



Deutsche Industrie- und
Handelskammer in Japan
在日ドイツ商工会議所

Übersicht zum EU-Japan Freihandelsabkommen (Economic Partnership Agreement, EPA)

Nach der Unterzeichnung am 17.07.2018 läuft derzeit der Ratifizierungsprozess für das EU-Japan Freihandelsabkommen. Das Abkommen ist ein EU-only Abkommen. Es kann also vom Rat der Europäischen Union und vom Europäischen Parlament vollständig ratifiziert werden.

Einschätzung des DIHK

- Das Abkommen ist ehrgeizig, ausgewogen und fortschrittlich und dient den Interessen der europäischen und deutschen Wirtschaft. Deutsche Unternehmen bekommen besseren Marktzugang in Japan.
- Das Abkommen trägt dazu bei, Europas Führungsrolle bei der Aufstellung und Verteidigung der Welthandelsregeln gegen derzeitige protektionistische Tendenzen zu untermauern und sendet ein starkes Signal, dass globalen Herausforderungen nicht mit Protektionismus zu begegnen sind, sondern mit Zusammenarbeit.
- Der erfolgreiche Abbau von dutzenden nicht-tarifären Handelshemmnissen vonseiten Japans etwa im Auto-, Textil- oder Pharmabereich bereits während der Verhandlungen ist ein guter Indikator für die Chancen und die Nachhaltigkeit des Abkommens.

Wo lagen bisher Handelshemmnisse?

Japan ist der sechstwichtigste Handelspartner der EU und der zweitwichtigste Handelspartner Deutschlands in Asien. Für europäische Unternehmen gestaltete sich der Export nach Japan aus folgenden Gründen dennoch bisher oft schwierig:

- Auf bestimmte Erzeugnisse (z.B. Wein, Teigwaren, Schokolade (10 %), Käse (30 %), sowie Schuhe und Lederwaren (30 %) erhebt Japan [hohe Zölle](#). EU-Exporteure entrichten derzeit im Jahresdurchschnitt Einfuhrgebühren in Höhe von 134 Mio. Euro auf Wein, 174 Mio. Euro auf Lederwaren und Schuhe und 50 Mio. Euro auf forstwirtschaftliche Erzeugnisse.
- Für die Einhaltung der japanischen Vorschriften und Regelungen entstehen zum Teil signifikante Kosten, wenn diese von internationalen Standards abweichen.
- Es bestehen so genannte technische Handelshemmnisse, z. B.
 - Ausschluss ausländischer Firmen von öffentlichen Ausschreibungen in einigen Sektoren;
 - Auflage getrennter Genehmigungen für jede Sorte von nach Japan ausgeführten Zitrusfrüchten.

Für welche Branchen bringt das Abkommen die größten Erleichterungen?

Fast 74.000 EU-Unternehmen exportieren nach Japan, 78 % davon sind KMUs. In der EU dürften unter anderem folgende Branchen profitieren:

- Arzneimittel
- Medizinprodukte



Deutsche Industrie- und
Handelskammer in Japan
在日ドイツ商工会議所

- Agrarerzeugnisse und Lebensmittel
- Kraftfahrzeuge
- Beförderungsmittel

Fast alle Zölle (insgesamt 1 Mrd. Euro jährlich) werden aufgehoben. Mit Inkrafttreten des EPA entfallen 90 % der Zölle auf EU-Exporte sofort und nach Auslauf verschiedener Übergangsfristen bis zu 97 %. Besonders hervorzuheben sind die Konzessionen im Agrarbereich, denn mit durchschnittlich 12,9 % hat Japan bis dato einen relativ hohen angewandten Agrarzollsatz. 85 % aller Agrarprodukte können künftig zollfrei nach Japan exportiert werden. Laut EU-Angaben können durch das Abkommen EU-Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen nach Japan um bis zu 24 % steigen, Chemikalien um mehr als 20 % und verarbeitete Lebensmittel sogar um bis zu 180 %.

