

Weeber, Joachim et al.

Working Paper

TTIP: Theoretische Grundlagen, Maßnahmen und Wirkungen

Arbeitspapiere der Nordakademie, No. 2014-08

Provided in Cooperation with:

Nordakademie - Hochschule der Wirtschaft, Elmshorn

Suggested Citation: Weeber, Joachim et al. (2014) : TTIP: Theoretische Grundlagen, Maßnahmen und Wirkungen, Arbeitspapiere der Nordakademie, No. 2014-08, Nordakademie - Hochschule der Wirtschaft, Elmshorn

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/106165>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



ARBEITSPAPIERE DER NORDAKADEMIE

ISSN 1860-0360

Nr. 2014-08

TTIP - Theoretische Grundlagen, Maßnahmen und Wirkungen

**Weeber, Joachim; Becker, Amelie; Elvers, Joost Henrik;
Fruggel, Kathrin; Laouros, Anastasios; Pergande, Katharina;
Ritz, Fabian; Schmitt, Finja; Werner, Christopher;
Wilkins, Marc; Wulf, Arne**

Dezember 2014

Eine elektronische Version dieses Arbeitspapiers ist verfügbar unter:
www.nordakademie.de/de/arbeitspapiere/



Köllner Chaussee 11
25337 Elmshorn
www.nordakademie.de

TTIP -

Theoretische Grundlagen, Maßnahmen und Wirkungen

Weeber, Joachim; Becker, Amelie; Elvers, Joost Henrik; Fruggel, Kathrin; Laouros, Anastasios; Pergande, Katharina; Ritz, Fabian; Schmitt, Finja; Werner, Christopher; Wilkens, Marc; Wulf, Arne

NORDAKADEMIE – Hochschule der Wirtschaft, Elmshorn

1. TTIP – Ein Abkommen am Pranger?

Im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise sind die vermeintlichen Vorteile internationalen Handels in Frage gestellt worden. Protektionistische Tendenzen zum Schutz der heimischen Volkswirtschaften fanden wieder den Weg in den Instrumentenkasten der nationalen Wirtschaftspolitiken. Einfuhrbeschränkungen von Waren und Kapitalverkehrskontrollen waren und sind Ausdruck von Unsicherheit und zunehmender Skepsis gegen die weiter fortschreitende Verflechtung der Staaten. Hinzu kommt Unbehagen gegenüber Großkonzernen und deren Einfluss auf Arbeitswelt und Gesellschaft.

Vor diesem Hintergrund wird das beabsichtigte Freihandelsabkommen zwischen den Staaten der Europäischen Union (EU) und den Vereinigten Staaten von Amerika (TTIP; Transatlantic Trade and Investment Partnership) in den Medien und bei der interessierten Öffentlichkeit zunehmend kritischer gesehen: "Freier Handel? Die meisten Kapitel dieses Abkommens werden mit Handel wohl gar nichts zu tun haben. Es geht um schleichende Liberalisierung durch die Hintertür."¹ Vor allem die fehlende Transparenz wurde bemängelt, sodass die EU-Kommission mit der Schaffung der ‚TTIP-Advisory Group‘, die für mehr Transparenz in den TTIP-Verhandlungen sorgen soll, reagierte. Außerdem beschloss der damalige EU-Handelskommissar Karel de Gucht das Investitionskapitel der TTIP zur öffentlichen Konsultation freizugeben, woraufhin von der interessierten Öffentlichkeit Positionspapiere zu diesem Thema eingereicht und online zur Verfügung gestellt wurden.

In diesem Arbeitspapier sollen zunächst die theoretischen Hintergründe des geplanten Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA skizziert werden. Ergänzt werden diese theoretischen Überlegungen durch eine kurze Datenanalyse, warum dieses Abkommen für Europa und speziell für Deutschland wichtig ist. Anschließend werden die im Abkommen diskutierten Maßnahmen aufgezeigt und systematisiert. Zudem wird gezeigt, an welchen Stellen das beabsichtigte Abkommen hinter möglichen, weitergehenden Vorstellungen eines freien Handels zurückbleibt – dies umfasst auch vernachlässigte Wirtschafts- und Gesellschaftsbereiche. Die diskutierten Maßnahmen werden schließlich im Hinblick auf ihre Wirkungen untersucht. Dabei konzentriert sich die Analyse auf Auswirkungen für den beiderseitig wichtigen Wirtschaftsbereich der Automobilindustrie und die Konsequenzen für den Arbeitsmarkt. Schließlich werden noch die vielfach unbeachteten Auswirkungen für Drittstaaten, insbesondere Schwellenländer beschrieben.

¹ [Wa13]

2. Theoretische Grundlagen freien Handels

Im Rahmen dieser Arbeit wurden zwei grundlegende Theorien der Volkswirtschaftslehre identifiziert, die der theoretischen Erklärung des Freihandelsabkommens zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und der EU dienen. Als erste Theorie ist das Theorem der komparativen Kostenvorteile nach David Ricardo anzuführen. Zweite theoretische Grundlage bildet das Leontief-Paradoxon nach Wassily Leontief. Im Folgenden werden die theoretischen Grundlagen erläutert und die der Arbeit zugrundeliegende Datenlage beschrieben, die die wirtschaftlichen Verflechtungen der beiden Wirtschaftsräume umreißen soll.

