



ANDREAS FREYTAG, PETER DRAPER UND SUSANNE FRICKE

DIE AUSWIRKUNGEN VON TTIP

TEIL 1: WIRTSCHAFTLICHE EFFEKTE FÜR DIE TRANSATLANTISCHEN PARTNER, DRITTLÄNDER UND DER EINFLUSS AUF DIE WELTHANDELSORDNUNG

INHALT

4 	ZUSAMMENFASSUNG	
5 	EINFÜHRUNG	
6 	THEORETISCHE GRUNDLAGE	
8 	DIE TTIP IN DEN USA UND DER EU: MÖGLICHE AUSWIRKUNGEN	
	<i>EU und USA.....</i>	<i>8</i>
	<i>Allgemeines zum transatlantischen Handel.....</i>	<i>8</i>
	<i>Transatlantisches Abkommen über Zollfreiheit.....</i>	<i>9</i>
	<i>Nichttarifäre Handelshemmnisse.....</i>	<i>11</i>
	<i>Sensible Wirtschaftsbereiche.....</i>	<i>13</i>
	<i>Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen.....</i>	<i>14</i>
	<i>Auswirkungen auf Drittländer.....</i>	<i>16</i>
	<i>Auswirkungen eines Abkommens zur Zollfreiheit.....</i>	<i>16</i>
	<i>Auswirkungen von Abbau oder Abschaffung nichttarifärer Handelshemmnisse.....</i>	<i>17</i>
18 	TTIP UND TPP: KOMPLEMENTÄR, AUSTAUSCHBAR ODER OHNE ÜBERSCHNEIDUNG?	
19 	MEGAABKOMMEN UND DIE WELTHANDELSORDNUNG	
21 	FAZIT	
22 	LITERATUR	
25 	ABKÜRZUNGEN	
26 	BIOGRAFISCHE ANMERKUNGEN	

Zusammenfassung

- Die aktuellen Pläne für eine transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) werfen eine Reihe wirtschaftlicher und politischer Fragen auf. Diese Arbeit beschäftigt sich mit den möglichen wirtschaftlichen Auswirkungen auf die transatlantischen Partner wie auch auf Drittländer.
- Die empirische Literatur zeigt deutlich, dass die Europäische Union (EU) und die Vereinigten Staaten von Amerika (USA) von der TTIP profitieren werden. Dies gilt insbesondere für nichttarifäre Handelshemmnisse; ihr Abbau verspricht die deutlichsten Wohlfahrtseffekte. Es müssen jedoch noch zahlreiche Hindernisse, vor allem bei Verordnungen und Standards, überwunden werden. Eine Möglichkeit im Umgang mit diesen Fragen sind Vereinbarungen zur gegenseitigen Anerkennung mit strengen Kennzeichnungsverordnungen, die zu einer größeren Auswahl für die Verbraucher führen würden, ohne die Verbraucherschutzbestimmungen des betreffenden Landes zu unterlaufen.
- Ein solches nichtdiskriminierendes offenes Regulierungssystem kann sich günstig auf die internationale Handelsordnung auswirken, weil es den transatlantischen Partnern die Möglichkeit bietet, ihre hohen Standards aufrechtzuerhalten, ohne Drittländer zu benachteiligen, da diesen die betreffenden Standards bereits bekannt sind und sie sich nicht an neue anpassen müssen.
- Die Regierungen beiderseits des Atlantiks werden sich auch zahlreichen Vertretern der Zivilgesellschaft gegenübersehen, die eine wachsende Macht von Unternehmen und einen damit einhergehenden Verlust nationaler Regulierungsrechte befürchten. Vieles hängt vom Willen der transatlantischen Verhandlungspartner ab, diese Hürden zu überwinden.
- Hierzu bedarf es eines gemeinsamen politischen Willens und politischer Zielvorstellungen – knappe Güter in den gebeutelten westlichen Demokratien, die noch mit den Folgen der schwersten Finanzkrise seit den 1930ern zu kämpfen haben. Ob sich demokratisch gewählte Politiker gegen wichtige Interessengruppen durchsetzen und spartenübergreifende Zielkonflikte in ihrer vollen Komplexität beilegen können, muss sich noch zeigen.

Einführung

Anfang 2013 erörterte die amerikanisch-europäische Arbeitsgruppe für Wachstum und Beschäftigung („High Level Working Group“, nachfolgend HLWG, 2013) die Möglichkeiten einer transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (Transatlantic Trade and Investment Partnership TTIP) und „... kam zu dem Schluss, dass ein umfassendes Abkommen, das ein breites Spektrum des bilateralen Handels und der Investitionen einschließlich regulatorischer Fragen abdeckt und zur Entwicklung weltweiter Regeln beiträgt“, geschlossen werden sollte (HLWG 2013, 1). Die TTIP liege demnach im Interesse der Vereinigten Staaten wie auch der Europäischen Union. Der Abschlussbericht enthält deshalb weitreichende Empfehlungen zur Erleichterung des Marktzugangs, zum Abbau regulatorischer und anderer nichttarifärer Handelshemmnisse sowie zur Festsetzung von Regeln im Umgang mit gemeinsamen Problemen und Chancen im Welthandel.

Der Bericht hat Hoffnungen befeuert, dass die langjährigen Bemühungen um eine Liberalisierung des transatlantischen Handels endlich erfolgreich sind. Die beiderseitige Öffnung des Handels war seit Mitte der 1990er Jahre ein erklärtes Ziel gerade deutscher Politiker und der deutschen Wirtschaft (Donges, Freytag und Zimmermann, 1997, 567). Aktuelle Publikationen prognostizieren positive Auswirkungen auf beiden Seiten des Atlantiks.

Im Gegensatz zu den Verhandlungen der 1990er ging die Absicht des anvisierten Abkommens diesmal jedoch über eine reine Liberalisierung des Handels hinaus und erschwerte dessen Abschluss damit noch mehr. Der Grund für die wachsende Komplexität liegt in der während der vergangenen Jahrzehnte zu beobachtenden Fragmentierung von Produktionsprozessen. Da Unternehmen heute innerhalb globaler Wertschöpfungsketten bzw. weltweiter Produktionsnetzwerke agieren, wirkt sich die Handelspolitik auf sie anders aus als im 20. Jahrhundert. Die TTIP umfasst daher auch regulatorische Gesichtspunkte, die sich im Zusammenhang mit dem Handel am besten als Maßnahmen hinter den nationalen Grenzen beschreiben lassen. Ein weiterer Punkt sind Regulierung und Schutz von Investitionen. Man kann demnach davon ausgehen, dass die TTIP auch Fragen berührt, die über die gegenwärtigen Regeln des Welthandels und die Anreizstrukturen, wie sie in den WTO-Vereinbarungen und Verpflichtungen der Mitgliedstaaten niedergelegt sind, hinausgehen.

Zusammen mit dem Umstand, dass an den Verhandlungen zur TTIP mehr als zwei Seiten beteiligt sind (da die EU aus 28 Ländern besteht), und ihrer enormen wirtschaftlichen Bedeutung – auf die TTIP würden rund 40 Prozent des Bruttoinlandsprodukts (BIP) der Welt und 30 Prozent des Welthandels entfallen – lässt der Aufgabenbereich (WTO+) die TTIP als eine sogenannte „megaregionale“ Partnerschaft erscheinen, was sich nicht nur auf Handel und Wohlfahrt in seinen Mitgliedstaaten, sondern auch stark auf Drittländer auswirken wird. Deshalb ist auch ein Blick auf die möglichen Auswirkungen in der übrigen Welt geboten.

Im Weiteren ist die vorliegende Arbeit folgendermaßen strukturiert. Nach einem kurzen Überblick in Kapitel 2 befasst sich Kapitel 3 mit den möglichen Auswirkungen der TTIP auf die Beteiligten sowie auf Drittländer. In Kapitel 4 geht es um Schnittmengen der TTIP mit der anderen megaregionalen Partnerschaft, über die die USA derzeit verhandeln, die Transpazifische Partnerschaft (TPP). Kapitel 5 analysiert kurz den möglichen Einfluss der megaregionalen Struktur auf die künftige Entwicklung des Welthandelssystems. In Kapitel 6 wird das Fazit gezogen.

Der Grund für die wachsende Komplexität liegt in der während der vergangenen Jahrzehnte zu beobachtenden Fragmentierung von Produktionsprozessen. Da Unternehmen heute innerhalb globaler Wertschöpfungsketten bzw. weltweiter Produktionsnetzwerke agieren, wirkt sich die Handelspolitik auf sie anders aus als im 20. Jahrhundert.

Theoretische Grundlage

Über die Auswirkungen regionaler Integration wird seit Jahren gesprochen. Zwei verwandte Bereiche lassen sich ausmachen. In einem geht es um die statischen und dynamischen Auswirkungen von Präferenzhandelsabkommen auf die Wohlfahrt; der zweite befasst sich mit den Auswirkungen auf das Welthandelssystem.

Statt von heimischen Produzenten abhängig zu sein, beziehen Verbraucher oder Erzeuger entlang der Wertschöpfungskette Güter aus einem der Mitgliedstaaten des Abkommens, wodurch die Breite an Gütern und Anbietern zunimmt.

Wir beginnen mit der Diskussion zu den Wohlfahrtseffekten. Jacob Viners Beitrag zur Theorie der wirtschaftlichen Integration (1950) zufolge ist die Bewertung eines bilateralen und regionalen Freihandelsabkommens nicht eindeutig, wenn sie in einem statischen Rahmen erfolgt. Auf der einen Seite entsteht Handel, was eindeutig positiv ist. Handelstätigkeit, die aufgrund von Barrieren vor der Integration gehemmt war, wird nun gefördert. Statt von heimischen Produzenten abhängig zu sein, beziehen Verbraucher oder Erzeuger entlang der Wertschöpfungskette Güter aus einem der Mitgliedstaaten des Abkommens, wodurch die Breite an Gütern und Anbietern zunimmt.

Andererseits lässt sich eine Umlenkung der Handelsströme beobachten, denn bei einer regionalen Integration verlieren Erzeuger aus Drittländern Handelsanteile, da sie sich nach wie vor Handelshemmnissen gegenübersehen, die für Erzeuger innerhalb der Zollunion oder der Freihandelszone wegfallen. Der Handel verlagert sich damit von einem effizienten Erzeuger in einem Drittland zu einem vergleichsweise ineffizienten Erzeuger innerhalb der Zollunion oder der Freihandelszone. Zusätzlich zu einer bloßen Störung der Handelsströme kann es auch zu einer Umleitung von Auslandsdirektinvestitionen von außerhalb der Zollunion oder der Freihandelszone in sie hinein kommen, um von dem Wegfall von Zollhindernissen zu profitieren. Die Umlenkung von Handels- und – in geringerem Maße – Investitionsströmen wirkt sich nicht nur ungünstig auf Drittländer aus, sondern stellt auch für das integrierte Wirtschaftsgebiet selbst ein Problem dar.

Wenn es sich bei dem integrierten Wirtschaftsgebiet nicht um eine Zollunion, sondern eine Freihandelszone handelt, kann es auch zu einer Verlagerung von Handelsströmen (sogenannte Handelsablenkung) kommen, wenn Erzeuger aus Drittländern ihre Güter in die Freihandelszone ausführen, indem sie sie in das Land mit den niedrigsten Hürden lenken und dann das Fehlen von Zollschränken innerhalb der Zone nutzen, um sie an den Bestimmungsort zu bringen. Um diesen Effekt zu vermeiden, müssen in Freihandelszonen die Fragen zur Herkunft der Güter geregelt werden, was kompliziert ist und zu weiteren Arten der Diskriminierung führen kann.

