



SVENSKT NÄRINGSLIV
SWEDISH ENTERPRISE

TTIP und die volkswirtschaftlichen Effekte - ein Forschungsübersicht



Autor: Fabian Wallen, Wallen Economics

Foto: Håkan Olsén

„Mats Elfsberg, Geschäftsführer von Sepson, ist einer von vielen Unternehmern, die ein größeres Interesse daran hätten, bei einem geglückten Freihandelsabkommen in den amerikanischen Markt zu investieren. Sepson entwickelt, produziert und vertreibt Seilwinden, nicht zuletzt für die Fahrzeugindustrie. Rund 85 Prozent der Produktion geht in den Export.“

Svenskt Näringslivs Vision lautet: „Menschen mit Unternehmergeist und wettbewerbsfähige Unternehmen führen Schweden gemeinsam zu höherem Wohlstand.“

Wir repräsentieren 50 Mitgliederorganisationen und rund 60.000 schwedische Unternehmen, davon sind 98 Prozent kleine und mittelständische Unternehmen.

Die Mitgliedsunternehmen beschäftigen ca. 1,6 Millionen Arbeitnehmer. Dies entspricht 70 Prozent des schwedischen privaten Sektors.

Die Aufgabe der Organisation ist es, sich für die Interessen der Unternehmen einzusetzen und eine breite Anerkennung in der Gesellschaft für den Wert und die Bedeutung des Unternehmertums zu schaffen. Grundlegend hierfür ist, dass Unternehmertum entscheidend für mehr Zuwachs und höheren Wohlstand in Schweden ist. Svenskt Näringsliv hat seinen Hauptsitz in Stockholm und unterhält 21 regionale Niederlassungen in Schweden sowie ein Büro in Brüssel.

TTIP und die volkswirtschaftlichen Effekte

Fabian Wallen, Juni 2015

Inhalt

Zusammenfassung	5
1. Einleitung	9
2. Wirtschaftliche Verbindungen zwischen EU und den USA	11
Der Investitionsfluss zwischen der EU und den USA	13
Transatlantische Unternehmen	14
3. Internationaler Handel, Handelsfreiheit und wirtschaftliches Wachstum	17
Positiver Zusammenhang zwischen Handelsanteil und BIP	17
Wirtschaftliche Effekte von Handelsliberalisierungen	18
Ergänzende Reformen	22
4. Volkswirtschaftliche Effekte von TTIP	24
Studien, die positive Effekte von TTIP aufzeigen	24
i. Die Ecorys-Studie	24
ii. Die CEPR-Studie	26
iii. Die CEPIL-Studie	27
iv. Die Studie des schwedischen Kommerkollegium	28
v. Die Bertelsmann-/IFO-Studie	30
Studien, die negative Effekte von TTIP aufzeigen	33
i. Die GDEI-Studie	33
ii. Die ÖFSE-Studie	35
iii. Der Cogito/Katalys-Bericht	37
5. Fazit und politische Diskussion	40
6. Literatur	44

Zusammenfassung

Die transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP), für die im Juli 2013 Verhandlungen zwischen der EU und den USA aufgenommen wurden, wird unter anderem zu niedrigeren/abgeschafften Zöllen, weniger nichttarifären Handelshemmnissen sowie zu vereinfachten Regelungen für grenzüberschreitende Investitionen führen. Im Hinblick darauf, dass die beiden Parteien nahezu die halbe Weltwirtschaft repräsentieren und dass ihre Volkswirtschaften bereits heute tief ineinander greifen, ist davon auszugehen, dass das zukünftige Abkommen beträchtliche Auswirkungen haben wird. Fast ein Fünftel der Externausfuhren der EU geht in die USA, die der mit Abstand größte Handelspartner der Union sind. Fast ein Drittel des Direktinvestitionskapitals findet sich in den USA wieder, ein Tatsache, die sich auch darin widerspiegelt, dass Unternehmen mit Hauptsitz in der EU gut drei Millionen Menschen in Tochtergesellschaften in den USA beschäftigen.

Es gibt gute Gründe davon auszugehen, dass sich das TTIP-Abkommen positiv auf die Volkswirtschaften sowohl der EU und Schwedens als auch der USA auswirken wird. Zum einen zeigt die empirische Forschung, dass sich mehr Offenheit und eine Liberalisierung des Handels positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung auswirken. So ist es laut einer neulich veröffentlichten schwedischen Studie begründet anzunehmen, dass die schwedische EU-Mitgliedschaft in Kombination mit der erhöhten Offenheit der letzten Jahrzehnte im Hinblick auf den Handel mit der Umwelt zu einem Anstieg des schwedischen BIP pro Kopf von 15-20 Prozent geführt haben.

Zum anderen ist in den letzten Jahren eine Reihe von Studien erschienen, die, in der Regel mit sogenannten CGE-Modellen, die volkswirtschaftlichen Effekte eines zukünftigen TTIP-Abkommens einschätzen. Die große Mehrheit der Studien kommt zu signifikant positiven Effekten, auch wenn es unter den Studien eine relativ große Variation gibt.

Laut einer Studie, die vom niederländischen Forschungsinstitut Ecorys bereits 2009 veröffentlicht wurde, resultiert ein Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA darin, dass das BNP der EU mit bis zu 0,7 Prozent in einem Zeitraum von zehn Jahren steigen wird, in erster Linie infolge reduzierter nichttarifärer Handelsbarrieren (beispielsweise in Form von Harmonisierungen von Regelungen und Produktstandards im Hinblick auf Umwelt, Sicherheit und Gesundheit). Dies entspricht für den durchschnittlichen EU-Bürger einem Einmalgewinn von ca. 12.300 Euro innerhalb eines Arbeitslebens. Zu ähnlichen Ergebnissen kommt eine Studie des britischen Forschungsinstitutes CEPR, die im Auftrag der EU-Kommission 2013 veröffentlicht wurde. Mit im Vergleich zur Ecorys-Studie etwas vorsichtigeren Annahmen hinsichtlich der Reduzierungen von nichttarifären Handelshemmnissen kommen die Forscher zu dem Ergebnis, dass das TTIP-Abkommen sich bis zu 0,5 Prozent auf das BIP der EU auswirken kann.

Einer Studie des französischen Forschungsinstituts CEPII sowie einer Studie des schwedischen Kommerskollegium zufolge, die 2013 bzw. 2012 veröffentlicht wurden, werden die volkswirtschaftlichen Effekte als etwas kleiner eingeschätzt, aber immer noch signifikant positiv. Laut CEPII-Studie wird erwartet, dass das BIP der EU in Folge des TTIP-Abkommens um ca. 0,3 Prozent steigt, laut Studie des Kommerskollegium um 0,2 Prozent in einem Zeitraum von zehn Jahren. Kommerskollegium legt darüber hinaus eine Schätzung der volkswirtschaftlichen Effekte für Schweden vor, derzufolge eine Steigerung des BIP um bis zu 0,2 Prozent zu erwarten ist. Auf Grundlage des BIP-Niveaus von 2014 würde dies gut sieben Milliarden schwedischen Kronen entsprechen.

Die optimistischsten Schätzungen der volkswirtschaftlichen Effekte finden sich in einer Studie dreier Forscher des IPO-Instituts in München, die in Zusammenarbeit mit der deutschen Denkfabrik Bertelsmann-Stiftung erstellt wurde. Die 2013 veröffentlichte Studie unterscheidet sich methodisch etwas von den anderen Studien. Statt von einer Annahme über den Umfang der Reduzierung nichttarifärer Handelshemmnisse auszugehen, verwenden die Forscher ein sogenanntes Gravitationsmodell, um zu bewerten, wie frühere Handelsabkommen (zum Beispiel EU und NAFTA) den Handel zwischen den Ländern beeinflusst haben. Laut der Bertelsmann-/IFO-Studie wird eine Steigerung des BIP pro Kopf in der EU um fast 5 Prozent erwartet. Für Schwedens BIP pro Kopf wird eine Steigerung von etwas mehr als sieben Prozent erwartet, was auf Grundlage des BIP-Niveaus von 2014 gut 29.000 schwedischen Kronen entsprechen würde.

In der Bertelsmann-/IFO-Studie wird im Unterschied zu den oben genannten Studien außerdem der Versuch gemacht, die Auswirkungen des TTIP-Abkommens auf den Arbeitsmarkt zu errechnen, indem im Modell unter anderem berücksichtigt wird, wie sich die Anreize zur Arbeitssuche in den einzelnen Ländern unterscheiden. Für das durchschnittliche EU-Land schätzen die Forscher, dass die Beschäftigung um ca. 0,6 Prozent steigen und gleichzeitig die Arbeitslosigkeit um ca. 0,6 Prozent sinken wird. Für Schweden wird eine Steigerung der Beschäftigung um 0,7 Prozent und ein Sinken der Arbeitslosigkeit um 0,7 Prozent erwartet.

Die einzige Studie zu den volkswirtschaftlichen Auswirkungen des TTIP-Abkommens, die negative Effekte für die EU aufzeigt, stammt von Jeronim Capaldo vom amerikanischen Forschungsinstitut Global Development and Environment Institute (GDEI). Im Gegensatz zu den anderen Studien verwendet Capaldo ein von den VN entwickeltes Modell, das sich von den traditionellen CGE-Modellen unter anderem darin unterscheidet, indem es davon ausgeht, dass eine Volkswirtschaft in größerem Maße von einer aggregierten Nachfrage gesteuert wird. Zusammenfassend wird geschätzt, dass das BIP der EU-Länder zwischen 0,1 und 0,5 Prozent in einem Zeitraum von zehn Jahren sinken wird, in erster Linie in Folge eines schlechteren Nettoexports und eines sinkenden Lohnanteils. Die Studie, die 2014 veröffentlicht wurde, ist jedoch aufgrund ihrer Methodologie her kritisiert worden. Unter anderem wird keine nähere Erklärung dafür gegeben, warum der Nettoexport sich besonders schlecht für die EU entwickeln sollte. Laut der schwedischen

Volkswirtschaftlerin Maria Persson, Dozentin an der Wirtschaftshochschule der Universität Lund, erfüllt die Studie nicht "den Standard, den man von einer seriösen wissenschaftlichen Studie erwartet".

Die österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung (ÖFSE) veröffentlichte im Frühjahr 2014 im Auftrag der *Fraktion der Vereinten Europäischen Linken/ Nordische grün-linke Allianz* im Europaparlament eine Auswertung der bisherigen Studien über die volkswirtschaftlichen Auswirkungen des TTIP-Abkommens. Die Studie enthält keine Berechnungen der volkswirtschaftlichen Auswirkungen, sondern konzentriert sich darauf, die Methodologie und Annahmen in einigen der Studien zu hinterfragen, welche positive volkswirtschaftliche Effekte aufzeigen. Unter anderem meinen die Forscher, dass bisherige Studien nicht berücksichtigt haben, dass reduzierte nichttarifäre Handelsbarrieren zu sozialen Kosten führen, weil davon auszugehen ist, dass Regulierungen und Produktstandards den wohlfahrtsmaximierend sind.

Diese Kritik beachtet jedoch nicht die die Klarstellung seitens der EU-Kommission, dass sich das TTIP-Abkommen nicht auf die grundlegende Gesetzgebung zum Schutz der Verbraucher, des Lebens und der Gesundheit von Menschen und Tieren und zum Schutz der Umwelt in der EU auswirken wird. Weiter bedeutet eine Harmonisierung der Regelungen und Normen nicht notwendigerweise, dass politische Ambitionen in Bezug auf Sicherheit, Gesundheit und Umwelt sinken. Zum Beispiel werden, bei der Bewertung der Verkehrssicherheit neuer Fahrzeuge verschiedene Typen von Crash-Dummies verwendet, je nachdem, ob ein Auto in den USA oder in der EU getestet wird, was bedeutet, dass Aufpralltests wiederholt werden müssen, wenn ein Fahrzeugmodell jenseits des Atlantiks eingeführt werden soll. Einer Studie zufolge würden die Kosten pro Fahrzeug um ca. sieben Prozent sinken, wenn es zu einer gegenseitigen Anerkennung dieses und anderer Standards in der Automobilindustrie käme.

Auch ein neulich veröffentlichter Bericht der grünen Denkfabrik Cogito und des gewerkschaftlichen Ideeninstituts Katalys betont die Gefahren, die in Folge einer Harmonisierung von Regulierungen und Normen entstehen können. Wie im Fall der ÖFSE-Studie vermeiden es jedoch die Autoren, die positiven Aspekte, nicht zuletzt in Form von intensiviertem Handel zwischen den USA und der EU, der von einer erweiterten Harmonisierung von Regulierungen und der gegenseitigen Anerkennung von Standards zu erwarten ist, deutlich hervorzuheben.

Der Cogito-/Katalys-Bericht enthält außerdem einen längeren kritischen Abschnitt über den Schutz von grenzüberschreitenden Unternehmensinvestitionen, so genannten Investor-State Dispute Settlements (ISDS). Unter anderem wird befürchtet, dass die Einführung einer ISDS-Klausel im TTIP-Abkommen es den Staaten erschwert, Gesetze im Interesse der Öffentlichkeit zu erlassen (*regulatory chill*), da es ausländischen Investoren ermöglicht wird, den Staat auf Schadenersatz zu verklagen, wenn dieser gegen ein Abkommen verstößt.

Die Theorie einer "politischen Abkühlung" (*regulatory chill*) wird jedoch von Studien, die auf systematische Weise die politischen Auswirkungen von ISDS-Klauseln in früheren Handels- und Investitionsabkommen untersucht haben, nicht bestätigt. Aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive gibt es gute Gründe, eine ISDS-Klausel in das TTIP-Abkommen aufzunehmen, da zu erwarten ist, dass bessere Rechtssicherheit und stabilere Regulierungen für Investitionen den Investitionsfluss zwischen den Ländern positiv beeinflussen.

Zusammenfassend zeigt die Forschung, dass sich das TTIP-Abkommen mit großer Wahrscheinlichkeit positiv auf die wirtschaftliche Entwicklung sowohl der EU als auch Schwedens auswirken wird – und eine ähnliche Schlussfolgerung kann auch in Bezug auf Handels- und Investitionsliberalisierungen gegenüber anderen Ländern als den USA gezogen werden. Die Harmonisierung der Regulierungen und Produktstandards im Rahmen des TTIP-Abkommens kann außerdem zu sogenannten Spill-Effekten beitragen, da davon auszugehen ist, dass Länder außerhalb des Handelsgebietes in bestimmten Maße ihre nichttarifären Handelsbarrieren auf Linie des TTIP-Abkommens anpassen werden.