Theorem der komparativen Kostenvorteile

Das Theorem der komparativen Kostenvorteile geht auf den britischen Wirtschaftswissenschaftler David Ricardo und sein Werk ‚On the Principles of Political Economy and Taxation‘ aus dem Jahr 1817 zurück. In seiner Theorie arbeitete Ricardo anhand eines Fallbeispiels (das Beispiel Ricardos bezog sich auf den Handel zwischen England und Portugal mit Wein und Tuch) heraus, dass internationaler Handel sich immer dann lohnt, wenn zwischen zwei Staaten komparative Kostenunterschiede bei der Produktion desselben Produkts bestehen. Die Kernaussage des Theorems der komparativen Kostenvorteile ist, dass Handel auch für die Länder von Vorteil ist, die für alle produzierten Güter Preisvorteile aufweisen und damit diese Güter billiger produzieren können. Es ist ein Beispiel dafür, dass die wohlfahrtssteigernden Wirkungen eines grenzüberschreitenden Tauschprozesses für beide Handelspartner theoretisch gut begründbar sind. Zudem gibt es eine Begründung für die Spezialisierung eines Staates auf die Produktion weniger Güter. Die Bedingung für das Funktionieren des Theorems ist allerdings, dass die Kostenüberlegenheit des Landes bei einem Gut A größer als bei einem anderen Gut B ist. Die Grundüberlegung ist dann: Wie viel Einheiten des Gutes A kann ein Land produzieren, wenn es auf die Produktion des Gutes B verzichtet? Eine Spezialisierung auf die Güter, bei denen ein Staat einen komparativen Vorteil hat, und ein Verzicht auf die Produktion von Gütern, bei denen ein komparativer Nachteil vorliegt, führen damit zu einer Erhöhung der Produktivität und somit zu internationalem Handel.² Im Ergebnis profitieren damit beide Länder aus dem grenzüberschreitenden Handel.

In der Realität ist das Theorem der komparativen Kostenvorteile jedoch nur begrenzt anwendbar. Ricardo legte seinen Betrachtungen lediglich den Produktionsfaktor Arbeit zugrunde. Darüber hinaus werden in seinem Modell anfallende Transportkosten und staatliche Schutzmaßnahmen für bestimmte Branchen außer Acht gelassen.³ Vor allem der Wirtschaftsnobelpreisträger Paul A. Samuelson hat Kritik an den Überlegungen Ricardos geäußert. In einem viel beachteten Beitrag zeigte er, dass es unter bestimmten Bedingungen möglich ist, dass sich die Wohlstandssituation eines Landes durch Handel verschlechtern kann.⁴ Ursächlich hierfür sind die Annahmen des Modells: Ricardo berücksichtigt zum Beispiel weder Arbeitslosigkeit noch technischen Fortschritt. So könne – laut Samuelson – der Handel mit China für die USA nachteilig sein, wenn China seine Produktivität bei der Herstellung bestimmter Güter steigere und es in den USA (theoretisch) keinen technischen Fortschritt bei der Produktion gebe. Die Gewinne aus dem Handel mit China reichen dann möglicherweise nicht aus, um die Einkommensverluste (im Modell Ricardos ist keine Arbeitslosigkeit vorgesehen) kompensieren zu können – die Löhne sinken dauerhaft. Damit würde aber die Kernaussage von Ricardo, dass beide Staaten von Handelsbeziehungen miteinander profitieren, hinfällig. Prinzipiell spricht der Einwand Samuelson aber nicht grundsätzlich gegen die Vorteile des freien Handels. Vielmehr entstehen die wesentlichen negativen Effekte in seinem Beispiel aus technologischen Innovationen und den damit verbundenen Produktivitätsfortschritten, die dann erst den internationalen Handel zum Erliegen bringen, da dieser für ein höheres Wohlstandsniveau nicht mehr benötigt wird.

² Vgl. [De97], S. 677 ff

³ Vgl. [KO04], S. 63

⁴ Vgl. [Sa04]

Leontief-Paradoxon

Der spätere Nobelpreisträger Wassily Leontief veröffentlichte im Jahre 1953 eine Studie über den Außenhandel der Vereinigten Staaten von Amerika. In der Studie ‚Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined‘ widerlegte er die Theorie der Faktorproportionen. Das von Eli Heckschler und Bertil Ohlin entwickelte Faktorproportionentheorem besagt, dass jedes Land eine unterschiedliche Verteilung an den Produktionsfaktoren Arbeit, Boden und Kapital besitzt.⁵ Der Produktionsfaktor Boden wird außer Acht gelassen, da er, im Vergleich zu den mobilen Faktoren Arbeit und Kapital, in einem definierten Staatsterritorium unveränderlich ist. Je nach der Verteilung von Arbeit und Kapital wird ein Land entsprechende faktorintensive Waren produzieren und im Zuge des Außenhandels weltweit anbieten und im Gegenzug faktorschwache Produkte importieren. Leontief analysierte in seiner Studie die kapitalreichen USA in den Jahren nach dem 2. Weltkrieg und zeigte, dass Länder, nicht entsprechend dem Faktorproportionentheorem folgend, Waren exportieren, an denen sie ein hohes Produktionsfaktoraufkommen besitzen, sondern durchaus der genau gegensätzliche Fall eintreten kann.⁶

Im Ergebnis lohnt es sich selbst für kapitalreiche Staaten - wie die USA - kapitalintensive Waren zu importieren und arbeitsintensive Waren zu exportieren.⁷ Das Leontief-Paradoxon lässt sich vermeiden, wenn der Faktor Arbeit nach wenig und hoch qualifizierten Arbeitskräften unterschieden wird. Hier führt die unterschiedliche Ausstattung mit Humankapital zu einem veränderten Warenhandel: ein arbeitsreiches Land kann mit einer knappen, aber gut entlohnten Zahl an höher qualifizierten Arbeitskräften ausgestattet sein. Ein kapitalreiches Land kann dagegen viele gut qualifizierte Arbeitskräfte besitzen, die aber vergleichsweise niedrig entlohnt werden. In einem solchen Fall werden arbeitsintensive Waren im arbeitsreichen Land relativ teuer produziert. Dadurch können kapitalreiche Staaten komparative Kostenvorteile bei arbeitsintensiven Produkten besitzen und diese dann auch exportieren. Damit bilden die Überlegungen von Leontief neben dem Theorem der komparativen Kostenvorteile die zweite theoretische Grundlage für TTIP.

⁵ Vgl. [KO04], S. 106

⁶ Vgl. [KO04], S. 123

⁷ Vgl. [Le53]

Datengrundlage

Der Handel zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und der EU hat nach groben Schätzungen einen Anteil von 30% am Welthandelsvolumen.⁸ Datengrundlage für die weitere Betrachtung bilden die Außenhandelsanteile der fünf größten Handelspartner der jeweiligen Wirtschaftsräume im Jahr 2012.

