

Benz, Sebastian; Yalcin, Erdal

**Article**

## Ökonomische Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen Japan und der EU

ifo Schnelldienst

**Provided in Cooperation with:**

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

*Suggested Citation:* Benz, Sebastian; Yalcin, Erdal (2013) : Ökonomische Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen Japan und der EU, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 66, Iss. 14, pp. 35-40

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/165298>

**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.*

# Ökonomische Effekte eines Freihandelsabkommens zwischen Japan und der EU

Während die gegenwärtige öffentlich Aufmerksamkeit auf eine mögliche Handelsliberalisierung zwischen den USA und der EU gerichtet ist (das sogenannte Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP), werden möglich ökonomische Effekte eines ebenso wichtigen anstehenden Freihandelsabkommens kaum diskutiert. Am 25. März 2013 haben die EU und Japan offiziell die erste Verhandlungsrunde über mögliche bilaterale Handelsliberalisierungen begonnen. Ziel der Verhandlungen ist es, neben tarifären Handelshemmnissen auch nicht-tarifäre Schranken zwischen den zwei Ökonomien zu eliminieren und den Handel zu beleben. Entscheidungsträger in beiden Regionen erhoffen sich durch eine tiefere ökonomische Integration zwischen der EU und Japan positive wirtschaftliche Impulse für die schwächelnde heimische Industrie. Dieser Beitrag fasst die wesentlichen Ergebnisse einer aktuellen wissenschaftlichen Studie des ifo Instituts zusammen. Die zugrunde liegende Studie quantifiziert mögliche wirtschaftliche Effekte eines ambitionierten Freihandelsabkommens zwischen der EU und Japan.

Seit der weltweiten Finanzkrise 2008 haben insbesondere die größten Ökonomien der Welt nicht wieder zu stabilem Wachstum zurückgefunden. Sowohl die EU und die USA als auch Japan leiden allesamt unter der anhaltenden makroökonomischen Unsicherheit auf den Finanzmärkten und einer angeschlagenen wirtschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit ihrer Industrien. Dies lässt sich beispielsweise an den kontinuierlich abnehmenden Anteilen an den weltweiten Exporten ablesen. Zudem ist der finanzpolitische Handlungsspielraum auf nationaler Ebene ebenfalls in allen drei Ökonomien aufgrund der hohen Schuldenquoten faktisch ausgeschöpft. Eine Stimulierung der Nachfrage durch große Konjunkturpakete stellt keine realistische Option mehr dar. Japan befindet sich zudem seit zwei Jahrzehnten in einer Deflationsspirale.

Vor diesem Hintergrund hat in Japan im Zuge des Regierungswechsels Ende 2012 ein Ausbruch aus alten wirtschaftspolitischen Mustern stattgefunden. Ministerpräsident Shinzo Abe stellt dabei seine neue Politik auf drei Säulen: Neben Steuerergünstigung für das produzierende Gewerbe setzt seine Regierung auf eine beispiellose expansive Geldpolitik, um die anhaltende Deflation durch einen glaubhaften Politikwechsel zu mindern und japanische Produkte auf internationalen Märkten attraktiver zu machen. Kurzfristig ist dieses Ziel bereits sichtbar, da seit Jahresbeginn der japanische Yen gegenüber dem Dollar um nahezu 30% abgewertet hat (bis Mai 2013). Neben diesen zwei po-