Zusätzlich zu den statischen Effekten gegenseitiger Liberalisierung, die in wachsenden Handelsströmen und einem höheren BIP zum Tragen kommt, aber nicht zu einer Veränderung der Wachstumskurve führt, kann es auch zu dynamischen Effekten kommen. Dazu zählen ein Wachstum der Produktivität, eine verstärkte Kapitalanhäufung und eine Zunahme von Investitionen (Erixon und Bauer 2010). Der aus dem Handel resultierende Produktivitätszuwachs ist nahezu völlig auf den wachsenden Wettbewerb durch den Import zurückzuführen. Dynamische Effekte zeigen sich auf längere Sicht und sind wahrscheinlich wichtiger als die unmittelbaren statischen Effekte.

In den letzten Jahren hat sich jedoch der Handel (als abstrahierter und verallgemeinerter Begriff) verändert und mit ihm die Wahrnehmung von regionaler Integration im Bereich des Handels. Während im 20. Jahrhundert im Zuge des Handels Güter in einem Land erzeugt und dann in ein anderes gebracht wurden, ist der Handel im 21. Jahrhundert durch eine starke Fragmentierung der Produktionsprozesse gekennzeichnet. Integration im Rahmen globaler Wertschöpfungsketten ist entscheidend für Erzeuger (z. B. Draper, Freytag und Fricke 2014). Die einfache Gegenüberstellung von „Erzeugung von Handel“ und „Verlagerung von Handel“ ist daher nicht mehr der Tenor der Diskussion. Stattdessen muss der neue Stellenwert eng verbundener Wertschöpfungsketten im Zuge eines regionalen Integrationsprozesses in den Blick rücken. Baldwin (2013) weist zu Recht darauf hin, dass im Zuge der regionalen Prozesse des 21. Jahrhunderts eher die Erleichterung der Güter- und Faktorenströme innerhalb weltweiter Produktionsnetzwerke oder Wertschöpfungsketten der springende Punkt ist als ein bevorzugter Marktzugang. Innerhalb dieses sich verändernden Paradigmas werden dynamische Effekte zusehends wichtiger.

Im Ergebnis ist eine Unterscheidung zwischen den „Insidern“ und den „Outsidern“ von Präferenzabkommen (Preferential Trade Agreements, PTAs) sehr schwierig und wird wahrscheinlich weitaus seltener vorgenommen als im Handelswesen des 20. Jahrhunderts. Aus demselben Grund ist bei Prozessen regionaler Integration auch ein breiteres Spektrum an Maßnahmen vonnöten, die sich auf tarifäre und nichttarifäre Hemmnisse gleichermaßen beziehen, wobei letzteren eine wachsende Bedeutung zukommt. Vor allem der sogenannte Protektionismus hinter der Grenze in Form von Regulierungen, Standards, Subventionierung und dergleichen ist im 21. Jahrhundert ein sehr wichtiger Punkt. Nach Baldwin (2013, 7-13) umfasst eine moderne PTA einseitige Reformen seitens der Beteiligten (insbesondere im Falle von Entwicklungsländern), eine weitergehende Integration als durch die WTO vereinbart, wie etwa weitere Abkommen zum Schutz geistigen Eigentums, zu Kapitalflüssen oder Wettbewerbspolitik sowie eine Integration über den aktuellen Rahmen hinaus, etwa unter Einschluss von Abkommen zur Tätigkeit und zum Schutz von Investitionen.

Angesichts dieser neuen Entwicklungen im Welthandel wird möglicherweise auch der zweite Gesichtspunkt, nämlich jener der Auswirkungen regionaler Integration auf das internationale Handelssystem, heute anders beurteilt als früher. Während regionale Integration in der Vergangenheit (wegen der Umlenkung von Handelsströmen) eher als Hindernis für multilaterale Liberalisierung betrachtet wurde (Bhagwati und Panagariya 1996), wird sie heute differenzierter gesehen. Vieles hängt von der Dimension und dem Grad der Integration einschließlich der Standards, der Größe des Blocks, seiner Offenheit gegenüber Drittländern und der Natur der Investitionsvorschriften darin ab. Allgemein fällt die Beurteilung heute positiver aus als früher (Baldwin und Seghezza 2007). Wie der WTO-Bericht zum Welthandel von 2011 (WTO 2011) feststellt, sind regionale und multilaterale Ansätze bei der handelspolitischen Zusammenarbeit nicht inkompatibel. Es obliegt jedoch den Regierungen, dieses PTAs und das multilaterale System ergänzende Elemente abzusichern, wobei das multilaterale System die negativen Auswirkungen von PTAs minimiert (WTO, 2011).

Die einfache Gegenüberstellung von „Erzeugung von Handel“ und „Verlagerung von Handel“ ist daher nicht mehr der Tenor der Diskussion. Im Zuge der regionalen Prozesse des 21. Jahrhunderts ist eher die Erleichterung der Güter- und Faktorenströme innerhalb weltweiter Produktionsnetzwerke oder Wertschöpfungsketten der springende Punkt als ein bevorzugter Marktzugang.

Die TTIP in den USA und der EU: mögliche Auswirkungen

Der nächste Schritt in der Analyse ist auf Grundlage dieser theoretischen Erörterungen eine Abschätzung der möglichen Auswirkungen der TTIP auf die beteiligten Länder wie auch auf Drittländer. Hierzu ziehen wir die neuesten empirischen Untersuchungen und Simulationen heran, die allgemein zeigen, dass die TTIP zu positiven Wohlfahrtseffekten in den Vereinigten Staaten und der EU führen und negative Wohlfahrtseffekte anderswo verhindern kann, wenn sie richtig angelegt wird.

EU UND USA

ALLGEMEINES ZUM TRANSATLANTISCHEN HANDEL

Um mit Ausmaß und Struktur des transatlantischen Handels zwischen den USA und der EU zu beginnen, ist anzumerken, dass das beträchtliche Maß der wirtschaftlichen Integration beider Volkswirtschaften wie auch die recht ähnlichen Kosten- und Produktionsstrukturen und die im Allgemeinen niedrigen tarifären und grenzbedingten Handelshemmnisse bemerkenswert sind (Diekman 2013; Erixon und Bauer 2010). Es ist daher zu erwarten, dass (1) die TTIP den intraindustriellen Handel und damit eine höhere Spezialisierung fördert und (2) sich angesichts niedriger Hürden für den grenzüberschreitenden Handel die Haupteffekte durch einen Abbau regulatorischer Schranken ergeben werden.

Der Gesamteffekt eines transatlantischen Handelsabkommens resultiert hauptsächlich aus drei Parametern: der enormen Größe der beiden Volkswirtschaften, dem ausgedehnten firmeninternen Handel zwischen ihnen sowie einem hohen Niveau des intraindustriellen Handels. Da die Dimension von Handel und Investitionen zwischen den Partnern bereits recht hoch ist, bilden sie das bei weitem größte bilaterale Wirtschaftsgebiet der Welt (Erixon und Bauer 2010). Die beiden Volkswirtschaften stehen gemeinsam für mehr als 40 Prozent des globalen BIP. Es ist daher zu erwarten, dass die Beseitigung von Handelshemmnissen sowohl auf die beteiligten Volkswirtschaften als auch auf Drittländer starke Auswirkungen haben wird. Haupttriebkkräfte der wirtschaftlichen Integration zwischen beiden Volkswirtschaften sind ausländische Tochtergesellschaften, was zu einem hohen Grad des firmeninternen Handels führt. Zum Verständnis der Auswirkungen eines Freihandelsabkommens ist dies von größter Wichtigkeit, da der firmeninterne Handel etwa ein Drittel des gesamten transatlantischen Handels ausmacht; 50 Prozent aller US-amerikanischen ausländischen Tochtergesellschaften befinden sich in Europa und 75 aller europäischen in den USA (Erixon und Bauer 2010). Besonders deutlich ist das Beispiel der deutschen Automobil- und Chemieindustrie, in der über 75 Prozent der deutschen Exporte auf den firmeninternen Handel entfallen (Diekman 2013). Zudem ist der enorme Umfang des intraindustriellen Handels entscheidend, in dem Fahrzeuge, Motoren, Maschinen, medizinische Instrumente und Fernsehgeräte zu den Branchen mit dem höchsten Grad des intraindustriellen Handels zählen (Erixon und Bauer 2010). Diese Branchen weisen einen Grubel-Lloyd-Index von 0,85¹ auf, was die Bedeutung des intraindustriellen Handels unterstreicht (Erixon und Pehnelt 2009).

Diese Merkmale sind für das Verständnis der Auswirkungen einer transatlantischen Freihandelszone von grundlegender Bedeutung. Die Effekte werden indes je nach Ausgestaltung der TTIP variieren. Zur Strukturierung der vorliegenden Analyse bietet es sich an, sie in zwei

Der Gesamteffekt eines transatlantischen Handelsabkommens resultiert hauptsächlich aus drei Parametern: der enormen Größe der beiden Volkswirtschaften, dem ausgedehnten firmeninternen Handel zwischen ihnen sowie einem hohen Niveau des intraindustriellen Handels.

1 | Der Grubel-Lloyd-Index gibt den Anteil des intra-industriellen Handels am Gesamthandel an.

Bereiche aufzuteilen: grenzübergreifende Hemmnisse und Hemmnisse innerhalb der Grenzen. Da jedoch in den meisten Berechnungen nicht zwischen verschiedenen Formen nicht-tarifärer Hemmnisse unterschieden wird, also Subventionen (einschließlich sensibler Bereiche, besonders der Landwirtschaft), technische Handelshemmnisse (TBT) wie Standards, gesundheitspolitische und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (SPS), und andere Regulierungen (z. B. zum Schutz geistigen Eigentums, zu Investitionen) als Hemmnisse hinter nationalen Grenzen, bleibt es hier beim bisherigen Ansatz der Unterscheidung zwischen tarifären und nichttarifären Hemmnissen.

