren (non-tariff trade barriers, NTBs). Hier erwartet die EU von Japan ein deutliches Entgegenkommen. Japan hingegen hat die Automobilindustrie, in der die EU immer noch Zölle in Höhe von zehn Prozent erhebt, und eine ganze Reihe an NTBs als prioritär identifiziert, zum Beispiel die EU-Regeln bei der Getränkeabfüllung. Die zulässigen Mengenangaben pro Flasche stimmen zum Teil nicht mit den japanischen überein. Auch im öffentlichen Beschaffungswesen, zum Beispiel dem Marktzugang zum Eisenbahnsektor, gehen die Positionen der beiden Seiten nach wie vor deutlich auseinander. E-Commerce und freier

Datenverkehr sowie der von der EU vorgeschlagene Investitionsgerichtshof sind weitere Konfliktpunkte.

Die politischen Entwicklungen weltweit, insbesondere in Zusammenhang mit der Wahl Donald Trumps zum 45. US-Präsidenten im November 2016, gaben den Verhandlungen zunächst einen neuen Impuls. Dennoch konnten diese nicht, wie ursprünglich angestrebt, bereits Ende 2016 abgeschlossen werden, da eine schnelle Einigung bei einigen der genannten Themen nicht möglich war. Zudem ist Japan durch den Rückzug der USA aus der Transpazifischen Partnerschaft (Trans-Pacific Partnership, TPP) hinsichtlich seiner weiteren handelspolitischen Agenda eher zögerlich eingestellt.

Im Februar 2017 haben EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström und der japanische Außenminister Fumio Kishida die Absicht der beiden Partner bekräftigt, die Verhandlungen so schnell wie möglich zum Ende zu bringen. Jedoch gibt es bislang kein konkretes Datum für die 18. Verhandlungsrunde – ein Hinweis darauf, dass auf beiden Seiten noch Klärungsbedarf zum weiteren Vorgehen besteht.

Nur ein ambitioniertes Abkommen bringt deutliche Wachstumseffekte

Ein Blick auf die ökonomischen Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und Japan zeigt, dass diese je nach Szenario sehr unterschiedlich ausfallen: Den Berechnungen des ifo Instituts München im Auftrag der Bertelsmann Stiftung zufolge wären deutliche Wachstumsimpulse für beide Seiten nur von einem ambitionierten Abkommen zu erwarten, das eine weitreichende Reduktion der nicht-tarifären Handelsbarrieren vornimmt. Im politisch wahrscheinlicheren konservativen Szenario, das sich an der Ausprägung des 2011 in Kraft getretenen Freihandelsabkommens zwischen der EU und Südkorea orientiert, fallen die ökonomischen Effekte sehr viel geringer aus und sind für manche EU-Mitgliedstaaten marginal.

Im Folgenden gehen wir näher auf die beiden Szenarien und ihre Auswirkungen auf die Wirtschaftsleistung, den Außenhandel und auf sektoraler Ebene ein. Bei den Effekten handelt es sich um Langzeiteffekte, die etwa 10-12 Jahre nach Inkrafttreten des Freihandelsabkommens zu beobachten sind. Basisjahr der Berechnungen ist das Jahr 2014.

Konservatives Szenario à la EU-Korea

Im konservativen Szenario könnte Japan seine Wirtschaftsleistung gemessen am Bruttoinlandsprodukt (BIP) um rund neun Milliarden Euro steigern. Das entspricht 0,23 Prozent des japanischen BIP von 2014, dem Basisjahr für die Modellrechnungen in der korrespondierenden Studie. Für die EU beliefen

TABELLE 1: Veränderung des realen BIP in der EU, Japan und ausgewählten Drittländern (in Prozent)