litischen Interventionen ist ein weiterer Baustein zur Überwindung der nationalen ökonomischen Stagnation eine verstärkte Liberalisierung des Freihandels mit den größten Wirtschaftsregionen der Welt. Da multilaterale Verhandlungen im Rahmen der Doha-Runde innerhalb der WTO bisher keinen Durchbruch erzielt haben (offiziell ist die Doha-Runde gescheitert) und die Aussichten auf eine Verbesserung der festgefahrenen Verhandlungspositionen bei der nächsten Runde im Dezember als gering einzustufen sind, setzt Japan wie die meisten offenen Volkswirtschaften zunehmend auf die Initiierung von neuen bilateralen und regionalen Freihandelsabkommen (FHA). Japan unterhält 13 aktive FHA, wovon bis auf jenes mit Singapur alle in den letzten acht Jahren initiiert wurden. Neben der Verhandlung mit der EU hat Japan zudem angekündigt, dass es beabsichtigt, den bereits laufenden Verhandlungen der »Transpazifischen Partnerschaft« (TPP) unter anderem mit den USA, Singapur, Malaysia und Chile beizutreten.<sup>1</sup> Ebenfalls im März 2013 fanden die ersten Gespräche für ein trilaterales Abkommen mit China und Südkorea statt. Die EU verfügt bereits über 37 aktive Verträge mit externen Handelspartnern und hat jüngst die erste Verhandlungsrunde für ein Transatlantisches Freihandelsabkommen (TAFTA/TTIP) mit den USA formal begonnen.<sup>2</sup> Somit befinden sich die drei am

<sup>1</sup> China und die Republik Korea sind bei diesem Abkommen nicht involviert.

<sup>2</sup> Vgl. Felbermayr, G., M. Larch, L. Flach, E. Yalcin, S. Benz und F. Krüger (2013), »Dimensionen und Effekte eines transatlantischen Freihandelsabkommens«, *ifo Schnelldienst* 66(4), 22–31.

weitesten entwickelten Volkswirtschaften der Welt in direkten und indirekten FTA-Verhandlungen.

Ziel der hier vorgestellten ifo-Studie ist es, die ökonomischen Effekte eines erfolgreichen Freihandelsabkommens zwischen Japan und der EU für verschiedene Politikszenerarien zu quantifizieren. Zunächst werden die wichtigsten Merkmale und Besonderheiten der Handelsbeziehung beider Partner beleuchtet. Auf dieser Grundlage werden zwei Szenarien modelliert: einerseits die Abschaffung der existierenden Zölle auf Güter (weniger ambitioniertes Liberalisierungsszenario) und andererseits die Eliminierung von tarifären und nicht-tarifären Handelshemmnissen, die insbesondere für europäische Exporteure nach Japan eine erhebliche Handelsbarriere und somit Preiserhöhung bedeuten (ambitioniertes Szenario). Unter Verwendung neuester Handelsmodelle werden schließlich Wohlfahrtseffekte und Anpassungen innerhalb von Industrien analysiert und quantifiziert. Hierbei ist es möglich, neben den Effekten in Japan und der EU auch Auswirkungen auf andere Regionen zu berücksichtigen.<sup>3</sup>

### Ausgangssituation

Die Europäische Union und Japan, über Jahre die größte und drittgrößte Volkswirtschaft der Welt, erwirtschaften gemeinsam circa 45% des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Sie sind an 25% der globalen Handelsaktivität beteiligt. Entsprechend sind für diese exportorientierten Ökonomien ihre bilateralen Wirtschaftsbeziehungen von großer Bedeutung: Japan ist der sechstgrößte Abnehmer europäischer Produkte und ist Zielmarkt von 3,6% des Exportvolumens aus der EU (Zahlen beziehen sich auf 2011). Umgekehrt kaufen Firmen aus der EU 12,4% aller japanischen Exporte, was die EU zum drittbedeutendsten ausländischen Absatzmarkt macht. Allein die von Japan an die EU ausgelieferten Industriegüter stellen einen Wert von über 100 Mrd. US-Dollar dar; elektronische und optische Geräte machen dabei fast ein Drittel des Volumens aus, Fahrzeuge ein weiteres Viertel.