TRANSATLANTISCHES ABKOMMEN ÜBER ZOLLFREIHEIT

Für die meisten der derzeit gehandelten Güter gelten in der EU und den USA recht niedrige Zollsätze. Unterschiede und Spitzenzollsätze in einigen Bereichen sind jedoch auffällig. In beiden Volkswirtschaften gelten bedeutend höhere Zölle für landwirtschaftliche Erzeugnisse sowie Spitzensätze für Erzeugnisse wie Molkereiprodukte, Tabak, Getränke und gewisse Arten von Textilien (s. Tabelle 1) (Erixon und Pehnelt 2009). Fontagne, Gourdon und Jean (2013) schätzen den durchschnittlichen Schutzzoll auf in die USA eingeführte Güter aus der EU auf lediglich 2,2 Prozent, während umgekehrt ein Durchschnittssatz von 3,3 Prozent gilt,

Tabelle 1: EU- und US-Zölle nach Produktgruppen (MFN-Zollsätze 2012)

EU-Zölle nach Produktgruppen		US-Zölle nach Produktgruppen	
Produktgruppen	MFN-Zollsätze (Durchschnitt in % 2012)	Produktgruppen	MFN-Zollsätze (Durchschnitt in % 2012)
Molkereiprodukte	52,9	Molkereiprodukte	19,9
Zucker und Zuckerwaren	32,1	Zucker und Zuckerwaren	14,4
Tierische Produkte	20,4	Getränke und Tabak	14,0
Getränke und Tabak	19,9	Bekleidung	11,6
Getreide und -präparate	17,1	Textilien	7,9
Fisch und Fischprodukte	11,8	Ölsaaten, Fette und Öle	4,8
Bekleidung	11,5	Obst, Gemüse, Pflanzen	4,7
Obst, Gemüse, Pflanzen	10,7	Baumwolle	4,1
Textilien	6,6	Leder, Schuhwerk usw.	3,8
Kaffee, Tee	6,2	Kaffee, Tee	3,3
Ölsaaten, Fette und Öle	5,6	Getreide und -präparate	3,1
Chemikalien	4,6	Transportgeräte	3,1
Andere landwirtsch. Erzeugnisse	4,3	Chemikalien	2,8
Transportgeräte	4,3	Nicht näher spezifizierte Produkte	2,4
Leder, Schuhwerk usw.	4,2	Tierische Produkte	2,2
Erdöl	2,8	Mineralien und Metalle	1,7
Elektrische Maschinen	2,8	Elektrische Maschinen	1,7
Nicht näher spezifizierte Produkte	2,7	Nichtelektrische Maschinen	1,2
Mineralien und Metalle	2,0	Andere landwirtsch.. Erzeugnisse	1,1
Nichtelektrische Maschinen	1,9	Erdöl	1,1
Holz, Papier usw.	1,0	Fisch und Fischprodukte	0,8
Baumwolle	0,0	Holz, Papier usw.	0,5

Quellen: WTO (2014a) und WTO (2014b)

Für die meisten der derzeit gehandelten Güter gelten in der EU und den USA recht niedrige Zollsätze. Unterschiede und Spitzensätze in einigen Bereichen sind jedoch auffällig. In beiden Volkswirtschaften gelten bedeutend höhere Zölle für landwirtschaftliche Erzeugnisse sowie Spitzensätze für Erzeugnisse wie Molkereiprodukte, Tabak, Getränke und gewisse Arten von Textilien.

jeweils in Abhängigkeit vom Warenwert gerechnet. Eine Liberalisierung der Zolltarife wird daher für die Vereinigten Staaten oder die EU, ausgenommen beim Wegfall der Zölle bei einer vergleichsweise geringen Zahl spezieller Erzeugnisse, kaum zu bedeutsamen wirtschaftlichen Vorteilen führen.

Bei der Berechnung des statischen bilateralen Effektes der Handelsschaffung als Folge der Abschaffung von Zöllen zwischen der EU und den USA kommen Erixon und Pehnelt (2009) zu folgendem Ergebnis, das von den Importpreiselastizitäten beider Handelspartner abhängt: Geht man von einer eher geringen Einfuhrpreiselastizität aus, könnten die jährlichen US-Ausfuhren in die bislang 27 EU-Länder um 2,5 Milliarden Euro (etwa 1,51 Prozent) wachsen. Umgekehrt läge der Anstieg der EU-Ausfuhren in die USA bei 4,7 Milliarden Euro (rund 1,95 Prozent). Nimmt man jedoch eine hohe Preiselastizität an, zeigt sich ein Anstieg der jährlichen US-Exporte in die EU um 6,4 Milliarden Euro (3,76 Prozent) und die der EU in die Vereinigten Staaten um 11,7 Milliarden (4,89 Prozent). Der geschätzte Handelsschaffungseffekt läge daher zwischen 7 und 18 Milliarden Euro (durchschnittlich 12,5) (Erixon und Pehnelt 2009). Betrachtet man einzelne Branchen, entfielen die größte Handelsschaffung auf das verarbeitende Gewerbe (Maschinen/Elektrogeräte), chemische Erzeugnisse, Stahl und Mineralien.

Auf Grundlage eines (berechenbaren) Computable General Equilibrium Modells (CGE-Modell) beziffern Erixon und Bauer (2010) die statischen wie auch dynamischen Effekte eines Abkommens zur Zollfreiheit. Sie rechnen mit einer statischen Auswirkung auf das BIP von 0,01 Prozent für die EU und 0,15 Prozent für die USA. Über die geringen statischen hinaus wären aber die dynamischen Zuwächse, die sich durch erhöhte Produktivität und geringere Handelskosten ergeben, beträchtlich höher. Zur Berechnung der dynamischen Effekte werden zwei Szenarien zugrunde gelegt, die sich in der angenommenen Steigerung der Arbeitsproduktivität unterscheiden (das eine geht von einer Steigerung von 2 Prozent auf dem Gütersektor aus, das andere von einer Steigerung von 3,5 Prozent in Bereichen mit einem hohen Anteil intraindustriellen Handels und 2 Prozent in anderen) (Erixon und Bauer 2010)². Diese dynamischen Zuwächse würden mit einer BIP-Steigerung von 0,23 bzw. 0,47 Prozent (erstes bzw. zweites Szenarium) in der EU und 0,99 bis 1,33 Prozent in den USA zu Buche schlagen. Hinsichtlich der Wohlfahrtsgewinne, hier als Auswirkungen auf das Nationaleinkommen bemessen, gehen die Verfasser von einem statischen Effekt von 3 Milliarden US-Dollar für die EU und 4,5 Milliarden US-Dollar für die USA und von einem dynamischen von 58 bis 86 Milliarden US-Dollar im Falle der EU und 59 bis 82 Milliarden US-Dollar bei den USA aus. Der Zuwachs im Export läge zwischen 7 (statisch) und 18 Prozent (dynamisch) für die USA und zwischen 8 (statisch) und 17 Prozent (dynamisch) für die EU.

Auf branchenspezifischer Ebene würde sich in der Textilindustrie, dem verarbeitenden Gewerbe und der Landwirtschaft der höchste Exportzuwachs für die EU ergeben. Im Falle der USA würde der Agrarsektor am meisten von der Exportsteigerung profitieren, gefolgt von Textil- und verarbeitender Industrie. Interessant ist, dass die Gesamtsteigerung des Exports in beiden Volkswirtschaften vor allem von Maschinenbau und der chemischen Industrie getragen wird. In der EU trägt der Fahrzeugbau wesentlich zu der erwarteten Exportsteigerung bei, im Falle der USA sind es Transportgeräte (Erixon und Bauer 2010). Diejenigen Bereiche, die am meisten von der Abschaffung von Zöllen profitieren würden, sind eindeutig die mit den größten Anteilen im transatlantischen firmeninternen und intraindustriellen Handel. Ein entsprechendes Abkommen käme daher sowohl der Export- als auch Importwirtschaft zugute und würde dank der substanziellen Ausweitung des firmen-

² | Beide Szenarien enthalten zudem Annahmen zu einer völligen Abschaffung von Güterzöllen und die Verringerung von Kosten für die Handelserleichterung in Höhe von 3 Prozent des Handelswerts in Nicht-Rohstoffsektoren.

internen und intraindustriellen Handels zu noch größeren dynamischen Effekten führen, die an Bedeutung sogar die statischen Effekte der Handelsschaffung überträfen (Erixon und Pehnelt 2009).

Wie jedoch Felbermayr und Larch (2013a) für die EU zeigen, käme die Abschaffung von Zöllen und folglich sinkende Verbraucherpreise hauptsächlich größeren Unternehmen zugute, die bereits in die USA exportieren. Diese Annahme gilt wohl auch für die Abschaffung von Zöllen in der EU und die entsprechenden Vorteile für US-Unternehmen. Das steht im Gegensatz zu einer Abschaffung nichttarifärer Handelshemmnisse, von der hauptsächlich kleine und mittlere Unternehmen profitieren würden (s. nächstes Kapitel).

NICHTTARIFÄRE HANDELSHEMMNISSE

Im Vergleich zu Zöllen wirken sich nichttarifäre Handelshemmnisse deutlich anders aus, wodurch auch deren Reduzierung bedeutsam ist (Felbermayr und Larch 2013a). Durch ihre Abschaffung und eine Harmonisierung von Standards, die Handel, Investitionen und öffentliches Auftragswesen hemmen, wären große Vorteile zu erwarten. Zu solchen Hemmnissen gehören beispielsweise unterschiedliche Standards für Umwelt-, Gesundheits- und Verbraucherschutz, unterschiedliche Industrienormen und -standards sowie Vorschriften zum öffentlichen Beschaffungswesen. Eine Reduzierung und Standardisierung solcher Regelungen würde die Handels- und Investitionskosten beträchtlich mindern (Draper, Lacey und Ramkolowan 2014).

Die Angleichung von Regelwerken ist ein zweischneidiges Schwert. Einerseits verringert sie Transaktionskosten und baut Hürden für den transatlantischen Handel ab. Somit kommt sie der Wohlfahrt in den TTIP-Ländern zugute. Gleichzeitig gibt sie Drittländern Sicherheit und erlaubt ihnen, sich auf einen Standard zu konzentrieren, sofern es keine Verbote sind. Andererseits geht eine Harmonisierung ex ante zu Lasten des Wettbewerbs um die beste regulatorische Lösung. Ist ein Standard erst einmal vereinbart, wird es schwierig, ihn zu ändern, auch falls es sich erweist, dass er seinen Zweck nicht erfüllt. Daher wäre ein Abkommen über gegenseitige Anerkennung (MRA) von Regeln und Vorschriften der bessere Weg (Felbermayr und Larch 2013b), wie beim EU-Binnenmarkt, wo das Herkunftslandprinzip gilt. Ein solches MRA würde strenge Kennzeichnungsvorschriften für empfindliche Waren umfassen (s. u.). Die Kehrseite ist die mögliche Verlagerung von Handelsströmen im Falle von Drittländern. Ein offenes MRA, das es ausländischen Wettbewerbern erlaubt, zwischen den Standards dies- und jenseits des Atlantiks zu wählen, könnte zur Lösung dieses Problems beitragen. Voraussetzung hierfür sind Konformitätsbewertungsverfahren: Wenn ein Exporteur aus einem Drittland den durch ein MRA abgedeckten Standard eines TTIP-Landes erfüllt, sollte das Produkt in allen TTIP-Ländern akzeptiert werden.

Wie Untersuchungen von ECORYS (2009) sowie von Fontagne, Gourdon und Jean (2013) zeigen, ist die durch unterschiedliche Normen bedingte wertäquivalente Protektion bedeutend höher als die vergleichsweise niedrigen Zollsätze. Er beträgt in Landwirtschaft, verarbeitendem und Dienstleistungsgewerbe zwischen 19 und 73 Prozent (ECORYS 2009 sowie Fontagne, Gourdon und Jean 2013). Nach einer früheren ECORYS-Studie (2009) führt ein Abbau nichttarifärer Maßnahmen zu einer bescheidenen Verbesserung der Nationaleinkommen und Reallöhne in den USA und der EU, während die Veränderung bei den Gesamtexporten spürbarer sind. In einem „kühneren“ Szenarium, in dem 50 Prozent der nichttarifären Maßnahmen und regulatorischen Unterschiede wegfallen, steigt das Realeinkommen längerfristig um 0,3 Prozent in den USA und 0,7 Prozent in der EU. In einem „bescheidenen“ Szenarium (in dem 25 Prozent der nichtzolltariflichen Maßnahmen und regulatorischen Unterschiede wegfallen), steigt es auf längere Sicht um 0,1 Prozent in den USA und 0,3 Prozent in der EU. Langfristig steigen

Die Angleichung von Regelwerken ist ein zweischneidiges Schwert. Einerseits verringert sie Transaktionskosten und baut Hürden für den transatlantischen Handel ab. Andererseits geht eine Harmonisierung ex ante zu Lasten des Wettbewerbs um die beste regulatorische Lösung.

die US-Exporte um 6,1 Prozent im kühnen und 2,7 Prozent im moderaten Szenarium, die der EU um 2,1 bzw. 0,9 Prozent. Eine jüngst von der EU in Auftrag gegebene Studie, die jene der ECORYS von 2009 aktualisierte und methodologisch ähnlich vorgeht, führte zu ähnlich bescheidenen Ergebnissen.³

Ein für Drittländer offenes System gegenseitiger Anerkennung ermöglicht es auch ausländischen Wettbewerbern in die EU oder die USA zu exportieren. Sobald ein Produkt die Anforderungen eines Landes erfüllt, kann der ausländische Produzent automatisch auch in das jeweils andere Land exportieren.