Wie in Abbildung 1 zu erkennen, werden 36% der Exporte, die in die fünf größten Exportzielländer der EU gehen, in die Vereinigten Staaten ausgeführt, wovon ein Drittel aus Deutschland kommt. Der größte Exportabnehmer der Vereinigten Staaten ist Kanada, dicht gefolgt von der EU.

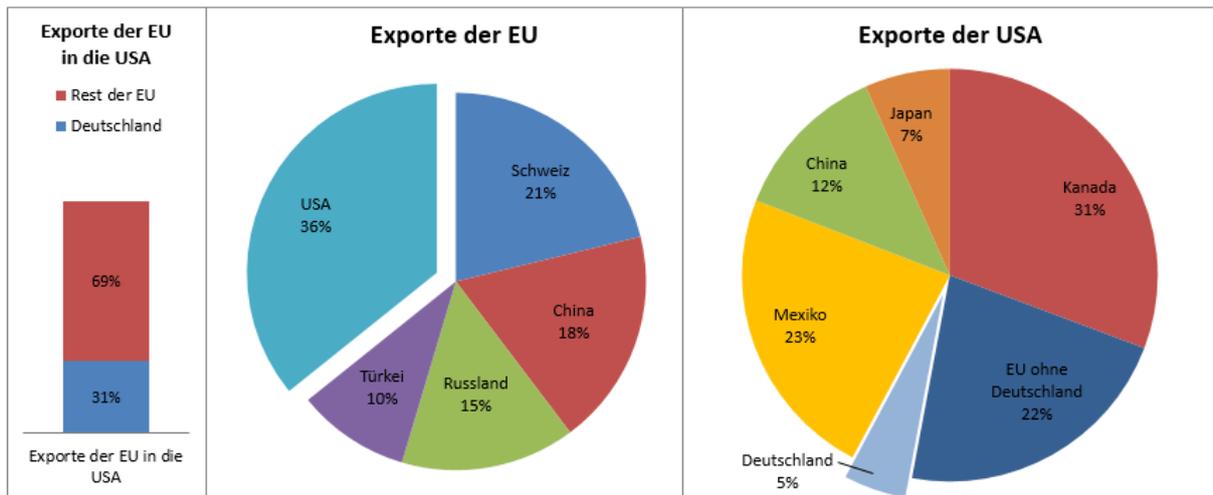


Abbildung 1 – Exporte der EU und USA⁹

Bei den Importen stellen die Vereinigten Staaten ebenfalls einen entscheidenden Handelspartner der EU dar, wie aus Abbildung 2 hervorgeht.

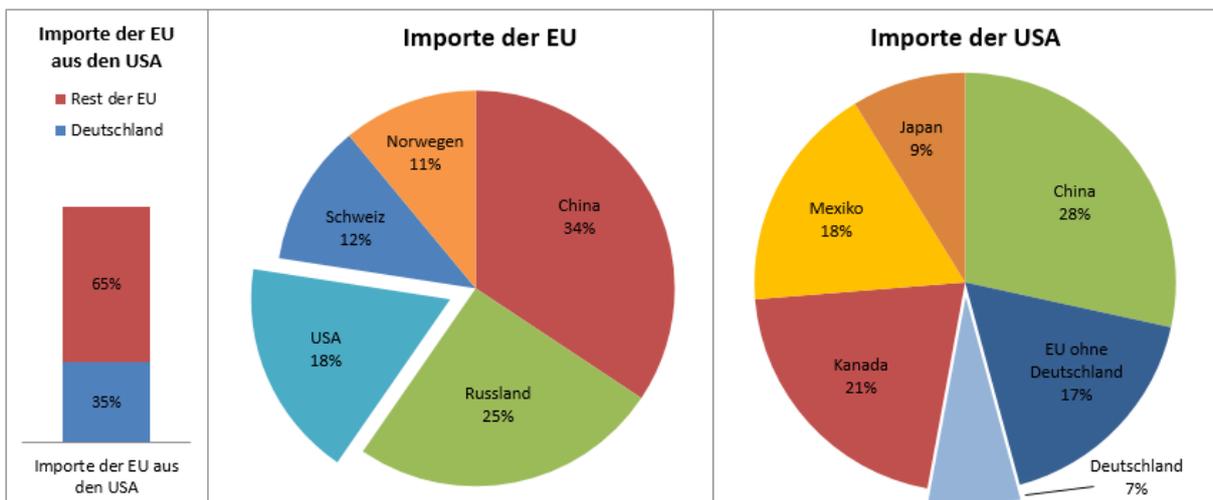


Abbildung 2 – Importe der EU und USA¹⁰

⁸ [HLW13]

⁹ [WTO14]

¹⁰ [WTO14]

3. Maßnahmen im Rahmen von TTIP

Die in den TTIP-Verhandlungen diskutierten Maßnahmen basieren auf den zuvor aufgezeigten Überlegungen von Ricardo und Leontief, wonach Freihandel insgesamt zu einem Anstieg der wirtschaftlichen Wertschöpfung und damit zu einem Wohlstandsanstieg der beteiligten Staaten führt.