#### *Intra-industrieller Handel*

Die japanisch-europäischen Handelsbeziehungen sind jedoch nicht nur aufgrund ih-

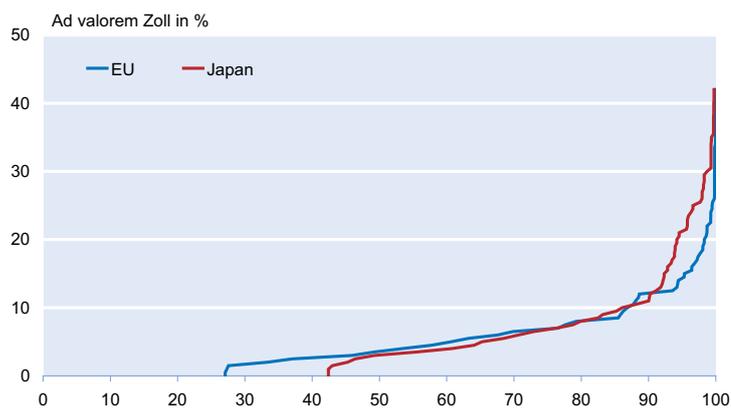
res Volumens bemerkenswert, sondern auch aufgrund ihres hohen Anteils an intra-industriellem Handel. Der Grubel-Lloyd-Index<sup>4</sup> des sekundären Sektors beträgt 0,77, was verdeutlicht, dass Japan und die EU sich nicht auf bestimmte ressourcenbestimmte Vorteile spezialisieren, sondern ein Produkt sowohl importieren als auch exportieren. Zwei Drittel der untersuchten Sektoren weisen einen Grubel-Lloyd-Index von über 0,5 aus, für die Metall- und Energiewirtschaft beträgt er nahezu 1, und auch die Produkte der Pharmaindustrie werden in ähnlichem Ausmaß sowohl exportiert als auch importiert. Dieser Befund ist typisch für den bilateralen Handel zwischen zwei Industrieländern mit einem ähnlich hohen Technologiestand sowie ähnlichen Löhnen und ähnlicher Produktivität. In fast allen wichtigen Exportmärkten Japans und Europas ist der Handel stark von Transaktionen innerhalb eines Sektors geprägt.

Dementsprechend ist bei einer weiteren Integration beider Märkte im Rahmen des angestrebten Freihandelsabkommens nicht zu erwarten, dass sich einer der Handelspartner in einzelnen Sektoren stark spezialisieren wird. Stattdessen sollte eine Senkung oder Beseitigung von Handelsbarrieren zu Anpassungen innerhalb von Sektoren führen: Hochproduktive Exporteure profitieren, weniger wettbewerbsfähige Firmen hingegen scheiden in beiden Regionen aus den Märkten aus. Ein bilaterales Abkommen zwischen der EU und Japan wird daher vornehmlich ein hohes Maß an Firmenein- und -austritten in das Exportgeschäft nach sich ziehen. Beschäftigungseffekte sind daher vor allem im Lichte dieser zu erwartenden Firmenrelokationen zu sehen.

#### Zölle

Gemäß der geltenden Regulierung innerhalb der WTO beträgt der handelsgewichtete MFN-Durchschnittszoll<sup>5</sup> in der EU 2,45%, in Japan 1,9%. In beiden Partnerländern unterliegen 85% der gehandelten Produkte einem Handelstarif

**Abb. 1**  
Verteilung der Zölle (kumulativ)



Quelle: WTO, Tariff Analysis Online.

<sup>3</sup> Das North American Free Trade Agreement (NAFTA), die Association of South East Asian Nations (ASEAN) mit China sowie der Rest der Welt (RoW).

<sup>4</sup> Der Grubel-Lloyd-Index misst den Anteil des intrasektoralen Handels. Nimmt der Index den Wert 1 an, bedeutet das, dass Handelsverflechtungen ausschließlich zwischen Käufern und Verkäufern im gleichen Sektor bestehen.

