

## ASSESS\_TTIP: Eine Einschätzung der behaupteten Vorteile der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP)

Werner Raza, Jan Grumiller, Lance Taylor, Bernhard Tröster, Rudi von Arnim

Die laufenden Verhandlungen über ein transatlantisches Freihandelsabkommen zwischen den USA und der EU (TTIP) haben erhebliches öffentliches Interesse auf sich gezogen. Mehrere Studien verweisen auf die positiven wirtschaftlichen Auswirkungen von TTIP. Einem kürzlich veröffentlichten ÖFSE-Bericht zufolge sind diese Behauptungen jedoch übertrieben und lassen entscheidende Anpassungskosten sowie die sozialen Kosten der Änderung von Regulierungen außer Acht.

### I. Einleitung

Die Vereinigten Staaten (USA) und die Europäische Union (EU) verhandeln derzeit über ein Freihandelsabkommen im Rahmen der transatlantischen Handels- und Investitionspartnerschaft (TTIP). Die EU und die USA vereinen auf sich fast die Hälfte des Welt-BIPs (Bruttoinlandsprodukt). Den Handel innerhalb der EU mit eingeschlossen betragen die Exporte und Importe der potenziellen TTIP-Mitglieder im Jahre 2012 mehr als 43% des gesamten Welthandels (Daten der Weltbank). Die USA sind weiterhin der mit Abstand wichtigste Handelspartner der EU. So betragen im Jahre 2012 Exporte von Waren und Dienstleistungen aus der EU in die USA fast 20% der Extra-EU Exporte und die Importe aus den USA mehr als 15% der EU-Importe, auch wenn der bilaterale Handel zwischen der EU und den USA global gesehen in den letzten Jahren an Bedeutung verloren hat. Auch die ausländischen Direktinvestitionen (FDI) zwischen der EU und den USA sind außergewöhnlich hoch. Die bilateralen FDI-Bestände lagen 2011 bei € 2.400 Mrd (Europäische Kommission 2013: 9), die jährlichen FDI-Zuflüsse aus den USA in die EU betragen im selben Jahr etwa € 80 Mrd.

Mit durchschnittlichen Zollsätzen zwischen der EU und den USA von gerade einmal 3%, sind Handel und Investitionen zwischen den beiden Wirtschaftsräumen bereits jetzt weitgehend offen. Daher ist Handelsliberalisierung im herkömmlichen Sinn bei den Verhandlungen nicht wirklich ein Thema. Nichtsdestotrotz kommen zahlreiche aktuelle Studien zu dem Schluss, dass TTIP sowohl der EU als auch den USA und letztendlich auch der globalen Wirtschaft erhebliche Vorteile bringen würde. Allen voran schätzt die Europäische Kommission, dass TTIP zu einem wirtschaftlichen Impuls von € 120 Mrd für die EU, € 90 Mrd für die USA und € 100 Mrd für den Rest der Welt führen wird.<sup>i</sup> Woraus allerdings ergeben sich diese Vorteile aus TTIP?

In der Debatte prägen einige ausgewählte, meist von der Europäischen Kommission in Auftrag gegebene, Studien den Ton und versuchen die Botschaft zu vermitteln, dass

beide Seiten des Atlantiks nur profitieren würden. Besagte Studien wurden von Ecorys (2009), CEPR (2013), CEPII (2013)<sup>ii</sup> und Bertelsmann/ifo (2013)<sup>iii</sup> durchgeführt. Ein neu veröffentlichter ÖFSE-Bericht hinterfragt diese Feststellungen und deren Methodik<sup>iv</sup>. Er befasst sich außerdem mit Themen, die bei der ökonomischen Folgenabschätzung meist außer Acht gelassen werden, von einer politikorientierten Perspektive aus jedoch höchst relevant sind. Zudem bietet er eine ex-post Einschätzung zu den wirtschaftlichen Effekten früherer Handelsliberalisierung, insbesondere dem NAFTA-Abkommen. Kurz gesagt sind für uns bezüglich TTIP nur geringe wirtschaftliche Vorteile, dafür aber beträchtliche negative Risiken erkennbar.