Diese Maßnahmen lassen sich in tarifär und nicht-tarifär unterscheiden. Als tarifäre Handelsmaßnahmen gelten vor allem Zölle und Exportsubventionen. Nicht-tarifäre Maßnahmen beinhalten alle übrigen Handelshemmnisse, die einem Exporteur den Handel mit einem Importeur im Partnerland erschweren. Darunter fallen Einfuhrquoten, Exportbeschränkungen, technische und rechtliche Vorschriften, Patente, Umwelt-, Sozial-, Sicherheits- und Qualitätsstandards, Herkunftsangaben, Datenschutzverordnungen, Urheberrechte. Eine Übersicht zu den TTIP-Maßnahmen findet sich in Abbildung 3, in der auch Themen aufgeführt sind, die zum jetzigen Zeitpunkt nicht Gegenstand der Verhandlungen sind.¹¹ Möglicherweise ist dies auf das hohe Konfliktpotential dieser Themen zurückzuführen.

| Tarifäre Maßnahmen | Nicht-tarifäre Maßnahmen | | Kein Verhandlungsgegenstand von TTIP |
|--|--|---|--|
| | Abbau technischer Handelshemmnisse | Schaffung gemeinsamer Standards | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Abbau von Zöllen • Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten | <ul style="list-style-type: none"> • Deregulierung staatlicher Ausschreibungen • Gegenseitige Anerkennung gleichartiger Standards • Vereinfachung von Einfuhrkontrollen | <ul style="list-style-type: none"> • Investorenschutz • Öffentliche Daseinsvorsorge • Nachhaltigkeitsnormen (Umwelt, Arbeit) | <ul style="list-style-type: none"> • Kultur • Datenschutz • Genetisch veränderte Organismen (Genfood) |

Abbildung 3 – Übersicht über die TTIP-Maßnahmen

Tarifäre Maßnahmen

Die im wirtschaftspolitischen Kontext bekanntesten tarifären Maßnahmen sind Zölle, die definiert sind als „Zwangsabgaben, die beim Import, Export oder auch bei der Durchfahrt von Waren erhoben werden.“¹² Zölle werden zum einen als zusätzliche Einnahme für den Staat erhoben, zum anderen dienen sie zum Schutz der eigenen Industrie.

¹¹ Vgl. [BMW14]

¹² Vgl. [De97], S. 717

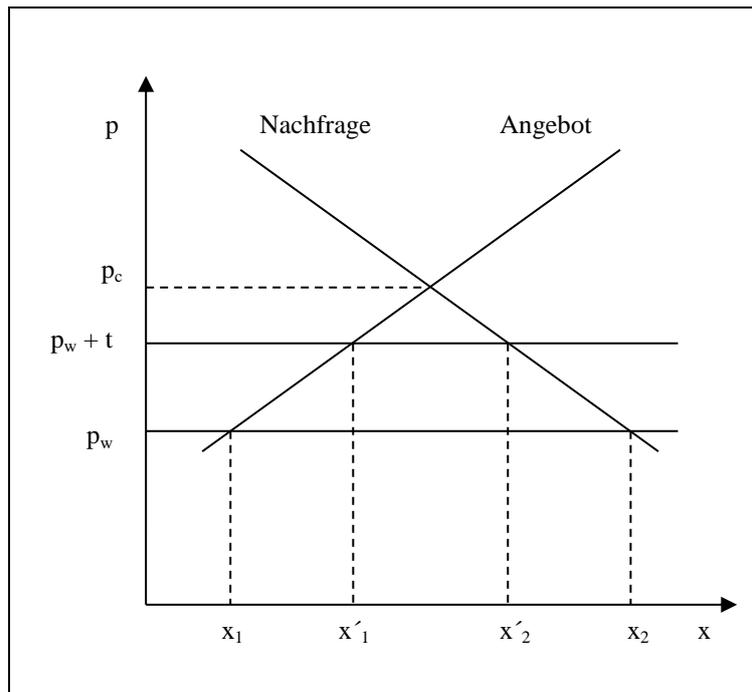


Abbildung 4 - Wirkungsweise von Zöllen¹³

In Abbildung 4 wird die Wirkungsweise von Zöllen dargestellt. Vor der Zollerhebung wird das Gut für einen Preis p_w angeboten. Bei diesem Preis liegt das Angebot bei einer Menge x_1 und die Nachfrage bei einer Menge x_2 . Insgesamt wird dann die Menge $x_2 - x_1$ importiert. Müssen ausländische Firmen auf ihre Güter einen Zoll t zahlen, steigt der inländische Preis auf $p_w + t$. Aus diesem Grund steigt das Angebot auf die Menge x'_1 und die Nachfrage sinkt auf die Menge x'_2 . Dadurch sinkt die zu importierende Menge auf $x'_2 - x'_1$.¹⁴

Bei der Bildung einer Freihandelszone entfallen Zölle, die Preise sinken und die Nachfrage steigt. Insgesamt entsteht ein gemeinsamer Markt, auf dem sich die Preise unabhängig vom Zoll entwickeln.

Im Rahmen von TTIP wird der Abbau von Zöllen angestrebt. Die Zölle zwischen den Vereinigten Staaten von Amerika und der EU sind vergleichsweise niedrig, durchschnittlich 3% auf Seiten der USA und 5% an der EU-Außengrenze.¹⁵ In Abbildung 5 ist zu erkennen, dass die Zölle für die Automobilbranche und für die industriell verarbeiteten Lebensmittel über dem Durchschnitt liegen und in diesen Wirtschaftsbereichen daher ein großes Interesse für den Abbau besteht.

¹³ [De97], S. 721

¹⁴ Vgl. [De97], S.721

¹⁵ Vgl. [EK14b]