1. Einleitung

Schwedens wirtschaftliche Geschichte ist in großem Maße davon geprägt, welche Möglichkeiten die Unternehmen hatten mit ihrer Umwelt in Handel zu treten. Umfassende Handelsliberalisierungen in den 1850er- und 1860er Jahren trugen dazu bei, dass die Ausfuhren, als Anteil am BIP, von rund 10 Prozent zur Mitte des 19. Jahrhunderts auf ca. 25 Prozent zu Beginn des 2. Weltkrieges steigen konnten. Entsprechend ist den Handelsliberalisierungen der letzten Jahrzehnte ein rasanter Anstieg des Exports gefolgt. Seit dem Jahr vor Schwedens Beitritt in die EU, also vor 20 Jahren, ist der Exportanteil von ca. 34 Prozent auf das heutige Niveau von etwa 45 Prozent gestiegen.

Schwedens vorteilhafte Exportentwicklung hat zu steigenden Löhnen geführt, während der erleichterte Zugang zu importierten Waren und Dienstleistungen einen stärkeren Wettbewerb mit sich gebracht hat, mit gesteigerter Qualität und sinkenden Preisen als Folge – und damit nicht zuletzt zum Vorteil für den schwedischen Verbraucher. Diese Entwicklung wird auch von der empirischen Forschung über die volkswirtschaftlichen Effekte des internationalen Handels unterstrichen. Mehr Offenheit gegenüber der Umwelt, sowohl was den Handel als auch Investitionen betrifft, tendiert dazu, das wirtschaftliche Wachstum positiv zu beeinflussen. Paul Stephen Segerstrom, Professor für internationale Wirtschaft an der Handelshochschule in Stockholm, zieht beispielsweise folgenden Schluss in einer umfangreichen Forschungsübersicht über den Zusammenhang zwischen Handel und wirtschaftlichem Wachstum:

”Countries experience significantly higher growth rates after opening up to international trade.”¹

Politiker und Wirtschaftsorganisationen auf beiden Seiten des Atlantiks haben in den letzten Jahrzehnten wiederholt den Bedarf für ein transatlantisches Handelsabkommen diskutiert. Eine Reihe einflussreicher Politiker wie der ehemalige Sprecher des amerikanischen Abgeordnetenhauses Newt Gingrich, der ehemalige deutsche Außenminister Klaus Kinkel sowie der Handelskommissar Leon Brittan waren schon Mitte der 1990er Jahre Befürworter eines umfassendes Handelsabkommens zwischen der EU und den USA (TAFTA).²

Jedoch wurden die Diskussionen erst Ende der 2000-er Jahre ernsthaft intensiviert. Zum einen als Folge davon, dass sowohl amerikanische als auch europäische Politiker, angesichts der Wirtschaftskrise 2008/2009, stärkeres Interesse zeigten, Möglichkeiten für

¹ Segerstrom (2011).

² Steffenson (2005).

eine Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung zu finden. Zum anderen gab es eine wachsende Unzufriedenheit über den Verhandlungsprozess im Rahmen der WHO, was dazu führte, dass die Möglichkeiten für bilaterale Handelsabkommen immer mehr als attraktive Alternative betrachtet wurden.³

Während des Gipfeltreffens zwischen der EU und den USA im November 2011 wurde, unter Leitung vom Handelskommissar der EU, Karel De Gucht und USAs Handelsvertreter Ron Kirk, eine Expertengruppe zusammengestellt, mit dem Ziel, eine Politik und Maßnahmen zu identifizieren, welche Handel und Investitionen zwischen den beiden Parteien stärken sollten. Die Expertengruppe empfahl in ihrem Abschlussbericht, der im Februar 2013 veröffentlicht wurde, dass Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA eingeleitet werden sollten. Vier Monate später, im Juli 2013, wurden schließlich die Verhandlungen über eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) aufgenommen.⁴

Das Ziel des TTIP-Abkommens ist es, die wirtschaftliche Integration zwischen der EU und den USA, u.a. durch gesenkte/abgeschaffte Zölle sowie reduzierte nichttarifäre Handelsbarrieren (beispielsweise Unterschiede in den Regelungen und Produktstandards in Bezug auf Umwelt, Sicherheit und Gesundheit) zu fördern. Darüber hinaus soll das Abkommen die Regeln für den Dienstleistungshandel wie auch grenzüberschreitende Investitionen vereinfachen.

Seit Beginn der Verhandlungen zu TTIP sind eine Reihe von Forschungsstudien veröffentlicht worden, die, ausgehend von verschiedenen Annahmen und mit unterschiedlichen Methoden, die volkswirtschaftlichen Effekte des kommenden Handelsabkommens beurteilen. Das Hauptanliegen dieses Berichts ist es, einige der Studien, die in den letzten Jahren am meisten Aufmerksamkeit erhalten haben, zu präsentieren und deren Resultate zusammenzustellen. Die Zusammenstellung wird in Kapitel 4 präsentiert.

Um einen Hintergrund zu diesen sogenannten TTIP-Studien zugeben, soll der Bericht jedoch mit einer Übersicht über die wirtschaftlichen Verbindungen zwischen der EU und den USA und in gewissem Umfang zwischen Schweden und den USA eingeleitet werden (s. Kapitel 2). Mit wirtschaftlichen Verbindungen sind unter anderem Handel, Direktinvestitionen und Geschäftstätigkeiten von multinationalen Unternehmen mit Hauptsitz in einem Land und Tochtergesellschaft(en) im anderen zu verstehen. Darüber hinaus wird eine genaue Darstellung der empirischen Forschung über den Zusammenhang zwischen internationalem Handel und wirtschaftlichem Wachstum gegeben (s. Kapitel 3). Im abschließenden Kapitel des Berichts werden dann ein Fazit sowie eine kurze politische Diskussion (Kapitel 5) gegeben.

³ Josling und Crombez (2013).

⁴ Svenskt Näringsliv (2014).

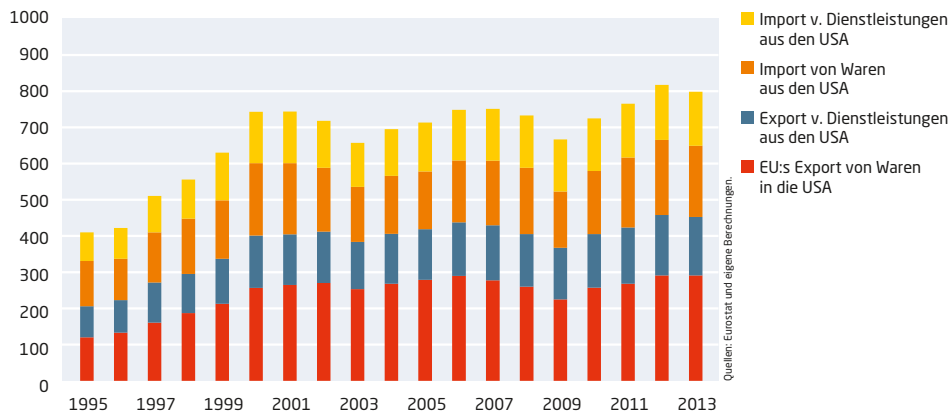
2. Wirtschaftliche Verbindungen zwischen EU und den USA

Für die Größe eines Handels- und Investitionsabkommens zwischen der EU und den USA gibt es keine handelspolitische Entsprechung, vielleicht mit Ausnahme der sogenannten Uruguayrunde, die 123 Länder einschloss und in der Schaffung der WHO resultierte. Zusammengekommen stehen die EU und USA für beinahe die Hälfte (gut 45 Prozent) des globalen BIP in laufenden Preisen und für ca. ein Drittel (33 Prozent) des globalen BNP in Bezug auf die Kaufkraft.⁵

Seit Mitte der 1990er Jahre ist der Wert des Handels von Waren und Dienstleistungen zwischen der EU und den USA von ca. 400 Milliarden Euro, gemessen in den Preisen von 2013, auf ca. 800 Milliarden Euro gestiegen (s. Abb. 1 unten). Es handelt sich mit anderen Worten um eine Verdopplung in knapp 20 Jahren.⁶

Abb 1. Handel insgesamt zwischen EU und USA, 1995-2013*

Preise von 2013, Milliarden Euro



*1995-2003 beziehen sich auf EU-15, 2004-2009 auf EU-27, sowie 2010-2013 auf EU-28. Die Statistik ist mit dem jeweiligen Preisindex für Export und Import von Waren und Dienstleistungen deflationiert.

⁵ Die Berechnungen betreffen 2014, die Statistik stammt von IMF World Economic Outlook Database, Oktober 2014.

⁶ Nur ein marginaler Anteil des Anstiegs lässt sich damit erklären, dass die Anzahl EU-Länder in dem Zeitraum von 15 auf 28 angewachsen ist. EU-15, d. h. die 15 Länder, die 1995 Mitglieder waren, stehen heute für ca. 95 Prozent des Exports von Waren und Dienstleistungen in die USA.

Als Anteil an den Externausfuhren der EU, d. h. in Länder außerhalb der Union, sind die Ausfuhren in die USA in dem Zeitraum etwas gesunken, von ca. 22 Prozent 1995 auf ca. 19 Prozent 2013. Diese Abnahme beruht in erster Linie darauf, dass der Export der EU in viele andere Regionen, nicht zuletzt Asien und China, gleichzeitig sehr stark angestiegen ist.⁷ USA stellt jedoch nach wie vor ungefährdet den größten Exportmarkt der EU dar, sowohl was die Warenausfuhren als auch den Export von Dienstleistungen betrifft (s. Tabelle 1 unten). Der zweitgrößte Empfänger der Ausfuhren aus der EU ist die Schweiz mit ca. 11 Prozent, gefolgt von China mit etwas mehr als sieben Prozent der EU-Exporte.

Tabelle 1. EUs Externausfuhren, 2013

Die zehn größten Abnehmerländer

	Warenexport (Mrd. Euro)	Dienstleistungen (Mrd. Euro)	Export Gesamt (Mrd. Euro)	Anteil am Extern- export (Prozent)
1. USA	289,5	180,7	470,2	19,2
2. Schweiz	169,1	99,5	268,6	11,0
3. China	148,2	29,0	177,2	7,2
4. Russland	119,5	30,7	150,2	6,1
5. Türkei	77,6	10,5	88,1	3,6
6. Japan	54,0	24,7	78,7	3,2
7. Norwegen	50,1	25,7	75,8	3,1
8. Vereinigte Arab. Emirate	44,6	11,3	55,9	2,3
9. Brasilien	39,9	14,8	54,7	2,2
10. Australien	32,1	18,8	50,9	2,1
Übrige Länder	712,0	264,0	976,0	39,9
Gesamt	1736,6	709,7	2446,3	100,0

Quelle: Eurostat

Die Tatsache, dass der Handel der EU mit einer Anzahl rasant wachsender Länder wie beispielsweise China schneller gewachsen ist als der Handel mit den USA, bedeutet jedoch nicht, dass der Handel mit den USA weniger wichtig für die wirtschaftliche Entwicklung der EU geworden ist. Im Gegenteil ist der Handel der EU mit den USA aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive seit Mitte der 1990er Jahre sogar wichtiger geworden – zumindest, wenn man die Ausfuhren der EU in die USA als Anteil am BIP der EU darstellt: hier zeigt sich eine Steigerung von ca. 2 Prozent 1995 auf ca. drei Prozent 2013.

⁷ Die Tatsache, dass die Anzahl der Mitgliedsstaaten in der EU im Zeitraum von 15 auf 28 angewachsen ist, hat den Anteil am Externexport der EU, der in die USA geht, nur marginal beeinflusst.

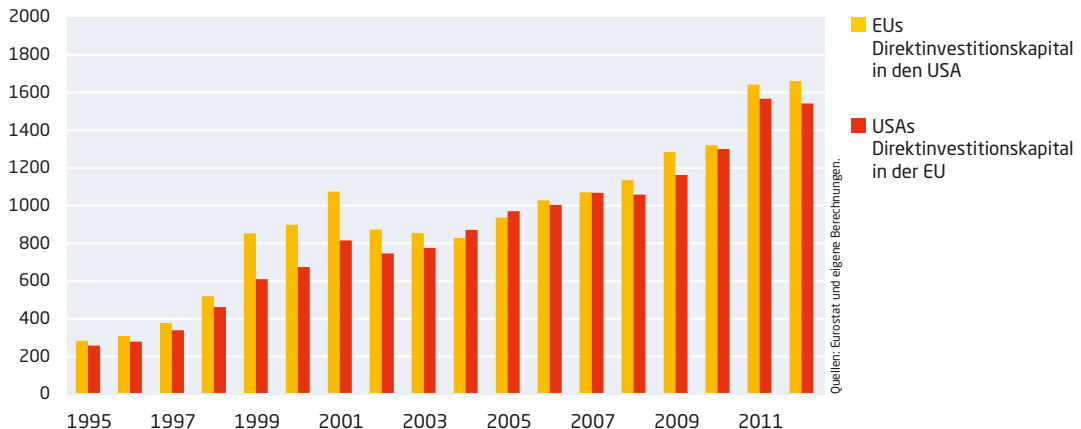
Auch was Schweden betrifft, ist der Export in die USA aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive von großer Bedeutung. 2013 lag der Wert von Schwedens Warenausfuhren in die USA bei ca. 68 Milliarden Kronen, der Wert der Dienstleistungen, die in die USA ausgeführt wurden, lag bei ca. 43 Milliarden Kronen laut Statistik der Zahlungsbilanz. Schwedens Gesamtausfuhren in die USA beliefen sich damit auf ca. 111 Milliarden Kronen, was ungefähr drei Prozent des BIP entspricht.⁸

Der Investitionsfluss zwischen der EU und den USA

Parallel zum raschen Takt der Steigerung des Handels zwischen der EU und den USA hat sich auch der Investitionsfluss seit Mitte der 1990er Jahre spürbar vergrößert. Einen deutlichen Indikator hierfür findet sich in der Statistik über das Direktinvestitionskapital.⁹ Der Wert des Direktinvestitionskapitals der EU ist von ca. 280 Milliarden Euro 1995 auf beinahe 1700 Milliarden Euro 2012 gestiegen. Entsprechend ist das Direktinvestitionskapital in der EU von ca. 250 Milliarden Euro 1995 auf 1500 Milliarden Euro gestiegen, was in Abbildung 2 unten zu sehen ist.