	Konservatives Szenario	Ambitioniertes Szenario
EU28	0,06	0,29
Belgien	0,11	0,69
Bulgarien	0,02	0,16
Dänemark	0,07	0,53
Deutschland	0,11	0,68
Estland	0,09	0,49
Finnland	0,06	0,42
Frankreich	0,06	0,36
Griechenland	0,02	0,12
Großbritannien	0,06	0,45
Irland	0,19	1,44
Italien	0,04	0,25
Kroatien	0,01	0,01
Lettland	0,02	0,12
Litauen	0,01	0,07
Luxemburg	0,13	1,23
Malta	0,11	0,58
Niederlande	0,14	0,98
Österreich	0,05	0,34
Polen	0,05	0,32
Portugal	0,02	0,11
Rumänien	0,02	0,09
Schweden	0,06	0,38
Slowakei	0,02	0,12
Slowenien	0,02	0,07
Spanien	0,04	0,24
Tschechische Republik	0,05	0,31
Ungarn	0,01	0,57
Zypern	0,08	0,46
Japan	0,23	1,63
Australien	0,00	0,03
Brasilien	0,00	0,01
China	0,00	0,01
Indien	0,00	-0,01
Indonesien	0,00	-0,02
Kanada	0,00	-0,01
Mexiko	0,00	-0,01
Norwegen	0,00	-0,06
Russland	0,00	0,02
Schweiz	-0,02	-0,11
Südkorea	-0,02	-0,01
Taiwan	-0,03	-0,18
Türkei	0,00	-0,04
USA	0,00	0,01

Quelle: Berechnungen ifo Institut

BertelsmannStiftung

sich die BIP-Zuwächse auf etwa elf Milliarden Euro, rund 0,1 Prozent des EU-BIP von 2014. Die einzelnen Mitgliedstaaten würden sehr unterschiedlich profitieren. Deutschland könnte mit 3,4 Milliarden Euro, etwa 0,11 Prozent des BIP von 2014, die höchsten absoluten Zuwächse verbuchen. Bei einigen süd- und osteuropäischen Ländern wie Griechenland oder Rumänien liegen die Effekte hingegen bei gerade einmal 0,02 Prozent und sind damit zu vernachlässigen. Allerdings würden durch das Handelsabkommen zwischen der EU und Japan für kein EU-Mitglied negative Gesamteffekte entstehen. Einige Drittstaaten wie China (-0,012 Prozent), Südkorea (-0,018 Prozent) oder Taiwan (-0,025) weisen zwar negative Effekte auf. Diese sind jedoch so niedrig, dass sie statistisch nicht ins Gewicht fallen.

Der Handel zwischen Japan und der EU könnte durch das Freihandelsabkommen ausgebaut werden. Die gegenseitigen Exporte würden auf beiden Seiten deutlich zunehmen. Unter den EU-Mitgliedstaaten würden Spanien (+88,2 Prozent), Griechenland (+79,9 Prozent) und Belgien (+75,1 Prozent) am meisten profitieren. Deutschland läge an fünfter Stelle und würde seine Exporte nach Japan um etwa 72 Prozent steigern. Die Effekte auf die Importe fallen etwas geringer aus. Japans Importe aus der EU würden um etwa 61 zunehmen, die Importe der EU aus Japan um etwa 55 Prozent. Griechenland (66,1 Prozent), die Slowakei (64,6 Prozent) und Bulgarien (60,9 Prozent) hätten die höchsten Steigerungen an Importen aus Japan zu verzeichnen. Deutschland läge mit 59,7 Prozent auch hier auf Platz fünf.

Auf sektoraler Ebene lassen sich Gewinner und Verlierer identifizieren. In Japan müssten Pharmazeutische Produkte (-5 Prozent), Großhandel (-0,42 Prozent) und Nahrungsmittel (-0,16 Prozent) Einbußen bei der Wertschöpfung hinnehmen. Hier sind EU-Unternehmen starke Wettbewerber. In der EU wären vor allem die Bereiche Maschinen und Ausrüstung (-0,2 Prozent) sowie Dienstleistungen in den Bereichen Programmierung und Rechtsberatung (jeweils -0,04 Prozent) betroffen. Das Verarbeitende Gewerbe würde hingegen in

beiden Wirtschaftsregionen profitieren, in Japan insbesondere Computer und Elektronik (+4,4 Prozent), Maschinenbau (+1,63 Prozent) und die Automobilindustrie (+1,47 Prozent). In der EU hätten Deutschland (+2,5 Prozent), Frankreich (+1,9 Prozent) und das Vereinigte Königreich (+1,5 Prozent) die höchsten Zuwächse in der Wertschöpfung im Verarbeitenden Gewerbe zu verbuchen. Osteuropäische Länder wie Polen müssten hingegen leichte Einbußen hinnehmen, da möglicherweise einige EU-Staaten ihre industriellen Vorprodukte nun eher aus Japan beziehen würden. Sowohl in Japan als auch in der EU, insbesondere in Deutschland und dem Vereinigten Königreich, würde außerdem der Dienstleistungssektor von einer Senkung nicht-tarifärer Handelshemmnisse profitieren.