### II. Die Ergebnisse unserer Bewertung

#### 1. Die geschätzten wirtschaftlichen Auswirkungen sind gering:

Alle vier überprüften Studien sprechen von geringen, aber positiven Auswirkungen auf BIP, Handelsströme und Reallohne in der EU. Wenig überraschend sollen die EU-Exporte insgesamt in Folge von TTIP um 5 bis 10% ansteigen. Der Großteil der Studien schätzt den Anstieg bei BIP und Reallohnen selbst für die optimistischsten Liberalisierungsszenarien auf 0,3 bis 1,3%. Diese Veränderungen sind als Niveaueffekt zu verstehen und treten erst nach einem Übergangszeitraum 10 bis 20 Jahren (!) ein, womit das jährliche BIP-Wachstum während der Übergangsperiode höchstens 0,03 bis 0,13% betragen würde. Die Arbeitslosigkeit in der EU würde annahmegemäß entweder gleich bleiben oder um bis zu 0,42 Prozentpunkte, etwa 1,3 Millionen Jobs, zurückgehen, wiederum bezogen auf einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren. Jährlich gäbe es dann 65.000 bis 130.000 weniger Arbeitslose. Wir glauben, dass diese sehr optimistische Schätzung auf fragwürdigen Annahmen basiert. Da die Zollsätze für den transatlantischen Handel ohnehin schon sehr niedrig sind, werden etwa 80% der wirtschaftlichen Auswir-

kungen aus der Abschaffung von nicht-tariflichen Maßnahmen (NTM) generiert werden müssen, d.h. der Streichung oder Harmonisierung von Bestimmungen, administrativer Verfahren oder Standards. Eine Reduktion der NTM ist daher für positive Auswirkungen unerlässlich. Drei der Studien

zufolge werden die Vorteile von TTIP jedoch nur auf Kosten des bilateralen Handels zwischen den EU-Mitgliedsstaaten zu erreichen sein. Gemäß einer Studie könnte bei weitreichender Liberalisierung der EU-Binnenhandel um bis zu 30% zurückgehen.

**Table 1: Übersicht über grundlegende Annahmen und Erkenntnisse**

	Ecorys (2009)*	CEPII (2013)	CEPR (2013)	Bertelsmann/ifo (2013)
<b>Wesentliche Erkenntnisse (unterschiedliche Szenarien, Prozentabweichungen verglichen mit Basisszenario im Prognosezeitraum)</b>				
EU BIP	0,32 – 0,72	0,0 – 0,5	0,02 – 0,48	0,52 – 1,31++
US BIP	0,13 – 0,28	0,0 – 0,5	0,01 – 0,39	0,35 – 4,82++
EU Exporte bilateral	keine Angaben	49,0+	0,69 – 28,0	5,7 – 68,8++
EU Exporte insgesamt	0,91 – 2,07	7,6+	0,16 – 5,91 (Handel mit Drittländern)	keine Angaben
EU Reallöhne	0,34 – 0,78	keine Angaben	0,29 – 0,51	keine Angaben
Arbeitslosenrate in EU-OECD Ländern (durchschnittlich in %)	unverändert (Annahme)	unverändert (Annahme)	unverändert (Annahme)	- 0,42 (tief greifende Liberalisierung)

Quelle: Ecorys (2009), CEPII (2013), CEPR (2013), Bertelsmann/ifo (2013)

\* nur für ambitionierte und eingeschränkte Szenarien

+ nur Referenzszenario

++ aus BMWT/ifo (2013), aggregiert auf EU-27

Dies liegt daran, dass die Exporte aus diesen EU-Ländern durch billigere Importe aus Drittländern ersetzt würden. Zusätzlich könnten sich die aus dem TTIP resultierenden Umlenkungseffekte im Welthandel negativ auf die Entwicklungsländer auswirken – einer Studie zufolge könnte es zu BIP-Einbußen von 2,8% in Lateinamerika, 2,1% in sub-saharischen Afrika und 1,4% in den Niedrigeinkommensländern kommen. Dies könnte eine potenzielle Verletzung der EU-Verpflichtung zur entwicklungspolitischen Kohärenz bedeuten.