Abb. 2. Direktinvestitionskapital in der EU bzw. USA, 1995-2012*

Preise von 2013, in Mrd. Euro



*1995-2003 betrifft EU-15, 2004-2012 betrifft EU-27. Die Statistik deflationiert mit BIP-Deflator.

⁸ Statistik über Schwedens Export von Waren und Dienstleistungen in die USA stammt aus der Datenbank von Eurostat.

⁹ Direktinvestitionen sind eine Form des Kapitalexports, der direkt in der Produktion oder bei Geschäftstätigkeiten im Ausland erfolgt und bedeutet, dass das Unternehmen, welches die Direktinvestition durchführt, mindestens 10 Prozent der Aktien/Anteile oder des Stimmrechts in der Geschäftstätigkeit besitzt. Bei Direktinvestitionen kann es sich um Unternehmenserwerbe, Folgeninvestitionen oder um Neugründungen handeln.

Das Gesamtkapital von Direktinvestitionen der EU wurde für 2012 auf gut 5200 Milliarden Euro geschätzt. Die USA waren das mit Abstand größte Empfängerland und standen für fast 32 Prozent des Gesamtwerts des Direktinvestitionskapitals, gefolgt von der Schweiz (13 Prozent) und Kanada (fünf Prozent). Ein relativ großer Anteil an Direktinvestitionskapital liegt außerdem in Asien und nicht zuletzt in Hongkong, Singapur und China (s. Tabelle 2).

Tabelle 2. EUs Direktinvestitionskapital außerhalb der EU, 2012*

Die zehn größten Empfängerländer

	Wert des Direktinvestitionskapitals (Mrd. Euro)	Anteil am Direktinvestitionskapital der EU (Prozent)
1. USA	1655,0	31,8
2. Schweiz	679,0	13,0
3. Kanada	258,0	5,0
4. Brasilien	246,8	4,7
5. Russland	189,5	3,6
6. Australien	141,6	2,7
7. Hongkong	132,9	2,6
8. Singapur	118,7	2,3
9. China (ohne Hongkong)	118,1	2,3
10. Norwegen	99,8	1,9
Übrige Länder	1567,5	30,1
Gesamt	5206,8	100,0

*Betrifft EU-27.

Quelle: Eurostat

Das schwedische Direktinvestitionskapital in den USA wurde 2013 auf ca. 350 Milliarden Kronen geschätzt, was ungefähr 14 Prozent des gesamten Direktinvestitionskapitals im Ausland entspricht. Für dasselbe Jahr wurde das Direktinvestitionskapital der USA in Schweden auf knapp 230 Milliarden Euro geschätzt und entspricht damit etwas weniger als einem Zehntel des gesamten Direktinvestitionskapitals in Schweden.¹⁰

Transatlantische Unternehmen

Ein wichtiger Aspekt der Globalisierung ist die Tatsache, dass immer mehr Unternehmen mit ihren Geschäftstätigkeiten ins Ausland expandieren, d. h. in andere Länder als dem Land, in dem sich ihr Hauptsitz befindet.

¹⁰ SCB (2014).

Dies lässt sich unter anderem, wie oben illustriert, mithilfe von Statistiken über internationale Investitionsflüsse und Direktinvestitionskapital messen. Eine andere Art, die Geschäftstätigkeiten von Unternehmen im Ausland zu ermitteln, sind Statistiken über die Beschäftigung in ausländischen Tochterunternehmen.

Unternehmen mit Hauptsitz in EU-Ländern haben beispielsweise fast 15 Millionen Angestellte in Tochterunternehmen in Ländern außerhalb der EU, davon sind gut ein Fünftel Angestellte in den USA (s. Tabelle 3 unten). USA ist damit das mit Abstand größte Land, was die Beschäftigung in europäischen Tochterunternehmen außerhalb der EU betrifft.

Tabelle 3. Beschäftigung in europäischen Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Ausland, 2012*

Die zehn Länder mit der höchsten Anzahl Angestellte in Unternehmen mit Hauptsitz in der EU

	Anzahl Angestellte (Mio. Personen)	Anteil an der Gesamtanzahl Angestellte außerhalb der EU (in Prozent)
1. USA	3,2	22,1
2. China (ohne Hongkong)	1,4	9,8
3. Brasilien	1,3	8,7
4. Indien	0,9	6,4
5. Russland	0,6	4,2
6. Mexiko	0,5	3,4
7. Kanada	0,4	2,6
8. Australien	0,4	2,6
9. Südafrika	0,4	2,4
10. Türkei	0,3	2,4
Sonstige Länder	5,2	35,5
Gesamt	14,7	100,0

*Unternehmen mit Hauptsitz in EU-28 sowie Tochtergesellschaften außerhalb der EU.
Quelle: Eurostat

Auch bei schwedischen Unternehmen mit Geschäftstätigkeiten im Ausland ist die Beschäftigung in den USA größer als in allen anderen Ländern, in denen schwedische Unternehmen Tochtergesellschaften haben – zusammengenommen haben diese Unternehmen fast 200.000 Angestellte in den USA.¹¹ Das Sicherheitsunternehmen Securitas beschäftigt beispielsweise nahezu 900.000 Menschen in den USA.¹²

¹¹ Für eine vollständige Statistik über die Anzahl Angestellte in schwedischen Unternehmen mit Tochtergesellschaften im Ausland, s. Tillväxtanalys (2014a).

¹² S. <http://www.securitas.com/us/en/About-Securitas>.

Entsprechend haben viele amerikanische Unternehmen eine große Anzahl Angestellte in der EU und nicht zuletzt auch in Schweden. In der EU sind fast vier Millionen Menschen in Tochtergesellschaften von Unternehmen beschäftigt, die ihren Hauptsitz in den USA haben. Dies entspricht knapp zwei Prozent der Gesamtbeschäftigung in der EU. In Schweden sind etwas mehr als 80.000 Personen, oder knapp 2 Prozent der Gesamtbeschäftigten, in Unternehmen angestellt, die ihren Hauptsitz in den USA haben.¹³

” Auch bei schwedischen Unternehmen mit Geschäftstätigkeiten im Ausland ist die Beschäftigung in den USA größer als in allen anderen Ländern, in denen schwedische Unternehmen Tochtergesellschaften haben – zusammengenommen haben diese Unternehmen fast 200.000 Angestellte in den USA. Das Sicherheitsunternehmen Securitas beschäftigt beispielsweise nahezu 900.000 Menschen in den USA.

¹³ Die Statistik stammt von Eurostat. Laut Tillväxtanalys (2014b) lag die Anzahl der Angestellten in amerikanischen Unternehmen in Schweden 2012 bei ca. 72.000, im Vergleich dazu Eurostats Angabe von ca. 83 000 Personen.

3. Internationaler Handel, Handelsfreiheit und wirtschaftliches Wachstum

Sowohl die wirtschaftliche Grundlagentheorie als auch die moderne Handelstheorie bestätigen, dass in Folge reduzierter Handelsbarrieren mehr Handel mit der Umwelt zu erwarten ist. Dies wiederum führt zu positiven Wohlfahrtseffekten, unter anderem aufgrund einer steigenden Spezialisierung auf Linie der komparativen Vorteile der einzelnen Länder, steigender Großbetriebsvorteile auf wachsenden Verkaufsmärkten, besseren Zugangs zu Kapital und neuen Technologien sowie aufgrund von Produktivitätssteigerungen auf aggregiertem Niveau, da hochproduktive Unternehmen dazu tendieren, mehr als niedrigproduktive Unternehmen von gesteigerten Exportmöglichkeiten zu profitieren.¹⁴

In den letzten Jahrzehnten hat die Forschung von empirischen Grundlagen ausgehend zunehmend den Zusammenhang zwischen verschiedenen Messungen von internationalem Handel und wirtschaftlichem Wachstum studiert. Die empirische Forschung findet in der Regel einen positiven Zusammenhang zwischen den Variablen, wie stark dieser Zusammenhang aber ist, beruht seinerseits oft auf der Wahl von Variablen, Daten, Methodologie und Modellspezifikation.

Etwas vereinfacht kann die empirische Forschungsliteratur in zwei Gruppen unterteilt werden, von denen die eine die Effekte des Handelsanteils auf BIP-Niveau, die andere die volkswirtschaftlichen Effekte der *Offenheit für Handel mit der Umwelt oder Handelsliberalisierungen* analysiert.

Positiver Zusammenhang zwischen Handelsanteil und BIP

Bis Mitte der 1990er Jahre war der sogenannte Handelsanteil, d. h. Export plus Import als Anteil am BIP, eine oft vorkommende Variable in ökonometrischen Studien zu den volkswirtschaftlichen Effekten des internationalen Handels. Eine große Anzahl früherer Studien fand einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen dem Handelsanteil und wirtschaftlichem Zuwachs, weshalb oft der Schluss gezogen wurde, dass sich internationaler Handel positiv auf das wirtschaftliche Wachstum auswirkt.¹⁵

In den letzten Jahren haben jedoch die meisten Forscher gezeigt, dass solche Regressionen oftmals an sogenannten Endogenitätsproblemen leiden, was vereinfacht heißt, dass eine Variable, die nicht in der Regressionsanalyse eingeschlossen ist, sowohl die abhängige Variable (hier wirtschaftliches Wachstum) als auch die erklärende Variabel (hier der Handelsanteil) beeinflusst. Reichere Länder tendieren dazu, mehr Handel mit dem Ausland

¹⁴ Westernhagen (2002) und Melitz (2003).

¹⁵ S. beispielsweise Michaely (1977) und Dollar (1992).

zu betreiben als ärmere Länder. Daher kann es schwer sein festzumachen, in welchem Umfang die Korrelation zwischen Handel und wirtschaftlichem Wachstum eine Kausalität zwischen den beiden Variablen widerspiegelt und in welchem Ausmaß eine andere Variable sowohl den Handel als auch das wirtschaftliche Wachstum positiv beeinflusst.¹⁶

Die amerikanischen Volkswirtschaftswissenschaftler Jeffrey A. Frankel und David Romer haben versucht, das Endogenitätsproblem zu lösen, indem sie geografische Faktoren mit einbeziehen. Statt eine offizielle Statistik über den Handelsanteil einzelner Länder zu verwenden, konstruieren die beiden Makroökonomten eine sogenannte Instrumentenvariable mithilfe von Informationen über die Bevölkerungsgröße einzelner Länder und dem geografischen Abstand zu anderen Ländern. In einer Querschnittsanalyse des Zusammenhangs zwischen den Variablen in einer mit Daten von 150 Ländern kommen sie zu dem Schluss, dass internationaler Handel einen signifikant positiven Einfluss auf das BIP pro Kopf hat. Ein Prozentpunkt höherer Handelsanteil tendiert in Zahlen dazu, das BIP pro Kopf um zwischen einem halben und zwei Prozent anzuheben.¹⁷

Ein hoher Handelsanteil muss jedoch nicht die Folge einer gut funktionierenden Handelspolitik sein, sondern kann in bestimmten Fällen auch zum Beispiel mit der Bevölkerungszahl eines Landes (kleine Länder tendieren dazu, mehr mit dem Ausland zu handeln) oder mit dem Zugang zu Naturressourcen erklärt werden. Daher kann es schwer sein, einzig auf Grundlage der Feststellung, dass internationaler Handel das wirtschaftliche Wachstum positiv beeinflusst, relevante Schlussfolgerungen für die Politik zu ziehen. Viele Forscher wählen stattdessen unter anderem aus diesem Grund, den Zusammenhang zwischen wirtschaftlichem Wachstum und der Offenheit des Landes gegenüber ihrer Umwelt zu untersuchen. Statt die tatsächlich gemessenen Handelsspannen und Handelsanteile zu studieren, konzentriert man sich darauf, das Maß der Handelspolitik in den verschiedenen Ländern zu untersuchen.

Wirtschaftliche Effekte von Handelsliberalisierungen

Eine gewöhnliche Art die Handelspolitik eines Landes zu messen, besteht darin, ein Dummy oder einen Index zu erstellen, der misst, wie offen ein Land für den Handel mit der Umwelt ist, beispielsweise ausgehend von einer quantitativen Statistik über Handelszölle oder qualitative Informationen über nichttarifäre Handelsbarrieren.

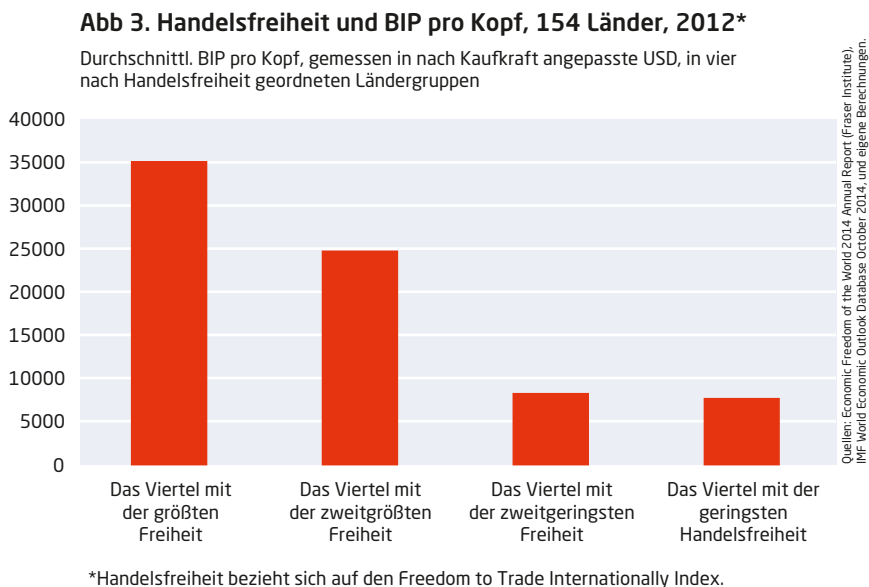
Ein solcher Index ist der Freedom to Trade Internationally Index, der jährlich von der kanadischen Denkfabrik Fraser in ihrem Bericht Economic Freedom of the World aktualisiert wird. Dieser Index berechnet sich aus der Hinzuziehung von Statistiken auf vier verschiedenen Gebieten:

¹⁶ Ein frühes Beispiel findet sich in Rodrik et al (1995).

¹⁷ Frankel und Romer (1999).