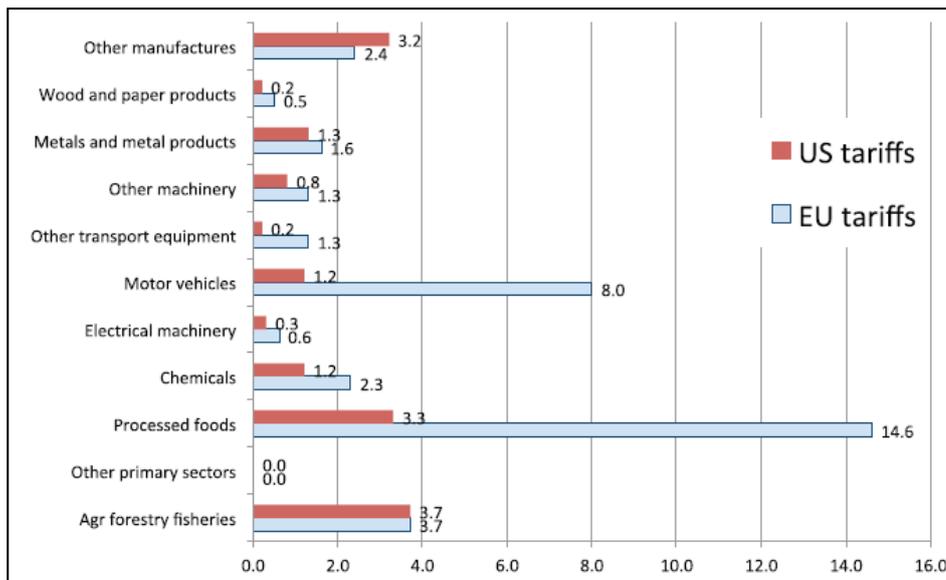


Abbildung 5 - Übersicht Zolltarife 2007¹⁶

Neben dem Abbau von Zöllen wird zusätzlich ein verbesserter bilateraler Marktzugang hinsichtlich der administrativen Regelungen angestrebt. Dazu gehört auch die intensivere Zusammenarbeit der Aufsichtsbehörden in den USA und in der EU. Somit ergeben sich für die Unternehmen weitere Möglichkeiten der Beschaffung finanzieller Mittel.¹⁷

Nicht-tarifäre Maßnahmen

Die nicht-tarifäre Maßnahmen befassen sich mit dem Abbau von technischen Handelshemmnissen sowie mit der Schaffung gemeinsamer Standards.

Abbau von technischen Handelshemmnissen

Obwohl nicht-tarifäre Handelsbarrieren schwieriger zu erfassen sind als Zölle und nur schwer in monetäre Werte umgerechnet werden können, verursachen sie für exportierende Unternehmen hohe Zusatzkosten. Sie haben einen protektionistischen Charakter und können Zölle als ‚inoffizielle‘ Handelsbeschränkungen ersetzen.¹⁸

Der Abbau von technischen Handelshemmnissen soll insbesondere den klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu Gute kommen. Daher umfassen die TTIP-Verhandlungen die Vereinfachung von Einfuhrkontrollen und Abstimmungen im Bereich der Lebensmittel- und Pharmaziezertifizierung genauso wie eine enge und frühere Zusammenarbeit bei neuen Technologien.¹⁹ So stellen etwa doppelte Zulassungsverfahren in der EU und den USA, beispielsweise bei der Anerkennung neuer Pharmaprodukte, ein Problem für die KMU dar, da für sie hohe Zusatzkosten bei der Markteinführung entstehen. Deshalb ist ein Verhandlungsziel von TTIP, gleichwertige Standards gegenseitig anzuerkennen, ohne dass diese Standards angeglichen werden sollen.²⁰

¹⁶ [CEP13]

¹⁷ Vgl. [EK14b]

¹⁸ Vgl. [DIW14]

¹⁹ Vgl. [BMW14a]

²⁰ Vgl. [KFW14]

So setzt eine weitere Maßnahme bei der Deregulierung öffentlicher Ausschreibungen an, wodurch staatliche Ausschreibungen nicht mehr nur auf nationale Anbieter beschränkt wären. Zum Beispiel könnte sich ein Wasserversorgungsunternehmen aus der EU am US-amerikanischen Markt bewerben. Ob sich ein US-amerikanisches Unternehmen in gleicher Weise am EU-Markt positionieren könnte, ist zur Zeit noch unklar. Für alle bisherigen Freihandelsabkommen hat die EU eine umfassende Beschränkung für die öffentliche Daseinsvorsorge formuliert.²¹ Damit wären EU-Ausschreibungen etwa im Bereich der kommunalen Energie- und Wasserversorgung nicht von dieser Deregulierung betroffen.²² Allerdings ist auch der US-amerikanische Markt auf die inländischen Marktkräfte ausgerichtet.

Schaffung gemeinsamer Standards

Besonders kontrovers wird die Investitionsschutzklausel diskutiert. Ein Investitionsschutzabkommen ist ein völkerrechtliches Abkommen zwischen zwei Staaten, das einem Investor bestimmte Rechte für seine Investitionen in dem jeweils anderen Staat einräumt. Solche Rechte können für den Investor Eigentumsschutz, freien Transfer von Kapital und Schutz vor Diskriminierung im Gaststaat bedeuten.²³ Sollte sich der Investor durch Handlungen des Gaststaates benachteiligt fühlen, kann er gegen diesen bei einem Schiedsgericht Klage einreichen. Im Sinne des ‚lex specialis‘ würde dieses Abkommen dem jeweiligen nationalen Recht vorgehen. Die einzelnen Mitgliedsstaaten der EU haben bereits zusammengefasst 1400 Abkommen dieser Art mit anderen Staaten geschlossen.²⁴

Im Rahmen der Schaffung gemeinsamer Standards wird TTIP als „Blaupause für künftige Abkommen“²⁵ verstanden. Wie oben erläutert, ermöglicht die Investitionsschutzklausel ausländischen Investoren, einen Staat zu verklagen, was die wohl größte Befürchtung der deutschen Kritiker darstellt – wahrscheinlich auch aufgrund der aktuellen Klage des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall gegen die Bundesrepublik Deutschland. Dabei lassen sich diese ‚deutschen Ängste‘ vor den klagenden US-Investoren relativieren. So wurden von 514 bekannten Klagen weltweit 26% von EU-Investoren und nur 24% von US-Investoren eingereicht.²⁶ Eine Möglichkeit wäre es alternativ, auf die Investitionsschutzklausel komplett zu verzichten, wie es die USA bereits in einem Abkommen mit Australien tat. Voraussetzung ist, dass die nationalen Gerichte einen hinreichenden Rechtsschutz gewährleisten.²⁷ Auch die neue EU-Handelskommissarin Cecilia Malmström soll zugesichert haben, „bei den Verhandlungen zwischen der EU und den USA auf Absicherungen zum Investorenschutz zu verzichten“²⁸.