<sup>5</sup> Diese Tarife wurden im Rahmen der GATT-, später WTO-Verhandlungen 1995 multilateral festgesetzt. Sie stellen Höchstwerte dar; effektiv erhobene Zölle können tiefer sein. MFN = most favored nation.

unter 10% bzw. gar keinem Zoll. Der höchste Zoll auf Importe in die EU betrug 2011 74,9%, nach Japan 61,9%, wobei die Landwirtschaft in beiden Ländern überproportional geschützt wird. Die Asymmetrie der Zolltarife Japans ist ausgeprägter: Es lässt zwar 42% der Produktlinien unbelastet, schützt aber 5% der gehandelten Güter mit Zöllen mit über 20% und mehr. In der EU wird weniger als 1% der Produkte mit solch hohen Tarifen belastet.

Damit befinden sich Zölle insbesondere auf Industrieprodukte bereits auf einem sehr niedrigen Niveau. Im handelsgewichteten Durchschnitt liegen sie niedriger als jene der USA gegenüber der EU (2,8%) und sind deutlich unter jenen von Nicht-Industrielländern. China beispielsweise hat einen einfachen MFN-Durchschnittszoll von 10%.

Eine Handelsliberalisierung zwischen der EU und Japan, die lediglich eine Eliminierung von Zöllen anstrebt, würde gemäß diesen Daten keine großen Anpassungseffekte in beiden Ökonomien nach sich ziehen. Dennoch bietet eine solche denkbare Handelspolitik potenzielle Wohlfahrtsgewinne. Aus diesem Grunde betrachtet die zugrunde liegende Studie im ersten Szenario eine reine Zolleliminierung. Dieses Szenario stellt zugleich das Mindestziel der Verhandlungen dar.

**Nicht-tarifäre Handelshemmnisse**

Mehr Liberalisierungspotenzial besteht bei der Senkung von nicht-tarifären Barrieren (NTBs), beispielsweise in Form von Normen oder technischen Anforderungen. Sie führen zu mehr Komplexität, einer größeren Unsicherheit und höheren Kosten von grenzüberschreitenden Transaktionen. Somit erschweren oder verhindern sie den Zugang zu neuen Exportmärkten. Bis heute existiert in der modernen Handelsliteratur keine standardisierte Methode bzw. Datenbank, die eine umfassende und präzise Quantifizierung von länderspezifischen NTBs erlaubt.

Internationale Umfragen ergeben, dass NTBs zusätzliche variable Handelskosten von 15 bis 30% verursachen. Diese Zahlen bestätigen, dass typischerweise in Industrieländern mit niedrigen Zöllen das Wohlfahrtspotenzial einer NTB-Senkung deutlich höher liegt als das einer weiteren Senkung der klassischen Zolltarife. Allerdings stützten sich die Ergebnisse der Umfragen ausschließlich auf die subjektive Wahrnehmung der teilnehmenden Unternehmen. Die vorliegende ifo-Studie wählt daher eine andere Methodik, das durchschnittliche Ausmaß von NTBs zu quantifizieren. Es wird unterstellt, dass der Handelsschaffungseffekt eines bilateralen Freihandelsabkommens im Mittel früherer umfassender Verträge liegt, nämlich bei 74%. Bei

der Berechnung dieses Wertes wurden alle FHA der letzten Jahre bis 2005 herangezogen. Der resultierende positive Effekt ist primär auf die Reduktion nicht-tarifärer Barrieren zurückzuführen. Die berechneten Mehrkosten im Handel entsprechen einem ad valorem äquivalenten Zoll von 18,6%. Im zweiten Analyseszenario wird dieser Wert zugrunde gelegt, um die erwarteten Effekte eines ambitionierten FHA zu bestimmen.