- (1) Steuern auf internationalen Handel,
- (2) Regulierungskosten für Handel sowie nichttarifäre Handelshemmnisse,
- (3) Differenz zwischen offiziellem Wechselkurs und Wechselkurs auf dem Schwarzmarkt,
- (4) Einschränkung der Bewegungsfreiheit für Kapital und Menschen.¹⁸

In Abb. 3 haben wir die 154 Länder aufgelistet, für die eine Statistik in vier gleich großen Gruppen nach Grad der Freiheit laut oben genanntem Index erhältlich ist, dies macht einen Vergleich des durchschnittlichen BIP pro Kopf in den vier Gruppen möglich. Das durchschnittliche BIP pro Kopf des Viertels der Länder, das dem Handel mit der Umwelt am meisten Freiheit einräumt, liegt bei gut 35.000 USD, was ca. 85 Prozent höher ist als der globale Durchschnitt. Das durchschnittliche BIP pro Kopf in dem Viertel der Länder, die dem Handel mit der Umwelt am wenigsten Freiheit einräumen, liegt bei weniger als 8000 USD.^{19 20}



¹⁸ Gwartney et al (2014).

¹⁹ Ein ähnliches Bild zeigt sich, wenn man die Länder stattdessen in drei bzw. fünf gleich große Gruppen aufteilt.

²⁰ Statistik über das nach der Kaufkraft angepasste BIP pro Kopf stammt von IMF World Economic Outlook Database, Oktober 2014.

„ Das durchschnittliche BIP pro Kopf in dem Viertel der Länder, die dem Handel mit der Umwelt am meisten Freiheit einräumen, liegt bei gut 35.000 USD und liegt damit ca. 85 Prozent höher als der globale Durchschnitt.

Eine Momentaufnahme der Beziehung zwischen zwei Variablen muss zwar nichts darüber aussagen, inwieweit ein kausaler Zusammenhang zwischen den beiden Variablen besteht, aber es gibt eine zunehmende Anzahl empirischer Forschungsstudien, die sich mit den volkswirtschaftlichen Effekten von Handelsliberalisierungen beschäftigen.

In einem der einflussreichsten Forschungsberichte der letzten Jahre auf diesem Gebiet konstruieren Romain Wacziarg und Karen Horn Welch, ausgehend von Statistiken über Handelszölle, nichttarifäre Handelsbarrieren, Wechselkurse auf dem Schwarzmarkt, staatlich sanktionierte Exportmonopole sowie den Grad des Sozialismus in 141 Ländern im Zeitraum 1950 bis 1998, eine Dummy-Variable für Handelsfreiheit. Die beiden Forscher kommen zu dem Ergebnis, dass Länder, die in unterschiedlichem Maße die Handelspolitik in besagten Zeitraum liberalisierten, ein wirtschaftliches Wachstum von ca. 1,5 Prozentpunkten verglichen mit dem Zeitraum vor der Handelsliberalisierung aufzeigen.²¹

Weiter fanden Wacziarg und Welch heraus, dass der Handelsanteil im Durchschnitt um ungefähr fünf Prozentpunkte als Folge der Handelsliberalisierungen anstieg, d. h. dass der Außenhandel dazu tendierte schneller zu steigen als das BIP. Darüber hinaus stieg auch der Investitionsanteil, d.h. feste Bruttoinvestitionen als Anteil am BIP, um zwischen 1,5 und zwei Prozentpunkte in Folge der Handelsliberalisierungen an, was eine wichtige Erklärung für das stärkere wirtschaftliche Wachstum sein kann.²²

²¹ Wacziarg und Welch (2008).

²² Ibid.

Aber auch die Verwendung von Indizes oder Dummy-Variablen, die die Offenheit messen, kann, wie der Handelsanteil, Ursache für Endogenitätsproblemen sein, da die Wahrscheinlichkeit groß ist, dass diese gemeinsam mit anderen Variablen, die das Wirtschaftswachstum beeinflussen, veränderlich sind, wie zum Beispiel eine gesunde Geld- und Finanzpolitik oder Reformen, die auf andere Weise die wirtschaftliche Freiheit stärken. Wenn man solche Variablen nicht in der Regression kontrolliert, kann es schwer sein herauszufinden, inwieweit es tatsächlich die Handelsliberalisierung ist, die das wirtschaftliche Wachstum beeinflusst.²³

Trotz dieser und ähnlicher methodologischer Probleme kommen die Forschungsübersichten der letzten Jahre zu einer übergreifenden Schlussfolgerung, dass Freiheit in Bezug auf Handel mit der Umwelt das wirtschaftliche Wachstum positiv beeinflusst. Ein Beispiel hierfür findet sich in einer oft zitierten Forschungsübersicht des IWF-Ökonomen Jean-Jacques Hallaert, der den Forschungsstand folgendermaßen zusammenfasst:

”More recent empirical studies have focused on cross-country and panel regressions and, although their methods can be criticized, they usually suggest that trade openness strongly enhances economic performance”.²⁴

” Die beiden Forscher kommen zu dem Ergebnis, dass Länder, die in unterschiedlichem Maße die Handelspolitik in besagten Zeitraum liberalisierten, ein wirtschaftliches Wachstum von ca. 1,5 Prozentpunkten verglichen mit dem Zeitraum vor der Handelsliberalisierung aufzeigen.

²³ Andersen und Babula (2008).

²⁴ Hallaert (2006).

Lill Andersen und Ronald Babula, von der Universität Kopenhagen ziehen in ihrer Übersicht über die empirische Forschung von 2008 einen ähnlichen Schluss:

”Is there a link between openness and growth? Based on this survey of the more recent empirical and theoretical literature, we believe that the answer is yes. Nearly all the empirical analyses confirm this.”²⁵

Auch Tahir et. al (2014) finden eine starke akademische Bestätigung dafür, dass Offenheit für den Handel die wirtschaftliche Entwicklung positiv beeinflusst:

”In this paper, it is concluded that the available literature provides an affirmative answer to the question whether or not there is a positive relationship between trade openness and economic growth.”²⁶

Diese Schlussfolgerungen werden auch von schwedischer Forschung auf diesem Gebiet bestätigt. Den Volkswirtschaftswissenschaftlern Daniel Halvarsson, Ari Kokko und Patrik Gustavsson zufolge hat die EU-Mitgliedschaft und die gestiegene Handelsfreiheit der letzten Jahrzehnte signifikant positive Effekte auf Schwedens Wirtschaft gehabt:

”Die geschätzten Auswirkungen von EU und mehr Handelsfreiheit auf die Einkommen in Schweden sind relativ unsicher, vorsichtig geschätzt würde Schwedens BIP pro Kopf ohne EU und höhere Offenheit mindestens 3 Prozent niedriger sein. Es muss betont werden, dass dies ein Schwellenwert ist, der auf empirischen Modellen basiert, die nicht sämtliche dynamischen Effekte berücksichtigen, welche in der modernen Integrations-theorie identifiziert worden sind. Auf Grundlage früherer Studien besteht Anlass davon auszugehen, dass der zugrundeliegende Effekt auf die pro-Kopf-Einkommen bis zu 15-20 Prozent betragen kann.”²⁷

Ergänzende Reformen

Viele Forscher betonen, dass die volkswirtschaftlichen Effekte von Handelsliberalisierungen oftmals davon abhängen, wie gut der einheimische Markt funktioniert. Zusätzliche wirtschaftliche Reformen können daher dazu beitragen, dass die volkswirtschaftlichen Effekte größer werden als was sie normalerweise wären, eine Schlussfolgerung, die in sämtlichen drei oben genannten Forschungsübersichten gezogen wird. Jean-Jacques Hallaert zum Beispiel, formuliert dies folgendermaßen:

²⁵ Andersen and Babula (2008).

²⁶ Tahir et al (2014).

²⁷ Halvarsson et al (2014).

”Trade liberalization should be undertaken as part of a broader package that ensures macroeconomic stability and includes structural reforms (such as reducing impediments to business), as this will strengthen and make the benefits from trade liberalization more durable.”²⁸

In den letzten Jahren hat eine Reihe von Forschern insbesondere untersucht, wie der Zusammenhang zwischen Handelsfreiheit und wirtschaftlichem Wachstum vom Umfang der Arbeitsmarktregulierungen beeinflusst werden kann. Ein Beispiel hierfür ist die Studie ”Openness Can be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities” von Roberto Chang et al. (2009). Ausgehend von einer ökonometrischen Analyse von Daten aus 82 Ländern für den Zeitraum 1960-2000, kommen die Forscher zu dem Schluss, dass die positiven volkswirtschaftlichen Effekte von Handelsliberalisierungen dazu tendieren größer zu sein, wenn flexible Arbeitsmärkte den Unternehmen die Möglichkeit geben, die Produktion und Beschäftigung entsprechend den Veränderungen in der globalen Nachfrage anzupassen.²⁹

²⁸ Hallaert (2006).

²⁹ Chang et al (2009).

4. Volkswirtschaftliche Effekte von TTIP

Seitdem im Sommer 2013 der Verhandlungsprozess über eine transatlantische Partnerschaft für Handel und Investitionen (TTIP) zwischen der EU und den USA eingeleitet wurde, sind eine Reihe von Studien veröffentlicht worden, in denen eine Schätzung der volkswirtschaftlichen Effekte des kommenden Handelsvertrages versucht wird. Die Studien unterscheiden sich untereinander unter anderem in Bezug auf ihre Grundthesen und ihrer Methodologie.

In diesem Abschnitt wollen wir einige der Studien, die in den letzten Jahren am meisten Aufmerksamkeit gewonnen haben, näher vorstellen. Dabei legen wir besonderes Gewicht auf die Zusammenfassung und einen Vergleich der übergreifenden Ergebnisse, in gewissem Umfang werden wir aber auch näher auf methodologische Aspekte eingehen.

Studien, die positive Effekte von TTIP aufzeigen

Die meisten Studien, in denen man im Voraus versucht, die Auswirkungen eines Handelsabkommens einzuschätzen, gehen von sogenannten berechenbaren allgemeinen Gleichgewichtsmodellen (CGE-Modelle) aus.³⁰ Ein CGE-Modell besteht aus einem umfangreichen Gleichungssystem, welches die Volkswirtschaft ausgehend von grundlegenden mikrotheoretischen Annahmen aus beschreibt, sowie aus einer statistischen Datenbank, die an das Gleichungssystem gekoppelt ist. Diese Art Modelle beschreiben mit anderen Worten die Zusammenhänge zwischen verschiedenen Akteuren und Sektoren in der Wirtschaft, was wiederum kontrollierte Simulationen von verschiedenen Politikexperimenten möglich macht.

i. Die Ecorys-Studie

Das holländische Forschungsinstitut und Beratungsunternehmen Ecorys veröffentlichte im Dezember 2009 im Auftrag der EU-Kommission eine umfassende Studie über die volkswirtschaftlichen Effekte, die in Folge eines umfangreicheren Handels und gesteigerter Investitionen eintreten, wenn die Kosten für nichttarifäre Handelshemmnisse zwischen der EU und den USA reduziert werden. Da die Studie gut drei Jahre vor Beginn der Verhandlungen über TTIP veröffentlicht wurde, diente sie als eine wichtige Grundlage zur Vorbereitung. Die Studie hat außerdem einen deutlichen Einfluss auf die Mehrzahl der folgenden Studien gehabt, nicht zuletzt im Hinblick auf Methodik und Disposition.

Die Forscher quantifizieren in der Studie vor allem die Kosten von nichttarifären Handelsbarrieren mithilfe von Umfrageergebnissen von ca. 5.500 Unternehmen in 23 unter-

³⁰ Englische Abkürzung für: *Computable general equilibrium models*.

schiedlichen Branchen in der EU und den USA. Ausgehend von Beratungen von über 40 Branchenexperten, gut 100.

Unternehmensorganisationen und einer Reihe von juristischen Experten auf dem Gebiet kommt man zu dem Schluss, dass ungefähr die Hälfte sämtlicher nichttarifärer Handelshemmnisse und Regeldifferenzen von einem Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA beeinflusst werden würde. Das Potenzial für eine Harmonisierung und Wegnahme von Regelung und Normen unterscheidet sich jedoch zwischen den einzelnen Branchen.

Mithilfe eines CGE-Modells werden anschließend die volkswirtschaftlichen Effekte für die EU und die USA für einen Zeitraum von zehn Jahren in zwei verschiedenen Szenarien berechnet. Im ersten (ambitionierten) Szenario geht man von der Annahme aus, dass ein Handels- und Investitionsabkommen zwischen der EU und den USA 50 Prozent sämtlicher nichttarifärer Handelsbarrieren und Regelunterschiede anspricht. Im zweiten (eingeschränkten) Szenario wird angenommen, dass 25 Prozent aller nichttarifären Handelsbarrieren und Regelunterschiede im Abkommen angesprochen werden.

Verglichen mit einem Grundszenario ohne ein Abkommen wird der Anstieg des BIP in der EU auf zwischen 0,3 und 0,7 Prozent berechnet, je nachdem, welches Szenario zur Anwendung kommt. Für das BIP der USA wird ein Anstieg von zwischen 0,1 und 0,3 Prozent berechnet. Der positive volkswirtschaftliche Effekt wird vor allem durch sinkende Einfuhrpreise und damit auch sinkende Verbraucherpreise, höheren Ausfuhren und höhere Produktion in Branchen mit hoher Wettbewerbsfähigkeit, niedrigeren Produktionskosten in Folge von Regelvereinfachungen sowie durch höhere Investitionen in Folge von harmonisierten Regelungen für ausländische Investitionen erklärt. Es wird erwartet, dass die Importpreise in der EU stärker sinken werden als in den USA, was den größeren BIP-Effekt für die EU im Vergleich zur USA erklärt. Der Anstieg der Gesamtausfuhren wird im ambitionierten Szenario für die EU auf zwei Prozent und gut sechs Prozent für die USA berechnet. Darüber hinaus wird erwartet, dass die Einfuhren etwas vorsichtiger ansteigen werden als die Ausfuhren und zu einer verbesserten Handelsbilanz führen, was den Forschern der Ecorys-Studie zufolge eine bessere Wettbewerbsfähigkeit für beide Parteien widerspiegelt.