Wichtigste Punkte aus Sicht der deutschen Wirtschaft

- Liberalisierung des Handels mit Waren, Dienstleistungen und Investitionen
- Abbau von nicht-tarifären Handelshemmnissen, speziell im Kraftfahrzeugsektor
- Verbesserung der Rahmenbedingungen (Wettbewerb, Schutz geistigen Eigentums, Sanitäre und phytosanitäre Maßnahmen, etc.)
- Verbesserter Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen

Im Bereich der **nicht-tarifären Handelshemmnisse** konnten entscheidende Ergebnisse erzielt werden, insbesondere auch im Kfz-Sektor (weitgehende Anerkennung von UNECE-Standards; Einbeziehung von Nutzfahrzeugen). Wichtig ist zudem, dass es gelungen ist, Mechanismen zu etablieren, die – nach Abschluss des Abkommens – die Einführung neuer nicht-tarifärer Handelshemmnisse wirksam verhindern bzw. sanktionieren (sog. snap back Klausel). Das Abkommen berücksichtigt auch die defensiven Interessen der europäischen Seite durch Übergangsfristen für Zollsenkungen (Beispiel: lineare Senkung der Zölle auf Pkw über sieben Jahre).

Auch im **Dienstleistungsbereich** wurden weitreichende Marktöffnungen in Japan erreicht: Insbesondere die Regeln zu Post-, Kurier- und Telekommunikationsdienstleistungen tragen zu besseren Rahmenbedingungen für europäische Dienstleister in Japan bei.

Schutz des geistigen Eigentums: Ein wichtiger Teil des Abkommens umfasst den Schutz von sogenannten geographischen Angaben, welcher den Export von Agrarprodukten und Lebensmittel fördern wird. Insgesamt werden über 200 Produkte geschützt, darunter auch deutsche Waren, wie etwa Hopfen aus der Hallertau, Lübecker Marzipan, Nürnberger Bratwürste/Nürnberger Rostbratwürste und Nürnberger Lebkuchen.

Beim Thema **Investitionsschutz** setzt sich die EU für ein System nach dem Vorbild von CETA ein. Eine Einigung zur Investor-Staat-Streitbeilegung steht noch aus. Die Verhandlungen dazu werden fortgesetzt.



Deutsche Industrie- und
Handelskammer in Japan
在日ドイツ商工会議所

Öffentlicher Beschaffungsmarkt: Im Rahmen des EU-Japan Freihandelsabkommens ist Japan Verpflichtungen eingegangen, die über die eigenen Zusagen im Rahmen des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen (WTO Government Procurement Agreement) hinausgehen. Auswahlverfahren werden transparenter gestaltet, deutsche bzw. europäische Testergebnisse werden künftig anerkannt und der Marktzugang wird weiter geöffnet:

- Japan hat seinen GPA-Anwendungsbereich auf zentralstaatlicher Ebene um insgesamt 21 neue Dienstleistungskategorien, wie etwa telekommunikationsnahe Dienste, für europäische Unternehmen geöffnet.
- Japan gewährt im Rahmen des Abkommens Marktzugang zu Vergabeverfahren bei 51 Universitäten, 25 Krankenhäusern und elf industrie- und industriellen Forschungszentren.
- Japan verschafft europäischen Unternehmen Marktzugang zu 48 sogenannten „core-cities“. Es handelt sich hierbei um Kommunen mit mehr als 300.000 Einwohnern (die genaue Definition von „core-city“ ist in Artikel 252-22 der Regulierung No.67 von 1947 festgelegt).
- Japan wird seinen nationalen Eisenbahn-Beschaffungsmarkt öffnen. Explizit miteinbezogen sind Hokkaido Railway Company, Japan Freight Railway Company, Japan Railway Construction Transport and Technology Agency, Shikoku Railway Company and Tokyo Metro Co., Ltd.. Zudem wird Japans Sicherheitsvorbehalt bei der Beschaffung von Ausrüstungsteilen („Operational Safety Clause“) künftig aufgehoben.