Im konservativen Szenario fallen die ökonomischen Effekte auf beiden Seiten insgesamt relativ gering aus. Das zeigt, dass das Maß, in dem nicht-tarifäre Handelsbarrieren abgebaut werden, für die potenziellen Wachstumseffekte, die das EU-Japan Freihandelsabkommen generieren könnte, eine Schlüsselrolle spielt.

Ambitioniertes Szenario: Stärkere Reduzierung der nicht-tarifären Handelsbarrieren

Ein ambitioniertes EU-Japan-Freihandelsabkommen würde die nicht-tarifären Handelsbarrieren zwischen den beteiligten Ländern ähnlich dem Durchschnitt aller existierenden Freihandelsabkommen reduzieren. Die Reduktion wäre damit deutlich stärker als durch das Abkommen zwischen der EU und Südkorea. Käme ein ambitioniertes Abkommen zustande, würde Japans BIP jährlich um etwa 1,6 Prozent höher ausfallen als ohne das Abkommen. In der EU würden sich die Effekte von etwa 0,1 Prozent (z. B. Griechenland, Rumänien) bis hin zu 1,4 Prozent für Irland erstrecken. Deutschland könnte immerhin mit einem BIP-Zuwachs von 0,7 Prozent, rund 20 Milliarden Euro, rechnen.

Exkurs: EU, Japan und Brexit

Das Vereinigte Königreich hat sich entschieden, die EU zu verlassen. Sollte es zum Brexit kommen, würde ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und Japan nicht für das Vereinigte Königreich gelten. Diesem Gedankenspiel sind wir in einem separaten Szenario nachgegangen. Dieses geht von einem „harten“ Brexit aus, bei dem die EU und das Vereinigte Königreich Zölle wieder einführen und nicht-tarifäre Barrieren auf das Niveau ansteigen würden, das zwischen anderen WTO-Mitgliedern zu beobachten ist. Die Ergebnisse zeigen, dass es für die EU keine Rolle spielt, ob das Vereinigte Königreich bei einem EU-Japan-Abkommen (nur konservatives Szenario) mit an Bord ist oder nicht: Der prozentuale Unterschied in der BIP-Veränderung liegt im Durchschnitt der EU-27 bei null. Für Japan verliert das Abkommen mit der EU durch den Brexit leicht an Wert. Mit einem Unterschied von 0,03 Prozentpunkten bei der BIP-Veränderung ist der Wertverlust jedoch ebenfalls marginal. Der Brexit hätte auf ein konservatives EU-Japan-FTA also keine nennenswerten Auswirkungen. Das Vereinigte Königreich selbst hätte jedoch die höchsten Verluste im Vergleich zu den übrigen EU-Mitgliedstaaten hinzunehmen: Als Nicht-EU-Mitglied läge sein durch das EU-Japan-FTA generierter BIP-Zuwachs um 0,06 Prozentpunkte niedriger als ohne Brexit.

TABELLE 2: Veränderung der Exporte und Importe der EU und Japans (in Prozent)