**Modell**

Weiter hat das verwendete Modell die Vorteile, dass es die (begrenzte) Marktmacht und Heterogenität, das heißt unterschiedliche Produktivität der einzelnen Firmen innerhalb einer Branche, berücksichtigt. Damit ist es besonders gut geeignet, die Veränderung des intra-industriellen Handels zu simulieren. Außerdem berücksichtigt es den Arbeitsmarkt, der speziell für den Fall Japan-EU sehr wichtig ist. Die Arbeitslosenrate Japans ist trotz der anhaltenden Deflation relativ niedrig, währenddessen die Arbeitslosigkeit auf den europäischen Arbeitsmärkten persistent hoch ist. Es werden Daten bis 2007 verwendet, um Verzerrungen aufgrund der Finanzkrise zu vermeiden.

**Effekte einer Zolleliminierung (Zollszenario)**

In diesem Szenario analysieren wir die Auswirkungen einer vollständigen Abschaffung aller Importzölle zwischen der EU und Japan. Dies reduziert die variablen ad valorem Handelskosten für Exporte von der EU nach Japan um 1,9 Prozentpunkte, während sich der Export von Japan in die EU um 2,45 Prozentpunkte verbilligt. Als Reaktion darauf sollten die aggregierten Exporte beider Regionen um jeweils circa 6,7 Mrd. US-Dollar ansteigen. Die relative Veränderung betrüge 0,37% für die EU und 0,95% für Japan, weil die europäischen Exporte heute mehr als 2,5-mal größer sind als jene Japans.

Das Einkommen der beteiligten Vertragspartner wird von einem solchen Abkommen ebenfalls positiv beeinflusst, wenn auch nur in relativ geringem Ausmaß. Das reale Bruttoin-

**Tab. 1  
Handelsschaffungseffekte (Exportwachstum)**

Exporte	Status quo (Mrd.)	Zollszenario		NTB-Szenario	
		(Mrd.)	(%)	(Mrd.)	(%)
EU	1 795	1 801	0,37	1 870	4,17
Japan	710	717	0,95	786	10,78
NAFTA	900	900	-0,02	898	-0,28
ASEAN+C	1 601	1 601	-0,03	1 597	-0,22
RoW	2 389	2 388	-0,01	2 384	-0,17

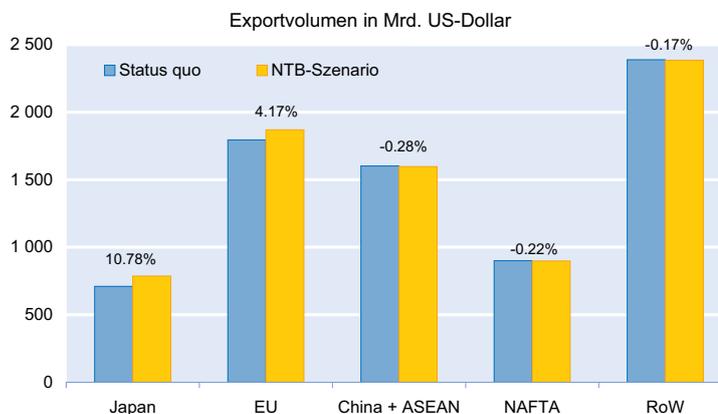
Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

landsprodukt der EU würde um 0,02% steigen, Japans um 0,07%. Weil die EU für japanische Produkte ein deutlich größerer Markt ist als Japan für europäische Produkte, hat der Freihandel einen stärkeren positiven Effekt auf Japan. Die Exporte der anderen Weltregionen hingegen werden fallen, und auch ihr Einkommen wird sich reduzieren. Grund dafür ist der Handelsumlenkungseffekt. Dies bedeutet, dass die Länder innerhalb einer Freihandelszone mehr miteinander handeln, jedoch dafür den Handel mit Ländern außerhalb der Freihandelszone reduzieren. Dieser Effekt ist jedoch sehr klein. Die Exporte der anderen Regionen reduzieren sich höchstens um 0,03%. Das Einkommen dieser Länder sinkt maximal um 0,005%.