## **2. Beträchtliche makroökonomische Anpassungskosten sind möglich:**

Anpassungskosten werden in den TTIP-Studien meist außer Acht gelassen oder heruntergespielt. Dies betrifft vor allem die makroökonomischen Anpassungskosten aus (i) Veränderungen in der Leistungsbilanz, (ii) Verlusten bei öffentlichen Einnahmen und (iii) Veränderungen bei den Arbeitslosenzahlen.

Zu (i): Handelsabkommen verursachen ihrer Bestimmung nach Veränderungen bei Handels- und Kapitalströmen. Wenn zum Beispiel die Importe im Verhältnis zu den Exporten unmittelbar nach der Handelsliberalisierung unverhältnismäßig stark ansteigen, könnte dies zu einem Handelsdefizit führen. Starke FDI-Zuflüsse könnten aufgrund von Gewinnrückführungen eine strukturelle Belastung der Leistungsbilanz verursachen. Kurzfristige spekulative Kapitalzu- und -abflüsse wiederum könnten zu Zahlungsbilanzproblemen führen. Für die EU insgesamt wäre das wohl kein allzu großes Problem, einzelne Mitgliedsstaaten könnten allerdings darunter leiden.

Zu (ii): Die Abschaffung aller oder fast aller noch vorhandener Zölle auf Grund des TTIP wird unweigerlich zu Verlusten in den öffentlichen Haushalten der EU und ihrer Mitgliedssta-

ten führen. Während der Übergangsperiode von 10 bis 20 Jahren wird die Untergrenze für diese Verluste bei etwa 2% des EU-Budgets, also bei € 2,6 Mrd jährlich liegen. Auf der einen Seite wird die EU also weniger Einnahmen aus den traditionellen Eigenmitteln lukrieren, auf der anderen Seite wird sie diesen Verlust aber nur schrittweise durch einen Anstieg der Einnahmen aus den BNE-Eigenmitteln wettmachen können. Wir rechnen daher mit kumulierten Einnahmeverlusten in der Größenordnung von mindestens € 20 Mrd über einen Zeitraum von 10 Jahren, in Abhängigkeit von Zollbefreiungen und Einschleifregelungen für sog. sensible Produkte.

Zu (iii): Alle vier Studien verwehren sich gegen die Vorstellung, das TTIP würde zu dauerhafter Arbeitslosigkeit führen. Sie gehen davon aus, dass die Beschäftigungszahlen entweder konstant bleiben (drei der Studien sind dieser Meinung) oder sogar steigen werden. Es wird angenommen, dass Personen, die durch das TTIP ihren Arbeitsplatz verlieren, umgehend wieder einen neuen Arbeitsplatz finden, und zwar ohne nennenswerte Auswirkungen auf ihr Einkommen oder Folgekosten für die öffentlichen Budgets z.B. in Form von Umschulungsmaßnahmen oder Arbeitslosengelder. Laut CEPR-Studie werden zwischen 430.000 und 1,1 Millionen Arbeitende vorübergehend freigesetzt. Die einschlägige ökonomische Literatur verweist jedoch darauf, dass (i) die meisten vorübergehend freigesetzten Arbeitskräfte an ihrem neuen Arbeitsplatz weniger verdienen, (ii) die Umschulungskosten insbesondere für niedrig qualifizierte Arbeitskräfte beträchtlich ausfallen können und dass (iii) ein Teil der freigesetzten Arbeitskräfte, vor allem ältere und weniger qualifizierte, mit aller Wahrscheinlichkeit lange Zeit arbeitslos bleiben werden, was wiederum erhebliche Kosten für staatliche Arbeitslosenversicherungen und Sozialbudgets bedeuten würde. Diese Anpassungskosten sind erfahrungsgemäß in Krisenzeiten und bei geringer Arbeitsmobilität höher. Beides trifft jedenfalls derzeit für die EU zu. Die Arbeitslo-