	Konservatives Szenario		Ambitioniertes Szenario	
	Exporte der EU-28 nach Japan	Importe der EU-28 aus Japan	Exporte der EU-28 nach Japan	Importe der EU-28 aus Japan
Durchschnitt EU-28	61,0	55,0	146,0	162,0
Österreich	59,1	55,0	139,0	158,0
Belgien	75,1	56,2	152,0	161,0
Bulgarien	73,9	60,9	145,0	174,0
Zypern	67,3	55,4	214,0	158,0
Tschechische Republik	62,9	54,6	149,0	160,0
Deutschland	72,4	59,7	167,0	169,0
Dänemark	42,3	51,2	152,0	168,0
Spanien	88,2	54,4	139,0	159,0
Estland	55,4	47,8	131,0	145,0
Finnland	47,9	57,5	140,0	165,0
Frankreich	62,5	57,2	156,0	164,0
Großbritannien	64,5	60,4	176,0	166,0
Griechenland	79,9	66,1	169,0	168,0
Kroatien	45,4	59,3	87,0	169,0
Ungarn	69,0	52,9	142,0	161,0
Irland	49,5	55,8	153,0	185,0
Italien	59,6	59,7	154,0	167,0
Litauen	36,9	50,0	102,0	136,0
Luxemburg	55,9	50,1	187,0	191,0
Lettland	48,5	42,7	116,0	129,0
Malta	52,6	48,2	111,0	141,0
Niederlande	59,4	57,6	141,0	178,0
Polen	56,8	53,3	132,0	159,0
Portugal	54,8	51,9	123,0	150,0
Rumänien	52,2	58,6	128,0	160,0
Slowakei	76,1	64,6	163,0	172,0
Slowenien	64,7	51,9	167,0	154,0
Schweden	66,7	52,6	164,0	157,0

Quelle: Berechnungen ifo Institut

BertelsmannStiftung

Im ambitionierten Szenario würde der Handel zwischen Japan und der EU kräftig angekurbelt werden. Die Exporte der EU nach Japan könnten durchschnittlich eine Steigerung von 146 Prozent verbuchen. Dabei lässt sich eine große Varianz zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten feststellen. Zypern (+214 Prozent), Luxemburg (+187 Prozent) und das Vereinigte Königreich (+176 Prozent) würden am meisten profitieren. Deutschlands Exporte nach Japan würden um 167 Prozent zunehmen und lägen damit an fünfter Stelle. Kroatien würde mit 87 Prozent die geringsten Steigerungen verzeichnen.

Die Effekte auf die Importe fallen im ambitionierten Szenario etwas höher aus als bei den Exporten. Im EU-Durchschnitt würden Importe aus Japan um 162 Prozent zunehmen. Luxemburg (191 Prozent), Irland (185 Prozent) und die Niederlande (178 Prozent) hätten die höchsten Steigerungen zu verzeichnen. Deutschland läge mit 169 Prozent auf Platz sechs. Im Gegensatz zu den Exporten ist die Varianz zwischen den EU-Mitgliedstaaten sehr viel geringer: Lettland verbucht mit 129 Prozent die geringste Zunahme japanischer Importe.

Im ambitionierten Szenario gibt es klare Gewinner und Verlierer. Ihre Zusammensetzung weicht nicht wesentlich vom ersten Szenario ab, wohl aber die Größenordnung der Gewinne bzw. Verluste. In Japan hätten nach wie vor Pharmazeutische Produkte (–31,7 Prozent) und Großhandel (–5,5 Prozent) die höchsten prozentualen Einbußen in der Wertschöpfung hinzunehmen. In der EU wären vor allem Maschinen und Ausrüstung (–3,15 Prozent) sowie Elektronische Ausrüstung (–0,75 Prozent) betroffen. Das Verarbeitende Gewerbe würde vor allem in Japan profitieren, allen voran Maschinenbau (+28,9 Prozent) sowie Computer und Elektronik (+21,8 Prozent). In der EU hätten Pharmazeutische Produkte (+10,5 Prozent) und Großhandel (+1,89 Prozent) spiegelbildlich zu den Verlusten in Japan die höchsten Zuwächse in der Wertschöpfung zu verbuchen.

Die ökonomischen Effekte des ambitionierten Szenarios übersteigen die Effekte des konservativen Szenarios um ein Vielfaches. Ob

ein derart ambitioniertes Freihandelsabkommen für die EU und Japan jedoch überhaupt in Frage käme, hängt vor allem vom politischen Willen der beiden Partner ab. Hier wären auf beiden Seiten deutlich größere Zugeständnisse notwendig als bei der konservativen Variante. Die Berechnungen zeigen jedoch, dass sich dies zumindest aus ökonomischer Sicht lohnen würde.