Insgesamt können deutsche Unternehmen durch das EU-Japan Freihandelsabkommen künftig besser an dem lukrativen Beschaffungsmarkt Japans teilnehmen.

Ursprungsregeln

Im Bereich der Regeln und Nachweisführung für den präferenziellen Warenursprung beinhaltet das Abkommen einige Neuerungen. Beispielsweise ist es mit Blick auf etwaige Wertzuwachsregeln möglich, den Höchstwert der Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft entweder (wie bislang) auf Grundlage von „Ex-Works“-Preisen (EXW) oder aber auf Grundlage von „Free on Board“-Preisen zu ermitteln. Zudem sind folgende Regelungen im Abkommen mit Japan aufgenommen: Langzeit-Präferenznachweise von bis zu 12 Monaten; Prinzip der „Nicht-Manipulation“; Kumulierung von Wertanteilen. Die Buchmäßige Trennung wird weiterhin lediglich für Vormaterialien beim Herstellungsprozess gewährt, jedoch nicht für Handelsware. Die Komplexität der Ursprungsregeln ist ähnlich hoch wie bei CETA. U.A. findet sich an vielen Stellen eine Ausdifferenzierung der Regeln bis auf die sechste Stelle des HS-Codes wieder.

Beim Nachweis für den Präferenzursprung sieht das Abkommen mit Japan zwei Möglichkeiten vor. Der Einführer kann bei der Einfuhranmeldung den Präferenzursprung auf Grundlage seiner eigenen "Gewissheit" erklären, ohne dass ihm ein Nachweis oder eine Erklärung des Ausführers vorliegt. Neben dieser Option ("Gewissheit des Einführers/importers knowledge") ist auch die bekannte "Erklärung zum Ursprung" möglich. Allerdings wurde der Umfang der Erklärung deutlich ausgeweitet. Zunächst wird in 5 Fälle unterschieden: Vollständig herge-

stellt (Fall A), hergestellt aus Vormaterialien mit Ursprung in der Vertragspartei (Fall B), hergestellt aus Vormaterialien ohne Ursprung (Fall C), Kumulierung (Fall D), Toleranz (Fall 5). Zusätzlich muss für den Fall, dass Erzeugnisse unter Verwendung von Vormaterialien ohne Ursprungseigenschaft hergestellt worden sind (Fall C), weiter zwischen den spezifisch angewendeten Ursprungsregeln (Wertzuwachs, Positionswechsel etc.) unterschieden werden, beispielsweise „1“ für die Indikation, dass der Ursprung durch die Regel einer „zolltariflichen Neueinreihung“ (Positionswechsel) erreicht wurde. Dies ist so bisher einmalig bei EU-FHAs. Da diese Informationen nur sehr schwer - bei Handelsware ggfs. überhaupt nicht - abrufbar sind, besteht die Gefahr, dass die umfangreichen Zollentlastungen des Abkommens aufgrund nicht erfüllbarer Anforderungen bei der Nachweisführung des Präferenzursprungs ausgehebelt werden. Auch die starke Verschiebung bei der Kompetenz zur Überprüfung von Präferenznachweisen von der Zollbehörde des Ausfuhrstaates hin zur Zollbehörde des Einfuhrstaates ist mit Blick auf die Herausgabe von vertraulichen Geschäftsinformationen zu Warenwerten oder detaillierten Beschreibungen von Arbeitsprozessen kritisch zu sehen.

Vor diesem Hintergrund könnte die Komplexität bei Regeln und Nachweisführung zum präferenziellen Ursprung könnte die Nutzung der Zollvorteile ausbremsen.

Transparenz und weitere Dokumente

Die EU-Kommission veröffentlichte am 14. September 2017 das [Verhandlungsmandat](#). Informationen zu den Verhandlungen mit Japan wurden regelmäßig [veröffentlicht](#). Darüber hinaus steht die EU-Kommission in regelmäßigem Austausch mit dem Europäischen Parlament und der Zivilgesellschaft, so auch dem DIHK.