Fontagne, Gourdon und Jean (2013), die ein anderes CGE-Modell anwenden und eine alternative Schätzung nichttarifärer Maßnahmen ansetzen, kommen zu dem Schluss, dass eine 25-prozentige Verringerung nichttarifärer Maßnahmen, gekoppelt mit einem völligen Wegfall der Zolltarife, langfristig zu einer BIP-Steigerung von 0,3 Prozent sowohl in der EU als auch den USA führt. Der Umfang der Gesamtexporte steigt langfristig stärker an, um rund 10 Prozent für die USA und nahezu 8 Prozent für Exporte aus der EU. Im Gegensatz zu diesen Studien benutzen Felbermayr, Heid und Lehwald (2013) für die Bertelsmann-Stiftung ein Gravitationsmodell, um den Grad des Schutzes vor nichttarifären Maßnahmen abzuschätzen, und kommen zu dem Schluss, dass die Umsetzung der TTIP zu wesentlich höheren wirtschaftlichen Vorteilen führen könnte. Demnach käme es durch eine Liberalisierung der Zölle zu einem Anstieg des realen Pro-Kopf-Einkommens in der EU um 0,27 Prozent (ungewichtetes Mittel) und 0,8 Prozent in den USA. Der Effekt ist wesentlich größer, wenn man von einer stärkeren Liberalisierung ausgeht, bei der nichttarifäre Maßnahmen völlig abgeschafft werden. In diesem Szenarium wächst das reale Pro-Kopf-Einkommen in den USA um 13 und in der EU um 5 Prozent. Der große Unterschied in den geschätzten Auswirkungen zwischen dieser Studie und den bereits erwähnten (einschließlich der von der EU in Auftrag gegebenen) hat dazu geführt, dass man in der EU zu der Auffassung kam, die Studie des Bertelsmann-Instituts basiere auf einer nicht ausreichend fundierten Methode, „die von dem Standardansatz abweicht, der bislang in anderen, ähnlichen Studien angewandt wurde“, und dass einige der Ergebnisse „unlogisch und widersprüchlich“ und „unrealistisch hoch“ seien (Europäische Kommission, 2013a).

Unabhängig davon, wie man die Modelle und entsprechenden Ergebnisse beurteilt, ist deutlich, dass ein Abbau nichttarifärer Maßnahmen und regulatorischer Unterschiede bei der Schaffung wirtschaftlicher Vorteile für die EU und die USA eine wesentlich stärkere Rolle spielen wird als ein Abbau traditioneller Zolltarife.

Nichtzolltarifliche Handelshemmnisse sind jedoch ein Faktor für ein breites Spektrum an Kosten, die exportorientierten Unternehmen in der betreffenden Region entstehen, einschließlich variabler Produktionskosten für die notwendigen Anpassungen zum Marktzugang oder Kosten innerhalb des Produktentwicklungsprozesses. Diese Kosten des Marktzugangs sind für Exportindustrie und -unternehmen von größter Wichtigkeit. Die Größe einer Firma ist dabei entscheidend für ihre Fähigkeit, die Kosten zu tragen. Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) würden daher besonders von einer Harmonisierung oder gegenseitigen Anerkennung nichtzolltariflicher Handelshemmnisse profitieren und einen Marktzugang erreichen, den sie sich im Falle von Kosten, die im Zusammenhang mit der Anpassung an Standards stehen, nicht leisten könnten. Für größere Unternehmen wären niedrigere Marktzugangskosten ebenfalls von Vorteil, würden aber ihr Exportverhalten nicht in dem Maße wie im Falle der KMU verändern (Felbermayr und Larch 2013a).

Nach Diekman (2013) würde eine Abschaffung oder Verringerung nichttarifärer Handelshemmnisse zwischen EU und USA durch den Umstand erleichtert, dass es sich um zwei Großräume handelt, die hinsichtlich Investitionen, Verbindungen zwischen Unternehmen und umfassender Wertschöpfungsketten sowie einer ähnlichen Kultur bereits weitgehend

³ | S. Francois et al. (2013). Die Studie berücksichtigt auch die möglichen Auswirkungen von „regulatorischen Übertragungseffekten“, wobei zwischen diesen (Handelskosten für in die EU oder die USA exportierende Drittländer entfallen mit der regulatorischen Harmonisierung) und indirekter Ausstrahlung (Drittländer beginnen die von EU und USA gesetzten Standards und Regulierungen der TTIP zu übernehmen) unterschieden wird.

miteinander verflochten sind. Jedoch könnte eine vollständige Angleichung der Standards in leicht- oder hochsensiblen Wirtschaftsbereichen beiderseits des Atlantiks, einem Stolperstein bei den transatlantischen Verhandlungen, scheitern. Ein MRA könnte die Lösung für dieses Problem sein.

SENSIBLE WIRTSCHAFTSBEREICHE

Es gibt einige Kernprobleme bei den transatlantischen Verhandlungen.

Eines davon und einer der Stolpersteine sind der Agrarsektor und die Agrarbeihilfen. Da an den Verhandlungen zwei der größten Zahler von Agrarbeihilfen beteiligt sind, könnte eine beiderseitige Verpflichtung in diesem Bereich ein wesentlicher Schritt sein und als Vorbild für ein multilaterales Abkommen dienen (Schott und Cimino 2013).

Ein Problem bei den Fragen zu Agrarmarktzugang und -regulierungen sind die Unterschiede in der Ausrichtung gesundheitspolitischer und pflanzenschutzrechtlicher Maßnahmen. In besonderem Maße gilt dies für den Handelsstreit in der WTO, bei dem es um das EU-Verbot der Einfuhr von Fleisch geht, das mit Wachstumshormonen behandelt wurde, und dem Genehmigungsprozess für biotechnologische Erzeugnisse wie genetisch veränderten Organismen. Zur Lösung dieser Probleme haben die USA einen „wissenschaftsbasierten Ansatz“ vorgeschlagen, der vom Befund der Europäischen Behörde für Lebensmittelsicherheit (EBL) abhängen soll, die eine wissenschaftliche Bewertung von Produktrisiken und -sicherheit vornimmt. Eingedenk der Probleme divergierender SPS-Ansätze schlägt der Bericht der HLWG einen „SPS-plus“-basierten Ansatz vor mit der Absicht, „auf grundlegenden Prinzipien des SPS-Abkommens der WTO aufzubauen einschließlich der Maßgabe, dass SPS-Maßnahmen wissenschaftsbasiert seien und auf internationalen Standards oder wissenschaftlicher Risikobewertung beruhen sollen, und nur in dem Umfang auszuführen sind, wie sie für den Schutz menschlichen, tierischen oder pflanzlichen Lebens bzw. deren Gesundheit notwendig sind“ sowie „einen Mechanismus zur Verbesserung von Dialog und Zusammenarbeit in bilateralen SPS-Fragen einzuführen“ (HLWG 2013). Dieser Mechanismus soll eine höhere Transparenz und rechtzeitige Benachrichtigung sicherstellen und der Einführung eines „soliden wissenschaftlichen“ Regelwerks dienen (Schott und Cimino 2013).

Auch im Dienstleistungsbereich wären bei einer Liberalisierung von Handel und Investitionen umfassende Arbeiten zur Harmonisierung der Regelwerke für die einzelnen Sektoren (Finanzen, Versicherungswesen und Telekommunikation) notwendig. Dem Bericht der HLWG zufolge ist das Verhandlungsziel der EU wie auch der Vereinigten Staaten, für den Dienstleistungsbereich einen Marktzugang in einem Maße zu erreichen, der dem „des höchsten Grades der in existierenden Freihandelszonen erreichten Liberalisierung“ gleichkommt (HLWG 2013). Eine Angleichung der Ansätze, wie man zu gemeinsamen Verpflichtungen im Dienstleistungsbereich kommen soll, ist unabdingbar. Für die EU ist das Heranziehen einer Negativliste⁴ ein Problem. In den laufenden Verhandlungen über ein Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (TISA) wurde jedoch ein Kompromiss erreicht, der ein „hybrides Regelwerk“ vorsieht, wobei eine Negativliste für die Inländerbehandlung und eine Positivliste für Verpflichtungen hinsichtlich des Marktzugangs gelten soll. Vor allem die Harmonisierung ordnungspolitischer Maßnahmen für Finanzdienstleistungen ist angesichts der fortdauernden Auseinandersetzung mit der europäischen Finanzkrise eine Herausforderung (Schott und Cimino 2013).

⁴ | Der Ansatz der Negativliste sieht eine umfassende Aufnahme aller Dienstleistungssektoren vor, soweit sie nicht in der Aufstellung der Vorbehalte erscheinen. Alle eingeschlossenen Sektoren betreffende diskriminierende Maßnahmen sollen einer Liberalisierung weichen, soweit keine spezifischen Maßnahmen in der Liste der Vorbehalte aufgeführt werden. Dem Ansatz der Negativliste steht jener einer Positivliste gegenüber, der eine freiwillige Aufnahme von Dienstleistungssektoren vorsieht.

Unabhängig davon, wie man die Modelle und entsprechenden Ergebnisse beurteilt, ist deutlich, dass ein Abbau nichttarifärer Maßnahmen und regulatorischer Unterschiede bei der Schaffung wirtschaftlicher Vorteile für die EU und die USA eine wesentlich stärkere Rolle spielen wird als ein Abbau traditioneller Zollltarife.

Dem Bericht der HLWG zufolge ist das Verhandlungsziel der EU wie auch der Vereinigten Staaten, für den Dienstleistungsbereich einen Marktzugang in einem Maße zu erreichen, der dem „des höchsten Grades der in existierenden Freihandelszonen erreichten Liberalisierung“ gleichkommt.

Während laut Abschlussbericht 2013 der HLWG (HLWG 2013) die EU wie auch die USA Möglichkeiten ausloten, sich mit einer „begrenzten Anzahl wichtiger Fragen zum Schutz geistigen Eigentums, die für eine der beiden Seiten von Interesse sind“, anzunehmen (HLWG 2013), besteht nach wie vor eine Kluft zwischen der Haltung der EU und der USA hinsichtlich des Rechts des geistigen Eigentums. Ein wesentlicher Gesichtspunkt ist die unterschiedliche Sicht des Schutzes geographischer Angaben. Ein zusätzlicher Aspekt dieser Debatte sind Entwicklungen auf multilateraler Ebene, die zwei Hauptstreitpunkte zwischen EU und den USA betreffen: die Schaffung eines multilateralen Registers für Wein und Spirituosen sowie die Ausweitung der schärferen Schutzbestimmungen für Wein und Spirituosen auf alle Produkte. Während sich die EU für ein Notifizierungs- und Registrierungssystem für geographische Angaben einsetzt, das rechtlich bindend und auch auf andere Produkte außer Wein und Spirituosen ausgedehnt werden soll, plädieren die USA für ein nicht bindendes, freiwilliges Registrierungssystem für geographische Angaben ausschließlich für Wein und Spirituosen (Schott und Cimino 2013).