Weitere gemeinsame Handelsregeln sollen in dem ‚Nachhaltigkeitskapitel‘ festgehalten werden. Hierzu zählen Maßnahmen für gemeinsamen Umweltschutz und gemeinsame Arbeitnehmerrechte. So sollen Mechanismen „zur wirksamen internen Umsetzung der ILO-Kernarbeitsnormen im Sinne der ILO-Erklärung von 1998“²⁹ die grundlegende Rechte und Standards bei der Arbeit festhalten. Allerdings haben die USA bisher erst zwei der acht ILO-Kernarbeitsnormen unterzeichnet.³⁰ Desweiteren sollen international anerkannte Corporate Social Responsibility-Standards gefördert und die nachhaltige Bewirtschaftung natürlicher Ressourcen ausgebaut werden³¹.

²¹ „Die Daseinsvorsorge bezeichnet die grundlegende Versorgung der Bevölkerung mit wesentlichen Gütern und Dienstleistungen durch den Staat und/oder von der öffentlichen Hand geförderten Organisationen. [...] Als Felder der öffentlichen Daseinsvorsorgen werden häufig Aufgaben wie Abfallbeseitigung, Wasserversorgung, Energieversorgung und öffentlicher Personennahverkehr genannt.“ [GWL14]

²² Vgl. [KFW14]; [EK14a]

²³ Vgl. [Ko14]

²⁴ Vgl. [EK13], S. 1

²⁵ [Ko14]

²⁶ Vgl. [EK13], S. 12

²⁷ Vgl. [Ha14]

²⁸ [OV14]

²⁹ [BMW14a], S.17

³⁰ Vgl. [RNE14]

³¹ [BMW14a], S.17

4. Makroökonomische Auswirkungen

Durch das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP versprechen sich führende Politiker in erster Linie ein stärkeres Wirtschaftswachstum und mehr Arbeitsplätze. So wird unter anderem argumentiert, dass die im Zuge des globalen Wettbewerbes aufstrebenden BRIC-Staaten (Brasilien, Russland, Indien, China) an Einfluss gewinnen. TTIP soll hierzu einen Gegenpol darstellen und zur Sicherung der Marktführerschaft der westlichen Welt beitragen. Zusätzlich befähige die Schaffung der größten Freihandelszone der Welt, zwischen der EU und den USA, auch globale Standards zu setzen. Und: „Vor dem Hintergrund einer abnehmenden weltweiten Bedeutung [der EU und den USA] mag dies eine letzte Gelegenheit darstellen.“³² Aktuell würde bei erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen, die größte Freihandelszone der Welt entstehen, deren Wirtschaftsleistung rund 45% der weltweiten Wirtschaftsleistung ausmachen würde.³³

Empirische Ergebnisse makroökonomischer Auswirkungen - Literaturergebnisse

Inzwischen beschäftigen sich eine Reihe von Studien mit den möglichen makroökonomischen Auswirkungen von TTIP. In einigen dieser Studien werden Szenarien angenommen, die von einem umfassenden Freihandelsabkommen ausgehen. Nach Berechnungen von Felbermayr könnte ein Abkommen mit diesen Regularien zu einer Zunahme des Handels zwischen den beiden großen Wirtschaftsblöcken um vier Fünftel führen, allerdings zu Lasten des Handels innerhalb der EU (minus 20% bis 40%).³⁴ Trotz solcher vergleichsweise optimistischer Annahmen sind die Ergebnisse, hinsichtlich der zu erwartenden Wachstums- und Beschäftigungseffekte, in allen Studien eher zurückhaltend.³⁵

Auswirkungen auf Wirtschaftsbereiche

Das transatlantische Freihandelsabkommen TTIP bietet Wachstumschancen für einige wichtige Wirtschaftsbereiche. Als Gewinner des Abkommens wird vor allem die deutsche Automobilindustrie vermutet. Der europäische Markt gilt als gesättigt und hat, im Vergleich zum amerikanischen Markt, ein geringeres Wachstumspotential in den kommenden Jahren. Durch TTIP soll der amerikanische Markt besser erschlossen und das Wachstum der deutschen Automobilbranche sichergestellt werden.

Derzeit zahlt die deutsche und amerikanische Automobilindustrie pro Jahr etwa eine Milliarde Euro an Zöllen für den Export von Fahrzeugen. Der Zollsatz liegt bei 2,6% für Automobilexporte in die USA, zudem ist in dieser Branche das Handelsvolumen sehr hoch. Im Jahr 2013 hat Deutschland über 655.000 PKWs in die USA exportiert. Damit ist das Exportvolumen kaum geringer als für den gesamten asiatischen Markt, der im selben Jahr mit knapp 686.000 PKWs beliefert wurde.³⁶ Außerdem würden Sonderzölle entfallen, wie zum Beispiel der amerikanische Importzoll für Kleinlasten.³⁷ Der damit verbundene Aufwand und die anfallenden Kosten könnten Unternehmen in Zukunft mit Vereinbarungen des Freihandelsabkommens einsparen.

³² [RS14], S. 2.

³³ [De14], S. 6

³⁴ Vgl. [FHL13]

³⁵ Siehe die Einschätzung des Mitautors einer solchen Studie vom 31.01.14 des ifo-Instituts (Gabriel Felbermayr): zitiert nach [SP14]

³⁶ Vgl. [VDA14]

³⁷ Vgl. [DWN14]

Des Weiteren würde die Branche durch den Wegfall von Doppelzulassungen und -entwicklungen profitieren. Derzeit müssen Bauteile in den USA und Europa jeweils unterschiedlichen Normen und Regelungen genügen. Somit müssen die Komponenten und Fahrzeuge einmal für den amerikanischen und ein zweites Mal für den europäischen Markt entwickelt sowie später zugelassen werden. Auch in diesem Bereich entstehen jedes Jahr vermeidbare Kosten in Milliardenhöhe. Im Zuge des Abkommens sollen die geltenden Normen und Standards nicht herabgestuft, sondern vielmehr die Standards des anderen Handelspartners anerkannt werden.³⁸ Doppelprüfungen sollen dadurch vermieden werden. Aufgrund dieser Maßnahmen wird sich eine erhöhte Wettbewerbsfähigkeit auf dem globalen Markt für deutsche und amerikanische Automobilhersteller mit der Verabschiedung des TTIP-Abkommens erhofft.