sigkeit in der EU hat einen neuen Höchststand erreicht. Die Arbeitsmobilität ist in der EU generell gering, wenn auch in jüngster Zeit auf Grund der Wirtschaftskrise leicht steigend. Grobe Berechnungen ergeben bei einem TTIP Implementierungszeitraum von 10 Jahren jährliche Ausgaben für arbeitsmarktpolitische Unterstützungsmaßnahmen zwischen € 0,5 - 1,4 Mrd. Kumulierte € 5 - 14 Mrd wären also notwendig, um einen Teil der Anpassungskosten zu finanzieren, zuzüglich weiterer Kosten für Umschulung und Qualifizierungen, die in diesem Betrag noch nicht enthalten sind. Dazu müssen noch weitere Verluste aus entgangenen Steuereinnahmen und Sozialversicherungsbeiträgen in der Höhe von € 4 - 10 Mrd hinzugezählt werden.

### **3. Die sozialen Kosten einer Änderung der Vorschriften können erheblich sein, werden jedoch ignoriert:**

Auch Kosten, die mit der regulatorischen Änderung durch das TTIP verbunden sind, werden ignoriert. Alle Studien, und ganz besonders die Ecorys-Studie, gehen davon aus, dass eine Reduktion der NTM das Gemeinwohl steigern wird. Dabei wird die Tatsache ignoriert, dass NTM, wie etwa Gesetze, Verordnungen und Standards öffentliche Zielsetzungen verfolgen. Sie korrigieren Marktversagen und sichern die kollektiven Präferenzen einer Gesellschaft.

Sie wirken daher an sich schon wohlfahrtsfördernd. Durch die Abschaffung oder Angleichung einer NTM würden daher soziale Kosten für die Gesellschaft entstehen. Das gilt auch für die Harmonisierung und gegenseitige Anerkennung von NTM. Erstens würden durch eine Harmonisierung von NTM, z.B. technischer Standards, für öffentliche Einrichtungen und Firmen, die ihre Verwaltung, Produktionsschritte und Produkte an die neuen Standards anpassen müssen, kurzfristige Anpassungskosten entstehen. Zweitens würde eine gegenseitige Anerkennung von Verordnungen und Standards die Informationskosten für VerbraucherInnen steigern, da letztere ja mit einer komplexeren und unter Umständen weniger transparenten Vielzahl erlaubter Standards, z.B. für Konsumgüter und Dienstleistungen, konfrontiert würden. Drittens würde die Abschaffung von NTM möglicherweise zu einem Wohlfahrtsverlust für die Gesellschaft insgesamt führen, insofern sie zentrale Ziele der öffentlichen Ordnung gefährdet (z.B. Verbraucherschutz, öffentliche Gesundheit, Umweltschutz), und keine andere äquivalente Maßnahme an ihre Stelle tritt. Die Ecorys-Studie lässt diese Probleme in ihrer Analyse der NTM völlig außer Acht. Stattdessen wird von den Autoren der Studie unterstellt, dass 25-50% aller bestehenden NTM zwischen der EU und den USA verhandelbar sind, also abgeschafft oder an irgendwelche internationale Standards angepasst werden können. Bei der CEPR-Studie liegt der Anteil der veränderbaren Maßnahmen bei 25%. Dies gilt auch für sensible Bereiche wie Lebensmittel und Getränke, Chemikalien, Arzneimittel, Kosmetika und die Automobilindustrie. Um den optimistischen Wohlfahrtseinschätzungen gerecht zu werden müssten gerade in jenen Bereichen, in denen die Sicherstellung der Ziele der öffentlichen Ordnung unverzichtbar ist, deutliche Reduktionen/Anpassungen der NTM vorgenommen werden. Es ist äußerst fraglich, ob ein so hoher Prozentsatz an Maßnahmen verändert werden kann, ohne dass es zu einem Qualitätsverlust

bei Vorschriften im öffentlichen Interesse kommt. Vorbehaltlich erheblicher Unsicherheiten könnten die sozialen Kosten regulatorischer Änderungen durch das TTIP beträchtlich ausfallen und müssen in jedem einzelnen Fall einer eingehenden Analyse unterzogen werden.