Ein weiteres sensibles Thema umfasst Fragen internationaler Klimaschutzkonzepte, des weltweiten Kohlemarkts und der Energieeffizienz. Vor allem ein anhaltender Streit um Flugzeugemissionen spiegelt die divergierenden regulatorischen Ansätze der USA und der EU im Umgang mit dem Klimawandel wider. Die TTIP sollte sich um eine weltweite Verordnung zu Emissionen im Flugverkehr bemühen (wie von der Internationalen Zivilluftfahrt-Organisation eingeführt), um sich in Fragen des Klimaschutzes zu einigen (Schott und Cimino 2013).

Obleich es ein erklärtes Ziel der Verhandlungen zwischen der EU und den USA ist, bleibt auch ein verbesserter Zugang zum öffentlichen Beschaffungswesen ein kritischer Punkt. Vor allem die EU drängt hierbei auf eine noch weitere Öffnung auf lokaler und staatlicher Ebene. Wie die Europäische Kommission ausführt, ist die relative Abschottung des öffentlichen Beschaffungswesens in den USA eine der größten Hürden für Handel und Investitionen Richtung USA (Europäische Kommission 2011).

ABKOMMEN ZUM HANDEL MIT DIENSTLEISTUNGEN

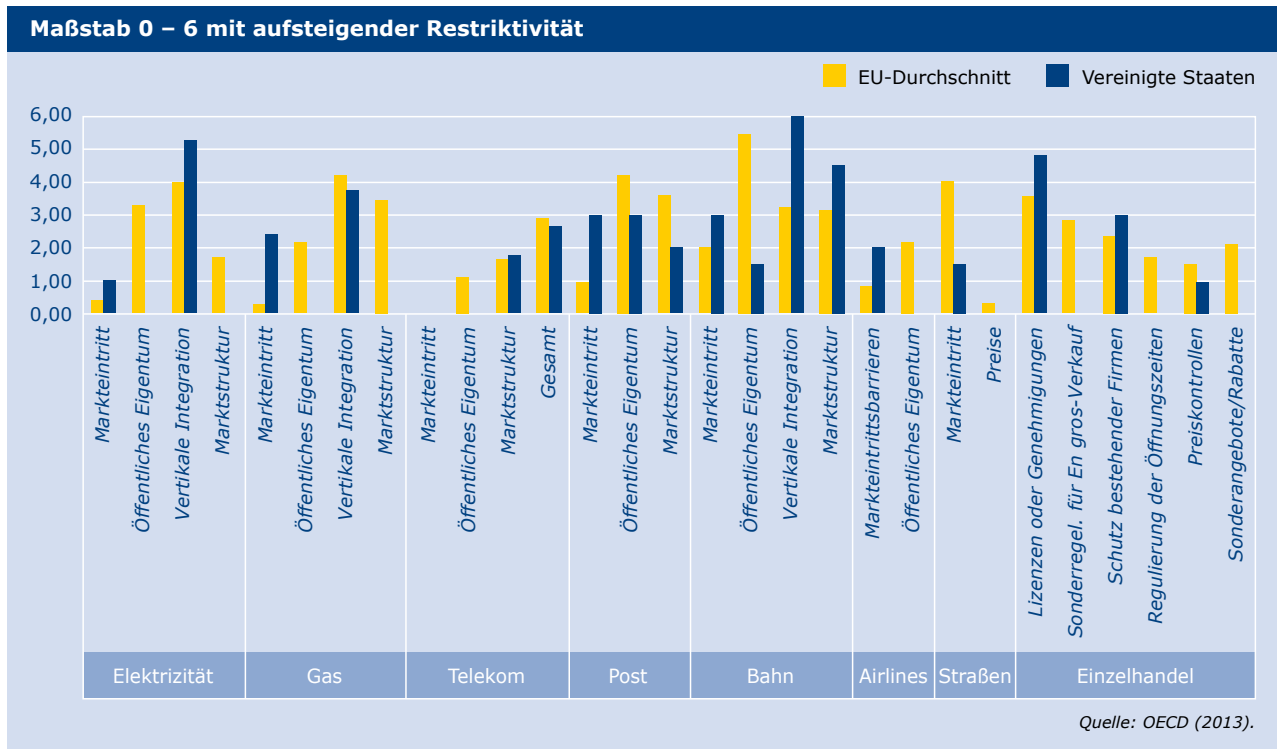
Dienstleistungen machen einen hohen Anteil am transatlantischen Handel aus. 2012 kamen 28,9 Prozent aller Dienstleistungsimporte der EU aus den USA, während 26,3 Prozent aller EU-Dienstleistungsexporte in die USA gingen (Europäische Kommission 2013b). Für die Vereinigten Staaten ist die EU der Hauptabnehmer für Dienstleistungsexporte. 2010 gingen 31,8 Prozent aller US-Dienstleistungsexporte in die EU (WTO 2013).

Einige Dienstleistungsbereiche in den beiden Volkswirtschaften sind jedoch noch relativ schwer zugänglich. In den USA wie in der EU beträgt der Anteil an Dienstleistungen, die laut dem Index zur Regulierung des Gütermarkts der OECD⁵ von einem „beträchtlichen Maß an Protektionismus“ gekennzeichnet sind, 20 Prozent des BIP (Messerlin und van der Marel 2009). Ein überdurchschnittlich hoher Index der Gütermarktregulierung wurde in folgenden Sektoren verzeichnet: Elektrizität, Anmietung von Maschinen, Vertrieb, Unternehmensdienstleistungen, Transport und Lagerung sowie Finanzdienstleistungen. Die Dienstleistungsbereiche in den USA sind tendenziell offener als die der EU (Messerlin und van der Marel 2009). Abbildung 1 zeigt die verschiedenen Arten der Regulierung für

5 | Der Index umfasst eine Reihe von Indikatoren, die messen, inwieweit Wettbewerb politisch gefördert oder gehemmt wird. Sie beziehen sich auf Regulierungen in den Bereichen staatlicher Aufsicht über Unternehmen, rechtliche und administrative Hürden für Unternehmen sowie Hemmnisse für internationalen Handel und Investitionstätigkeit. Je höher der Indikator, desto stärker die Regulierung. (Conway, Janod und Nicoletti 2005)

6 | Zu folgenden EU-Ländern liegen keine Daten vor: Bulgarien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Polen, Rumänien und Zypern.

Abbildung 1: OECD-Index zur Regulierung des Gütermarkts 2008, EU-Durchschnitt⁶ und USA



ausgewählte Dienstleistungen. Eine Bewertung und anschließende Neuordnung gewisser Gütermarktregulierungen (falls angebracht) hätte bedeutende direkte und indirekte Auswirkungen wie auch statische und dynamische Vorteile. Das ist besonders wichtig, da die meisten der stark regulierten Sektoren grundlegende Dienstleistungen sind, die eine hohe und umfassende Bedeutung für die gesamte Volkswirtschaft haben. Durch stärkere sektorbezogene Verbindungen würden gesteigerte Produktivität und Effizienz im Zuge der Marktliberalisierung zu bedeutsamen gesamtwirtschaftlichen Effekten führen (Erixon und Brandt 2011). Zudem stellen Draper, Lacey und Ramkolowan (2014) fest, dass die systemisch wichtigsten Zugewinne in Bereichen wie Finanzdienstleistungen (Versicherungswesen und Banken), freiberufliche Dienstleistungen, Bildungswesen, Telekommunikationsdienste, Eilzustelldienste und elektronischer Geschäftsverkehr (Draper, Lacey und Ramkolowan 2014) liegen. Alle diese Branchen sind für globale Wertschöpfungsketten von wesentlicher Bedeutung.

Wichtig ist hierbei, wie Messerlin und van der Marel (2009) ausführen, dass ein bilaterales Abkommen über Dienstleistungen möglicherweise zu einem multilateralen Abkommen werden könnte. Nur acht weitere Länder wären nötig, die dem Abkommen beitreten, um eine kritische Masse von 80 Prozent des Welthandels zu erreichen: Japan, China, Indien, Brasilien, Russland, Kanada, Korea und Mexiko. Dies könnte zu einer Multilateralisierung von Dienstleistungsabkommen als Ergänzung zum TISA führen, das die bedeutendste Entwicklung bei den Handelsvereinbarungen auf multilateraler Ebene ist und weitreichenden Einfluss auf das multilaterale Handelssystem nehmen könnte. Die TISA-Verhandlungen betreffen fast 70 Prozent des weltweiten Handels mit Dienstleistungen und wichtige Akteure des Welthandels wie Kanada, die EU, Japan, die Republik Korea und die Vereinigten Staaten. Das von China bekundete Interesse an einem Beitritt könnte dem Projekt zusätzliche Dynamik verleihen (Marchetti und Roy 2013). Marchetti und Roy (2013) stellen jedoch fest, dass die TISA-Verhandlungen nach heutigem Stand kaum zu einer Verbesserung der Marktzugangssituation führen werden, da sich die Beteiligten praktisch darauf geeinigt haben, über das in ihren Präferenzabkommen festgelegte Niveau des Marktzugangs nicht hinauszugehen. Eine weitergehende TTIP bietet die Möglichkeit einer stärkeren Liberalisierung auf multilateraler Ebene.

AUSWIRKUNGEN AUF DRITTLÄNDER

AUSWIRKUNGEN EINES ABKOMMENS ZUR ZOLLFREIHEIT

Da die Zollsätze für die meisten Industriegüter bereits recht niedrig sind, erscheinen handelsumleitende Effekte von der nicht-transatlantischen auf die transatlantische Ebene kaum wahrscheinlich (Felbermayr und Larch 2013a; Erixon und Pehnelt 2009). Die verbleibenden Spitzenzollsätze in der EU und den USA beziehen sich meist auf arbeitsintensive Verbrauchsgüter und einige Güter, die vor allem von Entwicklungs- und Schwellenländern exportiert werden. Es gibt daher kaum Alternativen zum transatlantischen Handel in diesen Bereichen (Erixon und Pehnelt 2009). Rollo et al. (2013) betonen, es gebe „praktisch keine Ähnlichkeit zwischen der Struktur auf der Ebene sechsstelliger HS-Warennummern (rund 5000 Produktkategorien) bei nicht Kraftstoffe betreffenden Exporten von Ländern mit geringem Einkommen in die EU und die USA einerseits und der Exporte aus der EU in die USA und umgekehrt andererseits“.

Baldwin (2014) stellt zudem fest, dass bei hohen Komplementaritäten wie im Handel zwischen den AKP-Ländern (Afrika, Karibik, Pazifik) und der EU oder der AKP und den USA die TTIP in dem Falle, dass sie zu einer Erweiterung des Handels führt, mutmaßlich auch Importe aus den AKP-Ländern anziehen würde, um den wachsenden Produktionssektor in den Unterzeichnerstaaten zu versorgen. Dies impliziert ein Wachstum bei den traditionellen Exporten, insbesondere Bodenschätzen, und damit eine Verstärkung vorhandener komparativer Vorteile. Je nachdem, wie man komparative Vorteile sieht, ist das entweder gut (höhere Exporte, höhere Deviseneinnahmen, mehr Arbeitsplätze) oder schlecht (Lock-In-Effekt, Marginalisierung in globalen Wertschöpfungsketten usw.).