Wider Trumponomics: Die strategische Bedeutung eines EU-Japan-FTA

Jenseits der wirtschaftlichen Effekte, die je nach Szenario eher moderat ausfallen könnten, ist die strategische Komponente eines Abkommens zwischen zwei der weltweit größten Wirtschaftsmächte nicht zu unterschätzen. Dies gilt umso mehr in Anbetracht der jüngeren politischen Entwicklungen. Mit Donald Trump und seiner „America First“-Politik ist ein Präsident ins Weiße Haus eingezogen, der bereit ist, der Weltwirtschaftsordnung den Rücken zuzukehren, die die USA nach dem Zweiten Weltkrieg selbst mit aufgebaut haben. Dazu gehörte das Ziel, einerseits den weltweiten Handel durch den Abbau von Zöllen und nicht-tarifären Handelsbarrieren zu fördern, und andererseits protektionistische Maßnahmen, die sich bis zu einem Handelskrieg hochschaukeln können, zu vermeiden. Im 20. Jahrhundert waren die Einrichtung der WTO und die Verhandlung bilateraler FTAs wichtige Schritte, um dieses Ziel zu erreichen.

Im 21. Jahrhundert wäre für die künftige Welthandelsordnung folgendes Szenario denkbar gewesen: USA und EU prägen mit der Transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP) die Handelsbeziehungen zwischen Industrieländern, während die TPP mit insgesamt zwölf Mitgliedstaaten, darunter die USA und Japan, nicht aber China, neue Standards für gemischte Abkommen zwischen Industrie- und Entwicklungs- bzw. Schwellenländern setzt.

Thema in diesen Verhandlungen waren nicht nur rein technische Standards, sondern auch Arbeits-, Sozial- und Umweltstandards.

Insbesondere letztere spielen im internationalen Handel eine wichtige Rolle, um einen „Race to the Bottom“, also die kontinuierliche Absenkung solcher Standards zugunsten ökonomischer Profite, zu vermeiden. Zusätzlich zu diesen „westlichen“ Handelsabkommen käme es in Asien vermutlich zum Abschluss der Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), die im Vergleich niedrigere Standards ansetzen könnte.

Die RCEP wurde vom Verband Südostasiatischer Staaten (Association of Southeast Asian Nations, ASEAN) initiiert, China spielt als Mitglied in den Verhandlungen jedoch eine zentrale Rolle. Die RCEP ist von den genannten Abkommen mittlerweile das einzige mit einer realistischen Chance, in näherer Zukunft tatsächlich zustande zu kommen. Denn eine der ersten Amtshandlungen von Präsident Trump bestand darin, die Beteiligung der USA an der noch nicht ratifizierten TPP zu beenden. Auch die TTIP, deren Verhandlungsprozess bereits vorher schwierig war, dürfte endgültig zum Erliegen kommen. Damit ist die zukünftige Entwicklung der Welthandelsordnung offener denn je, zumal gleichzeitig Befürworter protektionistischer Maßnahmen weltweit auf dem Vormarsch sind.

Für Japan war der TPP-Austritt der USA ein Schock, da es große Hoffnungen auf das Abkommen gesetzt und darin ein Gegengewicht zu seinem regionalen Rivalen China gesehen hatte, das kein TPP-Mitglied ist. Damit geht es dem ostasiatischen Land ähnlich wie der EU mit der TTIP: Traditionell waren die USA der wichtigste EU-Partner in der internationalen politischen und wirtschaftlichen Zusammenarbeit. Die TTIP hätte ein neuer Höhepunkt dieser historisch gewachsenen engen Beziehung sein können. Doch unter Präsident Trump brechen die USA als verlässlicher Partner im Welthandel weg – sowohl für die EU als auch für Japan. Dies gilt nicht nur für Handelsfragen, sondern auch in vielen anderen Politikbereichen. Um dieses

Vakuum zu füllen, brauchen beide Länder in der kommenden Ära Trump neue Verbündete.

Es liegt daher nahe, die europäisch-japanischen Beziehungen durch das FTA zu intensivieren, zumal sich die EU bereits stärker Richtung Asien orientiert, beispielsweise durch ihre Abkommen mit Singapur (noch zu ratifizieren) und Südkorea (in Kraft). Ein in naher Zukunft abgeschlossenes FTA zwischen der EU und der zweitgrößten asiatischen Volkswirtschaft wäre daher auch ein wichtiges politisches Signal an die anderen asiatischen Länder: Während sich die USA zurückziehen, verstärkt die EU ihr Engagement und zeigt ihren asiatischen Partnern, dass es nach wie vor Alternativen zu China gibt. Auch aus japanischer Sicht wäre es daher zu begrüßen, wenn die EU ihre Position als westliche Wirtschaftsmacht in Asien ausbauen und China das Feld nicht vollständig überlassen würde.