Für den durchschnittlichen Haushalt wird eine Einkommenssteigerung von zwischen 0,4 und 0,8 Prozent in der EU und zwischen 0,1 und 0,3 Prozent in den USA in beiden Szenarien der Studie erwartet. Im ambitionierten Szenario entspricht dies einem Einmalgewinn von ca. 12.300 Euro bzw. 6.400 Euro in einem Arbeitsleben. Die Forscher finden abschließend positive Auswirkungen auf die Reallöhne für sowohl niedrig- als auch hochqualifizierte Arbeitskräfte in der EU und den USA.³¹

³¹ Berden et al (2009).

ii. Die CEPR-Studie

Die in Forschungskreisen am häufigsten zitierte Studie auf dem Gebiet – und die in den Medien vielleicht am meisten Aufmerksamkeit erlangte –, wurde im März 2013 vom britischen Centre for Economic Policy Research im Auftrag der EU-Kommission veröffentlicht. Unter der Leitung von Joseph Francois, Professor am World Trade Institute der Universität in Bern, Schweiz, verwendet die Forschungsgruppe ein CGE-Modell zur Analyse der volkswirtschaftlichen Effekte eines umfassenden TTIP-Abkommens in zwei Szenarien.³²

Im ersten Szenario wird von einem weniger ambitionierten TTIP-Abkommen mit einer zehnprozentigen Senkung der Handelskosten für nichttarifäre Handelshemmnisse sowie von einem Wegfall von insgesamt 98 Prozent aller Zölle zwischen der EU und den USA ausgegangen. Im zweiten Szenario gehen die Forscher davon aus, dass nichttarifäre Handelshemmnisse um 25 Prozent reduziert und 100 Prozent aller Zölle zwischen den Parteien abgeschafft werden. In beiden Szenarien wird angenommen, dass die nichttarifären Handelshemmnisse, die öffentliche Ausschreibungen regulieren, in höherem Umfang reduziert werden als sonstige nichttarifäre Handelshemmnisse; im weniger ambitionierten Szenario wird eine 25-prozentige Senkung, im ambitionierteren Szenario eine 50-prozentige Senkung dieser Handelshemmnisse angenommen.

Die Ergebnisse der CEPR-Studie werden mit dem zu erwartenden Ergebnis in einer Situation ohne TTIP-Abkommen für 2027 verglichen, was den Forschern zufolge ca. 10 Jahre nach Einführung des Abkommens sein dürfte. Das heißt, dass das Modell, wie die weiter oben erörterte Ecorys-Studie, auch die längerfristigen Effekte des Handelsabkommens miteinbezieht.

Die volkswirtschaftlichen Effekte sind laut CEPR-Studie signifikant positiv in beiden Szenarien. Es wird erwartet, dass das BIP der EU um zwischen 68 und 119 Milliarden und das BIP der USA um zwischen 50 und 95 Milliarden Euro wachsen wird, je nachdem, inwieweit die weniger ambitionierten bzw. ambitionierteren Annahmen zur Anwendung kommen.³³ Dies entspricht einem Anstieg des BIP der EU um zwischen 0,3 und 0,5 Prozent und einem Anstieg um zwischen 0,2 und 0,4 Prozent für das BIP der USA in Folge eines TTIP-Abkommens. Für einen vierköpfigen Haushalt würde dies eine Steigerung des verfügbaren Einkommens von zwischen 306 und 545 Euro pro Jahr in der EU und eine Einkommenssteigerung von zwischen 336 und 655 Euro pro Jahr in der USA bedeuten.

Der Ursprung dieser positiven Effekte wird in einem signifikant gesteigerten Handel zwischen den beiden Parteien gesehen, wobei besonders wichtig in diesem Zusammenhang die Reduzierung der nichttarifären Handelshemmnisse ist. Es wird erwartet, dass die Ausfuhren der EU in die USA um bis zu 28 Prozent und die Ausfuhren der USA in

³² Joseph Francois war außerdem einer der fünf Hauptverfasser der oben genannten Ecorys-Studie.

³³ Die Ergebnisse sind angegeben im Geldwert des Jahres 2013.

die EU um bis zu 37 Prozent steigen werden. Die höhere Erwartung für die Ausfuhren der USA wird die Folge der Abschaffung der heute relativ hohen Zölle für Motorfahrzeuge und prozessierte Nahrungsmittel gesehen. Insgesamt wird ein Anstieg der Gesamtausfuhren um bis zu 6 Prozent für die EU und bis zu acht Prozent für die USA erwartet.

Abschließend gehen die Forscher davon aus, dass eine Anpassung der Regelungen und Normen zwischen der EU und den USA auch zu einer höheren globalen Regelkonvergenz führen wird, was zu besseren Voraussetzungen für außenstehende Länder im Handel mit der EU und den USA beitragen kann. Da dieser Effekt, laut Modell der CEPR-Studie, größer ist als der handelsreduzierende Effekt, der entsteht, wenn Unternehmen in der EU und den USA andere Märkte fallen lassen, wird erwartet, dass auch das BIP für außenstehende Länder positiv beeinflusst wird. Insgesamt wird geschätzt, dass das BIP der übrigen Welt in Folge des TTIP-Abkommens um zwischen 0,05 und 0,1 Prozent steigen wird.³⁴

iii. Die CEPII-Studie

Im September 2013 veröffentlichte das französische Forschungsinstitut Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII) eine Studie, die in vielerlei Hinsicht an die Ecorys- und CEPR-Studien erinnert. Auch die CEPII-Studie, die unter anderem von Professor Lionel Fontagné an der Paris School of Economics verfasst wurde, geht von einem CGE-Modell aus, jedoch mit etwas anderen Annahmen als die oben genannten Studien.

Die Forscher berechnen die volkswirtschaftlichen Effekte des zukünftigen TTIP-Abkommens in einem Hauptszenario sowie in vier alternativen Szenarien, welche sich in Bezug auf die Annahme darüber, wie nichttarifäre Handelskosten verändert werden, unterscheiden. Die einzelnen Ergebnisse dieser Szenarien werden mit einem Grundszenario (d. h. ohne TTIP-Abkommen) für das Jahr 2025 verglichen, d. h., dass das Modell auch langfristige Effekte berücksichtigt. Im Grundszenario gehen die Forscher von der Annahme aus, dass die Handelskosten in Folge einer vorgeschlagenen amerikanischen Richtlinie über stärkere Grenzkontrollen von Einfuhren steigen werden. Außerdem wird angenommen, dass Handelskosten bezüglich nichttarifärer Handelshemmnisse innerhalb der EU um insgesamt 20 Prozent für einen Zeitraum von 15 Jahren als Folge der Vervollständigung des Binnenmarktes sinken werden.

Im Hauptszenario der CEPII-Studie wird zunächst davon ausgegangen, dass die amerikanische Richtlinie über stärkere Grenzkontrollen nicht für die EU gelten wird. Weiter wird angenommen, dass sämtliche Zölle zwischen der EU und den USA während eines Zeitraums von sieben Jahren ab 2015 nach und nach abgeschafft werden, wobei der Zeitraum für ein spezifisches Produkt oder einen spezifischen Wirtschaftszweig davon abhängt, wie empfindlich das Produkt oder der Wirtschaftszweig für den Wettbewerb sein wird. Schließlich gehen die Forscher von der Annahme aus, dass Handelskosten

³⁴ Francois et al (2013).

aufgrund nichttarifärer Handelshemmnisse auf sowohl Produkt- als auch Dienstleistungsmärkten um 25 Prozent sinken werden. Eine Ausnahme bilden öffentliche und audiovisuelle Dienstleistungen, für die diverse Handelsbarrieren als unverändert angenommen werden.³⁵

Auch in der CEPII-Studie werden die langfristigen Effekte des TTIP-Abkommens als signifikant positiv eingeschätzt. Es wird erwartet, dass die Ausfuhren der EU in die USA im Hauptszenario im Vergleich zum Grundszenario um 49 Prozent steigen werden und die Ausfuhren der USA in die EU um ca. 53 Prozent. Die größere Exportsteigerung der USA beruht darauf, dass die Ausfuhren von landwirtschafts- und Industrieprodukten verglichen mit denen der EU als höher berechnet werden. Ungefähr 80 Prozent der positiven Effekte lassen sich auf reduzierte nichttarifäre Handelshemmnisse zurückführen.

Die Effekte des TTIP-Abkommens auf den Handel mit Drittländern sind sehr klein, was damit erklärt wird, dass der gesteigerte Handel zwischen der EU und den USA in großem Umfang die einheimische Produktion ersetzt. Es wird sogar vermutet, dass Ausfuhren von anderen Ländern in die EU gering ansteigen werden (0,2 Prozent), während gleichzeitig die Exporte anderer Länder in die USA leicht sinken werden (-2,5 Prozent).

Zusammenfassend wird geschätzt, dass sowohl das BIP der EU als auch das der USA in Folge des TTIP-Abkommens um 0,3 Prozent steigen werden. Aufgeteilt nach Wirtschaftszweigen wird erwartet, dass der Veredelungswert im europäischen Landwirtschaftssektor bei einem Vergleich des Hauptszenarios mit dem Grundszenario etwas niedriger sein wird (-0,8 Prozent). Dagegen wird der Effekt auf sowohl den Industrie- als auch den Dienstleistungssektoren in der EU als positiv eingeschätzt (0,6 bzw. 0,5 Prozent). Für die USA werden die Effekte auf allen drei Sektoren als positiv erwartet.³⁶

iv. Die Studie des schwedischen Kommerkollegium

Kommerkollegium, Schwedens Amt für Außenhandel, EUs Binnenmarkt und Handelspolitik, veröffentlichte im Herbst 2012 eine Studie über die volkswirtschaftlichen Effekte eines Handelsabkommens zwischen der EU und den USA. Die Studie, die im Auftrag des schwedischen Außenministeriums erstellt wurde, basiert wie die oben genannten anderen Studien auf einem CGE-Modell und enthält darüber hinaus eine spezielle Analyse der Auswirkungen des Handelsabkommens auf die schwedische Wirtschaft.

³⁵ Das erste alternative Szenario geht von der Annahme von Zollsenkungen aus, gleichzeitig werden nichttarifäre Handelshemmnisse vom Abkommen nicht umfasst. Im zweiten alternativen Szenario gehen die Forscher davon aus, dass die Arbeit an der Reduzierung von nichttarifären Handelshemmnissen anfangs auf die Wirtschaftszweige beschränkt ist, die am meisten geschützt sind. Das dritte alternative Szenario geht von der Annahme aus, dass nichttarifäre Handelshemmnisse gegenüber der übrigen Welt um 5 Prozent aufgrund einer globalen Anpassung (harmonization spillovers) sinken werden. Das vierte Szenario schließlich geht von denselben Annahmen wie das Hauptszenario aus, was die reduzierten Handelshemmnisse betrifft, geht aber davon aus, dass die Kosten für nichttarifäre Handelshemmnisse zu Beginn etwas niedriger sein werden. Wir werden uns hier jedoch auf das Hauptszenario konzentrieren.

³⁶ Fontagné et al (2013).

Die Studie geht in erster Linie von der Annahme aus, dass sämtliche Zölle zwischen der EU und den USA abgeschafft werden. Was die Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen betrifft, werden zwei unterschiedliche Szenarien analysiert, wovon (i) im vorsichtiger gehaltenen Szenario davon ausgegangen wird, dass diese Handelshemmnisse um durchschnittlich 25 Prozent und im (ii) umfassenderen Szenario um 50 Prozent reduziert werden. Es sei darauf hingewiesen, dass das vorsichtigere Szenario das Hauptszenario des Kommerskollegium ist. Die volkswirtschaftlichen Effekte werden für einen Zeitraum von zehn Jahren berechnet, mit einem Grundszenario ohne verändertes Handelsabkommen als Referenzpunkt.

Es wird in der Studie erwartet, dass sowohl die Ausfuhren der EU in die USA als auch die Ausfuhren der USA in die EU laut Hauptszenario um ca. 20 Prozent steigen werden. Gleichzeitig sinken jedoch die Ausfuhren in andere Länder etwas, und zwar um 0,8 Prozent für die EU und um 2,9 Prozent für die USA. Schwedens Ausfuhren in die USA werden mit fast 17 Prozent in Folge des Handelsabkommens steigen. Gleichzeitig wird der Export in die EU-Länder und in die übrige Welt negativ beeinflusst (-1,1 Prozent bzw. -0,9 Prozent). Insgesamt wird eine Steigerung der Gesamtausfuhren sämtlicher drei Länder/Regionen erwartet – für die EU um 0,4 Prozent, für die USA um 2,5 Prozent und für Schweden um 0,3 Prozent. Eine wichtige Erklärung für die relativ große Exportzunahme der USA ist die Tatsache, dass der Anteil der Ausfuhren, die in die EU gehen, deutlich höher ist als der Anteil der Ausfuhren von der EU und Schweden in die USA.

Für die Ausfuhren der übrigen Welt sowohl in die EU als auch nach Schweden wird eine geringe Steigerung erwartet, gleichzeitig werden ihre Ausfuhren in die USA etwas sinken. Kommerskollegium betont jedoch, dass das angewendete CGE-Modell die positiven Effekte, die in Folge einer gesteigerten Harmonisierung und Anpassung von internationalen Normen und Regelungen zu erwarten sind, nicht berücksichtigt, d. h., dass der Gesamteffekt auf die Ausfuhren der übrigen Welt unterschätzt werden.

Insgesamt wird geschätzt, dass das Handelsabkommen zu einer Steigerung des BIP der EU im Hauptszenario im Vergleich zum Grundszenario von 0,1 Prozent führen wird. Für die USA wird ein größerer BIP-Effekt erwartet, nämlich 0,2 Prozent, was als Folge des relativ gesehenen stärkeren Exportanstiegs zu sehen ist.

Für Schwedens BIP wird eine Steigerung von 0,1 Prozent erwartet, mit besonders großen Produktions- und Ausfuhrsteigerungen in den Bereichen Landwirtschaft, Fahrzeugindustrie, Metallindustrie sowie bei Versicherungsdienstleistungen. Für den Veredelungswert innerhalb der sogenannten Unternehmensdienstleistungen wird eine geringe Senkung erwartet. Die Tatsache, dass sowohl die Ausfuhren als auch, in noch größerem Maße, die Einfuhren von Unternehmensdienstleistungen steigen, werden auch positive Auswirkungen auf eine Reihe von Branchen erwartet, die von Unternehmensdienstleistungen abhängig sind.