Einzelne AKP-Länder mit spezifischen Produktkategorien könnten dennoch mit einer deutlichen Präferenzerosion und wachsendem Wettbewerb (und folglich mit einer Umlenkung von Handelsströmen) aus Ländern konfrontiert werden, die an megaregionalen Abkommen beteiligt sind. Rollo et al. (2013) stellen fest, dass sich mit der Umsetzung der TTIP bei Ländern mit niedrigem Einkommen in den Exporten von Produkten wie Textilien, Kleidung und Schuhwerk sowie spezifischen Agrarprodukten wie Fisch, Bananen und Zucker, eine Präferenzerosion auf den Märkten sowohl der EU als auch der USA bemerkbar macht. Während man also getrost davon ausgehen kann, dass der Gesamteffekt der TTIP auf Länder mit geringem Einkommen eher niedrig sein wird, werden sich manche Entwicklungsländer bei bestimmten Produkten einem stärkeren Wettbewerb gegenübersehen.

Thorstensen und Ferraz (2013) führen eine GTAP-Simulation (GTAP – Global Trade Analysis Project) über die Auswirkungen sowohl der TTIP als auch der TPP als zwei megaregionale Abkommen auf die Volkswirtschaften in Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika (BRICS-Länder) durch. Unterschiedliche Szenarien zu den Auswirkungen einer Abschaffung tarifärer und nichttarifärer Handelshemmnisse zwischen TTIP- und TPP-Mitgliedstaaten auf die BRICS-Länder werden für drei Sektoren untersucht: Landwirtschaft, Industrie und Dienstleistungen. Bei dem Szenarium einer völligen Liberalisierung tarifärer Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA ergibt sich dabei ein Rückgang sowohl der Ein- als auch der Ausfuhren für alle BRICS-Länder. Die am schwersten betroffenen Länder wären Brasilien (Rückgang des Exports um 0,17 und des Imports um 0,16 Prozent), Indien (Rückgang des Exports und Imports um 0,14 Prozent) und China (Rückgang des Exports um 0,14 und des Imports um 0,12 Prozent). In einem anderen Szenarium, das ebenfalls von einer völligen Liberalisierung tarifärer Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA ausgeht, diesmal aber zusätzlich mit einer partiellen Liberalisierung (50 Prozent) der nichttarifären Handelshemmnisse, kommen Thorstensen und Ferraz (2013) ebenso auf negative Auswirkungen auf Ein- und Ausfuhren der BRICS-Länder, wobei Brasilien die höchsten Einbußen erleiden würde (Rückgang von Export und Import um jeweils 1,61 Prozent). Die Nachteile werden noch größer, wenn man eine völlige Liberalisierung der tarifären wie auch nichttarifären Handelshemmnisse zwischen der EU und

Während man getrost davon ausgehen kann, dass der Gesamteffekt der TTIP auf Länder mit geringem Einkommen eher niedrig sein wird, werden sich manche Entwicklungsländer bei bestimmten Produkten einem stärkeren Wettbewerb gegenübersehen.

den USA annimmt, wie sie in einem dritten Szenarium der Studie durchgespielt wird. Der Rückgang der Exporte und Importe im Falle Brasiliens läge bei jeweils 3,35 Prozent, bei Indien, China und Südafrika wären es zwei und bei Russland 1,7 Prozent.

AUSWIRKUNGEN VON ABBAU ODER ABSCHAFFUNG NICHTTARIFÄRER HANDELSHEMMNISSE

Ein Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse kann sich auf Drittländer in verschiedener Weise auswirken, je nach dem Grad des Abbaus und dem Maße, in dem die Regelungen anfangs voneinander abweichen. Im Falle einer teilweisen Angleichung der Regelungen, Standards und anderer nichttarifärer Maßnahmen gibt es für Nichtmitgliedsländer zwei mögliche Szenarien: Es ist einerseits möglich, dass für Nichtmitgliedsländer, die sich um eine Einhaltung der existierenden oder neuen Erfordernisse bemühen, Nachteile entstehen, weil ihre relative Wettbewerbsfähigkeit darunter leidet. Es könnte aber auch sein, dass Länder und Exporteure die Standards und Regelungen von EU und USA erfüllen und dem Wettbewerbsdruck der Mitgliedsländer des Abkommens widerstehen können (Draper, Lacey und Ramkolowan 2014; Felbermayr und Larch 2013b).

Ein anderer Effekt stellt sich für den Fall ein, dass Standards zwischen der EU und den USA gegenseitig anerkannt oder harmonisiert werden. Länder außerhalb dieses megaregionalen Abkommens werden sich dann zwei gegenläufigen Effekten gegenübersehen: Wenn Anforderungen, Standards und Regelungen strenger werden, werden Nichtmitgliedstaaten mit höheren Befolgungs- und Handelskosten auf jenen Märkten konfrontiert, in denen das gemeinsame Regelwerk gilt, sowie potenziell mit einem stärkeren Wettbewerb durch Exporteure innerhalb der Megaregion (Draper, Lacey und Ramkolowan 2014). Wenn ein Drittland die Standards in einer der Volkswirtschaften erfüllen kann, die ihre Produkte auf anderen Märkten absetzen kann, könnte es sich damit automatisch für Exporte in andere beteiligte Länder qualifizieren. Eine Harmonisierung von Standards zwischen der EU und den USA könnte Drittländern Vorteile bringen, wenn sie diese Standards erfüllen und in beide Volkswirtschaften exportieren können (Felbermayr und Larch 2013b). Eine Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Standards ist daher nicht diskriminierend, wenn auch Drittländer sie übernehmen können. Ein transparentes Definitions- und Zertifizierungssystem wäre deshalb wünschenswert (Felbermayr und Larch 2013).

Bei dem Szenarium harmonisierter Standards kommt eine (wenn auch optimistische) Überlegung hinzu, nämlich die, dass gemeinsame transatlantische Standards weltweit anerkannt werden könnten, was in der Folge zu einer allgemeinen Verbesserung der weltweiten Produktionsstandards führen und Umwelt- und Verbraucherschutz fördern würde (Felbermayr und Larch 2013). Dies wiederum würde allgemein zu Anreizen im Bereich der Wettbewerbs-, Beschäftigungs- und Umweltpolitik führen (Diekman 2013).

Es ist klar, dass ein Abbau nichttarifärer Maßnahmen zwischen Mitgliedern megaregionaler Abkommen sowohl günstig als auch ungünstig für Nichtmitgliedstaaten sein kann. In welchem Maße Veränderungen bei nichtzolltariflichen Maßnahmen für Nichtmitgliedstaaten günstig sind, hängt sowohl davon ab, wie strikt die neuen Maßnahmen durch das megaregionale Abkommen umgesetzt werden, als auch vom Harmonisierungsgrad dieser nichtzolltariflichen Maßnahmen und regulatorischen Standards durch die Mitglieder des megaregionalen Abkommens.

Der zunehmende Fokus auf regulatorische Standards und nichtzolltarifliche Maßnahmen rückt auch den Umstand ins Blickfeld, dass moderne Freihandelszonen wesentlich weniger „Vorzugstarife“ bieten als früher. Wie Baldwin (2013) schlussfolgert, kommt nur ein geringer und abnehmender Prozentsatz der weltweiten bilateralen Handelsströme für Vorzugsbehandlungen in Frage, ein bedeutender und wachsender Anteil von ihnen hat keinerlei Meistbegünstigungstarife (soll heißen, es können keine Zollerleichterungen gewährt werden) und weniger als 2 Prozent der weltweiten Einfuhren genießen Zollerleichterungen von mehr als 10 Prozent.

Eine Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von Standards ist nicht diskriminierend, wenn auch Drittländer sie übernehmen können. Ein transparentes Definitions- und Zertifizierungssystem wäre deshalb wünschenswert.

TTIP und TPP: komplementär, austauschbar oder ohne Überschneidung?

Da die Vereinigten Staaten über zwei Megaregionen zugleich verhandeln, lohnt sich ein kurzer Blick auf diese parallelen Entwicklungen. Es ist deutlich, dass die TPP-Verhandlungen weit fortgeschritten sind, so dass manche Beobachter einen Abschluss im März oder April dieses Jahres erwarten.⁷ Im Gegensatz hierzu ging die TTIP offiziell erst beim G8-Gipfel im Juni 2013 in Großbritannien an den Start. Zudem heißt es inoffiziell, dass die USA erst die TPP-Verhandlungen abschließen wollen, bevor sie mit denen zur TTIP Ernst machen, obwohl die Strukturierung des Fahrplans zur TTIP voranschreitet. Beide Verhandlungen werden mit dem erklärten Ziel geführt, „Abkommen auf hohem Niveau“ zu erreichen. Mit dem Fortgang der TPP-Verhandlungen scheint sich ein Konsens darüber gebildet zu haben, was darunter zu verstehen sei, nämlich „ein richtungsweisendes Handelsabkommen für das 21. Jahrhundert, das einen neuen Standard für den Welthandel setzt und die Bedürfnisse kommender Generationen einbindet“. Die TPP-Verhandlungen sind in 29 Punkte und als eine einzelne Unternehmung gegliedert.

Die 29 Verhandlungsgruppen konzentrieren sich auf das Zustandekommen verschiedener Rechtstexte und das Erreichen von Ergebnissen unter anderem in folgenden Bereichen: Wettbewerb, Zusammenarbeit und Kapazitätsaufbau, grenzüberschreitende Dienste, Zoll, elektronischer Geschäftsverkehr, Umwelt, Finanzdienstleistungen, öffentliches Beschaffungswesen, geistiges Eigentum, Investitionen, Beschäftigung, rechtliche Fragen, Marktzugang für Güter, gesundheitspolitische und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen, technische Handelshemmnisse, Telekommunikation, vorübergehende Einreise, Textilien und Bekleidung sowie handelspolitische Rechtsmittel (Der US-Handelsbeauftragte 2013). Draper, Lacey und Ramkolowan (2014) merken an, dass in puncto internationale vertragliche Vereinbarungen die TPP in Gebieten, die sich bislang gegen multilaterale Handelsvereinbarungen gesperrt haben, die Perspektive einer neuen textlichen Vorlage bildet, die sowohl für die TTIP als auch – eines Tages – für weitere Handels- und Investitionsabkommen richtungsweisend ist. Die neuen Themen sind folgende: Kohärenz in Regulierungsfragen, staatseigene Unternehmen, öffentliches Beschaffungswesen, Wettbewerb, Investitionen, elektronischer Geschäftsverkehr, Umwelt und Beschäftigung.

Demnach scheint es zwischen beiden geplanten Megaregionen eine große Schnittmenge sowohl bei der Zielsetzung als auch in der Dimension zu geben. Dies ist bei einer schlüssigen Verhandlungslogik sicherlich sinnvoll. Wenn sich Hemmnisse für den transpazifischen Handel mithilfe gewisser Instrumente beseitigen lassen, erscheint es plausibel, diese – möglicherweise in angepasster Form – auch zur Beseitigung transatlantischer Handelshemmnisse zu nutzen. Man könnte sogar einen Schritt weiter gehen und das bereits Erreichte analysieren. Schott und Cimino (2013) schlagen vor, dass die transatlantischen Verhandlungspartner die beiden regionalen Abkommen, die sie mit Korea geschlossen haben – KORUS und KOREU – als Richtschnur nehmen und die jeweiligen Kernpunkte dieser Abkommen auf die TTIP übertragen; sie merken aber auch an, dass an unterschiedlichen regulatorischen Ansätzen in Bereichen wie dem Schutz geistigen Eigentums, SPS und der Umwelt noch gearbeitet werden muss, wie bereits oben angesprochen.