Die positiven Einkommenseffekte in der EU und Japan werden hauptsächlich verursacht durch eine Reallokation von Ressourcen innerhalb einer Industrie. Es ist bekannt, dass nur die effizientesten Firmen einer Volkswirtschaft exportieren können, ganz besonders wenn die Zielmärkte hohe Handelsbarrieren haben. Eine Reduktion der Exportbarrieren ermöglicht die Expansion von produktiven Firmen. Solche Firmen, die bereits im Export tätig sind, werden ihr Exportvolumen ausweiten. Zudem werden neue Firmen in den Exportmarkt eintreten, die bisher nur auf dem heimischen Markt tätig waren. Eine Liberalisierung des eigenen Markts für ausländische Firmen bedeutet jedoch typischerweise auch mehr Konkurrenz auf dem Binnenmarkt. Der Wettbewerb wird härter, und die ineffizientesten Firmen scheiden über kurz oder lang aus dem Markt aus. Dieses Verschwinden der ineffizientesten Firmen und die gleichzeitige Expansion der effizientesten Firmen erhöht die durchschnittliche Firmenproduktivität im Zollszenario in Japan um 0,05%. In der EU ist der Anstieg der Firmenproduktivität mit 0,012% etwas geringer. In beiden Regionen macht der Produktivitätsanstieg damit ungefähr zwei Drittel des gesamten Einkommenszuwachses aus.

Die Entwicklung der Arbeitslosigkeit verläuft qualitativ identisch zu Änderungen der aggregierten Exporte und des Einkommens, die Effekte sind jedoch extrem gering. Eine Zolleliminierung würde in Japan circa 1 000 und in der EU circa 1 700 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Die ohnehin niedrige Arbeitslosigkeit Japans (3,9%) würde damit um 0,0014 Prozentpunkte sinken, die der EU von 7,13% um 0,0007 Prozentpunkte.

**Abb. 2**  
Handelsschaffungseffekte im NTB-Szenario

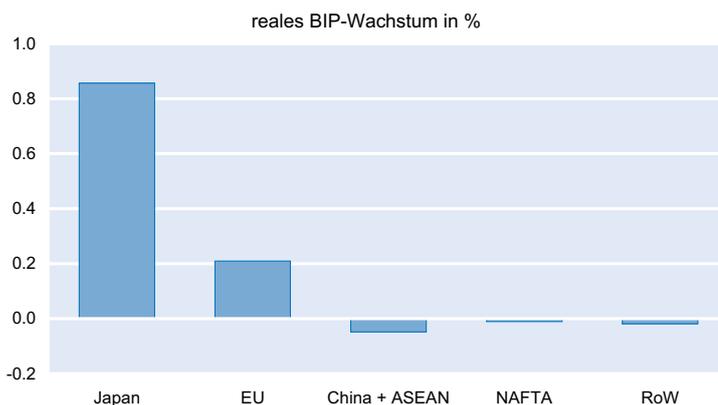


Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

### Effekte einer umfassenden Liberalisierung (NTB-Szenario)

Diese Simulation untersucht eine umfassende Liberalisierung, die auch die Abschaffung oder Harmonisierung detaillierter und komplexer Handelsbarrieren und technischer Regulierungen beinhaltet. Wie oben beschrieben, gehen wir in diesem sogenannten NTB-Szenario von einer Reduktion der bilateralen Handelsbarrieren um 18,6 Prozentpunkte aus. Diese Reduktion der Handelsbarrieren beinhaltet auch eine komplette Eliminierung der bilateralen Zölle. Es ist jedoch schnell ersichtlich, dass diese Zolleliminierung nur einen geringen Teil zur allgemeinen Liberalisierung des Handels beiträgt. Wie Tabelle 1 zeigt, würden die Exporte der EU um 4,17%, jene Japans um 10,78% ansteigen, was für beide Parteien ein zusätzliches Exportvolumen von circa 75 Mrd. US-Dollar bedeutet.