In diesem Zusammenhang wäre jeder zukünftige Rechtsakt von einer potenziellen Anfechtung durch Investoren vor einem Investitionsschiedsgericht (ISDS) bedroht, sollten die Verhandlungspartner auf der Aufnahme eines solchen Schiedsverfahrens in das TTIP bestehen. Die sozialen Kosten für die Gesellschaft wären also zweierlei: Erstens könnten Regierungen darauf verzichten, neue Regulierungen einzuführen oder diese im Sinne der Interessen der Investoren abändern, aus Angst, dass diese unter ISDS angefochten werden; und zweitens müssten im Falle eines Rechtsstreites die Entschädigungszahlungen seitens der Regierungen aus dem öffentlichen Haushalt, in anderen Worten vom Steuerzahler, beglichen werden.

### **4. Deutliche Unterschiede zwischen Ex-ante & Ex-post Evaluierungen ähnlicher Handelsabkommen:**

Das NAFTA-Abkommen zwischen den USA, Kanada und Mexiko wird oft als Paradebeispiel für das derzeit verhandelte Abkommen zwischen der EU und den USA ins Treffen geführt. Dessen Abschluss war auf der Basis von ex-ante Evaluierungen erfolgt, die von erheblichen wirtschaftlichen Vorteilen für die teilnehmenden Länder ausgingen. Eine ex-post Analyse der Auswirkungen von NAFTA jedoch lässt darauf schließen, dass die ursprünglichen Prognosen die tatsächlichen Effekte weit überschätzten. Die meisten ex-ante Evaluierungen basierten auf CGE-Modellen wie sie auch für das TTIP verwendet werden. Während die ex-ante Studien Nettogewinne für alle NAFTA Parteien, insbesondere aber für Mexiko und Kanada prognostizierten – so sollte das reale BIP um 11%, das Beschäftigungsniveau um bis zu 11%, und die Reallöhne um bis zu 16% steigen – kommen ex-post Evaluierungen zu dem Schluss, dass der Einfluss von NAFTA auf Wohlfahrt und BIP in den USA nicht nennenswert ist. Laut zahlreicher Studien hat sich NAFTA negativ auf BIP, Reallöhne und die Einkommensverteilung in Mexiko ausgewirkt. Und auch die wenigen Studien, die von positiven Auswirkungen des NAFTA-Abkommens sprechen, liegen mit ihren Zahlen weit unter den Schätzungen der ex-ante Studien. Bei den Arbeitsplätzen beziffern ex-post Studien die Zahl der auf Grund von NAFTA freigesetzten Arbeitskräfte in den USA mit 600.000 – 1,2 Millionen, das sind bis zu 10% aller Arbeitsplatzverluste in den USA zwischen 1993 und 1999. In Mexiko sind die Arbeitsplatzgewinne in der verarbeitenden Industrie auf Grund steigender Produktivität eher gering, während Arbeitsplatzverluste in der Landwirtschaft bis zu ein Sechstel der Gesamtbeschäftigung betragen. Etwa eine Million Arbeitsplätze gingen in der Maisproduktion in den ersten zehn Jahren seit Inkrafttreten von NAFTA verloren. Zwar wurden die ex-ante Studien auf der Grundlage von Annahmen zu den Ergebnissen der Verhandlungen durchgeführt, dennoch ist ihre Neigung, die positiven Auswirkungen zu überschätzen, unbestritten, auch wenn man die Differenz zwischen Annahmen und tatsächlichen Verhandlungsergebnissen berücksichtigt.