Neben der Automobilbranche werden die Bereiche Medizintechnik, Pharmaindustrie und Chemieindustrie von einer gegenseitigen Anerkennung der Standards profitieren, während etwa für den gesamten Dienstleistungsbereich die direkten ökonomischen Effekte eher als gering eingeschätzt werden.³⁹

Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt

Im Zuge der Diskussion um TTIP wird von Befürwortern immer wieder die Schaffung neuer Arbeitsplätze, sowohl in Europa als auch in Amerika, angepriesen. Werden durch die geplanten Maßnahmen tatsächlich zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen oder werden vorhandene Arbeitsplätze nur verlagert und fallen durch geringere Handelsbarrieren sogar Arbeitsplätze weg? Die EU-Kommission rechnet mit 180.000 neuen Arbeitsplätzen, die allein in Deutschland über einen Zeitraum von 15 Jahren entstehen sollen. Dieser Anstieg von Arbeitsplätzen entspricht einem Anstieg von 0,4%. In Europa würde die Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens im Durchschnitt knapp 5% betragen. Dies entspricht einer jährlichen Steigerung von rund einem halben Prozent, welches stark vom betrachteten Szenario abhängt.⁴⁰ Die Steigerung der Einkommen in den einzelnen EU-Staaten ist allerdings sehr unterschiedlich – in Abhängigkeit von den jeweiligen positiven Effekten des Abkommens auf die jeweilige Wirtschaftsstruktur der Mitgliedsstaaten.

Auswirkungen auf Drittländer

Neben den zuvor beschriebenen makroökonomischen bilateralen Auswirkungen sind zur Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Bedeutung auch die Einflüsse auf Drittstaaten zu berücksichtigen. Insbesondere im Warenaustausch mit Schwellenländern dürften Reaktionen zu erwarten sein. Die Produkte aus Drittländern – wie etwa den BRIC-Staaten – wären weniger konkurrenzfähig, weil weiterhin Zuschläge für Zölle kalkuliert werden müssten, im Gegensatz zu Herstellern aus der neuen Freihandelszone. Einer Studie des Ifo-Instituts zufolge würde der Handel zwischen Europa und den BRIC-Staaten um ein Zehntel, zwischen den USA und den BRIC-Staaten sogar um bis zu 30% abnehmen.⁴¹

³⁸ Vgl. [BMW14b], S.22

³⁹ Vgl. [De14]

⁴⁰ Vgl. [Wr14]

⁴¹ Vgl. [BS14], S.42

Besonders stark betroffen durch dieses Abkommen wären die ärmsten Entwicklungsländer. Diese Länder haben im weltweiten Vergleich weniger wettbewerbsfähige Wirtschaftsstrukturen. Die Marktanteile dieser Entwicklungsländer dürften tendenziell sinken, wenn das Freihandelsabkommen beschlossen wird. Betroffen wäre zum Beispiel die für viele Länder dieser Staatengruppe wichtige Textilindustrie. Derzeit sind aufgrund niedrigerer Produktionskosten (bedingt durch niedrige Löhne und schlechte Arbeitsbedingungen) Textilien ein wesentlicher Bestandteil der Exportindustrie dieser Staaten. Tendenzuell dürften diese Exporte zurückgehen, da durch den Wegfall der Zölle und der nicht-tarifären Handelshemmnisse der Textilhandel zwischen den USA und der EU lukrativer wird. Nicht ausgeschlossen ist, dass in Folge die Arbeitnehmer in Entwicklungsländern, zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit, noch günstiger Textilien produzieren müssten.⁴² Besonders negativ betroffen wären aber Staaten, die bereits ein Freihandelsabkommen mit den USA und/oder der EU haben. Unter Berücksichtigung auch dieser negativen Ausstrahlungseffekte könnte sich das weltweite reale Einkommen nach Felbermayr um 1,6% erhöhen – wobei Deutschland einer der Hauptprofiteure wäre.⁴³

5. Abschließende Bewertung

Die Datenanalyse zeigte, dass der bilaterale Handel zwischen den großen Wirtschaftsblöcken USA und EU einen wesentlichen Teil des Welthandels ausmacht. Ein Freihandelsabkommen zwischen diesen beiden Vertragspartnern würde dieses Handelsvolumen weiter fördern, auch aufgrund des geplanten Abbaus von Zöllen, im Wesentlichen aber aufgrund des Abbaus der nicht-tarifären Handelshemmnisse. Gänzlich außer Acht gelassen hat der derzeitige Entwurf des Abkommens die kontroversen Themen: ‚Gen-Food‘, ‚Schutz von Urheberrechten‘ und ‚Datenschutz‘. Insofern ist die gesellschaftspolitische Relevanz des Abkommens in Frage zu stellen, insbesondere nach dem sogenannten ‚NSA-Skandal‘, der vielen europäischen Bürgern und Unternehmen die Wichtigkeit des internationalen Datenschutzes ins Bewusstsein gerufen hat. Ebenso wichtig wäre eine erneute Prüfung der Relevanz einer Investorenschutzklausel beider Verhandlungspartner. Eine erhöhte Transparenz der Verhandlungsabläufe und -gegenstände könnte dazu beitragen, die diskutierten Vorbehalte und Unklarheiten abzubauen.

Zahlreiche Fragen zu TTIP bleiben allerdings unbeantwortet, so zum Beispiel nach den damit verbundenen umweltökonomischen Konsequenzen und verteilungspolitischen Auswirkungen. Unabhängig von den Ergebnissen des geplanten Freihandelsabkommens ist allerdings die weiterführende Frage zu stellen, ob Wirtschaftswachstum tatsächlich immer mit einer Steigerung der Lebensqualität einhergeht? Eine Frage, die gerade auch nach den Erfahrungen mit der Finanzkrise nicht an Aktualität verloren hat. Entscheidend für die Akzeptanz von TTIP ist die praktische Umsetzung der Anerkennung der unterschiedlichen Standards.