**Abb. 3**  
Wohlfahrtseffekte im NTB-Szenario



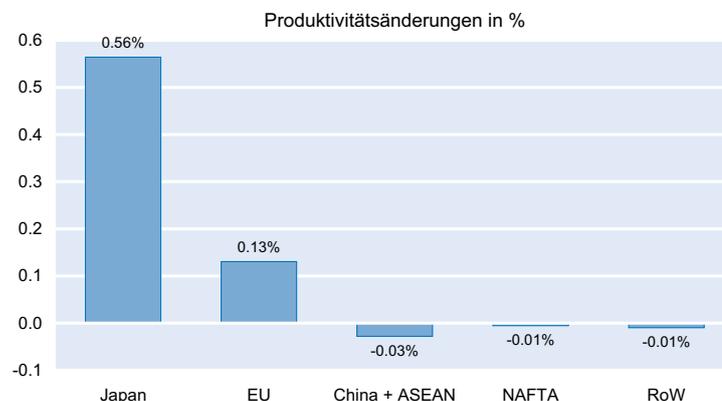
Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

Auch die Wohlfahrtseffekte sind im zweiten Szenario deutlich ausgeprägter: Für dies ergibt sich ein reales Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,21% gegenüber dem Status quo. Das Bruttoinlandsprodukt Japans sollte um 0,86% zulegen. Alle anderen Regionen würden leicht verlieren, wobei die asiatischen Länder mit einem Rückgang von 0,05% am stärksten betroffen wären.

Genau wie im Zollszenario sind die Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt gering. Eine umfassende Reduktion von NTB-Barrieren kann circa 10 000 neue Stellen schaffen und damit die Arbeitslosenrate um 0,016 Prozentpunkte senken. Die Arbeitslosenquote in der EU würde sich um 0,007 Prozentpunkte reduzieren, was 18 000 zusätzlichen Arbeitsplätzen entspricht. In den übrigen Regionen würde sich die Anzahl der Arbeitslosen leicht erhöhen. Insgesamt gehen in den drei Weltregionen, die außerhalb des EU-Japan-Freihandelsabkommens bleiben, circa 17 500 Arbeitsplätze verloren. Der globale Effekt auf die Beschäftigung ist damit jedoch deutlich positiv. Zudem darf nicht vergessen werden, dass sich die Beschäftigung in Ländern mit einer höheren Arbeitsproduktivität erhöht hat und in Ländern mit einer geringeren Arbeitsproduktivität (insbesondere China + ASEAN und Rest der Welt) gefallen ist. Diese Reallokation von Beschäftigung über Ländergrenzen hinweg führt zu einem höheren globalen Wohlfahrtsgewinn, als durch die Berechnung des globalen Nettobeschäftigungszuwachses ersichtlich ist.

Wie oben bereits erwähnt ist eine weitere wichtige Ursache für Wohlfahrtsgewinne die Reallokation von Beschäftigung zwischen Firmen unterschiedlicher Produktivität, aber innerhalb eines Landes. Die durchschnittliche Firmenproduktivität steigt bei einer ambitionierten Liberalisierung, die auch