In dem umfassenderen Szenario werden die volkswirtschaftlichen Effekte als deutlich größer angesehen. Hier wird insgesamt eine Steigerung des BIP der EU und der USA von 0,2 bzw. 0,5 Prozent in Folge des TTIP-Abkommens erwartet. Schwedens BIP wird im umfassenderen Szenario um 0,2 Prozent höher sein als im Grundszenario.³⁷ Ausgehend vom BIP-Niveau des Jahres 2014 entspräche dies etwas mehr als sieben Milliarden schwedischen Kronen.³⁸

v. Die Bertelsmann-/IFO-Studie

Im Sommer 2013 veröffentlichten drei Forscher des Münchner IFO-Instituts in Zusammenarbeit mit der deutschen Denkfabrik Bertelsmann Stiftung eine Studie über die langfristigen volkswirtschaftlichen Effekte von TTIP. Auch die Bertelsmann-/IFO-Studie geht von einem CGE-Modell aus, jedoch mit dem Unterschied, dass mehr Arbeit auf die "Kalibrierung" der Gleichungen des Modells gelegt wurde, mit dem Ziel, besser die spezifischen Verhältnisse (wie geografischer Abstand) im bilateralen Handel zwischen den 126 Ländern, die das Modell umfasst, berücksichtigen zu können.³⁹

Die Studie unterscheidet sich außerdem von den oben vorgestellten Studien in Bezug auf die Annahmen über die Ausformung des TTIP-Abkommens. Während die anderen Studien explizite Annahmen darüber voranstellen, wie sehr die Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen sinken werden, geht die Bertelsmann-/IFO-Studie stattdessen von ökonometrischen Berechnungen darüber aus, wie sehr der Handel in Ländern gewachsen ist, die bereits früher ein Handelsabkommen vereinbart oder sich einem solchen angeschlossen haben (wie beispielsweise EU und NAFTA). Das Modell berücksichtigt darüber hinaus indirekte Effekte beispielsweise in Bezug auf die Investitionsentwicklung, welche dazu tendiert, die Berechnungen der gesamten volkswirtschaftlichen Auswirkungen positiv zu beeinflussen.

Die volkswirtschaftlichen Effekte sind in der der Bertelsmann-/IFO-Studie deutlich größer als in den anderen Studien. Für den bilateralen Handel zwischen der EU und den USA wird im Hauptszenario des Berichts eine Steigerung von 80 Prozent erwartet.⁴⁰ Der Effekt auf das BIP pro Kopf wird auf fast fünf Prozent für das durchschnittliche EU-Land und gut 13 Prozent für die USA geschätzt. In der EU wird der Einkommenseffekt davon beeinflusst, in welchem Umfang die einzelnen Mitgliedsstaaten mit der USA Handel treiben. Dies entspricht einer Steigerung des BIP pro Kopf um ca. 29.000 schwedische Kronen.⁴¹

³⁷ Kammerskollegium (2012).

³⁸ Laut Berechnungen von SCB für 2014, die am 27. Februar 2015 veröffentlicht wurden.

³⁹ Die Forscher wenden hier ein sogenanntes Gravitationsmodell an.

⁴⁰ Zwei unterschiedliche Szenarien werden analysiert, von denen das erste von einem Abkommen ausgeht, bei dem einzig die Zölle abgeschafft werden. Das zweite Szenario, und zugleich Hauptszenario der Studie, umfasst sowohl abgeschaffte Zölle als auch reduzierte Kosten für nichttarifäre Handelshemmnisse.

⁴¹ Basierend auf dem BIP pro Kopf von 2014, das bei etwas mehr als 400 000 Kronen lag.

” In der EU wird der Einkommenseffekt davon beeinflusst, in welchem Umfang die einzelnen Mitgliedsstaaten mit der USA Handel treiben. Dies entspricht einer Steigerung des BIP pro Kopf um ca. 29.000 schwedische Kronen.

Die Forscher schätzen den globalen Effekt auf das BIP pro Kopf auf gut drei Prozent, mit einem negativen Effekt für eine Reihe von Ländern, die nicht vom Abkommen umfasst werden, heute aber einen relativ großen Handel mit der EU und den USA betreiben (zum Beispiel Kanada, Mexiko, Japan und Norwegen).

Die Forscher machen außerdem, im Unterschied zu den anderen oben erwähnten Studien, einen Versuch die Effekte des TTIP-Abkommens auf die Arbeitsmärkte zu schätzen, und zwar in Bezug auf Beschäftigung, Arbeitslosigkeit und Reallöhne. Das Modell wird in diesem Zusammenhang weiter gedacht, indem man unter anderem berücksichtigt, dass sich die Anreize für die Arbeitssuche in den einzelnen Ländern unterscheiden. Ein langfristiger Beschäftigungseffekt wird auf ca. 0,8 Prozent für die USA und ca. 0,6 Prozent für das durchschnittliche EU-Land geschätzt. Für Schweden wird eine Beschäftigungssteigerung von 0,7 Prozent erwartet. Was die Arbeitslosigkeit betrifft, wird eine Senkung von ca. 0,7 Prozent für die USA, ca. 0,6 Prozent für das durchschnittliche EU-Land und ca. 0,7 Prozent für Schweden erwartet. Gleichzeitig geht man davon aus, dass die Reallöhne um 3,7 Prozent in den USA, um 3,0 Prozent in der EU und um 3,4 Prozent in Schweden als Konsequenz aus dem TTIP-Abkommen steigen werden.⁴²

Es sei darauf hingewiesen, dass zwei der Autoren der Bertelsmann-/IFO-Studie eine neue Studie im Herbst 2014 veröffentlicht haben, vor allem basierend auf aktualisierten Statistiken und unter Einbeziehung einer größeren Anzahl Länder. Die Ergebnisse der neueren Studie weisen auf etwas geringere volkswirtschaftliche Effekte hin, vor allem für die USA. Laut der neueren Studie wird eine Steigerung des BIP pro Kopf im durchschnittlichen EU-Land von 3,9 Prozent in Folge des TTIP-Abkommens erwartet. Für Schweden wird eine Steigerung des BIP pro Kopf um 4,3 Prozent und für USA um 4,9 Prozent erwartet. Auch die neuere Studie weist mit anderen Worten im Vergleich zu den übrigen Studien auf diesem Gebiet auf relativ große volkswirtschaftliche Effekte hin.⁴³

⁴² Felbermayr et al (2013).

⁴³ Felbermayr et al (2014).

Niveau und Umfang von Zöllen und nichttarifären Handelshemmnissen

Sämtlichen oben genannten Studien zufolge sind die größten volkswirtschaftlichen Effekte eines zukünftigen TTIP-Abkommens eher an Reduzierungen der nichttarifären Handelshemmnisse als an reduzierte Zollsätze gekoppelt. Dies wiederum ist als Folge davon anzusehen, dass die Zollsätze zwischen der EU und den USA bereits verhältnismäßig niedrig und gleichzeitig die Handelskosten bezüglich nichttarifärer Handelshemmnisse relativ hoch sind.

USAs durchschnittlicher Zollsatz für Produkte, die aus der EU eingeführt werden, liegt beispielsweise bei etwas mehr als zwei Prozent, was ca. ein Prozent niedriger ist als der entsprechende Zollsatz in der EU. In sowohl der EU als auch den USA sind die Zollsätze im Durchschnitt deutlich höher bei Landwirtschaftsprodukten im Vergleich zu Industrieprodukten (s. Tabell 4 unten).

Tabelle 4. Durchschnittliche Zollsätze für den bilateralen Handel zwischen der EU und der USA

Umgerechnet auf Prozent des Einfuhrpreises (Ad Valorem Equivalent), 2010

	Landwirtschaft	Industrie	Durchschnitt
USAs Zollsatz auf Einfuhren von der EU	6,6	1,7	2,2
EUs Zollsatz auf Einfuhren aus den USA	12,8	2,3	3,3

Quelle: Fontagné, et al (2013)

Die Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen sind schwer zu quantifizieren, nicht zuletzt, weil verschiedene Unternehmen unterschiedlich stark von Unterschieden bei Produktnormen, Regelungen etc. betroffen sind. Eine gewöhnliche Quantifizierungsmethode ist es, mithilfe von ökonomischen Methoden zu untersuchen, in welchem Umfang die Handelsflüsse von solchen Handelshemmnissen beeinflusst werden. Eine Alternative Methode besteht darin, von Erhebungen auszugehen, bei denen repräsentative Unternehmen die Höhe der Kosten beziffern.

In Tabelle 5 wird eine Schätzung der Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen, umgerechnet auf Prozent des Einfuhrpreises dargestellt, um einen Vergleich mit den Zollsätzen aus Tabelle 4 zu ermöglichen. Beispielsweise liegen die Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen schätzungsweise bei einem entsprechenden Zollsatz von gut 47 Prozent beim Import von Dienstleistungen aus der EU in die USA, was mit einem Zollsatz von 32 Prozent für den Import von Dienstleistungen aus den USA in die EU verglichen werden kann.

Tabelle 5. Geschätzte Kosten von nichttarifären Handelshemmnissen zwischen der EU und den USA

Umgerechnet auf Prozent des Importpreises (Ad Valorem Equivalent), 2013

	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistungen
USAs Import aus der EU	51,3	32,3	47,3
EUs Import aus den USA	48,2	42,8	32,0

Quelle: Fontagné, et al (2013)

Studien, die negative Effekte von TTIP aufzeigen

Die große Mehrheit der Studien, die versucht haben, die volkswirtschaftlichen Effekte eines Handels- und Investitionsabkommens zwischen der EU und den USA zu berechnen, finden signifikant positive Effekte für beide Parteien. Es gibt jedoch eine Reihe von Studien, die negative Effekte aufzeigen oder aus verschiedenen Gründen Studien infrage stellen, die positive Effekte aufgezeigt haben. Im Folgenden werden drei dieser Studien, den relativ große Aufmerksamkeit zuteilwurde, vorgestellt.

i. Die GDEI-Studie

Die TTIP-kritische Studie, der vermutlich am meisten mediale Aufmerksamkeit zuteilwurde, stammt vom italienischen Wirtschaftswissenschaftler Jeronim Capaldo, *research fellow* am Forschungsinstitut Global Development and Environment Institute (GDEI) der Tufts University und Doktorand an der New School for Social Research in New York.

Ein wichtiger Ausgangspunkt der GDEI-Studie ist die Infragestellung einer Anzahl von mikro- und makroökonomischen Annahmen, die in jenen CGE-Modellen gemacht werden, welche traditionell in Studien über die volkswirtschaftlichen Effekte von Handelsabkommen verwendet werden. Unter anderem meint Capaldo, dass diese Modelle von falschen Annahmen ausgehen bezüglich des Prozesses, der zu einem makroökonomischen Gleichgewicht nach einer Einführung einer Handelsliberalisierung (oder anderen politischen Veränderung) führt. Capaldo verwendet daher ein alternatives Modell, das United Nations Global Policy Model (GPM), das sich vom traditionellen CGE-Modell insofern unterscheidet, als dass es davon ausgeht, dass eine Volkswirtschaft in größerem Umfang von der aggregierten Nachfrage sowie von einem relativ schwerfälligen Arbeitsmarkt gesteuert wird. Ein weiterer Unterschied ist, dass das GPM-Modell nur eine Statistik über 16 Länder sowie neun Ländergruppen enthält.⁴⁴

Das GPM-Modell umfasst keine Statistik für Zollsätze oder über Handelskosten von nichttarifären Handelshemmnissen, d. h. im Rahmen dieses Modell ist es nicht möglich, die Effekte auf den Export und Import durch eine veränderte Handelspolitik einzuschätzen. Capaldo geht daher von der Annahme aus, dass der Handel zwischen den Ländern, die vom TTIP-Abkommen umfasst werden, sich in Linie mit früheren Studien entwickelt, jedoch ohne näher zu spezifizieren, auf welche Studien man sich beruft oder wie groß das Wachstum des Handels eingeschätzt wird. Weiter werden die Veränderungen im Handel nicht als verändertes Ausfuhr- oder Einfuhrvolumen ausgedrückt, sondern vielmehr in Form von Veränderungen an den Importanteilen des Landes in den übrigen Ländern, die Teil des TTIP-Abkommens sind.

⁴⁴ Eine technische Beschreibung des GPM-Modells ist zu finden in Cripps und Izurieta (2014).

Die Ergebnisse der Simulation aus dem GPM-Modell weisen einen negativen Effekt auf den Nettoexport der vier EU-Länder auf, die in diesem Modell miteinbezogen werden, sowie der zwei Ländergruppen, die Nord- bzw. Südeuropa repräsentieren, jeweils im Vergleich zu einem Grundscenario ohne TTIP-Abkommen. Der verminderte Nettoexport wirkt sich negativ auf die Entwicklung des BIP auf, mit negativen Effekten sowohl auf die Beschäftigung wie auch auf die Entwicklung der Löhne. Dies bedeutet wiederum einen sinkenden Lohnanteil, was sich weiter negativ auf die aggregierte Nachfrage und das BIP auswirkt.

Insgesamt wird eine Senkung des BIP in Großbritannien um ca. 0,1 Prozent, in Deutschland um ca. 0,3, in Frankreich um ca. 0,5 Prozent und in Italien um ca. 0,03 Prozent in Folge des TTIP-Abkommens erwartet. Für das BIP Nordeuropas und Südeuropas wird eine Senkung von 0,5 bzw. 0,2 Prozent erwartet. Capaldo schätzt weiter, dass die Beschäftigung in der EU insgesamt um ca. 600.000 Erwerbstätige bis zum Jahr 2025 sinken wird, wovon der größte Anteil auf Nordeuropa fallen wird.⁴⁵

Capaldo stellt jedoch nicht die zugrundeliegenden Mechanismen dar, die zu einer negativen Entwicklung des Nettoexports der EU in der Simulation führen, was als ein Schwachpunkt der Studie anzusehen ist. Der Konsens unter den Forschern auf diesem Gebiet ist trotz allem der, dass reduzierte Handelsbarrieren in der Regel sowohl den Handel als auch das BIP positiv beeinflussen (s. vorhergehende Kapitel). In diesem Zusammenhang sei auch darauf hingewiesen, dass für USAs Nettoexport eine positive Entwicklung berechnet wird, die zu einer Steigerung des BIP um ca. 0,4 Prozent führt.

Auch wenn die 2014 veröffentlichte Studie relativ große Aufmerksamkeit in den Medien erhalten hat, sei angemerkt, dass nur eine kleine Zahl Forscher bisher die Studie als Referenz verwendet haben. Zwei Ausnahmen gibt es, zum einen ein Artikel in der Zeitschrift *Revista Cubana de Economia Internacional*, die vom Zentrum für internationale Ökonomie an der Universität Havanna herausgegeben wird, zum anderen ein Artikel in *Romanian Journal of European Affairs*. Im ersten Artikel wird Capaldos Schätzung des Effekts auf das BIP verwendet, um die negativen Effekte des TTIP-Abkommens zu illustrieren, ohne dabei die übrigen Studien auf dem Gebiet zu nennen. Der zweite Artikel beschreibt Capaldos Studie als die einzige, die negative volkswirtschaftliche Effekte von TTIP aufzeigt und stellt in Kürze eine Reihe von Gründen dar, warum das GPM-Modell nicht geeignet ist, solche Berechnungen durchzuführen.⁴⁶

Darüber hinaus hat die schwedische Volkswirtschaftswissenschaftlerin Maria Persson, Dozentin an der Wirtschaftshochschule der Universität Lund und affiliierte Forscherin am Institut für Wirtschaftsforschung, Capaldos Studie im *Blog Lund Business Review* rezensiert. Persson stellt sich der Studie kritisch gegenüber und nennt insbesondere vier

⁴⁵ Capaldo (2014).