## 5. Die Methodik basiert auf unrealistischen und fehlerhaften Annahmen:

### a. Die Kritik an der Methodik von Ecorys, CEPR und CEPII kurz zusammengefasst:

- Selbst 25-50% der verhandelbaren, also reduzierbaren NTM, wie von Ecorys geschätzt (Annahmen von Ecorys und CEPR) sind bei weitem mehr als realistischerweise erreicht werden könnten.
- Die CGE-Modelle gehen von Vollbeschäftigung und ausgeglichenen öffentlichen Haushalten aus, und lassen wesentliche makroökonomische Einflussgrößen außer Acht.
- Alle Modelle sind langfristig ausgelegt. Kurz- und mittelfristige nachteilige Auswirkungen werden nicht berücksichtigt.
- Die in den Modellen verwendeten Preiselastizitäten, die die quantitative Reaktion von Angebot und Nachfrage bestimmen, sind hoch angesetzt, etwa zweimal so hoch wie die in der einschlägigen makroökonomischen Literatur genannten. Hohe Elastizitäten sind jedoch die wesentlicher Treiber für die Vorteile der Handelsliberalisierung, das heißt je höher die angenommenen Werte für die Elastizitäten, desto höher die geschätzten Gewinne für Export, Produktionsleistung und Einnahmen.
- Insgesamt neigen die Annahmen zur Schätzung der NTM und zu den Modellen eher dazu, die Vorteile aus dem TTIP nach oben zu verzerren.

### b. Quantifizierung der nicht-tarifären Maßnahmen (NTM):

Die Frage, wie NTM definiert und geschätzt werden, ist von zentraler Bedeutung. Oder anders gesagt: Je höher eine zu entfernende NTM geschätzt wird, desto höher ist auch der potenzielle Vorteil aus der Handelsliberalisierung. Allgemein formuliert sind NTM alle handelsrelevanten Maßnahmen mit Ausnahme von Zöllen. NTM lassen sich herunterbrechen auf regulatorische Hürden, also Vorschriften und amtliche Verfahren im Zusammenhang mit dem grenzüberschreitenden Verkauf von Produkten, und indirekte Schranken, die sich aus den unterschiedlichen Sprachen, Kulturen, Währungen, etc. ergeben. Im Rahmen des TTIP können eigentlich nur erstere entfernt werden. Eine von Anderson und van Wincoop durchgeführte maßgebliche Studie über Handelskosten (2004) kommt zu dem Schluss, dass sich mit der politischen Grenze zwischen Ländern verbundene Hemmnisse die Produktionskosten um etwa 3% erhöhen, die abgeleiteten Schranken hingegen grob geschätzt um 30%. Laut Ecorys Studie hingegen enthalten NTM jedwede regelungsbezogene Divergenz und die dazugehörigen Indizes werden aufgrund der Sichtweisen von Firmen über die restriktive Wirkung derselben konstruiert. Die Schätzungen von Ecorys ergeben einen ungewichteten Mittelwert von 17% Zolläquivalent, also ein Vielfaches der von Anderson und van Wincoop zitierten (in etwa) 3%. Ecorys, CEPR und CEPII gehen in ihren CGE-Modellszenarien von einer Streichung von 25-50% der NTM aus, was wohl im besten Fall sehr optimistisch

zu sein scheint. Die Zahl der entfernenden NTM, die für die Modelle verwendet wurde, wird also deutlich überschätzt.