Literaturverzeichnis

| | |
|----------|--|
| [BMW14a] | Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Das Transatlantische Handels- und Investitionsabkommen (TTIP) – eine Vernunftpartnerschaft des 21. Jahrhunderts, Monatsbericht Juni, S.12-21, Berlin 2014 |
| [BMW14b] | Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP) zwischen der EU und den USA, http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/transatlantische-handels-und-investitionspartnerschaft-ttip.property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf , S.22 [abgerufen am 03.11.2014] |

⁴² Vgl. [Ja14]

⁴³ Vgl. [FHL14] zitiert nach [SVR14], S. 40

| | |
|---------|--|
| [BS14] | Bertelsmann Stiftung (Hg.), Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) – Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?, http://www.bertelsmann-stiftung.de/cps/rde/xbcr/bst/xcms_bst_dms_38052_38053_2.pdf [abgerufen am 01.12.2014] |
| [CEP13] | CEPR (Centre for Economic Policy Research), Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assessment. London 2013 |
| [De97] | Demmler, H.: Einführung in die Volkswirtschaftslehre. 6. Auflage, München 1997 |
| [De14] | Deutsch, G.: Transatlantischer Freihandel – Die wirtschaftlichen Chancen von TTIP“, Deutsche Bank, DB Research, Frankfurt/Main 2014 |
| [DWN14] | Europa kein Zukunfts-Markt: Merkel will mit TTIP deutsche Auto-Industrie retten, http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2014/07/17/europa-kein-zukunfts-markt-merkel-will-mit-ttip-deutsche-auto-industrie-retten/ [abgerufen am Zugriff: 03.11.2014] |
| [EK13] | Europäische Kommission, Investitionsschutz und Beilegung von Investor-Staat-Streitigkeiten in EU-Abkommen, Europäische Kommission, Brüssel 2013, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/december/tradoc_151995.pdf [abgerufen am 02.12.2014] |
| [EK14a] | Europäische Kommission, Faktencheck TTIP, http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/europawahl/faktencheck_ttip.pdf [abgerufen am 20.10.2014] |
| [EK14b] | Europäische Kommission, Deutschland und TTIP. Die geplante Handels- und Investitionspartnerschaft zwischen der Europäischen Union und den Vereinigten Staaten, http://ec.europa.eu/deutschland/pdf/131003_country_fiche_de.pdf [abgerufen am 02.12.2014] |
| [FHL13] | Felbermayr , G., B. Heid und S. Lehwald , Die Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft (THIP) – Wem nutzt ein transatlantisches Freihandelsabkommen?, Bertelsmann Stiftung, Gütersloh 2013 |
| [FHL14] | Felbermayr , G., B. Heid, M. Larch und E. Yalcin, Macroeconomic potentials of transatlantic free trade: A high resolution perspective for Europe and the world , vorläufige Version eines Konferenzpapiers, 60. Economic Policy Panel, Rom, 24.-25.10.2014 |
| [GWL14] | Springer Gabler Verlag (Hg.), Gabler Wirtschaftslexikon, Stichwort: Daseinsvorsorge. http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/2120/daseinsvorsorge-v7.html [abgerufen am 27.10.2014] |
| [Ha14] | Hagelüken, A., Ideen eines Freihändlers, Süddeutsche Zeitung 26.06.2014 |
| [HLW13] | High Level Working Group on Jobs and Growth, Europäische Kommission, Final Report, Februar 2013 |
| [Ja14] | Janker, K., Verlieren werden die Ärmsten, Süddeutsche Zeitung 15.08.2014, http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/folgen-von-ttip-fuer-entwicklungslaender-verlieren-werden-die-aermsten-1.2080505 [abgerufen am 02.12.2014] |
| [KFW14] | Kreditanstalt für Wiederaufbau, Economic Research, Das umstrittene TTIP-Abkommen zwischen EU und USA, Volkswirtschaft Kompakt, Nr. 50, 13.06.2014 |
| [KO04] | Krugman, P., M. Obstfeld, Internationale Wirtschaft, München 2004 |
| [Ko14] | Koers, M., Freihandelsabkommen zwischen EU und USA WISU-Kompakt, Heft 7/14, S.868-869 |
| [Le53] | Leontief, W., Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-examined, Proceedings of the American Philosophical Society, vol. XCVII (September), 332-349 (1953) |
| [OV14] | Ohne Verfasser, Zeit Online: Freihandelsabkommen - EU-Kommission offenbar zu Kurswechsel bei TTIP bereit, http://www.zeit.de/politik/ausland/2014-09/eu-usa-ttip-freihandelsabkommen-investorenschutz [abgerufen am 08.11.2014] |
| [RNE14] | Rat für nachhaltige Entwicklung, Diskussion um Freihandelsabkommen: hohe Erwartungen und scharfe Kritik, http://www.nachhaltigkeitsrat.de/news-nachhaltigkeit/2014/2014-01-16/diskussion-um-freihandelsabkommen-hohe-erwartungen-und-scharfe-kritik/ [abgerufen am 03.11.2014] |
| [RS14] | Richter P., F. Schäffer, Die Kontroverse um das Freihandelsabkommen TTIP. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin 2014 |
| [Sa04] | Samuelson, P. A., Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization, in: Journal of Economic Perspectives, H. 3/14, S. 135-146 |
| [SVR14] | Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Jahresgutachten 2014/2015 |
| [VDA14] | https://www.vda.de/de/zahlen/jahreszahlen/export/ [abgerufen am: 03.11.2014] |
| [Wa13] | Wallach, L, Global Trade Watch, USA, 26.11.2013. http://www.br.de/fernsehen/das-erste/sendungen/report-muenchen/videos-und-manuskripte/freihandelsabkommen100.html [abgerufen am 08.11.2014] |

| | |
|---------|--|
| [Wr14] | http://www.dw.de/freihandelsabkommen-nachteil-f%C3%BCr-b%C3%BCrger/a-17428258 [abgerufen am: 27.10.2014] |
| [WTO14] | World Trade Organization, Country Profiles, http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=E28%2cUS [abgerufen am 02.12.2014] |