⁴⁶ Mazzei (2014) bzw. Colibasanu und Grigorescu (2014).

Probleme, die dazu führen, dass sie nicht ”den Standard erfüllt, den man von einer seriösen wissenschaftlichen Studie erwarten kann”.⁴⁷

Erstens weist Persson darauf hin, dass die Studie nicht replizierbar ist, da Capaldo nicht ausreichend die methodologischen Wahlen für diese Studie darlegt. Zweitens beinhaltet die Studie keine Schätzung darüber, wie sehr der Handel zwischen der EU und den USA schätzungsweise steigen wird, sondern geht von Berechnungen von Handelseffekten aus, die sich in Studien wiederfinden, die der Autor an früherer Stelle kritisiert hat. Drittens wird nicht der Hintergrund für die wichtigsten Ergebnisse der Analyse dargelegt, d. h. EUs schwache Exportentwicklung. Und viertens schenkt die Studie einem potenziellen Effekt auf die Entwicklung der Investitionen überhaupt keine Beachtung.⁴⁸

ii. Die ÖFSE-Studie

Österreichs Stiftung für Entwicklungsforschung, ÖFSE, veröffentlichte im Frühjahr 2014 eine Auswertung früherer Studien zu den volkswirtschaftlichen Effekten des TTIP-Abkommens. Die Studie wurde auf Bestellung der *Fraktion der Vereinten Europäischen Linken/Nordische grün-linke Allianz* im Europaparlament, der unter anderem die schwedische Linkspartei (Vänsterpartiet) angehört, durchgeführt und von dieser finanziert.

Die ÖFSE-Studie präsentiert keine eigenen Berechnungen der volkswirtschaftlichen Effekte des TTIP-Abkommens, sondern konzentriert sich vielmehr darauf, die Methodologie und Annahmen in einigen der Studien zu prüfen, die positive volkswirtschaftliche Effekten aufgezeigt haben, im Einzelnen sind dies die Ecorys-Studie, die CEPR-Studie sowie die Bertelsmann-/IFO-Studie. Unter anderem meinen die Forscher, dass diese Studien nicht ausreichend die makroökonomischen Anpassungskosten berücksichtigen, die in Folge eines Handelsabkommens entstehen können, beispielsweise in Form von Leistungsbilanzveränderungen, geringeren Zolleinnahmen sowie Ungleichgewichten auf dem Arbeitsmarkt.

Der wichtigste Kritikpunkt in der ÖFSE-Studie ist jedoch der, dass die Auswirkungen auf die Entwicklung des BIP in den meisten Studien als relativ gering anzusehen sind, obgleich sie laut Meinung der Forscher der ÖFSE-Studie von übertrieben optimistischen Annahmen zu verringerten Handelskosten aufgrund nichttarifärer Handelshemmnisse basieren. Die Forscher argumentieren weiter, dass verringerte nichttarifäre Handelsbarrieren soziale Kosten mit sich bringen, da diese Regelungen und Produktnormen als wohlfahrtssteigernd anzusehen sind:

⁴⁷ Persson (2015).

⁴⁸ Ibid (2015).

”[...] NTM such as laws, regulations and standards pursue public policy goals. They correct for market failures or safeguard collective preferences of a society. As such they are themselves welfare-enhancing.”⁴⁹

Die Annahme, dass Gesetze, Regelungen und Normen per Definition wohlfahrtssteigernd sind, sei jedoch in Frage gestellt. Erstens ist es bei weitem nicht selbstverständlich, dass gerade die heutige Form und der heutige Umfang von Gesetzen, Regulierungen und Normen die Wohlfahrt der Gesellschaft maximieren. Der Public Choice-Theorie zufolge haben Gesetzgeber und Bürokraten oftmals geradezu ein Interesse daran, dass die Anzahl Regulierungen auf dem Gebiet, über welches sie bestimmen, steigt, auch wenn dies zu volkswirtschaftlich negativen Konsequenzen führen kann.⁵⁰

Zum anderen bedeutet eine Anpassung oder Harmonisierung von Regelungen und Normen nicht notwendigerweise, dass politische Ambitionen in Bezug auf Faktoren wie Sicherheit, Gesundheit und Umwelt sinken. Beispielsweise unterscheiden sich die EU und die USA in Bezug auf Normen, die in der Automobilindustrie angewendet werden, unter anderem bei Airbags, Spiegeln, Blinkern und Crashtest-Dummies. Auf beiden Seiten des Atlantiks werden zum Beispiel unterschiedliche Arten von Crashtest-Dummies bei der Bewertung der Sicherheit neuer Automodelle verwendet, was zu unnötigen Kosten führt, da in der Regel die Crashtests wiederholt werden müssen, wenn europäische Automodelle in die USA eingeführt werden. Eine Harmonisierung solcher Standards könnte die Voraussetzungen für den transatlantischen Autohandel verbessern, ohne dass sich dies negativ auf die Sicherheitsstandards auswirken müsste. Einer Studie zufolge könnten die Kosten pro Auto in Folge einer gegenseitigen Anerkennung von Normen innerhalb der Automobilindustrie um ca. sieben Prozent sinken.⁵¹

Und drittens hat die EU-Kommission wiederholt darauf hingewiesen, dass das TTIP-Abkommen die grundlegende Gesetzgebung in der EU zum Schutz der Verbraucher, der Gesundheit von Mensch und Tier und der Umwelt nicht beeinflussen wird. Die strenge Gesetzgebung der EU zu genetisch veränderten Organismen (GVO) ist zum Beispiel nicht verhandelbar im Rahmen des TTIP-Abkommens.⁵²

iii. Der Cogito/Katalys-Bericht

Die schwedische grüne Denkfabrik Cogito und das gewerkschaftliche Ideeninstitut Katalys veröffentlichten im März 2015 den Bericht ”I frihandelns goda namn - En genomlysning av debatten och forskningsläget om konsekvenserna av TTIP” (”Im Namen des Freihandels – Eine Analyse der Debatte und des Forschungsstands über

⁴⁹ Raza et al (2014). NTM (non-tariff measures) sind nichttarifäre Handelshemmnisse.

⁵⁰ Siehe beispielsweise Niskanen (1971).

⁵¹ Federation of German Industries (2014).

⁵² EU-kommissionen (2015).

„ Auf beiden Seiten des Atlantiks werden zum Beispiel unterschiedliche Arten von Crashtest-Dummies bei der Bewertung der Sicherheit neuer Automodelle verwendet, was zu unnötigen Kosten führt, da in der Regel die Crashtests wiederholt werden müssen, wenn europäische Automodelle in die USA eingeführt werden.

die Konsequenzen von TTIP“). Der Bericht stammt aus der Feder von Rikard Allvin, Experte für die schwedische grüne Partei Miljöpartiet im EU-Parlament und Urheber des TTIP-kritischen Blogs ttippen.se, sowie vom Wirtschaftswissenschaftler Markus Larsson, der bei Miljöstrategisk analys, KTH (Umweltstrategische Analyse, Technische Hochschule Stockholm) arbeitet, und früher als Experte für die schwedische Umweltpartei Miljöpartiet tätig war.

In Kürze lässt sich der Bericht in drei Teile teilen, wovon der erste eine Übersicht über die Forschung zu den volkswirtschaftlichen Effekten von TTIP gibt. Die Autoren räumen sowohl den Studien, die die negativen Effekte von TTIP betonen, als auch den Studien, die positive volkswirtschaftliche Effekte von TTIP aufzeigen, ungefähr gleich viel Platz ein und kommen zu dem Schluss, dass „es höchstwahrscheinlich ist, dass die Verhandlungen nicht in die Nähe der Ergebnisse kommen, auf denen die wirtschaftlichen Berechnungen basieren.“⁵³

Die Schlussfolgerung kann als etwas übereilt und nicht richtig ausgeglichen angesehen werden, wenn man berücksichtigt, dass die große Mehrzahl der wissenschaftlichen Studien auf dem Gebiet trotz allem positive Auswirkungen aufzeigen. Die kritischen Studien stellen in diesem Zusammenhang eher die Ausnahme vom allgemeinen Konsens dar.

Der zweite Teil des Berichts besteht aus einer kritischen Prüfung des Schutzes für grenzüberschreitende Unternehmensinvestitionen, sogenannte Investor-State Dispute Settlement (ISDS). Zweck von ISDS ist es, einen Lösungsmechanismus für Rechtsstreite zu definieren, der zwischen einem Investor und einem Staat angewendet werden kann, wenn ein Investor der Ansicht ist, dass (a) die Bedingungen für eine Investition derart verän-

⁵³ Allvin und Larsson (2015).

dert wurden, dass sie gegen einen abgeschlossenen Vertrag verstoßen, und (b) der Staat für die veränderten Bedingungen verantwortlich ist. Von einem theoretischen Standpunkt her gesehen gibt es gute Gründe anzunehmen, dass eine höhere Rechtssicherheit und stabilere Regelungen für Investitionen einen positiven Effekt auf den Investitionsfluss zwischen Ländern haben.⁵⁴ Allvin und Larsson ziehen jedoch den Schluss, dass die Gründe für eine Miteinbeziehung von ISDS in das TTIP-Abkommen schwach sind:

”Die Befürchtungen rund um das System sind in der Mehrheit gut begründet. Es gibt allen Grund zu befürchten, dass die Miteinbeziehung eines umfangreichen Investitionsschutzes und ISDS in das TTIP-Abkommen mit umfassenden Risiken verbunden sind.”⁵⁵

Die Schlussfolgerung gründet sich zum einen auf der empirischen Forschung über den Zusammenhang zwischen ISDS und ausländischen Direktinvestitionen und zum anderen auf dem Risiko, dass ISDS zu einer Einschränkung der Möglichkeiten von Staaten für eine Gesetzgebung im Sinne der Öffentlichkeit (sogenanntes *regulatory chill* = *politische Abkühlung*) führt.

Die Autoren weisen darauf hin, dass es sowohl Studien gibt, die positive Investitionseffekte von ISDS aufzeigen als auch Studien, denen es nicht gelungen ist, einen signifikanten Zusammenhang zwischen ISDS und dem Investitionsfluss zu finden. Es ist sicher richtig, dass die empirische Forschung eine mangelhafte Hilfe für diese Frage bietet, vielleicht ist dies aber auch nicht weiter verwunderlich, wenn man bedenkt, dass das Forschungsgebiet relativ neu ist und wenn man die methodologischen Schwierigkeiten berücksichtigt, auf gerechte Weise bestimmte Abschnitte und Details in einem umfassenden Investitionsabkommen zu quantifizieren. Darüber hinaus sei darauf hingewiesen, dass die Mehrzahl der Forschungen, die die Auswirkungen auf ausländische Direktinvestitionen von bilateralen Investitionsabkommen studiert haben, d. h. in weiterem Sinne, einen positiven Effekt aufzeigen.⁵⁶

Eine der Studien, auf die die Autoren kurzgefasst als Beispiel dafür referieren, dass es keine wissenschaftliche Begründung für einen signifikanten Zusammenhang zwischen ISDS und Investitionen gibt, enthält eine umfangreiche Analyse der Erfahrungen mit ISDS in den Niederlanden. Laut dieser Studie, die im Auftrag des niederländischen Wirtschaftsministers erstellt und im Sommer 2014 veröffentlicht wurde, kann man auf empirischer Basis nicht behaupten, dass Lösungsmechanismen für Rechtsstreite in den Investitionsabkommen, die die Niederlande bisher geschlossen hat, zu einer politischen Abkühlung (”regulatory chill”) beigetragen hätten. Eine Analyse von ISDS-Fällen im

⁵⁴ Das heißt jedoch nicht, dass der einzige Zweck in der Aufnahme einer ISDS-Klausel in das TTIP-Abkommen darin liegt, den Investitionsfluss zu steigern, da man auch argumentieren kann, dass Rechtssicherheit und Stabilität einen Eigenwert besitzen. Entsprechend ist der Zweck des Internationalen Seegerichtshofs nicht notwendigerweise der, den Schiffsverkehr zwischen den Ländern der Welt zu erhöhen.

⁵⁵ Allvin und Larsson (2015).

⁵⁶ S. beispielsweise Abbott et al (2014).

Rahmen von NAFTA und CAFTA, d. h. Abkommen, bei denen amerikanische Investoren in größtem Umfang Lösungsmechanismen für Rechtsstreite angewendet haben, kommt zu einer ähnlichen Schlussfolgerung.⁵⁷ Die niederländische Studie kommt zu der Beurteilung, dass die Risiken von ISDS übertrieben sind und dass die Vorteile eines gut ausgewogenen ISDS die Kosten überwiegen.⁵⁸ Erstaunlicherweise wird dies im Cogito-/Katalys-Bericht nicht erwähnt.

Der dritte Teil des Cogito-/Katalys-Berichts enthält eine gründliche Erörterung der Risiken, die in Folge einer Harmonisierung von Regelungen und Normen im Bereich Landwirtschaft, Lebensmittel und Chemikalien entstehen können. Dies ist aus schwedischer Perspektive ebenfalls von Kommerskollegium untersucht worden.⁵⁹ Ähnlich wie im Falle der ÖFSE-Studie vermeiden es jedoch die Autoren, die positiven Aspekte deutlich hervorzuheben, die an eine größere Harmonisierung von Regelungen und gegenseitiges Anerkennen von Normen geknüpft sind, wie nicht zuletzt in Begriffen eines intensivierten transatlantischen Handels.

„ Die niederländische Studie kommt zu der Beurteilung, dass die Risiken von ISDS übertrieben sind und dass die Vorteile eines gut ausgewogenen ISDS die Kosten überwiegen.

⁵⁷ NAFTA und CAFTA sind Abkürzungen für North American Free Trade Agreement bzw. Central America Free Trade Agreement.

⁵⁸ Tietje et al (2014).

⁵⁹ Die potenziellen Risiken einer Regelharmonisierung sollten jedoch nicht überschätzt werden. Laut Kommerskollegium (2014) haben zum Beispiel weder die EU, die USA oder die Industrie eine harmonisierte Chemikaliengesetzgebung gefordert.