In der Welthandelsordnung würde das EU-Japan-FTA einen deutlichen Gegenakzent zu „Trumponomics“ setzen. Es würde zeigen, dass zwei der größten Wirtschaftsmächte weltweit nach wie vor auf wirtschaftliche Integration und Kooperation setzen und sich gemeinsam für den Abbau protektionistischer Maßnahmen einsetzen.

Ausblick

Ein FTA zwischen der EU und Japan hätte für beide Seiten positive ökonomische Effekte. Wichtiger als der potenzielle BIP-Zuwachs ist jedoch die strategische Bedeutung eines solchen Abkommens: In Zeiten wirtschaftlicher Desintegration und zunehmenden Protektionismus wäre es ein eindeutiges Bekenntnis zu wirtschaftlicher Kooperation und freiem Handel. Zudem könnte das Abkommen ein erster Schritt sein, das Vakuum zu füllen, das die USA durch ihre Absage an den Freihandel in der Welthandelsordnung hinterlassen.

Die beiden Wirtschaftsmächte sollten allerdings schnell handeln und versuchen, die Verhandlungen tatsächlich noch in diesem Jahr

abzuschließen. Japan sollte sich durch den Rückzug der USA aus der TPP nicht verunsichern und bei potenziellen Verhandlungen über ein bilaterales Abkommen mit den USA Vorsicht walten lassen. Durch Trumps „America First“-Politik kann auch Japan nur verlieren.

Beide Seiten sollten außerdem nicht vergessen, dass sich China sowohl beim G20-Gipfel in Hangzhou 2016 als auch beim Weltwirtschaftsforum in Davos Anfang 2017 bereits in Position gebracht hat, um im internationalen Freihandelsregime künftig stärker mitzureden und eigene Standards zu setzen (zum Beispiel innerhalb der RCEP). Diese Entwicklung dürfte weder im europäischen noch im japanischen Interesse sein.

Weiterführende Literatur

- Dreyer, Iana. Opinion: EU Trump-era FTA-turbo-charge rings hollow. 6.3.2017. <http://borderlex.eu/opinion-eu-trump-era-fta-turbo-charge-rings-hollow/> (Download 14.3.2017).
- EU Trade Insights. Japan-EU Bonn meet yields no breakthrough in FTA talks. 17.2.2017. www.borderlex.eu/eutradeinsights/japan-eu-bonn-meet-yields-no-breakthrough-in-fta-talks/ (Download 10.3.2017).
- European Commission. Countries and regions: Japan. <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/countries/japan/> (Download 10.3.2017).
- Felbermayr, Gabriel et al. On the Economics of an EU-Japan Free Trade Agreement. https://www.bertelsmann-stiftung.de/fileadmin/files/BSt/Publikationen/GrauePublikationen/NW_EU-Japan_FTA.pdf 2017.

V.i.S.d.P

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
D-33311 Gütersloh
www.bertelsmann-stiftung.de

Dr. Stefan Empter
Telefon: +49 5241 81-81137
stefan.empter@bertelsmann-stiftung.de

Andreas Esche
Telefon: +49 5241 81-81333
andreas.esche@bertelsmann-stiftung.de

Dr. Thieß Petersen
Telefon: +49 5241 81-81218
thiess.petersen@bertelsmann-stiftung.de

Titelbild: Shutterstock / Sean Pavone

Autoren | Kontakt

Dr. Cora Jungbluth
Programm Nachhaltig Wirtschaften
Bertelsmann Stiftung
Telefon 05241 81-81482
cora.jungbluth@bertelsmann-stiftung.de

Prof. Gabriel Felbermayr, PhD
(Ifo Institute & LMU Munich)

Prof. Fukunari Kimura, PhD
(Keio University & ERIA)

Prof. Toshihiro Okubo, PhD
(Keio University & CESifo)

Marina Steininger (Ifo Institute)

Dr. Erdal Yalcin (Ifo Institute & CESifo)

ISSN: 2191-2459