

The Transatlantic Trade and Investment Partnership in the era of ‘mega zones of preferential exchange’

Executive summary English

TTIP and other MZPE: A global phenomenon

The negotiations of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) take place in a context that is characterised by the rise of seven ‘mega zones of preferential exchange’ (MZPE), which involve the world’s largest economies (USA, EU, China, Japan).

- These MZPE cover 12 to 57 percent of global GDP. Most of them are situated in Asia and the EU participates in only two (Japan participates in five, the USA in three).
- MZPE are only effective when they **stimulate their members’ growth by supporting domestic regulatory reforms**, which are key to boosting growth in today’s economies.
- MZPE, by definition, **create opportunity costs for non-members**. To reduce these potentially very costly discriminations, non-member states can, among others, negotiate an agreement with the members of the other MZPE. For instance, an agreement between the EU and Japan combined with the TTIP would allow the EU to reduce the discriminatory effects on European firms that result from a successful conclusion of the Transpacific Partnership (TPP) between the USA and Japan.

Appropriate negotiation techniques to achieve results

A good trade agreement requires good negotiation techniques. One of the TTIP’s main objectives is to reduce the **costs of differences** when it comes to **product norms** or **service regulations**. There are three approaches to this challenge and only ‘mutual equivalence’ can deliver substantial results.

- **Harmonisation** of the signatories’ regulations: This approach has already shown its limits within the EU, and it is incompatible when several MZPE are being negotiated at the same time.
- **Mutual recognition**: Each product that is recognised by one signatory has to be recognised by the partner, based upon a ‘heart’ of common dispositions. This heart –which is harmonised– leads to similar limitations of mutual recognition compared to those of harmonisation.
- **Mutual equivalence**: Each signatory recognises the dispositions in terms of product norms or service regulations as being of equivalent quality as the domestic ones, which allows an importation of these goods and services without other formalities. This approach requires a preliminary step - a mutual evaluation of norms and regulations that are allowed by the signatories to be declared equivalent.

Multilateralism vs bilateralism

Whereas the World Trade Organisation is the better forum for everything that touches upon the negotiation of tariffs, its superiority is less evident when it comes to product norms and service regulation. TTIP and the other MZPE can, when the right negotiation instruments are used, deliver better results.

TTIP: Defining tomorrow’s norms?

In the TTIP context, the USA and the EU sometimes consider themselves as global ‘norm-setters’. Since both economies will represent only a third of the world economy in less than twenty years, such an ambition requires the USA and the EU to accept, when necessary, decisions that are opposed to their immediate interests but beneficial to the rest of the world. It must be hoped that the TTIP negotiations, which have only started, will reflect a pragmatism and dynamism that meet these challenges.

Die Transatlantische Handels und Investitionspartnerschaft in der Ära von „Mega-Zonen des Präferierten Austausches“

Zusammenfassung Deutsch

Die THIP und andere MZPA: Ein globales Phänomen

Die Verhandlungen zur Transatlantischen Handels und Investitionspartnerschaft (THIP) finden in einem Kontext statt, der charakterisiert ist durch die Entstehung von sieben „Mega-Zonen des Präferierten Austausches“ (MZPA). Diese MZPA gehen von den vier größten Wirtschaftsmächten der Welt (USA, EU, China, Japan) aus.

- Die MZPA decken zwischen 12 und 57 Prozent des weltweiten BIP ab. Die meisten von ihnen liegen in Asien und die EU beteiligt sich an lediglich zwei MZPA (Japan an fünf und die USA an drei).
- Die MZPA sind nur bedeutungsvoll, wenn sie **regulative Reformen** in den Mitgliedsstaaten begünstigen, die **Wachstum stimulieren**. Solche Reformen sind der Motor für Wachstum in den heutigen Volkswirtschaften.
- MZPA schaffen, bei Definition, **Opportunitätskosten für Nicht-Mitglieder**. Um eine möglicherweise sehr teure Diskrimination zu reduzieren, können Nicht-Mitgliedsstaaten unter anderem Abkommen mit den Mitgliedsstaaten der anderen MZPA abschließen. Zum Beispiel führt ein Abkommen der EU mit Japan in Verbindung mit der THIP dazu, dass die Diskriminierung von europäischen Firmen, die aus einem erfolgreichen Abschluss der Transpazifischen Partnerschaft (TPP) zwischen Japan und den USA folgt, reduziert werden würde.

Gute Verhandlungstechniken für gute Ergebnisse

Ein gutes Handelsabkommen erfordert gute Verhandlungstechniken. Eines der Hauptanliegen der THIP wird sein, die Kosten, die aus unterschiedlichen Produktnormen und Regulierungen im Dienstleistungsbereich entstehen, zu senken. Es existieren drei Herangehensweisen an dieses Problem, wobei lediglich „gegenseitige Äquivalenz“ zu substantiellen Ergebnissen führen wird.

- **Harmonisierung** der Regulierungen der unterzeichnenden Länder: Die Schwächen dieses Ansatzes wurden bereits innerhalb der EU deutlich. Darüber hinaus ist Harmonisierung nicht möglich, wenn verschiedene MZPA parallel verhandelt werden.
- **Gegenseitige Anerkennung:** Jedes Produkt, das von einem der Mitgliedsstaaten genehmigt wird, wird auf der Basis eines „Kerns“ gemeinsamer Regelungen von den Partnern anerkannt. Dieser Kern stellt letztendlich eine Form von Harmonisierung dar und führt somit unweigerlich dazu, dass das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung ähnlichen Einschränkungen wie denen der Harmonisierung unterworfen ist.
- **Gegenseitige Äquivalenz:** Jede Vertragspartei erkennt die Prinzipien von Normen im Güterbereich und Regulierungen im Dienstleistungsbereich als gegenseitig äquivalent an, was den Import dieser Güter und Dienstleistungen ohne weitere Formalität ermöglicht. Diese Herangehensweise erfordert einen Zwischenschritt, nämlich die gegenseitige Evaluierung von Normen und Regulierungen durch die Vertragsparteien um eine Äquivalenz festzustellen.

Multilateralismus vs. Bilateralismus

Während die Welthandelsorganisation das bessere Forum darstellt, was Verhandlungsfragen im Zollbereich betrifft, ist diese Überlegenheit weniger eindeutig, wenn es zu Verhandlungen von Normen und Regulierungen kommt. Die THIP und die anderen MZPA können, wenn die richtigen Verhandlungsinstrumente genutzt werden, in diesen Bereichen zu besseren Ergebnissen führen.

THIP: Die Definition der Normen von morgen?

Im Rahmen der THIP verstehen sich die USA und die EU manchmal als globale *'norm-setters'*. Da beide Volkswirtschaften in weniger als zwanzig Jahren lediglich ein Drittel der Weltwirtschaft repräsentieren werden, verlangt dieser Selbstanspruch, dass die USA und die EU bereit sind, Entscheidungen zu treffen, die unter Umständen ihren eigenen Interessen widerlaufen, aber dem Rest der Welt von Nutzen sein werden. Es ist zu hoffen, dass die THIP Verhandlungen, die gerade erst begonnen haben, von einer Pragmatik und Dynamik sein werden, die diesen Herausforderungen gerecht werden.