Die Schnittmenge zwischen TPP und TTIP ist sicher beträchtlich. Selbstverständlich gibt es besondere Umstände, die im transatlantischen Fall berücksichtigt werden müssen und die bei Korea oder der TPP nicht zutreffen, wie etwa die Befürchtungen französischer Filmemacher oder, seit der Affäre um Edward Snowden, deutsche Vorbehalte im Hinblick auf den Datenschutz.

⁷ | Privates Gespräch mit Deborah Elms auf dem Symposium zu Handel und Entwicklung auf Bali am 4. Dezember 2013

Diese Empfehlung basiert auf der Tatsache, dass innerhalb der TPP-Verhandlungen sechs Länder bereits Vorzugshandelsvereinbarungen mit den Vereinigten Staaten geschlossen haben: Singapur, Australien, Chile, Peru, Mexiko und Kanada, und damit das US-Muster der Verhandlungen weitgehend akzeptieren. Die Schnittmenge zwischen TPP und TTIP ist sicher beträchtlich. Selbstverständlich gibt es besondere Umstände, die im transatlantischen Fall berücksichtigt werden müssen und die bei Korea oder der TPP nicht zutreffen, wie etwa die Befürchtungen französischer Filmemacher oder, seit der Affäre um Edward Snowden, deutsche Vorbehalte im Hinblick auf den Datenschutz.

Megaabkommen und die Welthandelsordnung

Bilaterale Handelsabkommen können sich stark auf die Welthandelsordnung auswirken. Die Auswirkung hängt jedoch von der Art der Initiative ab, da es je nachdem unterschiedliche Effekte auf multinationale Verhandlungen gibt. Die meisten Präferenzabkommen, typischerweise zwischen zwei kleineren Ländern abgeschlossen (Süd-Süd) oder zwischen einem großen und einem kleinen (Zentrum – Peripherie), haben keine große wirtschaftliche Bedeutung (keine starke Zolltarifliberalisierung; nicht wesentlich über WTO-Verpflichtungen hinausgehend) ohne großen Effekt auf die multilaterale Handelsordnung.

Da die TTIP jedoch ein Abkommen zwischen den größten entwickelten Volkswirtschaften ist, käme es dabei sicherlich zu bedeutsamen systemischen Effekten (Erixon und Pehnelt 2009). Zudem kann im Vergleich die Einführung und Umsetzung einer umfassenden TPP bedeutsamer sein, wenn sie zu einem Abkommen führt, das die gesamte Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit (APEC) umfasst. Ein solches Abkommen könnte zur Einrichtung einer der größten Vorzugshandelsvereinbarungen unter Einschluss Chinas, Japans und der USA gemeinsam mit einigen der rasch wachsenden asiatischen und pazifischen Länder führen. Die EU bliebe hiervon freilich ausgeschlossen.


Wie die vorangegangene Analyse der Auswirkungen auf Drittländer gezeigt hat, erscheinen die althergebrachten Befürchtungen hinsichtlich wirtschaftlicher Auswirkungen von Vorzugshandelsvereinbarungen nicht mehr gerechtfertigt. Diese Ansicht wird noch verstärkt, wenn deren Auswirkung auf die Welthandelsordnung bewertet wird. Wie von Baldwin und Seghezza (2007) gezeigt, sind moderne Vorzugshandelsvereinbarungen eher Keimzellen des Multilateralismus als Stolpersteine für weitere multilaterale Initiativen. Da die Megaregionen viele Länder umfassen und über die Bedürfnisse der WTO hinausgehen und da die Unternehmen in den Mitgliedsländern solcher Abkommen in globale Wertschöpfungsketten integriert sind, ist zu erwarten, dass die Liberalisierungsbemühungen dieser Abkommen weitere Anstrengungen anderswo befeuern und in multilateralen Bestimmungen zum Tragen kommen werden. Unterm Strich gehen wir davon aus, dass die TTIP weiteren Bemühungen der WTO nach Bali nicht zuwiderläuft und eventuell eine weitere Verhandlungstätigkeit in Genf fördert – eine in den letzten Jahren seltene Erscheinung.

Die Einführung und Umsetzung einer umfassenden TPP kann bedeutsamer sein, wenn sie zu einem Abkommen führt, das die gesamte Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit (APEC) umfasst. Ein solches Abkommen könnte zur Einrichtung einer der größten Vorzugshandelsvereinbarungen unter Einschluss Chinas, Japans und der USA gemeinsam mit einigen der rasch wachsenden asiatischen und pazifischen Länder führen. Die EU bliebe hiervon freilich ausgeschlossen.

Es bleibt indes auch eine Besorgnis, die ihre Wurzeln in der sich abzeichnenden geopolitischen Ordnung im Kontext des relativen Abstiegs der USA und des relativen Aufstiegs Chinas hat. Sie richtet sich vor allem auf die TPP, da der asiatisch-pazifische Raum derjenige ist, in dem sich die entstehende internationale Wirtschaftsordnung am deutlichsten zeigt. China und andere ostasiatische Länder führen im Rahmen der Regionalen Zusammenarbeit für Asien und den Pazifik (RCEP) bereits Verhandlungen zu Vorzugshandelsvereinbarungen, von denen die USA ausgeschlossen sind. Falls die TPP-Verhandlungen scheitern oder hinter den Erwartungen zurückbleiben, werden im asiatisch-pazifischen Raum vermutlich zwei Machtblöcke entstehen, einer mit dem Schwerpunkt USA und einer mit dem Schwerpunkt China, mit unterschiedlichen Regelwerken und Anreizstrukturen. Dies würde vermutlich die Spannungen in einer Region verstärken, die bereits durch sich verschärfende wirtschaftliche und politische Auseinandersetzungen geprägt ist, wie etwa der Konflikt um die Ansprüche auf die Senkaku- bzw. Diayou-Inseln im Ostchinesischen Meer. Anders gesagt könnten Vorzugshandelsvereinbarungen zu politischen und Sicherheitsbündnissen und damit aus dem wirtschaftlichen in ein geopolitisches Umfeld führen. Andererseits könnte die derzeitige politische Führung Chinas sich dazu entschließen, die TPP-Verhandlungen als äußere Stütze für Wirtschaftsreformen im eigenen Land zu nutzen, sich also darin eher zu engagieren als sich in Opposition zu üben. Diese Strategie hat beträchtlichen Rückhalt in China, insbesondere unter den Reformern (Draper 2013). Das düstere geopolitische Szenarium muss sich daher nicht bewahrheiten, wenn sich alle Beteiligten auf den wirtschaftlichen Aspekt der TPP statt ihres geopolitischen konzentrieren.

Im Gegensatz hierzu würde ein Scheitern der TTIP keinen größeren wirtschaftlichen Einbruch für die EU bedeuten, obgleich die TTIP sicherlich eine wichtige äußere Stütze für notwendige mikroökonomische Reformen auf nationaler Ebene abgäbe und dabei dynamische Effekte verstärken würde. Hier, und nicht auf geopolitischem Gebiet, würden sich die Auswirkungen primär bemerkbar machen. Auf mittlere Sicht würde jedoch ein Scheitern bei der Festigung dieser dynamischen Zugewinne die zukünftige relative wirtschaftliche Stellung der EU in der Welt schädigen und ihren weltweiten Einfluss entsprechend untergraben. Angesichts des Aufstiegs Chinas und Asiens allgemein wäre das ein Ergebnis, das die außenpolitischen Eliten der EU zu Recht fürchten würden.

Fazit



Die angestrebte TTIP ist ein vielversprechendes politisches Projekt, das beiden Partnern wie auch anderen Ländern nützen könnte. Es gilt jedoch noch zahlreiche Hindernisse zu überwinden, insbesondere im Bereich der Regelungen und Standards. Eine Möglichkeit zum Umgang mit diesen Standards ist der Abschluss von MRAs mit strengen Kennzeichnungsvorschriften, die zu einer größeren Auswahl für die Verbraucher führen würde, ohne die Verbraucherschutzbestimmungen des betreffenden Landes zu unterlaufen. Man kann davon ausgehen, dass Europäer, die genetisch veränderte Organismen (GVO) ablehnen, keine kaufen werden. Um keine Handelsströme umzuleiten und Erzeuger aus Drittländern nicht zu benachteiligen, sollten gegenseitig vereinbarte Standards auch ihnen offenstehen. Das heißt, sie können wählen, an welchem sie sich orientieren.

Ein solches nicht diskriminierendes, offenes Regulierungssystem kann sich auf den Welthandel günstig auswirken, da die transatlantischen Partner so ihre hohen Standards beibehalten können, ohne dadurch Dritte zu benachteiligen, da diese bereits an die entsprechenden Standards gewöhnt sind und sich nicht an neue anpassen müssen.

Auf dem Weg zur TTIP gibt es jedoch einige „heilige Kühe“, die man schlachten muss, wie die europäische Ablehnung von GVO und das amerikanische Beharren auf die völlige Freiheit von Datenflüssen. Die Regierungen beiderseits des Atlantiks werden sich zudem vielen zivilgesellschaftlichen Lobbyisten gegenübersehen, die über das Anwachsen der Macht von Unternehmen und eine angebliche Schwächung regulatorischer Vorrechte besorgt sind. Vom Willen der transatlantischen Verhandlungspartner, diese Hürden zu überwinden, hängt vieles ab. Hierzu bedarf es eines gemeinsamen politischen Willens und Zielvorstellungen – knappe Güter in den gebeutelten westlichen Demokratien, die noch mit den Auswirkungen der schwersten Finanzkrise seit den 1930er Jahren zu kämpfen haben. Ob sich demokratisch gewählte Politiker gegen wichtige Interessengruppen durchsetzen und spartenübergreifende Zielkonflikte in ihrer vollen Komplexität beilegen können, wird sich noch zeigen.