**Abb. 5**  
Änderungen der Firmenproduktivität im NTB-Szenario



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

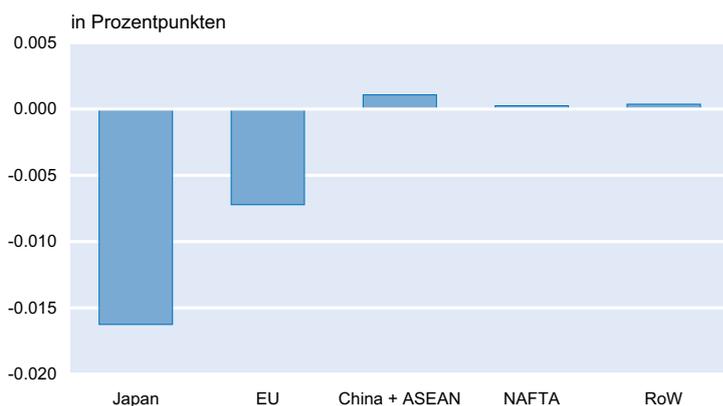
nicht-tarifäre Hemmnisse umfasst, in der EU um 0,13% und in Japan um 0,56%. Wie im obigen Zollszenario erklärt dieser Produktivitätsanstieg ungefähr zwei Drittel des prognostizierten BIP-Wachstums. Dieser wichtige Produktivitätszuwachs ist das zentrale Charakteristikum einer Handelsliberalisierung und relativiert den schwachen Effekt auf die Arbeitslosigkeit. Die Wohlfahrtssteigerung rührt nicht daher, dass japanische und europäische Firmen viele neue Jobs schaffen können, sondern dass die existierenden Arbeitnehmer in effizienteren Firmen arbeiten.

**Fazit**

Japan und die Europäischen Union haben wichtige erste Schritte zur Festigung ihrer Handelsbeziehung unternommen. Beide möchten ihrer Wirtschaft mit einem der weltweit bedeutendsten bilateralen Handelsabkommen zu neuem Wachstum verhelfen. Obwohl in den letzten Jahren viele FTAs abgeschlossen und angekündigt wurden, ist das Japan-EU-Freihandelsabkommen ein spezielles: Einerseits haben beide Vertragspartner einen vergleichbaren Entwicklungsstand und sind über Investitionen und Handel eng miteinander verbunden. Der Handel ist stark geprägt von intra-industriellen Transaktionen, weshalb ein Abbau von Handelshemmnissen nicht zu einer starken sektoralen Spezialisierung eines Landes führen wird. Auf der anderen Seite sind die kulturellen Überschneidungen, welche auch wirtschaftliche Aktivitäten prägen, vergleichsweise gering.

Die Zölle als klassische Handelsbarrieren, die im Durchschnitt 2,45 bzw. 1,9% betragen, spielen bei der Liberalisierung nur eine geringe Rolle. Um eine substantielle Stimulation der Wirtschaft zu erreichen, müssen die Er-

**Abb. 4**  
Änderung der Arbeitslosigkeit im NTB-Szenario



Quelle: Berechnungen des ifo Instituts.

gebnisse der Verhandlungen über die bloße Senkung oder Abschaffung der Zölle hinausgehen. Beide Partner haben jedoch viele Möglichkeiten, nicht-tarifäre Hürden in verschiedenen Sektoren abzubauen und so die historisch entstandenen technischen Regulierungen zu harmonisieren, ohne dass die kulturellen Unterschiede vernachlässigt werden müssen. Ein solch umfassendes Abkommen hat für beide Seiten einen positiven Einfluss auf die Exporte, das Bruttoinlandsprodukt und die Arbeitslosigkeit.

Die Tatsache, dass die kleinere Volkswirtschaft Japans die größeren relativen Effekte erfahren wird, sollte nicht darüber hinwegtäuschen, dass auch für Europa der Anschluss an internationale Märkte via Freihandelsabkommen von zentraler Bedeutung ist. Angesichts der Tatsache, dass Japan auch den Anschluss an ein großes transpazifisches Netzwerk (TPP) sucht, muss die EU die ökonomische Integration in Asien zeitnah vorantreiben. Daran zeigt sich, dass Freihandelsabkommen gerade zwischen führenden Wirtschaftsnationen insofern einen positiven Nebeneffekt haben, als sie für Drittstaaten ein Anreiz sind, ihrerseits den Zugang zu Freihandelszonen zu suchen. Die Studienergebnisse weisen zwar darauf hin, dass Freihandel zwischen der EU und Japan Drittstaaten (leicht) benachteiligt. Dies wird jedoch das Ziel der WTO, den internationalen Freihandel, eher unterstützen als torpedieren.