5. Fazit und politische Diskussion

Die Verhandlungen zwischen der EU und den USA über eine Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) wurden im Juli 2013 mit dem Ziel aufgenommen, die wirtschaftliche Integration zwischen der EU und den USA zu fördern. Für das zukünftige Handels- und Investitionsabkommen gibt es keine handelspolitische Entsprechung, nicht zuletzt weil die Wirtschaften der beiden Parteien zusammen fast die Hälfte des weltweiten BIP repräsentieren.

In den letzten Jahren sind eine Reihe von Studien veröffentlicht worden, die versucht haben, die volkswirtschaftlichen Effekte von TTIP, von dem unter anderem die Senkung/Abschaffung von Zöllen, verminderte nichttarifäre Handelshemmnisse sowie vereinfachte Regelungen für grenzüberschreitende Investitionen erwartet werden, einzuschätzen. Berechnungen der volkswirtschaftlichen Effekte eines Handels- und Investitionsabkommens, das noch nicht implementiert worden ist, sind von Natur aus sehr unsicher. Aber gleichzeitig liegen auch Vorteile darin, sich im Voraus ein Bild von den potenziellen Auswirkungen zu machen. Unter anderem kann dieses Bild als Grundlage für den Verhandlungsprozess dienen und dürfte sowohl Politikern als auch Interessensorganisationen und übrigen Mitbürgern dabei behilflich sein, Stellung in der Frage zu beziehen. Darüber hinaus kann es ein wichtiger Input für Prognosen über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung sein und ist damit nicht zuletzt bei Haushaltsvorlagen und anderen Planungsarbeiten von Behörden, Organisationen und Unternehmen verwendbar.

Laut der großen Mehrzahl der Studien werden signifikant positive volkswirtschaftliche Effekte für sowohl die EU als auch die USA erwartet. Dies ist kein überraschendes Ergebnis, da sowohl Wirtschaftstheorie als auch empirische Forschung zeigen, dass Handelsliberalisierungen dazu tendieren, beträchtliche positive Effekte mit sich zu führen.

In diesem Bericht haben wir die Ergebnisse von sechs dieser Studien zusammengestellt, die aus verschiedensten Gründen große Aufmerksamkeit erregt haben. Fünf der sechs Studien zeigen positive volkswirtschaftliche Effekte sowohl für die EU als auch für USA auf, wenn auch mit großer Variation. Ein gemeinsamer Nenner ist jedoch, dass vor allem Reduzierungen von nichttarifären Handelshemmnissen zu positiven Effekten führen, da die Zollsätze zwischen der EU und den USA bereits relativ niedrig sind. Die Auswirkungen auf das BIP variieren zwischen 0,1 Prozent und fünf Prozent für die EU sowie zwischen 0,1 Prozent und 13 Prozent für die USA. Für Schweden handelt es sich um einen Effekt auf das BIP von zwischen 0,1 Prozent und sieben Prozent. Nur eine der sechs Studien zeigt negative volkswirtschaftliche Effekte für die EU auf, zudem ist diese Studie aus methodologischer Sicht von der Forschung kritisiert worden. Eine genaue Zusammenstellung der sechs Studien findet sich in Tabelle 6.

Tabelle 6. Volkswirtschaftliche Effekte des TTIP-Abkommens

Zusammenstellung der Ergebnisse jener Studien, die den Effekt auf das BIP berechnet haben

Studie	Modell	Verringerte nichttarifäre Handelshemmnisse	Zeitraum	EU	BIP-Effekt (Prozent) USA	Schweden
Ecorys	CGE	25-50%	2008-2018	0.3-0.7	0.1-0.3	-
CEPR	CGE	10-25%	2017-2027	0.3-0.5	0.2-0.4	-
CEPII	CGE	25%	2015-2025	0,3	0,3	-
Kommerskollegium	CGE	25-50%	10 Jahre	0.1-0.2	0.2-0.5	0.1-0.2
Bertelsmann/IFO	CGE + Gravitationsmodell	Implizite Annahme*	10-20 Jahre	4.95**	13.4**	7.3**
GDEI	GPM	Implizite Annahme***	2015-2025	(-0.1) - (-0.5)****	0,4	-

*Die Studie nimmt einen Handelseffekt von ca. 80% an. **Bezieht sich auf den Effekt auf das BIP pro Kopf.

***Die Studie nimmt einen Handelseffekt auf dem Niveau "früherer Studien" an.

****Keine gesammelte Schätzung für EU.

Quelle: Berden et al (2009), Francois et al (2013), Fontagné et al (2013), Kommerskollegium (2012), Felbermayr et al (2013), sowie Capaldo (2014).

„ Laut der großen Mehrzahl der Studien werden signifikant positive volkswirtschaftliche Effekte für sowohl die EU als auch die USA erwartet. Dies ist kein überraschendes Ergebnis, da sowohl Wirtschaftstheorie als auch empirische Forschung zeigen, dass Handelsliberalisierungen dazu tendieren, beträchtliche positive Effekte mit sich zu führen.

Eine in der Debatte geäußerte Kritik bezieht sich darauf, dass die Art Modelle, die in den oben genannten Studien angewendet werden, eine Reihe von volkswirtschaftlichen und politischen Risiken nicht berücksichtigen. Beispielsweise können nichttarifäre Handelshemmnisse, in Form von mehr Harmonisierung von Regelungen und Produktstandards, zu sozialen Kosten führen, wenn sie aus unterschiedlichen Gründen die Gesundheit der Mitbürger, die Umwelt oder die Verbrauchersicherheit in Gefahr bringen. Laut der EU-Kommission wird das TTIP-Abkommen jedoch nicht die grundlegende Gesetzgebung zum Schutz der Verbraucher, der Gesundheit von Mensch und Tier sowie der Umwelt beeinflussen. Bei den TTIP-Verhandlungen geht es in erster Linie in großem Umfang um die Harmonisierung von Regelungen und die gegenseitige Anerkennung von Produktstandards für Waren und Industrien, bei denen heute große Unterschiede zu unnötig hohen Handelskosten führen.

Kritik wurde auch dagegen geäußert, im Rahmen des TTIP-Abkommens einen Schutz für grenzüberschreitende Unternehmensinvestitionen, sogenannte Investor-State Dispute Settlement (ISDS), miteinzubeziehen. Rein theoretisch kann die Möglichkeit ausländischer Investoren Schadenersatz von einem Staat zu verlangen, wenn dieser auf verschiedene Weise gegen das abgeschlossene Abkommen verstößt, die Möglichkeit von Staaten einschränken, Gesetze im Sinne der Öffentlichkeit zu erlassen (*regulatory chill*). Die Theorie über die „politische Abkühlung“ wird jedoch nicht von Studien belegt, die systematisch den politischen Effekt von ISDS-Klauseln in früheren Handels- und Investitionsabkommen analysiert haben. Eine höhere Rechtssicherheit und ein stabileres Regelwerk dürften außerdem den Investitionsfluss zwischen den Ländern positiv beeinflussen, d. h. aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive gibt es gute Gründe für die Miteinbeziehung einer ausgewogenen ISDS-Klausel im TTIP-Abkommen.

Zusammengenommen ist zu erwarten, dass das TTIP-Abkommen die wirtschaftliche Entwicklung sowohl der USA als auch der EU positiv beeinflussen wird – und eine ähnliche Schlussfolgerung lässt sich in Bezug auf Handels- und Investitionsliberalisierungen gegenüber anderen Ländern als den USA ziehen. Es ist außerdem wahrscheinlich, dass die Harmonisierung von Regelungen und Produktstandards zwischen der EU und den USA zu sogenannten Spillover-Effekten beitragen wird, unter anderem weil auch von Ländern außerhalb des TTIP-Gebiets in gewissem Umfang zu erwarten ist, dass sie ihre nichttarifären Handelsbarrieren auf Linie des TTIP-Abkommens anpassen werden.⁶⁰

⁶⁰ Siehe beispielsweise Cai et al (2015) für eine Einschätzung darüber, wie das TTIP-Abkommen den Handel und den BIP-Zuwachs der BRIC-Länder beeinflussen kann.

6. Literatur

- Abbott, Roderick, Fredrik Erixon und Martina Francesca Ferracane (2014). "Demystifying Investor-State Dispute Settlement (ISDS)." ECIPE. Occasional Paper. No. 5/2014.
- Allvin, Rikard und Markus Larsson (2015). "I frihandelns goda namn - En genomlysning av debatten och forskningsläget om konsekvenserna av TTIP". Cogito und Katalys. März.
- Andersen, Lill und Ronald Babula (2008). "The Link Between Openness and Long-Run Economic Growth". Journal of International Commerce and Economics. Webversion. Juli.
- Berden, Koen G., Joseph Francois, Martin Thelle, Paul Wymenga und Saara Tamminen (2009). "Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment - An Economic Analysis." Publicerad av Ecorys, på uppdrag av EU-kommissionen. Referenz des Berichts: OJ 2007/S 180-219493.
- Cai, Songfeng, Yaxiong Zhang und Bo Meng (2015). "Spillover Effects of TTIP on BRICS Economies: A Dynamic GVC-Based CGE Model." IDE Discussion Paper. No. 485. January.
- Capaldo, Jeronim (2014). "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability." Global Development and Environment Institute, GDEI Working Paper No. 14-03.
- Chang, Roberto, Linda Kaltani, sowie Norman V. Loayza (2009). "Openness Can be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities." Journal of Development Economics. Vol. 90. Issue 1. September.
- Colibasanu, Oana-Antonia och Victor Vlad Grigorescu (2014). "The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership - A Challenge for the European Union?" Romanian Journal of European Affairs. Forthcoming.
- Cripps, Francis och Alex Izuriet (2014). "The UN Global Policy Model (GPM): Technical Description." United Nations Conference on Trade and Development.
- Crombez, Christophe und Tim Josling (2013). "The Political Economy of Transatlantic Free Trade." Europe Center Working Papers. Stanford University.

Dollar, David (1992). "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985." *Economic Development and Cultural Change*. Vol. 40. No. 3. April.

EU-Kommission (2015). "Om TTIP-avtalet - Bakgrund, fördelar, problem." Download vom 9. April 2015 von: http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/questions-and-answers/index_sv.htm

Federation of German Industries (2014). "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Myths, Facts, & Arguments."

Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid und Sybille Lehwald (2013). "Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects." *Global Economic Dynamics*. Bertelsmann Stiftung.

Felbermayr, Gabriel, Benedikt Heid, Mario Larch und Erdal Yalcin (2014). "Macroeconomic Potentials of Transatlantic Free Trade: A High Resolution Perspective for Europe and the World." CESifo Working Paper, No. 5019.

Fontagné, Lionel, Julien Gourdon und Sébastien Jean (2013). "Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?" CEPII. Policy Brief No. 1. September.

Francois, Joseph, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, und Patrick Tomberger (2013). "Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment." Final Project Report for the European Commission. Centre for Economic Policy Research.

Frankel, Jeffrey A. und David Romer (1999). "Does Trade Cause Growth?" *The American Economic Review*. Vol. 89. No. 3. June.

Gwartney, James, Robert Lawson und Joshua Hall (2014). "Economic Freedom of the World: 2014 Annual Report." Fraser Institute.

Hallaert, Jean-Jacques (2006). "A History of Empirical Literature on the Relationship Between Trade and Growth." *Mondes en Développement*. Vol. 34-2006/3. No. 135.

Halvarsson, Daniel, Ari Kokko, sowie Patrik Gustavsson Tingvall (2014). "Sverige och EU: Handel och tillväxt. EU:s effekt på handel och ekonomisk tillväxt bland medlemsländerna." Ratio.

- IMF World Economic Outlook Database, October 2014.
<https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/weodata/index.aspx>
- Kommerskollegium (2012). "Potential Effects from an EU-US Free Trade Agreement - Sweden in Focus."
- Kommerskollegium (2014). "Regulativt samarbete och tekniska handelshinder inom ramen för Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)."
- Mazzei, Umberto (2014). "Deuda: America Latina Ayer, Europa Hoy." *Revista Cubana de Economia Internacional*. No. 3, 2014.
- Melitz, Marc J. (2003). "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica*. Vol. 71. No. 6. November.
- Michaely, Michael (1977). "Exports and Growth: An Empirical Investigation." *Journal of Development Economics*. Vol. 4. No. 1. March.
- Niskanen, William A. (1971). "Bureaucracy and Representative Government." Chicago: Rand McNally.
- Persson, Maria (2015). "Är TTIP-avtalet dåligt för EU?" *Lund Business Review*. Januari 22. <http://review.ehl.lu.se/ar-ttip-avtalet-daligt-for-eu/>
- Raza, Werner, Jan Grumiller, Lance Taylor, Bernhard Tröster und Rudi von Arnim (2014). "ASSESS_TTIP: Assessing the Claimed Benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). Final Report." ÖFSE "Austrian Foundation for Development Research.
- Rodrik, Dani, Gene Grossman, sowie Victor Norman (1995). "Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich." *Economic Policy*. Vol. 10. No. 20. April.
- SCB (2014). "Direktinvesteringar. Tillgångar och avkastning 2013".
- Segerstrom, Paul S. (2011). "Trade and Economic Growth." Kapitel i boken "Palgrave Handbook of International Trade" (red. Daniel Bernhofen, Rod Falvey, David Greenaway, Udo Kreickemeier). Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Steffenson, Rebecca (2005). "Managing EU-US Relations: Actors, Institutions and the New Transatlantic Agenda." Manchester: Manchester University Press.

Svenskt Näringsliv (2014). "Transatlantiskt partnerskap " vad, hur och varför?"

Tahir, Muhammad, Dk Hajah Norulazidah Binti Pg Haji, sowie Omar Ali (2014). "Trade Openness and Economic Growth: A Review of the Literature." Asian Social Science. Vol. 10. No. 9.

Tietje, Christian und Freya Baetens (2014). "The Impact of Investor-State- Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership." Study prepared for: Minister for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands. Reference: MINBUZA-2014.78850.

Tillväxtanalys (2014a). "Svenska koncerner med dotterbolag i utlandet 2012". Statistik 2014:04.

Tillväxtanalys (2014b). "Utländska företag 2013". Statistik 2014:03.

Wacziarg, Romain und Karen Horn Welch (2008). "Trade Liberalization and Growth: New Evidence". World Bank Economic Review. Vol. 22. Issue 2.

Westernhagen, Natalja von (2002). "Systemic Transformation, Trade and Economic Growth: Developments, Theoretical Analysis and Empirical Results." Heidelberg: Springer.

www.svensktnaringsliv.se
Storgatan 19, 114 82 Stockholm
Telefon 08-553 430 00