### c. Verwendete CGE-Modelle und Kausalitätsbeziehungen:

Bei den in den Studien verwendeten Modellen GTAP (Ecorys, CEPR) und MIRAGE (CEPII, so wie ein Kapitel bei IFO) handelt es sich um neoklassische Standardmodelle für Produktion und Handel. Sie basieren im Wesentlichen auf folgenden Annahmen (i) volle Beschäftigung sämtlicher Produktionsfaktoren inklusive Arbeit, (ii) volle Räumung der Märkte durch Preisanpassungen sowie (iii) ein konstantes öffentliches Defizit. Solche Annahmen sind unrealistisch. Diese Modelle lassen Gesamtbeschäftigung, Gesamtnachfrage und die steuerlichen Auswirkungen von Veränderungen in der Handelspolitik völlig außer Acht. Die Berichte befassen sich vielmehr mit mikroökonomischen Modelldetails. Diese Belange sind jedoch im Gegensatz zu den makroökonomischen Strukturen für das Ergebnis eher unerheblich: Modelle, die Vollbeschäftigung unterstellen, bilden meist positive, wenn auch kleine Steigerungen im BIP ab. Keine der erwähnten Studien befasst sich mit alternativen Modellansätzen, die Ergebnisse auf ihre Robustheit überprüfen und Auskunft über wesentliche makroökonomische Aspekte geben könnten.

### d. Bertelsmann/ifo Studie:

Die Bertelsmann/ifo Studie verfolgt einen völlig anderen Ansatz. Sie verwendet kein CGE-Modell des Typs GTAP/MIRAGE, sondern ein Gravitationsmodell erweitert um einen neo-keynesianischen Arbeitsmarkt mit sogenannter Sucharbeitslosigkeit. Bertelsmann/ifo geht davon aus, dass ein Freihandelsabkommen zwischen der EU und den USA ein Plus von grob geschätzt 80% im bilateralen Handel bedeuten würde. Die Handelskosten werden bei dem kalibrierten „Gravitations+Arbeitslosigkeitsmodell“ soweit gesenkt, um eben diesen Zuwachs im Handel zu erzielen. Trotz des ungewöhnlich hohen Anstiegs halten sich die Langzeitgewinne für das BIP aus TTIP mit 1,35% in Grenzen. Das Plus bei den Beschäftigungszahlen für TTIP-Länder dagegen wird mit 2,4 Millionen Arbeitsplätzen, das sind in etwa 1,3 Millionen für die EU, eher hoch angesetzt. Das hat unserer Meinung nach mit den Eigenschaften des verwendeten Arbeitsmarktmodells zu tun, welches von starken Beschäftigungszuwächsen in EU-Ländern mit ausgeprägten Friktionen am Arbeitsmarkt und hohen Arbeitslosenzahlen ausgeht. Außerdem geht es offensichtlich nicht auf die durch die Handelsliberalisierung bedingte Umschichtung von Arbeitsplätzen innerhalb einzelner Sektoren ein. Uns erscheinen daher die in Folge von TTIP generierten Beschäftigungszuwächse nicht plausibel.

## III. Schlussfolgerungen

Wir ziehen aus unserer Analyse die folgenden Schlüsse:

1. Die von den Studien geschätzten wirtschaftlichen Vorteile von TTIP für Einkommen und Wachstum sind gering. Sie liegen in den meisten Fällen bei weniger als 1% und entstehen erst während einer Übergangsphase von 10 bis 20 Jahren.

2. Transatlantischer Handel und Investitionen sind bereits jetzt weitgehend liberalisiert, daher werden die wirtschaftlichen Vorteile im Wesentlichen von einer Reduktion/Anpassung der nicht-tarifären Maßnahmen (NTM) abhängen. Dazu zählen eine Reihe von Standards, Bestimmungen/Vorschriften und Gesetze, sowie sensible Belange des öffentlichen Interesses wie öffentliche Gesundheit und Sicherheit, Konsumentenschutz und Umweltbestimmungen.
3. Die Reduktion/Anpassung der NTM könnte zu erheblichen sozialen Kosten führen, die jedoch bei allen Bewertungen der wirtschaftlichen Auswirkungen bislang unter den Tisch fallen.
4. Die makroökonomischen Anpassungskosten dürfen nicht vernachlässigt werden, sie sind vor allem im Zusammenhang mit den Kosten der Arbeitslosigkeit und den Verlusten bei den öffentlichen Einnahmen äußerst relevant.
5. Weitere mögliche negative Auswirkungen sind (i) ein Rückgang von Handel und Einkommen in den Entwicklungs- und Schwellenländern auf Grund einer Handelsumlenkung zugunsten der USA und der EU und (ii) ein Rückgang des EU-Binnenhandels mit nachteiligen Auswirkungen auf die EU Integration.