Zeitplan EPA

Datum	Aktivität
25. März 2013	Verhandlungsstart
12. - 30. Juni 2017	19. Verhandlungsrunde
6. Juli 2017	politische Grundsatzeinigung
8. Dezember 2017	Abschluss der Verhandlungen
18. April 2018	Vorschlag für einen Beschluss zur Unterzeichnung an den Europäischen Rat übermittelt
26. Juni 2018	Ratsbeschluss zur Unterzeichnung
17. Juli 2018	Unterzeichnung in Tokio
Ende 2018	Ratifizierung als EU-only Abkommen im Rat und Europaparlament
Anfang 2019	Endgültiges Inkrafttreten

Überblick wirtschaftliche Beziehungen

Deutschland-Japan

- Deutsche Exporte nach Japan 2017: 19,5 Mrd. Euro
- Januar bis August 2018: 13,5 Mrd. Euro (+4% ggü. Vorjahreszeitraum)
- Deutsche Importe aus Japan 2017: 22,9 Mrd. Euro
- Januar bis August 2018: 13,9 Mrd. Euro (+4% ggü. Vorjahreszeitraum)

Deutsche Exporteure liefern nach Japan insbesondere Kraftwagen und Kraftwagenteile (31%), pharmazeutische Erzeugnisse (13%), Maschinen (13%) sowie Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (11%).

Japan ist der zweitwichtigste Wirtschaftspartner Deutschlands im asiatischen Raum. Schätzungsweise 450 deutsche Unternehmen beschäftigten rund 70.000 Mitarbeiter. Der deutsche Direktinvestitionsbestand in Japan 2016 beläuft sich auf knapp 16 Mrd. Euro.

EU-Japan

- Mehr als 600.000 Arbeitsplätze in der EU hängen mit Exporten nach Japan zusammen. Japanische Unternehmen beschäftigen in der EU mehr als eine halbe Million Menschen, davon über 60.000 in Deutschland.
- Japan ist nach China der zweitwichtigste Handelspartner der EU in Asien. Die EU-Unternehmen exportieren jedes Jahr Waren im Wert von über 58 Mrd. Euro und Dienstleistungen im Wert von über 28 Mrd. Euro nach Japan.
- Japan ist zwar weltweit der drittgrößte Verbrauchermarkt, jedoch nur der siebtgrößte Ausfuhrmarkt Europas. EU-Unternehmen könnten mehr nach Japan exportieren, wenn dies leichter wäre.

Konjunktüreinschätzung deutscher Unternehmen in Japan

Quelle: AHK World Business Outlook Herbst 2018

Angaben in Prozent; Saldo in Punkten aus besser minus schlechter-Meldungen	besser/höher	gleichbleibend	schlechter/geringer	Saldo Herbst 2018
Lage der Unternehmen	60	27	13	47
Erwartungen der Unternehmen	44	53	4	40
Konjunkturelle Entwicklung	25	62	13	11
Investitionsabsichten	32	63	5	27
Beschäftigungsabsichten	38	51	11	27

Größte Risiken in den kommenden 12 Monaten:
Fachkräftemangel (53%), Nachfrage (38%), Handelsbarrieren (32%).



Deutsche Industrie- und
Handelskammer in Japan
在日ドイツ商工会議所

Stand: 24.10.2018

Ansprechpartner:

Dr. Ilja Nothnagel, Leiter des Bereichs Außenwirtschaftspolitik und -recht

(nothnagel.ilja@dihk.de, Tel: 030 20308 2310)

Klemens Kober, Leiter des Referats Handelspolitik, EU-Zollfragen, Transatlantische Beziehungen

(kober.klemens@dihk.de, Tel.: +32 (0)2 286-1622)

Marcus Schürmann, Geschäftsführer AHK Japan

(mschuermann@dihkj.or.jp, Tel: +81 3 5276 9811)