Literatur

Baldwin, R. (1993): „A Domino Theory of Regionalism“, NBER-Arbeitspapier, 4465

Baldwin, R. (2013): „Multilateralising 21st Century Regionalism“, Genf, mimeo

Baldwin, R. (2014): „The Impact of Mega-Regionals“, erscheint demnächst, mimeo

Baldwin, R. und **Seghezza, E.** (2007): „Are Trade Blocs Building or Stumbling Blocks? New Evidence“, Genf, mimeo

Bhagwati, J. und **Panagariya, A.** (1996): „Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?“ in *Bhagwati, J. und A. Panagariya (Hrsg.), The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington

Bergsten, C. F. (o. J.): „Competitive Liberalization and Global Trade: A Vision for the Early 21st Century“, Arbeitspapier 96-15, Peterson Institute for International Economics, Zugriff über <http://www.iie.com/publications/wp/wp.cfm?ResearchID=171> (besucht am 14. Januar 2014)

Conway, P.; Janod, V. und Nicoletti, G. (2005): „Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003“, OECD Economics Department Arbeitspapier Nr. 419

Davies, M.; Draper, P. und Edinger, H. (2014): „Changing China, changing Africa: Future contours of an emerging relationship“, *Asian Economic Policy Review*, 9(2), xxx-xxx (erscheint demnächst)

Diekman, B. (2013): „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Chance und Herausforderung in der internationalen Handelspolitik“, *ifo Schnelldienst* 6/2013, S. 7-9

Donges, J. B., Freytag, A. und Zimmermann, R. (1997): „TAFTA: Assuring its Compatibility with Global Free Trade“, *The World Economy*, 1997 Supplement: Global Trade Policy, Bd. 20, August 1997, S. 567-580

Draper, P. (2013) „SA’s trade status is at risk as China grapples with Doha“, in *Business Day*, 6. Dezember, Zugriff über <http://www.bdlive.co.za/opinion/2013/12/06/sas-trade-status-is-at-risk-as-china-grapples-with-doha>

Draper, P., Freytag, A. und Fricke, S. (2014): „The potential of ACP countries to participate in Global and Regional Value Chains: A Mapping of Issues and Challenges“, Bericht zum MTS-Programm der AKP

Draper, P.; Lacey, S. and Ramkolowan, Y. (2014): „Mega-regional Trade Agreements: Strategic Implications for the African, Caribbean, and Pacific Countries“, Bericht für das MTS-Programm der AKP

ECORYS (2009): „Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis“, Rotterdam

Erixon, F. und Bauer, M. (2010): „A Transatlantic Zero Agreement: Estimating the Gains from Transatlantic Free Trade in Goods“, *ECIPE Beitrag* Nr. 4/2010

Erixon, F. und Brandt, L. (2011): „Ideas for New Transatlantic Initiatives on Trade“, *ECIPE GMF Arbeitspapier*, prepared for the Transatlantic Task Force on Trade

Erixon, F. und Pehnel, G. (2009): „A New Trade Agenda for Transatlantic Economic Cooperation“, *ECIPE Arbeitspapier* Nr. 09/2009

Europäische Kommission (2011): „Trade and Investment Barriers Report 2011“, Brüssel

- Europäische Kommission** (2013a): „Transatlantic Trade and Investment Partnership, The Economic Analysis Explained“, September 2013, Zugriff über: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/september/tradoc_151787.pdf (besucht am 3. Januar 2014)
- Europäische Kommission** (2013b): „European Union in the World“, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_122532.pdf (besucht am 12. Februar 2014)
- Felbermayr, G., Heid, B. und Lehwald, S.** (2013): „Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal!?, Global Economic Dynamics Project, Bertelsmann-Stiftung
- Felbermayr, G. und Larch, M.** (2013a): „Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft: Welche Effekte sind zu erwarten?“, ifo Schnelldienst 6/2013, S. 3-6
- Felbermayr, G. und Larch, M.** (2013b): „Transatlantic Free Trade: Questions and Answers from the Vantage Point of Trade Theory“, CESifo Forum, Bd. 14, 4-2013, S. 3-17
- Fontagne, L., Gourdon, J. und Jean, S.** (2013): „Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?“ CEPII Policy Brief Nr. 1, September 2013. Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)
- Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk, O. und Tomberger, P.** (2013) „Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment“, Zugriff über EU-Website: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf (besucht am 3. Januar 2014) Hochrangige Arbeitsgruppe der EU und der USA für Wachstum und Beschäftigung (2013), Abschlussbericht, 11. Februar 2013, zitiert als HLWG.
- Marchetti, J. und Roy, M.** (2013): „The TISA Initiative: An Overview of Market Access Issues“, WTO Staff Arbeitspapier ERSD-2013-11
- Messerlin, P. und van der Marel, E.** (2009): „Leading with Services: The Dynamics of Transatlantic Negotiations in Services“, Paris: Groupe d'Economie Mondiale/Sciences Po
- Organisation of Economic Cooperation and Development** (2013), Product Market Regulation Database, Zugriff über www.oecd.org/economy/pmr (besucht am 11. März 2014)
- Rollo, J., Holmes, P., Henson, S., Mendez Parra, M., Ollerenshaw, S., Lopez Gonzalez, J., Cirera, X. und Sandi, M.** (2013): „Potential Effects of the Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership on Selected Developing Countries“, University of Sussex, Institute of Development Studies, InterAnalysis Ltd und ITEAS Consulting, nd
- Schott, J. J. und Cimino, C.** (2013): „Crafting a Transatlantic Trade and Investment Partnership: What Can Be Done“, Peterson Institute for International Economics Policy Brief 13-8
- United States Trade Representative** (2011) „Outlines of the Trans-Pacific Partnership Agreement“, 12. November. Zugriff über USTR-Website: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/fact-sheets/2011/november/outlines-trans-pacific-partnership-agreement> (besucht am 14. Dezember 2013, zitiert als USTR)
- United States Trade Representative** (2013) „Joint Statement of TPP Ministers“ Zusammenkunft am Rande des APEC-Treffens der Handelsminister in Surabaya/Indonesien, 20. April, Zugriff über <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/april/joint-statement-tpp-ministers>. (besucht am 14. Dezember 2013, zitiert als USTR).

Viner, J. (1950): „The Customs Union Issue,
Reprint 1983, New York und London

Welthandelsorganisation (2011): „World Trade
Report 2011 The WTO and preferential trade
agreements: From co-existence to coherence“,
Welthandelsorganisation, Genf

Welthandelsorganisation (2013):
„United States Services Profile“, [http://stat.wto.
org/ServiceProfile/WSDBServicePFView.aspx?
Language=E&Country=US](http://stat.wto.org/ServiceProfile/WSDBServicePFView.aspx?Language=E&Country=US)
(besucht am 26. Februar 2014)

Welthandelsorganisation (2014a): „Trade and
tariff indicators, tariff profile European Union“,
Zugriff über
[http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.
aspx?Language=E&Country=E27](http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=E27)
(besucht am 11. März 2014)

Welthandelsorganisation (2014b): „Trade and
tariff indicators, tariff profile United States“,
Zugriff über
[http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.
aspx?Language=E&Country=US](http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView.aspx?Language=E&Country=US)
(besucht am 11. März 2014)

Abkürzungen

AKP	Gruppe der afrikanischen, karibischen und pazifischen Staaten
APEC	Asiatisch-pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit (engl. Asia-Pacific Economic Cooperation)
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BRICS	Brasilien, Russland, Indien, China und Südafrika
CGE-Modell	Computable General Equilibrium-Modell
EBL	Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit
EU	Europäische Union
EU-Kommission	Europäische Kommission
GVO	Genetisch veränderter Organismus
HLWG	Hochrangige Arbeitsgruppe der EU und der USA für Wachstum und Beschäftigung (United States-European Union High Level Working Group)
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
KOREU	Freihandelsabkommen zwischen der Republik Korea und der EU
KORUS	Freihandelsabkommen zwischen der Republik Korea und den USA
MRA	Abkommen über gegenseitige Anerkennung (engl. Mutual Recognition Agreement)
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
PTA	Vorzugshandelsvereinbarung (engl. Preferential Trade Agreement)
RCEP	Regionale Zusammenarbeit für Asien und den Pazifik (engl. Regional Cooperation for Asia and the Pacific)
SPS	gesundheitspolitische und pflanzenschutzrechtliche Maßnahmen (engl. Sanitary and Phytosanitary Measures)
TBT	Technische Handelshemmnisse (engl. Technical Barriers to Trade)
TISA	Abkommen zum Handel mit Dienstleistungen (engl. Trade in Service Agreement)
TPP	Transpazifische Partnerschaft
TTIP	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (engl. Transatlantic Trade and Investment Partnership)
USA	Vereinigte Staaten von Amerika (engl. United States of America)
WTO	Welthandelsorganisation (engl. World Trade Organisation)

Biografische Anmerkungen

Dr. Matthias Bauer studierte Volkswirtschaftslehre an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Betriebswirtschaftslehre an der University of Hull, Großbritannien. Als Stipendiat der Bundesbank-Stiftung Geld und Währung promovierte er am Graduiertenkolleg „Foundations of Global Financial Markets – Stability and Change“ und er war Research Affiliate beim European Center for International Political Economy, Brüssel. Herr Bauer ist Koordinator für Internationale Wirtschaftspolitik im Team Politikdialog und Analyse der Hauptabteilung Europäische und Internationale Zusammenarbeit (EIZ). Seine Arbeitsgebiete umfassen die Bereiche Soziale Marktwirtschaft, europäische Fiskalpolitik, Kapitalmarktpolitik und internationale Handelspolitik.

Peter Draper ist Gründer und Direktor von Tutwa Consulting, Pretoria. Er ist Professor an der WITS Business School, Johannesburg und berät u.a. die zwei bekannte südafrikanischen Think Tanks South African Institute of International Affairs (SAIIA) und Centre for Development and Enterprise (CDE). Er ist in vielen weiteren Institutionen und Organisationen (z.B. dem World Economic Forum) aktiv und hat zahlreiche Arbeiten zur internationalen Handels- und Entwicklungspolitik veröffentlicht. Siehe auch: <http://www.tutwaconsulting.com/about/team/peter-draper/>

Professor Andreas Freytag ist Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik an der Friedrich-Schiller-Universität Jena und Honorarprofessor an der Universität Stellenbosch, Südafrika. Er ist mit mehreren Think Tanks weltweit assoziiert und hat u.a. die OECD, die Europäische Kommission und die Gruppe der AKP-Länder beraten. Freytag hat zahlreiche Bücher und Aufsätze zu wirtschaftspolitischen, vor allem außenwirtschaftlichen Themen publiziert. Siehe auch: <http://www.wiwi.uni-jena.de/vw2/team/freytag>

Dipl.-Volksw. Susanne Fricke ist Diplom-Volkswirtin und wissenschaftliche Mitarbeiterin am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik. Ihr Hauptinteresse gilt der Analyse internationaler Handelsströme. Sie hat in Jena und Rennes studiert. Siehe auch: <http://www.wiwi.uni-jena.de/vw2/team/fricke>

IMPRESSUM

Herausgeberin

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
10907 Berlin

Konzept und Redaktion

Dr. Matthias Bauer

Kontakt

Dr. Stefan Friedrich
Leiter Team Politikdialog und Analyse
Europäische und Internationale Zusammenarbeit (EIZ)
Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
Klingelhöferstraße 23
10907 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 2 69 96-35 12
Fax: +49 (0) 30 / 2 69 96 5-35 12
E-Mail: stefan.friedrich@kas.de

Foto

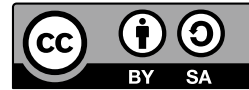
Titelmotiv unter Verwendung von
© Gina Sanders - Fotolia.com

Layout und Satz

SWITSCH KommunikationsDesign, Köln

Druck

Bonifatius GmbH, Paderborn



Der Text dieses Werkes ist lizenziert unter den Bedingungen von „Creative Commons Namensnennung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland“, CC BY-SA 3.0 DE

(abrufbar unter: <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>)

ISBN 978-3-95721-049-4

Gedruckt mit finanzieller Unterstützung der Bundesrepublik Deutschland.

Juli 2014

Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.

www.kas.de



ClimatePartner^o
klimaneutral
Druck | ID: 53323-1407-1011



Gefällt Ihnen diese Publikation?

Dann unterstützen Sie die Arbeit der Konrad-Adenauer-Stiftung für mehr Demokratie weltweit mit einer mobilen Spende.

Der Betrag kommt unmittelbar der Stiftung zugute und wird für die Förderung unserer satzungsgemäßen Zwecke verwendet.



Jetzt QR-Code scannen
und Betrag eingeben.

Foto: Ana Gulev/KAS-ACDP



www.kas.de



Konrad
Adenauer
Stiftung