Daher hat unserer Meinung nach die Europäische Kommission gerade rechtzeitig eine öffentliche Konsultation zu einer besonders heiklen Komponente von TTIP, nämlich dem ISDS (Investor-Staat Streitschlichtungsverfahren) eingeleitet. Drei Monate lang soll über TTIP öffentlich debattiert werden. Politiker in der EU sollten diese Gelegenheit nutzen und die problematischen Aspekte der TTIP-Verhandlungen eingehend überprüfen. Damit wäre die Chance auf ein ausgeglicheneres Ergebnis unter Berücksichtigung legitimer Ziele der öffentlichen Politik, sowie sozialer und umweltpolitischer Interessen nach wie vor gegeben.

i Siehe <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>.

ii Der EPR Bericht (2013) scheint in den Quellenangaben als Francois et al. (2013) auf, das CEPIL (2013) Dossier als Fontagné/Gourdon/Jean (2013) und Ecorys (2009) als Berden et al. (2009). In der Bewertung sprechen wir nur von Ecorys, CEPR und CEPIL.

iii Die Bertelsmann Stiftung hat eine TTIP-Studie in zwei Teilen veröffentlicht. Unsere Analyse bezieht sich vor allem auf Teil 1: makroökonomische Auswirkungen. Dieser Bericht ist in den Referenzen als Felbermayr/Heid/Lehwald (2013) aufgelistet und im vorliegenden Text durchgehend als Bertelsmann/ifo bezeichnet.

iv Der Bericht wurde von der politischen Fraktion GUE/NGL im Europäischen Parlament in Auftrag gegeben. Ein Download zum vollständigen Bericht finden Sie unter: [http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS\\_TTIP.pdf](http://guengl.eu/uploads/plenary-focus-pdf/ASSESS_TTIP.pdf)

## Literatur

Anderson, J.E./van Wincoop, E. (2004): Trade Costs. In: Journal of Economic Literature, 42/3, 691-751.

Berden, K./Francois, J./Thelle, M./Wymenga, P./Tamminen, S. (2009): Non-tariff measures in EU-US trade and investment – An economic analysis. In: ECORYS, Study for the European Commission, Directorate-General for Trade. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc\\_145613.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf) (13.10.2014).

European Commission (2013): Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations, Commission, Staff Working Document, SWD(2013) 68 final, Strasbourg, 12.3.2013. [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150759.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf) (13.10.2014).

Felbermayr, G.J./Heid, B./Lehwald, S. (2013): Transatlantic trade and investment partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. In: Bertelsmann Foundation [http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED %20study %2017June %202013.pdf](http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf) (13.10.2014).

Felbermayr, G.J./Larch, M./Flach, L./Yalcin, E./Benz, S. (2013): Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. In: ifo Institute, report commissioned by the (former) German Federal Ministry for Economic Affairs and Technology.

Fontagné, L./Gourdon, J./Jean, S. (2013): Transatlantic trade: Whither partnership, which economic consequences? In: CEPIL, Policy Brief, 1, September 2013.

Francois, J./Manchin, M./Norberg, H./Pindyuk, O./Tomberger, P. (2013): Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment. In: CEPR, Study for the European Commission, Final Project Report.

## Zu den Autoren

**Jan Grumiller** Forschungspraktikant an der ÖFSE – Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung.

**Dr. Werner Raza**, Leiter der ÖFSE – Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung.

**Dr. Lance Taylor**, Arnhold Professor Emeritus für internationale Zusammenarbeit und Entwicklung, New School for Social Research, New York, und Co-Director des Schwartz Center for Economic Policy Analysis, New School.

**Dipl.VW Bernhard Tröster**, wissenschaftlicher Mitarbeiter der ÖFSE – Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung.

**Rudi von Arnim**, Assistenzprofessor am Department of Economics, University of Utah, US.

Kontakt: [w.raza@oefse.at](mailto:w.raza@oefse.at)